

2015 Informe anual sobre la indústria a Catalunya



2015 Informe anual sobre la indústria a Catalunya





Els continguts d'aquesta obra estan subjectes a una llicència de Reconeixement-No comercial-Sense obres derivades 4.0 de Creative Commons. Se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública sempre que se'n citi l'autor i no se'n faci un ús comercial. Podeu consultar un resum dels termes de la llicència a:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.ca>

© Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement
Direcció General d'Indústria
Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona
Tel. 93 476 72 00
<http://empresa.gencat.cat>

Equip de treball:
Jordi Fontrodona Francolí (Coordinador)
Montserrat Álvarez Cardeñosa
Joan Batalla Bejerano
Anna Belmonte Rodríguez
Laia Castany Teixidor
Patrícia Crespo Sogas
Amal Elasri Ejjaberi
Víctor Fabregat Muñoz
Àngel Hermosilla Pérez
Carme Poveda Martínez
Joaquim Solà Solà
Anaïs Tarragó Guarro

Aquest informe ha comptat amb el suport d'ACCIÓ

Consell de redacció:
Joan Miquel Hernández Gascón
Jordi Fontrodona Francolí
Raül Blanco Díaz

Coordinació de l'edició:
Xavier Cuchí Burgos

Foto portada: Nissan

Barcelona, juny de 2016

ISSN: 2013-7486 (versió digital)

2015 Informe anual sobre la indústria a Catalunya



Índex

1. Evolució econòmica internacional, d'Espanya i de Catalunya	9
1.1. Economia internacional	11
1.2. Economia espanyola	12
1.3. Economia catalana	12
1.4. Pes de la indústria a l'economia catalana	13
2. Evolució general de la indústria catalana el 2015	15
2.1. VAB industrial	17
2.2. Producció industrial	18
2.3. Clima industrial	19
2.4. Inversió industrial	20
2.5. Preus industrials	21
2.6. Ocupació industrial	22
2.7. Comerç exterior	24
2.8. Inversió estrangera	27
2.9. Inversió a l'estranger	28
3. Anàlisi sectorial	31
3.1. Alimentació i begudes	32
3.2. Tèxtil i confecció	51
3.3. Pell	63
3.4. Fusta, suro i moble	77
3.5. Paper i cartró	95
3.6. Arts gràfiques	103
3.7. Química	111
3.8. Farmàcia i biotecnologia	127
3.9. Plàstics	139
3.10. Vidre	155
3.11. Materials de construcció	169
3.12. Producció i primera transformació de metalls (ferris i no ferris)	185
3.13. Productes metàl·lics	203
3.14. Maquinària i equips mecànics	215
3.15. Maquinària i material elèctric	237
3.16. Tecnologies de la informació i la comunicació	255
3.17. Vehicles de passatgers: turismes i tot terreny	271
3.18. Vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars	291
3.19. Altre material de transport	307
3.20. Sistemes i components per a l'automoció	323
3.21. Energia	337
Agraïments	353

Evolució econòmica internacional, d'Espanya i de Catalunya



1. Evolució econòmica internacional, d'Espanya i de Catalunya

1.1. Economia internacional

Segons el Fons Monetari Internacional, l'economia mundial va créixer durant el 2015 un 3,1%, el ritme més baix des de la crisi financera del 2009, degut sobretot al comportament dels països emergents. Uns es van desaccelerar (Xina) i d'altres van entrar en recessió (Brasil i Rússia). Això, unit a altres factors, va provocar una caiguda dels preus de les matèries primeres i del petroli (el barril de Brent va passar d'un preu mitjà de 99,45 \$ el 2014 a 53,61 el 2015), la qual cosa, alhora, va desestabilitzar les borses mundials. L'índex MSCI World (en dòlars i sense dividends) va tancar el 2015 amb un -2,74%.

La principal economia del món, els Estats Units, va experimentar un creixement del 2,4% durant el 2015, una taxa idèntica a la del 2014, suportada en la demanda interna. El dòlar es va depreciar al llarg de l'exercici davant l'euro, amb una cotització mitjana

d'1,11 dòlars per euro, enfront dels 1,33 del 2014. En aquest context de recuperació, el mercat laboral continuar la seva millora, de manera que, des de l'inici de la recuperació, es van crear més de 12 milions de llocs de treball, xifra que supera amb escreix la destrucció de 8 milions de llocs que va tenir lloc entre 2008 i 2010. Per això, la taxa d'atur es va anar reduint progressivament per arribar, durant el quart trimestre, al 5,0%. Per la seva banda, la taxa d'inflació es va reduir dràsticament des de l'1,6% mitjà del 2014 fins al 0,1% del 2015, gràcies a la reducció dels preus energètics.

Pel que fa a la principal economia emergent, la Xina, cal destacar que va créixer un 6,9% (enfront del 7,3% del 2014), una taxa que palesa una desacceleració que està, com s'ha dit abans, en la rel de la situació mundial. Altres indicadors confirmen la desacceleració, com l'índex de producció industrial, el qual es va desaccelerar des del 8,3% mitjà del 2014 fins al 5,9% del quart trimestre del 2015. En

consonància amb la desacceleració del creixement del PIB, els preus no més van augmentar un 1,4% de mitjana, enfront del 2,0% de l'any anterior. Pel que fa al sector exterior, les exportacions es van reduir (-5,1% interanual en el quart trimestre) i les importacions encara més (-11,6% en el quart trimestre).

Per la seva banda, l'economia japonesa va tornar a créixer (0,5%), després d'un exercici d'estancament (-0,1% el 2014). La feblesa del consum privat es va veure compensada pel sector exterior però va ser la causant d'un nivell d'inflació mitjà del 0,8%, enfront del 2,7% del 2014. En aquest context, la producció industrial va experimentar taxes negatives (-0,5% en el quart trimestre). No obstant això, l'atur es va reduir lleugerament, fins arribar al 3,2% del quart trimestre.

Quant a la zona euro, va millorar el seu creixement, ja que va ser de l'1,6%, mig punt per sobre del de l'any anterior (0,9%). El VAB industrial va tenir un comportament similar al del conjunt de l'economia, amb un creixement de l'1,8%, enfront del 0,6% del 2014. Gràcies a la millora de l'activitat econòmica, la taxa d'atur va passar de l'11,6% mitjà del 2014 al 10,9% del 2015. Els preus, per la seva banda es

Variació del PIB a Espanya

Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari

	2015	% Variació interanual			
		1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	4t trimestre
PIB pm	3,2	2,7	3,2	3,4	3,5
Agricultura	1,9	-4,0	2,0	3,7	6,2
Indústria i energia	3,4	3,0	3,6	3,8	3,4
Construcció	5,2	5,9	5,8	5,1	4,0
Serveis	3,1	2,7	3,0	3,3	3,4

Font: IDESCAT

Variació del PIB a Catalunya

Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari

	2015	% Variació interanual			
		1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	4t trimestre
PIB pm	3,4	2,8	3,2	3,6	3,9
Agricultura	-1,2	0,3	-0,5	-2,0	-2,4
Indústria i energia	2,7	2,2	2,2	3,1	3,4
Construcció	3,4	1,9	3,5	4,0	4,2
Serveis	3,6	3,1	3,5	3,8	4,0

Font: IDESCAT

van estancar totalment (0,0%) durant el 2015, enfront del 0,4% del 2014. Davant el risc de deflació, el 22 de gener, el Banc Central Europeu va introduir mesures extraordinàries d'expansió monetària mitjançant la compra de deute sobirà, que s'afegien als programes previs de compra d'actius privats que es van iniciar els darrers mesos del 2014, i que es van ampliar al llarg de l'any. A més, es va aprovar un programa d'inversions de la Comissió Europea, l'anomenat Pla Juncker, com un altre pilar per a la recuperació econòmica. En aquest entorn, Grècia va ser rescatada el 19 d'agost per tercer cop per un import de 86.000 milions d'euros i la moneda comú es va depreciar enfront del dòlar: el canvi mitjà va passar dels 1,33 dòlars del 2014 als 1,11 del 2015.

L'evolució econòmica de la zona euro va estar marcada, entre altres, pels creixements d'Espanya (3,2%) i Alemanya (1,7%), dues de les seves grans economies. A Alemanya, el creixement del PIB va permetre una reducció de l'atur des del 5,0% del 2014 fins al 4,6% del 2015, amb una inflació de tan sols el 0,1%. Per la seva banda, França va augmentar el seu PIB un 1,2%, enfront del 0,2% del 2014. Malgrat aquesta activació econòmica, la taxa d'atur va augmentar una dècima per arribar al 10,4% de la població activa, mentre que els preus van estar pràcticament estables (0,1%). La tercera gran economia de la zona euro, Itàlia, també va obtenir un bon resultat, en passar del decreixement del 2014 (-0,3%) al creixement del 2015 (0,8%). Gràcies a això, l'atur es va reduir fins a l'11,9%. Els preus al consum, en línia amb els principals socis europeus, van variar un 0,1%. Fora de la zona euro, la major economia europea és el Regne Unit, el qual, tot i desaccelerar el seu creixement (2,3% enfront del 2,9% de l'any anterior), va reduir l'atur fins al 5,3% de la població activa, en un entorn de preus estables (0,0%).

1.2. Economia espanyola

Si el 2014 va ser el primer any de recuperació econòmica després de la crisi, el 2015 va ser de consolidació del creixement. Segons l'Institut d'Estadística de Catalunya, l'augment del PIB va ser del 3,2% durant el 2015, enfront de l'1,4% del 2014, i amb una evolució a l'alça al llarg de l'any ja que en el primer trimestre l'augment era del 2,7% i en el quart, del 3,5%. El creixement del PIB d'Espanya va ser el doble del de la zona euro (1,6%).

Des del vessant de la demanda, la interna va ser la que va estirar de l'economia, amb un creixement del 3,8%, enfront de l'1,6% del 2014. La despesa de consum va millorar significativament amb relació al 2014: la de les llars, un 3,1% enfront de l'1,2% de l'any anterior; i la de les administracions públiques, un 2,6% enfront del 0,0%. La demanda d'inversió també va millorar molt amb relació a l'any anterior: un 7,0% enfront del 4,8%. Aquesta recuperació va ser deguda bàsicament a la inversió en construcció, la qual va tenir el primer creixement (5,3%) després de set exercicis consecutius de caigudes. La inversió en béns d'equipament va augmentar un 7,5% (un 7,7% el 2014).

El sector exterior, en canvi, va empitjorar la seva aportació al PIB, la qual va passar dels -0,2 punts del 2014 als -0,5 punts del 2015. Això va ser degut a què les importacions de béns i serveis van augmentar més que les exportacions (un 7,5% i un 5,4%, respectivament).

Pel costat de l'oferta, cal destacar que totes les activitats van créixer amb relació al 2014. La més dinàmica va ser la construcció, amb un 5,2%, si bé cal recordar que portava sis exercicis consecutius de caigudes. La segona més dinàmica va ser la indústria, amb un 3,4%, seguida dels serveis (3,1%) i de l'agricultura (1,9%). Totes elles van accelerar el creixement amb relació al del 2014.

Pel que fa al mercat de treball, si el 2014 va ser el primer any de creació

d'ocupació des del 2007, el 2015 va doblar el seu ritme de creixement (un 3,0% enfront de l'1,2% de l'any anterior). Això representa, segons l'Enquesta de Població Activa, la creació de 521.900 llocs de treball nets de mitjana. El sector que més en va crear, en valors absoluts, són els serveis, amb 338.400. En termes relatius, va ser la construcció, amb un 8,1%, després de set exercicis de destrucció d'ocupació. L'afiliació a la Seguretat Social també informa d'un creixement del 3,2%, per la qual cosa es van sobrepassar els 17 milions d'afiliats, si bé encara estan per sota dels que hi havia el 2011. La intensificació en la creació d'ocupació va fer que la taxa d'atur baixés fins al 22,1% de mitjana anual, la més baixa dels últims quatre anys.

Quant als preus, l'índex de preus al consum (IPC) va disminuir un -0,5% en mitjana anual, enfront del -0,2% del 2014. La caiguda dels preus dels combustibles i dels carburants va fer que el sector més deflacionista fos el dels transports (-4,5%), seguit de l'habitatge (-2,1%) i de les comunicacions (-1,8%). L'IPC harmonitzat informa d'una variació de preus a Espanya del -0,6%, enfront del 0,0% de la zona euro.

1.3. Economia catalana

Anàlogament al cas espanyol, l'economia catalana va accentuar el seu creixement durant el 2015 (un 3,4% enfront del 2,0% del 2014), segons dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya. Aquesta taxa va ser dues dècimes superior a la del conjunt d'Espanya, més del doble de la zona euro (1,6%) i la més alta de la sèrie de Catalunya des de l'any 2007. L'evolució del PIB català es va accelerar al llarg de l'any, ja que va començar amb un creixement del 2,8% durant el primer trimestre i va acabar amb un del 3,9% durant el quart.

Pel que fa a la demanda, la interna va reforçar el seu creixement (4,0% enfront de l'1,7% del 2014) i va estirar del conjunt de l'economia. La despesa en consum de les llars va augmentar un 3,6% i la de les administracions públiques, un 3,3%. La formació bruta

de capital va augmentar més que la despesa en consum (un 5,7%), gràcies a l'empenta de la inversió en béns d'equipament (6,4%) i al primer augment de la inversió en construcció (3,1%) des del 2007.

En canvi, el sector exterior (Espanya i estranger) va tenir una aportació lleugerament negativa al creixement del PIB (-0,1 punts) degut a què l'aportació del saldo amb l'estranger va ser de -0,5. Les exportacions de béns i serveis van augmentar un 4,8% i les importacions, un 7,3%.

Quant a l'oferta, tots els sectors van créixer, menys l'agricultura (-1,2%). Els serveis van ser els més dinàmics (3,6%), seguits de la construcció (3,4%) i de la indústria (2,7%). Cal destacar que la taxa de la construcció va ser

positiva per primera vegada des del 2007.

Per la seva banda, els preus al consum, mesurats per l'IPC, van caure un -0,2% en mitjana anual, una taxa més moderada que la d'Espanya (-0,5%). Com en el cas espanyol, els transports (-4,5%), les comunicacions (-1,8%) i l'habitatge (-1,5%) van ser els grups de despesa més deflacionistes.

En relació amb el mercat de treball, cal destacar que va continuar la creació d'ocupació que havia començat el 2014 després de cinc exercicis de caigudes. L'Enquesta de Població Activa informa d'un increment de l'1,5% en mitjana anual (enfront del 2,1% del 2014) i l'afiliació a la Seguretat Social, d'un 3,5% (enfront de l'1,7% del 2014). La creació de llocs de treball va fer que la taxa d'atur estimat es reduís fins al 18,6% en mitjana anu-

al, la més baixa des de 2010. Per sectors, l'increment d'ocupació més alt en termes relatius va ser a l'agricultura (6,0%), si bé cal destacar que en valors absoluts va ser a la indústria (23.700 llocs de treball).

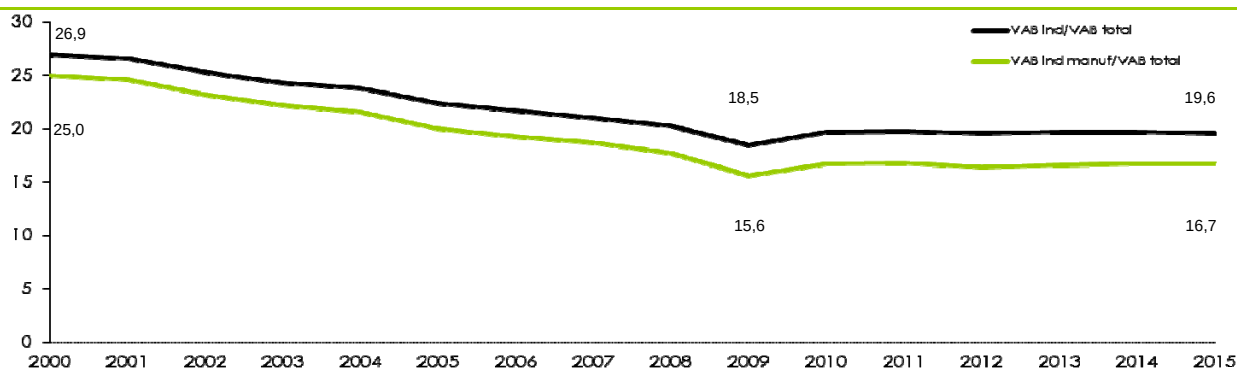
1.4. Pes de la indústria a l'economia catalana

La indústria (incloent extractives i energètiques) va disminuir el seu pes (tot just una dècima) dins del conjunt de l'economia catalana l'any 2015 atès que el seu VAB va augmentar menys que el total.

Si es considera exclusivament la indústria manufacturera, el seu pes es va mantenir estable en el 16,7%.

Pes de la indústria a l'economia catalana

Percentatge



Font: IDESCAT

Evolució general de la indústria catalana el 2015



2. Evolució general de la indústria catalana el 2015

2.1. VAB industrial

L'observació de les dades anuals del VAB posa de manifest que la indústria

catalana va experimentar el major creixement dels darrers cinc anys, amb un 2,7% interanual, gairebé un punt per sobre del de la zona euro (1,8%), si bé set dècimes inferior al del conjunt d'Espanya (3,4%).

L'observació de les dades trimestrals permet afirmar que la indústria catalana va accelerar el seu creixement al llarg de l'any 2015 per arribar a un creixement interanual del 3,4% durant el quart trimestre, el més alt des del quart trimestre del 2010.

Evolució anual del VAB industrial a Catalunya
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT

Evolució trimestral del VAB¹ industrial a Catalunya
Percentatge de variació interanual



¹ Corregit d'estacionalitat
Font: IDESCAT

2.2. Producció industrial

L'índex de producció industrial (IPI) va créixer un 2,6% durant el 2015, el nivell

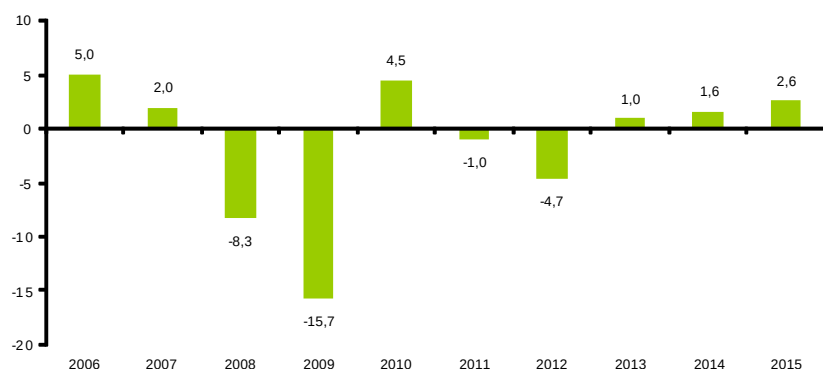
més alt en cinc anys. Com en el cas del VAB, aquesta recuperació de la producció va ser inferior a la que es va produir al conjunt d'Espanya (3,3%) però superior a la de la zona euro (1,6%).

Pel que fa l'evolució mensual de l'IPI, cal destacar que durant tot l'any va

experimentar taxes positives, menys el mes de desembre.

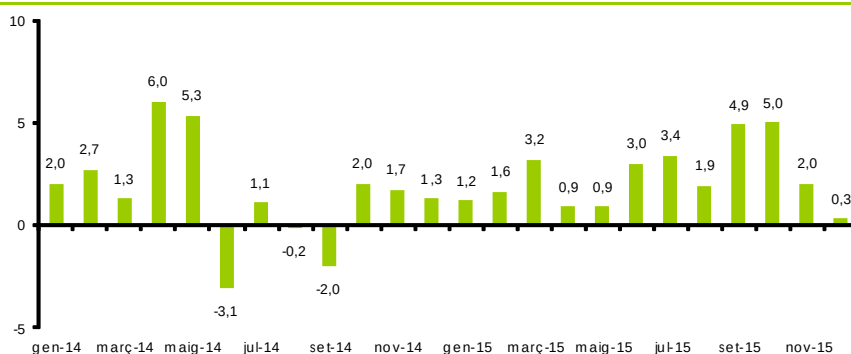
En relació amb la destinació econòmica dels béns, tots els sectors van experimentar taxes de variació positives. Destaquen els béns intermedis, amb una taxa de variació del 3,8%.

Evolució anual de l'IPI
Percentatge de variació interanual



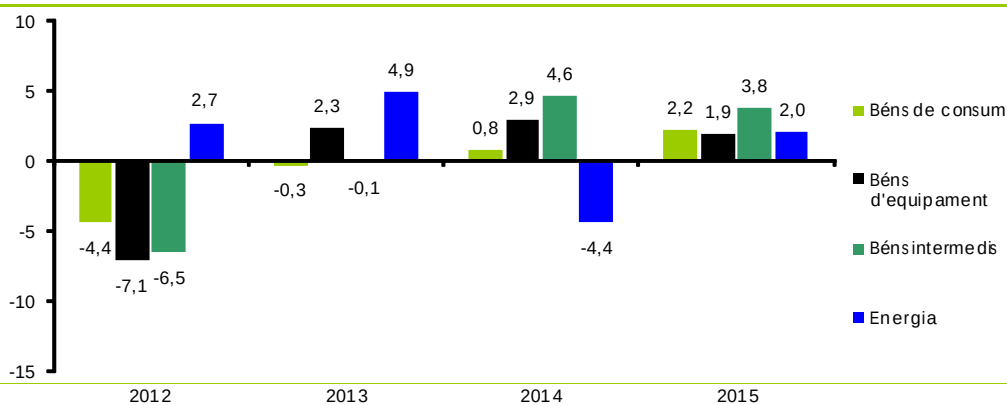
Font: IDESCAT

Evolució mensual de l'IPI (corregit d'efectes de calendari)
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT

Evolució anual de l'IPI per destinació econòmica dels béns
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT

2.3. Clima industrial

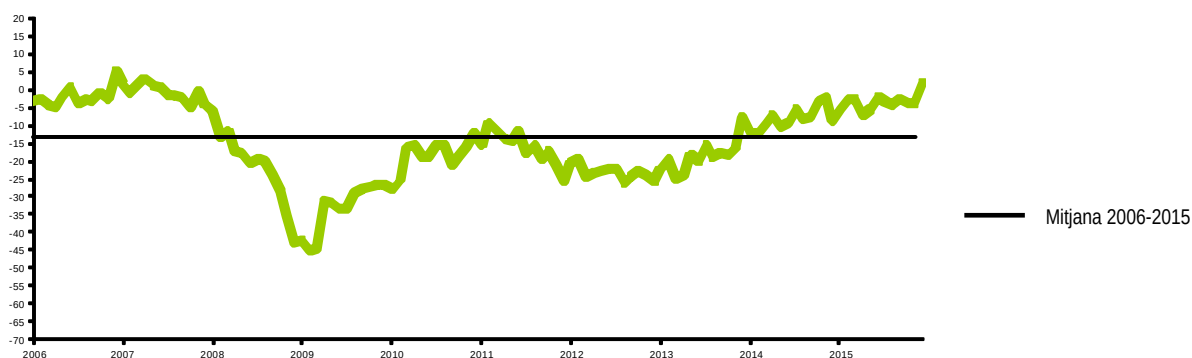
L'indicador de clima industrial (ICI) mostra una millora en termes anuals, ja que la mitjana del 2015 va ser gairebé cinc punts superior a la de l'any anterior i la més alta dels darrers vuit anys. Pel que fa a les dades mensuals, l'evolució va ser creixent al llarg de l'any, de manera que la dada del desembre va ser la més alta des d'abril de 2007.

Aquesta situació va ser anàloga a la del conjunt d'Espanya, on la mitjana anual va ser gairebé set punts superior a la de l'any anterior i amb una evolució creixent. En canvi a la Unió Europea, l'ICI es va mantenir pràcticament al mateix nivell mitjà que durant el 2014.

En relació amb els components de l'ICI de Catalunya (comandes totals, estocs de productes acabats i tendència de la producció), podem observar com tots ells van millorar, en mitjana anual, respecte al 2014.

Si s'atén la destinació econòmica dels béns, també s'observa que els tres subsectors (béns d'inversió, béns intermedis i béns de consum) van tenir un nivell mitjà de confiança més alt que l'any anterior.

Indicador de Clima Industrial (ICI)¹

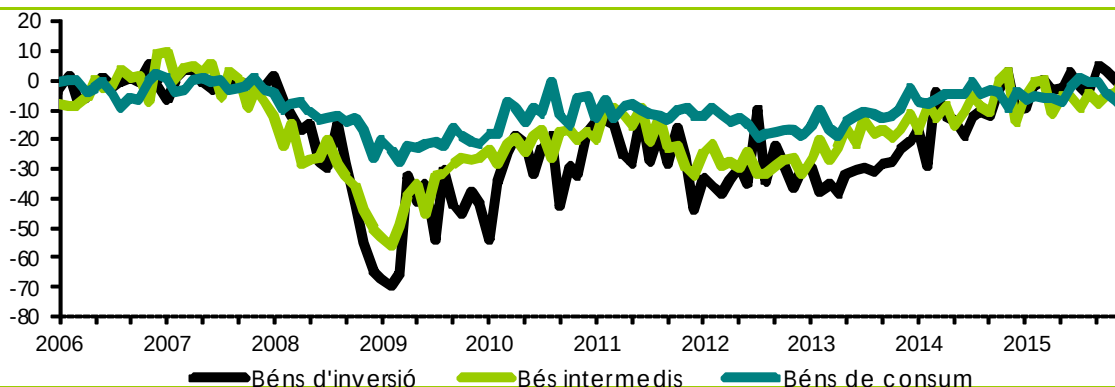


¹ Mitjana dels saldos desestacionalitzats de les opinions empresarials referides a la cartera de comandes total, als estocs canviats de signe i a la tendència de la producció

Font: Departament d'Empresa i Coneixement sobre la base de les dades del Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Indicador de Clima Industrial (ICI)¹

Per subsectors



¹ Mitjana dels saldos desestacionalitzats de les opinions empresarials referides a la cartera de comandes total, als estocs canviats de signe i a la tendència de la producció

Font: Departament d'Empresa i Coneixement sobre la base de les dades del Ministerio de Industria, Energía y Turismo

2.4. Inversió industrial

La inversió industrial va augmentar a Catalunya un 12,2% en termes nominals l'any 2015, segons l'Enquesta d'Inversió Industrial duta a terme la primavera del 2016. Aquest resultat, ja definitiu, corregeix sensiblement a l'alça la darrera estimació de l'Enquesta de tardor (4,2%) i és el més alt des de l'any 2000. L'increment afecta tant les empreses grans (18,6%) com les petites i mitjanes (7,1%).

Aquest creixement elevat de la inversió industrial durant el 2015 posa de manifest una confiança en la sortida

de la crisi, en consonància amb el comportament d'altres indicadors de l'activitat industrial.

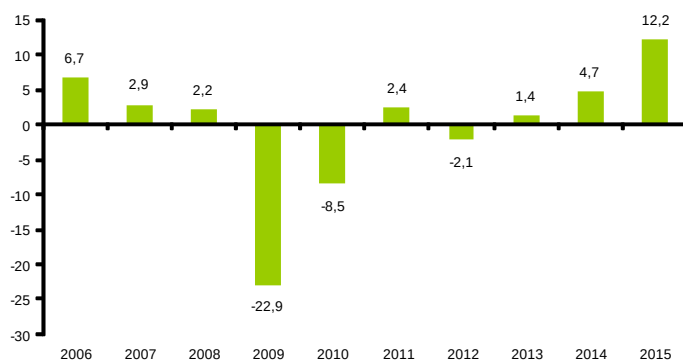
Els factors que van afectar més negativament les decisions d'inversió de les empreses van ser la situació financera i altres factors, com la política econòmica i la normativa fiscal. Per contra, la van afavorir els factors tècnics, com ara la preparació de la mà d'obra i l'accés a les noves tecnologies, i, de forma moderada, l'evolució de la demanda.

Si s'atén el destí de la inversió, l'ampliació de capacitat va ser la primera finalitat, amb un 33,1% del total, seguida per la reposició d'equipament, amb un 28,2%. Les millores en el rendi-

ment i altres finalitats van tenir un pes menor (22,6% i 16,1% respectivament).

Tots els sectors van augmentar la inversió durant el 2015. El que va arrossegar el conjunt cap a una taxa positiva va ser el de l'automòbil, amb un increment del 43,7%. Va ser el cinquè any consecutiu amb taxes de creixement de dos dígit i al capdavant dels sectors industrials. També va ser rellevant l'augment d'inversió al sector de béns de consum durador (28,6%). En l'altre extrem, el sector que menys va augmentar la inversió durant el 2015 va ser el d'energia i aigua, amb un 0,4%.

Inversió industrial a Catalunya
Percentatge de variació interanual



Font: Departament d'Empresa i Coneixement

Inversió industrial a Catalunya. 2015

Sectors	% Variació ¹	Factors que afavoreixen o limiten la inversió l'any 2015 Coeficients d'importància ²				Finalitat de la inversió realitzada l'any 2015 Percentatge de distribució			
	2015	Evolució demanda	Situació financera	Factors tècnics ³	Altres	Ampliació de capacitat	Reposició equipament	Millores rendiment equip	Altres
Pimes	7,1	22,6	3,6	23,7	-5,1	31,7	25,7	27,8	14,8
Grans	18,6	-27,3	-35,4	6,8	-26,8	34,8	31,4	16,0	17,8
Energia i aigua	0,4	-29,1	-34,1	11,5	-42,5	18,3	42,6	16,4	22,7
Béns intermedis	10,2	13,6	-9,0	23,3	-2,0	30,8	27,6	28,2	13,4
Automòbil	43,7	-19,4	-28,4	4,3	-5,0	60,7	18,8	9,3	11,2
Béns d'equipament	6,6	30,2	2,6	15,7	-2,9	42,5	26,2	21,9	9,4
Béns de consum durador	28,6	47,5	-1,0	0,4	-4,6	13,9	12,8	16,2	57,1
Productes alimentaris, begudes i tabac	19,5	22,3	16,4	21,8	-5,0	37,1	18,2	33,7	11,0
Béns de consum no durador	12,4	16,5	-3,0	16,7	-1,1	46,9	15,5	24,5	13,0
Total	12,2	0,5	-13,7	16,2	-14,7	33,1	28,2	22,6	16,1

¹ Taxes de variació interanual a preus corrents

² Major o menor preparació de la mà d'obra, facilitat o dificultat en l'accés a noves tecnologies i actitud de la mà d'obra envers elles, permisos administratius, etc.

³ Política econòmica, normativa fiscal, etc.

Font: Departament d'Empresa i Coneixement

2.5. Preus industrials

L'índex de preus industrials (IPRI) de Catalunya va experimentar una caiguda mitjana del -2,7% durant el 2015, enfront del -1,6% del 2014. Van ser els preus de l'energia els que van arrossegar el conjunt a la baixa, ja que els preus dels productes industrials (sense energia) van caure tot just un -0,3%.

Pel que fa al conjunt d'Espanya, la variació de preus va ser molt similar a la catalana, amb un -2,1% de mitjana anual. A la zona euro, la caiguda va ser menor (-1,8%).

L'anàlisi mensual ens mostra que els preus industrials van experimentar variacions negatives durant tot l'any 2015, les quals es van agreujar durant els últims mesos de l'any.

Segons la destinació econòmica dels béns, s'observa que, com s'ha dit, els principals responsables de la caiguda dels preus de la indústria van ser els béns energètics (-10,9%). Els béns de consum i els intermedis també es van mostrar deflacionaris (-0,1% i -0,9% respectivament), mentre que els d'equipament van augmentar els preus un 0,3%.

Evolució anual de l'IPRI

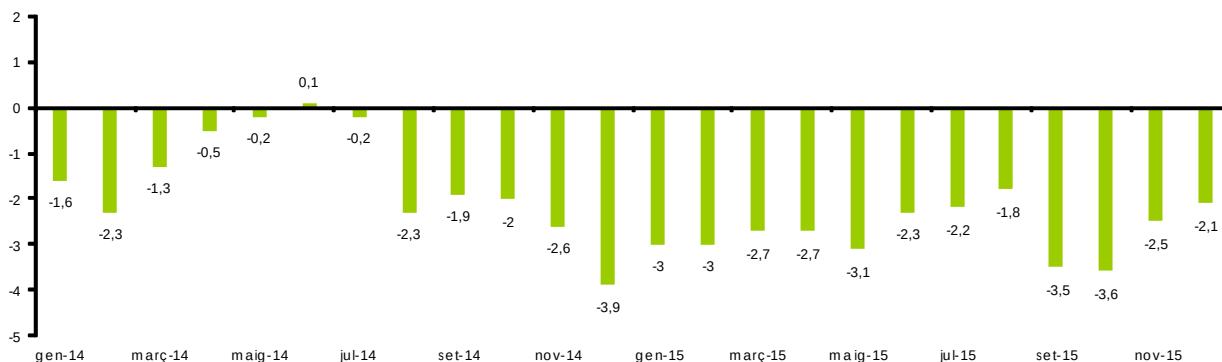
Percentatge de variació interanual (mitjana anual)



Font: IDESCAT

Evolució mensual de l'IPRI

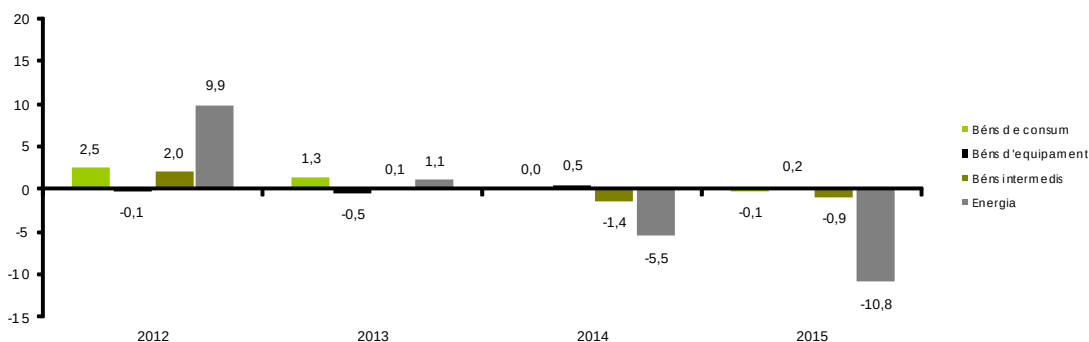
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT

Evolució anual de l'IPRI per destinació econòmica dels béns

Percentatge de variació interanual (mitjana anual)



Font: IDESCAT

2.6. Ocupació industrial

Si el 2014 va ser el primer any de creació d'ocupació des de l'inici de la crisi, amb un creixement del 2,0%, el 2015 aquest ritme es va duplicar, amb un 4,3% i 23.700 llocs de treball, en termes d'Enquesta de Població Activa. Per al conjunt d'Espanya, l'increment va ser també del 4,3%, dada que contrasta amb la de la zona euro (0,4%).

El gran increment de l'ocupació industrial a Catalunya va fer que l'atur

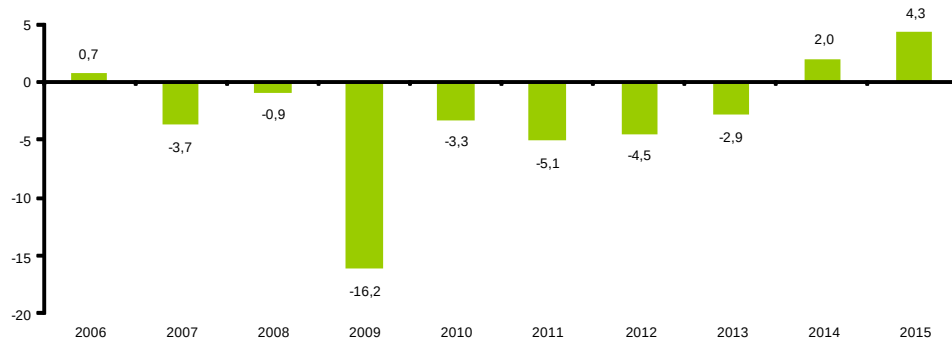
registrat es reduís en un 15,2% durant el 2015, la millor dada des de l'any 1998.

Respecte a les dades trimestrals de l'ocupació industrial, s'observa que el creixement va ser durant tot l'any superior al 2% interanual.

Però, a més de les estimacions de l'EPA, hi ha una font d'informació de tipus registral que són les dades de la Seguretat Social. Segons l'INSS, el nombre d'afiliats al Règim General i al Règim Especial de Treballadors Autònoms que treballen en els diferents sectors industrials va augmentar una mitjana anual del 2,1%, enfront del 0,2% del 2014.

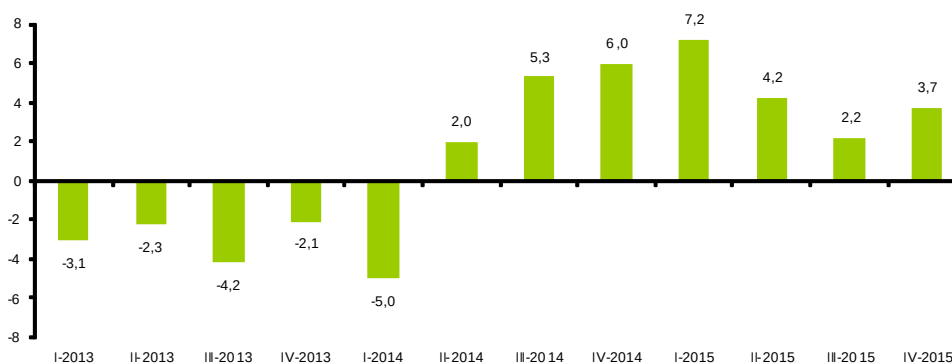
Per agrupacions d'activitat, l'evolució de l'ocupació ofereix un comportament desigual. D'una banda, només 10 de les 34 agrupacions industrials van disminuir la seva ocupació durant el 2015, la meitat que l'últim any. Entre elles, cal destacar, en termes absoluts, la fabricació d'altres materials de transport, que va perdre 232 treballadors. De l'altra, entre els sectors que van crear ocupació, destaquen les indústries de productes alimentaris, amb un increment de 2312 afiliats, el major creixement en termes absoluts, i la gestió de residus, amb un 12,9%, el major increment relatiu.

Evolució de la població ocupada a la indústria catalana
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT, a partir de dades de l'Enquesta de Població Activa de l'INE

Evolució trimestral de la població ocupada a la indústria
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT, a partir de dades de l'Enquesta de Població Activa de l'INE

Evolució del nombre d'assalariats en els sectors industrials

Mitjana anual (Règim general i autònoms)

	2014	2015	% Variació
Extracció d'antracita, hulla i lignit	25,2	23,3	-7,6
Extracció de petroli i gas natural	0,1	0,0	-100,0
Extracció de minerals metàl·lics	3,1	2,8	-8,1
Extracció de minerals no metàl·lics ni energètics	2.384,4	2.432,7	2,0
Activitats de suport a les indústries extractives	14,8	16,3	10,2
Indústries de productes alimentaris	65.643,7	67.955,6	3,5
Fabricació de begudes	9.250,0	9.313,2	0,7
Indústries del tabac	3,0	1,2	-61,1
Indústries tèxtils	17.541,7	17.706,2	0,9
Confecció de peces de vestir	12.872,1	13.143,1	2,1
Indústria del cuir i del calçat	2.872,1	2.906,4	1,2
Indústries fusta i suro, exc. mobles	8.717,3	8.902,9	2,1
Indústries del paper	11.140,8	11.068,3	-0,7
Arts gràfiques i suports enregistrats	19.000,3	19.285,0	1,5
Coqueries i refinació del petroli	1.112,8	1.101,9	-1,0
Indústries químiques	31.311,0	31.824,5	1,6
Fabricació de productes farmacèutics	20.816,8	21.356,5	2,6
Fabricació de productes de cautxú i plàstic	22.141,3	22.432,3	1,3
Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics	11.048,3	10.947,3	-0,9
Metal·lúrgia; fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges	9.680,8	9.619,9	-0,6
Productes metàl·lics, excepte maquinària i equips	46.935,6	48.117,7	2,5
Productes informàtics i electrònics	6.047,8	6.211,0	2,7
Fabricació de materials i equips elèctrics	12.984,8	13.181,4	1,5
Fabricació de maquinària i equips mecànics	26.815,5	27.528,1	2,7
Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs	37.818,3	38.388,9	1,5
Fabricació d'altres materials de transport	3.458,8	3.226,8	-6,7
Fabricació de mobles	7.179,3	7.385,9	2,9
Indústries manufactureres diverses	7.410,3	7.803,7	5,3
Reparació i instal·lació de maquinària i equips	14.606,4	15.807,8	8,2
Subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat	5.323,7	5.316,6	-0,1
Captació, potabilització i distribució d'aigua	6.057,8	6.186,7	2,1
Recollida i tractament d'aigües residuals	964,0	996,0	3,3
Tractament de residus	16.167,7	16.258,8	0,6
Gestió de residus	285,7	322,6	12,9
Total indústria i energia	437.634,9	446.771,2	2,1

Font: Departament d'Empresa i Coneixement amb dades de l'INSS

2.7. Comerç exterior

L'any 2015, Catalunya va exportar mercaderies per valor de 63.860 milions d'euros, un 6,1% més que l'any anterior, la taxa de variació més alta des de 2012. Al conjunt d'Espanya, les exportacions van créixer un 4,3% respecte al 2014.

Les importacions van augmentar un 5,9%, cosa que representa una desacceleració respecte a l'any anterior (7,4%). Gràcies a què l'augment de les exportacions va ser superior al de les importacions, la taxa de cobertura va augmentar fins al 83,1%. A Espanya, les importacions van augmentar un 3,7%.

L'evolució mensual de les dades de comerç exterior mostra com les taxes de variació de les exportacions i les importacions van fluctuar al llarg de l'any, si bé sempre en positiu, amb l'excepció de les exportacions durant el mes d'agost.

L'anàlisi per branques d'activitat indica que les exportacions que més van augmentar van ser les de màquines d'oficina, instruments de precisió i òptica (27,2%) i l'agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca (17,5%). En l'altre extrem, l'única branca d'activitat que va disminuir va ser la dels productes energètics, extracció i refinació de petroli (-8,8%).

Quant a les importacions, totes les branques van augmentar. Les que més van fer-ho van ser les de vehicles de motor i altres materials de transport (22,7%) i de maquinària i equips mecànics (17,7%). Per contra, l'única branca que va disminuir va ser la dels productes energètics, extracció i refinació de petroli (-29%).

Un altre aspecte interessant en l'anàlisi de l'activitat exterior és la classificació dels productes segons el seu contingut tecnològic, sobre la base dels criteris establerts per l'OCDE. El grup de contingut tecnològic alt (maquinària d'oficina, ordinadors, electrònica, productes farmacèutics,...) va ser el que més va créixer, un

10,5% amb relació a l'any anterior, amb un pes sobre el total d'Espanya del 28,5%. Les exportacions de nivell tecnològic mitjà-alt (material de transport, química, maquinària,...), que representen gaire bé la meitat del total, van augmentar un 6,2%. Les de productes de nivell tecnològic mitjà-baix (cautxú, matèries plàstiques, refinat de petroli, productes metàl·lics,...) van créixer un 2,7%. I, finalment, les de productes de nivell tecnològic baix (alimentació, tèxtil, paper, fusta, arts gràfiques,...) van augmentar un 6,7%.

Pel que fa a la distribució geogràfica del comerç exterior, destaca que la Unió Europea (sobretot França, Alemanya i Itàlia) és la principal zona d'origen (59%) i de destinació (65%), però l'observació de les taxes de variació posa de manifest grans diferències entre els països membres. Així mateix, cal destacar l'augment de les exportacions a Amèrica del Nord (20,6%) i de les importacions del Japó (26,9%), així com la disminució del comerç exterior (entrades i sortides) amb França i amb l'Europa no comunitària.

Comerç exterior per branques d'activitat (CCAE-2009). 2015

	Exportacions		Importacions		Saldo	Taxa de cobertura
	MEUR	% Var. Interan.	MEUR	% Var. Interan.	MEUR	%
Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca	1.704,2	17,5	3.900,0	5,9	-2.195,8	43,7
Productes energètics; extracció i refinació de petroli	1.469,3	-8,8	6.275,6	-29,0	-4.806,3	23,4
Alimentació i begudes	7.476,3	7,3	5.731,1	7,1	1.745,2	130,5
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	5.679,1	3,5	8.268,8	13,9	-2.589,7	68,7
Indústries químiques	15.376,1	4,4	15.282,1	2,0	94,0	100,6
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	3.863,2	4,3	4.253,8	8,4	-390,6	90,8
Maquinària i equips mecànics	4.020,4	5,6	4.480,2	17,7	-459,8	89,7
Màquines d'oficina, instruments de precisió i òptica	1.016,4	27,2	2.594,9	13,8	-1.578,5	39,2
Equips elèctrics i electrònics	3.908,4	4,9	5.544,0	13,3	-1.635,6	70,5
Vehicles de motor i altres materials de transport	11.319,5	10,7	11.747,6	22,7	-428,1	96,4
Reste de branques d'activitat	7.519,4	7,9	8.734,2	9,4	-1.214,8	86,1
No classificats	507,7	-32,1	38,1	296,9	469,6	1332,5
Total	63.860,0	6,1	76.850,3	5,9	-12.990,3	83,1

Font: IDESCAT (dades provisionals)

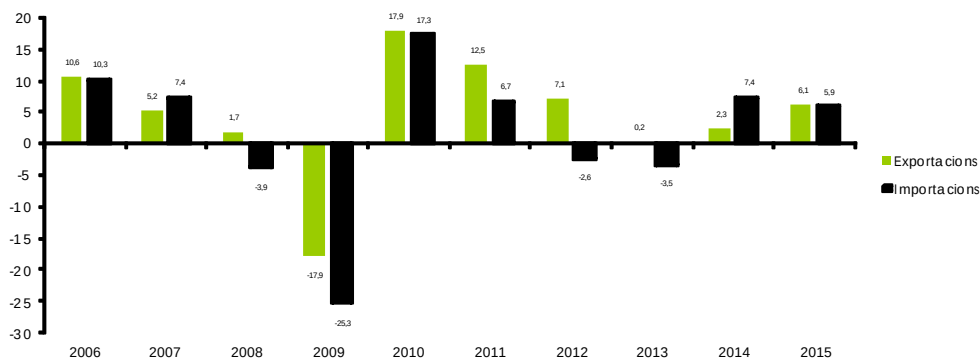
Exportacions de productes industrials per contingut tecnològic (R+D). 2015

	MEUR	% s/ Total	% CAT / ESP	% Variació interanual
Nivell tecnològic alt	6.167,6	10,2	28,5	10,5
Nivell tecnològic mitjà alt	29.977,1	49,6	30,0	6,2
Nivell tecnològic mitjà baix	8.095,7	13,4	17,5	2,7
Nivell tecnològic baix	16.185,0	26,8	30,3	6,7
Total	60.425,4	100,0	27,3	6,2

Font: IDESCAT (dades provisionals)

Evolució anual del comerç exterior

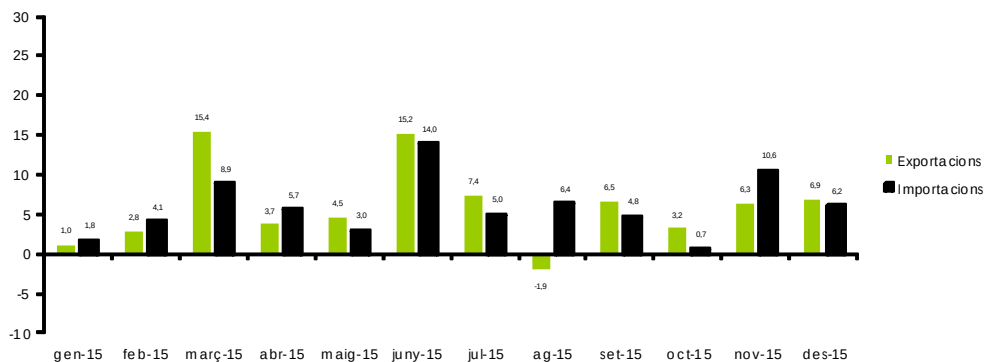
Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT (2015 dades provisionals)

Evolució mensual del comerç exterior

Percentatge de variació interanual



Font: IDESCAT (dades provisionals)

Comerç exterior per àrees i països. 2015

	Exportacions		Importacions		Saldo	Taxa de cobertura
	MEUR	% Var. Interan.	MEUR	% Var. Interan.	MEUR	%
Unió Europea (UE - 28)	41.493,2	6,6	45.310,1	6,4	-3.816,9	91,6
Alemanya	7.577,4	9,5	13.890,7	11,7	-6.313,3	54,6
França	9.789,5	-0,8	7.255,7	-4,2	2.533,8	134,9
Itàlia	5.609,9	14,6	6.005,3	5,4	-395,4	93,4
Portugal	4.522,7	10,1	1.768,7	2,6	2.754,0	255,7
Regne Unit	4.084,0	10,7	2.639,6	5,8	1.444,4	154,7
Altres països i territoris d'Europa	4.602,7	-3,6	4.100,9	-16,0	501,8	112,2
Suïssa	2.045,1	3,3	1.513,8	0,5	531,3	135,1
Amèrica del Nord	2.368,5	20,6	2.797,4	3,8	-428,9	84,7
Estats Units d'Amèrica	2.148,0	20,9	2.630,9	5,2	-482,9	81,6
Amèrica Central i del Sud	4.233,2	8,3	2.986,1	6,1	1.247,1	141,8
Resta del món	11.162,3	5,0	21.655,9	10,4	-10.493,6	51,5
Japó	827,2	14,7	1.726,9	26,9	-899,7	47,9
Xina	1.200,4	14,9	7.366,1	22,6	-6.165,7	16,3
Total	63.860,0	6,1	76.850,3	5,9	-12.990,3	83,1

Font: IDESCAT (dades provisionals)

2.8. Inversió estrangera

La inversió estrangera a Catalunya, mesurada en termes d'inversió bruta efectiva i descomptades les inversions en empreses de tinença de valors estrangers (ETVE), va créixer un 57,8%

durant el 2015. En aquest període, a Catalunya es va realitzar el 22% de la inversió estrangera a Espanya. Per sectors, es pot observar que les inversions de caràcter industrial també van créixer un 51,4% amb relació al 2014 i van representar el 26,9% del total d'inversions estrangeres a Catalunya i un 22,9% de les inversions estrangeres industrials a Espanya.

Si s'analitza l'origen de les inversions estrangeres al sector industrial, s'observa que gairebé el 87% van provenir de països de la Unió Europea, cosa que confirma els lligams que vinculen Catalunya amb aquesta àrea d'integració. Cal destacar els augments de les inversions provinents de l'Europa no comunitària i d'Amèrica Llatina, encara que no pesin gaire en volum.

Inversió estrangera a Catalunya. 2015

	Inversió bruta efectiva (MEUR)	% sobre el total	% CAT / ESP	% Variació interanual
Indústria	1.285,6	26,9	22,9	51,4
Total	4.783,2	100,0	22,0	57,8

Font: Ministerio de Economía y Competitividad

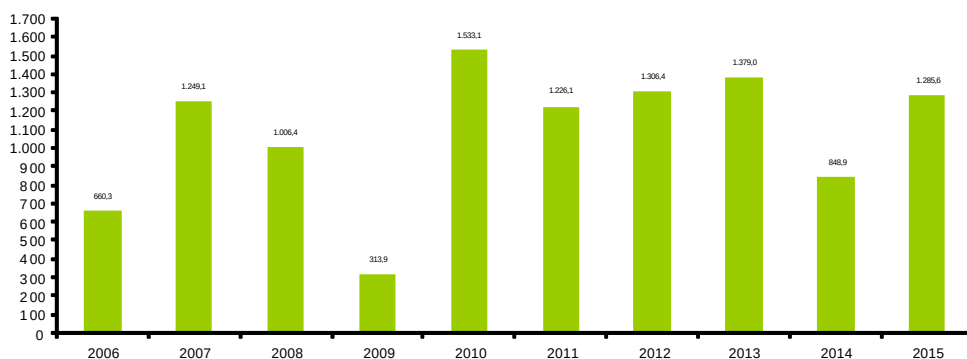
Inversió estrangera industrial per àrees econòmiques. 2015

	Inversió bruta efectiva (MEUR)	% sobre el total	% CAT / ESP	% Variació interanual
Unió Europea (UE-28)	1.115,3	86,8	25,4	37,8
Resta d'Europa	108,0	8,4	56,8	1.151,0
Amèrica del Nord	15,8	1,2	48,4	45,5
Amèrica Llatina	23,7	1,8	3,3	1.342,7
Àsia i Oceania	22,7	1,8	10,1	36,6
Total	1.285,6	100,0	22,9	51,4

Font: Ministerio de Economía y Competitividad

Evolució de la inversió estrangera industrial

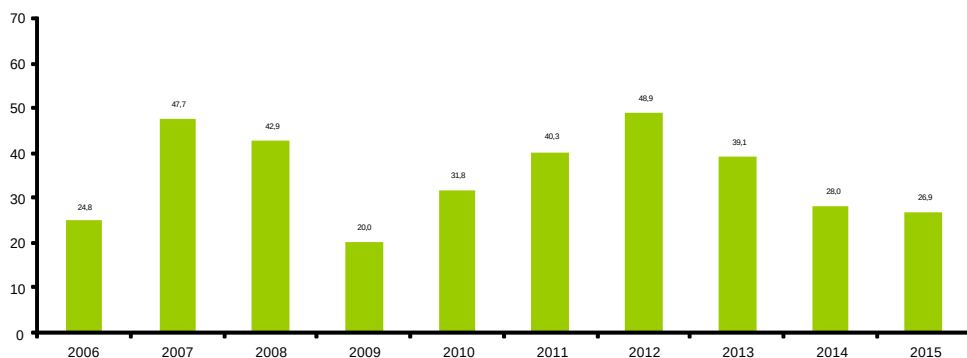
Inversió bruta efectiva en milions d'euros



Font: Ministerio de Economía y Competitividad

Evolució de la inversió estrangera industrial respecte a la inversió estrangera total

Percentatge Indústria / Total



Font: Ministerio de Economía y Competitividad

2.9. Inversió a l'estranger

Les inversions catalanes a l'estranger, mesurades en termes d'inversió bruta efectiva i descomptades les inversions en empreses de tinença de valors estrangers (ETVE), van caure un -2,6% durant el 2015. En total es van invertir 3.879,4 milions d'euros, els quals representen el 15,8% de la inversió a l'estranger realitzada pel conjunt de l'Estat espanyol, un percentatge inferior al que correspondria a Catalunya pel

seu pes en termes de producció. En aquest sentit, cal puntualitzar que l'origen territorial de la inversió s'imputa a la seu social de l'empresa que l'efectua, cosa que afavoreix el pes de Madrid, atesa la forta presència, en aquella comunitat, de les grans empreses que abans pertanyien al sector públic. Atès que les entrades de capital van ser de 4.783,2 milions d'euros, l'economia catalana va ser receptora neta d'inversions estrangeres durant el 2015.

En l'anàlisi sectorial s'observa que les inversions industrials van caure un -88,1%, cosa que va fer que el seu volum fos el més baix dels últims vint anys i que el seu pes sobre el total

d'inversions a l'estranger baixés fins al 5,3%. Atès que les sortides de capitals al sector industrial (206,9 MEUR) van ser inferiors a les entrades (1285,6 MEUR), la indústria catalana també va ser receptora neta d'inversions estrangeres durant el 2015.

Quant a la distribució geogràfica de les inversions industrials a l'exterior, hi ha un pes predominant d'Amèrica Llatina (62,4% del total), amb un augment del 75,5% sobre l'any anterior. En sentit contrari, destaca la fortíssima caiguda de les inversions industrials a la Unió Europea, si bé cal recordar que el 2014 havien augmentat més del 88%.

Inversió catalana a l'estranger. 2015

	Inversió bruta efectiva (MEUR)	% sobre el total	% CAT / ESP	% Variació interanual
Indústria	206,9	5,3	1,6	-88,1
Total	3.879,4	100,0	15,8	-2,6

Font: Ministerio de Economía y Competitividad

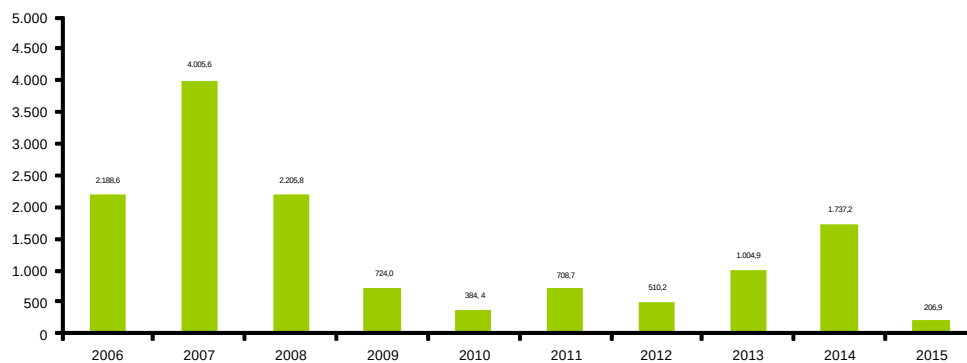
Inversió industrial a l'estranger per àrees econòmiques. 2015

	Inversió bruta efectiva (MEUR)	% sobre el total	% CAT / ESP	% Variació interanual
Unió Europea (UE-28)	13,8	6,7	1,1	-99,1
Resta d'Europa	6,1	2,9	2,8	64,7
Amèrica del Nord	27,4	13,2	0,3	-58,3
Amèrica Llatina	129,2	62,4	7,8	75,5
Àsia i Oceania	14,0	6,8	12,3	-48,5
Total	206,9	100,0	1,6	-88,1

Font: Ministerio de Economía y Competitividad

Evolució de la inversió industrial a l'estranger

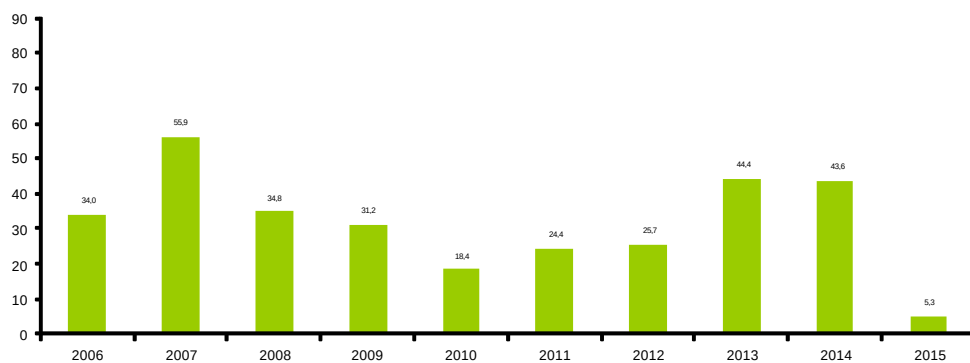
Inversió bruta efectiva en milions d'euros



Font: Ministerio de Economía y Competitividad

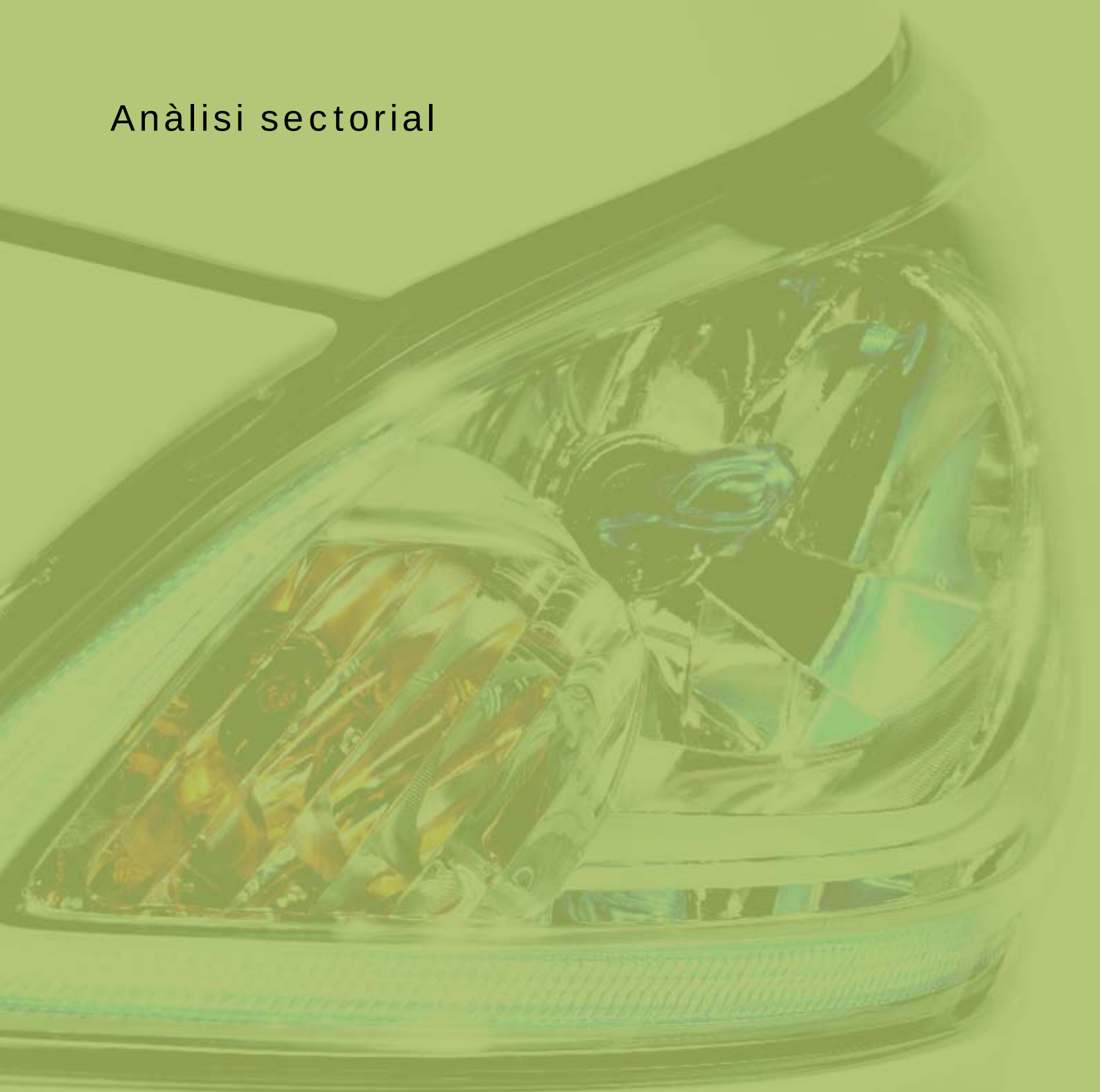
Evolució de la inversió industrial a l'estranger respecte a la inversió total a l'estranger

Percentatge Indústria / Total



Font: Ministerio de Economía y Competitividad

Anàlisi sectorial



3.1. Alimentació i begudes

El 2015 es va reduir el nombre d'empreses del sector d'alimentació i begudes (-1,1%), seguint la tendència dels últims anys. No obstant això, es va produir un augment dels afiliats a la Seguretat Social (+3,2%) i un increment de la producció industrial (+2,4%) per segon i tercer any consecutiu, respectivament. El comportament de l'IPI va ser millor que l'estatal (+0,6%) i que el de la UE-28 (+0,6%), gràcies a què les exportacions van créixer (+7,4%), si bé també ho van fer les importacions (+7,1%). Seguint la tònica general de la indústria, els preus van disminuir lleugerament (-0,5%)

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

El sector de l'alimentació i begudes integra processos de preparació i transformació de matèries primeres vegetals i animals, per preparar-les per a l'alimentació, sobretot humana però també la del bestiar i animals domèstics. Per tant, aquesta activitat aplega un conjunt molt ampli i heterogeni de productes i processos de fabricació amb diferents graus de complexitat, diferent problemàtica i trets ben diferenciats.

Una primera classificació de les activitats incloses dins del sector alimentari distingeix entre la indústria de la primera i la segona transformació. En la primera, es realitzen els processos inicials d'elaboració de matèries primeres subministrades pel sector agrícola, ramader i pesquer, que es destinen directament al consum o bé a la indústria de segona transformació. Aquesta última incorpora un major grau d'elaboració i, per tant, afegeix més valor als productes obtinguts en la primera transformació. Per la seva banda, la indústria de les begudes es pot subdividir en el segments de begudes alcohòliques i analcohòliques.

A les economies avançades, els productes alimentaris tradicionals tenen una elasticitat-renda de la demanda relativament baixa i, per tant, davant

d'un augment (disminució) de la renda, la seva demanda augmenta (disminueix) menys que proporcionalment. Això es deu al fet que els productes alimentaris tradicionals són considerats béns de primera necessitat segons els estàndards de vida occidental i per tant se segueixen consumint encara que la situació econòmica del país empitjori. Per tant, es pot considerar que tenen un component anticíclic. A més, actualment els consumidors opten sovint pels productes de marca blanca, que s'adapten millor al seu poder adquisitiu i, d'aquesta manera, la demanda agregada en alimentació i begudes es manté.

Es considera que és un sector madur i no s'esperen grans canvis en la seva evolució, doncs els països occidentals tenen les necessitats bàsiques cobertes; a més hi ha una certa tendència a reduir el consum d'aliments per ajustar-lo a la vida sedentària. No obstant això, existeixen diferències significatives en el pes relatiu que tenen les despeses en alimentació entre els països desenvolupats. Els països del sud d'Europa gasten en alimentació una proporció del pressupost familiar bastant més elevada que en altres zones, com els països nòrdics o els Estats Units.

Malgrat no s'esperen grans canvis quantitatius, la naturalesa de la demanda sí que canvia, seguint el canvi d'hàbits de la societat. A grans trets, la globalització i l'intercanvi cultural introdueixen una major varietat culinària; es passa més temps fora de casa i creix el canal d'hostaleria, restauració i càtering (HORECA); també es dona cada vegada més importància a la relació entre l'alimentació i la salut.

Les empreses alimentàries intenten adaptar-se a les preferències del consumidor, per exemple, a través de llançar nous productes al mercat. Les innovacions de producte s'orienten a oferir: major varietat; envasos amb formats més pràctics, com les racions individuals; productes de conveniència (aquells de preparació i consum fàcils, com els plats precuinats i productes de quarta o cinquena gamma); aliments funcionals (sobretot als segments de fleca, pastes i lactis);

Classificació del sector d'alimentació i begudes

Productes alimentaris

Primera transformació: inclou les indústries càrnies, l'elaboració i conservació de peix i hortalisses, la fabricació d'olis i greixos, les indústries làcties i la fabricació de productes per a l'alimentació animal.

Segona transformació: inclou la molinaria, els productes de fleca i pastes alimentàries, fabricació de sucre, xocolata, cafè i productes de confiteria, plats precuinats, salses i condiments, preparats per a l'alimentació infantil i dietètics, etc.

Begudes

Begudes alcohòliques (vi, cava, licors, cervesa).

Begudes analcohòliques (aigües, refrescos i suc de fruites).

El sector a Catalunya

El sector de l'alimentació i begudes¹ està format per unes 2.500 empreses i és el més gran de la indústria manufacturera catalana en termes d'ocupació (75.700 persones), xifra de negoci (25.160 milions) i valor afegit brut (VAB) a preus bàsics (4.580 milions), seguit de la indústria química, la fabricació de productes metàl·lics i la fabricació de vehicles de motor, segons els casos (EIE i DIRCE).

Tot i que no és un sector massa exportador (20,6% de les vendes enfront del 32,0% per al conjunt de la indústria), l'Estat espanyol és un mercat molt important per al sector agroalimentari català (36%). Val a dir que els fluxos de comerç exterior reflecteixen sovint moviments interns dels grups multinacionals establerts al nostre país, que treballen amb plantes de producció molt especialitzades i d'àmbit europeu.

Pel que fa a l'estructura, només el 7,5% dels establiments d'alimentació i begudes tenen 50 ocupats o més i la dimensió mitjana és de 20,4 ocupats; tot i això, se situa molt per sobre del conjunt de la indústria (3,9% i 11,8 ocupats). El grau de concentració d'aquest sector és força més elevat que la mitjana dels sectors manufacturers.

La rendibilitat del sector de l'alimentació i begudes (calculada com el resultat de l'exercici sobre el volum de negoci) fou del 3,7% el 2014, és a dir, un 13% superior

als valors que presenta la indústria en el seu conjunt (3,3%). La productivitat del treball (VAB per hora treballada) és de 34,2 euros per hora i, per tant, inferior a la productivitat de la indústria en un 15% (40,1 euros/hora).

L'esforç innovador esdevé un factor important per a la indústria en general, però el sector d'alimentació i begudes és més aviat poc intensiu en R+D. El 2013, la inversió en R+D interna fou de 50,0 milions (un 5,3% del total de la indústria) i el personal ocupat en R+D, unes 662 persones a tot Catalunya (un 6,0%). A més, val a dir que la crisi econòmica afecta molt l'esforç innovador, que s'ha anat reduint entre 2007 i 2012; el 2013, s'incrementà per primera vegada des de l'inici de la crisi. El 2012, es van sol·licitar a la European Patent Office 1,2 patents per milió d'habitants, el triple que a l'Estat espanyol (0,4), però a gran distància de la mitjana de la UE (14).

El segment dels productes carnis és el més important dins del sector alimentari a Catalunya. Si a aquest sector (32% del volum de negoci), se li afegeixen els fabricants de pinsos (12%), que formen part de la seva cadena de producció, i els de productes lactis (4%), arriben quasi a la meitat de la transformació agroalimentària.

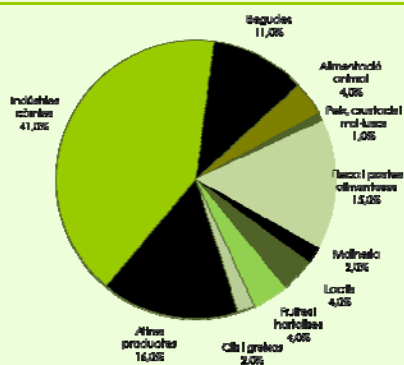
Els establiments industrials a Catalunya es distribueixen per tot el territori. Destaca el clúster del Camp de Tarragona, vinculat a les activitats agrícoles de la zona (vi,

El sector d'Alimentació i begudes

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria catalana	% sobre sector a Espanya	Unitats
Num. Empreses (2015)	2.494	11,6	12,0	20.788
Volum de negoci (milions d'euros) (2014)	25.167	19,8	23,7	106.044
Ocupats (persones) (2014)	75.723	17,9	21,3	356.229
VAB (milions d'euros) (2014)	4.582	15,7	22,7	20.178
Exportacions (milions d'euros) (2015)	7.452	12,3	28,7	25.967

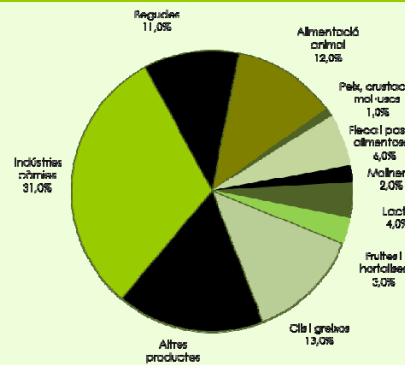
Font: IDESCAT i INE

Ocupats en cada subsector. Any 2014
Percentatge



Font: EIE

Volum de negoci. Any 2014
Percentatge



Font: EIE

oli, fruits secs, etc.); el clúster vitivinícola, localitzat a les comarques de l'Alt Penedès, Baix Penedès i el Garraf; el del porcí a Osona, la Garrotxa i altres comarques gironines; el de la Conca del Ripoll (Vallès Occidental i Vallès Oriental), amb el packaging i la indústria auxiliar d'alimentació; el clúster del foodservice i finalment, el de l'alimentació gourmet, un clúster multiproducte que engloba alguns segments carnis, d'olis, xocolates, fumats i lactis.

El sector alimentari català està format per una majoria de PIMES, però també per un grup de grans empreses capdavanteres, molt competitives, innovadores i amb projecció nacional i internacional. D'una banda, destaquen les filials catalanes de grans multinacionals com ara Nestlé, Danone, Cargill o Bimbo; de l'altra, grans

grups o empreses de capital local com ara Guissona, Europastry, Cobega o Idilia Foods (abans Nutrexpa) amb més d'un miler empleats, així com altres empreses d'origen català amb més de 500 empleats com Frigorífics Costa Brava, Casa Tarradellas, Noel, Argal, Frit Ravich, Damm, San Miguel o Miguel Torres (SABI). Cal destacar que moltes d'aquestes empreses de capital local tenen una arrelada presència als mercats internacionals, mitjançant l'exportació, la implantació de filials en altres països o la col·laboració amb altres empreses.

¹ Les dades de la Encuesta Industrial de Empresas no permeten distingir entre els sectors d'alimentació i begudes (CCAE-2009 10 i 11) i tabac (CCAE-2009 12), tot i que només els primers constitueixen l'objecte d'aquest capítol. No obstant això, el sector del tabac té un pes pràcticament nul.

aliments ecològics i productes indulgents (aquells que ens aporten plaer). Cal no oblidar altres activitats del sector, que originalment es poden considerar madures, però que desenvolupen estratègies per competir sobre la base de la seva major qualitat (olis d'oliva, vins, preparats carnis, etc).

En resum, es pot considerar que la majoria de les activitats presenten un grau avançat de maduresa i, per tant, un marge reduït per a la innovació; tanmateix, algunes línies de producció, especialment en la segona transformació, incorporen un nivell d'innovació important.

A més, les empreses productores cerquen la millora dels processos productius, cosa que els permet ser més productives i competitives en el mercat. Les innovacions de procés s'orienten a la reducció d'envasos, l'optimització energètica, la millora de la logística, els controls de qualitat i el desenvolupament de la tecnologia.

El sector es troba sotmès a una forta pressió sobre els costos com a conseqüència de l'encariment de l'energia i les matèries primeres, cosa que suposa una reducció dels marges empresarials. A més, en la primera transformació, es tracta d'un sector molt atomitzat, doncs la diversitat de productes alimentaris fa que puguin mantenir-se en el mercat moltes empreses de petita dimensió. Les unitats productives no es troben localitzades en una àrea geogràfica, sinó escampades per tot el territori i properes als recursos agrícoles, ramaders o pes-

quers que utilitzen. Així, la dimensió empresarial i la pròpia estructura del sector dificulten la millora de la productivitat per mitjà de l'aprofitament de les economies d'escala.

La segona transformació està força més concentrada i ubicada en conglomerats industrials, des d'on pot accedir més fàcilment als canals internacionals de compres i vendes. Per tal de superar l'àmbit del mercat local o regional, les empreses sovint es plantegen assolir una major integració tant vertical (aliances i acords amb proveïdors i clients) com horitzontal (amb altres empreses del sector).

Pel que fa a la distribució, la concentració és molt elevada. Les grans cadenes de distribució exerceixen una notable força negociadora que afavoreix la penetració en el mercat dels productes amb més imatge de marca i les marques blanques. Així, els petits productors tenen més dificultats per accedir als grans canals de comercialització i, en cas d'aconseguir-ho, ho fan amb una elevada pressió sobre els preus de venda.

Evolució del sector el 2015

Internacional

El sector de l'alimentació i begudes a la UE-28 està constituït per unes 288.000 empreses i 4.248.000 treballadors, que generen un VAB d'uns 211.000 milions d'euros i una xifra de

negoci d'1.090.000 milions d'euros. A grans trets, el subsector de l'alimentació suposa el 90% i el de les begudes, el 10%. El segment més important a nivell europeu és el carni (20,2%), seguit del d'altres productes alimentaris (16,2%), les begudes (13,7%), els lactis (13,2%) i la fleca (10,5%). Pel que fa al subsector alimentari, els principals productors són Alemanya (18,4%), França (16,5%), Itàlia (11,8%), el Regne Unit (9,7%) i Espanya (9,3%); pel que fa a les begudes, els principals productors són França (18,8%), Alemanya (13,6%), Itàlia (11,4%) i Espanya (10,7%) (SBS 2013).

Després de dos anys de decreixement (-0,7% i -0,1% el 2012 i 2013 respectivament), la **producció** d'aliments i begudes a la UE-28 va tornar a mostrar variacions positives el 2014 (1,6%) i el 2015 (0,6%). No obstant això, la producció del subsector alimentari va créixer un 0,9% l'any 2015, mentre que la del subsector de begudes va disminuir un 0,4%. Destaca el creixement del segment carni (+2,3%) i la reducció dels segments dels olis, la fleca i els menjars preparats.

Seguint la tendència del 2014, els preus industrials van disminuir un 1,4% el 2015. Els **preus** de les matèries primeres van continuar la senda de decreixement iniciada el maig de 2014 i que s'afegeix a les reduccions més suaus del 2012 i 2013: el preu del barril de cru Brent va disminuir un 39% el 2015 i l'índex de preus de matèries primes agrícoles, un 18,6% (interanuals a desembre segons el Ministeri d'Economia). Aquest fet contribuï a la bai-

xada de preus industrials del sector alimentari.

Les darreres dades disponibles mostren que, al conjunt de la UE, les **exportacions** van augmentar al voltant d'un 2,1% i les importacions, un 2,6%. Aquests valors marquen un quart any de variacions positives després de la disminució dels fluxos comercials el 2009. La balança comercial és lleugerament positiva (103,7%), és a dir, que tots els pagaments per **importacions** van ser coberts pels ingressos de les exportacions. No obstant això, el saldo va empitjorar un 10% respecte al 2014, atès que les compres a l'estranger van augmentar més que no pas les vendes.

Espanya

El sector de l'alimentació i begudes té un pes important sobre la indústria espanyola, fins i tot més que en el cas de Catalunya en alguna de les magnituds: té un volum de negoci de 106.000 milions d'euros (18,5%) i un VAB superior a 19.100 milions d'euros (20,4%). Catalunya suposa més d'una cinquena part de la indústria alimentària espanyola, essent així la comunitat autònoma amb més pes (EIE 2014).

El 2015, hi havia unes 20.800 **empreses** dedicades al sector de l'alimentació i begudes, de les quals, només el 4,9% es poden considerar mitjanes o grans (més de 50 treballadors). El número total d'empreses amb assalariats va disminuir (-0,7%), mentre que el nombre d'empreses mitjanes o grans va augmentar (3,1%) seguint la tendència a la concentració del 2014 (DIRCE).

Igual que els dos anys anteriors, la **producció** (IPI) va mostrar variacions positives (0,6%) tot i que potser menys intenses. D'acord amb l'increment de la producció, el número d'**afiliats** a la Seguretat Social va créixer un 2,4%.

Com en altres sectors, l'increment de les **exportacions** (5,4%), s'afegí a la millora del 2014 (+1,1%) i contribuï a millorar la producció. Les exportacions intracomunitàries (68,4% del total) es van incrementar un 4,0% i les extracomunitàries, un 8,7%. Amb tot, la balança comercial espanyola va presentar superàvit i una taxa de cobertura del 132%.

El **consum** a les llars espanyoles va disminuir un 1,1% en valors nominals, tot i que en valors constants s'estima una reducció del 2,3%. Pel que fa al consum extradomèstic, les dades corresponents a 2014 per al conjunt de l'Estat, indiquen una reducció de les vendes d'un 1,3%, seguint la tendència dels 6 anys anteriors, però amb una caiguda més suau (MAGRAMA). Per tant, la demanda interna sembla que no ha estat responsable de la millora de la producció, sinó que han estat les exportacions. No obstant això, val a dir que les **importacions** de productes alimentaris i begudes van créixer un 7,7% respecte al 2014, fet que és en part atribuïble a moviments interns entre empreses multinacionals.

Els **preus industrials** van augmentar un 0,9%, a diferència del 2014, en què van disminuir un 1,8%, i del què va passar al conjunt de la indústria espanyola (-2,1%).

Catalunya

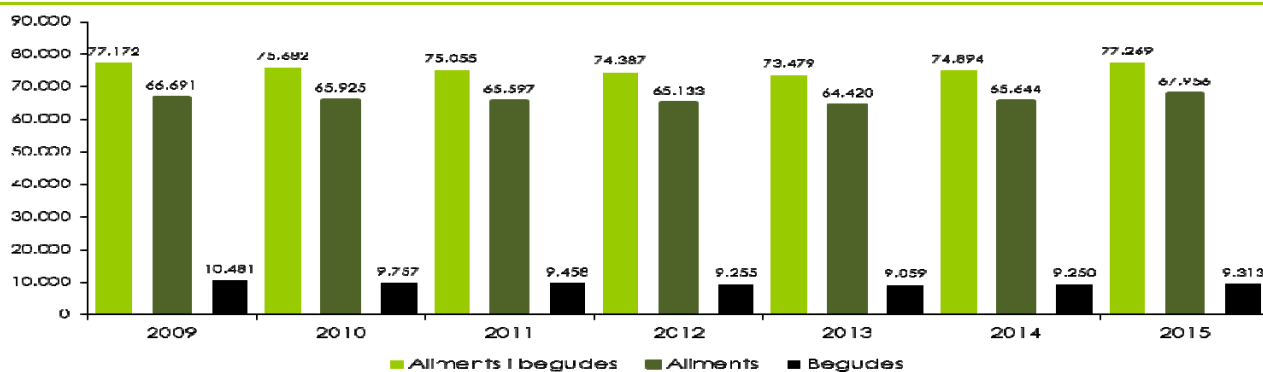
Igual que a l'Estat, el nombre total d'**empreses** amb assalariats a Catalunya va disminuir (-1,1%), mentre que les empreses mitjanes i grans, que suposen prop d'una desena part, van augmentar un 3,1%, fet que indica una tendència a la concentració empresarial (DIRCE).

El 2015, el subsector de l'alimentació va tenir uns 68.000 **afiliats** a la Seguretat Social i el de la fabricació de begudes, uns 9.300 (en total el 17,3% de la indústria). Però, a diferència d'anys anteriors, sembla que el procés de destrucció d'empreses no va anar acompanyat de destrucció de llocs de treball: l'afiliació va créixer un 3,2% a Catalunya (3,5% al subsector d'alimentació i 0,7% al subsector de begudes), seguint la mateixa tendència del 2014 (+1,9%) i del conjunt de l'Estat.

També en consonància amb la resta d'Espanya, la **producció** industrial (IPI) va augmentar un 2,4% l'any 2015, xifra que confirma la tendència positiva dels dos anys anteriors (+1,6% i +4,6%) i que contribuï a la millora al conjunt de la indústria (+2,7%). El segment de la fleca i productes carnis van obtenir el major increment de la producció (+9,2% i 9,0%), mentre que el segment de la producció de begudes va registrar la major disminució (-7,9%).

El 79,4% de les vendes en aquest sector tenen lloc a Catalunya o a la resta de l'Estat. A diferència del 2014, sembla que el **consum** intern va contribuir a incrementar la producció més enllà de l'efecte de les exportacions. El consum de productes alimentaris i begudes analcohòliques a les llars

Afiliació a la Seguretat Social. En el sector d'alimentació i begudes. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement amb dades de l'INSS

catalanes fou d'uns 11.440 milions d'euros l'any 2015, és a dir, un 5% més que el 2014 en valors corrents i un 3,2% en valors constants. De l'import total destinat per les famílies a l'alimentació, el principal grup alimentari de despesa foren les carns (23,0%), seguit de les fruites i hortalisses fresques i transformades (22,3%) (dades estimades, DARP 2015).

Les vendes a l'estranger suposen el 20,6% del volum de negoci (EIE). Les exportacions van augmentar un 7,4% el 2015, fet que també va contribuir a la millora de la producció. Les **exportacions** catalanes d'aliments i begudes van significar un 12,3% del total de les exportacions manufactureres i un 28,7% de les espanyoles. Aquestes vendes van anar destinades majoritàriament a països comunitaris (66,4%) i principalment a França (20,6%), Itàlia (9,3%), Alemanya (6,7%) i Portugal (6,5%).

Les exportacions extracomunitàries van augmentar un 4,6% i les extracomunitàries, un 13,5%. Les destinades a Àsia (amb un pes del 14,5% sobre el total) es van incrementar un 16,3%; les

dirigides a Amèrica (7,8%), un 18,1%; i les exportacions a l'Àfrica (5,9%), un 19,2%. Per tant, cal valorar molt positivament l'esforç exportador de les empreses alimentàries catalanes. Per països, cal destacar les notables millores de les exportacions als BRICS, el conjunt de països de grans dimensions que actualment mostren millors perspectives de creixement: la Xina (amb un increment del 57,5% el 2015), Brasil (4,6%), l'Índia (es triplicaren); No obstant això, les exportacions a Rússia, que suposen un 0,7% del total, van disminuir un 30,3% (seguint la tendència de 2014) com a conseqüència de la prohibició per part de Rússia d'importar aliments de la Unió Europea, però també per la devaluació del ruble, que encareix la compra de productes europeus.

Les **importacions** van créixer (+7,1%), fet que s'explica, d'una banda, per l'increment del consum alimentari a les llars catalanes i, de l'altra, pel fet que les operacions comercials dins de les mateixes empreses (importacions per a la reexportació) són cada vegada més importants. El 70,1% de les compres a l'estranger s'originà dins la

UE-28, el 13,0% a Amèrica, el 8,0% a Àsia i el 3,6% a Àfrica. Les importacions intracomunitàries van créixer un 5,5%, mentre que les extracomunitàries ho van fer un 11,0%.

En síntesi, el sector agroalimentari català presentà un superàvit a la **balança comercial** d'uns 1.720 milions d'euros i una taxa de cobertura del 130%, la qual cosa suposà una millora respecte al 2014 com a conseqüència de l'increment de les exportacions per sobre de les importacions.

L'índex de **preus industrials** (IPRI) va disminuir un 0,5% a Catalunya, igual que al conjunt de la indústria catalana (-1,5%), però en sentit contrari al què succeí a la resta de l'Estat (+0,9%). Com ja s'ha explicat, aquesta caiguda està relacionada amb la disminució del preu del petroli i les matèries primeres que tingué lloc el 2014 i 2015 i amb el procés de deflació generalitzat. Aquesta reducció de l'IPRI no es traslladà al consumidor, que veié un notable increment de l'IPC en aliments i begudes no alcohòliques (+1,8%). En canvi, l'any ante-

Producció d'alimentació

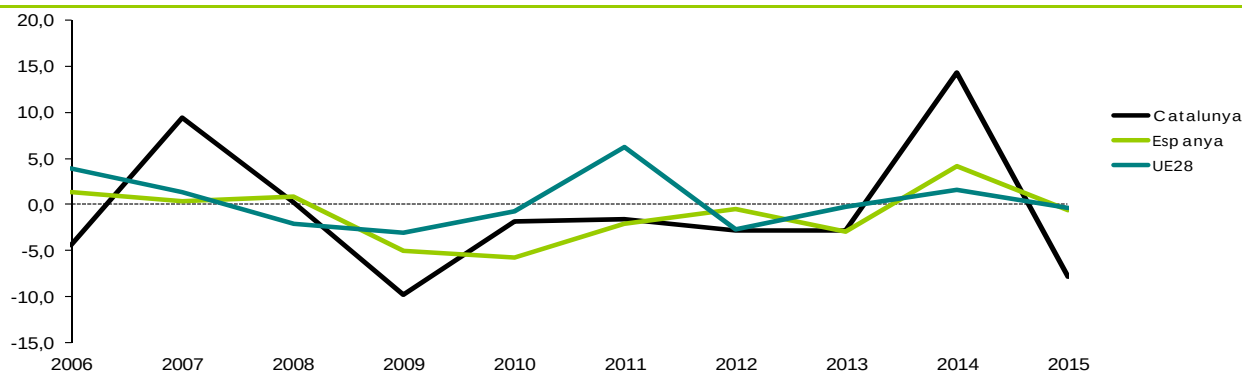
Variació anual. Percentatge



Font: IDESCAT i EUROSTAT

Producció de begudes

Variació anual. Percentatge



Font: IDESCAT i EUROSTAT

Indústria de productes alimentaris i begudes (CCEAE 10 i 11)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Afiliats a la Seguretat Social	77.269	387.829	3,2	17,3	19,9
Número d'empreses amb assalariats	2.494	20.788	-1,1	11,6	12,0
Empreses amb >= 50 assalariats	230	1.012	3,1	19,1	22,7
Índex de producció industrial (% var anual)	2,4	0,6	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	-0,5	0,9	-	-	-
Importacions (MEUR)	5.731,1	19.623,4	7,1	8,5	29,2
Exportacions (MEUR)	7.451,6	25.966,7	7,4	12,3	28,7
Saldo (MEUR)	1.720,6	6.343,3	8,5	-	-
Taxa de cobertura (%)	130,0	132,3	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	11.442,3	86.640,9	5,0	-	13,2
IPC aliments i begudes no alcohòliques (%)	1,8	1,2	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	75.723	356.229	17,9	21,3
Import net xifra de negoci	25.166,8	106.044,5	19,8	23,7
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	4.581,7	20.177,9	15,7	22,7
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	710,3	3.615,7	16,8	19,6
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	3,7	4,2	113,1	88,2
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	34,2	30,6	85,3	111,6
Vendes realitzades a l'estranger (%)	20,6	n.d.	64,2	-
Despesa interna en R+D	50,0	186,0	5,3	26,9
Despesa interna en R+D / VAB (%)	1,1	0,9	-	-
Personal en R+D	662,6	5.295,0	6,0	12,5
Personal en R+D / ocupats (%)	0,9	1,5	-	-
Patents sol·licitades EPO (per milió hab.)	1,2	0,4	3,0	3,1

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

rior, l'IPRI va disminuir un 1,5 i l'IPC, augmentà un tímid 0,1%.

Evolució dels subsectors el 2015

Alimentació: primera transformació

• Segment de la carn

L'elaboració de productes carnis (CCEAE 101) és una activitat molt arre-

lada a Catalunya i constitueix el segment més important dins del sector de l'alimentació i begudes. Aquest segment ocupa quasi 30.700 persones (un 40,5% del sector alimentari), genera un volum de negoci de 7.900 milions i un VAB superior als 1.600 milions (un 31,3% i un 35,8% respectivament). A més, Catalunya és capdavantera en aquest segment al conjunt de l'Estat espanyol, amb un pes superior al 35% (EIE).

El 2015, el segment carni a Catalunya estava format per unes 529 empreses amb assalariats, el 13,6% de les quals

eren mitjanes o grans (més de 50 treballadors) (DIRCE). El nombre d'empreses es va reduir un 0,4%, seguint la tendència dels cinc anys anteriors i la tendència global del sector; no obstant això, les empreses mitjanes i grans van augmentar un 5,9%, seguint també la tendència a la concentració. Aquest és el segment alimentari amb els establiments més grans: uns 47 ocupats per establiment, enfront dels 20,4 de mitjana (EIE).

Les dades provisionals indiquen que la producció industrial va créixer un 9,0% el 2015, d'acord amb l'evolució glo-

Indústries càrnies (CCEAE 101)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Número d'empreses amb assalariats	529	3.045	-0,4	21,2	17,4
Empreses amb >= 50 assalariats	72	207	5,9	31,3	34,8
Índex de producció industrial (% var anual)	9,0	4,9	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	-4,6	-2,8	-	-	-
Importacions (MEUR)	471,7	1.863,3	3,5	8,2	25,3
Exportacions (MEUR)	2.866,6	5.617,2	3,2	38,5	51,0
Saldo (MEUR)	2.394,8	3.753,9	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	607,7	301,5	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	2.627,4	17.985,9	-0,3	23,0	14,6
IPC Vacuum (%)	1,0	-0,5	-	-	-
IPC Oví (%)	2,0	2,4	-	-	-
IPC Porcí (%)	-0,2	-2,1	-	-	-
IPC Aviram (%)	-0,6	-1,2	-	-	-
IPC Altres (%)	0,2	0,2	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	30.679	83.407	40,5	36,8
Import net xifra de negoci	7.883,6	22.177,3	31,3	35,5
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	1.640,4	3.424,0	35,8	47,9
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	211,9	568,7	29,8	37,3
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	6,0	4,1	160,6	144,5
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	29,8	23,2	87,2	128,4
Vendes realitzades a l'estranger (%)	26,0	n.d.	126,2	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

bal del sector i amb l'evolució 2014. Els sacrificis van augmentar un 5,0% (tones), que corresponen principalment al porcí (+6,0%), que suposen tres quarts parts del total, però també al boví (+11,1%) (DARP).

El principal mercat de la producció càrnia és el català, amb un 48% de les vendes (EIE). El **consum** a les llars catalanes va disminuir un 0,3% nominal, reducció no tant dràstica com el 2014 (DARP).

El creixement de les exportacions va permetre l'esmentat increment de la producció malgrat el comportament del mercat domèstic. El sector exterior suposa un 26% de les vendes i fa que

el segment carni sigui el principal exportador del sector alimentari català, amb un pes del 38,5%. Les exportacions de productes carnis van créixer un 3,2%. Així, aquesta activitat presenta una **balança comercial** amb un superàvit proper als 2.400 milions i una taxa de cobertura superior al 600%, de molt, la més elevada del sector alimentari.

Les **exportacions** catalanes foren majoritàriament intracomunitàries (72,5%) i principalment anaren destinades a França (27,0%), Itàlia (8,5%), Portugal (5,6%) i Alemanya (5,5%). Les exportacions dins la UE van disminuir un 1,7% mentre que les extracomunitàries van créixer un 18,5%. L'exportació als paï-

sos asiàtics va augmentar un 18,7% i va suposar ja el 20,9% sobre el total de les exportacions de productes carnis (Idescat). Destaca el fet que Catalunya representa més de la meitat de les exportacions de productes carnis de l'Estat.

Les **importacions** de carn, que són sobretot intracomunitàries (94,9%), van augmentar un 4,0%, mentre que les extracomunitàries es van reduir (-4,8%). La carn importada de la UE prové sobretot dels veïns francesos (24,2%) i d'Alemanya (16%).

Les dades provisionals sobre l'índex de **preus** industrials (IPRI) indiquen que van disminuir un 4,6%, en consonàn-

Elaboració i conservació de peix i hortalisses. Fabricació d'olis (CCAIE 102 a 104)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Elaboració i conservació de peix, crustacis i mol·luscos (CCAIE 102)					
Número d'empreses amb assalariats	47	504	2,2	1,9	9,3
Empreses amb >= 50 assalariats	6	81	20,0	2,6	7,4
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	1,5	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	1,2	-	-	-
Importacions (MEUR)	529,7	4.520,1	11,7	9,2	11,7
Exportacions (MEUR)	186,2	2.664,4	18,7	2,5	7,0
Saldo (MEUR)	-343,5	-1.855,7	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	35,1	58,9	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	1.548,0	8.674,1	1,2	13,5	17,8
IPC Peix fresc i congelat (%)	4,2	2,4	-	-	-
IPC Crustacis, mol·luscs i preparats de peix (%)	1,3	1,5	-	-	-
Preparació i conservació de fruites i hortalisses (CCAIE 103)					
Número d'empreses amb assalariats	79	1.022	6,8	3,2	7,7
Empreses amb >= 50 assalariats	9	140	-18,2	3,9	6,4
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	-3,5	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	2,4	-	-	-
Importacions (MEUR)	282,2	1.437,4	19,4	4,9	19,6
Exportacions (MEUR)	280,7	3.345,0	4,3	3,8	8,4
Saldo (MEUR)	-1,4	1.907,6	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	99,5	232,7	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	2.556,3	13.906,1	12,5	22,3	18,4
IPC Fruita en conserva i fruits secs (%)	4,3	3,2	-	-	-
IPC Preparats de llegums i hortalisses (%)	1,1	0,7	-	-	-
IPC Patates i els seus preparats (%)	0,6	1,0	-	-	-
Fabricació d'olis i greixos vegetals i animals (CCAIE 104)					
Número d'empreses amb assalariats	144	1.356	2,9	5,8	10,6
Empreses amb >= 50 assalariats	8	37	0,0	3,5	21,6
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	-20,9	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	18,1	-	-	-
Importacions (MEUR)	1.051,7	3.185,7	-2,0	18,4	33,0
Exportacions (MEUR)	867,9	3.758,9	16,2	11,6	23,1
Saldo (MEUR)	-183,8	573,3	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	82,5	118,0	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	245,2	1.742,7	15,5	2,1	14,1
IPC (%)	15,3	16,2	-	-	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

Elaboració i conservació de peix i hortalisses. Fabricació d'olis (CCEA 102 a 104)

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals (CCEA 102 a 104)	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	5.507	61.282	7,3	9,0
Import net xifra de negoci	4.089,6	25.322,1	16,3	16,2
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	341,3	3.498,9	7,4	9,8
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	63,5	848,3	8,9	7,5
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	1,4	2,2	36,7	61,2
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	35,6	33,0	104,2	108,1
Vendes realitzades a l'estranger (%)	30,4	n.d.	147,9	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

cia amb l'evolució del sector i la baixada de preus de les matèries primeres. Aquest sector reflecteix les variacions dels preus del pinso, que suposa al voltant d'un 70% de la despesa dels ramaders. La baixada de preus industrials només es va traslladar parcialment al consumidor, amb disminucions de l'IPC del productes carnis de

porcí i aviram, però no en altres productes carnis com el vacum o l'oví.

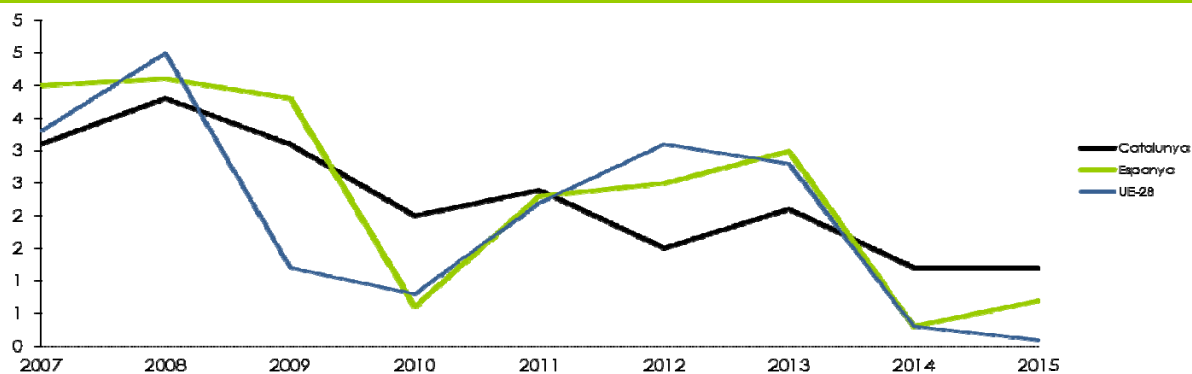
La **rendibilitat** del sector carni fou del 6% el 2014, és a dir, un 60% superior als valors que presenta la indústria agroalimentària en el seu conjunt (3,7%). La **productivitat** aparent del treball (29,8 euros per hora) al segment carni ca-

talà és un 13% inferior a la del sector alimentari (EIE).

Dins del sector carni destaca l'activitat innovadora del **clúster** del sector porcí (Innovacc), que aglutina una setantena d'empreses del sector (uns 10.000 treballadors i 2.300 M€ de facturació).

Preus industrials del sector d'alimentació i begudes. Indústria de begudes

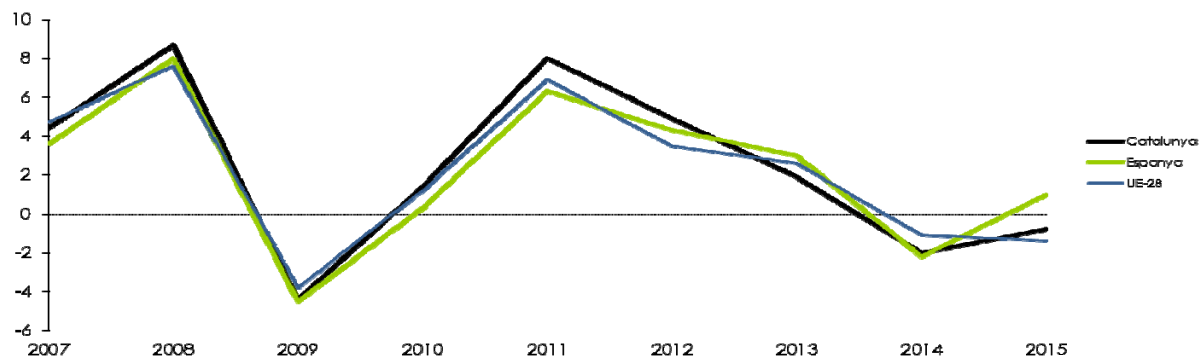
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de dades de l'INE

Preus industrials del sector d'alimentació i begudes. Indústria de l'alimentació

Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de dades INE

Fabricació de productes lactis (CCAE 105)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Número d'empreses amb assalariats	105	1.012	-1,9	4,2	10,4
Empreses amb >= 50 assalariats	7	61	-22,2	3,0	11,5
Índex de producció industrial (% var anual)	-2,9	0,1	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d	-2,1	-	-	-
Importacions (MEUR)	672,9	1.787,2	-2,4	11,7	37,6
Exportacions (MEUR)	117,7	1.037,0	-8,6	1,6	11,3
Saldo (MEUR)	-555,2	-750,2	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	17,5	58,0	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	1.317,6	9.185,8	2,6	11,5	14,3
IPC Llet (%)	-2,4	-3,0	-	-	-
IPC Productes lactis (%)	1,0	0,5	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	3.136	24.340	4,1	12,9
Import net xifra de negoci	979,1	9.476,2	3,9	10,3
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	236,4	1.541,5	5,2	15,3
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	22,4	212,6	3,2	10,5
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	4,7	3,1	-	149,8
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	42,9	36,3	125,6	118,1
Vendes realitzades a l'estranger (%)	7,4	n.d.	35,8	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

En els últims anys, destaca un augment de les **inversions** en aquest sector, que s'orienta cada vegada més cap a la integració vertical com a forma d'assegurar la traçabilitat des de la granja fins al punt de venda, complint amb les creixents exigències del mercat (PRODECA).

- **Segment d'elaboració i conservació de peix, crustacis i mol·luscos**

La pesca és un sector de gran tradició a Catalunya i les principals captures són el peix blau i el blanc (FMR 2013). La flota pesquera catalana opera fonamentalment en aigües litorals, i s'ha adaptat a la reglamentació de les espècies regulades del calador mediterrani, sorgida arran de la necessitat de preservar els recursos marins davant la situació de sobreexplotació pesquera. En els últims anys,

el producte de la pesca s'ha anat convertint en un article de luxe. Paral·lelament, s'han incrementat els cultius marins com a complement necessari a la pesca tradicional: s'ha desenvolupat el sector de l'aqüicultura, amb noves tècniques de cultiu adaptades al nostre litoral (PRODECA).

Dins d'aquest segment (CCAE 102) s'inclouen les empreses que elaboren productes congelats, ultracongelats i refrigerats de peix, crustacis o mol·luscos i les empreses que fabriquen conserves de peix. El segment de l'elaboració i conservació del peix té unes dimensions molt reduïdes al nostre país i representa el voltant de l'1% del sector alimentari (1.020 persones ocupades i un volum de negoci de 194 milions d'euros, EIE). L'any 2015, hi havia 47 **empreses** amb assalariats, una més que el 2014 (DIRCE).

2015, hi havia 47 **empreses** amb assalariats, una més que el 2014 (DIRCE).

No es disposa de dades de **producció** per a Catalunya, però a l'Estat espanyol l'IPI va créixer un 1,5%, que s'afegeix al 3,1% del 2014. El consum de peix a les llars de Catalunya va créixer un 1,2 en valors nominals, però això suposà una reducció del consum en termes reals, atès l'IPC. En el cas espanyol, el consum real també disminuï. Però d'altra banda, les **exportacions** van créixer fins i tot per sobre de les importacions. Tot plegat podria indicar que la producció catalana va evolucionar en positiu, de manera similar a l'espanyola.

El nostre país és molt més consumidor de peix que no pas productor: la taxa de cobertura és només del 35,1% i, per tant, les importacions són relle-

Fabricació de productes per a l'alimentació animal (CCAIE 109)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Número d'empreses amb assalariats	129	663	-0,8	5,2	19,5
Empreses amb >= 50 assalariats	11	43	22,2	4,8	25,6
Índex de producció industrial (% var anual)	2,5	5,4	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	-1,2	-1,8	-	-	-
Importacions (MEUR)	163,0	479,3	14,5	2,8	34,0
Exportacions (MEUR)	297,9	627,5	12,1	4,0	47,5
Saldo (MEUR)	134,9	148,2	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	182,7	130,9	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	2.792	11.752	3,7	23,8
Import net xifra de negoci	3.096,9	10.130,3	12,3	30,6
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	433,0	942,0	9,5	46,0
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	44,5	162,3	6,3	27,4
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	6,9	3,0	184,8	231,6
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	87,1	45,3	254,8	192,2
Vendes realitzades a l'estranger (%)	8,4	n.d.	40,7	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

vants. Per segon any consecutiu, les **importacions** mostraren taxes de variació positives (+11,7%), si bé aquest fet podria ser el resultat d'operacions de compra per a la reexportació (atès que el consum a les llars va mostrar signes de debilitat). El 40,2% de les importacions tingué per origen la UE-28 (Països Baixos 16,1% i el Regne Unit 6,3%).

• Segment de preparació i conservació de fruites i hortalisses

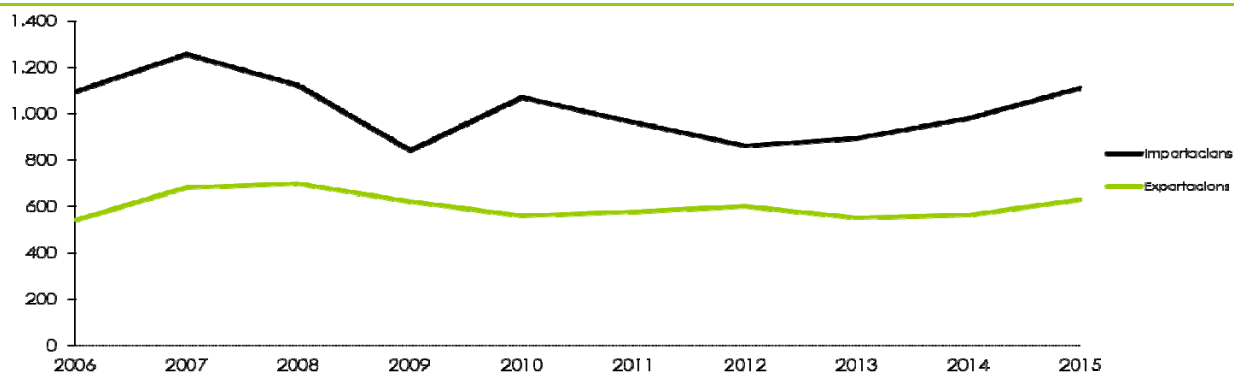
El segment de l'hortofructicultura (CCAIE 103) és també un dels que té unes dimensions més reduïdes a Catalunya: 2.700 persones ocupades i un volum de negoci de 756 milions d'euros (EIE). El 2014, el segment estava constituït per unes 79 **empreses** amb assalariats, 5 més que l'any anterior.

D'aquestes, 9 tenien més de 50 assalariats (DIRCE).

Pel que fa al conreu d'hortalisses, a Catalunya destaca el conreu del tomàquet i la ceba; quant als tubercles, la patata d'estació mitjana; dins el grup dels cítrics destaca la mandarina; i dins els fruiters, la poma, la pera, el préssec i la nectarina (DARP). Catalunya és l'àrea més important de pro-

Comerç exterior en el sector d'alimentació i begudes

Milions d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

ducció de fruita dolça d'Espanya, la qual, alhora, és el quart productor mundial de pera, préssec i nectarina, i el vintè productor de poma (PRODECA). Pel que fa a la collita, la de pera va disminuir un 7% i la de poma, un 3% (previsions DARP).

La **producció** industrial va tornar a baixar el 2015 (-3,5%) al conjunt de l'Estat (les dades per a Catalunya no estan disponibles). En el cas espanyol, aquesta reducció de la producció pot estar relacionada amb una disminució del **consum** de fruites i hortalisses a les llars (-3,3% nominal) i pel fet que les importacions van créixer més que les exportacions. En el cas de Catalunya es fa difícil estimar quina va ser la producció, ja que s'observa el mateix comportament del mercat exterior, però el consum a les llars va créixer un 12,5%.

Les **exportacions** de fruites i hortalisses van créixer tant a Catalunya (+4,3%) com al conjunt d'Espanya (+6,1%). Les vendes dins de la UE-28 (77,6% en total; França, 29,2%; Alemanya, 9,3%; Bèlgica, 7,6%; Itàlia, 6,8%), van créixer un 6,1%; mentre que fora de la Unió Europea (22,4%), van disminuir un 1,8%. La crisi russa i el boicot a les importacions com a rèplica a les sancions europees per l'enfrontament d'Ucraïna va passar factura al camp català i les exportacions de fruites i hortalisses a aquell país van disminuir un 30,0%, que s'afegeix al 15,3% del 2014.

Igual que el 2014, les **importacions** van créixer considerablement (+19,4%). Catalunya és tant importadora com exportadora i la taxa de cobertura se situà al 99,5%. L'Estat espanyol, amb una major tradició hortofructícola, assolí una cobertura superior el 233%.

Pel què fa als preus percebuts, destaquen els tubercles amb un increment del 35% i els cítrics i hortalisses, amb increments per sobre del 10% (DARP, dades Octubre). Al conjunt de l'Estat, els **preus industrials** van augmentar un 2,4%, fet que es traslladà al consumidor i l'IPC va mostrar variacions positives.

• Segment de fabricació d'olis i greixos vegetals i animals

El segment dels olis i greixos vegetals i animals (CCAE 104) té unes dimensions mitjanes al nostre país: suposa un 12,5% del volum del negoci alimentari (3.140 milions), però només el 2,3% en termes d'ocupació (1.740 persones) (EIE). El 2015, aquest segment estava constituït per 144 **empreses** amb assalariats, 4 més que el 2014, el 6% de les quals tenia més de 50 assalariats (DIRCE).

No es disposa de l'IPI per a Catalunya, però a l'Estat la **producció** va disminuir un 20,9% (el 2014 va créixer un 19,2% i el 2013 va disminuir un 16%). S'estima que la producció catalana podria haver disminuït menys que l'espanyola o fins i tot podria haver crescut: d'una banda, perquè el consum d'oli a les llars catalanes va créixer un 15,5% en termes nominals (tot i que l'augment de l'IPC també va ser força alt); i de l'altra, perquè les exportacions catalanes van créixer un 16,2%, mentre que les espanyoles van disminuir (-2,3%); i les importacions catalanes van disminuir un 2%, mentre que les espanyoles van créixer un 20,1%.

Les **exportacions** catalanes s'orienten bàsicament a la UE-28 (53,0%) i específicament a França (18,8%) i Itàlia (16,2%). Les intracomunitàries van créixer un 10,8% i les extracomunitàries, un 22,9%. Les vendes fora de la Unió Europea, es produeixen bàsicament a l'Àfrica (16,6%), Àsia (15,6%) i Amèrica (9,3%).

Catalunya produeix **oli d'oliva** d'alta qualitat, emparat per diferents denominacions d'origen: les Garrigues, Siurana, Baix Ebre-Montsià, Terra Alta i Empordà. A Catalunya hi ha 120.000 hectàrees de terra dedicada a l'olivera, un 13% de la superfície de cultiu, que proporcionen la matèria primera per a una de les indústries amb més potencial. La varietat d'oliva més abundant per a l'elaboració d'olis és l'arbequina, una de les més preuades en els mercats internacionals (PRODECA).

A la campanya que va d'octubre de 2014 a setembre de 2015, la producció d'oli d'oliva a casa nostra fou de

37.400 tones, un 40,3% més que a l'anterior, fins i tot superant la previsió. Aquesta xifra situà Catalunya com a tercera comunitat autònoma productora d'oli (darrera d'Andalusia i Castella-La Manxa). Pel que fa a la campanya 2015/16, s'espera una producció similar a la del 2014, unes 26.500 tones (FCAC).

A l'Estat espanyol, la campanya 2014/15 va ser de només 841.000 tones, molt per sota de la campanya 2013/14, que va arribar a 1.781.500 tones, després d'un fort increment respecte al 2012/13, que va ser una campanya molt minsa com a conseqüència de la sequera. La baixa producció d'oli a nivell estatal va fer que el preu mig de l'oli fos un 45% superior en relació amb la campanya 2013/14. En canvi, la previsió per a la campanya 2015/16 a Espanya és de 1.357.000 tones (FCAC).

Els sindicats agrícoles posen de manifest que el 90% de l'oli que es consumeix a Catalunya no és català. Això s'atribueix a la pressió sobre els preus de venda que exerceixen les quatre grans superfícies, que venen per sota del cost de producció. Les **importacions** d'oli vegetal i animal van disminuir un 2,0% a Catalunya, fet que es deu sobretot a les importacions intracomunitàries (-10,1%) que suposen el 17,5% del total i provenen sobretot de França (8,5%). El 85,2% restant de compres d'oli fetes a Catalunya provenen de fora de la Unió Europea (Amèrica, 40,9%; Àsia, 22,6%), però aquestes es varen mantenir força estables el 2015.

• Segment de fabricació de productes lactis

El segment de la producció làctia (CCAE 105) a Catalunya és més aviat petit i se situa al voltant del 4% del sector alimentari: dona feina a unes 3.100 persones, genera un volum de negoci d'uns 980 milions d'euros i un VAB de 240. El pes de Catalunya sobre el conjunt de l'Estat és només d'una desena part, molt per sota del nostre pes en altres segments (EIE).

L'any 2015, el segment lacti estava format per 105 **empreses** amb assalariats a Catalunya, dues menys que el 2014, i el 8,4% eren mitjanes o grans (DIRCE). La dimensió dels establiments

Fabricació de productes de fleca i pastes alimentàries (CCAE 107)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Número d'empreses amb assalariats	553	7.306	-3,7	22,2	7,6
Empreses amb >= 50 assalariats	47	158	14,6	20,4	29,7
Índex de producció industrial (% var anual)	9,2	1,8	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	1,1	0,2	-	-	-
Importacions (MEUR)	292,5	660,1	7,2	5,1	44,3
Exportacions (MEUR)	259,9	875,8	20,6	3,5	29,7
Saldo (MEUR)	-32,6	215,7	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	88,9	132,7	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	1.147,6	11.377,3	3,8	10,0	10,1
IPC Cereals i derivats (%)	1,4	0,3	-	-	-
IPC Pa (%)	0,0	0,0	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	11.605	76.921	15,3	15,1
Import net xifra de negoci	1.430,8	7.273,8	5,7	19,7
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	484,0	2.442,5	10,6	19,8
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	58,0	400,4	8,2	14,5
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	5,2	4,9	139,0	106,4
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	23,7	18,2	69,5	130,3
Vendes realitzades a l'estranger (%)	9,3	n.d.	45,3	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

(18,8 ocupats) és superior a la mitjana del sector alimentari i a més es tracta d'un segment amb una concentració molt elevada: els 5 establiments més grans concentren més del 61,4% del volum de negoci i el 53,4% de l'ocupació (EIE).

El 2015, els productors de llet es van veure afectats per la nova normativa europea que liberalitzà el preu de la llet, posant fi al sistema de les quotes làcties. El sistema de les quotes va entrar en funcionament al 1984 per evitar la sobreproducció que tenia lloc a conseqüència de la política de subvencions, que garantia als productors uns preus mínims superiors als de mercat. Cada any s'assignaven unes quotes a cada estat, el qual les assignava a les seves explotacions al seu torn. A partir de l'1 d'abril de 2015, els productors responen només davant les forces del mercat. La libe-

davant les forces del mercat. La liberalització del preu de la llet per part de la Unió Europea respon a la voluntat de ser competitiu davant el mercat mundial. En canvi, els productors temen que en alguns països arribi llet d'altres grans productors (centroeuropeus) i això pressioni els preus a la baixa.

A Catalunya, la **producció** industrial va disminuir un 2,9% segons les dades provisionals (IPI), mentre que al conjunt de l'Estat espanyol va augmentar un 0,1%. Aquesta xifra és continuació de l'alternança que s'ha anat produint entre anys de creixement i anys de decreixement i contrasta amb l'augment generalitzat de la producció que ha tingut lloc al sector. La reducció de la producció industrial pot tenir relació amb la disminució de les exportacions (-8,6%). Però les vendes a

l'exterior es van veure compensades per la millora del **consum** a les llars, que augmentà un 2% nominal. Sense això, la caiguda de la producció podria haver estat superior.

Les vendes de llet i productes lactis a l'estranger representen només el 7,4%. Les vendes a l'exterior van anar sobretot destinades a la UE-28, amb un pes del 74,3% (Portugal, 36,7%; França, 21,0%). Les **exportacions** intracomunitàries van patir una baixada del 12% el 2015 i les extracomunitàries van augmentar només un 3,1%. Les exportacions a Rússia i la Xina van disminuir un 31,6% i un 10,6% respectivament. El sector exterior es caracteritza per un saldo negatiu de la balança comercial (555 milions) i una taxa de cobertura de només el 17,5% (menys d'un terç de l'espanyola), magnituds que van empitjorar des del 2013.

Fabricació d'altres productes alimentaris (CCAE 108)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Número d'empreses amb assalariats	385	1.997	-3,3	15,4	19,3
Empreses amb >= 50 assalariats	39	142	-4,9	17,0	27,5
Índex de producció industrial (% var anual)	1,1	2,5	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	1,2	0,2	-	-	-
Importacions (MEUR)	1.369,2	3.165,4	8,7	23,9	43,3
Exportacions (MEUR)	1.324,5	3.556,2	6,3	17,8	37,2
Saldo (MEUR)	-44,6	390,8	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	96,7	112,3	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	1.259,0	7.161,2	7,1	11,0	17,6
IPC cafè, cacau, infusions (%)	0,1	0,6	-	-	-
IPC sucre (%)	-14,6	-14,3	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	12.092	45.303	16,0	26,7
Import net xifra de negoci	4.228,9	11.687,5	16,8	36,2
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	664,1	2.764,7	14,5	24,0
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	184,4	483,8	26,0	38,1
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	0,4	4,6	11,6	9,3
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	31,3	34,9	91,6	89,6
Vendes realitzades a l'estranger (%)	22,0	n.d.	106,9	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

Al conjunt de l'Estat, el preu percebut pels productors va ser de 31 cèntims per litre de llet, 5,2 cèntims menys que el 2014 (any en què havia augmentat respecte a 2013). A Catalunya, el preu del 2015 va ser de 32,1 cèntims per litre de llet (FEGA). Els **preus** industrials al conjunt de l'Estat van decreixen un 2,1% i això es traslladà al preu de la llet pagat pel consumidor, que va baixar un 3% (Espanya) i un 2,4% (Catalunya). En canvi, l'IPC dels productes lactis diferents de la llet va augmentar.

La disminució de la demanda per part de Rússia, Xina i països productors de petroli, va provocar una disminució del preu percebut pels ramaders. Si a això s'afegeix, el canvi de la normativa europea de desaparició de les quotes, pot ser que moltes ex-

plotacions es puguin veure obligades a tancar en un futur proper, desplaçant-se la producció cap a països que poden oferir preus més baixos.

Més enllà de la conjuntura global, la situació del sector de la llet a Espanya pateix problemes estructurals derivats del desequilibri de la cadena de valor i la manca d'estructures industrials. La solució global per tal de redreçar aquesta situació passa per controlar millor l'oferta (mirant de reduir la producció), la sortida d'estocs (llet en pols) al mercat i l'increment de la demanda mitjançant la promoció del consum de llet i derivats (FCAC). Des de la Unió de Pagesos es posa èmfasi en la limitació que suposa per als productors catalans no estar agrupats en una gran cooperativa com als Països Baixos.

La **rendibilitat** del segment lacti fou del 4,7% el 2014, un 26% superior a la mitjana del sector alimentari. La **productivitat** d'aquest sector es va situar en 42,9 euros per hora el 2014, també un 26% per sobre de la mitjana del sector (EIE).

• Segment de l'alimentació animal

El segment de l'alimentació animal no suposa una gran part del sector alimentari però és important com a matèria primera per al sector carni. Les empreses d'alimentació per a animals de granja representen el 84% del segment, dins el qual, el segment porcí és el principal destinatari dels pinsos (amb un 59%), seguit de l'aviram (22%) i el boví (14%); el 16% restant de les empreses es dediquen a l'alimentació per a mascotes (FMR, 2009).

Fabricació de begudes (CCAE 11)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Número d'empreses amb assalariats	466	3.519	0,6	18,7	13,2
Empreses amb >= 50 assalariats	25	126	0,0	10,9	19,8
Índex de producció industrial (% var anual)	-7,9	-0,6	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	1,2	0,7	-	-	-
Importacions (MEUR)	567,8	1.786,6	18,2	9,9	31,8
Exportacions (MEUR)	945,1	3.761,4	9,0	12,7	25,1
Saldo (MEUR)	377,3	1.974,8	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	166,5	210,5	-	-	-
Consum a les llars (MEUR)	694,0	6.861,5	9,4	6,1	10,1
IPC cafè, cacau, infusions (%)	1,4	1,0	-	-	-
IPC sucre (%)	0,1	0,1	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total A i B	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	8.543	47.324	11,3	18,1
Import net xifra de negoci	2.887,6	16.593,3	11,5	17,4
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	686,8	4.161,1	15,0	16,5
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	125,6	876,6	17,7	14,3
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	2,0	8,4	54,4	24,2
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	45,9	51,4	134,3	89,2
Vendes realitzades a l'estranger (%)	17,0	n.d.	82,8	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i Idescat); DAAM (Panel de Consum Alimentari del Departament d'Agricultura); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación en las Empresas i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat)

Aquest segment ocupa uns 2.800 treballadors (un 3,7% del sector alimentari), genera una xifra de negoci d'uns 3.100 milions d'euros (12,3%) i un VAB d'uns 430 milions d'euros (9,5%). Malgrat que aquestes magnituds no són massa grans, Catalunya representa aproximadament una quarta part del segment a l'Estat, d'acord amb l'elevat pes del segment de la carn a Catalunya (EIE).

L'any 2015, hi havia 129 **empreses** amb assalariats a Catalunya, una menys que el 2014 (DIRCE). La dimensió mitjana dels establiments és relativament petita (15,1 ocupats) amb relació al sector alimentari però no amb relació al conjunt de la indústria; hi ha poca concentració en comparació amb la resta del sector (els 5 establiments més grans concentren

més del 30% del volum de negoci i del 32,6% de l'ocupació) (EIE).

Després de les caigudes de la **producció** en els últims anys, l'IPI va créixer un 1,1% i un 3,7% el 2013 i el 2014 respectivament. El 2015, va continuar aquesta tendència amb un increment del 2,5%. Aquesta millora de la producció es deu sobretot a l'increment de la demanda per part del segment carni, que va incrementar la producció, tant a Catalunya (9,0%) com a Espanya (4,9%). I es deu, només en part, a la millora del sector exterior, ja que és poc rellevant en aquest segment (8,4% de les vendes). El 2015, les **exportacions** van augmentar un 12,1% i s'orientaren sobretot als països comunitaris (69,1% i especialment: a França, 22,1%; Itàlia, 16,0%); les exportacions a la Unió Europea

van augmentar un 24,8% i a la resta van disminuir un 8,6%.

Les **importacions** de productes per a l'alimentació animal també van créixer (14,5%) i la balança comercial va obtenir superàvit, amb una taxa de cobertura del 183%.

El 2015, els **preus** industrials (IPRI) van baixar un 1,2% a Catalunya, igual que el 2014 (-8,3%) i com a conseqüència de la baixada de preus de les matèries primeres, que ja s'ha comentat. Al conjunt de l'Estat, la baixada fou de l'1,8%.

La **rendibilitat** del segment de l'alimentació animal fou del 6,9% el 2014, quasi el doble de la rendibilitat de la indústria agroalimentària. La **productivitat** del segment (87 euros per hora) és també més del doble de la del

sector alimentari i la més elevada de tots els segments (EIE).

Alimentació: segona transformació

• Segment de fabricació de productes de fleca i pastes alimentàries

Aquest segment (CCAE 107) inclou la fabricació de pa i de productes de fleca i pastisseria frescos i de llarga durada, galetes, pastes alimentàries i cuscús. Té una dimensió entre mitjana i gran dins del conjunt del sector alimentari: ocupa unes 11.600 persones (el 15,3% del total), genera un volum de negoci d'uns 1.430 milions d'euros (5,7%) i un VAB de 480 milions d'euros (10,6%). A més, aquest segment té un pes aproximat d'una cinquena part sobre el total del segment a l'Estat (EIE).

El 2015, hi havia unes 550 **empreses** amb assalariats en aquest segment, 21 menys que un any abans (DIRCE). La dimensió mitjana dels establiments és més aviat petita (13,8 ocupats per establiment, una mica per sota de la mitjana del sector alimentari i mostra una baixa concentració (els 5 establiments més grans concentren més del 35,7% del volum de negoci i del 18,7% de l'ocupació) (EIE).

L'any 2015, la **producció** catalana va créixer un 9,2%, d'acord amb la tònica general del sector alimentari. De fet aquest fou el segment alimentari amb un millor comportament de la producció el 2015. La producció al conjunt de l'Estat també va augmentar (+1,8%). La millora de la producció a casa nostra es podria atribuir d'una banda a la millora del **consum** a les llars catalanes (+3,8%), ja que el mercat domèstic representa el 48,2% de les vendes; i d'altra banda al gran augment de les exportacions (20,6%), tot i que aquestes tenen un pes molt minso sobre el total de les vendes (9,3%).

El consum diari de pa a Catalunya mostra una disminució de quasi el 30% en el període 2004-2010, passant d'un consum diari d'uns 115 grams per persona i dia als 90. Aquesta tendència descendent afecta per igual al pa normal i al pa integral. Tanmateix les dades de consum a Catalunya

indiquen un increment en el pa industrial del 20%, fet que posa de manifest el canvi d'hàbits de compra de la població catalana, que ja no compra el pa només a les fleques sinó també en supermercats, gasolineres, etc. que venen pa industrial (FMR 2013).

Com s'ha dit, les **exportacions** van augmentar un 20,6% seguint la bona tendència del 2014, però les vendes a l'estranger tenen un pes molt minso sobre el total de les vendes. No obstant això, són importants millores que s'afegeixen a les d'anys anteriors. Les exportacions són majoritàriament intracomunitàries (la Unió Europea pesa el 82,4%, França el 28,3% i Portugal el 18,2%) i aquestes van augmentar un 23,8%.

Les **importacions**, que van augmentar un 7,2%, són sobretot intracomunitàries (97,5%) i provenen sobretot d'Alemanya (24,3%), Itàlia (19,6%), França (13,1%), Bèlgica (12,2%) i Portugal (10,5%). Les exportacions van créixer molt per damunt de les importacions, fet que suposà una millora de la balança comercial, la qual va assolir una cobertura del 89%.

Algunes veus del sector, com el Gremi de Flequers de Barcelona, posa de manifest que l'especulació amb cereals, que en fa pujar els preus quan escassegen, és una amenaça per a la població mundial. Entre els anys 2013-2015, els preus del blat, blat de moro i farina semblen haver donat un respir a les fortes pressions que van exercir en anys anteriors. En canvi, els **preus industrials** dels productes de fleca i pastes no van disminuir, sinó que fins i tot van augmentar una mica (+1,1% a Catalunya i +0,2% a Espanya), a diferència del què va succeir al conjunt del sector alimentari.

La **rendibilitat** en aquest segment fou d'un 5,2% el 2014, un 40% superior a la rendibilitat de la indústria agroalimentària. La productivitat d'aquest segment és d'uns 23,7 euros per hora l'any 2014, al voltant un 30% per sota de la productivitat total del sector alimentari (és el segment amb menor productivitat).

• Segment d'altres productes alimentaris

Aquest segment (CCAE 108) inclou la fabricació de sucre, cacau, xocolata i productes de confiteria, així com l'elaboració de cafè, te i infusions; així mateix inclou l'elaboració de salses i condiments, menjars i plats preparats, així com alimentació infantil i dietètica. Per tant, es tracta d'un segment molt heterogeni i de dimensions considerables dins del conjunt del sector alimentari: dóna feina a unes 12.000 persones (el 16% sobre el sector alimentari) i genera un volum de negoci de 4.230 milions (16,8%) i un VAB de 664 milions d'euros (14,5%). La producció catalana té un pes al voltant d'un terç sobre el total de la producció estatal (EIE).

L'any 2015, aquest segment estava format per quasi 385 **empreses** amb assalariats, de les quals un 10,1% eren mitjanes o grans; com en molts altres segments, el nombre d'empreses va disminuir (-3,3%) (DIRCE). Els establiments tenen una mitjana de 20,8 ocupats, molt similar a la mitjana del sector alimentari i la concentració és bastant elevada, especialment pel que fa a la fabricació de sucre, xocolata, cafè i productes de confiteria (els 5 establiments més grans concentren més del 50% de l'ocupació i més del 61% del volum de negoci) (EIE).

Després d'una forta caiguda en el període 2010-2012, la **producció** va augmentar el 2013 (+5,1%), el 2014 (+0,2%) i el 2015 (+1,1%) segons les dades provisionals de l'IPI. En el cas espanyol, la producció va créixer un 2,5% i alguns productes encara més: la producció de cafè, te i infusions (+7,1%), les salses i condiments (+3,4%); per contra, va disminuir el sucre (-9,9%), els preparats per a l'alimentació infantil i dietètics (-3,6%) i el cacau, la xocolata i els productes de confiteria (-0,5%). En el cas de Catalunya, la millora de la producció es podria explicar pel comportament del consum a les llars (+7,1% nominal) i potser en menor mesura per la millora de les exportacions (+6,3%) que també va anar acompanyada d'un increment de les importacions.

Les **exportacions** d'aquests productes van destinades a països comunitaris en un 55,4% (destaca França amb un 12,6%, Alemanya amb un 7,7% i Portugal amb un 7,0%). Aquestes vendes

van créixer un 3,3%, mentre que les extracomunitàries van augmentar un 10,2%.

Les **importacions** van augmentar un 8,7%, a diferència dels tres anys anteriors. Val a dir que l'increment d'importacions i exportacions a vegades es deu a moviments comercials dins de les pròpies empreses d'un segment. El 83,3% de les importacions s'originà a la UE-28, i especialment a França (34,8%) i Alemanya (17,8%). Catalunya presenta un saldo de la balança comercial pràcticament en equilibri.

El grup d'aliments que millor representa el canvi d'hàbits alimentaris de la població catalana és el dels plats preparats. El **consum** de plats preparats mostrà a Catalunya una tendència a l'alça entre 2004 i 2010, passant dels 37,6 grams de mitjana per persona i dia als 42 grams. En aquest mateix sentit el consum de salses també ha experimentat un increment del 25% durant el període de temps estudiat. Catalunya és la comunitat autònoma amb major consum de plats preparats i segueix la tendència observada als principals països europeus (Regne Unit, França, Alemanya i Itàlia) fa una dècada (FMR 2013).

L'**IPRI** del segment d'altres productes alimentaris va augmentar un 1,2% a Catalunya, però aquesta variació no es traslladà al consumidor, el qual veié una reducció dels preus de diferent intensitat segons el producte.

La **rendibilitat** en aquest segment fou d'un 0,4% el 2014, molt per sota de la mitjana del sector alimentari (3,7%). La **productivitat** d'aquest segment és de 31,3 euros per hora, similar a la mitjana del sector (EIE).

Begudes

Aquest subsector inclou dos segments clarament diferenciats: d'una banda, la destil·lació, rectificació i mescla de begudes alcohòliques, l'elaboració de vins, cervesa, malta, sidra i altres begudes fermentades a partir de fruites i l'elaboració d'altres begudes no destil·lades, procedents de la fermentació; de l'altra, la producció d'aigües embotellades i altres begudes no alcohòliques (amb i sense grei-

xos lactis). Tres quartes parts del segment corresponen a begudes alcohòliques i la resta, a begudes analcohòliques.

El subsector de les begudes ocupa uns 8.500 treballadors a Catalunya (un 11,3% sobre el total del sector alimentari), el seu volum de negoci és d'uns 2.900 milions d'euros i el VAB, de 690 milions (l'11,5% i el 15,0% del sector respectivament). Així, es tracta d'un segment de dimensions mitjanes, que representa prop d'una sisena part de la producció estatal (EIE).

El 2015, aquest segment estava format per 466 **empreses** amb assalariats, tres més que el 2014. Aquestes empreses tenen una dimensió més reduïda que en altres segments, ja que només el 5,4% tenen 50 o més empleats.

A diferència del 2014, en què el segment va presentar un increment de l'IPI molt notable (+14,3%), el 2015 la **producció** catalana de begudes va disminuir considerablement (-7,9%), seguint la tendència a la baixa dels darrers anys. Al conjunt de l'Estat, la producció també va disminuir però més suaument (-0,6%). Curiosament, aquesta baixada de la producció es produí al marge de l'increment del consum domèstic a Catalunya (+9,4%) (DARP) i de les vendes a l'exterior (+9,0%), que suposen un 17% del volum de negoci.

Les **exportacions** destinades a la UE-28 (55,8%) van augmentar un 7,4% i tingueren com a principals destinataris Alemanya (14,3% sobre el total), el Regne Unit (9,3%) i Bèlgica (9,0%). Les exportacions extracomunitàries van augmentar (+11,2%).

D'acord amb l'increment del consum, les **importacions** van créixer un 18,2% el 2015. El 75,2% de les importacions s'originà a la UE-28 i destacà el Regne Unit (19,2%), Alemanya (15,6%) i França (14,8%).

Els **preus** industrials varen créixer discretament a Catalunya (+1,2%) i al conjunt de l'Estat (+0,7%), a diferència del què succeí al conjunt de la indústria alimentària però seguint la seva tònica d'anys anteriors.

Segons dades del **Consell Regulador del Cava** (CRC), l'any 2015 es van vendre 86,9 milions d'ampolles de cava a l'Estat (-0,8% respecte 2014) i 157,3 milions a l'exterior (+1,6% sobre tot a conseqüència de les vendes a la Unió Europea, +2,1%). A Alemanya, que és el primer mercat, les vendes van augmentar un 8,3%, mentre que a Bèlgica i el Regne Unit, que són el segon i tercer mercat, van disminuir un 0,9 i un 3,2% respectivament.

Segons l'**Observatori Espanyol del Mercat del Vi** (OEMV), Espanya va produir 40,57 milions d'hectolitres de vi, segons les últimes dades disponibles, cosa que suposa una reducció del 8,6% respecte a l'any passat (i que s'afegeix a la reducció del 2014). Catalunya és la tercera comunitat autònoma en termes de producció (2,90 milions d'hectolitres), per darrera d'Extremadura i a gran distància de Castella-La Manxa. S'estima que la reducció de la producció en el cas de Catalunya fou del 12,1%. Tot i no ser la més productora, Catalunya és la comunitat autònoma que més exporta (603,4 milions d'euros), superant així a Castella-La Manxa, fet que significa que Catalunya ven els seus vins a un preu més elevat. Catalunya és també la comunitat autònoma que té major nombre de bodegues exportadores. Tot i que Espanya és un gran exportador de vi, val a dir que més de la meitat del vi espanyol es col·loca a l'exterior a granel, deixant així el valor afegit de l'envasament en mans estrangeres.

La **rendibilitat** en aquest segment fou d'un 2% el 2014, quasi la meitat de la rendibilitat de la indústria agroalimentària en conjunt. La **productivitat** en aquest segment és molt elevada (46 euros per hora), un 34% per sobre de la mitjana industrial, essent el segon segment alimentari més productiu (EIE).

Esdeveniments empresarials

L'empresa càrnia **Noel** va anunciar l'obertura d'una nova planta a Estats Units per fer xoriço i pernil, essent aquesta la seva primera fàbrica a

l'estranger. L'empresa preveu continuar l'expansió cap a la Xina. Noel facturarà uns 200 milions d'euros, un 7,5% més que l'any anterior.

El grup ramader **Vall Companys** va comprar l'empresa de Salamanca Naturiber, que té una de les majors instal·lacions per a l'assecat de pernil ibèric de l'Estat. Aquesta adquisició s'afegeix a dues més realitzades recentment a Huelva i Terol.

El fabricant de productes de xarcuteria **Casademont** va traçar un pla d'internacionalització per passar del 55% al 70% de les vendes a l'exterior, amb especial èmfasi a l'Índia, Canadà, Austràlia i Nova Zelanda. El 2014 l'empresa va facturar 43 milions d'euros i és l'únic productor espanyol que ha estat capaç d'esquivar el veto de Rússia.

L'empresa càrnia **España** va invertir 2 milions d'euros en una nova planta que ha de permetre doblar la producció en els cinc propers anys i exportar als Estats Units i Canadà. A més va comprar el 20% de l'empresa Pata Negra Jan, a través de la qual vol vendre al mercat nord-americà. El grup España va facturar quasi 70 milions d'euros el 2014 i obté la meitat dels seus ingressos de l'estranger.

Les cooperatives agrícoles de Valls i Cambrils van posar en marxa un projecte d'innovació, en col·laboració amb l'IRTA, per diferenciar el **Calçot de Valls** davant les produccions de fora en base a la seva qualitat organolèptica i nutritiva i posteriorment iniciar-ne l'exportació.

La cooperativa **Girona Fruits** va anunciar la inversió d'1 milió d'euros en una nova línia de producció per envasar pomes. Amb el veto rus, els preus de la fruita es van enfonsar i van haver de buscar altres mercats, com Sud-Amèrica i els països àrabs.

La distribuïdora de cítrics **Agrofruit** i el seu subministrador agrícola **Ebrefruit** van aixecar el concurs de creditors que van iniciar fa un parell d'anys, quan la primera no van poder refinançar els seus deutes amb la banca.

Llet **ATO** va anunciar una inversió de 30 milions d'euros en les seves granges ramaderes per als propers quatre anys, fet que els ha de permetre augmentar la producció de llet un 75%. L'augment de la producció es destinarà a proveir els mercats asiàtics i a diversificar la producció. ATO és l'única empresa espanyola amb traçabilitat certificada i el certificat de benestar animal. Està participada en un 40% per Central Lechera Asturiana i en un 60% per set ramaders catalans.

Danone simplificà el consell d'administració de la seva filial espanyola amb seu a Barcelona: dos dels accionistes històrics van vendre accions per valor de 1.500 milions d'euros que han passat a mans del grup francès, el qual controla el 91% de la filial ibèrica. La filial va facturar 1.000 milions d'euros el 2014 i va invertir-ne nou en projectes d'R+D.

Bimbo, actualment a mans de Bimbo Mèxic, va comprar **Panrico** (Espanya i Portugal) per 190 milions d'euros a Oaktree, un fons d'inversió nord-americà que no obtindrà benefici de l'operació, ja que va comprar Panrico per un preu superior. L'acord exclou el negoci del pa de motlle de marca Panrico, que Oaktree vendrà a una altra empresa.

Europastry va incrementar la seva participació a Wenner Bakery, passant d'un 30% a un 70%, després de comprar les accions d'un fons de capital risc. L'empresa americana ven pa rústic i xapates a cadenes com Walmart. Aquest fet suposa per Europastry una plataforma per introduir els seus productes als Estats Units. A més, el grup va estrenar una nova planta als Països Baixos, que s'afegeix a la que ja té a Turquia.

Frit Ravich, que factura prop de 200 milions d'euros, va decidir invertir-ne 20 per ampliar la fàbrica de Maçanet de la Selva i duplicar la capacitat de producció en tres anys. A més, va obrir la seva primera filial a l'estranger (Perpignan). L'empresa va acabar l'exercici amb 834 treballadors, mig centenar més que l'any anterior.

La cadena de menjar preparat **Nosttrum** va continuar la seva expansió al

sud de França i preveu obrir un local a París el 2016. A més, va invertir 4 milions d'euros per triplicar la capacitat de la producció de la seva cuina central, ubicada al Bages.

L'empresa suïssa **Nestlé** va convertir la seva planta de Girona en la fàbrica de cafè soluble més gran d'Europa. Per això va anunciar la inversió de 102 milions d'euros per al període 2015-2017, el què suposarà un augment de la producció del 30%, que es destinarà a l'exportació.

El Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI) va encarregar el projecte de recerca "Smartfoods", d'11,6 milions d'euros, als laboratoris **Ordessa**, entre altres empreses alimentàries. El projecte preveu el desenvolupament d'aliments que redueixen el risc de patir determinades malalties a través d'introduir-hi ingredients bioactius, que actuen contra elements perjudicials per a la salut.

Agrolimen va formar una aliança d'empreses amb Natures Menu, companyia d'alimentació per a mascotes del Regne Unit amb l'objectiu d'entrar en aquest mercat.

Freixenet va decidir invertir 40 milions d'euros en la seva nova plataforma logística a l'Alt Penedès, que preveu tenir enllestida el 2018 i donarà feina a mig centenar de persones. Cellers **Torres** va invertir 15 milions d'euros el 2015, duplicant així les inversions del l'any anterior. Aquest pressupost es va destinar a l'adquisició d'un celler a Rueda, a la compra del 50% d'una distribuïdora brasilera i a la millora d'un celler a l'Alt Penedès.

La cervesera catalana **Damm**, accionista del grup Rodilla des de 2006, va adquirir el 24% restant de les accions de la companyia que li faltava per controlar totalment la cadena, que engloba les marques Rodilla i Cafès Jamaica, que té 200 establiments a Espanya i 1.500 treballadors. D'altra banda, el grup Damm va decidir continuar obrint nous mercats amb Rússia i Canadà, de manera que ja és present en uns 90 països.

La junta d'accionistes de **Coca-Cola Iberian Partners** va aprovar la gran fusió europea que donarà lloc a Coca-Cola European Partners, el grup

de plantes embotelladores independents de la multinacional. El nou grup tindrà uns ingressos d'11.000 milions d'euros i 27.000 treballadors. Coca-

Cola Iberian Partners tindrà una participació del 34% en el nou grup.

El sector carni davant les conclusions de l'OMS sobre la relació entre consum de carn i càncer

El 2015, el sector carni es va veure sorprès per l'impacte social que va tenir un estudi elaborat per l'OMS segons el qual el consum de carns vermelles processades està associat amb un elevat risc de patir càncer colorectal i les va classificar dins el grup de substàncies que més afavoreixen aquesta malaltia.

L'informe fou elaborat per 22 experts de 10 països diferents i es basa en la revisió de 800 estudis fets a nivell mundial que analitzen la relació del consum de carn vermella amb diferents tipus de càncer. Amb aquesta classificació de productes cancerígens, l'OMS pretén oferir a governs i a agències internacionals eines per avaluar els riscos i emetre recomanacions a la població.

Aquestes conclusions de l'OMS van sacsejar la indústria càrnia a Europa i els Estats Units, la qual considerarà que l'OMS és alarmista, ja que el càncer és un fenomen complex i que depèn de molts altres factors. El sector carni reclamà que l'OMS detallés a quins processos (elaboració, conservació, matèries primeres) es refereix exactament per tal que el consumidor estigui informat i, així, reduir l'alarma social.

En concret, les conclusions de l'informe apunten que un consum diari superior a 50 grams de **carn processada** fa augmentar un 18% el risc de càncer de còlon. Cal tenir en compte que aquest percentatge no és la probabilitat de patir un càncer de còlon, sinó que és l'increment en aquesta probabilitat, que passa d'un 3% a un 3,54%.

Les carns vermelles són les de vedella, vaca, xai, cabra o cavall, i l'OMS també hi inclou la de porc; la majoria de carns processades contenen carn de porc o carn de vaca però també poden contenir altres carns vermelles, aus, menuts o subproductes càrnis com la sang. Els processos que afavoreixen el càncer són el salat, el fumat, el curat i la fermentació, i també els productes químics utilitzats per preparar-les i conservar-les. En són un exemple els frankfurts i salisxes, el pernil, la carn en conserva, la carn en llauna, les salses a base de carn o la cecina i els embotits com el fuet, el bull o el pernil.

Quan es cou o es processa la carn es generen substàncies químiques, algunes de les quals són cancerígenes. Els aliments en contacte directe amb la flama o una

superfície calenta, com la barbacoa o la paella, produeixen certs tipus de químics cancerígens. No obstant això, no hi ha prou evidències per emetre conclusions sobre el risc de càncer i la forma de cocció, segons l'OMS. Tampoc hi ha dades concloents sobre el consum de carn crua.

Pel que fa a les **carns vermelles sense processar**, l'estudi les classifica com a productes amb una elevada probabilitat de causar un càncer ("grup 2A") i associades al càncer de còlon, pròstata i pàncrees. La classificació es basa en "evidències limitades" procedents d'estudis epidemiològics que mostren una "associació positiva", segons l'OMS, entre el consum de carn vermella i el desenvolupament de càncer colorectal. Però es diu que les evidències són limitades perquè no es poden descartar altres explicacions.

No obstant això, el consum de carn té **beneficis per a la salut** ja que és una font de ferro, zinc i vitamina B i té aminoàcids d'alta qualitat que serveixen per construir teixits i fabricar neurotransmissors, com la serotonina.

Després de tota l'alarma que va causar l'anunci de les conclusions de l'informe, María Neira, directora del Departament de Salut Pública de l'OMS, va apuntar que "a cap científic" l'ha sorprès, però tampoc ningú proposa eradicar-ne el consum, va assenyalar, després de reconèixer que tenen un problema a l'hora de comunicar aquest tipus de dades.

Segons els experts en nutrició, la clau és la **freqüència i la quantitat** que se'n consumeix i, per tant, recomanen consumir-ne amb moderació i no pas deixar d'ingerir carn. El consum moderat no comporta perill. L'OMS fixa el límit en 50 grams de carn processada al dia i en 100 grams de carn vermella al dia.

A més, el consum de carn s'ha d'emmarcar dins el context d'una dieta equilibrada que inclogui fruita, verdura i peix i acompanyar-ho d'una vida el menys sedentària possible. De fet, la piràmide d'alimentació ja proposa que la carn vermella i processada ha de ser de consum ocasional: 2 o 3 cops per setmana.

Font: ARA, CCMA, El Periódico i EFE

3.2. Tèxtil i confecció

El sector tèxtil i de la confecció va experimentar una recuperació suau recolzada, d'una banda, en el creixement de la demanda interna i que va beneficiar tots els mercats tèxtils: vestuari, llar i usos tècnics o industrials. De l'altra, en el creixement de les exportacions. La millora de l'activitat va redundar en l'ocupació i les inversions, les quals van abandonar els baixos nivells assolits durant la crisi

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	=
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	++

Trets del sector

La cadena tèxtil es compon d'una sèrie d'activitats que tenen com a objectiu la transformació de fibres tèxtils, naturals o químiques, en un conjunt de productes destinats al vestuari (la meitat del consum total), a la llar (un 30%) i a altres usos, tècnics o industrials (gairebé un 20%).

Cadascun d'aquests mercats finals té unes particularitats que expliquen la seva evolució més enllà de la seva relació amb el nivell de renda de la població i les seves variacions. Així, la demanda de vestuari es fonamenta cada dia més en la moda, com a factor motor del consum en les societats més avançades. Els tèxtils per a la llar depenen de la creació de noves unitats familiars i d'equipaments col·lectius (hoteleria, sanitaris, socials, etc.). Finalment, els tèxtils tècnics o industrials estan lligats a l'evolució dels seus sectors clients, com l'automoció, la sanitat, el vestuari de protecció, les obres públiques, l'emballatge, etc.

Al llarg de la cadena tèxtil es poden distingir les activitats industrials i les de distribució. Aquestes últimes, considerades fins fa poc com independents, cada vegada més es vinculen a la indústria per mitjà de nous tipus d'empreses que integren la producció i la distribució, bàsicament en el camp del vestuari, com són els casos d'Inditex, Mango o Desigual.

productiu cap als països emergents, els quals van convertir-se en majoritaris pels seus volums de producció i d'exportacions. La Xina va ser la capdavantera d'aquest canvi, ja que des de 1992 es va convertir en el primer exportador mundial, en superar Itàlia i Alemanya. Aquesta política liberalitzadora va tenir la seva culminació amb la desaparició de l'Acord Multifibres i la supressió de les limitacions existents al comerç tèxtil internacional el 2005.

Aquests canvis van provocar una forta reconversió de la indústria europea, amb la desaparició de part de la producció interna, la qual va ser substituïda per importacions, i amb la deslocalització de certes activitats fabrils cap als països de l'entorn europeu, en especial el Nord d'Àfrica, Turquia i els països de l'est europeu, per aprofitar els seus baixos costos laborals.

La crisi va accentuar l'esmentada reconversió i així, des del 2008, el sector va perdre un 24% de l'ocupació, mentre la producció queia un 21%. En l'àmbit estratègic, la indústria europea va intensificar la seva aposta per elevar el valor afegit dels seus productes, per mitjà de la innovació

Evolució del sector el 2015

Internacional

El tèxtil i la confecció a la Unió Europea va ser un dels sectors industrials més afectats pels canvis en el marc internacional amb el trasllat de l'eix

Classificació del sector tèxtil i de la confecció

Segons el criteri de la cadena productiva:

Fibres químiques
Tèxtil de capçalera (filats, teixits i acabats)
Altres manufactures tèxtils (no teixits, feltres, catifes, cinteria, etc.)
Peces de vestuari de punt i de confecció
Articles per a la llar (llençols, cortines, tovalloles, etc.)
Activitats de logística i distribució

Segons el criteri de la primera matèria utilitzada i tecnologia:

Cotó
Llana
Seda
Ram de l'aigua (tints, acabats i estampats)
Gènere de punt
Confecció
Altres tecnologies (no teixits, feltres, catifes, etc.)

Segons el criteri del mercat final:

Productes per a vestuari
Productes per a la llar
Productes per a usos tècnics i industrials

El sector a Catalunya

El sector tèxtil va ser el motor de la industrialització a Catalunya i va mantenir el seu paper hegemònic fins els anys setanta del segle XX. Després, el sector va experimentar una important reconversió per tal d'adaptar-se al nou entorn internacional caracteritzat per l'entrada dels països emergents i la creixent globalització de les seves activitats. Una fita important en aquest procés va ser la de la liberalització dels intercanvis internacionals tèxtils el 2005.

Aquesta reconversió, intensificada per la crisi des de 2007, va propiciar una lenta pèrdua del pes econòmic del sector. En l'actualitat, el sector representa el 3,8% del producte i el 6,3% de l'ocupació industrial a Catalunya l'any 2014. Dins d'Espanya, el sector català manté el seu lideratge ja que aporta el 40% del volum de negoci. La segueixen la Comunitat Valenciana, centrada en el tèxtil per a la llar, i Galícia, especialitzada en les activitats de vestuari i distribució. Aquestes comunitats autònomes apleguen les dues tercers parts de l'ocupació i prop del 75% del volum de negoci del total espanyol.

Amb relació a la UE, Catalunya aporta un 2,7% al valor afegit sectorial, un 1,7% a l'ocupació i un 3% de les exportacions, segons estimacions de 2014.

L'estructura del sector està formada per 4.163 empreses, la majoria de petites dimensions i d'origen i gestió familiar, com succeeix en molts altres sectors manufacturats. Així, solament un 3% poden considerar-se com mitjanes i grans.

Els canvis estructurals en el sector van provocar un descens continuat en el nombre d'empreses i actualment són la meitat de les que hi havia el 2005. Aquesta pèrdua es va centrar sobre tot en les més grans, amb la qual cosa la dimensió mitjana per establiment va passar d'11 treballadors el 2005 a 10,5 en l'actualitat.

El sector català manté tota la cadena productiva, des dels filats als productes confeccionats, a més d'importants serveis industrials, com són el disseny, la logística o la distribució, que ocupa més de 50.000 persones, a més de comptar amb subministradors especialitzats, com els de tecnologia tèxtil i els de productes químics específics per al sector.

Malgrat que hi ha activitat tèxtil en la majoria de comarques, la localització del sector es concentra en vuit, les quals apleguen el 85% de l'ocupació total. El nucli central format pel Vallès (Occidental i Oriental) manté una quarta part de l'ocupació. El segueix el Maresme (19% de l'ocupació) especialitzat en articles de vestuari, tant de punt com de confecció. El Barcelonès, amb un 16% de l'ocupació, manté nuclis fabrils de confecció a les poblacions al voltant de la capital. Les comarques centrals (el Bages i Osona) encara representen una proporció important de l'ocupació propera al 10%.

El 2015 va destacar per la creació d'ocupació, després de fortes reduccions a causa de la crisi i de la pròpia reestructuració del sector. Els majors augments d'ocupació van tenir lloc al Vallès Oriental, el Bages, el Baix Llobregat i Osona. Per àmbits territorials, el que més va créixer va ser el de les comarques centrals, pel bon

El sector tèxtil i confecció

	Catalunya			Espanya Unitats
	Unitats	% sobre indústria catalana	% sobre sector a Espanya	
Empreses (2015)	4.163	11,2	28,2	14.741
Volum de negoci (milions d'euros, 2014)	3.868,3	3,0	40,0	9.676,4
Ocupació (nombre de persones, 2014)	26.489	6,3	32,1	82.593
VAB (milions d'euros, 2014)	1.107,4	3,8	43,2	2.561,7
Exportacions (milions d'euros, 2015)	4.801,9	7,8	34,9	13.758,9

Nota: Les exportacions superen el volum de negoci de la indústria atès que moltes vendes a l'estranger les realitzen empreses comercials, que també importen

Font: IDESCAT i INE

(nous productes i/o noves aplicacions), el disseny, la incorporació d'avances tecnològics (entre els quals destaquen les TIC) i el domini de la comercialització dels productes (amb noves formes de distribució i el desenvolupament de marques de prestigi).

Malgrat aquesta reconversió, el sector encara manté una presència important en l'àmbit industrial ja que compta amb 185.000 empreses, ocupa 1,59 milions de persones i genera un volum de negoci proper als 150.000 milions d'euros, segons estimacions del Cityc amb dades d'Eu-

rostat per a l'any 2015, amb un pes relatiu sobre la indústria manufacturera del 5,3% en l'ocupació i del 2,5% respecte al valor afegit.

Durant l'any, l'evolució del sector va reflectir la incertesa de l'economia europea, ja que, malgrat un consum final en alça, un alt nivell de la confi-

final en alça, un alt nivell de la confiança dels consumidors i un impuls de les exportacions, l'activitat va ser globalment negativa, si bé va evolucionar més favorablement a partir de l'estiu. La producció tèxtil va retrocedir un 0,6%, destacant les baixes d'Itàlia, França i el Regne Unit. En la confecció, la reducció va ser més intensa (-1,4%), en aquest cas, Itàlia i el Regne Unit van créixer, enfront del retrocés d'Alemanya i França. Així, el conjunt de la **producció** del sector a la UE va tenir una evolució negativa (-1,0%), centrada en la primera meitat de l'any. Els **preus** industrials van frenar-se lleugerament (0,5% enfront del 0,7% de 2014). Per la seva banda, l'**ocupació** va continuar la seva millora, amb una taxa molt moderada (0,4%), si bé aquesta dada representa una nova fita positiva des de l'inici de la crisi i duplica l'augment de l'any anterior.

Les **exportacions** fora de la Unió Europea van mantenir la seva evolució positiva, amb un augment del 3,6% respecte a l'any anterior. Les exportacions tèxtils van créixer un 3,2% i les de vestuari, un 3,9%, fins a totalitzar 44.250 milions d'euros. Van continuar amb força les vendes a Estats Units (19%), que es van situar en el primer lloc d'importància, seguits de Suïssa, Xina, Rússia, Turquia i Hong Kong. No vament cal destacar el retrocés del mercat rus, l'ucraïnès i el tunisià, amb baixes respectives d'un 28%, 12% i 5%.

Per la seva banda, les **importacions** van créixer més intensament (9,6%), fins als 109.175 milions, amb augments molt semblants tant en el tèxtil com en el vestuari. Tres quartes parts de les importacions van provenir del continent asiàtic, on destaca la Xina com

a primer subministrador (36% del total importat de fora de la Unió Europea) seguida de Bangla Desh, Índia, Pakistan i Vietnam. En el subministrament de proximitat, Turquia, Tunísia i el Marroc van ser els més destacats. La **balança comercial** va experimentar un nou deteriorament, ja que el dèficit va augmentar un 14%, per situar-se en el 64.920 milions, un 90% dels quals corresponen als intercanvis de vestuari.

Els **mercats de fibres tèxtils** van seguir una tendència clarament deflacionista al llarg de l'any, en sintonia amb l'evolució general de les primeres matèries. Així, els preus de les fibres naturals van experimentar una caiguda mitjana del 12,5% en dòlars respecte a l'any anterior. El mercat del cotó va ser influit novament per la política xinesa de no continuar el suport a aquest cultiu i de reduir les elevades existències acumulades per tal de mantenir els preus i així afavorir les rendes dels camperols. Això va provocar una davallada de les seves importacions i va arrossegar a la baixa els preus del mercat, ja que la Xina és la principal productora i consumidora mundial d'aquesta fibra. La mitjana anual de preus va ser de 70 cèntims/liri enfront dels 83 cèntims de l'any anterior, amb una baixa del 15,3%.

Una evolució semblant va succeir en el mercat de la llana, que va tancar amb una baixa anual mitjana del 14%. Per la seva banda, les fibres sintètiques van experimentar un retrocés del 16% en els seus preus a causa de l'evolució del petroli, que constitueix la matèria primera d'aquest tipus de fibres, i de l'excés d'oferta existent en el món, en especial en el continent asiàtic. En l'actualitat, les fibres sintèti-

ques ja representen el 70% del consum mundial de fibres.

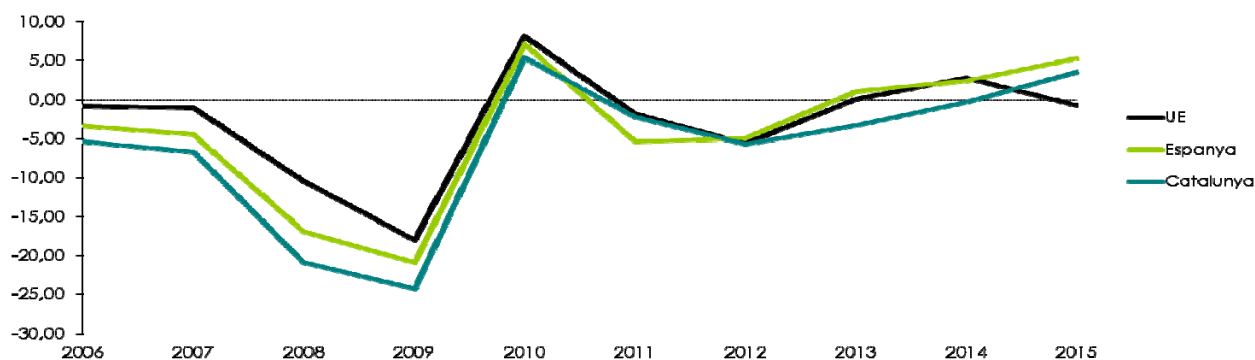
Espanya

La recuperació del sector, que va començar a finals de l'any anterior, es va confirmar plenament el 2015. Aquesta evolució positiva es va fonamentar en el creixement del consum intern dels diversos mercats finals del sector (vestuari, llar i industrials). El volum de negoci va augmentar un 4,7%, la **producció** va retrocedir lleugerament (un 1,2% enfront del -5,1% de 2014), llastada encara per la confecció, la qual va continuar la seva evolució negativa (-6,7%), mentre que el tèxtil va experimentar un fort augment (5,3%). Els **preus** industrials van mantenir-se estables (0,5%), amb un augment en la confecció i sense canvi en el tèxtil. El progrés en l'activitat es va traduir en una clara creació d'**ocupació** que va beneficiar tant la confecció (2,2%) com el tèxtil (3,2%).

A la millora del mercat interior s'hi va afegir la continuació del creixement de les **exportacions** (9%), que van assolir un nou rècord fins arribar als 13.760 milions, encara que també van augmentar les importacions, la qual cosa va provocar el creixement del dèficit comercial. El rècord de les exportacions es va fonamentar en el bon comportament de les vendes exteriors de vestuari, que representen quasi tres quartes parts del total exportat i que van augmentar un 12% amb relació a l'any anterior.

Les exportacions més dinàmiques van ser les adreçades als mercats no europeus, bàsicament Amèrica i Àsia, encara que Europa continua sent el

Producció del subsector del tèxtil
Variació anual en percentatge



Font: Eurostat i IDESCAT

principal destí, ja que rep més del 65% del total exportat. Els principals clients van ser França, Itàlia, Portugal, Alemanya, el Marroc i el Regne Unit, els quals representen la meitat de les vendes exteriors.

Les **importacions** van experimentar un important increment (12,6%) i es van situar en 18.175 milions, a conseqüència de la recuperació de la demanda interna i de la major activitat industrial. Això va fer que la balança comercial empitjorés, al passar d'un **dèficit** de 3.500 milions el 2014 a 4.400 milions, amb un augment del 25%.

Va continuar la presència destacada dels productes asiàtics (50% del total), amb la Xina com a principal proveïdor (23% del total), seguida de Turquia, Bangla Desh, el Marroc i Itàlia.

Catalunya

La recuperació de la **demanda** interior es va consolidar plenament durant l'any 2015, seguint la tendència de millora iniciada a mitjans de 2014, i va ser el factor determinant de l'expansió del sector.

Aquesta millora va estar present en tots els mercats finals:

- Pel que fa al vestuari, el consum final va mantenir una evolució creixent al llarg de l'any. Així, les vendes al detall d'articles d'equipament personal (vestuari i calçat) van créixer un 5,7% (enfront del 3,7% de l'any anterior).

- Cal destacar la millora de la demanda d'articles tèxtils per a la llar, que va ser el segment tèxtil més colpit per la caiguda del consum durant la crisi.

Així, les vendes al detall d'equipament per a la llar, en el que s'inclou l'apartat tèxtil, van créixer un 1,4%. Tot i així, encara s'està lluny dels nivells d'abans de la crisi. Altres factors positius van ser la consolidació del mercat immobiliari, que va recuperar part de la demanda frenada per la crisi, i el bon any turístic, amb un impacte positiu en l'hoteleria i la restauració.

- Els tèxtils per a usos tècnics i industrials també van millorar, recolzats per la major activitat de la indústria en general i el bon comportament de les exportacions. Cal esmentar la influència positiva de l'automoció com a sector client.

L'activitat productiva, mesurada per l'índex de **producció industrial**, va seguir una trajectòria creixent al llarg del 2015 i va assolir un màxim en el darrer trimestre. El conjunt de l'any es va tancar amb un lleuger augment (+0,3%), fruit d'una millora en el tèxtil (+3,2%) i una baixada en la confecció (-4,9%), a causa del fort descens dels articles de punt.

La millora de l'activitat i de les expectatives empresarials va reflectir-se en la recuperació de l'**ocupació**, amb un increment en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social de l'1,4% (enfront del -1,2% el 2014), fet inèdit en el present segle. Pel que fa als subsectors, la confecció va tenir una evolució més positiva (+2,1%) que no pas el tèxtil (+0,9%). Malgrat aquesta recuperació, l'ocupació sectorial va situar-se un 30% per sota de la que hi havia el 2008, any de l'inici de la crisi.

El canvi en la situació del mercat de treball es va confirmar també per la

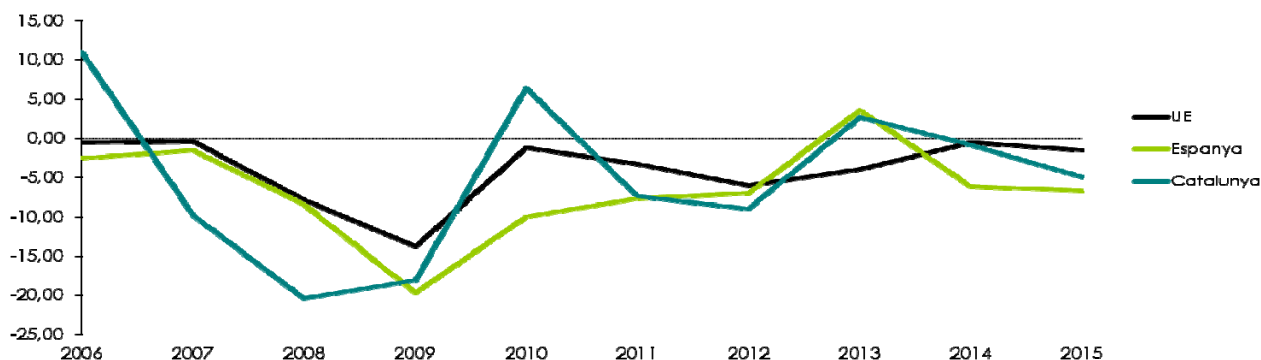
fora baixada de l'atur registrat (-12,8%), amb la qual cosa va acumular una reducció del 25% en els tres darrers anys. El nombre d'expedients de regulació d'ocupació (ERO) també es va reduir un 24%, amb una caiguda a la meitat en el nombre de treballadors afectats per mesures de rescissió.

La menor pressió dels costos, en especial els de les fibres i els de l'energia, i la continuació de la contenció salarial, recollida en el darrer conveni col·lectiu sectorial, van reflectir-se en l'estabilitat dels **preus** industrials, els quals van baixar un 0,2% en el tèxtil i van pujar un 0,2% en la confecció l'any 2015. Aquesta moderació dels preus segueix la tendència del darrer quinquenni, ja que el creixement anual mitjà des de 2010 va ser de l'1% en el tèxtil i del 0,4% en la confecció.

Les **exportacions** van assolir un nou rècord amb 4.802 milions, si bé el seu creixement va ser baix (+3,5% enfront del +6,2% el 2014), degut a l'estancament de les vendes a la Unió Europea (-1,3%) que no van ser compensades pel fort creixement de les vendes fora de la UE (14,8%). Cal considerar també que els preus d'exportació es van reduir en bona part dels productes, al reflectir la caiguda dels preus de les matèries primeres tèxtils. Aquesta xifra d'exportacions va representar un 35% del volum exportat de l'Estat i un 3% del total de la Unió Europea (exportacions intra + extra).

La incerta evolució del consum en alguns països va estancar el mercat europeu, encara que cal destacar l'important retrocés de França que és el principal client mundial. Per la seva

Producció del subsector de la confecció
Variació anual en percentatge



Font: Eurostat i IDESCAT

banda, Alemanya i Itàlia van mantenir una bona dinàmica, i els països d'Europa de l'est van reduir les seves compres.

Per contra, els mercats de tercers països (no Unió Europea) van experimentar un important creixement, sent l'asiàtic i l'americà els més destacats, amb augments del 22% en ambdós casos. Aquesta demanda va ser impulsada per la depreciació de l'euro respecte al dòlar.

Els principals mercats no van variar substancialment, sent els clients més importants França, Itàlia, Alemanya, Portugal i el Marroc, que van representar la meitat del total exportat. Altres mercats importants van ser Mèxic, els Estats Units i Colòmbia al continent americà, Aràbia Saudita i els Emirats Àrabs al Pròxim Orient, i la Xina i el Japó a l'Orient Llunyà. Les vendes a Rússia es van mantenir al mateix nivell que l'any anterior.

Els productes més exportats van ser les peces de vestuari (64% del total), seguides dels teixits (13%) i d'altres manufactures tèxtils (10%). Els principals increments es van donar en les catifes i moquetes, per la major demanda en automoció, els articles per a la llar i els de vestuari. Tots els productes van millorar les seves xifres en relació a l'any anterior.

Les **importacions** van augmentar un 14%, fins als 6.887 milions, la qual cosa va reflectir la recuperació del consum intern i el major nivell d'activitat. Les compres a l'exterior es van centrar en els productes de vestuari, els quals van representar les tres quartes parts del total, seguits pels teixits (7%) i els

articles per a la llar (5%). Aquesta recuperació de les importacions va ser coberta principalment pels països asiàtics, que van superar la meitat del total, amb un creixement del 18,4%, i pel subministrament d'altres membres de la Unió Europea (31% del total), els quals van créixer un 6,5%. Els principals proveïdors van ser Xina i Bangladesh, seguits per Itàlia, Turquia i el Marroc, que representen més de la meitat del total importat. Xina va tornar a encapçalar la llista de subministradors amb un 21% del total i amb un creixement del 15%. Cal destacar també la forta expansió de Bangladesh, que s'ha convertit en un important pol productiu al continent asiàtic. Cal recordar que aquest país ocupava el novè lloc com a subministrador el 2010.

La **balança comercial** es va deteriorar pel diferencial de creixement dels intercanvis, i el dèficit va ser de 2.085 milions, amb un augment del 49% sobre l'any anterior. Cal assenyalar que el subsector tèxtil va mantenir un superàvit de 94 milions, mentre que el dèficit del vestuari va ser de 2.180 milions.

La millora de la situació empresarial es va materialitzar en un fort increment de les **inversions**, que s'estima entre un 10% i un 12% sobre les xifres de 2014, mentre que les importacions de maquinària van créixer un 22%, al superar els 115 milions (xifra que no s'assolia des de 2007). Els principals subministradors de maquinària van ser Alemanya, Itàlia, França, Xina i Japó, que van representar el 70% del total de les importacions. Cal esmentar la posada en marxa de nous projectes d'inversió en àrees no directament

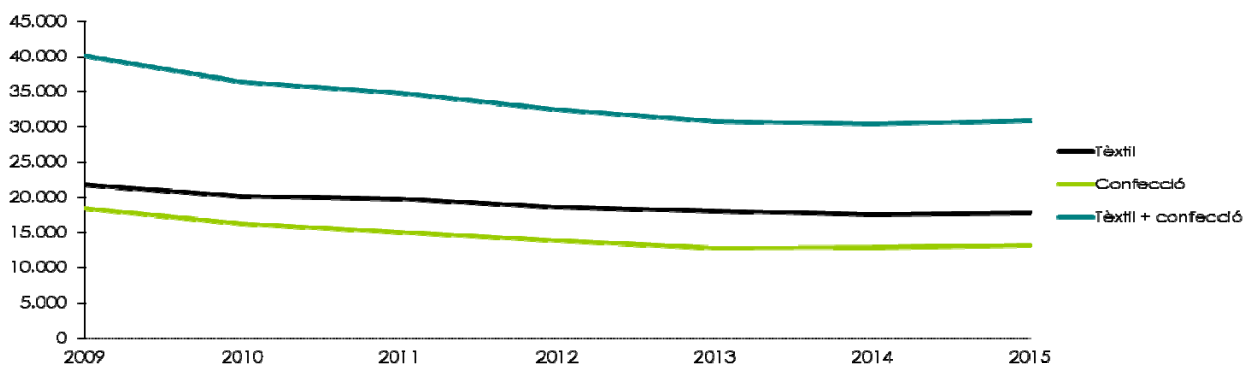
productives, com les de logística o d'organització (TIC), moltes vegades difícils de valorar i que situarien la inversió empresarial molt per damunt de les xifres estimades.

Les **inversions estrangeres** van totalitzar 43,5 milions, la qual cosa va representar més de la meitat del total de l'Estat. Per la seva banda, les inversions d'empreses catalanes a l'exterior van ser de 36,3 milions, adreçades principalment a Europa, sent la primera comunitat autònoma per volum invertit. Ambdues xifres inclouen les inversions industrials i en distribució.

La reducció del **cens empresarial** es va estabilitzar, trencant la tradicional trajectòria negativa. El nombre d'empreses va disminuir un 0,7% (enfront del 3,2% de 2014). El major nombre de baixes es va situar en el segment de les microempreses (menys de 10 treballadors) i va afectar amb més intensitat el subsector del vestuari.

La favorable conjuntura sectorial i la progressiva normalització de l'accés al crèdit es van reflectir en la reducció de les tensions financeres, segons les enquestes empresarials. Aquesta millor opinió dels empresaris respecte al **finançament** es va confirmar també pel clar retrocés de les situacions d'insolvència a nivell estatal, que van ser 79 el 2015, la qual cosa va representar una reducció del 15% en relació a l'any anterior, i la xifra més baixa des de 2009.

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de tèxtil-confecció. Catalunya
Mitjanes anuals



Font : Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Evolució dels subsectors el 2015

Fibres químiques

El subsector de fibres químiques constitueix la capçalera de tota la cadena tèxtil al produir fibres no naturals, sigui a partir de monòmers derivats del petroli (fibres sintètiques) o bé a partir del tractament de la cel·lulosa (fibres artificials). La presentació dels productes és en forma de fibres, que després passen al procés de filatura, o bé en forma de fils continus, que no cal filar, sinó que es poden utilitzar directament en la fabricació de teixits i de gènere de punt.

El continent asiàtic, al concentrar la capacitat productiva del sector tèxtil, va anar constituint-se com a nucli principal en el camp de les fibres químiques i, actualment, representa el 80% de la producció mundial. Per la seva banda, l'oferta europea s'orienta cap a la innovació i l'especialitza-

ció, amb la creació de noves fibres i noves presentacions o amb l'adaptació a determinades aplicacions o productes.

A Catalunya, el cens empresarial està format per 11 empreses, la qual cosa representa el 30% del total espanyol, la majoria en els camps de la producció i manipulació de fils continus, ja que no hi ha fabricació de fibres. Les empreses més importants són: **Nylstar** (fils de poliamida o niló 6.6) a Blanes (La Selva), **Inacsa** (fils d'acetat) a La Batlloria (La Selva) i **Anglès Tèxtil** (Antex) a Anglès (La Selva), especialitzada en la producció i texturització de fils de polièster i niló, dedicats bàsicament a l'automoció. També cal considerar **Montefibre** (fibra acrílica), que té la seva seu social a Barcelona, tot i que la planta de fabricació està situada a Burgos i es troba tancada després d'entrar en procés concursal.

Durant l'any, el subsector va mantenir la seva activitat gràcies a la recuperació de la demanda interna i l'estabilitat de les exportacions. També les **importacions** van restar al mateix ni-

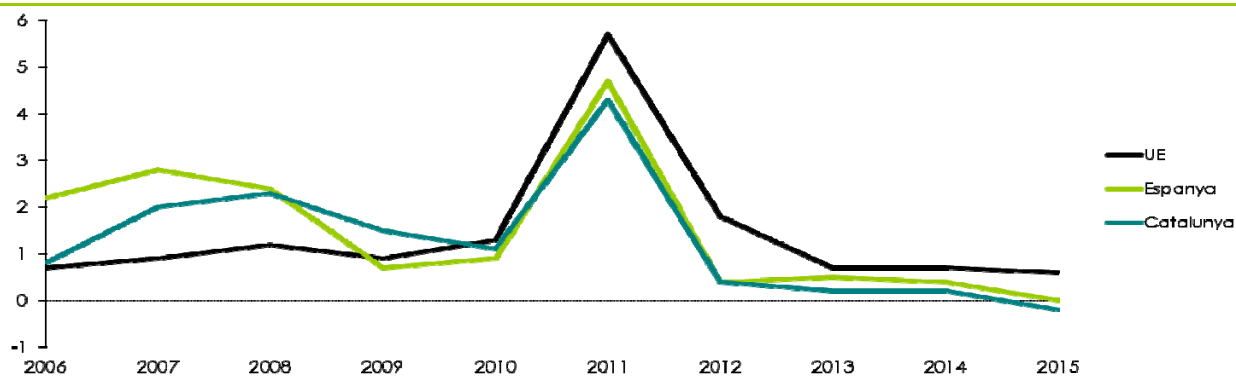
vell que l'any anterior, el 54% de les quals va correspondre als fils continus i la resta, a les fibres. Més de la meitat de les compres a l'exterior van provenir de la Unió Europea, principalment d'Alemanya, Itàlia, Àustria i França. Un 40% van ser subministrades pels països asiàtics com Xina, Corea i Índia.

Les **exportacions**, al igual que l'any anterior, es van situar en els 200 milions. El mercat europeu va ser el més important, amb quasi el 80% del total exportat, amb Itàlia, França, el Regne Unit, Alemanya i Portugal com a principals clients.

Subsectors de capçalera

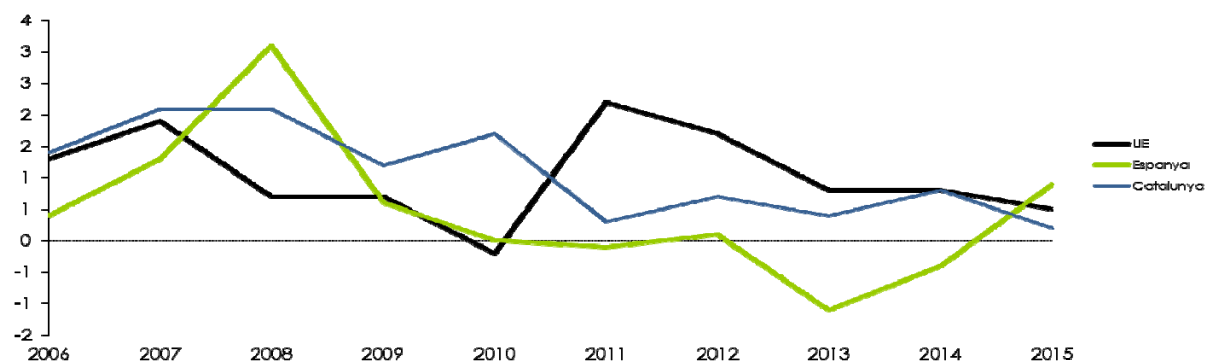
Els subsectors de capçalera (filats, teixits, acabaments i altres manufactures tèxtils, com són la roba per a la llar, les catifes i moquetes i els tèxtils d'ús tècnic i industrial) representen tradicionalment la majoria de la cadena tèxtil industrial catalana, ja que van aportar el 64% del valor afegit generat el 2014.

Preus industrials al subsector tèxtil
Variació anual en percentatge



Font: Eurostat i IDESCAT

Preus industrials al subsector de la confecció
Variació anual en percentatge



Font: Eurostat i IDESCAT

El conjunt dels subsectors estava format per 1.175 **empreses** amb una ocupació de 15.529 treballadors i un volum de negoci de 2.528 milions el 2014. Constitueix el primer nucli tèxtil a l'Estat ja que va aportar el 49% del valor afegit sectorial, seguit de la Comunitat Valenciana, amb el 30%.

Aquet subsector es caracteritza per l'ús de tecnologies avançades en els processos i una important aposta per la innovació, que signifiquen una inversió per lloc de treball molt elevada. També és destacable la presència internacional de les empreses, ja que **exporten** la meitat de les seves vendes amb una balança comercial positiva en els darrers anys (94 milions el 2015), la qual cosa indica una adaptació competitiva del subsector a les noves condicions del mercat tèxtil internacional.

• La filatura

La filatura comprèn les activitats dedicades a transformar les fibres tèxtils en filats. Segons la tecnologia i el tipus de fibra, es pot distingir entre la filatura de tipus cotoner i la de tipus llaner, encara que moltes vegades aquestes fibres s'utilitzen barrejades amb les d'origen químic.

La filatura és una activitat molt intensiva en capital i que exigeix una elevada utilització de les seves instal·lacions per assolir nivells elevats de productivitat. Les matèries primeres (fibres tèxtils) són el principal rengló dels costos, ja que representen entre el 40% i el 50% del cost industrial. Els clients principals de la filatura són els fabricants de teixits, tant convencionals o a la plana, com els de punt.

A Catalunya hi havia 167 **establiments** amb assalariats d'aquesta activitat amb una **ocupació** de 2.349 persones i que van generar un volum de negoci de 453 milions el 2014. Solament vuit empreses tenen més de 50 treballadors. Les instal·lacions de filatura es troben situades bàsicament a les comarques centrals de Catalunya, filatura cotonera, i al Vallès Occidental, filatura llanera. Un nucli fabril important és la Garrotxa, on es localitzen filatures de tipus cotoner que utilitzen fibres reprocessades, és a dir, que provenen del reciclatge de peces de vestir o de teixits.

L'activitat de la filatura va seguir la tendència de recuperació iniciada a partir de 2012. Així, la **producció** va tancar amb un lleuger creixement del 0,7% (enfront del -1,3% de l'any anterior). Aquesta evolució es va fonamentar en la recuperació la demanda interna, després d'uns anys de recessió, i en l'evolució positiva de les vendes exteriors.

Les **exportacions** van augmentar un 3,3%, fins als 126 milions, mentre que en volum van créixer un 6,6%, la qual cosa reflecteix la baixes en els preus de les fibres. La Unió Europea va ser el client més important (amb el 80% del total), si bé el seu creixement va estar per sota de la mitjana (0,7%), els mercats més dinàmics van ser els del Nord d'Àfrica. Per països, el més destacats van ser Alemanya, França, Portugal, Itàlia i el Regne Unit, els quals van representar dos tercers parts de les exportacions. Per tipus de productes, els més exportats van ser els filats de cotó i els de fibres químiques discontinues.

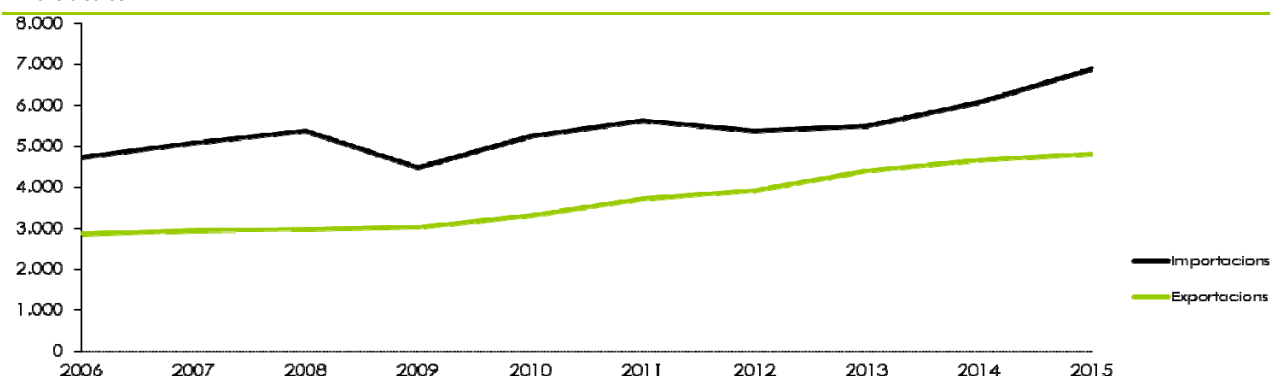
Per la seva banda, les **importacions** van reduir-se un 6,4%, fins als 127 milions, en especial per la baixa del subministrament de la Unió Europea (-14%). Van procedir d'Europa (58% del total), amb Itàlia, Turquia, Portugal i Alemanya com a principals subministradors, i del continent asiàtic (38%), amb l'Índia al capdavant, seguida d'Indonèsia. Per productes, van predominar els filats de fibres químiques, seguits pels de cotó.

• Teixits

El tissatge comprèn les operacions per a l'elaboració de teixits a partir de fils i filats que s'entrecreuen en el teler per a l'obtenció d'una superfície plana (teixits a la plana o convencionals). També s'inclouen els teixits fets amb la tecnologia del gènere de punt basada en l'enllaçament d'un filat amb si mateix o per un conjunt de fils. La gamma de productes elaborats és molt àmplia, ja que cobreix tots els usos tèxtils (vestuari, llar-decoració i usos tècnics), mentre que la clientela és també molt variada, atès l'ampli ventall de productes i mercats als quals se subministra, encara que la més important és la dels confeccionistes de peces de vestuari que utilitzen els teixits com a matèria primera en les seves produccions.

La competitivitat dels teixidors es fonamenta en la seva capacitat d'oferir un disseny (textura, fibres, color, acabaments, etc.) adequat als requeriments del mercat, en la capacitat de resposta ràpida i flexible a les demandes de la seva clientela i en uns preus adients en un marc d'elevada internacionalització de les seves activitats.

Comerç exterior del sector tèxtil. Catalunya
Milions d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

A Catalunya, hi havia uns 178 **establiments** amb assalariats dedicats al tissatge a la plana amb un total de 2.436 **treballadors** i que van generar un volum de negoci de 433 milions, mentre que la producció de teixits de punt va tenir un valor de 148 milions el 2014. La distribució geogràfica dels establiments és molt variada, encara que es concentra en el Vallès i les comarques centrals com el Bages (tissatge a la plana) i en el Maresme i l'Anoia (tissatge de punt).

El subsector va gaudir d'una evolució positiva de la **demanda**, tant interna com externa, que va afectar tot tipus de teixits. Malgrat això, la **producció** va disminuir un 9,2%, mentre que els **preus** van augmentar un 1,1%.

La demanda exterior va continuar en termes positius, amb unes **exportacions** de 639 milions, amb un increment del 2,4%, encara que les exportacions físiques (tonatge) va pujar fins el 8,2%, al reflectir la caiguda de preus de les fibres tèxtils. Per tipus de teixits, els més venuts van ser els de punt (32%), els de fibres químiques discontinues (26%), els de fibres contínues (21%) i els de cotó (17%).

Els clients més actius van ser els del continent americà i els del nord d'Àfrica, si bé aquests molt centrats en les operacions de perfeccionament, on els teixits exportats són confeccionats a la zona per tornar a la Unió Europea. La Unió Europea (52%) i els països mediterranis (33%) són les destinacions més importants; la resta es concentra a Amèrica (9%) i Àsia (5%). Per països, els principals clients van ser el Marroc, França, Portugal, Itàlia i Ale-

manya, els quals van aplegar el 58% del total.

La millora de l'activitat a tota la cadena tèxtil va impulsar el creixement de les **importacions** fins als 465 milions, amb un augment del 10,7% en valor, per sobre de les exportacions. Els increments més elevats es van donar en els teixits asiàtics i els turcs, amb un creixement del 18% en ambdós casos, mentre que el subministrament procedent de la Unió Europea va retrocedir un 3,2%. Les grans zones de subministrament, Àsia i la Unió Europea, van representar el 90% del total. La Xina va continuar liderant la llista de proveïdors, amb un 35% del total, seguida d'Itàlia, Turquia, Corea del Sud i Portugal, que acumulen el 70% del total. Els subministradors que més van augmentar van ser Corea del Sud, Turquia i Xina. Per tipus de teixits, els més importats van ser els de fils continus (31%), seguits dels de punt (25%), dels de fibres químiques discontinues (20%) i dels de cotó (19%).

La balança comercial va mantenir el seu tradicional signe positiu amb un superàvit amb 174 milions, amb una baixa del 13% respecte a l'any anterior.

• Acabaments

Aquest subsector realitza operacions sobre productes d'altres subsectors tèxtils, bàsicament filats, teixits i peces confeccionades, per tal de millorar-ne les qualitats, el color o l'aspecte per mitjà de les activitats de blanqueig, tintura, acabaments (físics i químics) i també d'estampació. El subsector treballa en règim de subcontractació, és a dir, depèn dels productes que rep dels seus clients

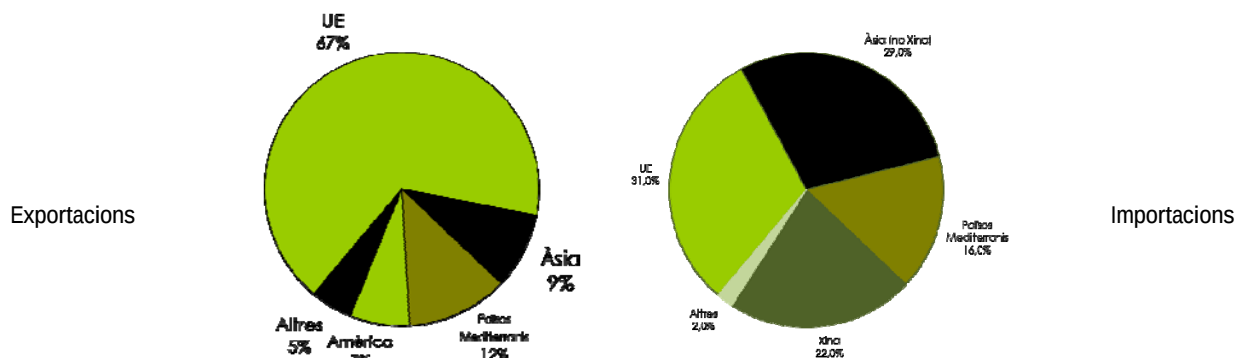
per fer-ne les operacions d'acabament ja que, en general, no realitza activitats de producció i comercialització per compte propi.

El conjunt del subsector comptava amb 231 **establiments** amb assalariats, amb una ocupació de 2.666 **persones** i un volum de negoci de 279 milions el 2014. La localització d'aquest subsector se situa en les grans zones tèxtils (Vallès, comarques centrals, Maresme) on té la seva clientela.

El subsector va experimentar una forta davallada derivada de la que va afectar el sector tèxtil en els darrers anys, amb la qual cosa va haver d'ajustar la seva oferta a una clientela cada cop més reduïda en nombre i en volum de comandes. Així, des de l'inici de la crisi, el subsector va perdre un 40% d'empreses i un 50% d'ocupats. La reducció d'empreses va afectar en especial les de majors dimensions, amb la qual cosa l'estructura del subsector es va anar esmicolant i en l'actualitat solament quatre empreses tenen més de 50 treballadors.

El subsector va mantenir una activitat estable en el transcurs de l'any, al beneficiar-se de la recuperació tèxtil. Així, la **producció** va retrocedir lleugerament (-1,3%), amb una millora del registre respecte a l'any anterior (-2,5%). També es va beneficiar de la recuperació dels marges operatius atesa la forta baixada dels preus energètics, que tenen un pes important en el cost industrial d'aquesta activitat.

Mercats d'origen i destinació dels intercanvis exteriors del sector tèxtil. 2015
Percentatge



Font: IDESCAT

Altres manufactures tèxtils

En aquest apartat s'inclouen diferents famílies de productes, realitzats amb diverses tecnologies i amb mercats finals molt variats, que van evolucionar de manera diferent durant l'any. Els principals productes són els següents:

- Roba de la llar, com llençols, edredons, sacs de dormir, cortines, etc. La seva demanda està relacionada amb la creació de noves llars i d'equipaments col·lectius (restauració, hotel·leria, establiments sanitaris, etc.). El mercat per aquests productes, que havia retrocedit fortament a causa de la caiguda del sector de l'habitatge, va anar consolidant una certa millora paral·lela a la del mercat immobiliari. Per altra banda, el bon any turístic va ser un impuls per a la demanda de l'hotel·leria i la restauració.

- Catifes i moquetes. Una part important d'aquests productes forma part de la demanda de l'automoció, per a recobriments i decoració de vehicles, mentre que la resta està destinada a la decoració de les llars i locals públics. Durant l'any, una bona part de la demanda va generar-se pel bon comportament del sector de l'automoció a Espanya, si bé el 85% de la producció va anar dirigida als mercats exteriors.

- Altres productes importants són: les teles sense teixir, els feltres i les buates, els teixits especials, impregnats o recoberts, els teixits estrets (cintes), etc. La major part d'aquests productes tenen la seva demanda lligada a altres sectors industrials. Aquestes característiques van permetre una de-

manda més estable recolzada bàsicament en el bon comportament de l'activitat i de les exportacions dels seus clients.

- Un apartat específic és el dels articles tèxtils d'ús sanitari, bàsicament gases, benes, apòsits, tamps, compreses i bolquers de base tèxtil. La seva demanda és molt depenent de la despesa pública en sanitat, encara que una part de la venda s'efectua directament als consumidors per mitjà de les farmàcies o altres canals de distribució, com els d'alimentació.

Catalunya comptava amb un total de 698 **establiments**, amb un total de 8.078 **treballadors** dedicats a aquestes especialitzats i amb un volum de negoci de 1.362 milions el 2014. Aquest subsector va experimentar un fort increment en la seva **producció** el 2015 (+8,9%) molt per sobre de la mitjana sectorial. Les produccions més importants se centren en les teles sense teixir (no teixits o non wovens) amb una aplicació important en l'automoció, la roba de la llar, els teixits especials i els articles sanitaris.

Les xifres d'**exportació** van ser molt favorables, amb un increment del 4,2%, fins arribar als 733 milions, destacant el dinamisme exterior en les vendes de catifes i moquetes, lligades a l'automoció, de roba per a la llar, vinculades a l'expansió exterior de cadenes especialitzades, i dels articles d'ús tècnic. El continent europeu va ser el principal mercat, amb més del 80% de les exportacions, sent França, el Regne Unit, Alemanya, Itàlia i Portugal, els principals clients. Fora d'Europa cal destacar les vendes al Marroc.

Per la seva banda, les **importacions** van totalitzar 689 milions (+10,6%), destacant els articles tèxtils per a la llar, en especial de procedència asiàtica, amb Xina, Índia i Pakistan com a principals proveïdors, amb la meitat del total importat, sent també el Marroc un destacat subministrador. Altres productes importants van ser les teles sense teixir (*non wovens*) i els articles d'ús tècnic. En el conjunt de tots aquests articles, la Unió Europea és el principal subministrador, amb el 45% del total, seguida molt de prop d'Àsia (41%).

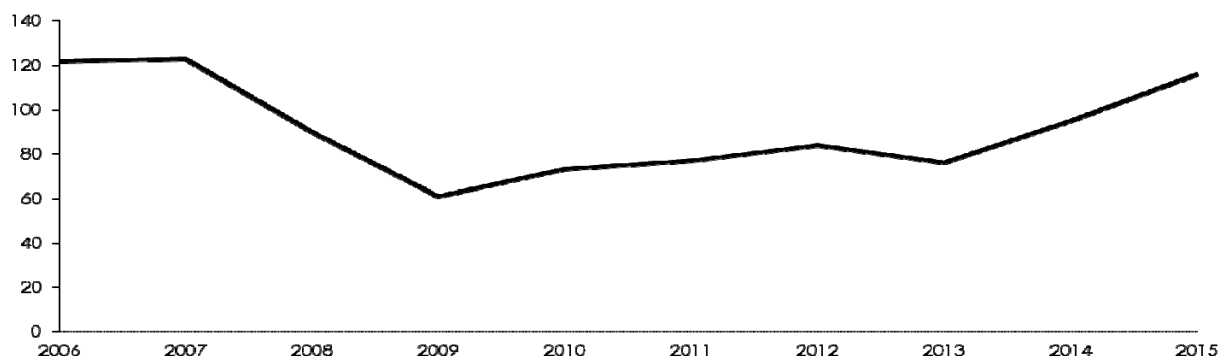
Subsector de vestuari

Aquest subsector comprèn la fabricació de peces de vestuari i els seus accessoris i complements, com cinturons, barrets, corbates, bufandes, mocadors, bosses, etc. elaborats bàsicament amb matèries tèxtils, encara que també se n'utilitzen d'altres com cuir, pells o plàstics. El seu mercat principal és el de l'equipament individual, si bé hi ha un segment destinat a l'ús col·lectiu com és la roba de treball o d'uniformitat.

La fabricació de peces de vestuari de confecció i de gènere de punt comptava amb 2.652 **empreses** i ocupava 10.960 **persones** que van generar un volum de negoci de 1.340 milions el 2014. Catalunya va continuar al capdavant de l'Estat, encara que seguida de molt a prop per Galícia, amb un volum de negoci molt parell però amb unes majors exportacions, camp en el qual ambdues comunitats representen més del 70% del total.

El nucli més importants de l'activitat es localitzen al Barcelonès i a les àrees

Importacions de maquinària tèxtil. Catalunya
Milions d'euros



Font: IDESCAT

veïnes, en el cas de la confecció, mentre que el gènere de punt està molt concentrat a les comarques del Maresme i l'Anoia, si bé la majoria d'empreses es dediquen al vestuari en general. Les cinc primeres comarques per ocupació van ser, el 2015: el Barcelonès i el Maresme (26% del total cadascuna), el Vallès Occidental (14%), el Baix Llobregat (7%) i l'Anoia (5%).

El subsector està format per una àmplia base de micro i petites empreses (98% del cens empresarial), que treballen en règim de subcontractació o es dediquen a certes especialitats adreçades al mercat interior. Les empreses de majors dimensions (mitjanes i grans) tenen un important potencial econòmic i de projecció en la distribució per mitjà de xarxes de botigues pròpies o en franquícia, en especial en els mercats exteriors. El cens empresarial va patir una important reducció a conseqüència dels ajustos davant la creixent competència internacional, amb la substitució de la producció pròpia per la realitzada a l'exterior, en especial en els països emergents de baixos costos laborals, i la concentració de les empreses en les activitats de major valor afegit, com són el disseny i la comercialització.

Durant l'any, el canvi més important en l'entorn del subsector va ser la consolidació de la represa de la demanda interna que ja havia evolucionat de manera favorable el 2014 després de patir un fort retrocés a causa de la crisi. Així, l'índex de **ventes** al detall de l'equipament personal (vestuari i calçat) a Catalunya es va incrementar en un 5,7%, cosa que va millorar el resultat de l'any anterior (3,7%). Cal assenyalar també com a factors impulsors del consum el bon any turístic, amb un creixement de les compres per part d'estrangers, i la contenció dels preus de consum, que en el seu apartat de vestuari van augmentar un 0,5% (desembre/desembre), mantenint la tendència del darrer quinquenni, en el qual els preus van tenir un comportament molt estable, amb un augment anual del 0,3% de mitjana.

Malgrat la millora de la demanda interna, el fort creixement del dèficit

exterior va fer que la **producció** de vestuari es reduís un 4,9% amb relació a l'any anterior, baixa que es va centrar sobre tot en les peces de punt, mentre que la confecció va mantenir-se estable. Els **preus** industrials van augmentar un 0,2%, seguint la tendència moderada dels darrers anys. L'**ocupació**, mesurada en nombre d'afiliats a la Seguretat Social, va ser la variable que va millorar més, amb un augment del 2,1%, que va superar en molt el de l'any anterior (+0,5%). La millora de la situació del mercat i del finançament empresarial van fer que el decrement del nombre d'**empreses** del subsector fos el més baix de la darrera dècada (-1,1%).

La demanda exterior va continuar en termes positius i les **exportacions** de vestuari (peces de punt i confecció) van superar la xifra de 3.000 milions, assolint un nou rècord. De tota manera, el seu creixement, d'un 3,7% en valor, va ser la meitat que el de l'any anterior (+8,2%). Aquesta evolució va estar influenciada pel retrocés de les vendes a la Unió Europea (-2,6%) en especial a França, que continua sent el primer client mundial, si bé ha anat perdent importància després del màxim assolit el 2013. També van retrocedir altres mercats importants, com Bèlgica, Polònia o els Països Baixos, caigudes que no es van poder compensar amb els increments destacats a Portugal, Itàlia, Grècia o Àustria. La Unió Europea va rebre dues tercers parts de les exportacions totals.

Fora de la Unió Europea, cal assenyalar el creixement de les vendes a Amèrica (24,7%) i Àsia (27,7%). Entre els principals clients cal esmentar a Turquia i Rússia, Mèxic, Aràbia Saudita, Emirats Àrabs i Xina.

Les peces exteriors per a dona van ser les més exportades, amb la meitat del total, seguides dels jerséis i t-shirts (23%) i de les peces exteriors per a homes (13%).

La recuperació del consum intern va impulsar un fort increment de les **importacions** (+16,2% en valor) fins als 5.250 milions, xifra que constitueix també un nou rècord. Els subministradors més dinàmics van ser els països asiàtics (+20%) i els de l'àrea mediterrània (+17%). Per contra, les compres

a altres socis de la Unió Europea solament van créixer un 8,8%. Àsia va representar la meitat de les importacions a l'arribar a un 53% del total, prop del 28% va procedir de la pròpia Unió Europea i un 18% de l'àrea mediterrània. La resta de zones mundials van tenir un paper quasi testimonial. Els principals proveïdors van ser Xina (21% del total), Bangla Desh, Turquia, Itàlia i el Marroc, els quals van representar quasi el 60% del total. Com els darrers anys, cal destacar el fort augment de les importacions procedents d'alguns països asiàtics com Pakistan, Bangla Desh, l'Índia i Cambodja. A la Unió Europea, el major augment es va donar a Itàlia. Per tipus de producte, els més importats van ser les peces exteriors per a dona (42%), jerséis i t-shirts (23%) i roba exterior d'home (17%).

La diferent evolució dels intercanvis exteriors va provocar un fort augment del dèficit de la **balança comercial** de vestuari (+40%) que va situar-se en els 2.180 milions, apropant-se al rècord negatiu de 2.400 milions de 2008.

En relació amb la **distribució** al detall de vestuari, cal assenyalar la posició cada vegada més majoritària de les cadenes (botigues pròpies o en franquícia), les quals van superar en importància altres canals, en especial el comerç multimarca. La recuperació del consum va afavorir les cadenes degut als seus **preus** competitius, els quals es van convertir en un factor clau per atreure el consumidor. Cal esmentar altres canals amb un fort creixement, com els outlets (venda de productes fora de temporada) i l'e-commerce (venda online o per internet) que va assolir una quota del 3% el 2015.

El comerç al detall de peces de vestuari a Catalunya aplega uns 10.400 **establiments** amb 32.400 **ocupats** i va generar un volum de negoci de 3.300 milions, segons estimacions de 2014. Aquest tipus de distribució representa un 18% del total estatal en ocupació i un 20% en volum de negoci.

Esdeveniments empresarials

Un dels efectes de la millora d'expectatives en el sector tèxtil i de la confecció va ser l'increment de les operacions d'inversió en forma de presa de participacions accionaries per part d'altres empreses o bé per inversors professionals.

L'empresa **Pepe Jeans**, amb seu a Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat), va protagonitzar l'operació més important de transacció accionarial, ja que va donar entrada en el seu capital a dos fons d'inversió especialitzats en moda. L'operació es valora en 730 milions i representa el canvi dels accionistes majoritaris de l'empresa, encara que l'equip directiu manté la seva participació en el capital. L'operació va rebre l'aprovació de la Comissió Europea. Pepe Jeans explota les marques Pepe Jeans i Hackett i va obtenir uns ingressos de 516 milions el 2014.

Noeco, d'Arenys de Munt (Maresme), que explota la marca TCN especialitzada en moda íntima, va donar entrada a un fons d'inversió al seu capital. L'empresa utilitzarà aquest finançament per impulsar la seva expansió al mercat internacional, on està present de manera molt limitada per mitjà del canal multimarca. TCN compta actualment amb vuit establiments propis al mercat espanyol.

El major grup català de moda, **Mango**, de Palau-solità i Plegamans (Vallès Oriental), va reestructurar la seva xarxa de botigues als Estats Units,

basada en punts de venda (corners) als gran magatzems JCPenney. Mango va decidir no renovar l'acord amb l'empresa americana i tancarà els 450 punts de venda existents, mentre que cerca nous socis per desenvolupar les seves activitats al mercat nord-americà.

Desigual, empresa de moda de Barcelona, va endegar una important reestructuració de les seves activitats després de donar entrada en el seu capital a un fons d'inversió per tal de recolzar la seva expansió. La nova estratègia de l'empresa se centra en canvis a la cúpula directiva, una reducció del nombre de botigues, revisió de la presència geogràfica i la reorganització dels processos productius. Durant el 2015, l'empresa va inaugurar el seu nou centre logístic a Viladecans (Baix Llobregat), que li permetrà augmentar la seva capacitat de distribució a 50 milions de peces en una primera fase. L'empresa hi va invertir 40 milions i va generar un centenar de llocs de treball.

Géneros de Punto Victrix, societat mare de la cadena Punt Roma, amb seu a Mataró (Maresme), va prosseguir la seva expansió al mercat francès amb la compra de vint botigues a un operador local, arribant així a la cinquantena. Les vendes exteriors són actualment el principal motor del creixement de l'empresa i asseguren una quarta part dels seus ingressos (150 milions el 2014). L'empresa gestiona actualment una xarxa de 400 botigues monomarca, entre pròpies i franquícies i opera a 25 països.

L'empresa de tèxtils tècnics **Relats**, amb seu a Caldes de Montbui (Vallès Oriental), té previst augmentar la seva capacitat productiva amb l'ampliació

ció de la seva fàbrica al Marroc, amb una inversió de 4,3 milions d'euros. A més de l'esmentat país, Relats està present a Mèxic, Xina i Regne Unit i té un projecte d'instal·lació a Vietnam.

L'operador logístic **Logisfashion** de Santa Maria de Palautordera (Vallès Oriental) va continuar la seva expansió a Llatinoamèrica a l'establir-se a Panamà, a partir d'un acord amb un soci local, que permetrà un millor subministrament a aquesta zona, en especial per part dels operadors asiàtics. L'empresa, que va facturar més de 20 milions el 2015, dels quals un 35% a l'exterior, compta amb centres logístics ubicats a Espanya, Mèxic, la Xina, Vietnam, Xile, Panamà, Estats Units i Colòmbia, que sumen més de 150.000 metres quadrats de superfície. A Catalunya, l'empresa va obrir un nou centre logístic a Riudellots (La Selva) amb una superfície de 12.000 metres quadrats, dedicats en exclusiva a les operacions de comerç electrònic.

El **Grup Inditex** construirà a Cerdanyola (Vallès Occidental) el nou centre de desenvolupament i disseny de la seva marca Stradivarius, amb seu a Sallent (el Bages). Aquesta marca és la cinquena més important dins del grup i gestiona més de 950 botigues arreu del món, amb una facturació de 1.289 milions. Una vegada construït el centre, la seu central i l'activitat logística continuaran a Sallent, si bé està previst el trasllat d'unes dues-centes persones al nou centre del Vallès. Dins del mateix grup, es va posar en marxa la nova seu d'Oysho a Tordera (La Selva), amb una superfície de 7.000 metres quadrats, amb el veïnatge d'altres marques del grup, com Massimo Dutti, Bershka i Uterqüe.

3.3. Pell

L'any 2015 alguns indicadors del sector de la pell van empitjorar, a diferència de l'any anterior en el qual gairebé tots els indicadors presentaven resultats positius. La producció del sector va caure a un ritme important, de la mateixa manera que ho van fer les exportacions i els preus. El subsector de l'adoberia, el principal a Catalunya, va disminuir la seva producció a tots els segments, fins i tot a les pells bovines, les quals havien crescut en els darrers anys i que suposen més de la meitat de la producció de pells adobades catalanes. Pel que fa a les importacions del sector, per contra, van créixer, sobretot les de manufactures de pell. Per últim, l'ocupació, després de molts anys de disminuir, va augmentar lleugerament a Catalunya tal i com ho havia fet a Espanya l'any anterior

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	-
Ocupació	+
Preus	-
Exportacions	-
Importacions	+

Trets del sector

La indústria de la pell està integrada per dues grans àrees d'activitat vinculades a les diferents etapes del procés productiu: l'adoberia i l'elaboració de manufactures de pell. L'adoberia s'encarrega del tractament i la transformació de la pell en brut fins a l'obtenció de pells adobades (cuir). L'objectiu d'aquest procés és conferir a la pell en brut unes propietats físiques que li permetin ser emprada en l'elaboració de diferents manufactures, a partir d'una sèrie de tractaments químics i mecànics que aturen el procés de descomposició natural del teixit.

La pell en brut, primera matèria emprada en aquesta indústria, té diferents orígens i característiques, i en aquest sentit, es pot diferenciar entre la pell grossa (pell de vaca i de vedell) i la pell petita, on s'inclouen les d'ovella, de cabra, de porc i de conill. Finalment, la pell petita amb pèl rep el nom de doble faç o *doubleface*.

El procés d'adobament de la pell consta de quatre etapes que es duen a terme de manera consecutiva: ribera, adobament, post-adobament i acabats. Al seu torn, la pell adobada es converteix en un producte industrial intermediari emprat en un ampli ven-

tall de manufactures, que es nodreixen d'aquest cuir, que van destinades al consum final, com és el cas del calçat, la confecció de pell, la pelleteria, la marroquineria i la tapisseria (mobles i interior d'automòbils).

Evolució del sector el 2015

Internacional

L'any 2015, la **producció** del sector de la pell al conjunt de la Unió Europea va tornar a caure com ho havia fet l'any 2012 i va trencar la tendència dels darrers dos anys, en què havia crescut, tot i que a uns ritmes continguts. Segons dades d'Eurostat, l'any 2015 la producció del sector de la pell a la Unió Europea (UE-28) va caure un 3,9 respecte a l'any anterior. La caiguda més important es va donar a Itàlia, un 7,4%, que és un dels majors productors del sector a la Unió Europea. A més, a França, un dels altres països importants dins la Unió Europea per a aquest sector, la producció va caure un 1,4%.

Pel que fa als **preus** del sector, al conjunt de la Unió Europea van créixer un 2,4% el 2015, mig punt per sobre de l'any anterior i molt per sobre del creixement a països com Itàlia, on van augmentar al mateix ritme que ho havien fet l'any anterior. A França, per contra, van créixer gairebé un 5%.

L'**ocupació** del sector al conjunt de la Unió Europea també va augmentar,

Classificació del sector de la pell

Adoberia (15.11) (tractament de pells d'animals per a la seva utilització posterior)

Adob de pell petita:

- Adob de pell petita sense pèl (pell d'oví, cabrum i porcí)
- Adob de pell petita amb pèl (doble faç o *double face* o pell girada)

Adob de pell grossa

- Pell de vaca i de vedell

Adob d'altres pells

Manufactures:

- **Calçat** (15.2) (de vestir, d'esport, de treball, ortopèdic, etc.)
- **Confecció de pell** (14.11) (peces de vestir i accessoris de cuir)
- **Pelleteria** (14.2) (peces de vestir i accessoris de pèl animal)
- **Marroquineria** (15.12) (articles de viatge, bosses, motxilles, petits objectes, complements)

El sector a Catalunya

El sector de la pell a Catalunya (el cuir i les manufactures del cuir sense la confecció de peces de vestir) aplega, segons el Directorio Central de Empresas (DIRCE) de l'INE, l'any 2015, un total de 226 empreses, cosa que representa que, després de quatre anys seguits de tancaments, es recupera per primera vegada i s'acosta a les xifres de cinc anys enrere. Aproximadament un 13% són de fabricació de calçat, un 50%, d'adoberia i la resta, majoritàriament de marroquineria i articles de viatge. Aquestes empreses donen ocupació al voltant de les 3.000 persones i generen una xifra de negocis de 550 milions d'euros (dades de 2014).

El sector de la pell, doncs, té un pes relativament petit en el conjunt de la indústria catalana ja que suposa el 0,4% de la xifra de negocis, el 0,7% de l'ocupació i el 0,8% de les exportacions de la indústria catalana.

Respecte al sector de la pell del conjunt de l'Estat, Catalunya representa el 4,8% de les empreses, el 12,5% de la xifra de negoci, l'11,2% del VAB i el 6,8% de l'ocupació, cosa que vol dir que les empreses catalanes són més grans i productives. També són més exportadores, ja que les exportacions catalanes del sector suposen una mica més del 22% de les espanyoles i, en particular, les de la indústria adobera catalana suposen gairebé un 43% de les espanyoles.

Dins del sector de la pell, el subsector de l'adoberia manté la seva posició capdavantera dins d'Espanya, ja que representa, segons dades de la Unió d'Adobadors de Catalunya, al voltant del 40% de la producció i la meitat tant pel que fa al nombre d'empreses (50%), com al nombre de treballadors (47%). Les exportacions catalanes del subsector de l'adoberia també representen al voltant del 40% de les espanyoles, tot i que han anat perdent una mica de pes en els darrers anys.

En el segment de l'adoberia de pell petita, es pot distingir l'adoberia de pell d'oví sense pèl que es destina bàsicament a la confecció de peces de vestir i, en quantitats menys significatives, al calçat de senyora

d'alta qualitat. Aquest tipus de pell va suposar el 2015 poc més del 16% de la producció de l'adoberia catalana i un 70% de la producció espanyola d'aquesta especialitat, un percentatge molt semblant al d'anys anteriors.

Quant a l'adoberia de pell petita amb pèl, coneguda com a *double face*, que s'elabora a partir de l'ovella merina, té com a destí principal la confecció de peces d'abric i suposa un 14,1% de la producció catalana de pells adobades. Catalunya és, de llarg, el major productor d'aquesta pell a l'Estat. La producció catalana de *double face* suposa entre el 70 i el 75% de la producció estatal, un percentatge que ha anat creixent en els darrers anys.

La resta d'activitats de l'adoberia catalana es dedica a la pell grossa (de vacum), amb destinació preferent a la fabricació de calçat, tant de la sola com d'altres parts de la sabata, empenya o folre, que requereixen pells amb característiques adequades a la seva utilització. Tot i que en proporció menor, també s'utilitzen les pells per a la tapisseria, domèstica o de l'automòbil, la marroquineria i altres manufactures de cuir. La producció de pell bovina, que representa més de la meitat de la producció catalana (un 55,9% l'any 2015) suposa un 34% de la producció estatal.

El subsector de les manufactures de pell té una implantació molt desigual a Catalunya, on els segments més importants són la marroquineria, la confecció en pell, la pelleteria i el calçat. La majoria d'aquestes activitats són d'origen artesanal i molt intensives en mà d'obra, cosa que ha fet que pateixin directament la competència de països de baixos costos laborals, en especial els asiàtics, cap a on s'han anat desplaçant les produccions d'articles més bàsics, mentre que les empreses locals han elevat els seus nivells de disseny i qualitat. També cal destacar l'elevada dependència del mercat interior, malgrat l'important increment de l'esforç exportador en els darrers anys.

El sector de la pell (Codi 15 de la CCAE 09)

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	226	0,6	4,8	4.753
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	550.303	0,4	12,5	-
Ocupats (persones, 2014)	2.906	0,7	6,8	43.008
VAB (milers d'euros, 2014)	130.185	0,4	11,2	1.161.854
Exportacions (milers d'euros, 2015)	892.744	0,8	22,3	4.405.500

Notes:

- Inclou la indústria de la pell i el calçat, però no inclou la confecció de pell
- Les exportacions superen el volum de negoci degut a les importacions que es reexporten

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística

Amb relació a Espanya, el pes de les manufactures catalanes és important excepte en calçat, ja que el gruix d'aquesta activitat es concentra a la Comunitat Valenciana, amb més del 60% de la producció a nivell estatal.

La localització geogràfica de les empreses segueix dos models, segons si l'activitat desenvolupada és l'adoberia o les manufactures. Els centres tradicionals de l'adoberia han estat les comarques d'Osona, especialitzada en pell petita, i l'Anoia, en pell grossa. A més, hi ha instal·lacions productives al Vallès, Ribera d'Ebre, Pla de l'Estany o la Garrotxa. En canvi, a l'activitat purament

manufacturera, els principals nuclis estan situats a la regió metropolitana de Barcelona, i més concretament al Vallès Occidental, Barcelonès i Baix Llobregat.

La transformació del sector en els darrers anys ha incidit en una pèrdua de centres productius de l'adoberia, en especial a Osona, mentre que el retrocés ha tingut un menor impacte a l'Anoia, que d'aquesta manera s'ha convertit en el nucli central de l'activitat de l'adoberia catalana i cada vegada més internacionalitzada i especialitzada en pells per a articles de luxe. A nivell municipal, cal destacar la importància que l'adoberia manté a Igualada.

un 1,2%, un ritme pràcticament de la meitat del què ho havia fet l'any 2014. Tot i així, és un fet destacable, ja que consolida la generació d'ocupació del sector al conjunt de la Unió Europea. No obstant això, cal prendre la dada amb precaució ja que falta la informació d'Itàlia, el principal productor.

Espanya i Catalunya

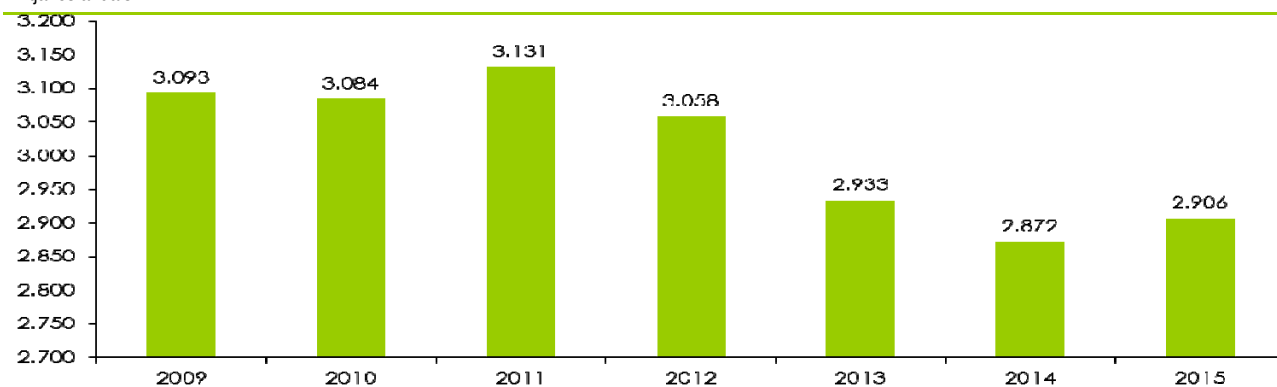
A Espanya, la **producció** del conjunt del sector no va variar respecte a l'any anterior, tot i que el comporta-

ment va ser molt diferent a les manufactures que a l'adoberia. La producció de l'adoberia a Espanya va caure un 4,3%, un ritme pràcticament idèntic al de Catalunya, on la producció de l'adoberia també va caure per segon any consecutiu.

En el cas català, la **producció** del sector de la pell va caure una altra vegada el 2015, deixant com a excepcional la pujada de la producció que es va produir l'any 2014.

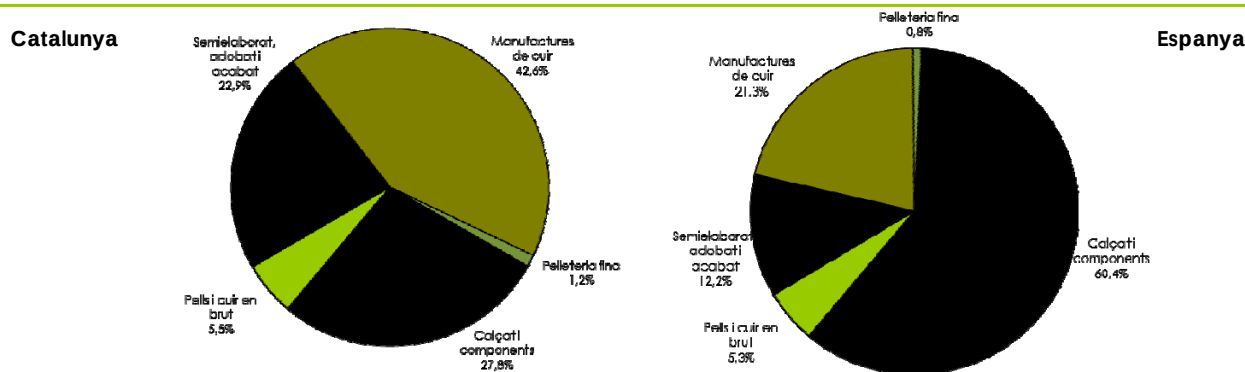
Pel que fa a l'evolució de l'**ocupació**, el comportament a Catalunya i a Espanya també va ser diferent, tot i que en tots dos casos va ser positiu. Així, mentre a Catalunya l'ocupació va créixer al voltant de l'1,2%, a Espanya ho va fer a ritmes més importants, un 5,9%. No obstant això, la dada d'Espanya representa una moderació en el ritme de creixement que s'havia observat en anys anteriors. A Catalunya, per contra, es va crear ocupació després de 5 anys consecutius de caiguda del nombre d'afiliats.

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de la pell. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Exportacions del sector de la pell. Any 2015
Percentatge



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM. ICEX

Comerç exterior del sector de la pell. Catalunya

	Milers d'euros		Percentatge de variació	
	Exportacions	Importacions	Exportacions	Importacions
2006	554.588	931.084		
2007	579.926	984.544	4,6%	5,7%
2008	663.280	1.184.135	14,4%	20,3%
2009	708.503	957.014	6,8%	-19,2%
2010	709.848	1.091.093	0,2%	14,0%
2011	810.450	1.167.354	14,2%	7,0%
2012	861.220	1.198.512	6,3%	2,7%
2013	939.944	1.223.161	9,1%	2,1%
2014	1.102.100	1.443.103	17,3%	18,0%
2015	1.094.672	1.572.406	-0,7%	9,0%

Font: IDESCAT a partir de Duanes

La demanda exterior el 2015 no ha jugat el paper que havia jugat en anys anteriors en què feia de motor per a la millora del sector, sobretot pel que fa al mercat europeu, on es destina una part molt important de la producció. Les **exportacions** catalanes van caure un 0,7% l'any 2015 arrossegades, principalment, per la caiguda de les exportacions de pells adobades, les quals van caure gairebé un 12% (un 11,8%) respecte al 2014. Les exportacions manufactureres, tot i presentar un creixement positiu (4,2% respecte al 2014), van desaccelerar el seu ritme de creixement de manera molt important i van mostrar un ritme cinc vegades inferior al de l'any 2014 (per sobre del 27%).

Paral·lelament, les **importacions** del sector de la pell a Catalunya l'any 2015 van augmentar un 9% respecte a l'any 2014. Van assolir la xifra de 1.572 milions d'euros davant dels gairebé 1.443 milions del 2014 i els 1.223

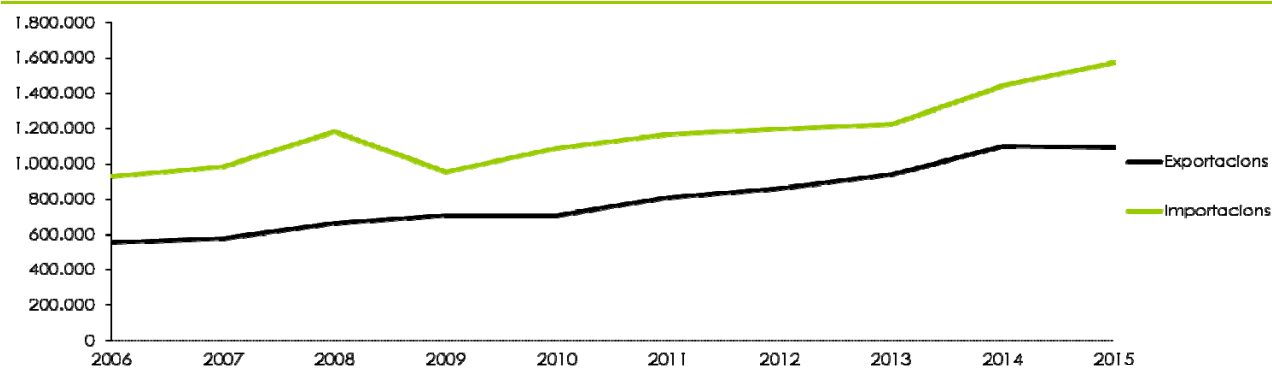
de l'any 2013. No obstant això, hi ha diferències per subsectors: mentre les importacions de pells adobades i acabades van disminuir un 18,0%, les de manufactures van augmentar un 11,5%.

A Espanya, les importacions del sector van tenir creixements lleugerament per sota dels de 2014. Les importacions van créixer un 10,9% respecte al 13,8% de l'any anterior. A diferència del què va passar a Catalunya, les importacions espanyoles de pells adobades i acabades van créixer un 3,6%, un creixement que, tot i ser positiu, dista molt del 18% de 2014. Les importacions de manufactures, per la seva banda, es van incrementar en un 12,7%.

La balança comercial catalana del sector va ser deficitària per quart any consecutiu, en gairebé 477 milions d'euros, a causa, principalment, de les importacions de marroquineria i de

calçat. El subsector de les pells adobades i acabades però, presenta un saldo comercial positiu, ja que les exportacions superen les importacions en més de 136 milions d'euros.

A Espanya, el sector de la pell va presentar el 2015 un saldo comercial negatiu de 207 milions d'euros, molt superior al del 2014, en el qual les importacions van superar les exportacions en 71 milions. Això s'explica per l'augment de les importacions de manufactures de marroquineria, les quals van créixer el 2015 en un 34,1%, i per l'espectacular augment de les importacions de pells adobades i acabades. L'augment de les importacions espanyoles de marroquineria va impedir, per tant, compensar l'augment en el saldo (positiu) de la balança comercial de calçat i complements, que va ser de més de 283 milions d'euros.

Comerç exterior del sector de la pell. Catalunya
Milers d'euros

Font: IDESCAT a partir de Duanes

Exportacions de la indústria de la pell a Catalunya i Espanya

Milers d'euros

	Catalunya			Espanya			% Catalunya/Espanya	
	2014	2015	% variació	2014	2015	% Variació	2014	2015
Pells i cuirs en brut	60.854	50.219	-17,5%	239.502	190.480	-20,5%	25,4%	26,4%
Adoberia simple i <i>wet blue</i> ¹	91.844	93.847	2,2%	153.084	156.134	2,0%	60,0%	60,1%
Adobat i acabat	160.896	129.126	-19,7%	400.546	364.533	-9,0%	40,2%	35,4%
Semielaborat, adobat i acabat	252.740	222.973	-11,8%	553.630	520.667	-6,0%	45,7%	42,8%
Confecció de pell	121.511	137.576	13,2%	204.944	240.359	17,3%	59,3%	57,2%
Marroquineria	341.979	369.631	8,1%	731.006	808.597	10,6%	46,8%	45,7%
Calçat i components	305.971	295.142	-3,5%	2.753.091	3.085.565	12,1%	11,1%	9,6%
Pelleteria	12.787	10.041	-21,5%	37.006	36.389	-1,7%	34,6%	27,6%
Altres manufactures	6.258	9.090	45,2%	32.600	38.635	18,5%	19,2%	23,5%
Manufactures de la pell i el cuir	788.506	821.480	4,2%	3.758.646	4.209.545	12,0%	21,0%	19,5%
Total sector	1.102.100	1.094.672	-0,7%	4.551.778	4.920.692	8,1%	24,2%	22,2%

(1) Els *wet blue* són cuirs adobats en òxid de crom amb un contingut elevat d'aigua i que no reben cap tractament posterior

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM, Icx

Importacions de la indústria de la pell a Catalunya i Espanya

Milers d'euros

	Catalunya			Espanya			% Catalunya/Espanya	
	2014	2015	% variació	2014	2015	% Variació	2014	2015
Pells i cuirs en brut	38.370	37.436	-2,4%	86.029	74.978	-12,8%	44,6%	49,9%
Adoberia simple i <i>wet blue</i> ¹	58.034	50.354	-13,2%	196.552	175.481	-10,7%	29,5%	28,7%
Adobat i acabat	46.844	35.646	-23,9%	449.906	494.123	9,8%	10,4%	7,2%
Semielaborat, adobat i acabat	104.879	86.000	-18,0%	646.459	669.604	3,6%	16,2%	12,8%
Confecció de pell	116.141	143.328	23,4%	219.242	253.337	15,6%	53,0%	56,6%
Marroquineria	421.228	501.098	19,0%	1.082.693	1.280.187	18,2%	38,9%	39,1%
Calçat i components	740.987	785.547	6,0%	2.541.489	2.802.197	10,3%	29,2%	28,0%
Pelleteria	8.734	7.036	-19,4%	26.692	25.768	-3,5%	32,7%	27,3%
Altres manufactures	12.765	11.961	-6,3%	21.160	22.364	5,7%	60,3%	53,5%
Manufactures de la pell i el cuir	1.299.855	1.448.971	11,5%	3.891.276	4.383.853	12,7%	33,4%	33,1%
Total sector	1.443.103	1.572.406	9,0%	4.623.764	5.128.435	10,9%	31,2%	30,7%

(1) Els *wet blue* són cuirs adobats en òxid de crom amb un contingut elevat d'aigua i que no reben cap tractament posterior

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM, Icx

Pel que fa a l'evolució dels **preus** del sector, mostren una evolució cada cop més moderada en el decurs dels darrers anys, tant a Catalunya com a Espanya. L'Índex de Preus Industrials (IPRI) del sector espanyol va augmentar tot just un 0,4% durant el 2015.

Evolució dels subsectors el 2015

Subsector de l'adoberia

Els països emergents són els que tradicionalment tenen una major producció de pells en brut, atesa la important cabana que mantenen. La seva posició quant a les pells adobades, és a dir, tractades i transformades en cuir, era tradicionalment molt menor,

però en les darreres dècades s'ha produït un clar desplaçament del centre de l'activitat adobera cap als esmentats països, aprofitant així la seva disponibilitat de primeres matèries, els seus menors costos salarials i els menors controls ambientals. D'aquesta manera, el continent asiàtic, segons dades de la FAO, s'ha convertit en el centre productiu més important, amb Xina com a líder mundial, i el segon productor ja no és Itàlia, sinó Brasil, tot i que amb xifres molt semblants. Els segueixen, en ordre d'importància, Rússia, l'Índia, Corea del

Sud, Argentina i els Estats Units, fins arribar a Espanya, que ocupa l'onzè lloc en el rànquing de productors mundials.

Tot i així, sembla que darrerament la producció en països asiàtics, en especial la Xina, ha disminuït, entre d'altres raons, per un augment en els controls ambientals. De tota manera, el continent asiàtic continua essent el primer comprador mundial, amb el 45% del total de les importacions de pells adobades, per tal d'abastir la seva indústria de manufactures.

A Europa, els principals centres de producció són a Itàlia i Espanya. En aquest sentit, Itàlia disposa d'una situació predominant en acumular a l'entorn del 60 % de l'ocupació i el 70 % de la facturació del sector. Per la seva banda, el conjunt del sector a l'Estat espanyol genera un 10% de l'ocupació a Europa.

La **producció** del subsector de l'adoberia a la Unió Europea l'any 2015 va caure a un ritme força superior al que ho havia fet un any abans. Així, mentre la producció adobera de la Unió Europea el 2014 va caure un lleuger 0,6%, el 2015 la caiguda va ser del 5,6%, segurament arrossegada per la caiguda al principal país productor, que és Itàlia, on va disminuir un 10%. L'any 2015, a diferència del 2014 en què el petit augment en la producció espanyola havia esmorteït la caiguda del conjunt de la Unió Europea, la producció espanyola no va aconseguir frenar la caiguda. A més, França, que és el tercer productor del subsector de l'adoberia a nivell europeu, també va veure disminuïda la seva producció, tot i que a uns ritmes molt inferiors als d'Itàlia o Espanya. La producció francesa de pells adobades va caure el 2015 un 0,5%.

Per contra, els **preus** del subsector de l'adoberia a la Unió Europea van créixer durant el 2015 un 2,5%. Un ritme molt semblant al d'Itàlia i al d'Espanya, on els preus van pujar un 2,2%, mentre que a França ho van fer un 5,1%, molt per sobre de la mitjana de la Unió Europea, tal i com havia passat el 2014.

La posició de la indústria adobera catalana dins l'Estat espanyol és de clar predomini, al representar aproximadament el 50% del total del nombre d'empreses i d'ocupació. L'evolució de l'adoberia a Catalunya en els darrers anys ve marcada per la dinàmica del sector descrita anteriorment i ha fet que la producció catalana s'hagi orientat gradualment cap a una activitat on el disseny i la qualitat són components bàsics dins d'una estratègia de diferenciació del producte respecte a la competència asiàtica.

Producció del sector de la pell
Variació anual en percentatge



Nota: les dades de Catalunya no es publiquen

Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials al sector de la pell
Variació anual en percentatge



Nota: l'IPRI de Catalunya per al sector de la pell no es publica

Font: IDESCAT i Eurostat

Producció de l'adoberia per tipus de producte
 Milers d'euros

	Catalunya			Espanya		
	2014	2015	Variació	2014	2015	Variació
Sola i articles d'adoberia vegetal	16.500	16.200	-1,8%	28.185	26.775	-5,0%
Boví	163.800	155.610	-5,0%	481.846	457.754	-5,0%
Oví sense llana	47.700	45.315	-5,0%	67.860	63.789	-6,0%
Pell girada (<i>double face</i>)	41.325	39.259	-5,0%	58.467	55.544	-5,0%
Altres	22.500	22.000	-2,2%	91.841	92.747	1,0%
Total	291.825	278.384	-4,6%	728.199	696.609	-4,3%

Font: ACEXPIEL/UDAC (Unió d'Adobadors de Catalunya)

L'any 2015, la **producció** de pells adobades a Catalunya va caure per tercer any consecutiu i a un ritme superior al que ho va fer els dos anys anteriors, un 4,6%, i es va situar en 278,3 milions d'euros, 13 milions menys que l'any 2014. La caiguda més important en la producció s'ha produït en les pells bovines, les quals representen un 55% de la producció adobera catalana i han passat d'una producció de gairebé 164 milions d'euros el 2014 a 156 milions l'any 2015. Per tant, el 2015 es confirma la tendència a la baixa

en la producció que ja s'havia començat a manifestar-se l'any 2013 (-0,7%) i el 2014 (-1,8).

La producció de pells adobades l'any 2015 va suposar el 39,9% de la producció espanyola, un percentatge lleugerament per sota del què havia suposat el 2014.

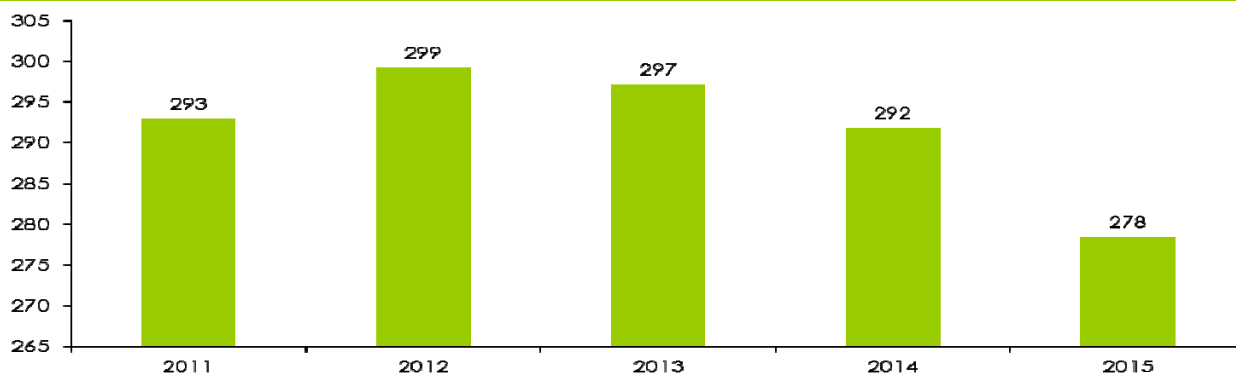
L'any 2015, la producció catalana es va situar encara molt per sota la producció de 4 anys enrere i l'espanyola, per primera vegada, també es va situar per sota dels nivells de 2011. Així,

mentre l'any 2011 a Espanya es van produir pells adobades per valor de 714,8 milions d'euros, la producció l'any 2015 es va situar en 696,6.

La caiguda de la producció del sector es deu, principalment, a la pell grossa, la qual va caure un 5% respecte al 2014, tant a Catalunya com a Espanya. A més, igual que havia passat el 2014, la caiguda en la producció de pell petita d'oví i double face també va ser important, un 5%, tot i que menor del què havia estat el 2014 en què les caigudes van ser del

Producció de pells adobades a Espanya
 Milions d'euros


Font: ACEXPIEL/UDAC (Unió d'Adobadors de Catalunya)

Producció de pells adobades a Catalunya
 Milions d'euros


Font: ACEXPIEL/UDAC (Unió d'Adobadors de Catalunya)

Exportacions de la indústria de l'adoberia a Catalunya segons tipus de pell
 Milers d'euros

	2014	2015	% variació 14/15	% Catalunya/Espanya
Pells bovines	99.034	79.872	-19,3%	38,4%
Pells ovines	30.068	27.035	-10,1%	60,5%
Pells cabrum	896	933	4,1%	4,5%
Doble faç i conill	30.685	20.789	-32,2%	40,3%
Altres pells	213	497	133,3%	1,3%
Total	160.896	129.126	-19,7%	35,4%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM. Icx

10% i el 13% respectivament. Aquests dos tipus de pell suposen, aproximadament, el 30% de la producció adobera catalana.

La caiguda de la producció els darrers anys s'explica, també, per dos motius. D'una banda, la climatologia i de l'altra, l'aparició de nous materials d'abric que són clars competidors del sector de la pell. Pel que fa a la climatologia, els hiverns són cada vegada menys freds, cosa que fa que les peces confeccionades de pell tinguin menys sortida i que els fabricants acumulin estocs d'un any per l'altre.

A Espanya, a diferència de l'any 2014, l'evolució va ser molt semblant a la del subsector a Catalunya. Així, la producció, tant de pell ovina com de double face, va caure (un 6% i un 5% respectivament). Tot i així, la producció d'aquestes pells al conjunt espanyol no té la importància que tenen a Catalunya ja que, conjuntament, només suposen el 17,1% de la producció espanyola de pell adobada. Aquesta caiguda en la producció de pells petites, que l'any 2014 va ser compensada pel creixement en la de

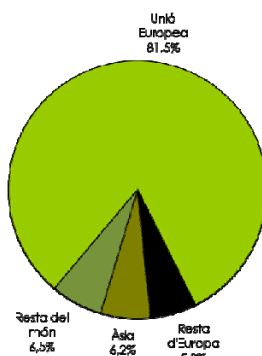
pell bovina, el 2015 no ho va poder ser ja que la producció espanyola de pell grossa també va caure un 5%.

La demanda exterior segueix sent el motor de creixement del subsector adober, tot i que ha perdut embranzida durant el 2015, degut, fonamentalment, a la caiguda de les exportacions a Àsia, Turquia i Rússia. Dels 278 milions d'euros de pell adobada produïda a Catalunya el 2015, un 46,3% es va dedicar a l'exportació, un percentatge menor del què havien suposat les exportacions l'any anterior, un 54%. Les pells grosses, les pells ovines i double face que, històricament, dedicaven una part més important a l'exportació que d'altres pells, el 2015 han vist reduïda de manera important el percentatge de les quantitats exportades. Així, mentre el 2014 es va exportar, respectivament, un 60%, un 55% i un 74%, el 2015 aquests percentatges van baixar fins al 51%, 46% i 52%, respectivament.

Les **exportacions** de pells adobades el 2015 van ascendir a poc més de 129 milions d'euros, juntament amb els més de 94 milions de pells adobades

simples i de wet blue. En conjunt, les exportacions de pells semielaborades, adobades i acabades es van situar en gairebé 223 milions d'euros. Tot i així, aquestes xifres van suposar, com ja s'ha comentat anteriorment, una caiguda de l'11,8% de les exportacions respecte a l'any 2014. Aquesta davallada, per segon any consecutiu, s'explica, sobretot, per la caiguda de les exportacions de pells adobades i acabades, que van caure un 19,7%, una taxa que triplica la de l'any 2014. Un any més, el petit creixement de les exportacions de pells adobades simples i wet blue no van poder compensar aquesta caiguda ja que les exportacions tan sols van créixer un 2,2%, a diferència de dos anys abans en què havien crescut 16,5%.

Per tipus de pell, cal destacar que l'any 2015 van caure les exportacions de totes les pells amb l'excepció del cabrum, tot i que tenen un pes ínfim en el conjunt de les exportacions adoberes catalanes. Les exportacions de pell grossa es van situar en 79 milions d'euros, 20 menys que un any enrere, cosa que suposa una caiguda de més del 19%. Aquesta caiguda és

Mercats destinataris de les exportacions catalanes del sector de la pell. 2015
 Percentatge


Font: IDESCAT

Principals mercats de l'adoberia catalana
Milers d'euros

	2014		2015		% variació Exportacions 14/15
	Exportacions	% sobre total	Exportacions	% sobre total	
Unió Europea	111.132	69,1%	98.582	76,3%	-11,3%
Resta d'Europa	8.710	5,4%	3.876	3,0%	-55,5%
Àsia	34.122	21,2%	21.412	16,6%	-37,2%
Resta del món	6.931	4,3%	5.257	4,1%	-24,2%
Total	160.896	100,0%	129.126	100,0%	-19,7%

Nota: No s'inclou l'adoberia simple i wet blue

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM. Icx

rellevant perquè les bovines suposen al voltant del 62% del total d'exportacions de pells adobades catalanes. Per la seva banda, les exportacions de pell ovina i de doble faç i conill, que conjuntament l'any 2015 van suposar un 37% de les del sector adober, també van caure durant el 2015, un 10,1% i un 32,2% respectivament.

Per últim, cal esmentar la recuperació en les exportacions de pells de cabrum, les quals havien patit una davallada durant dos anys consecutius, i que el 2015 van augmentar fins als 933.000 euros, un 4,1% més que el 2014. Cal recordar, però, que les exportacions d'aquest tipus de pell no representen ni un 1% del total.

Pel que fa als mercats als quals es dirigeixen les exportacions catalanes de pells adobades, cal destacar que la Unió Europea segueix sent el principal client, amb més del 76% de les exportacions l'any 2015, un percentatge que ha anat creixent amb els anys a mesura que les dels països asiàtics anaven perdent pes. Tot i així, a diferència d'altres anys, les exportacions catalanes de pells adobades a països de la Unió Europea van disminuir un 11,3% l'any 2015. La caiguda, encara més forta, de les exportacions adoberes a d'altres països europeus, així com a Àsia, va suposar que les exportacions a dins de la Unió Europea guanyessin pes tot i la seva davallada. El 2015, les exportacions a la resta d'Europa van caure per segon any consecutiu per sobre del 50%, fet que contrasta amb el creixement de l'11,3% que havien experimentat el 2013. Així, mentre el 2013 les exportacions catalanes de pells adobades a països no membres de la Unió Europea suposaven el 10,3% del total d'ex-

portacions, el 2015 només van suposar-ne un 3%.

El principal destinatari d'aquestes exportacions a països no membres de la Unió Europea va ser Turquia, on es van exportar al voltant d'1,6 milions d'euros de pells adobades, molt lluny dels més de 75 milions que es van exportar, per exemple, a Itàlia o els 52 de França, principals destinataris, tot i que les exportacions a aquests dos últims països van caure durant el 2015.

Pel que fa a les exportacions a Àsia, el comportament va variar per països. Mentre les exportacions catalanes de pells adobades a la Xina van passar de 4,9 a 6,4 milions d'euros el 2015, les exportacions a l'Índia van seguir la tendència decreixent iniciada uns anys enrere (van passar de més de 8 milions d'euros l'any 2014 a 5,9 milions el 2015). En conjunt, els mercats asiàtics han anat perdent quota amb relació a les vendes exteriors del sector adober català. Mentre l'any 2010 un 40% de les exportacions catalanes adoberes es destinaven a mercats asiàtics, el 2012 aquest percentatge era del 24% i el 2015 amb prou feines va superar l'11%.

A les exportacions de pells adobades cal afegir-hi també les de pells semi-elaborades, que el 2015 van ser de 93 milions d'euros i, a més, les exportacions de pells en brut, que van ser de 50,2 milions més, un 4,5% de les del sector de la pell a Catalunya, un percentatge lleugerament per sota del què van ser el 2014, però per sobre del què representen a Espanya (un 3,8%). En ambdós casos, però, han perdut pes en els darrers anys.

Pel que fa a les **importacions** catalanes de pells adobades, l'any 2012 havien caigut un 10,6%, l'any 2013 ho van fer un 6% i l'any 2014 van invertir la tendència i van créixer un 5,6% fins a situar-se per sobre dels 100 milions. El 2015, però, van tornar a caure gairebé un 24% fins a situar-se als 86 milions d'euros. A més, mentre les importacions catalanes de pells adobades i acabades queien, les espanyoles van créixer (9,8%).

Tal i com ja s'havia notat altres anys, tenint en compte que una part important de la indústria de marroquineria es concentra a Andalusia i la indústria del calçat, a la Comunitat Valenciana, aquest major creixement de les importacions a la resta de l'Estat té sentit, ja que està relacionat amb un augment de la demanda de pells per a manufactures.

Durant el 2015, i un any més, la balança comercial de pells adobades va presentar superàvit, tot i que menor respecte a anys anteriors. Mentre el superàvit l'any 2013 havia estat de 161 milions d'euros, l'any 2014 es va situar en 148 i el 2015 en 136. Pel que fa al sector de les pells en brut i semi-elaborades, també va presentar un saldo positiu de 12,7 milions d'euros, 10 menys que l'any anterior.

• Segment de l'adoberia de pell petita

Aquest segment d'activitat representa entre un 30 i un 35% de la producció del subsector de l'adoberia catalana, i el 70% respecte al segment del conjunt de l'Estat. L'especialitat de pell petita concentra les empreses de dimensió més gran del subsector de l'adoberia, les quals elaboren un pro-

Exportacions de les manufactures de la pell a Catalunya
 Milers d'euros

	2014	2015	% variació 14/15	% Catalunya/ Espanya
Confecció de pell	121.511	137.576	13,2%	57,2%
Marroquineria	341.979	369.631	8,1%	45,7%
Calçat i components	305.971	295.142	-3,5%	9,6%
Pelleteria	12.787	10.041	-21,5%	27,6%
Altres manufactures	6.258	9.090	45,2%	23,5%
Total	788.506	821.480	4,2%	19,5%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM. Icx

Importacions de les manufactures de la pell a Catalunya
 Milers d'euros

	2014	2015	% variació 14/15	% Catalunya/ Espanya
Confecció de pell	116.141	143.328	23,41%	56,58%
Marroquineria	421.228	501.098	18,96%	39,14%
Calçat i components	740.987	785.547	6,01%	28,03%
Pelleteria	8.734	7.036	-19,43%	27,31%
Altres manufactures	12.765	11.961	-6,30%	53,48%
Total	1.299.855	1.448.971	11,47%	33,05%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM. Icx

ducte que, en un 75-80%, va destinat a la indústria de la confecció, fet que, juntament amb l'elevada capacitat exportadora de la branca, fa que una part important de la seva producció es destini als mercats europeus. També les empreses han estat pioneres en la deslocalització de part de la seva producció, en especial de les fases inicials, cap a països emergents que, amb primeres matèries pròpies, baixos costos laborals i de regulació mediambiental, són altament competitius.

L'any 2015, la producció de pells adobades ovines i *double face* va ser de 84 milions d'euros: 45,3 milions corresponen a pells ovines i la resta, a *double face*. En comparació amb l'any anterior, la producció de pell ovina va caure un 5% i la de *double face* ho va fer en un 5%, xifres que contrasten amb les majors caigudes de l'any 2014.

L'adob de pell petita d'oví sense pèl, una activitat que està conformada per petites i mitjanes empreses, té un important dinamisme exportador, ja que ven a l'exterior prop de la meitat de la producció. Un altra especialització rellevant de l'adoberia catalana

és la de la pell petita amb pèl (o pell girada o *double face*), que té un reconegut prestigi a nivell mundial per la qualitat de la seva matèria primera (pell d'ovella merina autòctona) i pel tractament de la pell, cosa que determina una alta quota d'exportació. La producció catalana d'aquesta pell representa més del 67% de la que es genera a tot l'Estat.

Dins de l'especialitat de pell petita cal destacar la de conill, que ha tingut una bona demanda en els darrers anys en peces de vestuari de moda i complements, impulsada també per les millores en els tractaments i en la presentació de les pells. L'exportació catalana va adreçada principalment a Hong Kong, Turquia i Itàlia.

Les **exportacions** catalanes de pell petita d'oví sense pèl van assolir una xifra global de 27 milions d'euros l'any 2015, gairebé 3 menys que l'any anterior, la qual cosa representa una important caiguda, del 10,1%, i encadena dos anys seguits de caiguda. Per la seva banda, les exportacions de *double face* l'any 2014 van assolir la xifra de 20,7 milions d'euros, lluny dels 30 de l'any 2013.

La focalització de l'especialitat en el mercat de la confecció de pell, ha fet que en sigui molt dependent i també que estigui molt exposada a la competència de països emergents que operen les seves pròpies pells oferint un producte final (vestit) a un preu molt competitiu en el mercat, com és el cas de la Xina, l'Índia o el Pakistan.

El principal mercat de la pell petita sense pèl produïda a Catalunya és la Unió Europea, que aplega gairebé el 75% del total exportat. El principal país importador és Itàlia, que compra al voltant del 26% de la producció catalana de pells petites adobades, seguida de França, on s'hi destinen el 12% de les exportacions d'aquest tipus de pell. L'any 2015, la Xina torna a situar-se en tercera posició com a importador de pells petites catalanes i va importar-ne 2,4 milions.

Cal destacar, també, que les vendes d'aquest tipus de pell a Itàlia van caure i es van situar 13 milions per sota de les vendes de 4 anys abans en què es van exportar 35 milions d'euros a aquest país.

Balança comercial del sector de la pell a Catalunya i a Espanya
Milers d'euros

	Catalunya			Espanya		
	2014	2015	% variació	2014	2015	% Variació
Pells i cuirs en brut	22.484	12.784	-43,14%	153.473	115.502	-24,7%
Adoberia simple i <i>wet blue</i> ⁽¹⁾	33.810	43.493	28,6%	-43.468	-19.348	-55,5%
Adobat i acabat	114.051	93.480	-18,0%	-49.360	-129.590	162,5%
Semielaborat, adobat i acabat	147.861	136.974	-7,4%	-92.828	-148.938	60,4%
Confecció de pell	5.370	-5.752	-207,1%	-14.299	-12.978	-9,2%
Marroquineria	-79.250	-131.467	65,9%	-351.687	-471.590	34,1%
Calçat i components	-435.016	-490.405	12,7%	211.602	283.367	33,9%
Pelleteria	4.053	3.004	-25,9%	10.314	10.621	3,0%
Altres manufactures	-6.507	-2.871	-55,9%	11.439	16.271	42,2%
Manufactures de la pell i el cuir	-511.349	-627.491	22,7%	-132.631	-174.308	31,4%
Total sector	-341.003	-477.734	40,1%	-71.986	-207.743	188,6%

(1) Els *wet blue* són cuirs adobats en òxid de crom amb un contingut elevat d'aigua i que no reben cap tractament posterior

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM, Icxex

• **Segment de l'adoberia de pell grossa**

L'especialitat de l'adoberia de pell grossa (boví) va representar gairebé el 56% de la producció adobera catalana i, el 2015, va consolidar el seu pes en el conjunt de la producció espanyola d'aquesta pell, al voltant del 34%, un percentatge similar al de l'any anterior.

L'activitat es caracteritza per emprar mètodes de producció més tradicionals i per un ritme d'innovacions tecnològiques menors que d'altres especialitats de la indústria de l'adoberia. El calçat ha estat el mercat tradicional i més important de l'especialitat, però la reconversió empresarial d'aquest sector ha impulsat una diversificació cap a d'altres mercats, com són la marroquineria (bosses, bosses de mà, maletes, cinturons i articles de butxaca) i la tapisseria, en especial en productes de gamma superior que exigeixen una gran qualitat, peces grans i el seu assegurament en tot el procés. També l'especialitat ha dedicat una part dels seus esforços a millorar la seva presència exterior, ja que era una branca molt centrada en l'abastiment del mercat intern de calçat. Així, es va passar d'exportar només un 25% de la producció l'any 2000 a exportar-ne el 60% l'any 2014. El 2015, però, com ja s'ha indicat, el percentatge de pells exportades va disminuir fins al 51,3%.

L'any 2015, l'adoberia de pell grossa catalana va produir pells per valor de 155,6 milions d'euros, un 5% menys respecte a l'any 2014. La producció espanyola de pell grossa l'any 2015 va situar-se finalment en 457,7 milions d'euros, fet que va suposar una caiguda idèntica a la catalana, del 5%. Aquesta especialitat va gaudir el 2010 d'una recuperació important de la demanda dels seus productes, per la qual cosa la producció va tornar als nivells previs a la crisi del sector. La recuperació es va fonamentar en el bon comportament del segment del calçat, en especial en els mercats emergents, però també a la Unió Europea.

Les exportacions de pell grossa l'any 2014 es van situar en 95,7 milions d'euros, 5 per sobre de les del 2013. L'any 2015, però, van caure fins als 79 milions d'euros, fet que suposa una caiguda de gairebé el 20% en les exportacions d'aquests tipus de pell.

El mercat exportador d'aquests tipus de pell a Espanya va tenir un comportament millor que el català, ja que la caiguda no va ser tant forta, tot i que també va ser important, un 8,2%. Les exportacions espanyoles de pell grossa l'any 2015 es van situar en 208 milions d'euros, 15 per sota de la xifra del 2014.

Les exportacions de pells bovines catalanes van tenir com a principal destí els països europeus, principalment Itàlia i França, amb un 68% del total, i al voltant dels 28 i els 23 milions d'euros respectivament. Les exportacions d'aquest tipus de pell a Itàlia van créixer de manera important durant el 2015, gairebé un 11%. Per contra, les exportacions a França van patir una davallada molt important, un 43,6%. Hong Kong representa el tercer major client de pells bovines, amb un 6% de les exportacions, tot i que en els darrers anys ha perdut pes (el 2015, es van situar en 4,5 milions d'euros, lluny dels més de 24 que s'hi havien arribat a exportar l'any 2011).

Subsector de les manufactures de pell

El subsector de les manufactures a Catalunya va millorar la seva situació conjuntural el 2015, gràcies, un any més, a la bona marxa de les exportacions, les quals van augmentar, respecte al 2014, un 4,2%, impulsades, sobretot, pel creixement de les exportacions de confecció de pell i la marroquineria (un 13,2% i un 8,1%, respectivament). Per contra, les exportacions de calçat, que el 2014 havien crescut per sobre del 21%, l'any 2015 van caure un 3,5%.

Les exportacions de marroquineria catalana, que suposen un 44% de les manufactures del sector de la pell,

van ser de 369,6 milions d'euros, fet que va suposar un augment del 8,1% respecte al 2014, lluny del creixement que havien experimentat l'any 2014, que va ser de més del 36%. Tot i aquest creixement més contingut, les exportacions de marroquineria catalana marquen una tendència de recuperació respecte a la caiguda experimentada l'any 2013.

Pel que fa a les exportacions catalanes de calçat, l'any 2015 van caure gairebé 10 milions d'euros, fins a situar-se en els 295, fet que contrasta amb el creixement de més de 50 milions d'euros que havia experimentat el 2014. Així com les exportacions catalanes d'articles de marroquineria tenen un pes important en el conjunt de les espanyoles, amb un 46%, les exportacions de calçat català tenen un pes relatiu molt petit respecte a les exportacions espanyoles, aproximadament un 10%.

• Segment de la confecció en pell

Aquesta especialitat manté un important prestigi quant a les primeres matèries emprades i el seu disseny, orientat al mercat de la moda i la novetat. La qualitat de les pells és particularment apreciada, en especial la pell ovina i de raça merina, que s'utilitza en la fabricació dels productes de *double face*, una de les especialitats més conegudes internacionalment.

A Catalunya, hi ha mig centenar de petites empreses dedicades a aquesta activitat, però només 5 tenen més de 10 treballadors. Cal afegir-hi també un nombre important d'empreses de vestuari, de confecció i punt, que completen la seva oferta pròpia amb peces de pell, en especial en la temporada d'hivern. Aquesta estructura es reforça amb l'existència d'un nombre de petits tallers auxiliars especialitzats en aquest tipus de confecció. La producció al Principat representa la meitat de tot l'Estat espanyol i es concentra a les comarques del Vallès i el Barcelonès, en especial a Barcelona, Badalona, L'Hospitalet de Llobregat i Santa Coloma de Gramenet.

Aquest sector va augmentar les exportacions el 2015, per tercer any consecutiu, tot i que lluny dels creixements del 30% i el 36,7% experimen-

tats els anys 2013 i 2014 respectivament. El 2015 es van situar en 137 milions d'euros, un 13,2% més que les de l'any 2014, absorbint, així, un any més, part dels efectes de la menor demanda interna dels darrers anys. Tot i amb això, aquest segment va presentar una balança comercial desfavorable també el 2015 ja que les importacions dels articles de confecció de pell van ser de més de 137 milions d'euros, les importacions van ser de 143. Per tant, el saldo va ser de més de 5,7 milions negatius, molt lluny dels 17 milions de l'any 2013.

• Segment de pelleteria

Aquesta especialitat es dedica a la confecció de peces de vestir i els seus complements fets amb pells d'animals amb pèl. Utilitza pells de valor amb una elaboració que exigeix una important qualificació, amb la qual cosa els articles són d'un preu elevat i amb una demanda concentrada en la temporada d'hivern.

La pelleteria és una activitat molt dependent del mercat interior, ja que la seva dedicació internacional és baixa. L'any 2015 van tornar a caure les exportacions d'aquest tipus d'articles (un 21,5%) i, a diferència del 2014, també en van caure les importacions, un 19,4%. Amb tot, el segment presentava un saldo exterior positiu de més de 3 milions d'euros, molt inferior al de l'any 2013, que va ser de 12,5 milions. Aquest és l'únic segment manufacturer que, any rere any, presenta un saldo exterior positiu.

Pel que fa al destí de les exportacions catalanes de pelleteria, Itàlia i França lideren la llista, amb un 33% del total, un percentatge molt inferior al què va ser el 2014 (43%). El tercer país és Rússia, amb el 4%. Fora dels mercats europeus, Catalunya destina un altre 4% de les seves exportacions a Corea del Sud i el 3%, a la Xina. Les exportacions catalanes a Hong Kong han anat disminuint en els darrers anys.

• Segment de marroquineria

Aquesta branca produeix una àmplia gamma d'articles, en pell i també en altres materials, com teixits, plàstics o metalls. Els productes principals són:

articles de viatge (maletes, bosses, motxilles, etc.), complements de vestir (cinturons, bosses de mà, etc.) i petits objectes (carteres, portamonedes, corretges de rellotge, etc.).

La marroquineria manté un mercat tradicionalment molt estable, si bé ha sofert importants canvis en els darrers temps a causa de la creixent competència de productes asiàtics, en especial de Xina, principal exportador mundial, que són molt competitius gràcies als seus menors costos laborals, al ser la producció molt intensiva en mà d'obra. Aquesta competència exterior va impulsar una reconversió de la producció cap a nivells més alts de disseny i qualitat mentre que les importacions van anar cobrint progressivament els nivells més baixos del mercat.

També cal destacar els canvis en la distribució, amb l'aparició de cadenes de botigues especialitzades en marroquineria, com poden ser les de bosses o de maletes, i també el creixent protagonisme dels complements de marroquineria en l'oferta de les botigues de vestuari, tal i com es mostra en alguns dels esdeveniments empresarials destacats de l'any 2015.

Aquesta especialitat s'articula en una base de petits establiments, de tipus sovint artesanal, però també compta amb algunes empreses grans i mitjanes que concentren l'activitat en els mercats exteriors. Només s'exporta una quarta part de la producció, amb la qual cosa les empreses, en especial les petites, depenen molt de l'evolució del mercat interior, fet que en els darrers anys de crisi econòmica al nostre país ha suposat una dificultat més per al sector. Tot i així, cada vegada més, aquest subsector s'està obrint als mercats exteriors per a la seva supervivència.

Les vendes catalanes de marroquineria a l'exterior van ser el 2015 de 369 milions d'euros, més de 30 milions més que l'any 2014, cosa que suposa una augment del 8,1% respecte al 2014, lluny, però del creixement del 36,4% que va experimentar el 2014. Les exportacions de marroquineria catalana són entre el 40 i el 47% de les espanyoles, un percentatge que varia lleugerament en funció de l'any.

La major part d'exportacions s'adrecen a Europa i estan molt centrades en les bosses de mà i els articles de butxaca. El primer client és França, amb més de la meitat del total exportat, seguida, a molta distància, d'Itàlia i Alemanya. Portugal havia estat, fins ara, el tercer destinatari de les exportacions catalanes de marroquineria, però l'any 2014, tot i que les exportacions a aquest país van créixer un 29%, les destinades a Alemanya ho van fer més d'un 52% i el van superar. L'any 2015, les exportacions a Alemanya han tornat a créixer mentre que les exportacions a Portugal han caigut lleugerament. Les exportacions a aquests quatre països suposen, en conjunt, gairebé el 40% del total.

Per la seva banda, les importacions catalanes, un any més, van créixer i es van situar per sobre els 500 milions d'euros, més de 80 milions per sobre de les de l'any 2014. Els principals països des d'on s'importen articles de marroquineria són els asiàtics, amb gairebé dos terços del total, i d'Europa, amb al voltant del 30%. Xina i Itàlia encapçalen la llista.

• Segment de calçat

L'activitat del calçat no és rellevant dins l'estructura industrial catalana, ja que s'hi dediquen unes 25 empreses amb una ocupació de 225 persones, encara que també cal considerar-ne algunes de caràcter comercial que utilitzen mitjans productius de tercers però que tenen una important presència en el mercat. A nivell estatal, el calçat es troba molt concentrat a la Comunitat Valenciana, la qual aplega el 60% de la producció total.

El calçat és un altre exemple de la globalització de les activitats manufactureres, amb una concentració creixent en els països emergents, mentre que la indústria europea va haver de reconvertir-se cap a activitats de major valor afegit, basades en el disseny, la innovació i la qualitat. Els principals exportadors mundials són Xina (35% del total) i Itàlia (11%), que personifiquen els dos models abans citats.

El segment del calçat espanyol, igual que ha succeït al conjunt de la indústria, també ha tractat de compensar

la caiguda del mercat interior amb una major presència internacional, la qual cosa ha comportat una important millora en el nivell del producte ofert.

La indústria del calçat a Catalunya ha experimentat en els darrers anys unes xifres molt positives amb relació al sector exterior. L'any 2014, les exportacions de calçat català es van situar en més de 303 milions, una xifra que supera en més del 20% la del 2013. L'any 2015, però, es va trencar aquesta tendència i les exportacions catalanes de calçat van caure lleugerament (un 3,5%) fins a situar-se en els 295 milions d'euros. Les exportacions espanyoles de calçat, per contra, van tornar a créixer, un 12,08%, i van arribar per primera vegada als 3.085 milions d'euros. Les exportacions catalanes de calçat l'any 2015, per tant, van ser molt menys dinàmiques que les espanyoles.

Les importacions de calçat a Catalunya l'any 2015 van augmentar a un ritme molt menys fort del que ho havien fet el 2014. Mentre el darrer any havien augmentat un 23,8%, el 2015 ho van fer un 6% i es van situar lleugerament per sobre dels 785 milions. Les importacions es concentren en el calçat de tipus esportiu provinent d'Àsia, amb Vietnam i Xina com a principals proveïdors.

Cal dir, però, que mentre les exportacions catalanes del segment del calçat representen només al voltant del 10% de les espanyoles, les importacions catalanes de calçat tenen un pes més important i arriben a triplicar el pes de les exportacions.

La balança comercial pel que fa al calçat és, òbviament, deficitària i la taxa de cobertura és baixa, al voltant del 40%, xifra que varia segons els anys. A Espanya, per contra aquesta taxa de cobertura és del 110%, i per tercer any consecutiu s'han exportat més manufactures del calçat de les que s'han importat.

Esdeveniments empresarials

A finals del 2015, es va inaugurar la seu de **Igualada Leather Cluster Barcelona**, el clúster d'indústries adoberes productores de pell de qualitat a la capital de l'Anoia. Des de finals de 2015, doncs, l'Adoberia Bella, al barri del Rec d'Igualada, acull, al seu primer pis, la seu i el showroom d'un dels gremis locals més simbòlics. El conjunt arquitectònic objecte de la recent restauració el formen dos edificis bessons, les adoberies **J. Bella i Bernades**, amb una façana davantera al carrer del Rec i una façana posterior al pati del Museu de la Pell d'Igualada. Es tracta de dues estructures de propietat municipal, adquirides respectivament els anys 2013 i 2007, de tres plantes i amb una superfície total de 1.060 metres quadrats. El primer edifici es va començar a aixecar a finals del segle XIX i, amb successives ampliacions es va constituir, a començament del segle XX, el conjunt que avui es pot apreciar. La capital de l'Anoia és un dels principals referents mundials en el tractament de la pell de qualitat. L'Ajuntament col·labora estretament amb el Gremi de Blanquers en la implementació del projecte Igualada, *Capital Europea de la Pell de Qualitat*.

En aquest marc, i amb el segell UPC Barcelonatech, s'ha creat la **Càtedra A3 d'Innovació en la Pell, el Tèxtil i la Moda**; s'ha construït un nou Campus Universitari al Pla de la Massa que acull estudis de grau i màsters estretament vinculats al sector; s'han executat diferents millores en l'estació de depuració d'aigües a tocar del riu Anoia; i s'ha projectat el futur Parc d'Innovació del Cuir i la Marroquineria Igualada-Jorba-Òdena que ha d'acollir a mig termini les empreses adoberes.

La firma de calçat esportiu **Munich** va llençar durant el 2015 una nova marca de calçat femení (Duo). La nova marca dependrà del holding de Munich però tindrà una estructura i un funcionament independents de la matriu. Amb aquesta nova marca,

l'empresa de Capellades vol arribar a un segment que fins ara els havia costat degut a la vinculació històrica de la marca amb esports com el handbol o el futbol. A més, també el 2015 l'empresa va anunciar que preveu obrir set noves botigues a la Xina on opera des de fa 10 anys. Munich

té presència a més de 40 països al món.

L'empresa d'origen madrileny **Acosta** va emprendre el 2015 una nova etapa de la mà de l'empresa catalana **Camlann 537 AD**, la qual va adquirir la marca l'any 2012. Durant aquest

temps en el qual han invertit 2 milions d'euros, han obert diferents punts de venda i han creat col·leccions noves aprofitant el coneixement del sector que ja tenia Camlann. Tot i que l'empresa és catalana, els articles d'Acosta es fabriquen a tallers d'Ubrique, Madrid i Alacant.

3.4. Fusta, suro i moble

L'any 2015, el nombre d'empreses en el sector de la fusta, el suro i el moble es va reduir un 8,8% a Catalunya, seguint la tònica d'anys anteriors. No obstant això, per primera vegada des de l'inici de la crisi, l'afiliació a la Seguretat Social va créixer (+2,5%). També es confirmà la tendència positiva de la producció que ja s'inicià el 2014 (3,8%) i continuà el 2015 (+3,1%), tant pel què fa a la producció de fusta i suro (+4,5%), com a la producció del moble (+1,7%, que el 2014 encara va disminuir). Les exportacions de fusta, suro i moble també van créixer (+12,4%, concretament un +15,7% al subsector de la fusta i suro i un +10,8% al subsector del mobiliari). Per la seva banda, les importacions van augmentar considerablement: un 10,9% (fusta i suro) i un 15,3% (mobles).

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	++
Importacions	++

Trets del sector

La **fusta** és una matèria primera renovable, reciclable, reutilitzable i posseeix unes característiques físicoquímiques que la converteixen en un material molt versàtil. L'aprofitament de la fusta crea riquesa per a les zones rurals, permet mantenir la muntanya "neta" reduint el risc d'incendis i és una eina efectiva contra el canvi climàtic, ja que la fusta extreta conserva el CO₂ que va fixar quan estava en creixement i, per tant, a més de no contaminar en el seu procés de producció, obté l'energia dels seus propis residus.

Habitualment, hom distingeix entre la indústria de primera transformació de la fusta, que dona lloc a productes semielaborats, i la indústria de segona transformació, que proporciona productes finals directament utilitzables per l'usuari, ja sigui el consumidor o les empreses constructores. Dins la primera transformació, s'engloben activitats com ara la serrada, la preparació industrial de la fusta o la fabricació de fulloles, taulers i plafons; dins de la segona, s'inclouen activitats com la producció d'estructures i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció, la fabricació d'envasos i embalatges de fusta i d'altres productes de fusta.

Les vendes del subsector de la fusta han disminuït un 50% en set anys i la meitat de les empreses han hagut de tancar. A Catalunya, el 67% de la superfície és boscosa i ha crescut un 7% en els darrers 10 anys, però quasi tota la fusta que s'utilitza ve de fora (Gremi de Fusters de Barcelona), ja que la fusta catalana no té prou qualitat per utilitzar-se per a la construcció

i els mobles, com a conseqüència de la degradació dels boscos, que impedeix millorar-ne la qualitat. El Gremi aposta per millorar la seva qualitat i reduir les importacions, les quals sempre seran més cares que la producció pròpia.

Confemadera posa de relleu que existeix una pressió creixent sobre el compliment d'estàndards europeus i internacionals, per exemple, amb relació a les dimensions, la seguretat, els acabats o la sostenibilitat. Així, la normalització és clau per a la competitivitat dels productes en el mercat exterior. L'Observatorio Industrial de la Madera (OIM) posa de manifest la importància de desenvolupar productes que reuneixin propietats com la seguretat contra incendis, la resistència i durabilitat, la protecció davant l'agressió d'insectes o fongs i el respecte per a la salut del consumidor.

Segons les classificacions d'activitats econòmiques, el **suro** forma part del subsector de la fusta, juntament amb la cistelleria i l'esparteria. El seu principal producte final són els taps d'ampolla, que s'utilitzen tant per als vins tranquils (taps naturals o aglomerats) com per al cava, el xampany i altres

Classificació del sector de la fusta, el suro i el moble

Subsector de la fusta i el suro

Fabricació d'envasos i altres productes de fusta

Serrada i planejament de la fusta (CCAE 161)

Fabricació d'envasos i embalatges de fusta (CCAE 1624)

Fabricació de taulers de fusta i fusteria per construcció

Fabricació de fulloles i taulers de fusta (CCAE 1621)

Fabricació de terres de fusta (CCAE 1622)

Fabricació d'altres estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció, excepte els terres de fusta (CCAE 1623)

Fabricació de productes de suro

Fabricació d'altres productes de fusta, suro, cistelleria i esparteria (CCAE 1623)

Subsector del moble

Fabricació de mobles d'oficina i d'establiments comercials (CCAE 3101)

Fabricació de mobles de cuina (CCAE 3102)

Fabricació de matalassos (CCAE 3103)

Fabricació d'altres tipus de mobles (CCAE 3109)

El sector a Catalunya

Catalunya és una de les comunitats autònomes amb més ocupats en aquest sector però, tot i amb això, té unes dimensions més aviat modestes a casa nostra. Segons la Encuesta Industrial de Empresas (EIE), la seva dimensió, mesurada en termes d'ocupació (14.175 persones), de xifra de negoci (1.400 milions d'euros) i de VAB a preus bàsics (460 milions d'euros), és bastant reduïda i el converteix en un dels sectors més petits de la nostra indústria (dins una classificació amb 19 agrupacions sectorials).

El sector de la fusta, suro i moble (FSM) català presenta una estructura molt atomitzada: amb un pes petit, és un dels sectors amb més empreses (2.045). Aquesta estructura és resultat del seu origen familiar, les baixes barreres d'entrada, l'escassa participació del capital estranger i la possibilitat d'organitzar-se en districtes industrials. Només 19 empreses (0,9%) tenen 50 ocupats o més i la dimensió mitjana és de 4,2 ocupats. Aquestes magnituds resulten bastant inferiors a les d'altres sectors de la indústria en conjunt (3,9% d'empreses amb 50 ocupats o més i dimensió mitjana d'11,8 ocupats).

La rendibilitat del sector FSM (calculada com el resultat de l'exercici sobre el volum de negoci) el 2014, últim any amb dades disponibles, va ser del 2,4%, és a dir un 30% inferior a la rendibilitat global de la indústria. La productivitat aparent del treball (VAB per hora treballa-

da) és d'uns 19 euros, menys de la meitat de la productivitat de la indústria en conjunt.

El subsector del moble representa aproximadament la meitat del sector FSM. Destaquen les branques de la producció de mobles de fusta per a dormitoris, menjadors i sales d'estar i la fabricació de mobles metàl·lics no classificats en altres apartats. La fabricació de taulers de fusta i fusteria per a la construcció i els productes del suro representen al voltant d'una sisena part del sector cadascun; i la fabricació d'envasos i altres productes de fusta, prop d'una quarta part (Encuesta Industrial de Productos, EIP).

Pel que fa al subsector de la **fusta**, les empreses es concentren, sobretot, a les comarques del Berguedà i Osona. Destaquen empreses de més de 100 treballadors com Alberch o Serradora Boix, però la resta són de dimensió molt més reduïda (SABI). El grau de concentració és mitjà en relació amb altres sectors manufacturers (els 5 establiments més grans concentren el 8,9% de l'ocupació i el 13% del volum de negoci).

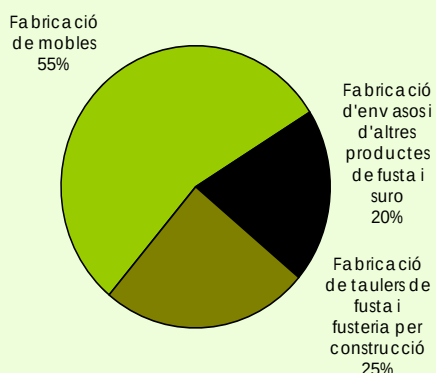
Quant a la fabricació de productes de **suro**, la producció es localitza sobretot a quatre comarques gironines (el Gironès, el Baix Empordà, la Selva i l'Alt Empordà) i, més concretament, a les poblacions de Cassà de la Selva, Llagostera, Palafrugell, Sant Feliu de Guíxols, Palamós, Santa Coloma de Farners i Figueres. Les empreses

El sector de fusta, suro i moble.

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria catalana	% sobre sector a Espanya	Unitats
Num. Empreses (2015)	2.045	9,5	15,2	13.438
Volum de negoci (milions d'euros) (2014)	1.406	1,1	14,0	10.024
Ocupats (2014)	14.175	3,4	13,8	102.716
VAB (M€) (2014)	459	1,6	15,4	2.990
Exportacions (milions d'euros) (2015)	631	1,0	20,5	3.077

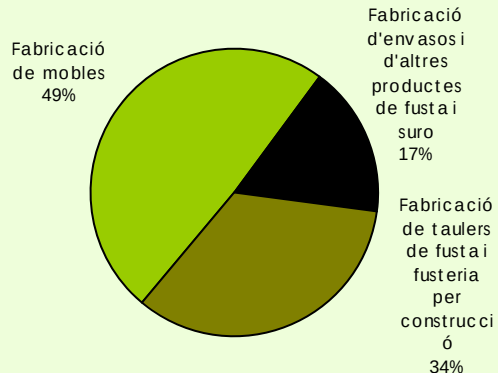
Font: IDESCAT i INE

Ocupats en cada subsector. Any 2014
Percentatge



Font: EIE

Volum de negoci. Any 2014
Percentatge



Font: EIE

més grans del sector surer a Catalunya són Francisco Oller, amb un centenar de treballadors i de capital majoritàriament portuguès, i Mundial Cork, de capital local (SABI).

Pel que fa al subsector del **moble**, l'activitat està geogràficament molt concentrada a les comarques del Montsià, on destaca el municipi de la Sénia, i al Vallès Oriental, on destaca La Garriga, considerats clústers del mobiliari a Catalunya. Les empreses arriben a unes dimensions més grans que al subsector de la fusta. Destaquen les catalanes Ros-1, Figueras International Seating, Fainsa, Carré Furniture, Disme, Muebles y Asientos de Oficina i Zedis, amb més d'un centenar de treballadors (SABI). El subsector del moble presenta també una concentració mitjana (els 5 establiments més grans concentren l'11% de l'ocupació i el 21% del volum de negoci). No obstant això, la destrucció dels productors més pe-

tits, tant al sector de la fusta com al del moble, fa que la concentració hagi augmentat una mica. Per la seva banda, la indústria de la fabricació de mobles per encàrrec està integrada per més d'un miler de tallers de dimensió molt reduïda, que es troben dispersos per tot el territori català i s'especialitzen en fabricació artesana.

L'esforç innovador en el subsector del moble es pot considerar modest amb relació al conjunt de la indústria. El 2013, la inversió en R+D interna fou d'1,5 milions d'euros (només un 0,2% sobre el total de la indústria catalana), cosa que suposà un cert empitjorament respecte al 2012. Pel que fa als resultats de la innovació, aquest sector va sol·licitar a la European Patent Office 1,5 patents per milió d'habitants el 2012, el triple de sol·licituds que al conjunt de l'Estat (0,5), però molt inferior a la mitjana de la UE (30,7).

vins escumosos (taps aglomerats per a escumosos). Però també cal destacar l'existència d'una indústria auxiliar que proporciona productes intermedis als productors de taps (suro granulat, discos de suro homogeni, màncs per a taps tècnics, taps naturals semiacabats, etc.).

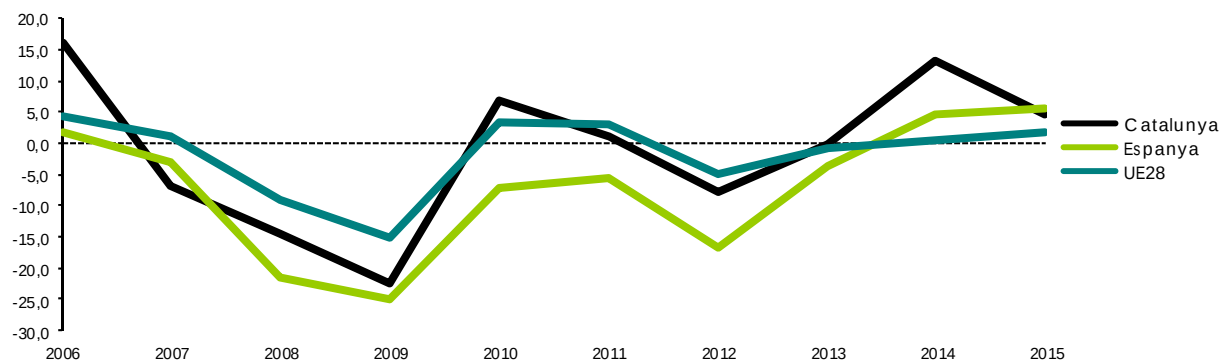
Dues tercers parts de la producció mundial de suro estan destinades als

taps. Per tant, a diferència del moble, no es tracta d'un subsector de béns de consum durador i la seva demanda està estretament lligada a l'evolució de les vendes de vins. La resta de la producció mundial de suro es dedica als diversos tipus d'aglomerats (negre o blanc) i a una varietat de productes que van des d'elements artesanals i decoratius (safates, rellotges, quadres, etc.) fins a subministra-

ments industrials (com per exemple, juntes de motors).

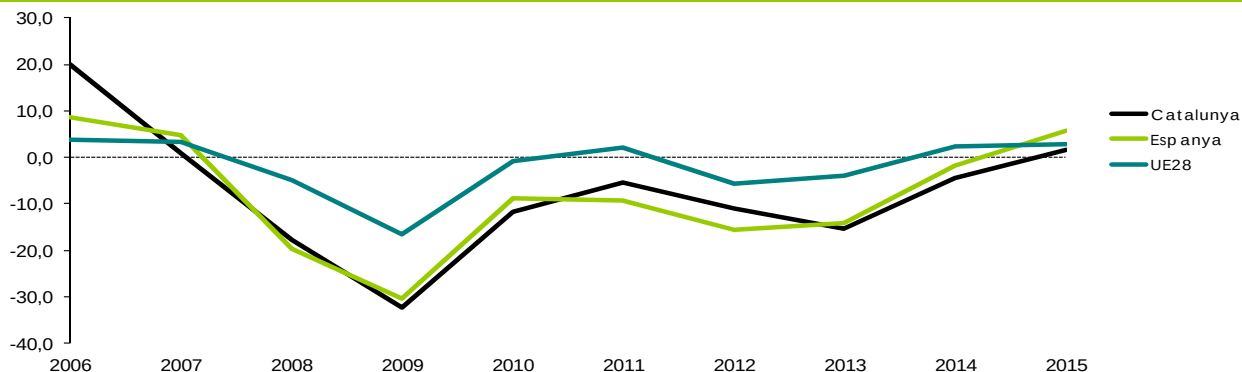
Els principals agents de la cadena productiva del suro són: els propietaris de les alzines sureres, de les quals s'extrau la matèria primera; els "preparadors" o productors de planxes, responsables de la primera transformació de l'escorça de les sureres

Producció del subsector de la fusta i el suro
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

Producció del subsector del moble
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

en un producte industrial; i els fabricants de manufactures.

Tot i haver-se consolidat com a indústria transformadora, el suro d'origen català cobreix, amb prou feines, el 15% de les necessitats del sector surer a Catalunya, el qual processa prop d'un terç de la producció mundial. Aquest fet fa que el Principat tingui una forta dependència del suro procedent de l'exterior i sigui molt sensible a l'evolució del preu de la matèria primera, especialment en el cas dels taps per a vins tranquils, fabricats íntegrament de suro natural. Les empreses fabricants de taps n'adquireixen una gran part a la resta de l'Estat, principalment a Andalusia i Extremadura, i també a Portugal.

El subsector del **moble** utilitza en bona part la fusta en totes les seves variants: fusta massissa (que procedeix directament del tronc dels arbres), la xapada (fines làmines de fusta que recobreixen altres fustes de qualitat inferior) o la contraxapada (taulers fets a base de làmines de fusta encolades o premsades); però també incorpora altres materials com l'alumini,

el ferro, el vidre, el plàstic o el vímet i altres materials naturals. Segons el procés productiu, es pot distingir entre mobles de fabricació seriada o per encàrrec. I segons la destinació, entre mobles d'oficina, cuina, dormitori, bany, etcètera.

Des del punt de vista de la demanda final, els productes del moble són en general béns de consum durador i, per tant, tenen una dependència directa de l'evolució de variables com ara la renda real disponible de les famílies, el cost del finançament extern, l'evolució de la construcció residencial, la freqüència en la renovació del mobiliari i la distribució del consum domèstic entre béns duradors i no duradors.

Segons algunes veus del sector del moble, els problemes actuals d'aquest sector s'atribueixen al menor poder adquisitiu del consumidor i als estrets lligams amb la construcció. A més, es reconeix que han canviat les preferències del consumidor, que ara dóna menys importància al moble com a signe de distinció de les llars. L'exportació és un element clau per a

aquest sector, en tant que suposa una via de creixement per a les empreses més enllà del mercat intern. A més, des del Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i Moble de Catalunya s'està impulsant la reorientació del negoci des del canal retail (moble per a la llar) cap al canal contract (moble per a col·lectivitats, com per exemple, els hotels).

Pel que fa a l'oferta, el sector del moble també està sotmès a una elevada pressió per part d'altres productors. Així, a part de la pressió que exerceixen els tradicionals competidors europeus (Itàlia, Alemanya, Portugal, França) amb productes de major diferenciació, qualitat i disseny, els productors catalans estan subjectes a la competència exercida pels productors de l'Europa de l'Est, la Xina i el Sud-est asiàtic. També existeix pressió per la creixent concentració en el sector de la distribució i per les polítiques mediambientals.

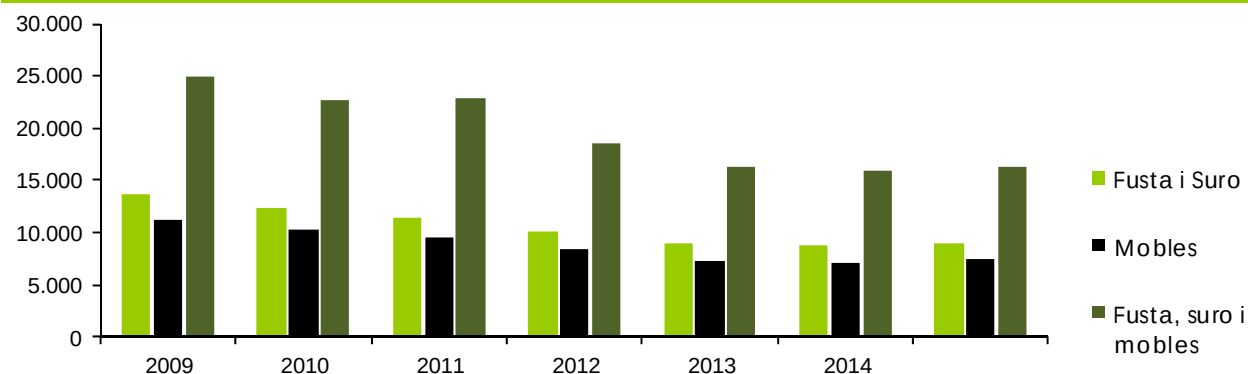
Pel que fa al conjunt del **sector de la fusta, el suro i el moble** (en endavant FSM), algunes veus posen de manifest que la reduïda dimensió de les em-

Exportacions i importacions al sector de la fusta, suro i moble. Catalunya
Milions d'euros



Font: Idescat, a partir de Duanes

Afiliació a la Seguretat Social en el sector de fusta, suro i moble. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Indústries de la fusta, suro, cistelleria i fabricació de mobles (CCEAE 16 i 31)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Afiliats a la Seguretat Social	16.289	114.025	2,5	3,6	14,3
Número d'empreses amb assalariats	2.045	13.438	-8,8	9,5	15,2
Empreses amb >= 50 assalariats	19	191	5,6	1,6	9,9
Índex de producció industrial (% var anual)	3,1	5,6	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	0,3	0,8	-	-	-
Importacions (MEUR)	1.073,5	3.570,6	14,4	1,6	30,1
Exportacions (MEUR)	631,0	3.077,1	12,4	1,0	20,5
Saldo (MEUR)	-442,5	-493,4	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	58,8	86,2	-	-	-

	Catalunya	Espanya	% Total F i M	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014	2014	2014
Persones ocupades	14.175	102.716	3,4	13,8
Import net xifra de negoci (MEUR)	1.406,5	10.023,9	1,1	14,0
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	459,2	2.990,4	1,6	15,4
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	30,6	239,7	0,7	12,8
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	2,4	0,0	71,9	-
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	19,0	17,2	47,5	110,8
Vendes realitzades a l'estranger (%)	25,5	n.d.	79,5	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación Tecnológica i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat); EPO (European Patent Office, dades d'Eurostat)

Notes. Imports expressats en milions d'euros; EIE: en el cas de Catalunya, el sector 16 (Fusta, suro i cistelleria) inclou el 1629, que en part correspon als productes de suro; el VAB es calcula a cost de factors; el VAB d'Espanya (dades SBS) i les dades sobre despesa i personal en R+D fan referència a l'any 2013; EPF: el consum en el cas d'Espanya correspon a l'any 2014

preses dificulta la seva competitivitat i destaquen la importància de guanyar dimensió a través d'establir aliances amb altres empreses, fusions o adquisicions, creació d'ens participats o unions temporals d'empreses (Confemadera, 2009).

L'estructura de costos del sector FSM ve determinada principalment pel factor humà i les primeres matèries. El factor treball suposa entre un 20 i un 30% dels costos, segons el producte, per la qual cosa el sector està exposat a una forta competència dels països de l'est d'Europa i els països asiàtics amb uns salaris molt inferiors als nostres. El sector ha patit una important pèrdua d'ocupació a causa de la caiguda de l'activitat en el sector de la construcció. El treballador representatiu d'aquest sector és un home jove, de nacionalitat espanyola i amb un baix nivell de qualificació, que té un contracte fix i treballa a

que té un contracte fix i treballa a jornada completa (EPA). Segons l'OIM, la manca de coneixements específics dificulta la competitivitat.

Pel que fa a les matèries primeres, la fusta base representa entre el 35 i el 50% dels costos de fabricació. El valor de la matèria primera depèn de la pròpia naturalesa de la fusta i, per tant, no és una decisió de producció. L'orografia i la climatologia del nostre país no afavoreixen la generació d'una fusta de qualitat i en dificulten la mecanització, la qual cosa genera un desavantatge competitiu i un encariment de les primeres matèries, que cal anar a buscar a fora. Aquest desavantatge s'agreuja amb els freqüents incendis que pateix el nostre país —sovint els costos derivats del transport de la fusta cremada superen el valor del producte. Per aquestes raons, les importacions de fusta són molt rellevants.

aquestes raons, les importacions de fusta són molt rellevants.

Pel que fa al capital, es calcula que actualment la capacitat instal·lada només s'està utilitzant al 60% en aquest sector, la qual cosa dificulta que es pugui amortitzar la inversió realitzada (AITIM, 2011).

Evolució del sector el 2015

Internacional

El sector FSM a la UE-28 està constituït per unes 292.000 empreses i 1.691.000 treballadors, que generen un VAB d'uns 58.000 milions d'euros i una xifra de negoci de 210.000 milions d'euros. El subsector de la fusta i suro representa al voltant del 56,5% dels ingressos del sector i el subsector del moble, el

Indústria de la fusta i el suro (CCAE 16)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Afiliats a la Seguretat Social	8.903	56.566	2,1	54,7	15,7
Número d'empreses amb assalariats	1.062	6.294	-8,8	51,9	16,9
Empreses amb >= 50 assalariats	8	86	60,0	42,1	9,3
Índex de producció industrial (% var anual)	4,5	5,6	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	-0,2	1,0	-	-	-
Importacions (MEUR)	220,6	1.181,4	10,9	20,6	18,7
Exportacions (MEUR)	218,7	1.366,9	15,7	34,7	16,0
Saldo (MEUR)	-2,0	185,5	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	99,1	115,7	-	-	-
	Catalunya	Espanya		% Total F i M	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014		2014	2014
Persones ocupades	6.322	47.093		44,6	13,4
Import net xifra de negoci (MEUR)	709,8	5.402,3		50,5	13,1
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	214,7	1.471,6		46,8	14,6
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	18,2	150,1		59,6	12,1
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	1,5	-0,9		-	-162,0
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	19,9	18,1		104,4	109,7
Vendes realitzades a l'estranger (%)	21,8	n.d.		85,4	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación Tecnológica i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat); EPO (European Patent Office, dades d'Eurostat)

del sector i el subsector del moble, el 43,5% restant. Dins del subsector de la fusta i suro, destaca la fabricació d'estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció (18,5% d'ingressos sobre el total del sector); i dins del subsector del moble, destaca la fabricació d'altres mobles diferents dels d'oficina, cuina i matalassos (24,4% d'ingressos sobre el total del sector) (SBS 2013). Pel que fa concretament al subsector del moble, Europa representa al voltant d'una cinquena part de la producció mundial, si bé ha perdut pes considerablement al llarg de l'última dècada. Els principals productors per ordre de magnitud són la Xina (37%), els Estats Units (11%), Itàlia (6%) i Alemanya (6%) (CSIL).

Després de les caigudes de la **producció** el 2012 i 2013, l'IPI de la Unió Europea va mostrar un comportament positiu el 2014 i 2015. Pel que fa a la fusta i el suro, la producció augmentà un 0,6% i un 1,6% en aquests

dos anys, respectivament; pel que fa al moble, un 2,4% i un 2,9%.

Els **preus** industrials van continuar creixent el 2015 (un 0,2% i un 0,9% a la fusta i el moble respectivament), seguint la tònica dels anys anteriors (el 2014 van créixer un 1,8% i un 1,1%).

Pel que fa als ocupats, les últimes dades disponibles corresponen al 2013, any en què el nombre d'**ocupats** al subsector de fusta i suro va disminuir un 2,8% i al subsector del moble, un 2,6%, en consonància amb les variacions negatives de la producció (SBS 2013).

Les darreres dades disponibles mostren que les **exportacions** van créixer per cinquè any consecutiu (5,9%); les **importacions** també van créixer (8,7%), a diferència del què succeí el 2013 i el 2014 (-0,5% i -1,1% respectivament). El sector FSM europeu va presentar un superàvit de 9.380 milions d'euros a la balança comercial i la

taxa de cobertura se situà per damunt de l'equilibri (115%), valors molt similars als del 2014.

Espanya

El sector FSM té un pes relativament modest sobre el conjunt de la indústria espanyola: ocupa 102.700 persones (5,3%), té un volum de negoci d'uns 10.000 milions d'euros (1,8%) i un VAB d'uns 3.040 milions d'euros (3,3%) (EIE 2014). D'any en any, el pes relatiu d'aquest sector sobre el conjunt de la indústria espanyola va disminuint, igual que passa també a nivell europeu.

El 2015, hi havia unes 13.440 **empreses** amb assalariats, unes 1.070 menys que l'any anterior (-7,4%). La dimensió empresarial en aquest sector és bastant reduïda (només l'1,4% són empreses mitjanes o grans, és a dir, amb més de 50 treballadors) (DIRCE).

En canvi, la **producció** industrial va créixer un 5,5% el 2015, seguint la tendència de 2014 (+0,7%) i després de set anys de profundes disminucions. Per subsectors, la producció de fusta i suro va créixer un 5,4% (més intensament que el 2014) i la de moble un 5,6% (que el 2014 fou encara negativa). En consonància amb la producció, cal destacar que el número d'afiliats a la Seguretat Social al sector FSM espanyol va créixer per primera vegada des de l'inici de la crisi (1,8%).

Les **exportacions** de FSM espanyoles van mostrar un molt bon comportament durant el 2015 (+10,6%), fet que va contribuir a compensar la forta reducció de la demanda interna dels últims anys i es va traduir en l'esmentada millora de la producció. Pel que fa a la fusta i el suro, les exportacions van augmentar un 9,9% i pel que fa al moble, un 11,2%, seguint el bon comportament de 2014 (7,2% i 5,6% respectivament). Així mateix, les **importacions** de FSM a l'Estat van continuar creixent (+14,8%), igual que el 2014 (+14,1%) i amb més força que les exportacions. Així la taxa de cobertura

se situà en un 86,2%, allunyant-se de l'equilibri.

Els **preus industrials**, que no han deixat de créixer en cap moment en aquest sector, van augmentar un 0,8%, una mica més intensament que el 2014 (+0,6%).

Catalunya

El 2015, el sector FSM (CCAIE 16 i 31) a Catalunya estava format per unes 2.045 empreses (el 9,5% de la indústria manufacturera). Les **empreses** van patir intensament la crisi econòmica i es van reduir un 8,8%, xifra que indica que van desaparèixer o van deixar de tenir assalariats; aquesta disminució s'afegí a les intenses reduccions dels anys anteriors (DIRCE).

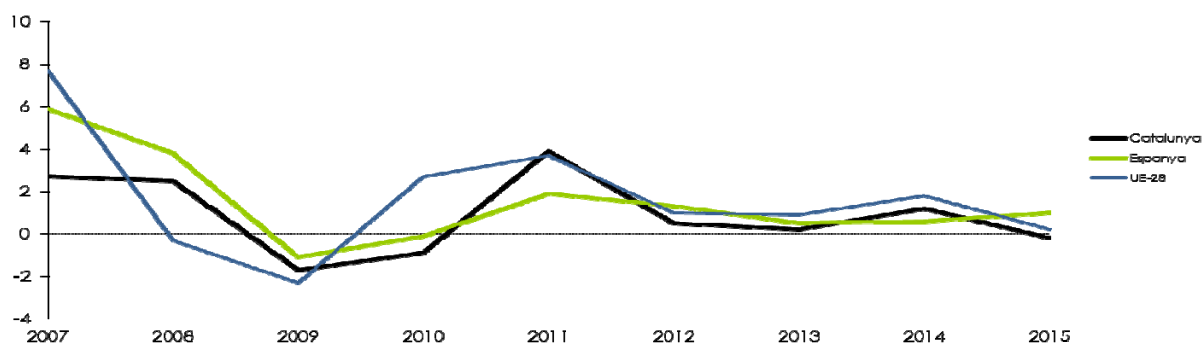
Però, a diferència d'anys anteriors (2007-2013), cal destacar que el 2014 i 2015 la **producció** industrial (IPI) va créixer un 3,8% i un 3,1% respectivament a Catalunya i ho féu amb més intensitat que al conjunt de la indústria (2,7%). En el cas de la fusta i el suro, la producció va créixer un 4,5%,

seguint la tendència positiva del 2014, i en el cas del moble, un 1,7%, fet que suposa el primer any de creixement des del principi de la crisi.

A diferència d'anys anteriors, el número **afiliats** a la Seguretat Social va créixer un 2,5% a casa nostra (enfront de la reducció del 2,7% del 2014). Aquesta evolució és similar a la de la indústria de la FSM al conjunt de l'Estat (+1,8%) i a l'evolució del conjunt de la indústria catalana (2,1%); a més és resultat de la millora de la producció que ja es va experimentar el 2014 i que va continuar el 2015. Cal posar de manifest la tendència a la concentració empresarial, ja que va disminuir el número d'empreses però no la producció ni el nombre de treballadors d'aquesta indústria. Aquesta tendència s'observà igualment al sector FSM espanyol i s'explica segurament perquè aquelles empreses que han resistit millor la crisi s'han enfortit i ara tenen més quota de mercat que abans.

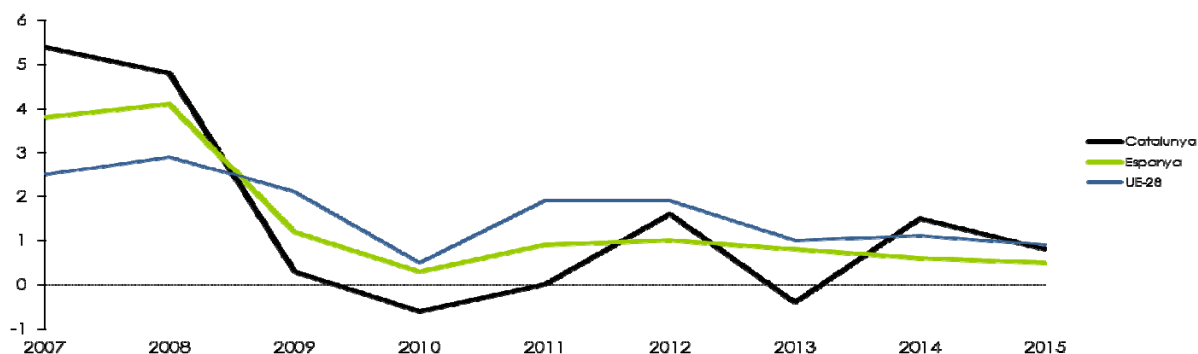
Les vendes a l'estranger en el sector FSM suposen aproximadament un

Preus industrials al subsector de la fusta i el suro
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de dades INE

Preus industrials al subsector del moble
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de dades INE

Fabricació d'envasos i altres productes de fusta (CCAE 161 i 1624). 2014

Percentatge

	% s/ segment	% s/ Espanya
Paletes, paletes caixa i altres plataformes per a càrrega, de fusta	43,1	18,3
Altres envasos i embalatges de fusta i els components	31,0	15,1
Fista serrada o tallada de gruix > a 6 mm; travesses de fusta sense impregnar per a vies fèrries	15,5	8,2

Font: EIP, Enquesta industrial de productes (INE)

25,5% del volum de negoci (EIE), xifra gens menyspreable atesa la necessitat de compensar la disminució de la demanda interna dels últims anys. El 2015, les **exportacions** del sector FSM van créixer un 12,4%, molt per damunt de l'increment del 2014 (2,0%), cosa que va contribuir a l'augment de la producció industrial.

Les vendes de fusta, suro i mobles a l'exterior van anar destinades majoritàriament als països comunitaris (62,9%): França (22,1%), Portugal (14,3%), Itàlia (7,9%) i Alemanya (6,4%). L'increment de les exportacions es deu tant a la millora de les intracomunitàries (+9,2%), com a la millora de les extracomunitàries (+18,4%).

Per la seva banda, les **importacions** van créixer també molt considerablement (+14,4%) i per damunt de les exportacions. En conjunt, el nostre país segueix essent molt més importador de fusta i moble que no pas exportador, per la qual cosa la taxa de cobertura se situa al 59%.

El 66,8% de les importacions s'originà a la UE-28, concretament a Alemanya (12,1%), Itàlia (9,6%), França (8,3%), Portugal (7,6%) i a països de l'est d'Europa (21,7%), entre els quals destaca Polònia (9,6%). Les importacions extracomunitàries (33,2%) s'originaren sobretot a la Xina (21,2%) i altres països asiàtics. Durant el 2015, les importacions dins de la Unió Europea van augmentar un 7,1% i les de fora un 32,3%.

Els **preus** industrials (IPRI) van créixer un 0,3%, a diferència del què succeí al conjunt de la indústria (-1,5%) i d'acord amb el creixement a l'Estat (+0,8%).

El subsector de la fusta i el suro

El 2015, hi havia unes 1.060 **empreses** al subsector de la fusta i suro (CCAE 16), cosa que representa la meitat del sector FSM. El nombre d'empreses va disminuir un 8,8%, fet que afectà també les que tenen més de 50 assalariats i que s'afegeix a la disminució d'anys anteriors (DIRCE). El subsector de fusta i suro va tenir uns 8.900 **afiliats** a la Seguretat Social, un 2,1% més que el 2014, a diferència dels anys anteriors (el 2014 encara va disminuir un 2,8%). Aquests dos fets suposen una millora en l'ocupació, així com una tendència a la concentració empresarial, que també s'observà al conjunt de la indústria FSM.

A diferència d'anys anteriors, cal destacar el notable increment de la **producció** (IPI) els anys 2014 (+13,3%) i 2015 (+4,5%), d'acord amb l'evolució de la producció espanyola (+4,5% i +5,6%). Només el 21,8% de les vendes de fusta i suro tenen lloc a l'estranger, de manera que les variacions en la demanda interna podrien ser les principals causes de l'evolució de la producció. No obstant això, les **exportacions** van mostrar un molt bon comportament (+15,7%) contribuint així a millorar la producció interna (al 2014, -1,8%).

El 66,0% de les exportacions van anar destinades a països de la UE-28, entre els quals destaquen França (27,1%), Itàlia (13,4%) i Portugal (8,0%) i van

mostrar molt bon comportament, ja que van créixer un 17%. A diferència del 2014, les vendes fora de la Unió Europea, que representen el 34,0% restant també van augmentar (+13,2%). Les exportacions extracomunitàries van destinades a Amèrica (9,9%), Àsia (9,8%) i Àfrica (8,1%).

Seguint la tendència iniciada l'any anterior, les **importacions** ja no van disminuir, sinó que van créixer un 10,9%. Amb tot, la balança comercial del subsector de fusta i suro va assolir pràcticament l'equilibri, fet que suposà una millora respecte al 2014.

El 2015, els preus de la fusta a les llotges de contractació i mercat en origen de Vic van mantenir-se relativament estables o, en el cas d'algunes varietats, van augmentar (freixe de 20 cm de diàmetre i l'acàcia prima). Els **preus** industrials van disminuir un 0,2%, seguint la tònica del conjunt de la indústria.

Dins del subsector de fusta i suro, es pot distingir entre el segment de la fabricació d'envasos i altres productes de fusta, el segment de la fabricació de taulers de fusta i fusteria per a la construcció i el segment de fabricació de productes de suro.

• Segment de la fabricació d'envasos i d'altres productes de fusta

Aquest segment industrial inclou la serrada i planejament de la fusta (CCAE 161) i la fabricació d'envasos i embalatges de fusta (CCAE 1624).

Les activitats d'aquest segment donen feina a unes 3.500 persones (un 24,8% del sector FSM), generen un volum de negoci de 470 milions d'euros i un VAB d'uns 126 milions (un 33,6% i un 27,5% respectivament). A més, Catalunya representa una sisena part de la producció espanyola (EIE).

Fabricació de taulers de fusta i fusteria per a la construcció (CCAE 1621-1623) Any 2014

Percentatge

	% s/ segment	% s/ Espanya
Finestres, balcons i els bastiments, portes i els bastiments i llindars de fusta	34,3	10,4
Construccions prefabricades de fusta	30,2	31,7
Altres tipus de fusta contraplacada, taulers de fusta aplacada i similars de fusta laminada	9,5	3,2

Font: EIP, Enquesta industrial de productes (INE)

Evolució dels subsectors el 2015

Fabricació d'envasos i altres productes de fusta (CCAE 161 i 1624)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Serrada i planejament de la fusta (CCAE 161)					
Número d'empreses amb assalariats	88	824	-3,3	4,3	10,7
Empreses amb >= 50 assalariats	2	13	100,0	10,5	15,4
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	2,9	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	1,0	-	-	-
Importacions (MEUR)	37,7	309,5	-16,3	3,5	12,2
Exportacions (MEUR)	19,5	112,7	4,0	3,1	17,3
Saldo (MEUR)	-18,1	-196,8	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	51,9	36,4	-	-	-
Fabricació d'envasos i embalatges (CCAE 1624)					
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	7,3	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	0,5	-	-	-
Importacions (MEUR)	21,6	93,9	9,7	2,0	23,0
Exportacions (MEUR)	15,0	129,6	1,8	2,4	11,6
Saldo (MEUR)	-6,5	35,6	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	69,7	137,9	-	-	-
	Catalunya	Espanya		% Total F i M	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2015	2014		2014	2014
Persones ocupades	3.515	20.022		24,8	17,6
Import net xifra de negoci (MEUR)	472,0	2.518,8		33,6	18,7
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	126,4	665,1		27,5	19,0
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	14,8	73,5		48,4	20,1
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	1,4	2,7		-	-
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	20,9	19,3		109,8	108,2
Vendes realitzades a l'estranger (%)	23,7	n.d.		93,0	-

Nota: Les dades de l'EIE inclouen, a més, el segment 1629

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i Idescat); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación Tecnológica i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat); EPO (European Patent Office, dades d'Eurostat)

La **dimensió mitjana** és de 4,9 ocupats per establiment, xifra similar al total del sector FSM (4,2 ocupats), però molt petita amb relació al conjunt de la indústria (11,8). Aquest segment presenta una concentració similar a altres: els 5 establiments més grans aglutinen el 13% de l'ocupació i el 19% del volum de negoci (EIE).

Els principals productes fabricats dins d'aquest segment són els que es mostren a la taula, que suposen el 90% del total.

Es tracta d'un segment relativament exportador (23,7% de les vendes), de manera que l'evolució de la producció està sobretot lligada a la demanda interna però també a vendes a l'estranger.

El 2015, la indústria de la **serrada i planejament de la fusta** (CCAE 161) a Catalunya estava formada per 88 **empreses** amb assalariats (tres menys que el 2014); d'aquestes, només dues tenen 50 o més treballadors. En general, es tracta d'empreses familiars de llarga tradició i moltes d'elles tenen la

seua pròpia explotació forestal associada (OIM 2009).

La producció en aquest segment va créixer un 2,9% al conjunt de l'Estat, seguint la tònica del 2014 (7,9%). Pel que fa a Catalunya, no disposem d'informació sobre la producció, que suposa entre un 7% i un 15% de l'espanyola (EIP i Duanes). Les exportacions catalanes van créixer un 4,0%, mentre que a l'Estat es van reduir un 21,7%. Amb tot, s'estima que l'IPI català pot haver mostrat també un creixement positiu el 2015. La indústria de la serra-

Fabricació de taulers de fusta i fusteria per a la construcció (CCAE 1621-1623)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Fabricació de fulloles i taulers de fusta (CCAE 1621)					
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	6,4	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	1,2	-	-	-
Importacions (MEUR)	62,7	407,0	10,8	5,8	15,4
Exportacions (MEUR)	16,2	685,7	-0,2	2,6	2,4
Saldo (MEUR)	-46,6	278,7	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	25,8	168,5	-	-	-
Fabricació de terres de fusta (CCAE 1622)					
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	15,4	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	2,9	-	-	-
Importacions (MEUR)	8,0	25,0	16,0	0,7	32,1
Exportacions (MEUR)	1,2	28,3	-25,5	0,2	4,1
Saldo (MEUR)	-6,9	3,3	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	14,5	113,2	-	-	-
Fabricació d'altres estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteris per a la construcció (CCAE 1623)					
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	10,8	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	1,4	-	-	-
Importacions	22,4	72,4	4,7	2,1	31,0
Exportacions	34,0	104,1	49,2	5,4	32,7
Saldo	11,6	31,8	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	151,8	143,9	-	-	-
	Catalunya	Espanya		% Total F i M	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2014	2014		2014	2014
Persones ocupades	2.807	27.071		19,8	10,4
Import net xifra de negoci	237,8	2.883,5		16,9	8,2
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	88,3	806,6		19,2	11,0
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	3,4	76,5		11,2	4,5
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	1,6	-4,0		-	-39,0
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	18,6	17,2		97,5	107,6
Vendes realitzades a l'estranger (%)	17,9	n.d.		70,2	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación Tecnológica i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat); EPO (European Patent Office, dades d'Eurostat)

da i planejament té una forta amenaça de substitució pels corresponents productes d'importació, més competitius i/o amb millor grau de classificació (OIM 2009).

Les **exportacions** a la Unió Europea (77,8%) augmentaren un 1,6% i les destinades fora de la UE-28, un 13,2%. Val a dir que les primeres van mostrar un creixement molt notable el 2014, que es consolidà el 2015. Els principals destins d'aquestes vendes foren Fran-

destins d'aquestes vendes foren França (42,3%), Suècia (11%), Portugal (9,0%) i Itàlia (8,7%). Les **importacions** provinents de la Unió Europea (82,1%) van disminuir un 19,8%, mentre que les de fora van créixer un 4,3%, tot i que

Fabricació de productes de suro (CCEAE 1629)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Índex de producció industrial (% var anual)	n.d.	-7,9	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	n.d.	-0,3	-	-	-
Importacions (MEUR)	105,9	281,1	13,9	9,9	37,7
Exportacions (MEUR)	132,6	304,5	16,5	21,0	43,6
Saldo (MEUR)	26,7	23,4	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	125,2	108,3	-	-	-

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación Tecnológica i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat); EPO (European Patent Office, dades d'Eurostat)

tenen un pes molt petit. La taxa de cobertura va passar del 42% al 52%.

La **producció d'envasos i embalatges** (CCEAE 1624) a Espanya va augmentar un 7,3%, seguint la tònica dels dos anys anteriors. No es disposa de dades sobre l'IPI per a Catalunya però la producció catalana en aquest segment suposa al voltant d'un 15% de l'espanyola (EIP i Duanes). Les exportacions catalanes van créixer un 1,8%, mentre que a l'Estat ho van fer un 18,0%. Amb tot, s'estima que l'IPI català va créixer i la producció no va experimentar cap gran variació respecte a l'any anterior. La producció d'envasos i embalatges té actualment unes barreres d'entrada baixes, però a termini mitjà es preveu que augmentin, per les necessitats d'inversió. A més, els envasos de fusta estan sent substituïts per envasos d'altres materials.

Les **exportacions** d'envasos i embalatges realitzades a la Unió Europea representen el 59,8% (Alemanya, 14,8%; Portugal, 14,4%; i França, 12,3%) i van créixer només un 0,2%; les vendes realitzades fora de la Unió Europea van mostrar un millor comportament (+4,3%). Per la seva banda, les **importacions** van pujar un 9,7%, a diferència dels anys anteriors, fet que va fer empitjorar una mica la balança comercial, que se situà propera al 70%.

Els **preus** industrials van créixer una mica, tant a la serrada i planejament de la fusta (1,0%), com a la fabricació d'envasos i embalatges (0,5%).

de la fusta (1,0%), com a la fabricació d'envasos i embalatges (0,5%).

La **rendibilitat** d'aquest segment (calculada com el resultat de l'exercici sobre el volum de negoci) va ser d'un 1,4% a Catalunya, és a dir, un 40% inferior a la del conjunt del sector FSM. La **productivitat** aparent del treball (VAB per hora) d'aquest segment assolí els 20,9 euros, similar a la mitjana del sector (EIE).

• Segment de la fabricació de taulers de fusta i fusteria per a la construcció

Aquest segment inclou la fabricació de fulloles i taulers de fusta (CCEAE 1621), terres de fusta (CCEAE 1622) i altres estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció (CCEAE 1623). Aquestes activitats ocupen uns 2.800 treballadors (19,8% del sector), generen un volum de negoci de 237 milions i un VAB de 88 milions (el 17% i el 19% respectivament). La producció catalana representa al voltant d'una desena part de la producció espanyola (EIE).

El 2014, aquest segment estava format per 675 **establiments** dels quals només 2 tenien més de 50 ocupats (EIE). La dimensió mitjana dels establiments és petita (4,2 ocupats per establiment) sobretot en comparació amb la indústria manufacturera (11,8 ocupats). La concentració no difereix massa d'altres segments del sector FSM els 5 establiments més grans aglutinen el 12,6% de l'ocupació i el 18,8% del volum de negoci (EIE).

Entre d'altres, la producció d'aquest segment a Catalunya comprèn els productes esmentats en la taula, que suposen quasi dues tercers parts del total.

Es tracta d'un segment no gaire exportador (17,9% de les vendes), de manera que l'evolució de la producció està sobretot lligada a la demanda interna.

En el cas de Catalunya no es disposa de dades de producció industrial, però en el cas espanyol, la fabricació de **fulloles i taulers de fusta** (CCEAE 1621) va augmentar durant el 2015 (6,4%), seguint la tendència dels dos

Fabricació d'altres productes de fusta, suro, cistelleria i esparteria (CCEAE 1629). 2014

	Producció (MEUR)	% Espanya
Taps de suro aglomerat per a vins escumosos	54,2	99,9
Articles de suro natural	35,8	66,4
Marc de fusta per a quadres, fotografies, miralls o objectes similars i altres articles de fusta	32,6	19,7

Font: EIP, Enquesta industrial de productes (INE)

Suro i les seves manufactures (TARIC 45)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Segment	% Catalunya/Espanya
	2015	2015	2014-15	2015	2015
Importacions					
Suro natural en brut o simplement preparat	8,7	24,2	20,5	22,3	35,9
Suro natural, decorticat o simplement escairat	1,0	2,8	148,9	2,5	34,8
Manufactures de suro natural	20,2	57,0	-6,2	51,8	35,5
Taps de suro natural	12,8	47,3	-8,1	32,7	27,0
Suro aglomerat (i amb aglutinant)	9,2	19,8	-3,1	23,5	46,4
Taps cilíndrics per a vins escumosos	6,2	8,3	-0,9	15,9	74,5
Total	39,1	103,8	1,1	100,0	37,7
Exportacions					
Suro natural en brut o simplement preparat	2,3	39,6	-24,1	2,7	5,7
Suro natural, decorticat o simplement escairat	0,8	41,5	-6,8	1,0	2,0
Manufactures de suro natural	24,7	82,7	0,9	28,9	29,8
Taps de suro natural	21,5	79,1	-2,4	25,1	27,1
Suro aglomerat (i amb aglutinant)	57,6	65,7	1,3	67,4	87,5
Taps cilíndrics per a vins escumosos	50,0	51,0	4,6	58,6	98,1
Total	85,3	229,5	0,2	100,0	37,2

Nota: imports expressats en milions d'euros. Font: Duanes.

anys anteriors. La producció catalana representa una part ínfima de l'espanyola (aproximadament un 2% segons l'EIP) de manera que es fa difícil realitzar estimacions sobre l'IPI.

Les **exportacions** catalanes de fulloles i taulers de fusta van mantenir-se pràcticament estables (-0,2%) després de la forta reducció del 2014 (-36,7%) i 2013, mentre que les espanyoles augmentaren un 12,0%. La major part de les exportacions en aquest segment s'adreçaren a països de fora de la Unió Europea (52,7%), entre les quals les asiàtiques suposaren un 17,6% del total i les africanes, un 18,2%. En canvi, les **importacions** van créixer notablement (+10,8%).

A diferència del 2014, la fabricació de **terres de fusta** (CCAE 1622) a Espanya va créixer un 15,4%. De fet, en aquest segment es produeixen unes fortes oscil·lacions d'any en any. La producció catalana representa una part molt petita de l'espanyola (al voltant d'un 4% segons l'EIP) de manera que es fa difícil realitzar estimacions sobre l'IPI, però atesa l'evolució de les vendes a l'estranger, no s'espera que

aquest segment hagi tingut una evolució massa favorable a Catalunya.

Les **exportacions** catalanes van caure substancialment el 2015 (-25,5%), que s'afegeix a la caiguda del 2014 (-21,4%); mentre que les exportacions espanyoles van créixer un 12,0%. Només un 27,2% de les exportacions van anar destinades als països de la Unió Europea, mentre que el gruix va anar a països asiàtics (21,5%) i americans (9,7%). Les **importacions**, en canvi, augmentaren un 16,0%, igual que el 2014.

Finalment, al segment de les altres **estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció** (CCAE 1623), la producció espanyola

va créixer un 10,8% el 2015, seguint la tendència del 2014 (+4,3%) i trencant amb la tònica dels sis anys anteriors. No es disposa de dades sobre l'IPI per a Catalunya però la producció catalana en aquest segment suposa entre un 15% i un 30% de l'espanyola (EIP i Duanes). Les exportacions catalanes van augmentar un 49,2% i a l'Estat, un 37,2%. Amb tot, s'estima que l'IPI català pot haver crescut a un ritme similar que l'espanyol o, fins i tot, superior.

Per la seva banda, els **preus** industrials van augmentar un 1,4% a Espanya (no està disponible la dada per a Catalunya).

La major part de les nostres **exportacions** van tenir per destinació països de

Fabricació de mobles (CCAE 31). 2014

	% s/ segment	% s/ Espanya
Mobles metàl·lics no classificats en altres apartats	22,9	31,1
Mobles de fusta per a dormitoris, menjadors i sales d'estar	17,4	14,6
Components de mobles excepte de seients	14,2	13,1
Seients amb una carcassa de metall	10,4	23,3

Font: EIP, Enquesta industrial de productes (INE)

Fabricació de mobles (CCAE 31)

	Catalunya	Espanya	% Variació Catalunya	% Total Indústria	Catalunya/Espanya
Indicadors curt termini	2015	2015	2014-15	2015	2015
Afiliats a la Seguretat Social	7.386	57.459	2,9	45,3	12,9
Número d'empreses amb assalariats	983	7.144	-8,8	48,1	13,8
Empreses amb >= 50 assalariats	11	105	-15,4	57,9	10,5
Índex de producció industrial (% var anual)	1,7	5,7	-	-	-
Índex de preus industrials (% var anual)	0,8	0,5	-	-	-
Importacions (MEUR)	852,9	2.389,1	15,3	79,4	35,7
Exportacions (MEUR)	412,4	1.710,2	10,8	65,3	24,1
Saldo (MEUR)	-440,5	-679,0	-	-	-
Taxa de cobertura (%)	48,3	71,6	-	-	-
Consum a les llars	535,2	3.488,7	-18,1	-	15,3
IPC (%)	2,5	0,5	-	-	-
	Catalunya	Espanya		% Total FIM	Catalunya/Espanya
Indicadors estructurals	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	7.854	55.623		55,4	14,1
Import net xifra de negoci	696,7	4.621,6		49,5	15,1
VAB (a preus bàsics) (MEUR)	244,5	1.565,7		53,2	15,6
Inversions en actius materials i intangibles (MEUR)	12,4	89,7		40,4	13,8
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	3,3	1,1		-	-
Productivitat aparent treball (VAB en € / hora)	18,4	16,4		96,4	112,0
Vendes realitzades a l'estranger (%)	29,3	n.d.		114,9	-
Despesa interna en R+D	1,5	15,3		0,2	9,8
Despesa interna en R+D/VAB (%)	0,6	1,0		-	-
Personal en R+D	-	506,0		-	-
Personal en R+D/Ocupats (%)	-	0,9		-	-
Patents sol·licitades EPO (per milió hab)	1,5	0,5		3,8	2,9

Notes: imports expressats en milions d'euros; les dades sobre el consum provenen de l'Enquesta de Pressupostos Familiars i fan referència a l'any 2014 en els grups: mobles i articles de mobiliari (0511), catifes i altres revestiments del terra (0512) i reparació mobles, articles de mobiliari i catifes (0513); les patents inclouen el grup CIF 47: mobiliari; articles o aparells d'ús domèstic; molinets de cafè, molinets d'espècies i aspiradors i fan referència a l'any 2012

Fonts: DEMC, Dept d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directorio Central de Empresas de l'INE; Dades IPI i IPRI de l'Idescat i de l'Eurostat; Datacomex (dades d'aduanes, elaborades per l'AEAT i l'Idescat); EPF (Enquesta de Pressupostos Familiars de l'INE); IPC (INE); EIE, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Encuesta de Innovación Tecnológica i Encuesta de I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat); EPO (European Patent Office, dades d'Eurostat)

fora de la Unió Europea (85,8%): Àsia (30,8%), Àfrica (30,2%) i Amèrica (12,6%). Pel que fa a les exportacions comunitàries, un 9,2% va anar a parar a França. D'altra banda, les **importacions** van créixer un 4,7%, fet que suposà una millora de la balança comercial que passà al 152%. La fusteria industrial (fabricació de portes, finestres i terres de fusta), té com a fortaleza que el seu producte és de primera necessitat. No obstant això, la seva feblesa és la dependència d'un únic sector (la construcció), fet que fa

necessària la seva internacionalització.

La **rendibilitat** d'aquest segment el 2014 va ser de l'1,6%, és a dir un 35% inferior a la rendibilitat mitjana del sector FSM. La **productivitat** aparent del treball en aquest segment se situa en uns 18,6 euros per hora, molt similar a la mitjana del sector (EIE).

• Segment de la fabricació de productes del suro

Aquest segment industrial inclou la fabricació d'altres productes de fusta, suro, cistelleria i esparteria (CCAE 1629). Val a dir que, malgrat que el segment no inclou exclusivament productes derivats del suro, l'anomenem com a tal, atès el pes que té aquest material sobre el conjunt del segment a casa nostra (aproximadament un 65%, EIP).

L'any 2015, la **producció** en aquest segment va disminuir un 7,9% al conjunt de l'Estat, una taxa semblant a les fortes caigudes del 2012 i 2013 (el 2014, +1,3%). No obstant això, aquest segment engloba productes força diferenciats, de manera que es fa difícil estimar l'evolució de la producció a Catalunya per a tot el segment. Per exemple, en el cas concret dels productes de suro s'estima que la producció el 2015 es va mantenir o fins i tot va créixer una mica (ICSuro).

Les **exportacions** catalanes en aquest segment van créixer un 16,5% i les espanyoles, un 10,2%. Les catalanes van anar destinades principalment a països comunitaris (80,9%), principalment a França (31,9%), Itàlia (19,0%), Països Baixos (10,8%) i Portugal (10,0%). Cal destacar així mateix que un 10,8% de les exportacions va anar destinat a països americans. Les exportacions superaren les importacions i situaren la taxa de cobertura en un 125%.

Les **importacions** van augmentar un 13,9% i les espanyoles, un 10,2%. Com en el cas de les exportacions, l'elevada correlació es deu al pes que té Catalunya sobre el segment espanyol. Les importacions s'originaren principalment a països comunitaris (59,1%), principalment a Portugal (30,8%).

Pel que fa als **preus** industrials del segment del suro, van disminuir un 0,3% al conjunt de l'Estat.

Centrant-nos exclusivament en el suro (CCAE 1629.2), Catalunya es caracteritza per una llarga tradició productiva i per l'elaboració d'un article de qualitat molt elevada. Catalunya produeix aproximadament la meitat del volum de negoci del sector surer a Espanya (EIP). A casa nostra, les empreses s'han especialitzat en les fases posteriors, que són la fabricació i comercialització de taps de suro. Els principals subsegments que constitueixen la indústria surera són:

- Manufactures dels taps:

· Taps per a caves i vins escumosos, fets amb aglomerat.

· Taps per a vins tranquils, fets amb suro natural.

· Indústria auxiliar de taps, que realitza tasques de preparació dels materials i de producció de parts del producte.

- Productes diversos:

· Aglomerat negre o suro aglomerat termoexpandit, utilitzat principalment com a aïllant tèrmic i acústic en la construcció.

· Aglomerat negre o suro aglomerat compost, utilitzat en parquets i articles decoratius.

· Especialitats, destinades a articles de regal i decoració.

Els subsegments més importants són el de taps de suro aglomerat cilíndrics per a vins escumosos i el de taps de suro natural, que conjuntament suposen unes tres quartes parts de la producció total de l'activitat surera (EIP). Per tant, la indústria del suro al Principat està molt condicionada pel dinamisme de les activitats productores del cava i del vi.

Segons dades d'Aecork, l'Associació d'empresaris surers de Catalunya, una mica més del 50% de la producció de suro es destina als mercats exteriors. Les exportacions de productes de suro van créixer un 0,2% a Catalunya el 2015. Els dos productes més exportats són els taps de suro aglomerat cilíndrics per a vins escumosos (50,0% sobre les exportacions de suro) i els taps de suro natural (21,5%).

· Taps de suro aglomerat cilíndrics per a vins escumosos

El subsegment de la fabricació de taps de suro aglomerat per a vins escumosos és el més important del segment del suro a Catalunya, ja que representa quasi la meitat de la indústria surera (EIP). La qualitat de la producció catalana li permet ocupar un lloc hegemònic dins del mercat mundial, amb una quota estimada d'un 60% (ICSuro), i dins el mercat espanyol, amb una quota del 99% (EIP).

Aquest subsegment està constituït per una desena d'empreses fabricants, que són les de major grandària

del sector, amb una ocupació mitjana de més de 40 treballadors (ICSuro).

Durant l'any 2015, el subsegment de taps de suro aglomerat per a vins escumosos (que suposa el 59% de les exportacions de suro) va **exportar** un 4,6% més que l'any 2014, que s'afegeix a l'increment del 7,7% d'un any abans, fet que marcà un canvi de tendència respecte a anys anteriors. Les exportacions catalanes de taps per a vins escumosos van suposar el 98,1% de les espanyoles i la principal destinació de les vendes catalanes va ser França (46,8%), seguida d'Itàlia (31,5%).

Amb l'objectiu de reduir el temps de lliurament de les comandes i d'ajustar-se millor a les característiques de la demanda, algunes firmes catalanes han posat en marxa unitats de distribució a països on emergeix amb força el sector del cava (per exemple, Argentina, Austràlia, Sudàfrica, la costa occidental dels Estats Units i Xile). Així, la fabricació del producte es du a terme a Catalunya (excepte en algun cas) i posteriorment s'emmagatzema i comercialitza en aquests països.

Les **importacions** catalanes de taps de suro aglomerat per a vins escumosos van disminuir un 0,9% el 2015, després d'una intensa crescuda l'any 2014 (68,6%) i es van situar en 6,2 milions d'euros, una xifra que, malgrat l'augment tan fort, encara està molt allunyada del valor de taps exportats (50 milions d'euros). Les importacions d'aquest tipus de taps provenen sobretot de Portugal (80,4%).

· Taps de suro natural

El subsegment dels taps de suro natural és integrat per un conjunt d'unes 30 empreses, en general de menor dimensió que les de l'especialitat dels taps de suro aglomerat cilíndrics per a vins escumosos (ICSuro). La producció de taps de suro natural suposa aproximadament el 30% de la producció surera a casa nostra. Catalunya concentra el 10% de la producció mundial de taps per a vins tranquils i el 79% de la producció espanyola (EIP).

L'any 2015, les **exportacions** de taps de suro natural van disminuir un 2,4%, que s'afegeix a la reducció d'anys anteriors. Aquestes exportacions suposen més d'una quarta part de les exportacions catalanes de suro i el 27,0% de les espanyoles. Pel que fa a la seva destinació, els països europeus constitueixen un mercat madur i tradicional, en el qual les empreses catalanes operen des del començament del segle passat. És per això que els principals mercats als quals es dirigeixen les vendes de taps de suro natural són els països més importants quant a producció vinícola: França (48,1%), Itàlia (8,9%) i Portugal (4,9%). Però també cal destacar que un 20,2% de les exportacions va a països americans.

La política de comercialització a l'exterior és molt similar a la del subsegment dels taps de suro aglomerat per a vins escumosos, amb la diferència que la comercialització fora del continent europeu s'efectua habitualment mitjançant l'establiment de fàbriques (en lloc de punts de distribució). S'hi emmagatzemen els taps i es realitzen les fases d'acabat del producte (logotip del client i rentat) a mesura que es materialitzen les comandes específiques. Aquest és el cas de països com Argentina, Sudàfrica i Estats Units.

Per la seva banda, cal destacar la disminució de les **importacions** de taps de suro natural l'any 2015 (-8,1%), que s'afegeix a la disminució de l'any anterior (-14,1%). Igual que en els taps de suro aglomerat per a vins escumosos, el principal importador és Portugal, amb un 80,9% del total de les importacions de taps de suro natural.

Subsector del moble

La fabricació de mobles (CCAE 31) constitueix un subsector molt arrelat a Catalunya i representa més de la meitat del sector FSM: genera un volum de negoci d'uns 700 milions d'euros i un VAB d'uns 245 milions. Catalunya té un pes d'una sisena part del conjunt de l'Estat espanyol (EIE).

Aquest subsector va tenir quasi 7.400 **afiliats** a la Seguretat Social que, com el conjunt del sector, van augmentar

el 2015 (2,9%), a diferència del què va succeir en anys anteriors (-2,6% el 2014). De les 983 **empreses** que formen el subsector, només l'1,1% eren mitjanes o grans i el 8,8% va tancar o va deixar de tenir personal afiliat a la Seguretat Social, seguint la tendència dels últims cinc anys (DIRCE). Per tant, en el subsector del moble s'observa també la millora de l'ocupació i la tendència a la concentració empresarial.

La dimensió dels establiments d'aquest subsector és molt reduïda (4 ocupats) amb relació al conjunt de les manufactures, però similar a la mitjana del sector FSM; presenta una concentració similar als altres segments o una mica inferior: els 5 establiments més grans aglutinen l'11% de l'ocupació i el 21,6% del volum de negoci (EIE).

Els principals productes fabricats dins d'aquest segment són els que es mostren a la taula, que suposen un 65% del total.

La **producció** industrial (IPI) en aquest subsector va créixer per primera vegada des de l'inici de la crisi, després de set anys de caigudes (+1,7%); al conjunt de l'Estat, l'IPI també va augmentar per primer cop en set anys (+5,7%).

L'increment de la producció va tenir lloc malgrat la reducció del **consum** domèstic (-18,1% en valors corrents; EPF). Com que els preus pagats pel consumidor van créixer un 2,5%, es pot considerar que el consum en valors constants va baixar un 20,6%. A la resta de l'Estat, va disminuir un 12,1% en valors constants. Cal tenir en compte que les dades sobre consum a les llars no reflecteixen el consum de mobles realitzat al canal contract. Per tant, cal atribuir el bon comportament de la producció a la millora del sector exterior.

Les **vendes a l'estranger**, que suposen el 29,3% de la producció, van augmentar un 10,8%, que se suma a l'increment del 4,1% de l'any anterior i concorda amb la tònica positiva de les exportacions espanyoles (+11,2%). Sembla que l'esforç que ha fet el sector durant la crisi en termes d'orientació al canal contract, inversió en

disseny i innovació, orientació a l'exportació, etc., va començar a donar fruits, tal com mostren les dades d'exportació, a partir del 2014 i les de producció a partir del 2015.

Les **exportacions** catalanes foren majoritàriament intracomunitàries (un 61,2%) i concretament anaren destinades als països veïns: França (19,2%) i Portugal (17,7%). Aquestes vendes augmentaren el 5,1% el 2015 i un 4,5% el 2014, xifres molt positives amb relació al 2013 (-14,6%). Pel que fa a la resta del món, les exportacions anaren tant a Amèrica (14,9%), com a Àsia (12,3%) o Àfrica (4,9%) i van augmentar un 21%.

Les **importacions** van créixer per tercer any consecutiu (15,3%). Això, junt amb l'estancament del consum i la disminució de la producció, indica una pèrdua de quota de mercat dels fabricants locals. Les importacions de mobles van ser sobretot intracomunitàries (61,4%) i concretament provinents dels països de l'est (24,0%), Alemanya (11,0%) i Itàlia (10,8%). No obstant això, és important destacar que un 26,8% s'originà als països asiàtics (un 22,3% a la Xina). El 2015, les importacions de la Unió Europea van augmentar un 9,5% i les de fora, un 25,8%. En conjunt, el dèficit comercial de Catalunya va empitjorar, de manera que seguim essent un país molt més importador i consumidor de moble que no pas productor i exportador.

El moble va registrar una lleu pujada dels **preus** industrials a Catalunya (0,8%), i a l'Estat també (0,5%), i aquesta pujada es traslladà als preus pagats pels consumidors, els quals van créixer un 2,5% a Catalunya.

La **rendibilitat** d'aquest segment va ser del 3,3% el 2014, xifra molt satisfactòria amb relació a la rendibilitat del sector FSM (2,4%) i igual a la rendibilitat global de la indústria. La **productivitat** aparent del treball al subsector del moble és de 18,4 euros per hora, similar a la mitjana del sector FSM (EIE).

Dins del segment del moble destaca el **clúster AMIC** (Associació del Moble Innovador de Catalunya), que aglutina 35 empreses, amb una facturació de 161 milions d'euros. Destaca tam-

bé el **Clúster Hàbitat de Catalunya**, que reuneix 23 empreses que facturen conjuntament 160 milions d'euros.

Esdeveniments empresarials

Els creadors de les ulleres fetes amb fusta **Palo** van llançar **MAM**, una marca de rellotges de polsera i fundes de mòbil fets amb peces de fusta que habitualment són descartades per la indústria. El 2015 van invertir 100.000 euros i el 2016 en preveuen invertir 150.000 més.

L'empresa de taps de suro natural per a vins i licors **Parramon Exportap** va

invertir 0,5 milions d'euros en una màquina de visió artificial per a la fabricació de taps naturals sense la presència de taques de minerals. El 2014 ja va invertir 1,5 milions d'euros en una nova planta per fer taps de gamma alta per a vins i licors.

L'empresa de mobiliari per a exteriors **Calma** va fer un pla per reforçar la seva presència en mercats com l'asiàtic, l'australià i el nord-americà a mitjà i llarg termini, ja que fins ara només el 7% de les vendes tenen lloc en aquests mercats. Com que les seves vendes es concentren a la primavera i l'estiu, obrir-se a mercats de l'hemisferi sud, els permet reduir l'estacionalitat.

La cadena de matalassos **Dormity.com**, amb seu a Sant Cugat del Vallès, va ampliar recentment el centre logístic que té a Terrassa per millorar la seva resposta a les comandes de tot l'estat. L'empresa va assumir també el rol de fabricant, a més de comercialitzador, realitzant una inversió de 2 milions d'euros.

L'empresa de capital risc Abac va comprar el 60% de l'empresa **Figueras International Seating** mitjançant una injecció de 10 milions d'euros a la companyia, que es destinaran a finançar circulant, refinançar deute i impulsar el desenvolupament de l'empresa a l'exterior. El 40% restant seguirà a mans de la família Figueras. L'empresa factura 35 milions d'euros, dels quals el 90% són vendes a l'estranger.

El consum de mobles a Espanya

L'Observatori Cetelem va publicar el 2015 una nova edició del seu informe anual sobre el consum a l'Estat espanyol, realitzat a partir d'una enquesta a més de 1.400 consumidors, i que es resumeix en aquest requadre.

L'any 2014, la facturació del comerç minorista de mobles (2.325 milions d'euros) va disminuir un 0,6%, fet que suposà una moderació del ritme de descens respecte a anys anteriors. Els mobles per a la llar suposaren un 75% del valor total de les vendes de mobiliari realitzades per establiments comercials i el mobles de cuina, el 10,3%, seguit del moble d'oficina (9,6%) i els mobles de bany, terrassa i jardí (5,2%).

Segons l'informe, un 28% dels enquestats va comprar algun tipus de mobles, complements o elements de descans el 2015; i un 25%, mobles de cuina.

Sector de moble i descans

Del total de compradors de **mobles**, el 45% va comprar mobles per a dormitoris, categoria que va augmentar respecte al 2014; el 35% va comprar mobles per al saló, menjador o despatx i, d'aquests, el 28% va comprar mobles per a bany i un 29%, moble auxiliar. Totes les categories van patir un descens respecte al 2014, excepte els mobles per a dormitoris.

En totes les categories, entre el 51% i 59% es decantà per fer les compres a les grans superfícies especialitzades. Aquest fet es repetí en la compra de mobles per a terrasses i complements i decoració.

El 39% dels enquestats que van comprar mobles, van adquirir **elements de descans**. Però en aquests productes, el pes de les grans superfícies especialitzades no va ser tant important (34%), sinó que les compres van quedar més repartides en altres canals: grans magatzems (23%) i online (19%).

Curiosament, qualsevol que sigui el canal de compra pel qual opten els compradors, la principal motivació per escollir aquell canal és el preu. Les diferències entre els diferents canals són molt poc rellevants. Per tant, sembla que el preu és la principal variable que tenen en compte els compradors de mobles.

La despesa mitjana que els consumidors enquestats van declarar és de quasi 1.000 euros al llarg del 2015. En concret, la despesa mitjana en mobles de saló és d'uns

730 euros per comprador; en dormitoris, d'uns 560 euros; i en elements de descans, 440 euros; la resta de categories estan per sota dels 300 euros. La despesa en totes les categories va augmentar respecte al 2014. Per tant, malgrat que el número d'adquisicions ha disminuït, la despesa d'aquells que han comprat ha augmentat.

L'informe també posa de manifest que els compradors solen visitar entre dues i tres botigues abans de fer la compra i que en la meitat dels casos aquesta es realitza entre setmana i l'altra meitat, el cap de setmana.

El 72% dels enquestats van declarar que no havien adquirit cap moble, complement o element de descans el 2015; d'aquests, el 15% va declarar que tenia la intenció de fer-ho en els propers 12 mesos. Sobretot, complements, mobles per a dormitori, bany i auxiliars.

Sector cuines

Entre els consumidors que van declarar haver comprat productes relacionats amb els mobles de cuina, la majoria optà per complements o accessoris (70%), seguit de les taules o cadires (29%) i els taulells de cuina (20%).

Pel que fa al canal de compra preferit per a comprar mobles de cuina, la gran superfície especialitzada fou la més demandada (47%), seguit dels grans magatzems (26%) i finalment el canal online i la botiga petita de barri (amb un 15% cadascun). Igual que en el cas dels mobles, la principal motivació dels consumidors per escollir un canal o altre és buscar el millor preu.

La despesa mitjana que els consumidors enquestats van declarar és de quasi 1.340 euros al llarg del 2015. En concret, la despesa mitjana en taulells de cuina és d'uns 575 euros per comprador; i en taules i cadires, uns 340 euros.

Un dels inconvenients més freqüentment esmentats pels consumidors a l'hora de comprar tant els mobles de cuina com els de la llar en general, és el termini de lliurament dels productes. En el sector dels mobles de cuina aquest termini se situà en 2 mesos el 2015.

El 75% dels enquestats van declarar que no havien adquirit cap moble de cuina el 2015.

3.5. Paper i cartró

L'any 2015, a Catalunya, la producció de pasta paperera, paper i cartró va caure un -1,1%, mentre que la fabricació d'articles de paper i cartró va augmentar un 5,0% en volum. Globalment, el sector del paper i cartró va augmentar la producció en un 3,6% respecte al període anterior, gràcies a la demanda interna, la qual va fer augmentar també les importacions (1,2%). Les exportacions van evolucionar positivament (+4,2%), cosa que va fer que el saldo comercial fos positiu. L'ocupació va caure un lleuger -0,7%, dada molt més moderada que el -2,8% del període anterior. Pel que fa als preus, van caure un lleuger -0,4%

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	=
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

- La producció de cel·lulosa blanquejada a força de fibra curta, utilitzant eucaliptus, espècie de creixement ràpid gràcies a les favorables condicions climatològiques de la Península Ibèrica.

- L'elevat grau d'utilització de paper recuperat: la indústria espanyola és la segona que més recicla d'Europa, superada només per Alemanya.

Hi ha gairebé un centenar de fàbriques repartides per tot el territori, si bé geogràficament, Aragó, País Basc i Catalunya són les zones amb més implantació paperera.

La indústria del paper i cartró té un comportament procíclic, ja que la posada en marxa de noves instal·lacions fabricants de polpa o la reobertura d'establiments –que havi-

Trets del sector

La indústria del paper i cartró comprèn dos grans subsectors, que són la producció de polpa o pasta de paper –la primera matèria també anomenada cel·lulosa– i les manufactures de paper i cartró. Aquest últim inclou els segments de paper premsa i paper d'impressió i escriptura; el del paper tissú (paper absorbent per a usos higiènics i sanitaris); el de la línia marró (cartró ondulat, paper kraft per a sacs i cartrónet) i, finalment, el de les especialitats, que inclou altres envasos i embalatges i papers especials.

En la fabricació de paper i cartró hi intervenen dos tipus de matèries primeres: la cel·lulosa verge i la fibra reciclada, obtinguda del paper usat. Fonamentalment, s'utilitza cel·lulosa verge en la producció de papers d'impressió i escriptura; de papers higiènics i sanitaris i de determinats papers especials. Per contra, la fibra reciclada és la matèria primera fonamental en la producció del paper premsa i dels papers per a envasos i embalatges.

Com a característiques importants de la indústria espanyola, es poden citar, entre d'altres:

Classificació del sector de paper i cartró (Codi 17 CCAE-2009)

Polpa o pasta de paper

La principal font de cel·lulosa per a la fabricació de pasta de paper és la fusta (55%), i la resta és una barreja de lignina, resines, sucres i altres. Les pastes papereres es classifiquen:

Segons la primera matèria fibrosa utilitzada en la seva fabricació:

- Pastes de fibra llarga -fabricades a partir de fustes de coníferes, com ara avet i pi.
- Pastes de fibra curta -fabricades a partir de fustes frondoses, com eucaliptus, faig, bedoll i roure.
- Pastes de plantes anuals -fabricades a partir de fibres de plantes anuals, com ara espart, palla, abacà, sisal, cotó i cànem.

Segons les característiques del procés de fabricació emprat:

- Pasta kraft.
- Pasta al sulfit.
- Pastes mecàniques i semi-químiques.
- Pastes especials.
- Pasta de paper recuperat.

Manufactures de paper i cartró

Paper premsa

Paper d'impressió i escriptura, inclou quatre grans tipus de paper:

- Estucat.
- No estucat.
- Autocopiador.
- Especialitats.

Paper tissú (paper absorbent per a usos higiènics i sanitaris).

Línia marró (cartró ondulat i cartrónet).

Papers especials (paper kraft per a sacs i altres).

El sector a Catalunya

La presència del sector del paper i cartró a Catalunya és destacable. Es comptabilitzen 513 empreses fabricants, de les quals un 11,5% són dedicades a la producció de pasta, paper i cartró i un 88,5% a la d'articles de paper i cartró. L'any 2014, el sector ocupava uns 11.068 treballadors directes, al voltant d'un 20% dels quals es concentren en el segment de la pasta, paper i cartró i la resta, en l'activitat d'articles de paper i cartró.

El Principat concentra una part notable de l'activitat estatal, atès que disposa del 28,9% de les empreses i representa un 29,1% del volum de negoci. El número d'empreses amb 50 o més ocupats és de 15 per al subsector de producció de pasta, paper i cartró i de 51 per al subsector de fabricació d'articles de paper i cartró.

Al Principat hi ha una presència important de les diverses activitats manufactureres que integren la indústria del paper i cartró. No obstant això, des dels anys vuitanta, ha tingut lloc una reducció del subsector de la pol-

pa o pasta de paper i ha acusat alts i baixos durant els darrers deu anys. Dins del subsector de les manufactures de paper i cartró, el segment de la línia marró és el que representa una major proporció quant a nombre d'empreses, al voltant d'un 47,6%. A aquest apartat li segueix en rellevància la fabricació de paper d'impresió i escriptura, amb un pes relatiu del 30,0% i, posteriorment, els segments de les especialitats (13,3%) i del paper tissú (9,0%). Geogràficament, l'activitat es localitza, sobretot, a les comarques de l'Alt Penedès, l'Alt Camp, l'Anoia, el Vallès Oriental i el Ripollès, i, amb menor importància, a les comarques del Baix Llobregat, el Vallès Occidental, el Gironès, la Garrotxa i el Segrià.

Cal assenyalar que, en els darrers anys, el sector català del paper i cartró ha realitzat un gran esforç per millorar la seva competitivitat. Una mostra n'ha estat el creixement del pes relatiu de les exportacions respecte al volum de negoci total, el qual va arribar, durant el 2014, al 42,2%.

El sector del paper i el cartró

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	513	0,1	28,9	1.770
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	3.508.726	2,7	29,1	12.052.432
Ocupats (persones, 2014)	11.068	2,6	27,7	39.972
VAB (milers d'euros, 2014)	794.804	2,7	28,5	2.785.997
Exportacions (milers d'euros, 2015)	1.481.993	2,3	37,7	3.927.107

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística

en estat tancats— en períodes de reactivació de la demanda i d'augment de preus provoca, sovint, situacions d'excés d'oferta i reduccions dels preus de mercat, la qual cosa genera un canvi de tendència i les dificultats conseqüents. Alhora, és un sector amb unes economies d'escala molt rellevants en la producció de paper i de pasta de cel·lulosa, cosa que fa que hi hagi una tendència a la concentració empresarial. No obstant això, encara està relativament fragmentat, els quinze principals fabricants mundials concentren una quota global d'aproximadament un 35% del mercat. Aquesta fragmentació implica una descoordinació en matèria d'inversions, de creixements de capacitat productiva i de generació d'estocs, la qual cosa provoca efectes acumulatius en el comportament procíclic. La tendència a la concen-

tració ha tingut continuació en el cas d'Espanya, si bé encara l'estructura sectorial en el conjunt de l'Estat, juntament amb Itàlia i Portugal, està més fragmentada que en els principals països fabricants.

Respecte al producte en sí, la indústria paperera compta amb una gamma molt àmplia, hi ha més de 500 tipus de papers diferents, fruit de la seva constant adaptació a nous usos. Més del 30% dels papers que avui s'utilitzen corresponen a noves funcionalitats que fa 10 anys no existien, es tracta de productes d'alt valor afegit i elevada tecnologia. Un cas interessant és el de la família dels papers filtre, amb infinitat d'aplicacions; la dels papers de seguretat; la que s'utilitza a la indústria de l'automòbil; la que es destina a la indústria del cuir, etc.

A part, els papers tradicionals es reinventen, com per exemple, en el camp dels papers gràfics, el paper resistent a la intempèrie per a cartells publicitaris, d'alta estabilitat dimensional, gran resistència a l'esquinçament i alta opacitat fins i tot quan està mullat. Un altre cas és el dels papers per a formularis per a lectura òptica, el dels papers desenvolupats específicament per a la impressió làser, etc.

Pel que fa al futur del sector, es preveu una evolució serena pel que fa al paper destinat a usos higiènics i sanitaris, ja que no té una competència en materials substitutius. Per als papers destinats a l'emalatge, les anàlisis destaquen els avantatges competitius del paper, enfront d'altres materials alternatius, ja que és reciclable i renovable, sòlid, resistent, lleuger, de gran adaptabilitat, higiènic i ofereix

gran qualitat d'impressió. Quant als papers gràfics, el desenvolupament de modernes tecnologies de la comunicació està suposant canvis en els hàbits de consum, si bé el paper s'adaptant bé als nous escenaris.

En els darrers anys, la indústria del paper i cartró s'ha vist afectada per un domini creixent de les activitats de la distribució. De fet, les empreses fabricants són cada vegada més dependents dels seus clients, els quals estableixen nombroses exigències en àmbits com ara la qualitat, els preus i els terminis de lliurament. En aquest sentit, a Catalunya hi ha un gran nombre de companyies que dediquen tota o part de la seva capacitat productiva a la fabricació d'articles que es comercialitzen amb "marques de distribuïdor". Aquest fet es palesa, sobretot, en aquelles especialitats que estan més vinculades a la gran distribució i al consum final, com és el cas de la fabricació de paper tissú (paper absorbent per a usos higiènics i sanitaris).

Evolució del sector el 2015

Internacional

A la UE-28, segons dades provisionals de la CEPI, el 2015 es va **produir** un 0,4% menys de paper i cartró que l'any anterior. S'estima que els països membres de CEPI van produir al voltant de 88,4 milions de tones de paper i cartró, si bé Espanya es va mantenir per sobre de les dades del 2014, amb un creixement del 2,6%. El Regne Unit va registrar una caiguda al vol-

tant del 10%, mentre que Noruega i els Països Baixos van mostrar descensos superiors al 4%. França va patir una caiguda de l'1,4%, mentre que Alemanya va experimentar un increment mínim del 0,3% i Itàlia va guanyar un 2,2% respecte a les dades del 2014.

No obstant això, l'índex de producció industrial que publica Eurostat va augmentar un 1,3% en el sector paper al conjunt de la UE-28 durant el 2015, enfront del 0,8% del 2014.

Pel que fa a la **producció de cel·lulosa** en l'àmbit de la UE-28, la CEPI estima que es va reduir fins a un 0,9% en comparació amb l'any anterior, amb una producció total d'aproximadament 31 milions de tones. La mitjana europea es veu arrossegada pel mal comportament de països com Espanya, la qual va experimentar una caiguda propera al 12%. En la situació oposada es troben els creixements d'importants productors com Finlàndia (1,1%) i França (6,5%).

Segons les darreres dades d'Eurostat, actualment, a la **UE-28** es dediquen a l'activitat del paper i cartró 20.333 empreses, d'aquestes al voltant d'un 10% es dediquen a la producció de pasta paperera, paper i cartró i un 90% a la fabricació d'articles de paper i cartró. L'**ocupació** del sector va incrementar un 1,8% el 2015, enfront de la caiguda moderada de l'any anterior, -0,2%. Per la seva banda, els **preus**, mesurats per l'IPRI de la UE-28, van caure un 2,3%, una taxa més pronunciada que la de l'any anterior (-1,8%).

Segons les primeres estimacions, la **producció mundial** de cel·lulosa va disminuir un 0,5% respecte a l'any anterior i la de paper i cartró es va mantenir estable, després de l'increment de l'1,0% de l'any 2014. Al Japó, la producció de cel·lulosa va caure un 2,1% i la producció de paper i cartró es va reduir en un 1,0%. Els Estats Units, la producció de paper i cartró va disminuir en un 1,0% respecte al 2014. A Corea del Sud, la producció de paper i cartró va disminuir un 0,9% en comparació amb l'any 2014 i la producció de cel·lulosa es va reduir en un 11,2%. La producció de paper i cartró per a les fàbriques brasileres va disminuir un 0,5%, però va augmentar un 4,5% la de cel·lulosa. Al Canadà, la producció de paper i cartró es va reduir en un 7,4% i la de cel·lulosa, en un 2,4%. Finalment, les dades rebudes de l'Oficina Nacional d'Estadístiques de la Xina mostren que la producció de paper i cartró va augmentar un 1,7% el 2015.

Espanya i Catalunya

El 2015, a Catalunya, la **producció** de pasta paperera, paper i cartró va caure, segons l'índex de Producció Industrial, un -1,1%, mentre que la fabricació d'articles de paper i cartró va augmentar un 5,0% en volum. Globalment, el sector del paper i cartró va augmentar la producció en un 3,6% respecte al període anterior. En el cas espanyol, el sector, en termes globals, va augmentar un 3,3%, la producció de pasta paperera, paper i cartró va caure un -2,0% i la fabricació d'articles de paper i cartró va augmentar un 6,0%.

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de paper i cartró. Catalunya
Mitjanes anuals



Font : Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Malgrat l'increment de la producció, l'**ocupació** del sector català va caure un lleuger -0,7%, dada molt més moderada que el -2,8% del període anterior. A l'Estat espanyol va incrementar un lleu 0,8%.

Per la seva banda, els **preus**, mesurats per l'IPRI, van caure un -0,4% per al conjunt del sector, a Catalunya, en línia amb les variacions experimentades durant els dos exercicis anteriors. En el cas espanyol es va produir un increment de l'1,4%.

Pel que fa a l'evolució de les transaccions del sector espanyol amb l'estranger el 2015, les **importacions** de paper i cartró van créixer un 5,8%, fins als 4,2 milions de tones, mentre que les **exportacions** van reduir-se un -2,1%, per situar-se en 3,9 milions de tones.

Al Principat, les **exportacions** de paper i cartró van augmentar l'any 2015 un 4,2% en termes nominals, amb un import de 1.481,9 milions d'euros. El valor de les **importacions** va augmentar, un 1,2%, per situar-se en els 1.386,9 milions d'euros. La diferència en l'evolució experimentada per les vendes i les compres a l'exterior durant el 2015 va provocar una variació positiva en el superàvit comercial del 84,5% respecte a l'any anterior i va passar d'un valor de 51,5 milions d'euros l'any 2014 a un de 95,0 milions d'euros l'any 2015. Val a dir que la Unió Europea continuà sent el principal soci comercial de Catalunya, donat que va absorbir aproximadament el 58% de les vendes totals a l'estranger. Així mateix, poc més del 80% de les compres de paper i cartró del Principat a l'exterior va procedir d'aquella àrea.

Consum per càpita de paper i cartró a Espanya segons especialitats. Any 2015

Especialitats	Kg per habitant	% sobre el total
Paper premsa i d'impressió i escriptura	31,89	22,4
Paper per a usos higiènics i sanitaris	14,80	10,4
Paper per a embalatges	78,06	54,8
Altres	17,61	12,4
Total	142,33	100,0

Font: Elaboració pròpia apartir de les dades de l'INE i de l'Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartón (ASPAPEL)

Producció de paper i cartró a Espanya segons especialitats

Milions d'euros

Especialitats	Producció 2015	Producció 2014	% Variació 2015/14
Paper premsa i d'impressió i escriptura	1.386,70	1.409,70	1,7
Paper per a usos higiènics i sanitaris	741,30	879,00	-8,4
Paper per a embalatges	3.171,70	3.112,90	-1,9
Altres	895,50	834,20	-6,8
Total	6.195,20	6.035,8	-2,6

Font: Elaboració pròpia apartir de les dades de l'INE i de l'Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartón (ASPAPEL)

Comerç exterior de paper i cartró a Catalunya

Milions d'euros

	2015	2014	% var. 2015/2014
Exportacions	1.481,9	1.422,5	4,2
Importacions	1.386,9	1.371,0	1,2
Saldo (X-M)	95,0	51,5	84,5

Font: IDESCAT

Evolució dels subsectors el 2015

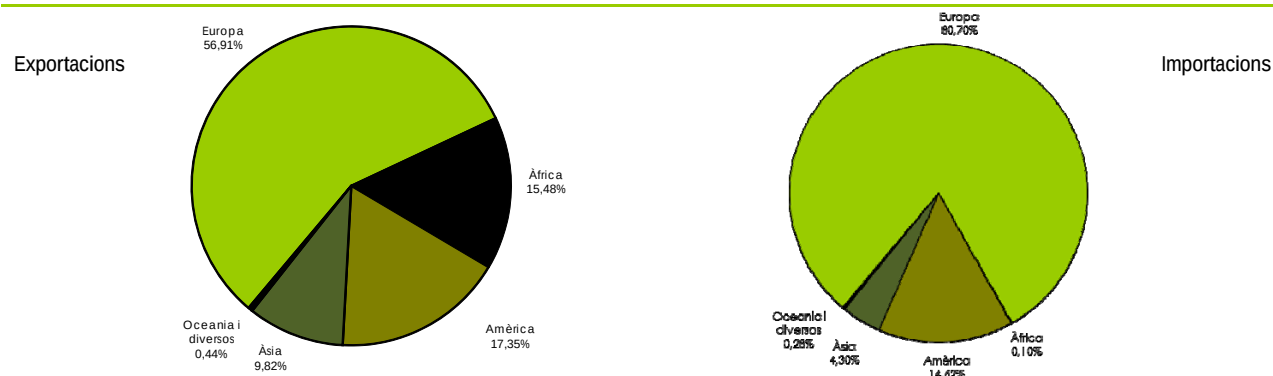
Polpa o pasta de paper

Durant el 2015, la **producció** del subsector de la polpa o pasta de paper,

d'escassa rellevància al Principat, es va reduir respecte al període anterior (un -1,1%). La reducció a Espanya va ser del -2,0%, enfront del -5,1% de l'any anterior, per situar-se en 1.640.900 tones. La polpa destinada al mercat va patir una caiguda del -18,7% al conjunt de l'Estat, amb 988.500 tones. Aquesta caiguda en la producció, iniciada el setembre del

Mercats de les importacions i exportacions catalanes del sector de paper i cartró. 2015

Percentatge



Font: IDESCAT

2014, no representa una adaptació temporal a menors nivells de demanda sinó que ve derivada d'un descens equivalent en la capacitat de producció instal·lada en el sector.

Per la seva banda, el **consum** a Espanya va arribar a 2.074.600 tones, un 14,4% més que l'any 2014, i un import inferior a la producció, cosa que explica la balança comercial negativa del subsector. Les **exportacions** de polpa durant el 2015 es van reduir un -34,0% en volum respecte a l'any anterior, arribant a 724.800 tones. Per la seva banda, les **importacions** van enregistrar un augment del 10,6% en volum, arribant a 1.158.500 tones.

L'any 2015, es va produir un augment del **preu** de la polpa fins arribar als 567 €/tona, cosa que significa un augment del 2,9% respecte al període anterior. Això va fer que els costos dels fabricants de paper i cartró al Principat augmentessin lleugerament. De totes maneres, cal tenir en compte altres fonts de costos, com ara l'aigua, la qual va continuar significat un cost notable per a les empreses

catalanes del sector. Per aquest motiu, és important assenyalar que les firmes han realitzat en els darrers anys un esforç significatiu per fer un ús racional d'aquest recurs escàs i aconseguir reduir considerablement el seu consum. L'ús de l'aigua en el procés paperer s'ha reduït en un 40% des de 1990. Pel que fa als **costos energètics** -electricitat, petroli i gas-, cal destacar que, en aquest sector, tenen un pes elevat dins del conjunt dels costos empresarials i que el 2015 va ser un any favorable en aquest sentit, ja que el preu del petroli va caure pràcticament a la meitat (desembre sobre desembre). Al 2015, el preu del barril Brent va ser de \$53,61 mentre que al 2014 era de \$99,45. L'índex de preus industrials referent a l'energia es va reduir un -17,7%.

Manufactures de paper i cartró

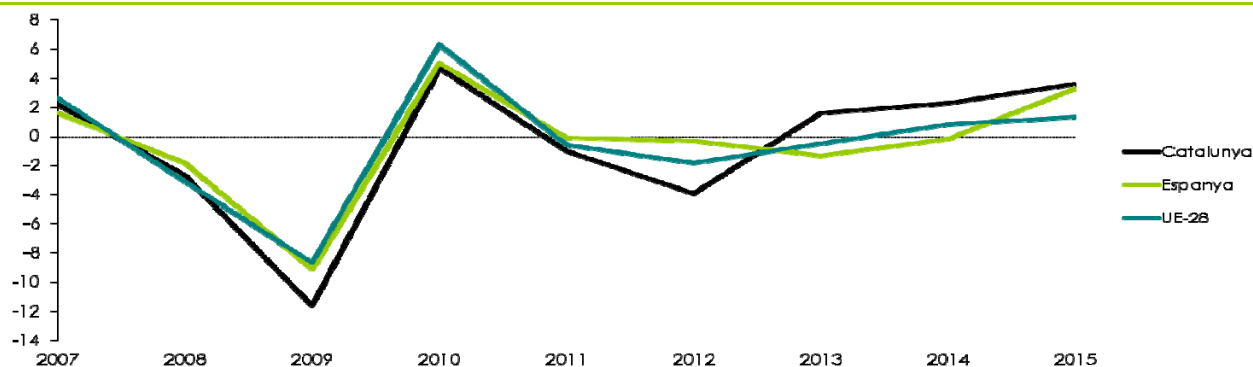
La **producció** espanyola de paper i cartró, segons ASPAPEL, va disminuir un -2,6% durant el 2015, xifra similar al període anterior. Per tipus de paper, es confirma la tendència que venia

donant-se al llarg de l'any 2014: tots els tipus de paper, en general, descendeixen.

La **demanda** estatal de paper i cartró va continuar la tendència ascendent de l'exercici anterior i va augmentar un 5,6%, per situar-se en 6,60 milions de tones. En aquest sentit, és important destacar que el nivell de consum de paper i cartró a Espanya i a Catalunya s'ha gairebé triplicat en els darrers 25 anys, tal com es deriva de l'evolució ascendent experimentada pel consum de paper i cartró per habitant, des dels 50 kg. del 1985 als aproximadament 143 kg. del 2015. Destaca un lleuger increment de la xifra durant el 2015 respecte a l'any anterior, on va ser de 134,7 kg, un 6,2% més. No obstant això, aquesta ràtio és menor que la d'altres països europeus, com per exemple Bèlgica, Luxemburg, Estats Units, Finlàndia, Dinamarca, Holanda o Àustria, que se situen a la franja de 250-300 Kg per habitant, la qual cosa implica que hi ha un important potencial de creixement malgrat aquest canvi de tendència dins del context general de

Producció del sector del paper i cartró

Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials al sector del paper i cartró

Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

crisi econòmica. Tot i això, s'ha d'apuntar que el consum anual per càpita de paper i cartró a Espanya quasi triplica la mitjana mundial, que se situa en prop dels 50 kg. Cal dir que, de forma anàloga a l'any anterior, el mercat estatal presenta un excés de demanda sobre l'oferta, atès que anualment el consum està per sobre del volum de producció, diferència que es cobreix amb importacions.

- **Segment del paper de premsa i d'impressió i escriptura**

L'any 2015, la **producció** estatal de paper premsa i d'impressió i escriptura va minvar un -1,6% en volum enfront del -5,9% del període anterior, per situar-se al voltant dels 1,38 milions de tones. El consum es va reduir lleugerament un -0,1%, enfront de l'increment del 3,3% de l'any 2014. Pel que fa als **mercats exteriors**, cal destacar que les exportacions espanyoles del segment van caure respecte a l'any anterior, un -3,5% en termes reals, per assolir la xifra d'1,18 milions de tones. Les importacions, al contrari, també es van reduir en volum respecte a l'exercici anterior fins arribar als 1,28 milions de tones. Aquesta reducció fou del -1,7%. El saldo comercial va ser negatiu i la taxa de cobertura va ser del 92,7%, enfront del 94,5%, del període anterior.

- **Segment de la línia marró (embalatges)**

Al llarg de l'any 2015, el segment de la línia marró va millorar lleugerament amb relació a 2014. La **producció** en el conjunt d'Espanya va experimentar un augment de l'1,8% en termes reals, arribant als 3,17 milions de tones.

En el cas específic del **cartró ondulat**, la producció va augmentar lleugerament, un 2,2% durant el 2015, i es va situar en un total de 2,89 milions de tones, volum similar al del període anterior, 2,83 milions. La producció de **cartonnet** a Espanya durant el 2015 va canviar de signe respecte al període anterior i es va reduir un -1,7% en termes reals, fins als 274,4 milers de tones.

Pel que fa als **intercanvis comercials** amb l'exterior de la branca de la línia marró, durant el 2015 les exportacions estatals van registrar un decrement en volum d'un -8,5% (1,01 milions de tones). Les compres de cartró i cartonnet als mercats exteriors van arribar a poc més d'1,46 milions de tones el 2015. Aquesta dada representa un increment de les importacions del 8,2%. La balança comercial de l'activitat va ser negativa. La taxa de cobertura va passar a ser del 69,1%, enfront del 81,8%, del període anterior.

- **Segment del paper tissú**

El segment del paper tissú és una activitat que, normalment, no pateix de manera intensa els efectes de les oscil·lacions dels cicles econòmics. Depèn, en bona part, de les empreses de gran distribució comercial i destina els seus productes, sobretot, al consum domèstic i a la restauració. L'any 2015, aquesta especialitat va experimentar en el conjunt de l'Estat un increment de la **producció** del 9,2% en termes reals (uns 741,3 milers de tones), enfront del decrement del -3,9% del període anterior.

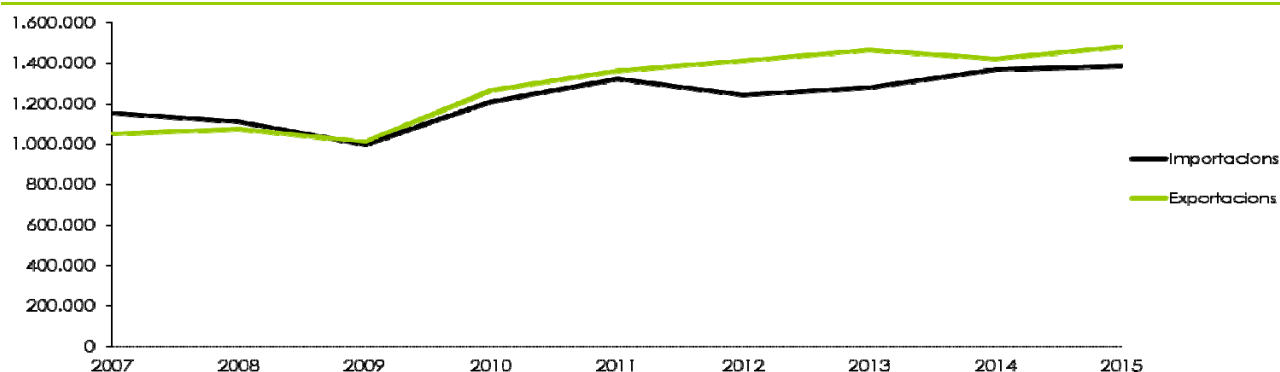
En relació amb les **transaccions amb l'exterior**, d'una banda, les exportacions van incrementar-se un 8,1% (per situar-se en els 189,5 milers de tones), mentre que, de l'altra, les compres a l'exterior van reduir-se un -9,0% (135,1 milers de tones). Aquesta evolució va continuar donant un valor positiu del saldo de la balança comercial, de la mateixa manera que en el període anterior. La taxa de cobertura en volum va passar del 118,1% el 2014 al 140,2% el 2015.

- **Segment de les especialitats**

L'evolució del segment de les especialitats durant el 2015 va canviar el signe negatiu del període anterior. En el conjunt de l'Estat, la **producció** va experimentar un lleuger augment del 7,3% en volum (895,5 milers de tones), un increment prou notable per ser que, generalment, aquest segment manté un comportament força estable al llarg del temps, gràcies al fet que els seus productes es destinen a usos molt específics.

Amb relació als intercanvis comercials amb l'exterior, les **importacions** van tenir un comportament negatiu, amb una reducció del -1,5%, fins als 326,5 milers de tones respecte a l'augment del 7,4% del període anterior. Les **exportacions** van canviar de signe i van augmentar un 1,5% en termes reals (404,6 milers de tones), enfront de la reducció del -7,7% del període anterior. Finalment, cal mencionar que el 2015 es va saldar amb un superàvit. La taxa de cobertura va passar del 120,2% el 2014 a 123,9 el 2015.

Comerç exterior del sector del paper i cartró. Catalunya
Milers d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

Esdeveniments empresarials

El grup paperer **Dicepa**, amb seu a Huesca, va comprar a finals de febrer de 2015 una factoria a La Torre de Claramunt (Anoia), adquirida en els jutjats a l'empresa Virtisú, en procés de liquidació. Amb aquesta acció, Dicepa manté 60 llocs de treball al municipi.

La paperera **Alier**, de Rosselló (Segrià), va invertir a principis de març de 2015, 3,5 milions d'euros per posar en marxa una màquina de producció de paper per placa de guix, que ha suposat la reincorporació de 70 treballadors afectats per un expedient de regulació d'ocupació. Amb la posada en funcionament d'aquesta màquina, Alier es converteix en un dels majors productors mundials de paper de placa de guix, amb unes exportacions d'aproximadament el 95% de la seva producció.

El grup paperer **Miquel y Costas** va inaugurar a finals de juny de 2015 la seva fàbrica Terranova Papers, situada a la Pobla de Claramunt (Anoia), amb 14.000 metres quadrats de superfície.

El grup valencià **Hinojosa**, fabricant d'envasos i embalatges de cartró ondulat amb seu a Xàtiva, va comprar a principis d'agost la unitat productiva de l'empresa paperera **Torraspapel** de Sarrià de Ter, que estava tancada des de feia un any. El grup va adquirir tant els immobles com la maquinària amb la previsió de fer una inversió de 25 milions d'euros per mobilitzar les instal·lacions i construir una depuradora industrial. L'empresa ha previst crear 40 llocs de treball. L'objectiu és que la planta de Sarrià de Ter arribi a produir 90.000 tones de paper, que s'utilitzaran com a matèria primera en altres fàbriques del grup per fer cartró ondulat a partir de producte reciclat.

El fabricant de paper tissú **Gomà-Camps**, amb seu a La Riba (Alt camp), va anunciar a mitjans de setembre de 2015 la posada en marxa d'un pla estratègic a Àfrica per augmentar la seva activitat en aquest continent. Va facturar 145 milions d'euros l'any 2014.

Comart, la primera importadora de paper estucat d'Espanya, va anunciar a principis de novembre la inauguració de la seva nova seu a Montornès del Vallès amb una inversió de 6 milions d'euros. Comart factura 30 milions d'euros i ocupa 85 treballadors a les seves instal·lacions de Montornès, Besalú i Toledo. El 80% del seu negoci es realitza a l'Estat espanyol, mentre que la resta prové de vendes a França (14%) i Portugal (6%).

LC Paper, amb seu a Beuda, va anunciar a mitjans de novembre l'obtenció d'un ajut de la Unió Europea per finançar els seus projectes innovadors, dins del programa HORIZÓ 2020. Va ser una de les quatre pimes catalanes que ho van aconseguir.

El reciclatge del paper

El paper és un material 100% reciclable. El paper utilitzat és una matèria primera que pot tornar a utilitzar-se per a la fabricació de paper nou. La recollida del paper usat es realitza a través de dos canals: el municipal i l'industrial. Per mitjà del municipal -en el qual la recollida és competència dels municipis- es recull el paper de les llars, el petit comerç, l'hostaleria i les oficines. I per l'industrial, en el qual la recollida es realitza mitjançant un circuit logístic i econòmic organitzat pel sector privat, es recull el paper de supermercats, grans superfícies i indústries.

És fonamental que el paper i el cartró es recullin separatament d'altres materials per evitar que es contaminin. Pel que fa al contenidor blau -destinat a la recollida del paper de les llars-, la indústria garanteix que tot el paper i el cartró que es diposita en ell es recicla. El paper i el cartró usat que el ciutadà diposita en el contenidor blau, és recollit per un camió grua que el porta al magatzem d'un recuperador de paper i cartró. El recuperador el classifica per tipus, el condiciona i l'enfarda. El fabricant de paper compra aquests fardells al recuperador. D'aquesta manera, el residu del contenidor es converteix en matèria primera per a la indústria papera, la qual la recicla en paper i cartró per a nous diaris, caixes, llibres, etc.

Es calcula que al voltant d'un 19% del paper que utilitzem no pot recuperar-se per al reciclatge a causa de diferents motius. Unes vegades, perquè simplement es guarda, com passa amb els llibres, documents i fotografies que tenim a casa o que es custodien en arxius i biblioteques. Altres vegades perquè, a causa del seu ús, es deteriora o es destrueix, com passa amb el paper higiènic. A més, la fibra de cel·lulosa es va deteriorant amb els successius usos. Hi ha també determinats tipus de paper que, per l'ús al qual estan destinats, necessiten oferir unes característiques que només aporta la fibra verge. Per tot això, sempre serà necessari afegir al cicle del paper una certa quantitat de fibra verge.

Atenent a les darreres dades disponibles, s'observa que el 2015 es van consumir a la UE-28 43,6 milions de tones de paper per reciclar, consum que va ser lleument inferior al del 2014, un -0,3%. Espanya, amb un creixement del 2,5%, es col·loca en línia amb països com Àustria i Itàlia, que es mantenen per sobre de la mitja europea. Noruega i el Regne Unit acumulen caigudes superiors al 10%.

A Espanya, el consum del paper per reciclar va ser el 2015 de 5,18 milions de tones, experimentant un creixement del 2,5%. Les exportacions van arribar als 1,01 milions de tones, creixent amb força (13,7%). I es van importar 1,6 milions de tones, cosa que indica una creixement del 8,1%. La recollida aparent va arribar als 4,56

milions de tones, un 2,9% més que en el període anterior. La taxa de recollida, del 69,1%, es troba quasi dos punts per sota de la del darrer any degut a l'augment de paper nou.

Per comunitats, les darreres dades d'Ecoembes confirmen que els índexs de reciclatge més positius van correspondre a Navarra, País Basc i Catalunya, mentre que Andalusia i Canàries se situen en les darreres posicions. A Catalunya, durant l'any 2014, les tones d'envasos domèstics reciclats van créixer un 2,3% respecte a l'any anterior. Així, mentre que el 2013 es van reciclar 222.577 tones, durant el 2014 aquesta xifra va arribar a les 227.632 tones. Pel que fa a l'aportació ciutadana, cada català diposita una mitjana de 14,7 quilos d'envasos lleugers (envasos de plàstic, llaunes i brics) al contenidor groc i 19 quilos d'envasos de cartró i paper en el contenidor blau durant l'any 2014.

Variació del consum de paper per reciclar. UE-28 Percentatge

	% Variació 15/14
Romania	14
Itàlia	3,2
Espanya	2,5
Àustria	2,5
P. Baixos	1,1
Alemanya	0,3
França	-2,2
Eslovènia	-2,7
Suècia	-3
R. Unit	-10,2
Noruega	-11,5
Mitjana UE	-0,3

Font: Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartón (ASPAPEL)

Paper per reciclar. Espanya Milers de tones i percentatge

Paper per reciclar	2015	2014	% 15/14
Recollida aparent	4.567,5	4.439,3	2,9
Importació	1.627,5	1.505,2	8,1
Exportació	1.013,8	891,6	13,7
Consum	5181,2	5.052,9	2,5
Taxa de recollida (%)	69,1	70,9	
Taxa d'utilització (%)	83,6	83,7	
Taxa de reciclatge (%)	78,4	80,8	

Font: Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartón (ASPAPEL)

3.6. Arts gràfiques

La producció del sector d'arts gràfiques es va reduir durant el 2015 un -1,8% en termes reals, després del lleuger increment de l'1,3% durant el 2014. La demanda interna va fer que les importacions augmentessin un 8,7%, mentre que l'externa va fer que les exportacions s'incrementessin un 3,2%. L'ocupació va remuntar la caiguda dels anys precedents, incrementant un 1,8%, enfront de la caiguda del -1,3% de l'any anterior. Per la seva banda, els preus van augmentar lleugerament, un 0,6%, enfront de la reducció del -0,9% de l'any anterior

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	-
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

El sector de les indústries gràfiques engloba un conjunt d'activitats força ampli, atès que, a més de produir llibres, diaris, revistes i fascicles, que constitueixen la seva dedicació principal, subministra a moltes empreses, institucions i segments de la demanda final tot un seguit de productes, com ara impresos, formularis, etiquetes, catàlegs, envasos –especialment per a alimentació, farmàcia, perfumeria i cosmètica–, plànols i mapes, calendaris, agendes, cartells i fullets publicitaris, targetes i postals, etc. Aquesta varietat d'articles justifica, en bona part, que l'evolució del sector estigui molt vinculada a la marxa de la resta de les activitats i de l'economia en general. En aquest sentit, es pot assenyalar que el comportament del consum no només té un impacte força directe sobre la branca, sinó que també arrossega en gran part altres segments que són grans consumidors de productes gràfics, com per exemple, la publicitat.

La indústria gràfica està integrada per empreses dedicades a les arts gràfiques i als manipulats de paper i cartró. Del total d'empreses del sector a Catalunya, un 90,4% correspon a arts gràfiques, mentre que el 9,6% restant

es dedica als manipulats de paper i cartró. Atinent les diferents fases del procés productiu, les arts gràfiques comprenen específicament tres segments, que són la preimpresió, la impressió i els acabats i l'enquadernació.

El sector de les arts gràfiques és una indústria tradicional en constant renovació, de manera que el canvi tecnològic és un repte permanent per al sector i obliga les empreses a adaptar-s'hi. En aquest context, l'esforç inversor de les empreses juga un paper clau en el desenvolupament de la seva activitat, en un marc en el qual els avenços tecnològics exigeixen el reajustament dels processos productius. Així mateix, com a conseqüència de l'ús de maquinària i tècniques noves, apareix una forta necessitat de formació i reciclatge personal (tant d'operaris com directius) per fer front a les exigències derivades del correcte ús d'un equipament industrial de tecnologia avançada.

Com a conseqüència de la introducció continuada d'aquestes noves tecnologies, les quals han permès millorar de manera exponencial les seves prestacions, les activitats de **preimpresió** han patit en els darrers anys importants avenços en l'àmbit del tractament i la transmissió de la informació. En l'actualitat, els professionals –com ara publicistes, dissenyadors, etc.– disposen d'eines d'una eficiència elevada per desenvolupar una part important de les seves tasques, que abans estaven reservades de forma exclusiva a les empreses de preimpresió. A més, es constata que els impressors han integrat les funcions prèvies –fins i tot les de creació i disseny–, amb l'objectiu de prestar un

es dedica als manipulats de paper i cartró. Atinent les diferents fases del procés productiu, les arts gràfiques comprenen específicament tres segments, que són la preimpresió, la impressió i els acabats i l'enquadernació.

Classificació del sector de les arts gràfiques (codi 18 CCAE-2009)

Arts gràfiques (18.1) (llibres, fullets, publicacions periòdiques, àlbums, mapes, calendaris, segells de correus, etc.).

Preimpresió, que comprèn la fotocomposició, l'elaboració de fotolits i la preparació de maquetes.

Impressió, que consisteix en la reproducció dels elements originals en un elevat volum de còpies, mitjançant diferents tècniques, com són la tipografia, l'offset, el gravat al buit, la serigrafia, la flexografia, la impressió digital, la impressió sota demanda o reprografia, i altres sistemes d'impressió (electrònica, variable, sense impacte, etc.).

Acabats i enquadernació, que apleguen l'enquadernació i altres activitats prèvies o posteriors, com ara el plegat, el retallat, el plastificat, l'encuny, etc..

Reproducció de suports enregistrats (18.2): reproducció de discos, CD, DVD, cintes... de música, pel·lícules...

A efectes d'aquest Informe anual, només s'analitzen les arts gràfiques (18.1), atès que és el subsector més important, si bé a la major part d'indicadors es pren com a referència el codi 18 de la CCAE 2009

servei més complet als clients, alhora que es minimitzen les possibilitats d'errors o fallades d'interpretació i, simultàniament, es redueixen costos. Per tant, les empreses del segment de la preimpresió s'han vist obligades a dur a terme en els darrers anys estratègies dirigides a millorar l'eficiència tecnològica, a obtenir economies d'escala, a especialitzar-se i a cercar segments de mercat concrets.

El segment de la **impressió** també ha patit una transformació significativa en els darrers anys. Cal destacar, particularment, els avenços en matèria d'impressió digital i en altres aspectes tècnics, els quals han significat per a la branca assumir la necessitat d'inversions elevades i de ràpida amortització. Malgrat que la impressió offset és la dominant en el sector de les arts gràfiques, la impressió digital està prenent cada dia més protagonisme.

Finalment, les **fases d'acabats i enquadernació** són les que han experimentat un menor canvi tecnològic en els darrers anys. Tot i així, han mostrat una millora substancial, especialment en tots aquells aspectes susceptibles de mecanització, seguint la pauta general del sector.

Pel que fa a la importància de cadascuna de les tres fases que configuren les indústries gràfiques, cal apuntar que l'especialitat de la impressió concentra prop d'un 86,8% de les empreses a l'Estat espanyol, seguida de la preimpresió, que abraça el 9,06%, i, finalment, el segment dels acabats i enquadernació, que arplega el 4,05% restant. En l'actualitat, les estratègies es dirigeixen a obtenir una major flexibilitat productiva, mitjançant la reducció de les mides mínimes eficients dels projectes fins a un nivell que permeti tirades més curtes i millors temps de reacció en el compliment

dels terminis de lliurament. Aquest últim aspecte és molt important per als clients de fullets i impresos promocionals i per a companyies editorials.

La recerca d'una major flexibilitat productiva ha portat algunes empreses a integrar totes les fases del procés, la preimpresió, la impressió i l'acabat, sent aquesta última la que proporciona un major valor afegit al producte, malgrat que no està rebent una atenció proporcional. A més, els principals operadors han ampliat els seus objectius de negoci, passant a realitzar per als seus clients altres activitats, com ara la logística, la gestió de bases de dades, el mailing personalitzat i les tasques de disseny o de correcció lingüística, entre altres.

En aquest sentit, val a dir que malgrat que en els darrers anys s'han dut a terme importants fusions i adquisicions, el sector continua presentant un

El sector a Catalunya

El Principat té un pes específic destacat dins del conjunt de la indústria gràfica espanyola. En el sector català hi operen 3.103 empreses, que suposen un 22,1% del total de les existents en el conjunt de l'Estat (14.042). La Comunitat de Madrid en concentra un 23,6%, i altres regions importants són la Comunitat Valenciana (9,7%) i Andalusia (10,6%). Cal assenyalar que la gran rellevància de la relació directa entre el demandant i el proveïdor de serveis gràfics ha suposat que les firmes del sector s'hagin situat, tradicionalment, prop de les zones de més concentració empresarial i institucional i, per tant, amb major nombre de clients potencials.

El nombre d'ocupats en l'activitat a Catalunya és de 19.285 persones, xifra que significa el 27,9% del total estatal. Val a dir que l'atomització empresarial és molt elevada en el sector, cosa que es palesa en la dimensió mitjana de les companyies, que és d'uns 10 treballadors, i en què al voltant d'un 98,9% de les unitats de producció tenen menys de 50 ocupats. L'ocupació del

sector d'arts gràfiques representa un 4,5% de l'ocupació industrial total a Catalunya, un pes sensiblement més important que no pas en termes d'altres magnituds, cosa que palesa que és una activitat més intensiva en factor treball que la mitjana.

La facturació en valor del sector català va ser de 1.811,1 milions d'euros el 2014, cosa que representa el 32% del total del sector a Espanya, un pes similar al que té en termes de VAB.

Cal destacar el pes de les exportacions del sector sobre el total del sector a l'Estat espanyol, al voltant del 60%, cosa que posa de manifest que el sector català està més internacionalitzat. No obstant això, el sector no té gens de pes sobre el total de les exportacions catalanes.

El sector d'arts gràfiques

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria catalana	% sobre sector a Espanya	Unitats
Num. Empreses (2015)	3.103	0,5	22,1	14.042
Volum de negoci (milers d'euros) (2014)	1.811.121	1,4	32,0	5.646.397
Ocupats (persones, 2014)	19.285	4,5	27,9	69.079
VAB (milers d'euros) (2014)	694.935	2,4	31,0	2.242.674
Exportacions (milers d'euros) (2015)	9.552,2	0,0	60,2	15.862,3

Font: IDESCAT i INE

reduït grau de concentració. La facturació de les deu primeres empreses a Espanya sobre el total se situa encara al voltant del 9,6%.

Evolució del sector el 2015

Internacional

La indústria d'arts gràfiques dels EUA lidera el rànquing d'aquesta activitat a nivell mundial, clarament per davant de la japonesa, mentre que la UE28 se situa com a tercera àrea productora.

Actualment, a la UE-28 es dediquen a l'activitat de les arts gràfiques 118.438 empreses, arribant a una producció de 80.624 milions d'euros, segons Eurostat (2014). Alemanya, Itàlia, Regne Unit i França ocupen les primeres posicions quant a producció, seguides d'Espanya i els Països Baixos.

El 2015, la **producció** a la UE-28 va caure un -1,5%, enfront del -0,2% del 2014. Anàlogament, l'**ocupació** al

sector també va disminuir (-2,7%) de forma més pronunciada que l'any anterior (-0,7%). Per la seva banda, els **preus** van experimentar una lleu reducció interanual durant el 2014 (-0,2%), similar a la de l'any anterior (-0,4%).

Espanya i Catalunya

L'any 2015, el sector gràfic català es va caracteritzar per un decrement de la **producció** d'aproximadament un -1,8%, enfront de l'increment de l'1,3% de l'any anterior. A l'Estat espanyol va augmentar un 2,4% en comparació amb la reducció del -1,4%, del període anterior.

Els **preus** de venda van augmentar un lleuger 0,6% a Catalunya, mentre que a l'Estat espanyol van augmentar un 1,9%, enfront de la reducció del -0,4% del 2014. En general i observant les dades, l'evolució dels preus del sector a Europa és molt més estable que no pas a Catalunya o Espanya.

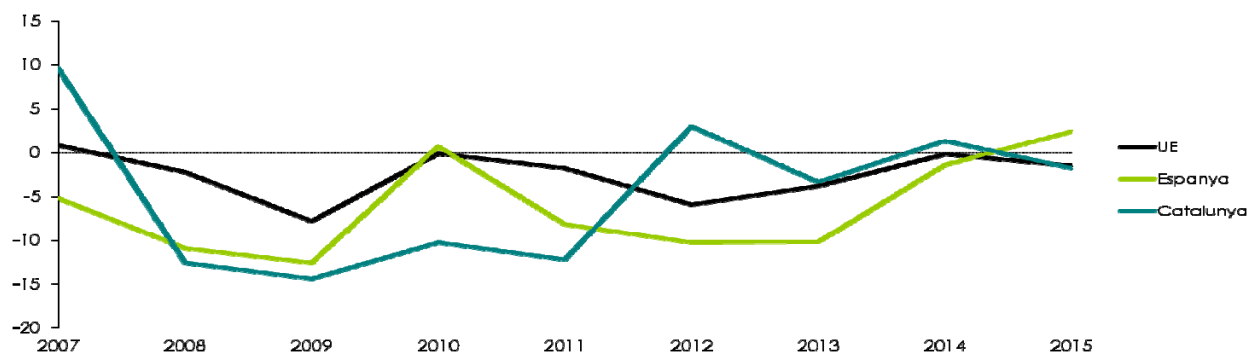
Les **exportacions** es van incrementar un 3,2% a Catalunya, enfront del

17,8%, de 2014, i les **importacions** van mantenir el signe, augmentant un 8,7% després de l'augment del 27,1% de l'any anterior. El saldo comercial va continuar sent clarament deficitari. En el cas de l'Estat espanyol, les exportacions van incrementar un 4,2% i les importacions, un 15,4% respecte a 2014.

Atenent a les àrees geogràfiques predominants en el comerç exterior del sector català, s'observa com tant per les exportacions com per les importacions l'àrea de referència és Europa. En el cas de les exportacions està seguida per Amèrica i Àfrica i en el cas de les importacions per Àsia.

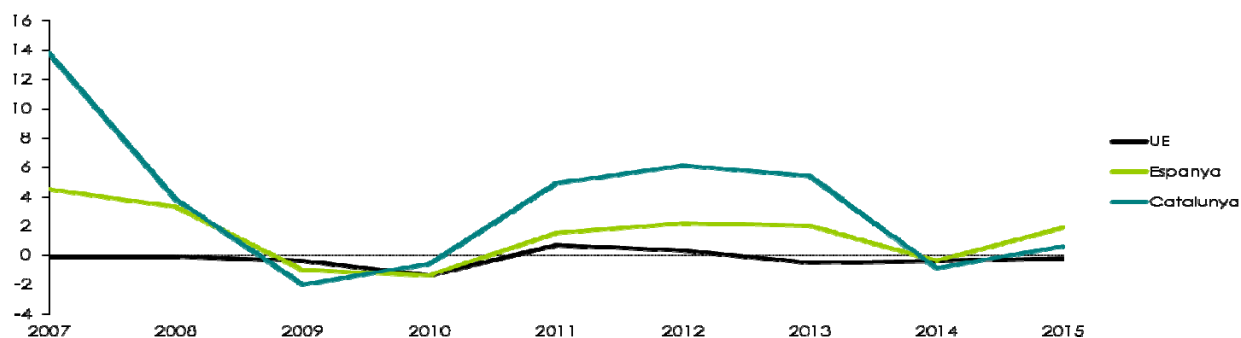
Durant el 2015, l'**ocupació** de la branca va remuntar a Catalunya, un 1,8%, davant de les davallades dels anys anteriors. A l'Estat espanyol, la remuntada va ser de l'1,5% enfront de la davallada del -1,4% del darrer any. En aquest sentit, cal remarcar la tendència experimentada per les empreses gràfiques en els últims anys envers l'automatització de la producció, de la qual cosa en resulta, com a conse-

Producció del sector de les arts gràfiques
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials del sector d'arts gràfiques
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

El sector editorial

El sector a Catalunya i Espanya

Les dades que s'ofereixen del sector editorial corresponen a l'any 2014, excepte que s'indiqui el contrari. El Gremi d'Editors no disposa, a l'hora de tancar la redacció d'aquest informe, de les dades del 2015, a excepció d'alguns epígrafs, com els del sector exterior.

El teixit empresarial del sector editorial espanyol, privat i agremiat, està integrat per aproximadament un total de 768 empreses. En el cas català, és de 267 i l'encapçala un nombre reduït de grans companyies, que suposen el 3,3% del total de firmes i que generen una facturació anual de més de 18 milions d'euros cadascuna. La resta del teixit està configurat per una quantitat important de firmes de menor grandària, prop del 17,2% de les quals són de dimensió mitjana, amb una xifra d'ingressos d'entre 2,4 i 18 milions d'euros l'any, mentre que el 79,4% restant són més petites, i compten amb un volum de negoci anual de menys de 2,4 milions d'euros. El mapa editorial espanyol s'ha anat decantant cap a un augment de la concentració editorial per una banda i per l'atomització de petites editorials independents per l'altra.

També és important assenyalar que les empreses de menor dimensió són les que registren una major taxa de naixement i de mortalitat. Cal destacar que el col·lectiu de les empreses més petites té un protagonisme notable dins de la branca, atès que la majoria d'elles estan especialitzades en àrees temàtiques, la qual cosa significa una oferta editorial diversa i plural.

Malgrat que el sector editorial ocupa a Espanya uns 12.413 treballadors directes, cal remarcar que l'ocupació indirecta és força important – al voltant d'unes 20.000 persones –, atès que és habitual que les editorials encarreguin una part del seu procés productiu a altres empreses. Durant 2014, es va produir un augment de l'1,4% de l'ocupació directa tot i que ha perdut en els darrers 5 anys un 10,5%. El 2014 va ser el primer any, des del 2010, en el qual es produeix un canvi de tendència. Les companyies més grans concentren al voltant del 43,4% del nombre total de llocs de treball de la branca i compten amb plantilles de 263 persones de mitjana. Per la seva banda, les firmes mitjanes ocupen el 26,5% dels

efectius i tenen una grandària mitjana d'uns 31 treballadors, mentre que les més petites abracen el 30,1% restant de l'ocupació, amb una mitjana de 6 persones per empresa. El 48,3% del total de treballadors són dones. Les empreses molt grans són les que tenen un major percentatge de treballadores, que baixa a mida que disminueix la dimensió de l'editorial. Considerant el període 2010-2014, s'aprecien unes baixades i pujades poc significatives en les empreses petites i mitjanes. En canvi, les empreses grans mostren un descens continuat en la mitjana d'ocupats en els darrers 5 anys, observant-se una certa recuperació en el 2013 i 2014, tornant als nivells del 2008. Considerant conjuntament les empreses molt grans i grans, la mitjana passa de 197 el 2010 a 234 el 2014. El 2010, el número d'editorials en aquests dos grups era de 33, enfront de les 23 actuals, i aquesta és una de les raons de que la mitjana augmenti. El 91,0% de les empreses compten amb col·laboradors externs. Aquest percentatge trenca amb la tendència decreixent dels darrers anys, la qual va ser del 89,9% el 2012 i del 86,1% el 2013. La mitjana de col·laboradors externs es manté estable en 16. Segons àrees d'activitat, cal remarcar que un 35,9% dels treballadors del sector es dedica efectivament a la mateixa producció editorial, un 27,0% correspon al personal que realitza l'activitat comercial, alhora que un 28,5% s'ocupa de tasques administratives i el 8,6% restant fa activitats de publicitat, comerç exterior i recursos humans.

La facturació global va augmentar un 0,6% respecte al 2013, per situar-se en els 2.195,80 milions d'euros. A nivell estatal, les grans empreses són les que generen un percentatge més elevat de la xifra de facturació global del sector (aproximadament un 59,7%), seguides de les firmes mitjanes (un 27,7%) i de les petites (un 12,6%).

Actualment, les principals regions editorials d'Espanya, segons xifra de facturació, són Catalunya, amb un 48,3% del total del mercat intern, i la Comunitat de Madrid, amb un 43,3%, seguides, amb un pes relatiu molt més reduït del País Basc (2,6%), Andalusia (1,9%), la Comunitat Valenciana (1,5%), Castella i Lleó (1,2%), i Galícia (1,2%). El 2014, la facturació creix lleugerament en tots el gremis a excepció de la Comunitat de Madrid i Catalunya que es redueix també lleugerament. Respecte al 2010, s'observa una caiguda en la xifra de factura-

El sector editorial

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria catalana	% sobre sector a Espanya	Unitats
Num. Empreses agremiades (2015)	267	0,0	34,8	768
Volum de negoci (milers d'euros) (2014)	1.059.940	0,8	48,3	2.195.800
Ocupats empreses agremiades (persones, 2014)	4.549	1,1	36,6	12.413
VAB (milers d'euros) (2013)	598.207	2,1	n.d.	n.d.
Exportacions (milers d'euros) (2015)	368.639	0,6	47,3	778.206

Font: Elaboració pròpia a partir de es dades del Gremi d'Editors, IDESCAT i INE

ció en tots els gremis, sobre tot en els de la Comunitat de Madrid, Catalunya i Castella i Lleó. El volum total de negoci suposa al voltant del 50% respecte al sector a Espanya. A Catalunya va ser d'1.059.940 milers d'euros. El Principat concentra el 34,7% del total d'empreses agremiades del sector editorial espanyol.

Segons dades del Gremi, el total de persones ocupades el 2014 va ser de 4.549, un 36,6% sobre el total del sector a Espanya. La mitjana d'ocupats per companyia és de 17 persones al Principat, si bé cal destacar la presència d'ocupació indirecta en el sector. El número mitjà de col·laboradors professionals externs és de 18 el 2014. La Comunitat de Madrid i Catalunya són els gremis amb un número mitjà de col·laboradors externs més alt.

La comercialització de llibres en les altres llengües de l'Estat espanyol està encapçalada el 2014 pel català a Catalunya, amb el 9,5% de la xifra de negoci total (207,65 milions d'euros). El segueix en importància el basc, amb un pes de l'1,5% (32,17 milions d'euros), el gallec, amb el 1,0% de les vendes (21,05 milions d'euros) i, finalment, el català / valencià, amb un 0,7% de pes (15,3 milions d'euros).

Quant a les matèries editades en llengües autonòmiques, són quatre (Text no universitari, Infantil i juvenil, Literatura i Ciències Socials i Humanitats) les que concentren la major part de la facturació obtinguda el 2014. En el cas de la llengua catalana: la venda de llibres de text no universitari (44,6%), Literatura (22,2%), Infantil i juvenil (18,7%) i Ciències Socials i Humanitats (3,9%) suposen el 89,4% de la facturació total. Pel que fa a la tirada mitjana per l'edició en les llengües autonòmiques, és major en euskera, 2.493 exemplars per títol; en català, 1.775, i en valencià, 1.799.

Les vendes a l'estranger van pujar fins a 368.639,1 milers d'euros al 2015, suposant un 0,6% sobre el total de la indústria a Catalunya i un 47,3% sobre el sector editorial espanyol.

Evolució del sector el 2014

Actualment, a la UE-28 es dediquen a l'activitat de l'edició unes 90.000 empreses que donen feina a 900 milers de persones, arribant a una producció de 130.000 milions d'euros, segons les darreres dades d'Eurostat. França, Alemanya, Regne Unit i Itàlia ocupen les prime-

Principals magnituds de l'edició a Catalunya i Madrid. 2014

	Catalunya	Madrid
Títols editats	35.429	33.880
Exemplars editats (en milers)	126.794	82.949
Títols en catàleg	258.435	216.295
Facturació (milions d'euros)	1.059,94	950,11

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Cambra del Llibre de Catalunya

Comerç exterior de productes editorials a Catalunya Milers d'euros

	2014	2015	% Var 2015/2014
Importacions	158.951,2	173.128,2	8,9
Exportacions	405.873,9	368.639,1	-9,2
Saldo Exp—Imp	246.922,7	195.510,9	-20,8

Font: Elaboració pròpia a partir de dades IDESCAT

res posicions quant a producció. Tot seguit hi ha Espanya i Països Baixos.

Durant el 2014, el sector de les editorials catalanes es va mantenir estable enfront de la tendència negativa dels darrers anys. La **xifra de negoci** en el mercat interior va augmentar un 0,5% en termes nominals, i es va situar en 1.059 milions d'euros, valorats a preu de venda al públic, IVA inclòs. El Principat generarà al voltant d'un 50% del total de la facturació de la branca en el conjunt de l'Estat, però és important assenyalar que, al llarg de l'última dècada, la participació del sector català d'editorials ha perdut pes relatiu dins l'àmbit espanyol. El principal problema al qual s'enfronten els editors i els llibreters ara és el fort endeutament que han adquirit des de l'inici de la crisi el 2008 i la manca de liquiditat.

Pel que fa a **producció**, es van editar a Catalunya aproximadament uns 35.429 títols durant el 2014, un 5,9% més que en el període anterior i al voltant d'un 45% del total de l'Estat, valor similar al de l'exercici anterior. El nombre d'exemplars editats va ser de 126.794 milers, un 0,4% més que en el període anterior.

Pel que fa al sector exterior, el 2015 les **exportacions** van decreixer un -9,2%, fins als 368.639,1 milers d'euros. Pel que fa a les **importacions**, es va donar un increment,

Comerç exterior de productes editorials a Catalunya. 2014 Milers d'euros

Àrea	Importacions	% Pes s/ total	Exportacions	% Pes s/total	Saldo Exp—Imp
Europa	117.987,6	68,5	249.505,8	67,7	131.518,2
Àfrica	412,9	0,2	4.335,3	1,2	3.942,4
Amèrica	11.477,0	6,7	105.962,4	28,7	94.485,4
Àsia	40378,8	23,4	5.498,1	1,5	-34.880,7
Oceania i diversos	2.065,4	1,2	3.421,0	0,9	1.355,6
TOTAL	172.321,7	100,0	368.742,6	100,0	196.420,9

Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'IDECAT

arribant als 173.128,2 milers d'euros. El saldo comercial es va mantenir en el tradicional signe positiu reduint-se un -20,8% respecte a l'any anterior. Per continent, s'observa com el principal destí tant de les importacions com de les exportacions és Europa, seguit d'Àsia, en el cas de les importacions, i d'Amèrica en el cas de les exportacions. Existeix un saldo comercial positiu amb tots els continents a excepció d'Àsia, on les exportacions són inferiors a les importacions.

Cal destacar que el mecanisme més habitual d'introducció dels productes del sector editorial s'associa, bàsicament, a l'edició en paper (llibres o fascicles). En aquest sentit, és important assenyalar que prop del 53% de les editorials privades espanyoles editen només en paper i que el 47,0% restant ho fan també en altres suports. Dades similars es traslladen al mercat català. Cal remarcar que són les editorials de gran dimensió les que més aposten per introduir l'edició en suports diferents al paper en el mercat.

Malgrat la velocitat amb la qual es mouen els avenços tecnològics i l'elevada inversió que requereixen, l'**edició electrònica** és un dels segments que mostra un major potencial d'expansió per a les editorials i, en particular, l'activitat centrada en la recerca i la selecció d'informació i documentació especialitzada per subministrar-la per xarxa a clients. És per aquest motiu que en els darrers exercicis s'han portat a terme, i es preveu que continuaran en un futur pròxim, inversions significatives en aquestes activitats. En el mateix sentit, l'actualització i l'ampliació de continguts d'obres de referència –o, fins i tot, d'enciclopèdies i obres d'aquesta mena– duta a terme per xarxa informàtica a subscriptors, suposa, igualment, una línia d'actuació que s'està duent a terme i que continuarà amb seguretat en els propers anys.

En els darrers quatre anys, el número d'editorials que editen llibres en format digital a l'Estat espanyol ha passat de 182 l'any 2010 a 323 l'any 2014, un increment del 77,4%.

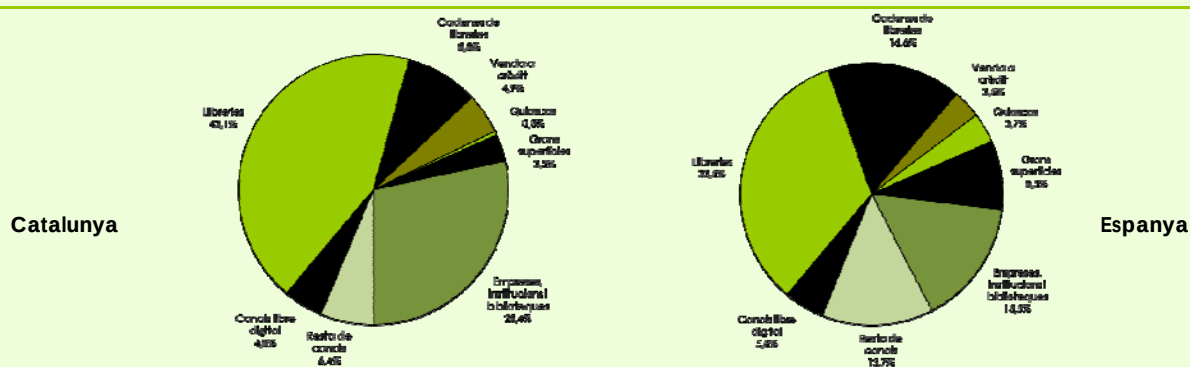
La comercialització de productes editorials

A Espanya, les llibreries i les cadenes de llibreries abraquen un percentatge del 50,1% de les vendes globals; les vendes directes a particulars –per correu, clubs, Internet, subscripcions, venda telefònica i altres–, un 13,7%; les empreses i les institucions (biblioteques incloses), un 15,5%; les grans superfícies, un 8,5%; els quioscos, un 3,7%; les vendes a crèdit, el 3,5% i, finalment, els canals per llibre digital un 5,0%. Hi ha una relació estreta entre canals de comercialització i dimensió de les empreses ja que les grans firmes tenen una presència superior en grans superfícies, quioscos, vendes a crèdit, vendes per correu, vendes per telèfon, clubs del llibre i subscripcions. Per la seva banda, les editorials mitjanes mostren percentatges més elevats en les vendes que es realitzen a les llibreries, les cadenes de llibreries i les grans superfícies. Finalment, les editores petites destaquen en les vendes a través de llibreries i Internet.

L'estructura de comercialització dels productes editorials existents a Catalunya és una mica diferent de la predominant a la resta d'Espanya. A Catalunya hi ha un major pes de la venda a través d'empreses i institucions i un menor pes de la venda a través de grans superfícies. La xifra de facturació dels canals per llibre digital s'equipara amb l'Estat espanyol. En qualsevol dels dos casos els percentatges més alts es troben en les llibreries.

S'observa, en general, una tendència a la baixa en la facturació de tots els canals de distribució, com en els darrers anys. Centrant-nos en les llibreries, cal destacar que a Espanya la xifra de facturació s'ha reduït en un -1,9% respecte el període anterior, mentre que a Catalunya s'ha produït un increment considerable del 32,8%.

Xifres de facturació del subsector editorial a Catalunya i a Espanya segons els canals de comercialització. 2014
Percentatge



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Gremi d'Editors de Catalunya

quència, una menor intervenció humana en els processos de fabricació. Alhora, la més elevada complexitat de les diferents activitats de la branca exigeix una major formació de la mà d'obra que s'incorpora a les empreses. Això ha pres, cada vegada més, una major importància, no només per la utilització creixent de les noves tecnologies, sinó, també, per les majors exigències dels clients, pel que fa a qualitat, fiabilitat i terminis d'execució, aspectes que són de gran rellevància.

Al respecte, s'ha de destacar que, tot i la davallada de l'ocupació des de l'any 2009, el sector va continuar patint certa preocupació per la manca d'oferta de mà d'obra especialitzada en el mercat laboral.

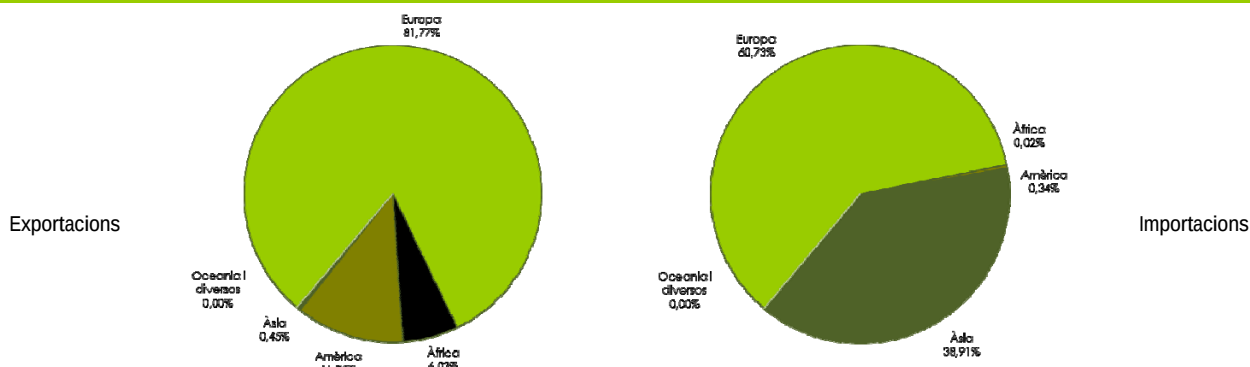
Pel que fa als **costos**, el 2015 cal esmentar que el preu de la principal primera matèria de l'activitat, el paper, va experimentar una reducció moderada en relació amb l'exercici anterior, xifrada al voltant del -0,4%,

segons l'índex de preus industrials, en el cas de Catalunya. En el cas d'Espanya, va augmentar un 1,9%.

Esdeveniments empresarials

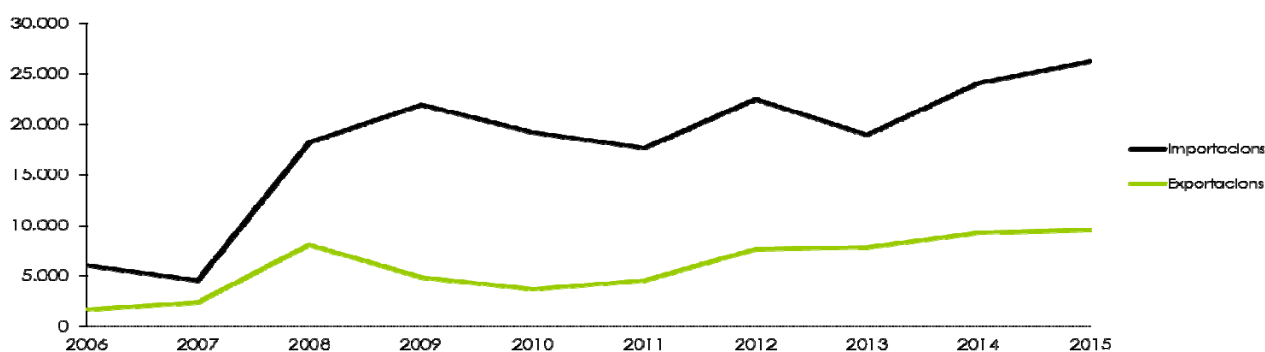
Hermes Editora, companyia catalana especialitzada en l'edició de llibres de text i material escolar amb segells com Almadrava i Castellnou, va pre-

Mercats d'origen de les importacions i destinataris de les exportacions catalanes del sector d'arts gràfiques. 2015
Percentatge



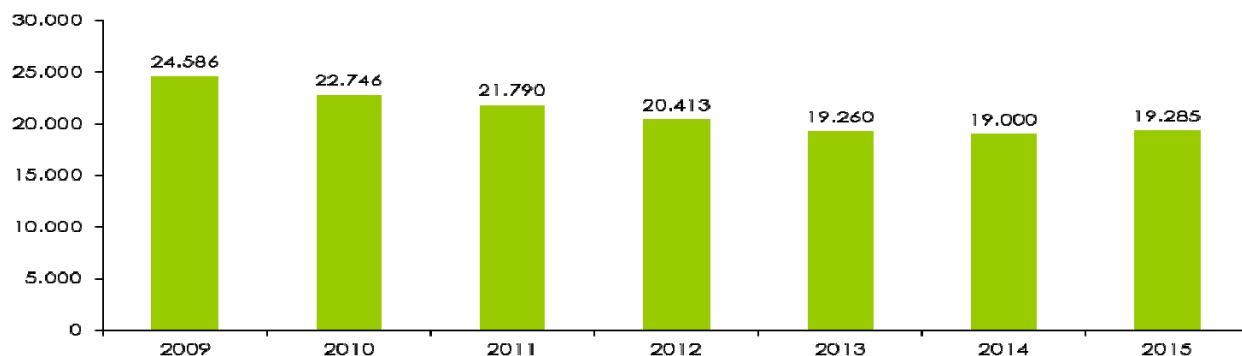
Font: IDESCAT

Comerç exterior del sector d'arts gràfiques. Catalunya
Milers d'euros



Font: IDESCAT

Afiliats a la Seguretat Social en el sector d'arts gràfiques. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de les dades de l'INSS

sentar concurs de creditors als jutjats de Barcelona amb deutes de 12,1 milions d'euros. L'empresa es va veure afectada per una fortíssima caiguda en les vendes en els darrers anys com a conseqüència de la crisi, de la reutilització dels llibres de text a moltes escoles i la contracció del consum.

L'empresa de serigrafia vallesana, **JDJ**, va anunciar durant el 2015 la seva expansió a Europa amb una oficina a Nantes. La primera aposta internacional va arribar en un mo-

ment de creixement de la facturació de l'empresa. Actualment factura uns 7 milions d'euros i dona feina a 55 persones.

La pime catalana **Chimigraf**, va rebre finançament europeu, de 50.000 euros, durant l'any 2015 per desenvolupar un sistema de control a base d'etiquetes que canvien de color segons la frescor dels aliments envasats. La seva plantilla ha augmentat en els darrers anys fins tancar el 2014 amb 170 persones.

La multinacional alemanya del sector editorial **Bertelsmann**, va pactar a principis de maig de 2015 la venda de les seves plantes d'impressió espanyoles, a Castellbisbal i Tres Cantos, a la firma britànica Walstead Capital. Es va valorar la transacció en un import poper als 4 milions d'euros. Amb aquesta operació va culminar el procés de desinversió en aquest negoci en el sud d'Europa.

3.7. Química

L'any 2015, el sector químic va mantenir la tendència alcista que va iniciar l'any anterior. La producció del sector químic a Catalunya va créixer un 3,8% en volum, en bona part per satisfer l'increment de la demanda interna, però també hi va contribuir la recuperació de mercats exteriors tradicionals com Itàlia i Portugal. Aquest augment de la producció es va traduir, per segon any consecutiu, en un augment de l'ocupació al sector. Totes les branques químiques van registrar creixements de la producció, si bé els augments més destacats els van protagonitzar la química per al consum i la química bàsica

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	-
Exportacions	+
Importacions	-

El sector de la química d'especialitats, que abraça les restants cinc branques, troba cada vegada més sortides en els sectors de la construcció, l'automòbil, l'electrònica i el tractament de l'aigua. De tota manera, l'ampli ventall de productes fabricats i d'àmbits d'utilització fa que el conjunt del sector químic estigui estretament vinculat tant a la demanda de béns de consum final com a la generada per un conjunt molt extens d'activitats productives, industrials i no industrials (agricultura, construcció, etc.). Per aquest motiu, la branca és molt sensible tant a les oscil·lacions del cicle econòmic com als possibles canvis de comportament dels consumidors. Destaca també la importància de

Trets del sector

Dins de la indústria química es poden diferenciar sis grans subsectors segons la destinació de la seva producció. No obstant això, hi ha un elevat grau d'interrelació entre ells, la qual cosa fa que els grups empresarials de la branca operin sovint en diversos segments.

El sector de la química de base es distingeix de la resta de branques perquè els processos de producció són continus i els seus costos de producció depenen considerablement de l'edat i de la capacitat de les unitats de producció. Efectivament, les economies d'escala són molt importants en aquest segment d'activitat, sobretot en la petroquímica. Per això, les noves plantes desenvolupades a l'Orient Mitjà constitueixen una amenaça real per als polígons petroquímics europeus. Aquestes unitats són de grans dimensions, estan construïdes amb les últimes tecnologies i tenen una gran productivitat. El sector de la química de base també es caracteritza per una volatilitat elevada dels preus i per una capacitat de manteniment de les instal·lacions que depèn del seu grau d'integració en el teixit local. Aquesta integració és cada vegada més important per tal d'assegurar les sortides de la producció.

Classificació del sector químic (CCAE-20)

Química de base (CCAE-20.1) — Activitats destinades a la fabricació de productes químics bàsics, compostos nitrogenats, fertilitzants, plàstics, cautxú sintètic en formes primàries, gasos industrials, colorants i pigments, altres productes bàsics de química inorgànica i altres productes bàsics de química orgànica.

Productes orgànics

- Derivats del petroli, com ara l'acetilè, el benzè, l'etilè, el propilè, etc.
- Altres productes, com els alcohols, els àcids orgànics, els fenols, els èters, els compostos nitrogenats, etc.
- Primeres matèries plàstiques, com polièsters, poliamides, productes de polimerització, poliuretans, etc.
- Cautxú i làtex.

Productes inorgànics

- Gasos industrials, àcid sulfúric i derivats, clor, sosa, carburs, fòsfor, calci, sals, àcids inorgànics, etc.

Química per a l'agricultura o agroquímica (CCAE-20.2) — Activitats que destinen els seus béns a l'agricultura, fonamentalment adobs i fertilitzants de tota mena, així com insecticides i plaguicides –fumigants, fungicides, desinfectants de llavors, herbicides, mol·lusquicides, etc.– i tota mena de productes utilitzats a la ramaderia, amb l'excepció de les especialitats farmacèutiques veterinàries.

Química per a la indústria o química industrial (CCAE-20.3) — Ventall molt ampli de productes que es dirigeixen a la indústria, com gasos comprimits –hidrogen, nitrogen, oxigen, aire líquid, etc.–, colorants i pigments, pintures, vernissos i laques, tints d'impremta, olis i greixos per a usos industrials, productes auxiliars per a les indústries tèxtils, del cuir i del cautxú, i altres productes diversos –decapants, anticongelants, desincrustants, abrasius, líquids per a transmissions, productes per al tractament de metalls, etc.

Química per al consum (CCAE-20.4) — Productes molts diversos que es destinen al consum final, que comprenen tot tipus de sabons comuns, detergents i lleixius, articles de perfumeria i cosmètica amb tota la seva àmplia diversitat –colònies, locions, perfums, sabons de tocador, desodorants,

productes de cosmètica i higiene corporal, productes de bellesa, articles per a la cura del cabell, etc., ceres i parafines –per obtenir espelmes, per a usos domèstics, per a la neteja de vehicles o per a altres usos–, material fotogràfic sensible, articles pirotècnics, mixtos, etc., i qualsevol altre producte destinat a usos finals –suavitants o altres additius, ambientadors, antitaques, netejavidres, netejadors de metalls i tota mena de productes de neteja per a la llar, etc.

Altres productes químics (CCAE-20.5) — Productes químics no recollits en els apartats anteriors com explosius –deflagrants, detonants–, coles, gelatines, olis essencials i substàncies aromàtiques naturals o sintètiques –que poden ser utilitzats com potents antiedemàtics, expectorants, virostàtics, distensius, bactericides potents, etc.

Fibres artificials i sintètiques (CCAE-20.6) — Les fibres artificials i sintètiques són utilitzades principalment per a la fabricació de teixits, tot i que tenen un gran ventall d'usos com són la fabricació de paper, plàstics, productes estructurals dissenyats per resistir esforços –para-xocs d'automòbils, canonades–, aïllants, filtres, cosmètics, etc. Les fibres sintètiques es poden classificar en poliamides, polièsters, policíclics, polivinílics i polipropilèniques, i les fibres artificials comprenen el raïó, l'acetat i la soja entre d'altres. La seva evolució durant l'any es tracta en el capítol del sector tèxtil-confecció.

l'aspecte capital immaterial d'alguns subsectors de la química d'especialitat (en particular, la cosmètica, perfumeria...) o de l'efecte marca, que pot ser determinant per imposar-se en el mercat. Des d'aquest punt de vista, Catalunya té una imatge de marca que beneficia aquesta categoria d'indústria en el món.

En l'àmbit internacional, cal destacar les importants inversions que els grans grups multinacionals de la branca -especialment de la química bàsica, com ara Bayer, Basf, DSM i Solvay– estan fent des de fa anys als països emergents, bàsicament als asiàtics. El resultat és que el sector químic europeu pateix la forta competència procedent d'alguns dels països asiàtics – fonamentalment Xina, Indonèsia, Tailàndia, Índia i Taiwan. Encara que la qualitat dels productes d'aquests països és, en línies generals, inferior a la dels fabricats a Europa o als Estats Units, són molt competitius en preus i, per aquest motiu, la penetració dels fabricants asiàtics en determinats camps és força significativa.

Una altra tendència en l'àmbit internacional que s'aprecia a la indústria química són les operacions de fusions i adquisicions empresarials entre grans companyies. S'ha de destacar que la contínua recerca d'economies d'escala per part dels fabricants és acom-

panyada, en molts casos, de polítiques de concentració de produccions i de major especialització de plantes o de línies de negoci, amb l'objectiu d'assolir els majors nivells possibles de competitivitat en els mercats mundials.

Concretament a la UE, la indústria química s'enfronta a desafiaments com ara l'augment de la competència internacional, els preus de l'energia i de matèries primeres, la pressió per augmentar l'eficiència dels recursos, les noves regulacions, i la necessitat d'innovació:

- L'accés a les matèries primeres i d'energia: La indústria química de la Unió Europea requereix accés equitatiu i no discriminatori a la biomassa a preus competitius. Tot i que la indústria química genera creixement, la quota europea de la producció mundial està disminuint i la inversió en nova capacitat és baixa. Per fomentar la inversió, la indústria requereix accés a l'energia i matèries primeres a preus competitius.

- La coordinació entre les polítiques: La Unió Europea requereix una millor coordinació entre la indústria, el clima, les polítiques de medi ambient i energia, i una millor comprensió dels efectes acumulatius de costos resultants d'aquestes polítiques.

- Reglament: El sector està fortament regulat en matèria de salut, seguretat i protecció del medi ambient, així com de canvi climàtic i d'energia. Un entorn regulador estable i previsible per al sector dels productes químics és un requisit clau per a la futura competitivitat. La regulació europea és més estricta que la dels països competidors en desenvolupament, tant en reducció d'emissions com en normativa sectorial.

Evolució del sector l'any 2015

Internacional

La producció **mundial** de productes químics va ser de 3.232 milers de milions d'euros el 2014, el 17% de la qual es concentra a la Unió Europea. Cal assenyalar que, tot i que la Unió Europea ha doblat la producció en els darrers 20 anys (passant dels 282 milers de milions d'euros el 1993 als 551 el 2014), al mateix temps ha perdut pes en la producció mundial (del 31,6% el 1993 al 17% el 2014). Aquesta pèrdua de protagonisme és conseqüència del gran creixement que ha registrat el mercat asiàtic, i especialment la Xina. De fet, la producció de productes químics a la Xina va ser de 1.111 milers de milions d'euros el 2014, el doble de la producció europea, i més d'una tercera part de la producció mundial. Els Estats Units es mantenen com el segon país productor a escala mundial, amb 468 milers de milions d'euros i el 14,5% del mercat global.

La indústria química **europea** representa al voltant del 7% de la producció industrial de la Unió Europea, proporciona 1,17 milions de llocs de treball directes altament qualificats (2014); assegura tres vegades més llocs de treball en altres indústries a través de l'ocupació indirecta; té el segon percentatge més alt de valor afegit per empleat (després dels productes farmacèutics); i representa al voltant de l'1,1% de quota de PIB de la Unió Europea.

Quant a la distribució per països membres, el 84% de la producció del sector químic es concentra a set paï-

El sector a Catalunya

A Catalunya, el sector químic té un pes específic destacat dins l'economia catalana, ja que aporta al voltant de l'1,7% del VAB total català i el 10,3% del VAB industrial l'any 2014, uns percentatges que són superiors als del conjunt de l'Estat espanyol, on representa l'1% del VAB total i el 7,8% del VAB industrial.

Segons l'Enquesta Industrial de l'INE, el 2014 el sector químic a Catalunya va facturar 16.268 milions d'euros i ocupava directament 30.667 persones, que representa el 42,6% de la facturació estatal i el 38,6% dels ocupats del sector a Espanya. Aquesta rellevància també es reflecteix en termes de capacitat exportadora, atès que les empreses catalanes concentren gairebé la meitat de les exportacions espanyoles del sector el 2015. Cal assenyalar que el químic és un dels principals sectors exportadors de l'economia catalana, atès que el 43% de les seves vendes es realitzen a l'estranger. Com a conseqüència d'aquesta important penetració en els mercats exteriors, els costos associats a la logística i el transport són cada vegada més estratègics per a la competitivitat de les empreses.

Amb relació al conjunt de la indústria catalana, el sector químic aporta el 7,3% dels treballadors i el 12,8% del volum de negoci, sent el segon sector industrial més important, només per darrere de la indústria alimentària, begudes i tabac. A més, durant els darrers anys, el sector no ha perdut pes específic sinó que l'ha anat augmentant progressivament, passant de representar el 6,7% de l'ocupació el 2008 a ser el 7,3% el 2014.

Un altra característica del sector químic és l'elevada productivitat. A Catalunya, la productivitat mitjana per treballador a una empresa química és de 98.084 euros, que és un 42% superior a la productivitat mitjana de la indústria catalana (69.241 euros/treb.).

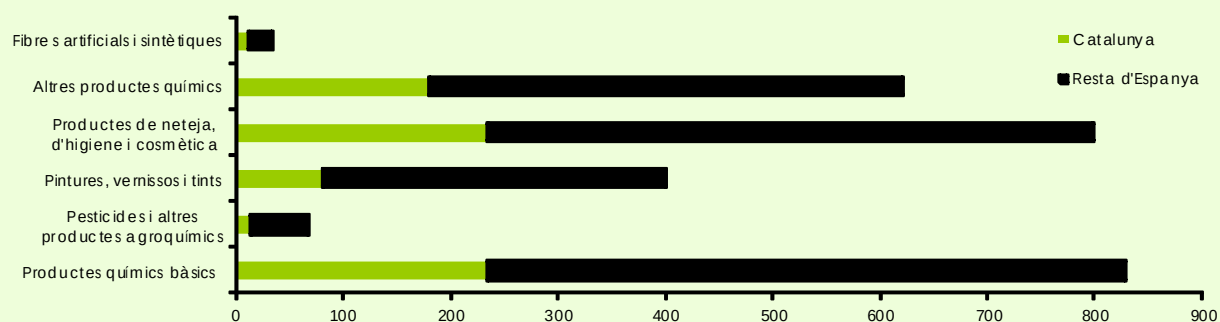
De l'anàlisi per subsectors es desprèn que l'activitat a Catalunya és encapçalada per la química bàsica. El seu pes específic dins el conjunt de la branca se situa a l'entorn del 59% en termes de volum de negoci i el 34% en termes d'ocupació. La importància de la química

bàsica a Catalunya és conseqüència de la forta concentració d'aquesta activitat en el polígon petroquímic de Tarragona. Segueixen, per ordre d'importància, la química destinada al consum final —productes de neteja, perfumeria i cosmètica—, amb el 23% de la xifra de negoci i el 36% de l'ocupació; les fibres artificials i altres productes químics, amb el 12% del volum de negoci i 17% de l'ocupació; la química per a la indústria, amb el 6% de la facturació i el 12% de l'ocupació; i, finalment, l'agroquímica, amb l'1% restant, tant de facturació com d'ocupació.

Val a dir que Catalunya té un pes específic molt important a Espanya en el segment de la química bàsica —concentra gairebé el 43% del volum de negoci—, però també està molt especialitzada en el segment de química destinada al consum final, atès que concentra un 55% de la indústria estatal. En aquest darrer subsector, Catalunya compta amb la presència destacada de grans empreses multinacionals com ara Puig Beauty & Fashion Group, Procter & Gamble, Sara Lee Household and Body Care España, L'Oréal Unilever, Henkel o Coty que tenen la seva seu social a la zona de Barcelona.

Quant al subsector de la química bàsica, aquest té una presència destacada al polígon petroquímic de Tarragona, on es produeixen 20 milions de tones anuals de diversos productes, essencialment combustibles i matèries primeres plàstiques (8,3 milions de tones de refi i 12,7 milions de tones de química bàsica), que representen el 25% de la producció estatal i la meitat de la producció química catalana, si bé cal tenir en compte que una tercera part de la producció es consumeix en el propi polígon. El Port de Tarragona, per la seva banda, mou anualment 19 milions de tones de productes petroquímics i assegura la importació i exportació de les primeres matèries necessàries per als processos de producció del sector químic. D'aquest Port surten, per exemple, el 44% dels plàstics que es fabriquen a l'Estat espanyol. Cal destacar que la indústria química a Tarragona representa el 60% dels moviments realitzats al Port de Tarragona.

Empreses amb assalariats del sector químic. 1 de gener de 2015



Font: INE (Directori Central d'Empreses)

El 2014 es va constituir ChemMed Tarragona – Clúster Químic del Mediterrani, amb l'objectiu de projectar en l'àmbit internacional l'atractiu i la competitivitat d'aquest territori per a la indústria, la recerca i la logística del sector químic. El complex on s'ubica el clúster té una extensió d'un 1.200 hectàrees distribuïdes entre dos polígons industrials i actualment s'hi troben implantades al voltant de 28 empreses. Entre totes elles proporcionen ocupació directa a unes 11.000 persones, de les quals 6.000 treballen a la indústria i 5.000 a les empreses de serveis. Si afegim l'ocupació dels altres agents del clúster, estariem parlant de 35.000 llocs de treball industrials. L'activitat del polígon petroquímic representa aproximadament el 17% del PIB del Camp de Tarragona. Cal apuntar que hi ha moltes interrelacions entre les empreses allà ubicades atès que els diversos fabricants són a la vegada proveïdors i clients d'ells mateixos, la qual

cosa explica la utilització compartida d'importantes infraestructures.

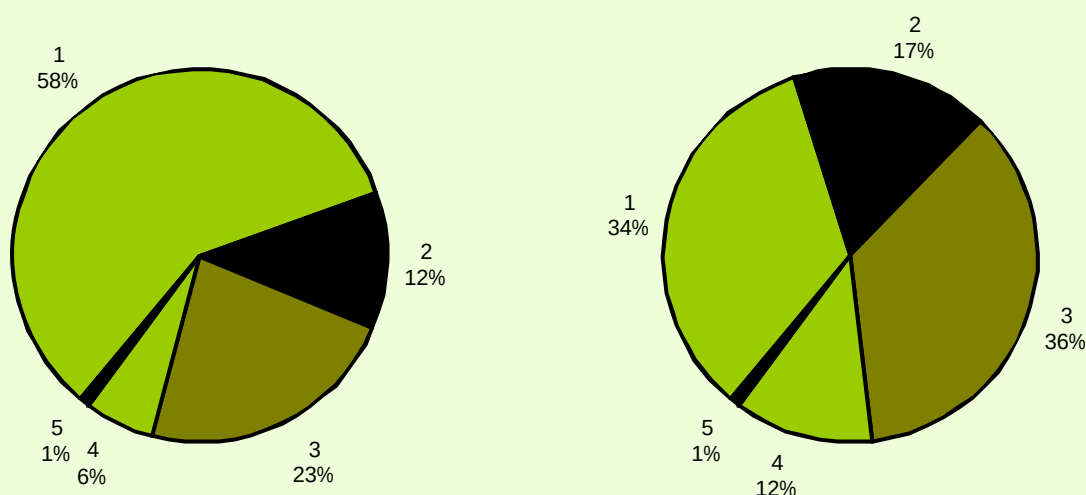
Tanmateix, en els últims deu anys al polígon petroquímic s'han amortitzat 600 llocs de treball fixes, en bona part per l'augment de la competència, la manca d'inversions en el polígon, el dèficit d'infraestructures (corredor mediterrani) i el preu de l'electricitat que és un 25% més cara que a Europa. Diverses multinacionals estan duent a terme grans inversions en països emergents o a prop de les fonts de la matèria primera, com és el cas de Dow i Saudi Arabia Oil Company que han construït un dels complexos industrials més grans del món a Aràbia Saudita. Un altre exemple és el de Repsol que va ampliar la refineria que té a Cartagena amb una inversió de 3.200 milions d'euros.

El sector químic (CCEAE 20)

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre ind. Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses amb assalariats (2015)	755	2,0	27,4	2.752
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	16.268.058	12,8	42,6	38.174.260
Ocupats (persones, 2014)	30.667	7,3	38,6	79.521
VAB (milers d'euros, 2014)	3.007.911	10,3	23,3	12.932.216
Exportacions (milers d'euros, 2015)	10.862.388	18,0	49,5	21.941.751

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística

La indústria química catalana per subsectors. Any 2014 Perentatge



1. Química bàsica i pesticides
2. Altres productes químics i fibres artificials
3. Sabons, perfums i cosmètica
4. Pintures, vernissos i tintes
5. Pesticides i d'altres productes agroquímics

Font: INE (Enquesta industrial d'empreses)

Pel que fa al teixit empresarial, la indústria química espanyola està formada per 2.752 empreses amb assalariats a gener de 2015, de les quals gairebé el 27% es troben a Catalunya (755), la comunitat amb una major implantació empresarial en tots els rangs d'ocupació, per davant de la Comunitat Valenciana, Madrid i Andalusia. Per subsectors, hi ha una marcada especialització catalana dins el teixit productiu dels segments de química bàsica i de química per al consum. De fet, el nombre d'empreses en el segment de la química per al consum i de la química bàsica és idèntic el 2015, 235 empreses a cada un d'ells. Geogràficament, el teixit industrial es concentra principalment a les comarques tarragonines, al Vallès Oriental, al Barcelonès i al Baix Llobregat.

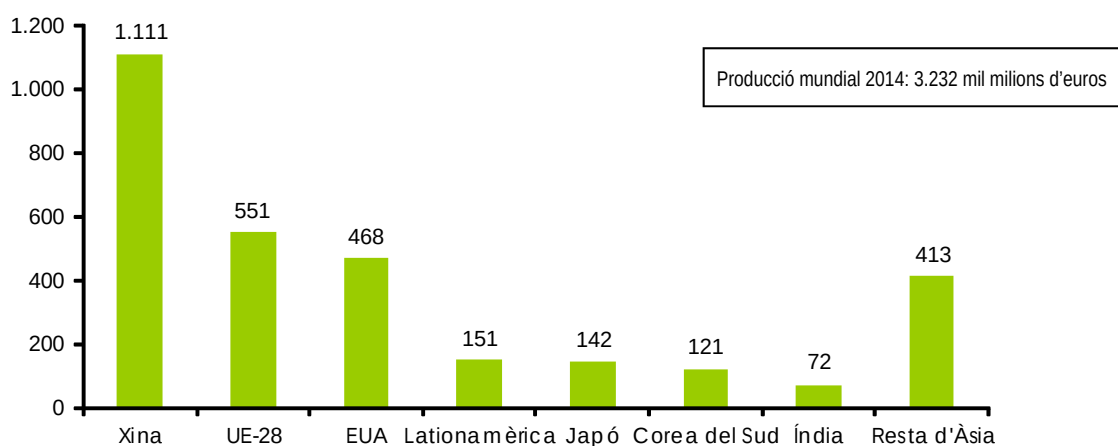
En global, el teixit empresarial químic català combina la presència de petites empreses (el 63% tenen menys de 20 ocupats) amb empreses de grans dimensions, habitualment multinacionals. Val a dir que a Catalunya es localitzen 31 de les 75 empreses del sector amb més de 200 treballadors que hi ha a Espanya, el 41% del total. La dimensió més important correspon a les indústries químiques de base que normalment integren verticalment la producció de béns intermedis i també de consum final. Algunes de les empreses clau de la indústria química a Catalunya són les societats Repsol Petróleo i Repsol Química, que formen part del grup Repsol YPF, i Ercros. A més d'aquests actors nacionals, un gran nombre d'empreses estrangeres estan implantades a Catalunya, com és el cas de Henkel Ibérica, Dow Chemical, Iberpotash, Basf Española, Du Pont Ibérica, Clariant Ibérica Servicios, Solvay Ibérica i Procter & Gamble.

sos. Alemanya i França són els dos principals, amb el 27% i el 14% de quota de mercat respectivament, seguits per Itàlia i Països Baixos, que

estan igualats amb un pes del 9%. A continuació figuren Regne Unit i Espanya (ambdós amb el 7% del mercat) i Bèlgica (el 6%).

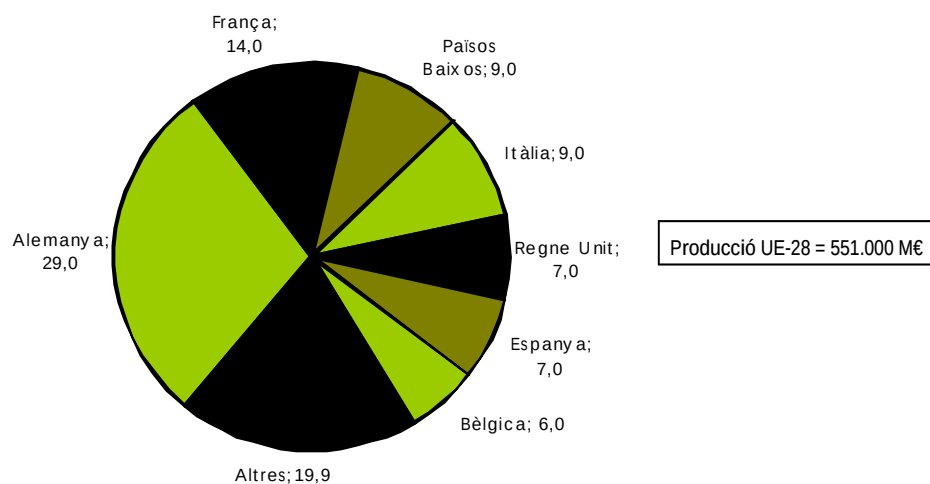
Per subsectors, la química bàsica representa el 60,6% de la producció total europea, seguida en importància per la química industrial i altres

Principals països productors del sector químic. Any 2014
Milers de milions d'euros



Font : Cefic Chemdata Internacional. Facts and Figures 2016

Producció del sector químic de la UE. Any 2014
Percentatge



Font: Cefic Chemdata Internacional. Facts and Figures 2016

productes químics relacionats (23,7% del total) i per la química per al consum (12,6%). Finalment, amb una importància molt menor, figuren l'agroquímica i les fibres artificials (1,9 % i 1,1%, respectivament).

Quant als **intercanvis exteriors**, cal destacar que la Unió Europea continua sent la regió amb un saldo comercial positiu més elevat. Les exportacions europees extra-UE van ser de 137.700 milions d'euros el 2014, un 0,6% menys que l'any anterior. El principal destí de l'exportació europea és, molt destacadament, els Estats Units, que concentra el 20% del total. A continuació, figuren la Xina (9,2% de les exportacions europees), Rússia (7,8%) i l'Orient Mitjà (7,1%). Per altra banda, les importacions de productes químics va ser de 94.200 milions d'euros, un 4,2% més que el 2013, fet que explica la reducció del saldo positiu de la balança comercial del sector químic fins a 43.500 milions d'euros.

La indústria química és un dels sectors industrials més grans d'Europa i, a més, exerceix un paper fonamental en el subministrament de materials innovadors i solucions tecnològiques a la resta de la indústria donant així suport a la competitivitat de la tota indústria europea. Darrerament, estan sorgint noves formes de cooperació industrial entre els productors químics i altres indústries, que ajuden a mantenir l'ocupació industrial. Un exemple és la cooperació entre el sector agrícola i la indústria de productes químics en la producció de bioplàstics. La indústria química també és un fort impulsor de l'eficiència dels recursos i l'energia.

Actualment, el sector està experimentant ràpids canvis estructurals, ja que s'enfronta a grans reptes, entre ells l'augment de la competència d'altres països i els costos creixents. No obstant això, la indústria química europea s'ha recuperat ràpidament de la crisi econòmica i s'ha mantingut relativament estable en termes de producció i vendes.

L'any 2015, l'evolució del sector químic a Europa s'inscriu en un context de lenta recuperació econòmica. La **producció** en volum del sector a la UE -28 es va mantenir pràcticament esta-

ble, per tercer any consecutiu, comportant-se lleugerament pitjor que el conjunt de la indústria, que va créixer l'1,7%. Per branques, la producció es va estancar a la química industrial i a la de consum, va créixer a l'agroquímica (4%), a les fibres sintètiques (23,5%) i a la d'altres productes químics (7%) i únicament va caure a la química bàsica, la qual continua en recessió, amb un descens de l'1,2% el 2015.

Les aproximadament 29.000 empreses que composen el sector químic a la Unió Europea van generar una **ocupació** de 1.301.000 treballadors l'any 2014, un 3% més que l'any anterior. Si considerem el període de crisi econòmica, el sector ha perdut un 13% d'ocupació entre 2008 i 2013, però a partir del 2014 comença a crear-ne. El sector químic es caracteritza per tenir uns costos laborals per treballador similars als del conjunt de la indústria, mentre que la seva productivitat és un 7% superior a la mitjana del sector industrial.

Els **preus** de producció dels productes químics a la Unió Europea van accentuar la tendència descendent iniciada el 2013, en caure un 3,5% el 2015. Aquest descens es produeix com a resultat, fonamentalment, d'una caiguda del 3,7% en els preus de la química bàsica —que és el sector més important—, ja que la resta de branques registren variacions molt suaus, entre el -0,7 i el 0,4%.

Espanya i Catalunya

Per segon any consecutiu, la producció del sector químic a **Espanya** creix per sobre del 4%, després que el 2013 registrés una caiguda de l'1,2% i el 2012, del 7%. El 2015, el creixement del sector, que va ser del 4,1%, supera àmpliament l'increment registrat pel conjunt de la indústria espanyola (3,2%). Tanmateix, la xifra de facturació del sector químic a Espanya creix més moderadament, un 0,7% el 2015, a causa de la caiguda dels preus de venda que es produeix com a resultat de la intensa competència exterior que prové principalment d'Àsia.

A Catalunya, la **producció** en volum del sector químic també consolida la recuperació iniciada l'any anterior,

amb un increment del 3,8% en volum, una evolució clarament més positiva que l'europea. El sector químic no només ha abandonat definitivament la crisi sinó que, a més, és un dels sectors que està liderant la recuperació a la indústria catalana, atès que el seu creixement supera el del conjunt de la indústria per segon any consecutiu. Per branques, totes van registrar un increment de la producció, si bé els augments més destacats s'observen a la química per al consum (6,3%) i a la química bàsica (4,6%).

En línia amb l'evolució favorable de la producció, l'**ocupació** al sector químic també va registrar un creixement el 2015, de l'1,6% a Catalunya i de l'1,7% a Espanya. El sector químic tenia 85.816 treballadors afiliats al règim general la Seguretat Social al conjunt d'Espanya el 2015, i el 37% estaven a Catalunya (31.825 afiliats). L'evolució de l'ocupació al sector va ser una mica inferior a la registrada per al conjunt de la indústria catalana, que va créixer un 2,1% el 2015, una tendència que contrasta amb la que es va observar l'any anterior, però que està en línia amb el que es ve observant històricament i que obeeix fonamentalment al procés de transformació qualitativa que està experimentant el sector i que té com a resultat un increment del pes específic dels treballadors tècnics d'elevada qualificació sobre el total, amb un considerable impacte positiu sobre la productivitat del sector.

Els **preus de producció** del sector químic van registrar un descens, tant a Catalunya com al conjunt d'Espanya (del -1,2% i -2,1%, respectivament), però més suau que el registrat pel conjunt de la Unió Europea (-3,5%). Aquesta evolució negativa dels preus contrasta amb l'augment que s'havia produït durant el període 2010-2013 i té com a explicació la intensa caiguda del preu del petroli que es va iniciar els darrers mesos de l'any 2014 i que es va accentuar encara més el 2015. Aquesta caiguda dels preus de producció va ser generalitzada a totes les branques del sector químic a Catalunya el 2015.

Cal tenir en compte que la indústria química transforma **energia i matèries primeres** en productes químics que es

requereixen per a altres sectors industrials, així com per als consumidors finals. Per tant, el cost d'aquests dos inputs serà un factor primordial per competir en els mercats mundials. Tanmateix, la indústria química europea ha fet importants esforços durant les darreres dècades per reduir la quantitat d'energia consumida (entre 1990 i 2012, el consum d'energia ha disminuït un 17%). Quant a altres matèries primeres, la indústria de productes químics també utilitza una àmplia varietat de materials de partida naturals i processats, incloent els metalls, minerals i matèries primeres agrícoles com ara sucre, midó i greixos. Ara bé, tot i aquesta menor dependència, el preu del cru encara és el component més determinant dels costos de les empreses químiques al nostre país, especialment en la indústria de capçalera o química base per a la qual els costos energètics poden arribar a suposar el 50% dels costos totals. És per això que la intensa baixada del preu del barril de petroli que es va produir el 2015 —d'un 46,3% en euros—, es va traduir en una reducció dels costos de fabricació de les em-

preses químiques catalanes aquest any i, al seu torn, en un descens dels preus de producció.

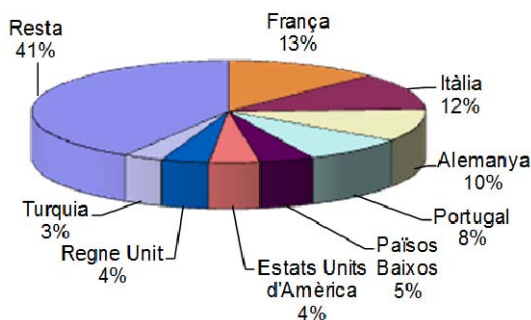
Els intercanvis comercials amb l'exterior el 2015 es van caracteritzar per una represa de les exportacions i per un descens de les importacions. L'apreciació del dòlar respecte a l'euro va contribuir a millorar la competitivitat dels productes exportats, particularment dels destinats a fora de l'àrea euro, i això va fer augmentar la facturació a l'estranger. De l'abaratiment de les exportacions s'han beneficiat sobretot els sectors de la química bàsica intermèdia, ja que la seva xifra de negoci depèn en bona part de les exportacions. A part, la caiguda dels preus de les importacions de matèries primeres i d'energia ha permès abaratir el procés de producció dels productes i, per aquesta via, també s'ha aconseguit fer més competitiva la producció nacional en els mercats exteriors.

Com a resultat de tot això, les **exportacions** catalanes de productes químics van créixer un 3,6%, després que

es mantinguessin estancades el 2014, mentre que les importacions van caure un 1,9%, després de dos anys creixent per sobre del 4%. Aquest descens de les **importacions** en valor s'explica en bona part per la caiguda del preu del petroli i matèries primeres, atès que les importacions en tones s'han mantingut pràcticament estables respecte a l'any anterior. A diferència del que s'observa a Catalunya, en el conjunt d'Espanya les exportacions del sector van créixer un 1,6% i les importacions ho van fer en un 2,7%. Per tant, el pes de les exportacions catalanes sobre les estatals va augmentar un punt percentual fins a representar gairebé la meitat el 2015, mentre que el pes de les importacions va disminuir en tres punts, fins al 44%.

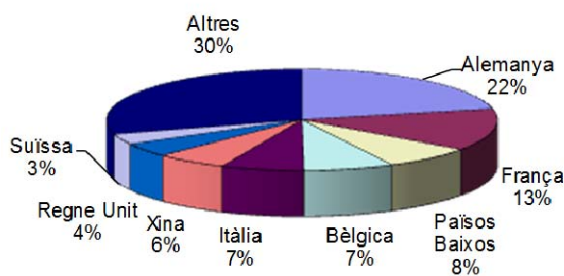
El saldo entre exportacions i importacions mostra un dèficit de la **balança comercial** de 302 milions d'euros el 2015, el més baix de la sèrie històrica, i un 66% inferior al de l'any anterior, com a resultat d'un creixement de les exportacions i una caiguda de les importacions. Paral·lelament, la taxa de cobertura (ràtio exportacions/

Països destinataris de les exportacions catalanes del sector químic. Any 2015
Percentatge



Font: IDESCAT

Països d'origen de les importacions catalanes del sector químic. Any 2015
Percentatge



Font: IDESCAT

importacions) va pujar cinc punts fins al 97%. El principal mercat exterior per als productes químics catalans va continuar sent la Unió Europea, que alhora és també el proveïdor més important i, dins d'Europa, França i Alemanya són els dos països més destacats, atès que conjuntament concentren el 35% de les importacions del sector químic i el 23% de les exportacions. Això és degut a que els intercanvis exteriors en aquest sector s'expliquen majoritàriament en termes de proximitat geogràfica. En el cas de les exportacions s'han de considerar tres mercats importants més, que són Itàlia, Portugal i els Països Baixos. Entre els cinc països sumen gairebé la meitat de les exportacions catalanes del sector. Els mercats de destinació que van experimentar un major creixement el 2015 van ser Itàlia i Portugal (amb creixements al voltant de l'11% interanual), els Estats Units (16%) i Polònia (14%). En canvi, les exportacions a França, Alemanya, Regne Unit i Bèlgica van disminuir entre un 2,5% i un 4%, i les dirigides als Països Baixos van cau-

re fins a un 12%. Quant a les importacions, les procedents d'Alemanya, el principal mercat, van créixer un 2,9%, mentre que les de França, Països Baixos i Bèlgica, els següents tres mercats d'origen més importants, van disminuir. La Xina va protagonitzar el creixement més important de les importacions de productes químics (20%), seguida pels Estats Units (17%).

El sector químic es caracteritza per ser una activitat intensiva en capital i fortament sotmesa a la introducció d'avenços i millores, no només pel que fa a innovacions tecnològiques i organitzatives destinades a incrementar la productivitat, sinó també dirigides a aconseguir minimitzar l'impacte ambiental dels processos productius. A Catalunya, les empreses químiques van invertir 415,5 milions d'euros el 2014 en actius materials, una xifra inferior als 479,6 milions de l'any anterior però que no obstant continua sent una xifra elevada en comparació amb els anys de crisi. Aquest descens es deu bàsicament a la menor inver-

sió realitzada en la branca de fabricació de productes de química bàsica i pesticides, que és la més important quant a volum d'inversió i va registrar un decreixement del 31,5%. També va disminuir la inversió en el sector de la química per al consum, un -17%, mentre que en els altres dos subsectors la inversió va augmentar. Del volum total d'inversió realitzada pel sector químic a Catalunya el 2014, el 44% la va realitzar la branca de química bàsica (184,6 milions d'euros); el 33%, la química per al consum (129,9 milions); el 8% la branca de fibres artificials i altres productes químics (59,9 milions); i el 3% restant, la química per a la indústria (41,1 milions). En percentatge sobre la xifra de negocis, l'esforç inversor del conjunt del sector químic va baixar del 3% el 2013 al 2,6% el 2014.

Afiliats a la Seguretat Social en el sector químic. Catalunya Mitjanes anuals



Font : Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Producció del sector químic Variació anual en percentatge



(p) Provisional

Font : Eurostat i Idescat

Evolució dels subsectors el 2015

Química bàsica

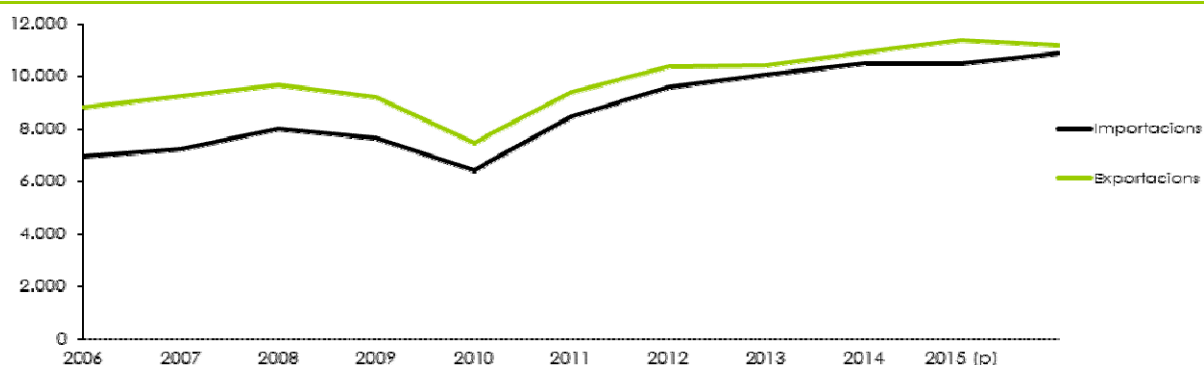
El subsector de la química bàsica és el més important, tant en termes de producció com de relacions comercials amb l'exterior (exportacions i importacions). El 2015, la **producció** de la química bàsica a Catalunya va créixer un 4,6% en volum, bastant en línia amb el creixement registrat l'any anterior, quan es va trencar la tendència descendent seguida el 2012 i 2013. Aquest segment és, després de la química per al consum, el que va registrar una evolució més positiva de la producció el 2015. Totes les especialitats d'aquest subsector van registrar millores, si bé els augments més importants els van protagonitzar les branques de fertilitzants i compostos nitrogenats i la fabricació de colo-

rants i pigments, amb creixements per sobre del 6%; i la producció de matèries primeres plàstiques i d'altres productes químics inorgànics que van registrar creixements al voltant del 5%. Finalment, la producció del segment de gasos industrials i d'altres productes químics orgànics van registrar creixements més suaus, segons dades de l'índex de producció industrial per al conjunt d'Espanya.

Els **preus** de fabricació a la química bàsica estan molt lligats a l'evolució del preu del petroli, fet que explica la caiguda que van registrar el 2015. Aquest any, els preus de producció del subsector van decreixer un 1,7% a Catalunya (3,6% a Espanya), sent el segon any consecutiu de descens des de l'any 2009. Per segments, la caiguda de preus va ser important en els productes orgànics bàsics i en els fertilitzants. També va caure, però amb menys intensitat, en el cas dels colorants i pigments i en el de la fabricació de plàstic en formes primàries.

El **comerç exterior** de la química bàsica té un pes específic força important dins del conjunt de la indústria química. Esdevé el principal subsector tant en exportacions com en importacions, concentrant el 53,6% de les vendes totals del sector químic a l'exterior i el 65,4% de les compres. Tanmateix, les exportacions de la indústria química bàsica a Catalunya es van mantenir pràcticament estables, per cinquè any consecutiu, en un valor de 5.826 milions d'euros. Aquest és el subsector que experimenta un evolució més feble de les exportacions aquest any, juntament amb el segment de les fibres sintètiques, però aquestes últimes tenen un pes molt reduït sobre el total. En canvi, les importacions van retrocedir un 3,8% respecte a l'any anterior fins assolir un valor de 7.297 milions d'euros el 2015, com a resultats de la disminució en el preu de les importacions, que tenen un alt component energètic i de matèries primeres. Tanmateix, cal recordar que entre 2009 i 2014 les importacions d'aquesta

Comerç exterior del sector químic. Catalunya
Milions d'euros



(p) Provisional

Font : Idescat a partir de Duanes

Preus industrials al sector químic
Variació anual en percentatge



(p) Provisional

Font : Eurostat i Idescat

branca van augmentar gairebé un 60% en valor. Com a resultat d'aquesta evolució del sector exterior el 2015, el dèficit comercial —que és el més important de tots els subsectors— es va poder reduir un 17%, fins als 1.471 milions d'euros. Així mateix, la taxa de cobertura va passar del 77% al 80%, tot i que continua sent la més baixa dels cinc subsectors analitzats.

Agroquímica

L'agroquímica és el subsector amb un menor pes relatiu i, per aquest motiu, no hi ha estadístiques sobre la producció i els preus per a Catalunya. L'evolució del sector agroquímico depèn sobretot de com es comporti el sector agrari i de les condicions meteorològiques, més que no pas del cicle econòmic. A Espanya, el 2015 el volum de **producció** d'adobs, fertilitzants i plaguicides va caure un 5,1% respecte a l'any anterior i els **preus** de producció també es van reduir, en un -0,5%.

Aquest subsector té una participació reduïda en els intercanvis comercials amb l'exterior del global de la indústria química a Catalunya, ja que només concentra el 5,6% de les **exportacions** i l'1,7% de les **importacions**. Al llarg de l'exercici 2015, les vendes a l'exterior van augmentar un 3,4% en termes nominals (fins als 611 milions d'euros), mentre que les compres de l'exterior van créixer un 17,6% respecte a l'any anterior, sent aquest el segment que registra un ascens més important de les importacions. Aquesta evolució dels intercanvis amb l'exterior fa que el superàvit de la balança comercial, situat en 416 milions d'euros, s'hagi reduït un 2%, alhora que la

taxa de cobertura disminueixi lleugerament, fins al 314%, però encara continua sent la més elevada de tots els subsectors.

Química industrial

El subsector de la química industrial va mostrar un comportament lleugerament positiu el 2015, com a resultat de la recuperació de l'activitat industrial, especialment del sector automobilístic. La **producció** de pintures, vernissos i revestiments similars (tints d'impremta i massilles) va créixer un 0,8% en volum a Catalunya i un 2,3% al conjunt d'Espanya. Aquest és el subsector dins la indústria química que va mostrar un comportament positiu més suau el 2015. Cal recordar, però, que la química industrial és el segment amb un pes menys important, després de l'agroquímica. Quant als **preus** de producció, van retrocedir el 2015 per segon any consecutiu (un -1% a Catalunya i un -2% a Espanya), trencant amb la tendència ascendent que s'havia registrat de 2011 a 2013.

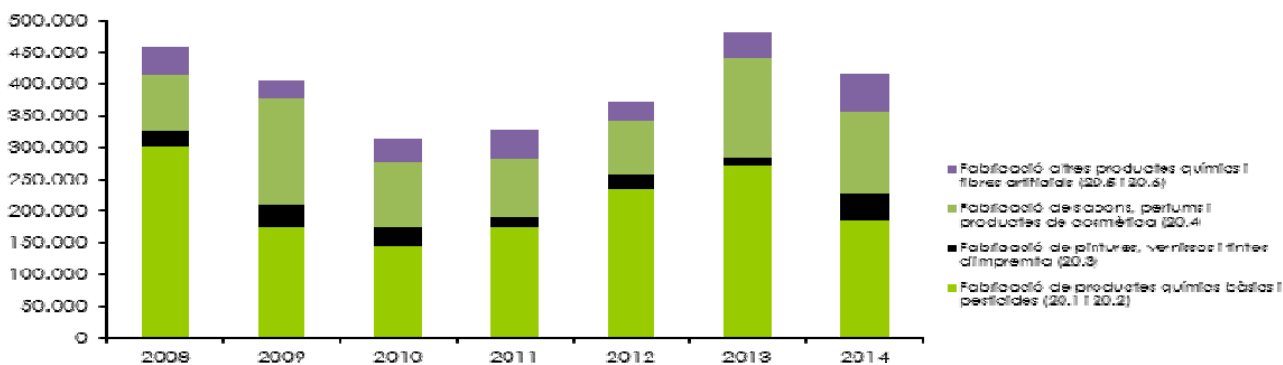
L'escàs pes relatiu de la branca industrial en el conjunt del sector químic també es manifesta en els intercanvis amb l'exterior. A Catalunya, les **exportacions** d'aquest subsector només representen el 4,2% del total i les **importacions**, un 3,2%. L'any 2015, les exportacions van ser de 460 milions d'euros, un 4,3% més que l'any anterior, mentre que les importacions van ser de 356 milions d'euros, un 11% menys que el 2014. D'aquesta manera, el saldo exterior positiu va ampliar-se durant el 2015 i la taxa de cobertura se situà al voltant del 129% en euros corrents.

Química per al consum final

La recuperació del consum intern i l'elevada competitivitat del sector expliquen els bons resultats del 2015. El subsector de la química per al consum final va registrar un ascens de la **producció** real del 6,3% a Catalunya, la més positiva de totes les branques, i un lleuger descens dels preus de producció del 0,3%. Al conjunt d'Espanya l'evolució del subsector va ser força similar: el volum de producció va créixer un 5,5% i els **preus** es van mantenir estables.

Aquest subsector agrupa dues activitats força diferenciades. D'una banda, el segment de sabons, detergents i altres articles de neteja i, de l'altra, el segment de perfums i de productes de bellesa i higiene personal. Tant un segment com l'altre van registrar creixements del volum de producció el 2015, si bé el de perfums i productes de bellesa i higiene personal va seguir una evolució més positiva, a l'igual que ja va succeir l'any anterior (6,8% i 4,5% a Espanya, respectivament). Cal mencionar que el segment de sabons i detergents es caracteritza per ser un mercat madur, amb productes d'un consum generalitzat i en el qual la capacitat d'expansió de la demanda és molt limitada, atès que únicament es pot aconseguir un increment mitjançant la incorporació d'articles més elaborats. A més, és un segment amb una propensió a exportar baixa i amb una forta competència tant en preus com en esforços promocionals, per l'escassa fidelització del client. En canvi, el segment de perfums i de productes de bellesa i higiene personal ha superat millor l'embat de la crisi per l'esforç innovador constant que ve realitzant i perquè el consumi-

Inversió en actius materials realitzada pel sector químic a Catalunya (per subsectors)
Milers d'euros



Font: Idescat, a partir de l'Enquesta Industrial d'Empreses

R+D+i al sector químic

La despesa en recerca i desenvolupament (R+D) constitueix un factor clau per millorar la competitivitat de les empreses del sector i per garantir la seva permanència en el futur. L'any 2013, el sector químic a la Unió Europea va invertir 8.381 milions d'euros en R+D, l'1,6% de la facturació anual del sector. En comparació amb altres àrees, l'esforç que realitza la Unió Europea està situat en la banda mitjana. El Japó és el país on la indústria química destina un major percentatge de la seva facturació en R+D, el 4%, mentre que a Estats Units és l'1,7% i a la Xina només el 0,7%.

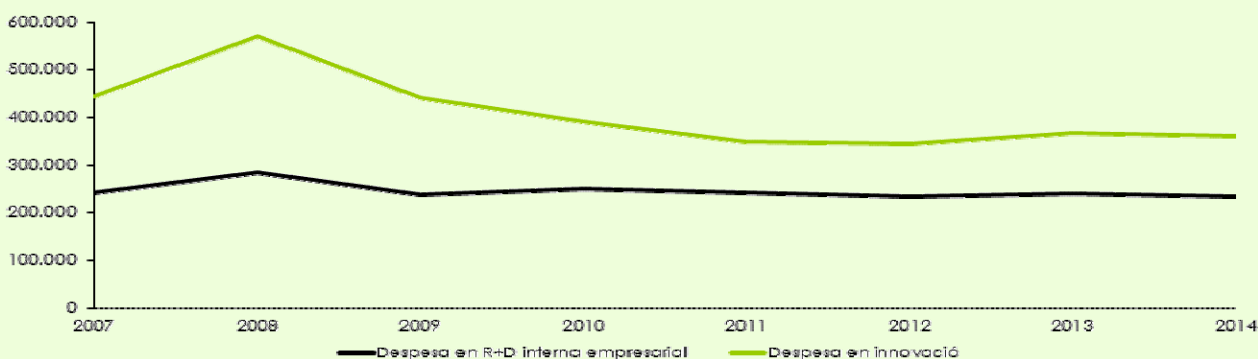
A Espanya, segons l'Enquesta d'R+D que realitza anualment l'INE, les empreses del sector químic van realitzar una despesa interna en R+D de 233,5 milions d'euros el 2014, sent Catalunya la comunitat que lidera aquesta despesa. L'any 2013, l'últim amb dades disponibles per comunitats autònomes, el sector químic a Catalunya va fer una despesa interna en R+D de 108 milions d'euros, el 45% de la realitzada a nivell estatal, i l'11,5% de la realitzada pel conjunt de la indústria a Catalunya. Un 39% d'aquesta despesa es va destinar a retribucions dels investigadors; un 27%, a retribucions de tècnics i auxiliars; un 27%, a altres despeses corrents; i el restant 7%, a inversió (compra d'equips i instruments, terrenys i edificis i programari específic per a R+D).

El sector químic espanyol tenia 3.400 persones ocupades en activitats d'R+D -en equivalència a jornada completa- l'any 2014, de les quals 1.582 eren investigadors i la resta, auxiliars o tècnics. Cal assenyalar que el sector químic concentra al voltant del 9,1% dels investigadors que treballen a la indústria, un percentatge superior al pes de la seva despesa en R+D (que és el 7,2%), el que vol dir que és un sector intensiu en personal altament qualificat. A Catalunya, l'any 2013 el nombre d'ocupats en R+D al sector químic era de 1.478, dels quals 697 eren investigadors; 498, tècnics; i la resta, auxiliars. El sector químic català concentra el 44% del personal dedicat a activitats d'R+D en el sector químic espanyol i el 13,5% del total a la indústria catalana.

El teixit empresarial químic que inverteix en R+D es caracteritza per ser predominantment PIMES i amb una presència significativa de capital estranger en les empreses de més dimensió. A Espanya, l'any 2014 hi havia 609 empreses químiques que realitzaven activitats d'R+D, quaranta-tres més que l'any anterior, de les quals el 94% eren PIMES (amb menys de 250 treballadors).

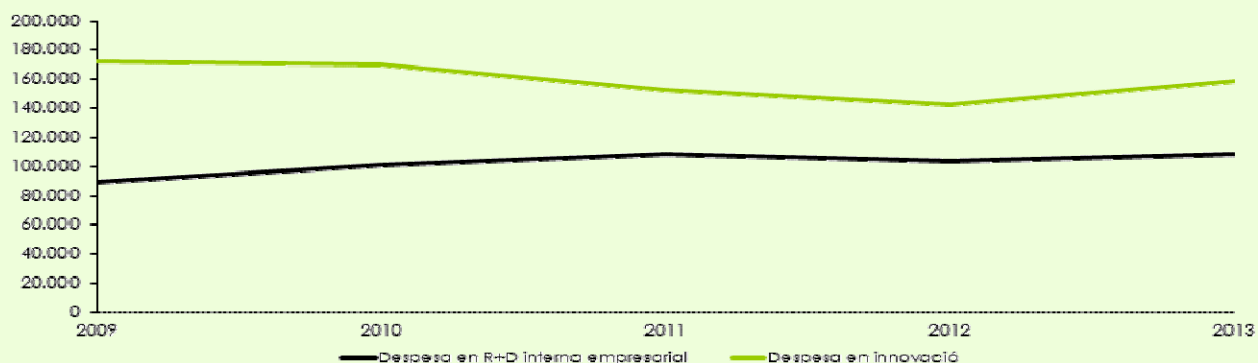
L'any 2014, el sector químic espanyol va destinar a R+D un 2,5% menys de despesa que l'any anterior, mentre que tant el nombre de treballadors dedicats a tasques

Despesa R+D i en innovació del sector químic (CNAE 20). Espanya
Milers d'euros



Font : INE

Despesa en R+D i en innovació del sector químic (CNAE 20). Catalunya
Milers d'euros



Font : Idescat, a partir de l'INE

d'R+D com el nombre d'empreses que realitzen R+D va augmentar. Aquesta disminució es produeix en les empreses de menys de 250 treballadors, que hi destinen un 11% menys de despesa a R+D que l'any anterior, mentre que les empreses grans hi destinen un 3% més.

El concepte d'innovació tecnològica és més ampli que el de recerca i desenvolupament atès que implica, a més de la creació d'un nou coneixement, la creació de riquesa a partir d'aquest coneixement, sigui nou o no. Les innovacions poden ser de producte o de procés. Segons aquesta definició, el nombre d'empreses innovadores del sector químic és de 599 a Espanya el 2014, el 50% de les companyies del sector, un percentatge molt superior a la mitjana del sector industrial (23%).

La despesa en innovació que van realitzar les empreses del sector a Espanya el 2014 va ser de 360,5 milions

d'euros, un 1,5% menys dels invertits el 2013. D'aquests, el 63% es van dedicar a despesa interna en R+D, el 16% a adquisició de maquinària, equips i maquinari o programari avançat; el 12%, a adquisició d'innovació externa; i el restant 9%, a introduir innovacions en el mercat, al disseny i a activitats formatives relacionades amb la innovació, entre d'altres.

A Catalunya, les dades disponibles fins a l'any 2013 donen un volum de despesa en innovació tecnològica de les empreses del sector químic de 158,3 milions d'euros, el 7,7% de la innovació realitzada pel conjunt de la indústria, el 43,2% de la despesa del sector a nivell estatal i l'1,2% de la xifra de negocis del sector. Segons aquesta mateixa font, el 56,5% de les empreses del sector químic a Catalunya són innovadores, una ràtio molt superior a la del conjunt de la indústria, on només innoven el 28,5% de les empreses.

dor és cada vegada més fidel al consum d'aquests productes.

Un estudi de l'associació Nacional de Perfumeria i Cosmètica (Stampa) calcula que la contribució econòmica del sector de perfumeria i cosmètica a Espanya és de 35.000 llocs de treball directes (indústria) i 200.000 llocs indirectes (la majoria als serveis, que estarien repartits entre farmàcies, perfumeries, centres de bellesa i peruqueries). L'informe destaca el fort creixement de les exportacions de productes de bellesa i cosmètics que s'ha produït en els darrers sis anys a l'Estat espanyol, del 50% acumulat, i la importància de la inversió en R+D+i en aquest sector (el sector inverteix de mitjana uns 120 milions d'euros anuals).

Com a resultat de tot això, els preus de producció en el segment de perfums i higiene també registren un major ascens que en el de sabons i detergents. Concretament, el 2015 els preus de producció del segment de bellesa van augmentar l'1,2%, degut en bona part a la innovació constant que requereix, mentre que en el segment de neteja van registrar un lleuger descens del -0,4%, seguint la tendència baixista dels dos anys anteriors (dades per a Espanya).

La branca de química per al consum és la segona més important en el total d'intercanvis amb l'exterior del sector químic a Catalunya, després de la química bàsica. Concentra vora el

20% de les **exportacions** i el 12% de les **importacions** totals. El 2015, les exportacions van registrar un ascens de prop del 2%, fins als 2.080 milions d'euros, mentre que les importacions van retrocedir a 1.326 milions d'euros, un 1% menys que les de l'any anterior. Com a resultat d'aquesta evolució, el saldo exterior positiu va augmentar un 8% interanual, fins als 754 milions d'euros –el més elevat de totes les branques del sector químic–, i la taxa de cobertura amb l'estranger es va ampliar fins al 157%.

Altres productes químics

L'any 2015, la branca d'altres productes químics (explosius, coles, gelatines i olis) va experimentar una evolució positiva de la **producció** a Catalunya (del 2,1%), però inferior al registrat l'any anterior (6,6%). Al conjunt d'Espanya, en canvi, l'evolució del 2015 ha estat més positiva que la del 2014 (5,6% enfront del 3,1%). El creixement d'aquest darrer any es va centrar en les categories de biocombustibles i d'altres productes químics, mentre que la producció de coles va continuar en descens per vuitè any consecutiu. Els **preus** de fabricació en aquesta branca van caure un 0,9%, sobretot pel segment de les coles, mentre que els biocombustibles van registrar un augment dels preus de producció.

Quant als intercanvis exteriors, val a dir que aquests productes representen vora el 15%, tant de les exportacions com de les importacions del sec-

ons com de les importacions del sector químic. L'any 2015, les **exportacions** van arribar als 1.700 milions d'euros, gràcies a un augment de prop del 20% de les exportacions respecte a l'any anterior, el més elevat de tots els segments. Per la seva banda, les **importacions** van assolir els 1.697 milions d'euros, en créixer un 6,4% interanual. Com a resultat d'aquesta evolució, el tradicional saldo negatiu de la balança exterior es va tornar positiu el 2015 i la taxa de cobertura va passar del 89% el 2014 al 100% el 2015.

Finalment, el sisè subsector, el de **fibres sintètiques**, es tracta al capítol del sector tèxtil i confecció.

Esdeveniments empresarials

El fabricant de pintures **Industrias Titán**, amb seu a l'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), es va instal·lar a Colòmbia a través de la creació d'una societat conjunta amb una empresa local del sector, denominada Disypol. De moment només compta amb una oficina a Bogotá on treballen 5 persones però podria obrir una fàbrica en el país a mitjà termini. Industrias Titán compta amb sis plantes de producció a Espanya, una a Portugal i una altra al Marroc, en les quals ocupa més de 700 treballadors.

La firma de perfumeria **Puig** es reforça en el mercat de les fragàncies de luxe

amb la compra de Penhaligon's (històrica marca britànica) i L'Artisan Parfumeur (firma francesa de perfums per a la llar). Puig assumirà la producció en les seves instal·lacions i mantindrà tota la plantilla i la xarxa de botigues. Així mateix, Puig va comprar l'1 de gener del 2016 la marca Jean Paul Gaultier, firma de la qual n'era accionista majoritari des del 2011, si bé la llicència estava en mans de la japonesa Shiseido. Cal recordar que Puig va posar en marxa l'any 2014 un pla estratègic per convertir-se en la tercera empresa més gran en el món de la perfumeria selectiva el 2020. Ara ja és la sisena, per darrera de L'Oréal, Louis Vuitton, P&G, Channel y Coty Astor.

L'Associació Nacional de Perfumeria i Cosmètica (Stanpa) va inaugurar el febrer de 2016 la seva nova seu al centre de Barcelona, una aposta amb la qual reflecteix la presència catalana en el sector: el 46% de les empreses de perfumeria i cosmètica de l'Estat espanyol tenen la seva seu o presència industrial a Catalunya.

Stanpa agrupa actualment més de 270 entitats que representen unes 400 companyies de perfums, cosmètics i productes de cura personal. A Catalunya, hi ha multinacionals com Puig, Unilever, Henkel o Coty; però també marques de luxe o professionals com Natura Bissé, Montibello, Lakmé, Salerm, Bella Aurora o Skeyndor; de gran consum com AC Cosmetics, AC Marca, Airval, Deborah, Reckitt i Mave- rick; de dermofarmàcia com Isdin, Dermofarm, Ferrer, Viñas, Lacer o Primaderm; petites empreses com Alqvimia o fabricants de matèries primeres (LipoTrue, Moles, Carbonell, Provital). El sector té un important enfocament internacional (les exportacions superen els 3.000 milions d'euros).

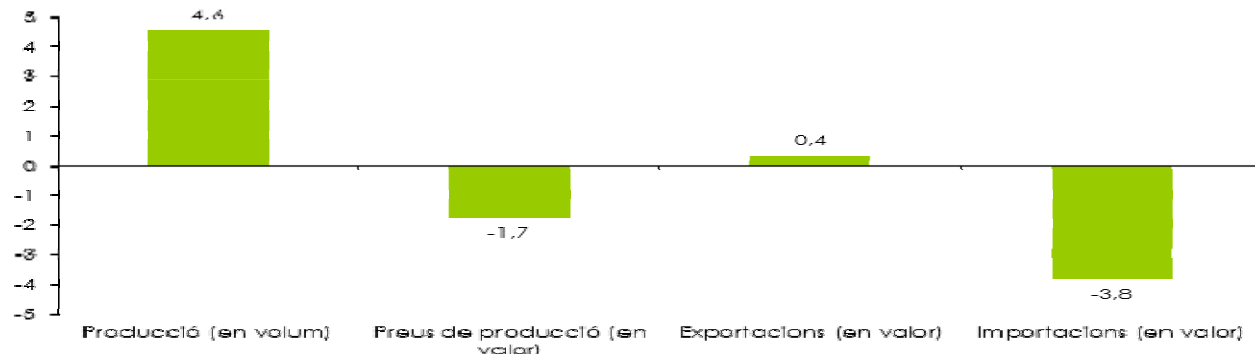
L'empresa de pintura industrial Pintados y Derivados (**Pinter**) va posar en funcionament una nova instal·lació a Barberà del Vallès per al recobriment amb pintura en pols i líquida al forn de peces grans i voluminoses. La inversió realitzada ha estat de 125.000

euros. El mercat més important de Pinter és l'automoció, que proporciona el 40% dels ingressos, però la firma també està present al sector de la construcció, ferroviari, elèctric i hospitalari, entre d'altres. La companyia compta amb 93 treballadors, factura al voltant de 7 milions d'euros i té unes instal·lacions de 7.500 m².

Itram Higiene, amb seu a Vic, va treure al mercat l'any 2012 un nou producte que permet detectar en només 30 segons si hi ha microorganismes a les superfícies on es treballa amb productes alimentaris, així com el producte químic que els elimina. A l'estiu de l'any 2014 va guanyar el premi Avança que atorga Innovacat i això li va permetre obrir mercat a Sud-amèrica i passar a exportar el 13% de la seva producció en només dos anys.

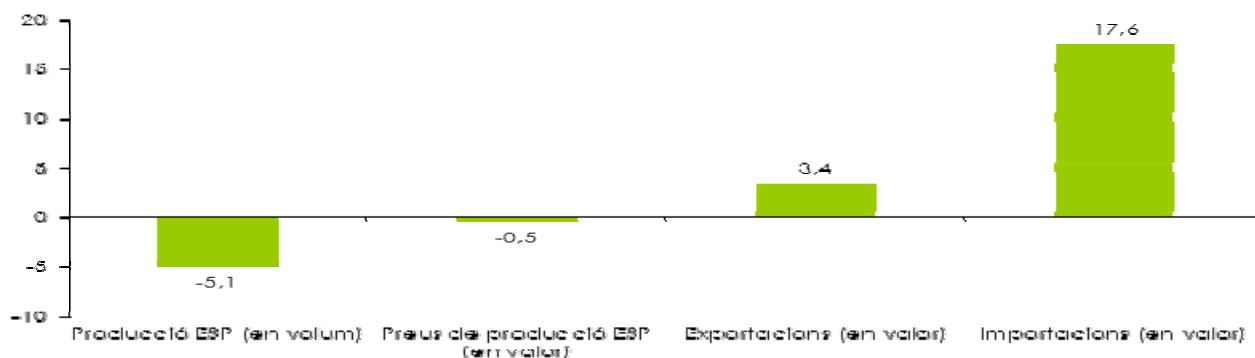
L'empresa de cosmètica **Idesco** va inaugurar el 2015 l'ampliació de 800 m² de la seva planta de producció a Barcelona, que té una superfície total de 3.500 m², i que funcionarà com a

Evolució de la química bàsica a Catalunya. 2015
Taxes de variació anual. Percentatge



Font: IDESCAT i Duanes

Evolució de l'agroquímica a Catalunya/Espanya. 2015
Taxes de variació anual. Percentatge



Nota: quan no hi ha dades disponibles per a Catalunya, s'utilitzen les d'Espanya

Font: IDESCAT i Duanes

magatzem. Idesco, especialitzada en la fabricació i exportació de cosmètics, té dues línies de negoci: fabricació per a tercers i productes propis, com les marques Selvert, Selvert Thermal i Ocean de la Vie. El 60% de la fabricació de productes de marca pròpia s'exporta a altres països, mentre que només el 20% de la fabricació per a tercers s'ha internacionalitzat. La firma catalana té una plantilla de 80 treballadors i factura al voltant dels sis milions d'euros.

Kemira, la multinacional finlandesa, va inaugurar les noves instal·lacions en el site de Bayer a La Canonja (Tarragona), on va invertir un total de 40 milions d'euros, convertint-se en una de les principals instal·lacions a Europa especialitzades en la fabricació de productes químics per al tractament d'aigües. A més, compta amb una unitat de producció d'agents que s'utilitzen en la indústria paperera. Kemira té 40 treballadors al centre de La Canonja.

La multinacional química alemanya **BASF** va anunciar una nova inversió al

complex que té al polígon petroquímic de Tarragona, on hi construirà una fàbrica de productes agroquímics, que suposarà una inversió de 21 milions d'euros, i que ha d'estar operativa el segon semestre del 2016. La planta permetrà augmentar la producció que ja té a Tarragona de fungicides i herbicides. Concretament, augmentarà en un 25% la producció de productes agroquímics a Tarragona i s'estima que crearà 30 llocs de treball. A part, BASF té congelada una inversió de prop de 30 milions d'euros per construir una terminal ferroviària intermodal per potenciar les seves exportacions cap a Europa. La nova aposta de la multinacional està supeditada a que l'Estat enllesteixi, després d'anys de retard, l'ample de via internacional, que és el que permetria treure rendiment a aquesta inversió. Cal recordar que el centre de producció de La Canonja (Tarragona) està entre les quatre més importants d'entre les 150 fàbriques que BASF té a Europa.

El grup **Inkemia IUCT** va aconseguir una patent als Estats Units per a la

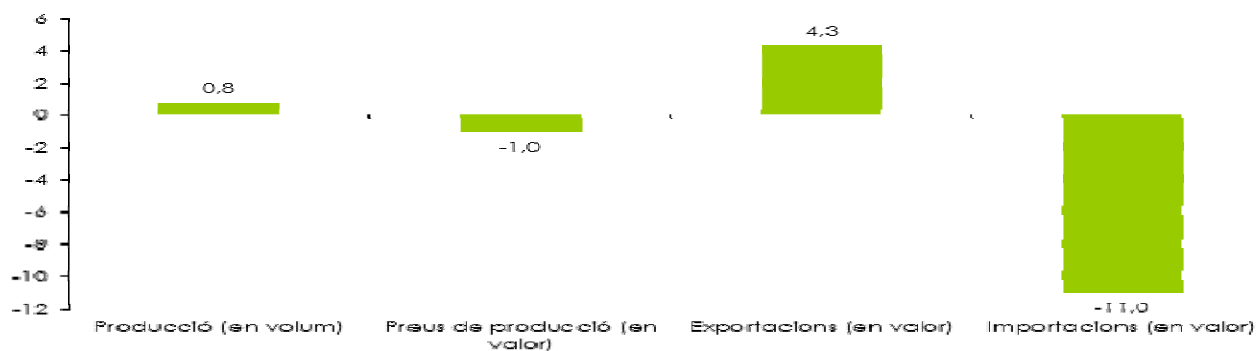
fabricació del biocarburant de segona generació IUCT-S50 fins al 2033. Aquest biocarburant avançat s'obté a partir de la glicerina residual de les plantes de biodièsel de primera generació i és molt competitiu perquè té costos de producció més baixos.

Ricardo Leal, propietari de Cristian Lay, i José Luis Morlanes, invertiran 16 milions d'euros entre 2015 i 2016 a les fàbriques de IQA i Artenius España, antigues filials de **La Seda**, ara rebatejades com **Iqoxe** i **PlastiVerd**. L'operació té com a objectiu augmentar la producció de les plantes, així com l'eficiència energètica. Els accionistes han invertit 23 milions d'euros i gràcies a això preveuen incrementar la facturació fins als 300 milions d'euros el 2016.

Iqoxe va comprar la planta de polímers convencionals que la multinacional nord-americana **Celanese** tenia al polígon industrial de Vila-seca (Tarragonès). La companyia té la intenció de mantenir la producció, els llocs de treball i invertir en les instal·lacions per augmentar la capaci-

Evolució de la química industrial a Catalunya. 2015

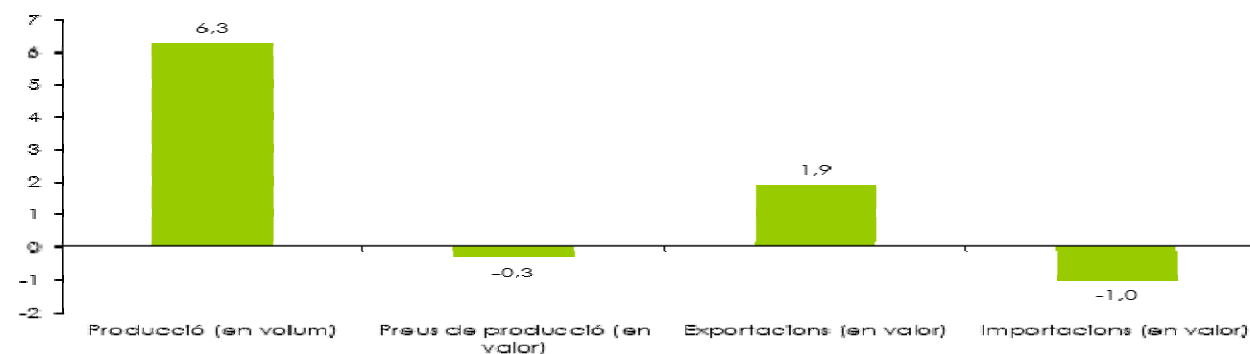
Taxes de variació anual. Percentatge



Font : IDESCAT i Duanes

Evolució de la química de consum a Catalunya. 2015

Taxes de variació anual. Percentatge



Font : IDESCAT i Duanes

tat, si bé va anunciar el tancament de la planta de La Canonja. L'any 2013, Celanese ja va tancar la planta de fabricació d'acetat de vinil que tenia a Reus.

La fàbrica de Martorell de la companyia química **Inovyn**, de capital anglès i belga, està en risc després que el Ministeri d'Indústria la sancionés amb la prohibició de participar en la subhasta d'interrumpibilitat energètica (un procés que permet a la gran indústria accedir a compensacions econòmiques a canvi de reduir el seu consum). Inovyn va perdre així la possibilitat de rebre uns 50 milions d'euros en els propers dos anys, fet que posa en risc la inversió de 75 milions que tenia previst realitzar per continuar amb la producció de PVC.

Eurofragance, empresa dedicada al disseny i producció de fragàncies, va invertir prop de dos milions d'euros en el seu quart centre creatiu (després de Dubai, Barcelona i Mèxic), que obrirà el 2016 a Singapur. Aquest centre, que tindrà una superfície de 1.100 m² i en el qual treballaran unes 15 persones, se centrarà en el mercat asiàtic de les fragàncies de la llar.

L'empresa **KH-Lloreda** ampliarà la seva presència a Canovelles (Barcelona) amb la construcció d'una nova planta de fabricació. La companyia invertirà dos milions d'euros en un magatzem totalment automatitzat amb l'objectiu d'especialitzar-se en el segment dels rentavaixelles a mà.

PHI Industrial Acquisitions, grup inversor encapçalat per Alexandre Wit i Jordi Bricio, especialitzat en la gestió d'empreses de fabricació i industrials,

va comprar la planta de producció de Procter & Gamble a Mataró, així com algunes de les seves marques de detergents a Europa, Egipte i Israel. Anteriorment, aquest grup inversor havia adquirit la fàbrica de lleixiu de Henkel a Sevilla.

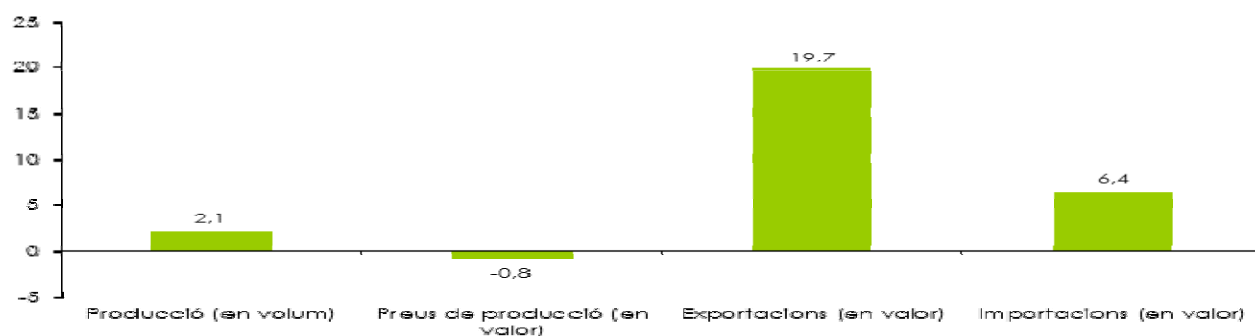
La petroliera espanyola **Cepsa** va inaugurar el 2015 a Shanghai la seva primera planta petroquímica d'Àsia i la quarta fora d'Espanya, fet que li permetrà convertir-se en la segona productora mundial de fenol i acetona i la primera fabricant de cumè del món. La planta, que va començar a construir-se el 2011, va suposar una inversió total de 275 milions d'euros. Es tracta d'unes instal·lacions amb una capacitat de producció anual de 250.000 tones de fenol, 150.000 d'acetona i 360.000 de cumè, un derivat petrolífer del benzè necessari per produir els altres dos materials.

La multinacional alemanya Bayer ha decidit abandonar en dos anys la major planta que té a Espanya, situada al polígon industrial de La Canonja (Tarragona), i que es dedica a la fabricació de productes químics derivats del poliuretà. La filial química de Bayer —abans denominada **Bayer MaterialScience** i ara **Covestro**— que sortirà a borsa el 2016, va anunciar el tancament de la producció d'MDI (metilendisocianato, la matèria prima que elabora) per a finals del 2017. La planta de Tarragona mantindrà encara les infraestructures per les altres dues activitats a les que es dedica, tant la producció de sistemes de poliuretà com la logística d'àcid clorhídric. En total, la producció química de Bayer a Tarragona ocupa 220 persones de les quals 120 treballen a la planta d'MDI. A més de la fàbrica de

Tarragona, la divisió química de Bayer —ara anomenada Covestro— compta amb un centre per a les activitats comercials a Barcelona, així com un laboratori i fabricació de resines i vernissos per fusta i un laboratori de sistemes aquosos a la Zona Franca.

Després de nou anys seguits en pèrdues, el 2015 **Ercros** va obtenir un benefici de 7,24 milions d'euros, xifra que supera en 13,53 milions d'euros el resultat de l'any anterior. L'entrada en beneficis del grup químic català obeeix tant al creixement de les vendes com a la moderació de les despeses, així com a l'efecte de les mesures de millora de la productivitat dutes a terme en els darrers anys. A principis de 2016, l'empresa ha anunciat ajustos de producció i de personal com a conseqüència de la decisió de la companyia Covestro, principal consumidora de clor de la fàbrica d'Ercros a Vila-Seca I, de tancar la seva planta de MDI (una matèria prima del poliuretà) a la fi de 2017. Segons ha explicat Ercros en una comunicació a la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV), el tancament d'aquesta planta de Covestro, situada a Tarragona, coincidirà en el temps amb la prohibició per part de la Unió Europea d'usar tecnologia de mercuri en la producció de clor i sosa càustica. La concurrència d'aquests dos fets farà innecessària la inversió que Ercros hauria d'emprendre per substituir la tecnologia de mercuri (que actualment representa el 100% de la capacitat de producció de clor de la fàbrica de Flix i el 71% de la capacitat de producció de clor de la fàbrica de Vila-seca I), la qual cosa comportarà una reducció d'un 55% de la producció total de clor (així com la de la sosa càustica co-produïda) i, en con-

Evolució d'altres productes químics a Catalunya. 2015
Taxes de variació anual. Percentatge



Font: IDESCAT i Duanes

seqüència, una reducció de la plantilla d'entre 150 i 200 persones. Ercros seguirà mantenint la seva presència en el mercat del clor i de la sosa càustica amb la producció procedent de les plantes del grup que ja s'han reconvertit a la tecnologia de membrana, que està considerada com a MTD (millor tecnologia disponible): el 100% de la capacitat de producció de clor actual de la fàbrica de Sabiñánigo i el 29% de la capacitat de producció de clor actual de la fàbrica de Vila-seca I, que totalitzen 85.000 tones anuals.

A nivell mundial, el sector químic va protagonitzar una de les fusions més importants de l'any 2015. Les multina-

cionals químiques **Dow Chemical** i **DuPont** van decidir integrar els seus negocis, fet que donarà lloc a la firma més gran de la indústria química al món, per davant de BASF. La unió, que es completarà al llarg del 2016, donarà lloc a una companyia que posteriorment es dividirà en tres societats. La primera d'aquestes societats es dedicarà al negoci agrícola, i produirà llavors, pesticides i altres solucions per al camp. La segona empresa serà la més important i es dedicarà al desenvolupament de materials plàstics per al transport, l'empaquetat i la construcció. Finalment, la tercera es concentrarà en els productes especialitzats en l'àmbit de la nutrició, la ciència, l'electrònica i la seguretat.

La plantilla total de les dues firmes ascendeix actualment a 120.000 persones a tot el món. A Espanya, el grup d'aquestes dues companyies concentra 3.000 treballadors i suma unes vendes de 2.000 milions d'euros. Dow ocupa uns 1.500 treballadors a la península ibèrica, en els seus tres centres de Tarragona, Ribaforada i Tuyela, i en el d'Estarreja a Portugal. A més, compta amb quatre centres d'R+D. DuPont, per la seva banda, ocupa 1.400 treballadors a la península ibèrica. Té un gran complex industrial a Astúries i a més, compta amb una planta de producció de productes de complements alimentaris a València, un centre agrícola a Múrcia i dos centres d'R+D a Sevilla.

3.8. Farmàcia i biotecnologia

L'any 2015, la producció del sector farmacèutic a Catalunya va incrementar un 2,5% respecte a l'exercici anterior, mentre que, al conjunt d'Espanya, el creixement va ser del 4%. Cal destacar que es va crear ocupació tant a Catalunya (amb un increment del 2,6%) com a l'Estat espanyol (un 1,6%). En termes generals, els preus dels medicaments van augmentar un 0,5%, trencant la tendència descendent dels últims anys. Pel que fa al comerç exterior, cal destacar l'increment de les importacions i de les exportacions en un 7%, en ambdós casos

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

El sector farmacèutic és considerat fortament innovador, intensiu en investigació, altament productiu, generador de treball qualificat i molt dinàmic en el comerç internacional. Dins de la indústria farmacèutica es poden diferenciar dos grans subsectors. D'una banda, el de la fabricació de matèries i principis actius, que constitueixen els components de base emprats per a la fabricació dels preparats farmacològics, i de l'altra, el de l'obtenció de les especialitats farmacèutiques, que es destinen al tractament de les afeccions que pateixen els usuaris dels fàrmacs. El primer d'aquests dos subsectors es coneix amb la denominació de química fina, mentre que la segona fase – la de major importància econòmica del conjunt de la branca i que representa el 80% de la facturació del sector – és desenvolupada pels laboratoris farmacèutics. Cal destacar que ambdós tipus d'activitat productiva, molt relacionades entre sí, com també la recerca i el desenvolupament, es realitzen de forma integrada per les mateixes empreses farmacèutiques fruit d'un intens procés d'integració vertical.

La indústria farmacèutica és un dels sectors que més recursos dedica a la recerca i el desenvolupament (R+D en endavant) i destaca a nivell mun-

dial com un dels més innovadors i de major nivell tecnològic dins del conjunt de la indústria. És per aquest motiu que una de les característiques més rellevants és l'important esforç que, de forma continuada i sistemàtica, realitzen les empreses en inversions destinades a R+D.

En aquesta línia, és important destacar que, de les 50 empreses més grans del món que destinen un volum de recursos més elevat a despeses en R+D, n'hi apareixen 16 del sector farmacèutic i de la biotecnologia, 5 de les quals pertanyen a diferents països

de la Unió Europea. El creixement més destacat ha estat el de Gilead Sciences, en la posició 48, i que ha incrementat la seva inversió en R+D en el període 2010-2014 un 205,7%. Unes altres 8 empreses pertanyen als Estats Units, 1 al Japó i 2 a Suïssa.

A més, seguint amb la tendència de l'any anterior, destaca el ràpid desenvolupament de la biotecnologia, que es veu reflectit amb el rendiment de les 4 companyies biotecnològiques més grans, Celgene, Amgen, Gilead i Biogen, amb un increment de l'R+D del 21,3% el 2014. Pel que fa a les companyies farmacèutiques tradicionals, van incrementar la seva inversió en R+D en un 4,8%, millorant la tendència negativa de l'any anterior, quan va reduir la seva inversió en un 1,8%. Tot i això, es pot observar com la inversió en R+D farmacèutica i biotecnològica no s'ha vist ressentida arreu del món, en part, com a conseqüència del creixement orgànic de les grans companyies a través de fusions i adquisicions.

En el marc de l'Estat espanyol, d'acord amb els resultats de l'Enquesta d'Innovació a les Empreses de l'any 2014, el 64,4% de les empreses de la indústria farmacèutica reben la consideració d'innovadores, una xifra lleugerament inferior respecte a l'any anterior i just per darrere de la indústria del petroli, amb un 87,5%. Amb la comparativa entre tots els sectors

Classificació del sector de farmàcia (Codi 21 CCAE 2009)

Fabricació de productes farmacèutics de base (química fina):

Investigació, perfeccionament i producció de substàncies medicamentoses actives utilitzades en la fabricació de preparats farmacèutics. Tractament de la sang.

Fabricació de preparats farmacèutics i altres productes farmacèutics d'ús medicinal:

- Medicaments per a ús humà o veterinari (fraccions sanguínies i antisèrums, vacunes, medicaments diversos –inclosos els preparats homeopàtics–, infusions mèdiques, preparats contraceptius químics o a base d'hormones, etc.).
- Altres (ciments per a la reconstrucció d'ossos i de productes d'obtenció dental, fabricació de gasses, benes, apòsits, impregnats de substàncies medicamentoses, cordill quirúrgic, etc. Estoigs i farmacíoles d'urgències).

econòmics, el farmacèutic queda superat, tan sols, per les empreses especialitzades en la prestació de serveis d'R+D (algunes d'elles vinculades, alhora, a la recerca farmacèutica).

A Catalunya, la despesa en innovació tecnològica del sector farmacèutic suposa el 29% sobre el total de la despesa de la indústria. Pel que fa a la distribució d'aquesta despesa, cal destacar que el 48,5% va destinada a R+D interna seguida, amb un 33,6%, de l'adquisició d'R+D o el que s'anomena R+D externa. També es fa una despesa en maquinària i equips (6,9%), en el disseny i en altres preparatius per a producció i/o distribució i en la formació per a activitats d'innovació. Pel que fa al personal dedicat a aquestes funcions de recerca, cal destacar un nou increment, seguint la tendència iniciada l'any anterior, situant-se en 2.213,7 treballadors, cosa que suposa un 20% del total d'empleats en R+D generat pel sector industrial. Es tracta, a més, d'un treball altament qualificat.

El farmacèutic, junt amb el d'altres materials de transport, és el sector industrial que més inverteix en R+D a Catalunya, en destinar el 2014 més de 597 milions d'euros a recerca, cosa que representa el 29% de la despesa total en R+D duta a terme pel conjunt de la indústria espanyola, amb un lleuger descens respecte a l'any anterior.

La indústria farmacèutica està vivint un procés de transformació i de reconversió com a conseqüència del venciment de les patents dels medicaments, d'un augment dels costos

de producció, d'una innovació força estancada quant a retorn del capital, així com de l'augment de la pressió reguladora per part dels governs. El posicionament del sector davant d'aquests reptes es tradueix en un augment de les fusions i les adquisicions, una estratègia de reducció de costos i una creixent focalització en mercats emergents.

En referència al venciment de les patents, molts dels blockbusters que havien sostingut el creixement i els beneficis de les grans multinacionals farmacèutiques, han perdut aquest reconeixement. Es calcula que, en conjunt, les patents que han vençut o venceran en el període 2016-2020 suposaran una caiguda de vendes de més de 144.000 milions de dòlars per a les grans companyies farmacèutiques.

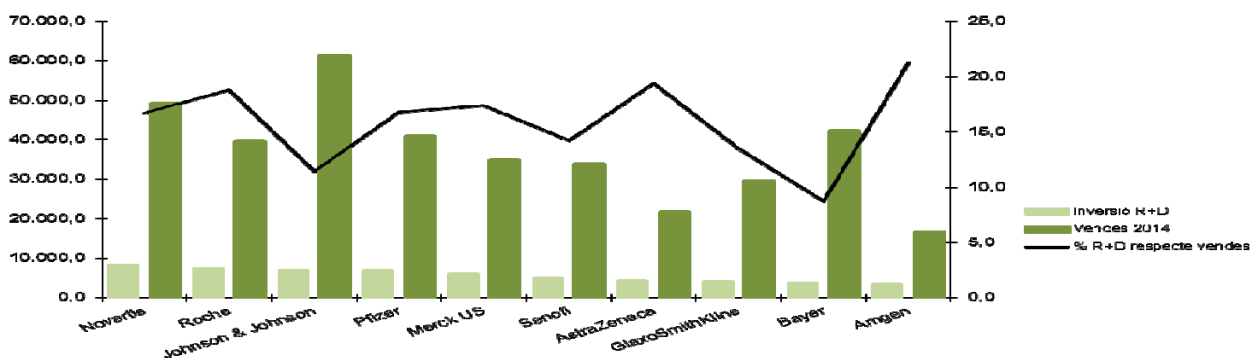
Una vegada desapareguda la protecció que proporcionen aquestes patents, els medicaments es veuen sotmesos a la competència dels genèrics, que són fàrmacs produïts i distribuïts per empreses farmacèutiques després de l'expiració de la protecció de la patent del fàrmac original – per tant, són còpies de l'original i per a produir-los no és necessari incórrer en enormes costos de recerca i desenvolupament, per la qual cosa són productes que generen una disminució de preus substancial en els mercats on apareixen-. L'estalvi generat pels medicaments genèrics al sistema de salut dels Estats Units es va situar, el 2012, en 217.000 milions de dòlars, un 17% respecte a l'any anterior. El reforçament de la presència d'aquests medicaments en la demanda és una de les vies principals utilitzades per

l'Administració pública amb l'objectiu d'aconseguir un estalvi important en el consum de medicaments.

El 2015, també van veure perdre la seva patent alguns dels biofàrmacs, deixant entrada als biosimilars. Segons IMS Health, actualment el 27% de les vendes de teràpies a Europa corresponen a biofàrmacs, amb un creixement superior al 5% anual. Alguns dels casos més destacats a l'Estat espanyol el 2015 són: Pfizer, que va perdre la patent del medicament Enbrel per combatre l'artritis reumatoide; Biogen, que va veure desaparèixer la patent d'Avonex; Roche, de l'Herceptin i Amgen, la del Neulasta. Segons Aeseg, en el període 2015-2019 expiraran les patents dels medicaments biosimilars més venuts al mercat, i alliberaran al voltant de 1.500 milions d'euros a les Administracions Públiques.

Al llarg de l'última dècada, el sector farmacèutic està experimentant canvis profunds en les estructures organitzatives i polítiques d'R+D. Un primer canvi és l'emergència de la **indústria biotecnològica** lligada a les ciències de la salut, la branca més dinàmica dins les diverses aplicacions industrials de la biotecnologia. Els laboratoris farmacèutics estan impulsant cada vegada més les seves aliances amb el subsector biotecnològic, amb l'objectiu d'ampliar la seva cartera de productes en desenvolupament, que permeten personalitzar els medicaments, oferint una cura d'alta precisió i uns efectes secundaris mínims. Des de principis del segle XX, es parla de biotecnologia en l'aplicació de tècniques de modificació d'organismes investigats i després fets servir en l'àm-

Vendes i inversió en R+D dels deu primers grups farmacèutics del món. 2014
Milions d'euros



Font: Elaboració pròpia a partir de The 2015 EU Industrial. T&D Investment Scoreboard

bit de l'agricultura i els aliments. La biotecnologia introdueix un nou element en la cadena de producció, els organismes vius, els quals s'afegeixen als tradicionals de capital mòbil, capital fix, infraestructures i capital humà.

Segons les últimes dades publicades per l'INE, s'estima que la despesa en activitats d'R+D interna en biotecnologia va arribar als 1.450 milions d'euros l'any 2014, cosa que va suposar l'11,3% de la despesa interna total en activitats d'R+D i un increment de l'1,5% respecte al 2013. Pel que fa a la despesa en R+D del sector empresarial, també va augmentar un 3,8% durant el 2014 i el nombre d'empreses amb activitats d'R+D, un 9,8%.

Catalunya és la comunitat autònoma que major despesa en activitats d'R+D interna va tenir, amb un total de 416.360 milers d'euros, cosa que suposa un 28,7% del total, seguida per la Comunitat de Madrid, amb un 26,4%, i Andalusia, amb un 11,6%.

Cal destacar el finançament d'aquest tipus d'activitat per part de l'Administració Pública, un 51,1%, seguida per les empreses, amb un 29,8%. Els fons procedents de l'estranger, l'ensenyament superior i les IPSFL, amb un 11,8%, un 5,4% i un 1,9%, respectivament, van finançar la resta.

El nombre total d'ocupats en activitats d'R+D interna en biotecnologia a Espanya, va incrementar un 2,1% respecte a l'any anterior, amb 23.664,3 persones ocupades a jornada completa. En referència al col·lectiu d'investigadors, la xifra és de 15.134,4 persones a jornada completa, fet que

va suposar un increment d'aquest col·lectiu en un 2,6% respecte al 2013.

De les sis àrees d'aplicació final dels productes obtinguts mitjançant la biotecnologia, les més seleccionades l'any 2014 van ser la salut humana (un 53% dels casos) i l'alimentació (un 34,3% dels casos). Segons l'informe Biocat 2013, les farmacèutiques i biotecnològiques dedicades a la producció de fàrmacs i diagnòstics centren especialment la seva R+D en malalties relacionades amb el sistema nerviós central (27%), en l'oncologia (22%) i en les afeccions cardiovasculars (19%).

Pel que fa als obstacles que impedeixen o dificulten l'avanç d'activitats de desenvolupament i comercialització de productes i processos biotecnològics, els de valoració alta van ser l'accés al capital i el temps/cost, amb un 50,1% i un 47,2% de les valoracions, respectivament.

Segons Farmaindustria, el desenvolupament de nous medicaments es basa en un conjunt de canvis importants entre els quals destaca el canvi d'enfoc cap a fàrmacs d'origen biològic. En aquest sentit, les empreses del sector farmacèutic de l'Estat espanyol van invertir un total de 224 milions d'euros en biotecnologia l'any 2014, cosa que va significar un increment del 12% respecte a l'any anterior. Catalunya va ser la comunitat que va atraure un major pressupost, amb un 45% del total. La recerca en aquest àmbit suposa el 23,6% en R+D dels recursos que el sector farmacèutic destina a aquest capítol.

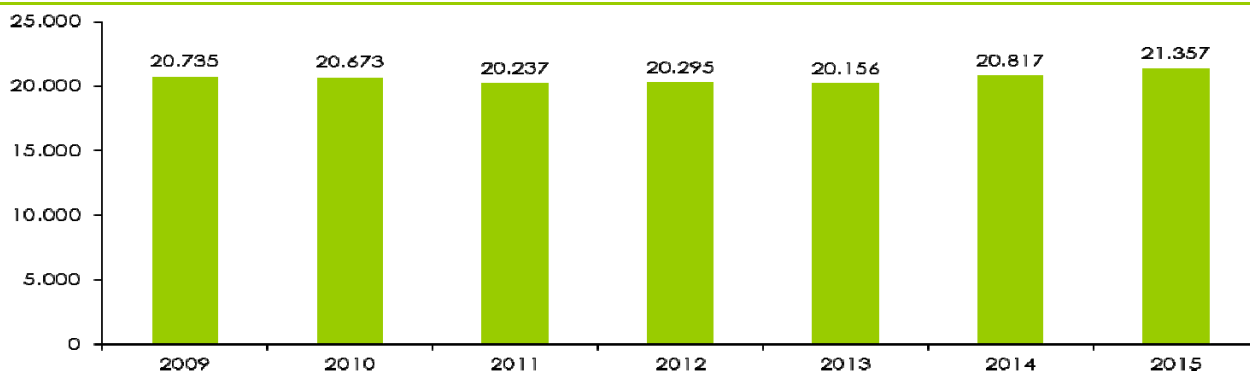
Tal i com esmenta l'informe Biocat 2013 en referència a les empreses biofarmacèutiques, estan posant en marxa noves formes de col·laboració – entre empreses o empresa-acadèmia- que acosten la seva recerca al concepte d'open innovation. Un exemple d'aquestes col·laboracions són els Centres for Therapeutic Innovation (CTI) de Pfizer que, mitjançant acords amb centres universitaris, han obert els seus laboratoris i les seves biblioteques de compostos als investigadors acadèmics per tal d'accelerar la innovació i identificar nous candidats en àrees diverses, com l'oncologia, la cardiologia o les malalties infeccioses i inflammatòries. El California Institute for Biomedical Research, que Merck va posar en funcionament el 2012, té com a objectiu accedir a les idees més innovadores dels investigadors bàsics, a la vegada que posen a la seva disposició eines farmacològiques o de química mèdica que normalment no tenen al seu abast. Una altra empresa que aposta per la col·laboració a través de les start-up biotecnològiques és Janssen (Johnson&Johnson).

Evolució del sector el 2015

Internacional

Segons les dades de l'EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations), la producció de la indústria farmacèutica europea va superar el 2013 els 217.000 milions d'euros, cosa que suposa un lleuger increment de gaire-

Afiliats a la Seguretat Social en el sector farmacèutic. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement amb dades de l'INSS

El sector a Catalunya

El sector farmacèutic constitueix una de les especialitzacions tradicionals de la indústria catalana i destaca com una de les zones de l'Estat amb una major concentració d'aquesta activitat. Aproximadament, el 32% dels laboratoris farmacèutics – 82 sobre un total de 251- i 51 dels 118 centres de fabricació de química fina que operen al territori espanyol es troben implantats a Catalunya.

Al Principat, el sector de la farmàcia representa el 4,8% de la xifra de negoci i un 8,8% amb relació al valor afegit brut global de la indústria, així com el 4,5% dels llocs de treball, amb 19.211 persones ocupades. La dimensió mitjana dels laboratoris farmacèutics és relativament elevada en comparació amb el conjunt de la indústria, ja que assoleix una xifra de 184,1 treballadors per establiment, enfront dels 18,6 per a la totalitat del sector transformador.

El teixit industrial català es caracteritza per un grup d'empreses de capital familiar (Almirall, Esteve, Ferrer, Uriach, Salvat, Lacer o Isdin) i un altre d'empreses estrangeres: Novartis, Sanofi-Aventis, Bayer-Schering, Boehringer Ingelheim, Menarini o Merck.

Els laboratoris farmacèutics són el subsector àmpliament majoritari del conjunt de la branca a Catalunya, ja que concentren entorn d'un 80% de la facturació total. En aquest segment operen al Principat diverses empreses

que se situen entre les deu més importants de l'Estat per volum de facturació, tant de propietat local com pertanyents a grups multinacionals. Destaquen en aquest sentit Almirall, Novartis, Merck Sharp Dohme i Esteve.

Per la seva banda, el subsector de la química fina aporta un percentatge d'aproximadament el 21,9% de la xifra de facturació del conjunt del sector a Catalunya. És important destacar la notable concentració en territori català de les empreses estatals d'aquest segment, les quals fabriquen al voltant de les tres quartes parts de la producció espanyola de primeres matèries farmacèutiques. L'ocupació mitjana d'aquestes firmes és relativament elevada, amb 82,2 treballadors per establiment, malgrat que es tracta d'una activitat molt intensiva en capital.

Finalment, pel que fa a la biotecnologia, Catalunya té un lloc destacat en el conjunt de la recerca científica de l'Estat espanyol, especialment en els àmbits de la biomedicina i les tecnologies mèdiques. Catalunya té el 28,7% de les empreses biotecnològiques de tot l'Estat, per davant de Madrid (26,4%) i Andalusia (11,6%). En referència al capital humà, hi ha 6.242 persones que treballen en aquest sector a Catalunya. Cal destacar que les vendes de les empreses biotecnològiques catalanes l'any 2012 van ser de 2.426 milions d'euros, generant un volum de negoci de 5.000 milions d'euros.

El sector de farmàcia i biotecnologia

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	158	0,4%	42,8%	369
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	6.051.437	4,8%	44,1%	13.728.322
Ocupats (persones, 2014)	19.211	4,5%	49,7%	38.677
VAB (milers d'euros, 2014)	2.571.279	8,8%	52,2%	4.924.767
Exportacions (milers d'euros, 2015)	4.505.181	7,1%	39,8%	11.323.649
Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística				

bé el 2% respecte a 2012. Quant a la **producció** del sector, la taxa de variació de l'IPI farmacèutic a Europa (-28) va incrementar un 6,1% durant el 2015, un increment lleugerament inferior al creixement del 8,4% registrat l'any anterior.

La indústria farmacèutica mundial està dominada per un petit nombre de firmes internacionals ubicades, principalment, a Estats Units, Suïssa, Alemanya, Gran Bretanya i Japó.

Segons IMS Health, els ingressos generats per les vendes en la indústria farmacèutica a nivell global van arribar a 1,1 bilions de dòlars, amb un creixement anual del 7,8% de mitjana. Aquesta tendència ve impulsada principalment per l'augment de la demanda de medicaments, així com per la liberalització del comerç i pels canvis socials i demogràfics.

Segons les dades d'IMS Health, el mercat farmacèutic global va créixer

un 5,2% entre 2009 i 2013. En aquest període, Xina va ser el país que va experimentar un major creixement, un 19%, mentre que Espanya i França van tenir una pitjor evolució, amb un 0,3% i un -0,7% respectivament. Pel que fa a les previsions de futur d'IMS, el ritme de creixement dels 5 principals mercats europeus en el període 2014-2017 se situarà en la banda de l'1%-4%, superior al registrat en el període anterior, que va ser del 2,2%.

Es preveu que a nivell mundial l'accés als medicaments per a l'any 2020 arribarà als 4,5 bilions de dosis, un 24% més que el 2015. En aquest sentit, més del 50% de la població mundial consumirà més d'una dosi de medicines per persona i dia, superior al 33% del 2005. Els principals països consumidors seran Índia, Xina, Brasil i Indonèsia. Pel que fa a la despesa de medicaments, es preveu que serà d'1,4 bilions de dòlars el 2020, la qual quedarà concentrada als mercats desenvolupats. La meitat d'aquesta despesa es destinarà al tractament amb marques originals i es focalitzarà en malalties no transmissibles, on els nous medicaments quedaran representants principalment pels biològics i pel tractament de malalties especials com oncologia, hepatitis C o esclerosi.

Segons l'informe de CCOO *La indústria farmacèutica. Situació i perspectives*, els països BRIC (Brasil, Rússia, Índia i Xina) van augmentar un 22,6% els ingressos per vendes de la indústria farmacèutica l'any 2011, i els de les

economies en desenvolupament van incrementar en un 7,2%. D'aquesta manera, si es manté el patró de creixement, es preveu que el mercat farmacèutic dels països emergents generi uns ingressos per vendes de 499.000 milions de dòlars el 2020, representant un terç dels guanys per vendes del sector a nivell global.

Segons l'informe *Global Competitiveness in Pharmaceuticals. A European Perspective*, la indústria europea ha perdut competitivitat en comparació amb els Estats Units, tot i que hi ha grans diferències entre els països de la Unió Europea. Europa es queda enrere en la seva habilitat per generar, organitzar i sostenir processos d'innovació cada vegada més cars i complexos organitzativament. En aquesta línia, l'anàlisi per països per al 2014 mostra que els creixements en el **mercat** farmacèutic a la Unió Europea, van oscil·lar entre el +5% d'Alemanya i el -2% de França, amb un percentatge de vendes sobre el total dels 5 principals països europeus (Alemanya,

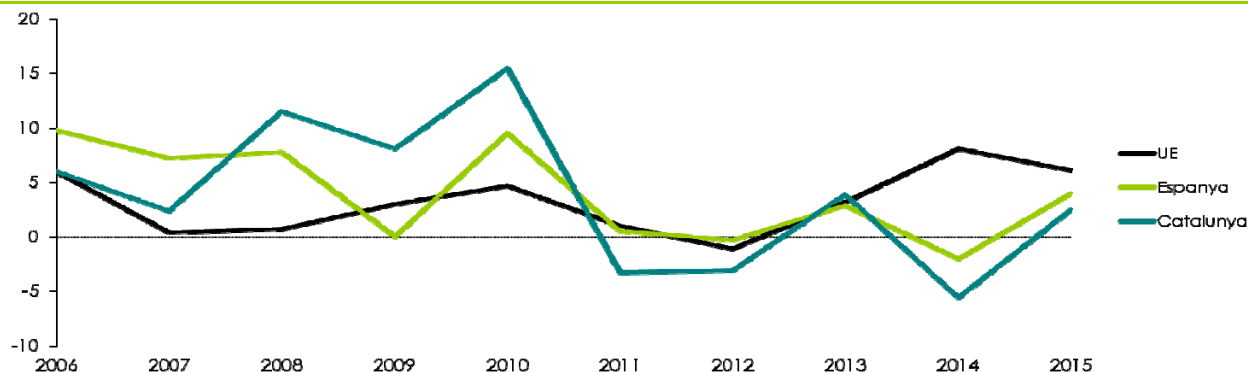
França, Regne Unit, Itàlia i Espanya), del 21% i del 20,1% respectivament.

Pel que fa als **preus**, la taxa de variació de l'IPI farmacèutic a Europa (UE-28) va disminuir un 1,9% durant el 2014, un decreixement més pronunciat que l'experimentat els anys anteriors.

Espanya i Catalunya

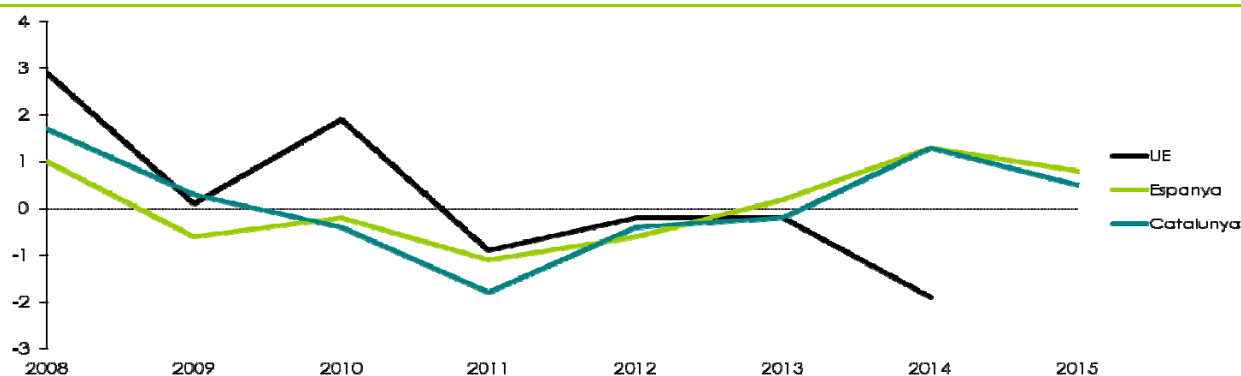
Segons l'Enquesta Industrial d'Empreses elaborada per l'INE, a Espanya les **vendes netes** dels productes farmacèutics l'any 2014 es van reduir un 6%, mentre que el 2013 van incrementar un 4,3% respecte al període anterior. Tot i aquesta reducció en les vendes netes, segons IMS Health, els **ingressos** de les companyies farmacèutiques per vendes de medicaments en oficines de farmàcia van incrementar un 0,7%, i en el mercat hospitalari van augmentar un 1,2%, fet que dóna com a resultat un increment del 0,9% del mercat total de medicaments a Espanya, mesurat a preus de venda

Producció del sector farmacèutic
Variació anual en percentatge



Font : IDESCAT i Eurostat

Preus industrials al sector farmacèutic
Variació anual en percentatge



Nota: No hi ha dades de la UE per al 2015

Font : IDESCAT i Eurostat

dels laboratoris (PVL). El 66,4% d'aquestes vendes es van realitzar per mitjà del canal d'oficines de farmàcia i la resta, per mitjà d'hospitals.

L'any 2014, es van comercialitzar 345 nous medicaments, segons Farmaindústria, amb unes **vendes** totals de 89,7 milions d'euros. D'aquests, el 68% correspon als 238 nous medicaments genèrics o de denominació genèrica, i 58, als 11 principis actius que van perdre la patent el 2014. A més, es van llançar al mercat 7 nous principis actius en oficines de farmàcia, que han estat inclosos en la prescripció farmacèutica del Sistema Nacional de Salut.

Els quatre primers grups terapèutics, en termes de consum farmacèutic a Espanya, l'any 2014 són el sistema nerviós central, l'aparell cardiovascular, l'aparell digestiu i el respiratori, que arriben al 69,6% del mercat total en unitats i al 67,5% en valors. Dels quatre citats, el consum de medicaments del sistema nerviós central és l'únic que va créixer per sobre de la mitjana tant en unitats com en valors, tot i que el seu preu mitjà va disminuir en un 2,7%, seguint la tendència de l'any anterior.

En el mercat *sell-in*, les vendes a les farmàcies inclouen medicaments de prescripció i les especialitats farmacèutiques publicitàries. Els medicaments de prescripció són els prescrits o indicats pels metges, majoritàriament en l'atenció primària de la salut, es venen a càrrec de l'Estat, que és el principal pagador, i el pacient només es fa càrrec d'un percentatge del cost del producte. Des del 2010, aquest mercat té una tendència ne-

gativa, amb un descens que ha suposat el 18,4%, però el 2015 s'observa un canvi en aquesta tendència i el mercat dels medicaments de marca va créixer un 6,5% tant en unitats com en valors.

Quant a la **producció** del sector, la taxa de variació de l'IPI farmacèutic al conjunt de l'Estat espanyol va incrementar un 4% durant el 2015, enfront del descens de l'1,8% registrat l'any anterior. A Catalunya, l'increment del 2015 va ser del 2,5%, enfront de la caiguda del 2,5% del 2014.

Gràcies a l'increment de la producció, el sector va crear **ocupació**, amb un augment dels afiliats a la Seguretat Social a Catalunya del 2,6% amb relació a l'exercici anterior. A Espanya, l'increment va ser de l'1,6%.

El sector farmacèutic no respon a les forces del mercat que regeixen el comportament de la resta de sectors industrials. En l'anàlisi comparativa de l'evolució de les diferents magnituds de preus al consum, segons dades de l'INE, l'evolució de preus en l'economia mostra la tendència independent i conservadora del comportament dels preus al consum dels fàrmacs, condicionats per les polítiques públiques de regulació. Al conjunt de l'Estat espanyol, els **preus** de la indústria farmacèutica van augmentar en un 0,8%, i a Catalunya l'increment va ser del 0,5%.

Pel que fa a l'intercanvi de productes farmacèutics amb l'exterior, cal apuntar que a Catalunya, durant el 2015, les **importacions** es van incrementar un 7% i les **exportacions** també en el mateix percentatge (7%),

superant els 4.500 milions d'euros. Al conjunt d'Espanya, les importacions es van incrementar un 15% i les exportacions ho van fer en un 8%. Segons Farmaindústria, la ràtio d'exportacions sobre la xifra de negoci, amb un 74%, supera en més del doble la mitjana del conjunt dels sectors industrials de l'Estat espanyol. En el cas de la ràtio d'exportacions per empleat, apareix com el segon sector del país en obertura exterior, amb més de 285.000 euros per ocupat.

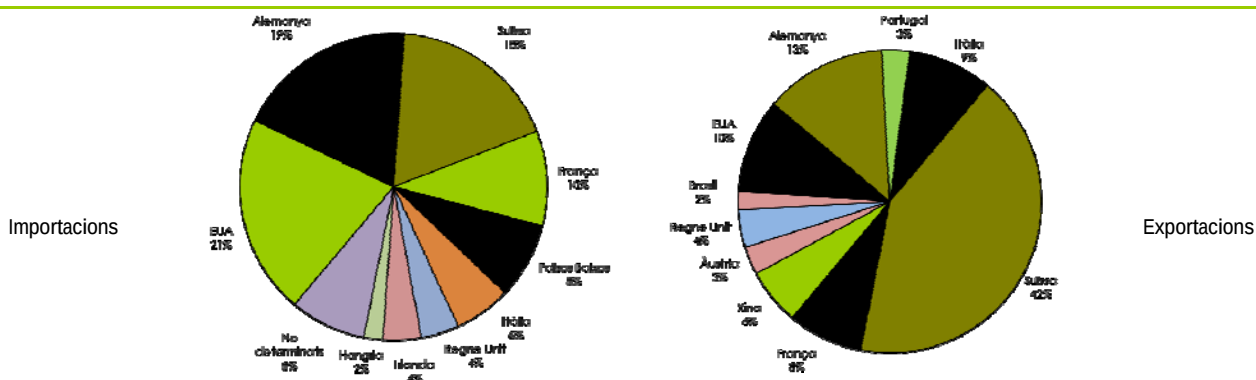
En referència a la distribució geogràfica del comerç exterior farmacèutic, la UE-28 continua sent el principal soci comercial de l'Estat espanyol: el 61% de les compres espanyoles de productes farmacèutics de l'exterior provenen de socis europeus i a ells va destinat més del 53% de les exportacions. No obstant això, com a conseqüència de l'escàs dinamisme dels mercats farmacèutics de la Unió Europea, que ha afectat de forma negativa el valor dels intercanvis comercials, s'ha optat per recórrer a mercats extracomunitaris, com Suïssa o els Estats Units, que van passar de representar conjuntament el 17% de les exportacions el 2013, a suposar el 22% el 2014.

Evolució dels subsectors el 2015

Química fina

La **producció** del subsector el 2015, mesurada per l'IPI i d'acord amb el codi CCAE 211 (fabricació de productes farmacèutics de base i preparats farmacèutics), va incrementar un

Països d'origen i de destinació de les importacions i exportacions catalanes del sector farmacèutic. 2015
Percentatge



Font: IDESCAT

Principals empreses del mercat de genèrics a Espanya

Percentatge de receptes

Empresa	2012	2013	2014	2015
Cinfa	21.07	20.28	18.97	16.82
Normon	13.37	12.89	13.53	13.35
Teva	17.17	16.62	15.49	13.01
Kern Pharma	10.36	8.97	8.62	8.57
Stada	6.69	6.27	6.46	6.78
Novartis	5.99	5.38	6.00	6.03
Bayer	0.54	3.53	4.70	4.87
Mylan Pharmaceuticals	4.57	3.96	3.34	2.98
Germed Farmaceuticals	0.25	0.14	0.67	2.49
Pensa Pharma	5.03	4.18	3.21	2.45

Font: www.pmfarma.es a partir de les dades d'IMS Health

6% a Catalunya, enfront de la caiguda del -11,4% experimentada el 2014. A Espanya, la situació va ser similar ja que la producció va incrementar un 2% el 2015, enfront de la caiguda de l'11,8% el 2014.

Per la seva banda, els **preus** a la UE-28 es van reduir un 0,4%, enfront de l'augment del 2,8% del 2014. L'aparició en mercats internacionals dels productes de química fina procedents dels països emergents – especialment la Xina, l'Índia i Corea del Sud – s'ha mantingut força activa, assolint nivells de qualitat més competitius, fet que dificulta la posició dels productors catalans. No obstant això, les condicions del tipus de canvi de l'euro van influenciar positivament les empreses catalanes.

El mecanisme utilitzat per les empreses per reduir al màxim l'impacte de les condicions generals dels mercats ha consistit, principalment, a modificar la composició dels tipus d'articles

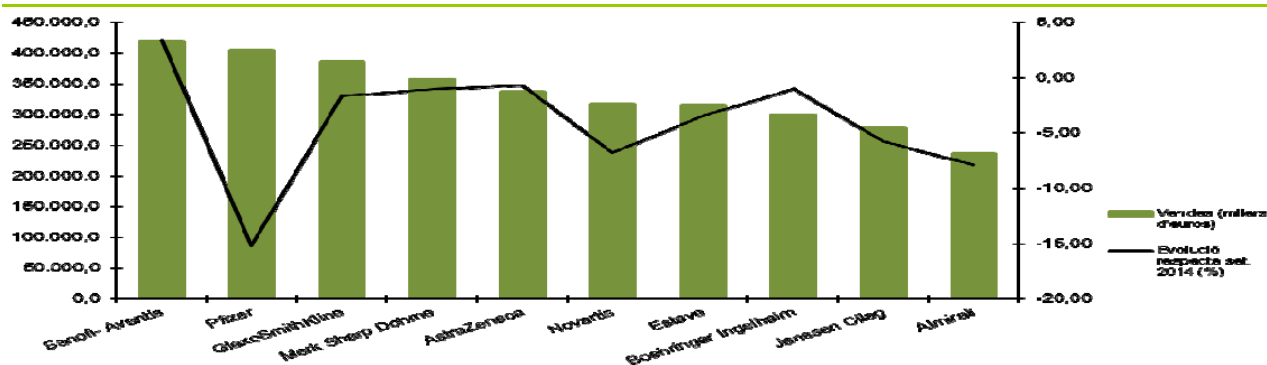
fabricats, per la qual cosa, i com s'ha anat fent en els últims períodes, s'ha tendit a desplaçar la major part possible de la producció a segments amb menys valor afegit i a millorar la productivitat en la major mesura possible. Així, ha pogut augmentar la producció en volum en els últims anys, atès que una part important del mercat es troba en les vendes realitzades a l'exterior, on les empreses catalanes han entrat a països com Rússia o la Xina, i on hi ha registrat alguns dels seus productes.

Com a conseqüència, el comerç exterior segueix una dinàmica força positiva en els darrers exercicis. El 2015, les **importacions** van incrementar un 15% respecte al període anterior a Catalunya, mentre que a la resta d'Espanya la tendència va ser molt similar, amb un augment del 17% respecte a 2014. En aquest sentit, cal remarcar la pressió dels productes de química fina procedents de països de l'Extrem Orient, els quals competeixen activament sobre la base dels preus,

activament sobre la base dels preus, a la vegada que experimenten una millora important en la seva qualitat. No obstant això, una part important de les importacions és induïda per la mateixa activitat productiva de les firmes catalanes del subsector, atès que, de vegades, enlloc de realitzar tot el procés de transformació al Principat, adquireixen a l'estranger els béns semielaborats i desenvolupen internament un menor nombre de fases, tot centrant-se en les de més valor afegit o les més rellevants, per tal de mantenir el màxim control sobre la qualitat del producte. Per la seva banda, el subsector va incrementar el 2015 un 2% les seves **exportacions** a Catalunya, i un 5% a l'Estat espanyol.

L'any 2015, seguint la tendència d'altres anys, el nombre d'**empreses** es va mantenir estable a Catalunya, amb un 80% del total sobre l'Estat espanyol, així com l'**ocupació**. En la mateixa línia, els **costos**, tant de producció i laborals, com els energètics i medi-

Rànquing de laboratoris per venda de productes de marca a Espanya (Canal Farmàcies). 2015



Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'IMS Health

laborals, com els energètics i mediambientals, es van mantenir estables. Segons el ranking d'empreses que elabora el diari *elEconomista*, l'empresa que més va facturar a l'Estat espanyol el 2014 va ser Wyeth Farma, seguida de Bayer Hispania i Institut Grifols, les dues últimes instal·lades a Catalunya.

Laboratoris farmacèutics

La **producció** del subsector de laboratoris farmacèutics (CCAIE 212 de fabricació de preparats farmacèutics i altres productes farmacèutics d'ús medicinal), mesurada per l'IPI, va incrementar a Catalunya un 1,8% el 2015, canviant la tendència que va experimentar l'any anterior (-4,4%). A Espanya, la producció del 2015 va augmentar un 4,5% amb un increment superior al del 2014 (0,4%).

Els **preus**, mesurats segons l'IPRI, es van reduir un 0,4% a Catalunya, mentre que a Espanya, durant el 2015, van augmentar un 0,2%, un creixement inferior a l'experimentat l'any anterior (1,1%).

Pel que fa a les **empreses** farmacèutiques més rellevants a Espanya per vendes, amb dades de setembre de 2015, Sanofi-Aventis és el laboratori que encapçala el rànquing amb una quota de mercat del 4,5%, seguida de Pfizer, GlaxoSmithKline, MSD i Astra-Zeneca. Els cinc primers laboratoris del rànquing posseeixen el 27,4% de la quota del mercat farmacèutic a Espanya. Esteve és la primera empresa espanyola del rànquing i apareix en setena posició, amb el 3,4% i amb un caiguda de les vendes del 3,5% respecte al 2013. Seguidament es troba Cinfa, en vuitena posició i una quota de mercat del 3,4%. Si s'observa el nombre d'unitats venudes, les posicions s'alteren i Bayer passa a encapçalar el primer lloc, amb més de 44 milions d'unitats venudes, un 4% menys respecte al període anterior, mentre que Novartis va perdre un 13% d'unitats venudes. Esteve, amb 37 milions d'unitats venudes, es troba en segona posició, i Almirall i Ferrer, en vuitena i novena posició, van aconseguir al voltant de 28 milions d'unitats venudes. Entre les 10 primeres empreses per facturació a Espanya, cal destacar la caiguda en vendes de la

majoria d'elles respecte al 2013, exceptuant Sanofi-Aventis, amb un creixement del 3,4%.

Els laboratoris que comercialitzen medicaments genèrics van aconseguir increments importants en les vendes. Els majors creixements corresponen a Cinfa i Normon, que van ocupar el primer i segon lloc respectivament del total de les vendes de productes farmacèutics a l'Estat espanyol. Cinfa segueix amb el seu lideratge en el mercat amb 95 milions d'unitats venudes i Normon va aconseguir 57 milions d'unitats dispensades. Si es té en compte el volum de vendes per molècules, l'omeprazol suposa un 5,24% de les receptes sobre el mercat total a Espanya, i el paracetamol, un 2,61%.

Un dels submercats que ha jugat un paper indispensable en la regulació del preu en el mercat farmacèutic és el de **medicaments genèrics**. La regulació de preus a l'Estat espanyol s'exerceix tant pel Sistema d'Agrupacions Homogènies (SAH) com pel Sistema de Preus de Referència (SPR). En l'àmbit del SAH, els productes queden sotmesos a un mecanisme de revisió mensual de preus que els exigeix posar-los amb el preu més baix que ofereixen els seus competidors en la mateixa AH si volen ser dispensats en cas de prescripció per principi actiu. En l'àmbit de l'SPR, el conjunt de medicaments és molt més ampli, i en molts casos, les revisions de preus són més importants, tot i que la periodicitat és anual, prenent com a referència el preu més baix per dosi diària definida (DDD) dels productes que integren cada conjunt, que en la majoria dels casos també són medicaments genèrics. La forta influència sobre els preus que té aquest doble mecanisme de regulació econòmica fa que a Espanya es conegui el mercat dels medicaments fora de patent, com "Mercat a Preu de Genèric". Segons Farmaindustria, a finals del 2015 els medicaments a preu de genèric van arribar al 80% de tot el mercat de prescripció finançat en oficines de farmàcia, en unitats, superant el 50% de la facturació total de medicaments de prescripció. Les vendes per prescripció dels medicaments genèrics el 2015 van augmentar un 6,3%, amb un valor de 2.914 milions d'euros.

Pel que fa al volum, es van vendre 515 milions d'unitats el 2015, un 3,9% més que l'any anterior.

Durant el 2014 es van comercialitzar 345 nous productes, amb unes vendes de 89,7 milions d'euros, el 69% dels quals (238) correspon a medicaments genèrics o de denominació genèrica. Aquests nous productes estan centrats principalment en dues àrees terapèutiques: sistema nerviós central i productes per a l'aparell cardiovascular.

El nombre total d'**oficines de farmàcia** a l'Estat espanyol és de 21.854, amb dades del 2014, 294 més que l'any anterior. Catalunya és la segona comunitat amb major nombre de farmàcies, amb un total de 3.145. Els ingressos de les companyies farmacèutiques per vendes de medicaments en oficines de farmàcia van caure un 0,7% el 2014 i en el mercat hospitalari van augmentar un 1,2%, fet que va donar com a resultat un increment del mercat total de medicaments a l'Estat espanyol del 0,9%. El 66,4% de les vendes es van realitzar per mitjà de les oficines de farmàcia, i la resta, per mitjà d'hospitals. El conjunt de reials decrets sorgits des de l'any 2010 en matèria farmacèutica han afectat en gran mesura aquest subsector d'oficines de farmàcia. El 2014, a diferència dels anys anteriors, va tenir com a resultat un increment en el volum de vendes, com a conseqüència de l'increment del 0,8% en el nombre d'unitats. Contràriament, el preu mitjà va caure un 0,3% respecte al 2013. Amb l'entrada en vigor de la nova ordre de preus de referència amb les modificacions establertes al RDL 177/2014 de 21 de maig, en el qual s'especifica la creació per primera vegada de conjunts sense l'existència d'un medicament genèric, es van afegir 170 nous conjunts de medicaments al Sistema de Preus de Referència, que ascendeixen a 391 referències. Amb això, el 78% de les unitats comercialitzades al mercat d'oficines de farmàcia a Espanya es troba al mateix nivell de preu que el genèric corresponent. Per grups terapèutics, les vendes d'especialitats farmacèutiques a través de les oficines de farmàcia, destaquen les del sistema nerviós, amb una quota del 24,5% en unitats i del 24,1% en valor, seguit de

Evolució de la despesa en medicaments a Catalunya i Espanya. 2015

Les vendes dels laboratoris farmacèutics evolucionen estretament vinculades a la despesa pública de medicaments, atès que la sanitat pública és, bàsicament, la que assumeix la major part del cost dels tractaments de salut. En els últims anys hi ha hagut diferents normes reguladores en aquest àmbit:

- Reial Decret-lei 4/2010 de racionalització de la despesa farmacèutica amb càrrec al Sistema Nacional de Salut, en el qual es van prendre mesures per al control de la despesa pública en medicaments subjectes al Sistema de Preus de Referència (SPR).
- Reial Decret-lei 8/2010 pel qual s'adopten mesures extraordinàries per a la reducció del dèficit públic. Afecten als preus de compra de medicaments no genèrics i no adscrits a l'SPR i a aquells que es dispensen al servei farmacèutic del Sistema Nacional de Salut.
- Reial Decret-lei 9/2011 de mesures per a la qualitat i cohesió del Sistema Nacional de Salut (SNS), de contribució a la consolidació fiscal i d'elevació de l'import màxim dels avals de l'Estat per al 2011. Tracta de contribuir, també, a la reducció de la despesa farmacèutica i d'homogeneïtzar el comportament de les comunitats autònomes per revertir la fragmentació del mercat nacional.
- Reial Decret-lei 16/2012 de mesures urgents per garantir la sostenibilitat del SNS i millorar la qualitat i la seguretat de les seves prestacions. Modifica la gestió del copagament farmacèutic i s'altera la distribució percentual del cost del medicament segons la renda.

Aquests quatre reials decrets suposen una rebaixa directa en els preus per als medicaments, tant dels genèrics com dels productes innovadors, a través de la posada en marxa d'un nou sistema de preus de referència més dinàmic. A la vegada, des del Govern espanyol s'ha volgut impulsar l'ús de medicaments genèrics amb mesures com la prescripció per principi actiu en medicaments fora de patent i la creació de grups homogenis.

Segons les dades del Ministeri de Sanitat, Serveis Socials i Igualtat, el creixement de la despesa farmacèutica al conjunt de l'Estat es va manifestar tant en la despesa

mitjana per recepta, que va augmentar un 0,88% respecte a l'any 2013, com en el nombre de receptes facturades, amb un increment del 1,06%. El mes de desembre de 2015, les dades reflecteixen una despesa farmacèutica pública acumulada a 12 mesos de 9.533,9 milions d'euros, fet que suposa un increment de l'1,85% respecte al mateix mes de l'any anterior.

Segons IMS, l'any 2015 el mercat de tots els medicaments a preu de genèric va arribar al 79,3% del total del mercat de prescripció en unitats i el 51,1% en valor a Espanya.

Segons Farmaindustria, la variable que marca l'evolució de la despesa farmacèutica pública és la demanda de receptes. Així, dels 1,9 punts percentuals d'increment de la despesa el 2015, gairebé el 85% (1,6 punts) s'expliquen per l'increment del volum de receptes. L'augment mitjà anual del consum de receptes a Espanya en el període 2001-2011 estava al voltant del 34 milions de receptes l'any, mentre que amb l'entrada en vigor de les diferents mesures reguladores, el creixement va ser de 9,1 milions el 2014 i de 13,4 milions el 2015.

La despesa farmacèutica pública per càpita va registrar el 2015 un lleuger increment del 2,2% respecte a l'any 2014, fins a situar-se amb un valor de 204,5€ per habitant i any per al conjunt d'Espanya. Tot i l'increment, la despesa farmacèutica per càpita segueix en nivells inferiors als de l'any 2003.

El 2015, la despesa farmacèutica pública en recepta oficial del SNS es va situar en un nivell de 10,81€, cosa que va suposar un lleuger increment del 0,31% respecte el 2014, situant-te en un nivell de despesa mitjana per recepta inferior a la de l'any 1999.

A Catalunya, el nombre de receptes va registrar un increment de l'0,81%. El cost mitjà de la prescripció, el 2015, va augmentar un 1,01%, enfront del referit 1,85% estatal.

Despesa farmacèutica en recepta del SNS. Total Espanya
Euros per càpita



Font: Farmaindustria, a partir del Ministeri de Sanitat, Serveis Socials i Igualtat

les de l'aparell cardiovascular i l'aparell digestiu i metabolisme, amb una quota en unitats del 19,4% i del 16,1%, respectivament.

El **mercat hospitalari** d'Espanya va registrar un creixement del 28,7% el 2015. Aquest creixement pronunciat és deu a la nova generació de fàrmacs per a l'hepatitis C. El valor a Preu de Venda al Laboratori (PVL) va ascendir a 8.318 milions d'euros, on el creixement es va donar en quatre àrees principals, que representen el 59% del mercat hospitalari. Aquestes àrees són l'oncologia, el VIH, l'AIB i l'Hepatitis C. Els pacients externs i ambulants concentren el 81% del pes del mercat hospitalari a Espanya, on el pacient extern va guanyar importància en la gestió de la despesa farmacèutica amb una quota del 57,2%, davant del 23,6% dels pacients ambulants, en valors PVL. Les estimacions d'IMS Health mostren una tendència positiva per a aquest mercat, que se situarà en 17.200 milions d'euros el 2019, pel creixement de la població major de 65 anys per sobre de la mitjana, pel llançament de nous productes i de medicaments genèrics, així com per la introducció de biosimilars.

Biotecnologia

La BioRegió de Catalunya és un clúster amb un gran atractiu per al sector internacional pels nombrosos actius, per la localització estratègica i per les capacitats en àmbits com la nanotecnologia, la recerca clínica, la biologia estructural i les plataformes tecnològiques, aplicades a àmbits clau com l'oncologia, les neurociències, la medicina personalitzada i les malalties cardiovasculars.

El nombre d'empreses que formen la BioRegió en el sector de ciències de la vida, segons les dades recollides al Directori Biocat del 2014, superen les 700. A més, la BioRegió compta amb 56 centres de recerca amb activitat en ciències de la vida o disciplines vinculades, amb 17 hospitals i 11 universitats que ofereixen formació en biociències, amb un total de 9.595 alumnes que es van matricular el curs 2011-2012.

Segons ASEBIO, Catalunya té el 14,9% de les empreses biotecnològiques de tot l'Estat, per davant de Madrid (12,1%) i el País Basc (11,9%). Pel que fa a la facturació, el sector va créixer a una taxa del 18,5% l'any 2013, fet que va suposar un increment del pes de la bioeconomia al PIB, arribant al 9,1%. Actualment, segons IMS Health, el 27% de les vendes de teràpies a Europa corresponen a biofàrmacs, amb un creixement superior al 5% anual.

Considerat un dels grans avenços de la medicina dels últims anys, la salut humana és el principal àmbit d'aplicació de la biotecnologia, tant a nivell global com a Catalunya. No obstant això, aquest àmbit està vivint, degut a pressions internes i externes, una profunda transformació cap a nous models de gestió de la recerca, de col·laboració amb els agents implicats, de convergència de tecnologies, de participació dels pacients i de valorització i reemborsament dels productes.

En el programa marc d'R+D de la Comissió Europea 2020, en el qual es proposa la inversió en recerca i innovació per a l'impuls del creixement i l'ocupació, s'assenyala la biotecnologia com una de les sis tecnologies capaces d'impulsar l'economia europea.

El sector de la biotecnologia ha vist incrementada la seva capacitat per generar noves invencions amb protecció internacional, tot i que en els últims anys els recursos destinats a R+D s'han vist limitats i, en conseqüència, les patents han patit un alentiment en els últims anys. El 2014 es varen registrar a Espanya un total de 976 patents al sector biotecnològic, fet que va representar un increment del 8% respecte a l'any anterior. El 65% de les patents publicades corresponien a sol·licituds i el 35%, a concessions.

Actualment es considera que la biotecnologia és un dels principals motors de canvi tecnològic que pot aconseguir abordar els grans reptes de la humanitat en properes dècades, com la seguretat alimentària, el subministrament energètic o els canvis climàtics o de la salut. Així, del total d'empreses relacionades amb el

desenvolupament d'aquesta activitat, segons l'Estadística sobre l'ús de la Biotecnologia, elaborada per l'INE, gairebé el 50% creia que era una activitat principal o exclusiva.

Cal destacar, a més, la irrupció dels medicaments biosimilars, aquells d'origen biotecnològic i molt semblants a un medicament de referència ja autoritzat que ha perdut la patent. En el marc de la Unió Europea, la regulació d'aquests medicaments va ser aprovada per la Comissió Europea el 2006, essent sotmesos a una avaluació científica per part de l'Agència Europea de Medicaments (EMA). Concretament, en el cas del mercat alemany, s'estima que la introducció de medicaments biosimilars podria contribuir a un estalvi anual de 1.000 milions d'euros a partir de 2020. En el cas de l'Estat espanyol, s'alliberaran patents de medicaments biotecnològics en els propers cinc anys, però el cost de desenvolupar la rèplica d'un medicament d'aquest tipus pot arribar a ser fins a cent vegades superior en comparació amb el que costa produir un fàrmac de síntesi química, és a dir, genèric, fins a tenir un cost de 500 milions d'euros.

Esdeveniments empresarials

Revlon, propietat de The Colomer Group des del 2013, va signar un acord amb Salut de la Dona Dexeus per llançar una línia de productes cosmètics femenins, fet que comporta la seva entrada al canal farmacèutic.

El **Grup Esteve** va vendre els drets sobre tres fàrmacs encara en investigació a la multinacional nord-americana Mundipharma per una xifra aproximada de 1.000 milions de dòlars. A més, va ser la segona empresa espanyola en nombre de patents registrades, amb un total de 23 noves patents i va signar una aliança amb la companyia holandesa VSY Biotechnology per a ampliar el seu negoci en l'àrea oftalmològica.

Ferrer va incrementar la seva participació al laboratori nord-americà

Alexza Pharmaceuticals, passant a tenir-ne un 12,17%. La companyia té els drets de comercialització del seu fàrmac Adasuve, un tractament per a pacients amb esquizofrènia i trastorn bipolar.

El grup farmacèutic **Inibsa**, va iniciar les obres d'ampliació de les seves instal·lacions de Lliçà de Vall per encabir un nou increment de capacitat de producció d'anestèsies dentals.

Grifols va adquirir el 45% de la companyia nord-americana Alkahest per 37,5 milions de dòlars. Aquesta es troba desenvolupant noves aplicacions terapèutiques a partir de proteïnes plasmàtiques per tractar malalties del sistema nerviós central com l'Alzheimer o el Parkinson. Junt amb aquesta adquisició, cal destacar la compra d'un edifici de Roche a Sant Cugat del Vallès, amb l'objectiu d'ampliar la superfície de la seva seu corporativa. A més, va desemborsar 348 milions d'euros per incrementar la seva capacitat productiva i logística, entre els anys 2015 i 2016, i que utilitzarà per ampliar la planta de Clayton (Carolina del Nord), per construir una nova fàbrica a Emeryville (Califòrnia) i per ampliar el seu complex industrial de Parets del Vallès i la seva factoria de Múrcia. Va aconseguir 100 milions d'euros del pla Juncker per a la investigació del tractament de l'Alzheimer i les malalties cardiovasculars que requereixen intervenció i per millorar la trombòlisi. A més va inaugurar un nou centre mundial de la divisió de biociència, relacionada amb la producció d'hemoderivats, a Dublín.

Almirall va adquirir la companyia amb seu a Suïssa, Poli Group. L'empresa centra la seva activitat en l'àrea de la dermatologia, amb el seu producte estrella, el Ciclopolo, tractament líder mundial per a malalties de les ungles (onicomicosi).

El grup **Uriach** va adquirir l'empresa italiana Laborest, especialitzada en complements alimentaris, orientats a problemes neurològics, gastrointestinals i de caràcter articular.

AstraZeneca va instal·lar a Barcelona una seu mundial de recerca, després de la incorporació de la divisió de

fàrmacs contra malalties respiratòries d'Almirall.

La farmacèutica **Novartis** va signar un acord per adquirir la companyia Spinifex Pharmaceuticals, empresa amb seu als Estats Units i Austràlia, que actualment treballa amb el desenvolupament d'un nou tractament perifèric per al dolor neuropàtic. També va arribar a un acord amb GSK per adquirir els drets del fàrmac Ofatumumab, per al tractament de l'esclerosi múltiple.

Laboratoris Salvat va anunciar que invertirà 20 milions d'euros per al llançament d'un nou medicament als Estats Units, el Duoxal, una barreja d'antibiòtic i corticoide per al tractament de l'otitis.

El grup **Uriach** va arribar a un acord amb Pediapharm, companyia especialitzada en productes pediàtrics, per entrar al mercat canadenc i vendre el seu producte estrella, l'antihistamínic Rupatadina.

L'empresa alemanya **Fresenius Kabi** va destinar 20 milions d'euros a duplicar la capacitat de producció de la planta que té a Vilassar de Dalt, amb l'objectiu de complir amb la major demanda del mercat i reforçar la fàbrica catalana. L'empresa es dedica a produir medicaments i tecnologies per a la infusió, transfusió i nutrició clínica.

Invent Farma, empresa controlada per inversors islandesos amb seu a Sant Joan Despí, va constituir als Estats Units la seva primera filial a l'estranger. El laboratori fabrica principis actius farmacèutics per a productes propis i per a tercers.

Dermofarm, empresa dedicada a la fabricació de productes cosmètics, va inaugurar el nou Centre Logístic Internacional Dermofarm (CLID) a Rubí, amb el qual preveu doblar la seva capacitat i producció actuals, a més d'oferir un servei d'alta qualitat als seus clients i distribuïdors nacionals i internacionals.

La multinacional **Hartmann** va invertir tres milions d'euros a la seva fàbrica de Tírtas a Mataró, cosa que li va permetre incrementar la producció

d'apòsits sanitaris, els quals van destinats a l'exportació en un 90%.

Galenicum, l'empresa farmacèutica especialitzada en genèrics, va iniciar la comercialització de la seva marca pròpia a Perú i a Xile.

Zoetis, la multinacional de sanitat animal, va ampliar la seva planta de producció i centres d'excel·lència en R+D+i, amb la construcció d'una quarta línia de líquids asèptics, amb una inversió de 5 milions d'euros en una primera fase.

El fabricant de medicaments genèrics, **Kern Pharma**, va arribar a un acord per comercialitzar a Espanya un medicament de Celltrion Healthcare. Es tracta d'un biosimilar dirigit al tractament de l'artritis, la psoriasis i la malaltia de Crohn, entre altres patologies. Aquest acord suposa l'entrada del fabricant de genèrics a l'àmbit de la biotecnologia. A més, va invertir 11,5 milions d'euros en la seva factoria a Terrassa per ampliar la superfície productiva, logística i d'oficines. A més, va adquirir un 50% addicional de KPS Medical, una empresa de productes de bellesa i cura facial, amb l'objectiu de potenciar la seva presència al negoci cosmètic.

El **Laboratori Reig Jofré** va inscriure l'escriptura de fusió amb Natraceutical al Registre Mercantil de Barcelona, essent l'últim tràmit legal per a la integració de la farmacèutica catalana i l'empresa valenciana. Aquesta fusió ha donat lloc a que el laboratori farmacèutic s'hagi convertit en el cinquè al mercat de valors. A més, va desemborsar cinc milions d'euros per a la llicència de quatre productes dermatològics de la companyia britànica Derma UK, fent-se amb els drets comercials de medicaments destinats al tractament de les infeccions de la pell, psoriasis o processos inflamatoris. Va arribar a un acord amb la start up Manremyc per al desenvolupament comercial a Europa del Nyaditum resae, un complement nutricional contra la tuberculosi.

Els laboratoris **Kern Pharma** i **Reig Jofré**, van signar un acord amb Maruishi Pharma per comercialitzar un anestèsic injectable d'última generació d'ús hospitalari al Japó. Kern Pharma apor-

ta a l'acord la seva capacitat de síntesi de principis actius, mentre que Reig Jofré liofilitzarà els principis per garantir una major estabilitat i el seu ús en format injectable.

Oryzon va vendre a la multinacional suïssa **Roche** els drets de la molècula ORY 1001, que compta amb grans possibilitats en el tractament d'un tipus de leucèmia, per 15 milions d'euros. En el cas que els assajos clínics amb humans tinguin èxit, Roche podria pagar a Oryzon 400 milions d'euros. A més va rebre una subvenció dels Estats Units, de 236.000€, per seguir amb la investigació de la molècula ORY 2001, en la seva lluita contra l'Alzheimer.

L'empresa tecnològica **Geyce**, especialitzada en biometria facial i dactilar, va tancar un acord de col·laboració amb la multinacional índia VFS Global que li permetrà impulsar la seva presència internacional.

La start-up catalana, **S-Biomedic** va guanyar el South Summit 2015 en la categoria Helathcare&Biotech, la trobada d'emprenedoria i innovació del sud d'Europa. La start-up elabora cosmètics probiòtics que ajuden a prevenir l'acné i a combatre les recaïdes.

Sanofi, la multinacional farmacèutica francesa, va arribar a un acord amb la companyia biotecnològica AB-Biotics, per entrar al negoci dels productes probiòtics a l'Estat espanyol. Concretament es tracta de dos complements alimentaris per alleugerir el còlic dels lactants per a nadons de fins a tres mesos d'edat.

AB-Biòtics va arribar a un acord amb la companyia xinesa Derbycare Medical Technology per comercialitzar el seu probiòtic AB-Kolikare al país asiàtic. Va arribar a un acord amb la farmacèutica Myland, per comercialitzar a Austràlia i Nova Zelanda el seu producte AB Life, per a la reducció del

colesterol. En la mateixa línia, va arribar a un acord amb l'empresa nord-americana Jarrow Formules, per a la venda del probiòtic oral AB-Dentalac, indicat per protegir l'esmal dental i reduir els bacteris causants del mal alè.

KYMOS Pharma Services va inaugurar la seva nova seu al Parc Tecnològic del Vallès (PTV), amb l'objectiu d'ampliar la capacitat i l'oferta de serveis d'R+D i control de qualitat per a la indústria biofarmacèutica, a més de continuar el seu pla de creixement internacional.

La biotecnològica **Palobiofarma** va tancar un acord per a la cessió dels drets del seu fàrmac, PBF-509, un producte innovador en el tractament del càncer de pulmó, amb la multinacional Novartis.

La companyia **Inkemia IUCT** va aprovar la creació de Myogem Health, una nova empresa que s'encarregarà de desenvolupar i comercialitzar productes per a persones que pateixin malalties minoritàries. També va crear una societat conjunta amb la firma valenciana Bionos Biotech per investigar uns ingredients amb propietats cosmètiques i dermatològiques, a la vegada que va aprovar la inversió de sis milions d'euros en una nova seu a Parets del Vallès. A més, la Unió Europea va subvencionar amb 8,2 milions d'euros un projecte de recerca biotecnològica, concretament el Carbazymes, que pretén convertir la indústria farmacèutica de la química fina en un sector més eficient i sostenible fent ús d'eines biotecnològiques. Finalment, va llicenciar a l'empresa Myogem Health Company dues noves patents per al tractament de la distròfia muscular miotònica, una malaltia rara d'origen genètic.

Minoryx va tancar la seva segona ronda de finançament, valorada en 1,6 milions d'euros, que permetrà a l'empresa iniciar els assajos clínics de

la seva primera molècula dirigida al tractament de malalties estranyes. Per altra banda, Healthequity, societat de capital risc impulsada pel Col·legi de Metges de Barcelona i gestionada pel Grup MED Corporatiu i Riva i Garcia, va invertir 750.000€ en la biotech, per a l'assaig del seu primer medicament contra una malaltia rara que no té cura i que afecta a una de cada 30.000 persones al món, l'adrenoleucodistrofia.

Subtilis va llançar al mercat les seves tecnologies de regeneració òssia, en el camp del disseny d'empelts ossis sintètics, amb el processament de fosfats de calci.

Optical Illusions Designs, societat que dissenya i fabrica sistemes de simulació sensorial per a persones amb discapacitat i de la tercera edat, es va traslladar a una nova nau industrial de 400 m2 situada al polígon Agro-Reus, fruit del seu creixement a nivell internacional.

Panagea Biotech es va aliar amb el grup francès d'anàlisis clíniques Labco, per a desenvolupar un test no invasiu que permeti detectar el material genètic en pacients amb càncer.

Artin Vet, l'empresa biotecnològica especialitzada en veterinària, va desenvolupar un hidrogel injectable per a aplicar en la regeneració de lesions òssies i articulars d'animals domèstics, gràcies al finançament rebut pel programa Instrumento Pyme, enquadrat en el marc empresarial europeu.

Intelligent Pharma, empresa que presta serveis de química computacional per a trobar nous usos a molècules existents, va obrir una oficina a Canadà dirigida la indústria petroquímica i una altra a Munic. Aquesta oficina se suma a les altres delegacions que té a Alemanya, Regne Unit i els Estats Units.

3.9. Plàstics

L'any 2015, la producció de plàstics a Catalunya va créixer prop d'un 10%, una taxa no vista des del 2007. Aquesta recuperació es produeix tant en el segment de la indústria transformadora com en la indústria de capçalera, però amb més intensitat en el primer, i és el resultat d'un augment de les exportacions del 4% i de la recuperació de la demanda interior, especialment la procedent dels sectors de la construcció i l'automoció. L'ocupació començà a recuperar-se el 2015 i els preus de producció es mantenen pràcticament estables

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

En la producció de plàstics s'utilitzen diverses primeres matèries derivades del carboni, que s'obtenen en el procés de craqueig del petroli, procés que comporta la ruptura de les macromolècules dels hidrocarburs i que dona com a resultat diferents subproductes. El refinatge del petroli permet obtenir dos grans grups de derivats. D'una banda, productes energètics (gasos, benzina, gasoil, fuel, querosè, etc.) i, de l'altra, inputs que són utilitzats per les indústries química, farmacèutica, tèxtil i plàstica, entre altres (nafta, fuel pesant, asfalt, etc.).

Pel que fa a les primeres matèries destinades a les indústries plàstiques, els derivats bàsics principals que s'utilitzen són l'etilè i el propilè –que s'obtenen de la nafta–, els quals, amb diferents tractaments i amb la incorporació de diversos additius, donen lloc a un nombre de polímers notablement elevat, que s'aproxima als 3.000.

Trets del sector

Les activitats vinculades als plàstics es poden subdividir en dos: la indústria de capçalera (que és l'encarregada de la producció de les primeres matèries) i la indústria transformadora dels plàstics. Cadascuna d'aquestes activitats manté importants especificitats en termes de nivell tecnològic i volum de capital necessaris. En aquest sentit, la indústria de capçalera requereix uns volums d'inversió molt elevats en un context de fortes economies d'escala, la qual cosa porta a una estructura empresarial dominada per les grans empreses, no només a nivell nacional o estatal, sinó mundial. En canvi, les empreses que s'encarreguen dels processos de transformació de les matèries plàstiques acostumen a ser de petita o mitjana dimensió, atès que les economies d'escala són poc importants i les barreres tecnològiques escasses. Malgrat aquest fet, també són habituals exemples d'integració vertical, sobretot en aquells casos en què es produeixen consums intermedis per a altres activitats transformadores com ara l'automòbil o els electrodomèstics. Aquesta circumstància, a més a més, implica uns nivells d'exigència elevats en termes de preus i qualitat.

Classificació del sector dels plàstics

1) Indústria de capçalera, que fabrica les primeres matèries plàstiques, que resulten, bàsicament, del craqueig del petroli (correspondència amb la CCAE-20.16). La manca d'informació estadística per a Catalunya fa necessari recórrer a la informació que publica Eurostat i el Centre Espanyol de Plàstics, únicament disponible per al conjunt d'Espanya.

- **Termoplàstics de gran consum** – com el polietilè d'alta i baixa densitat, el polipropilè, el policlorur de vinil (PVC), el polietilè tereftalat (PET) i el poliestirè–, destinats a un conjunt molt ampli d'usos vinculats a productes de consum massiu –tota mena d'envasos i embalatges (ampolles, terrines, bidons i garrafes, etc.), plats i gots, malles i xarxes, sacs i bosses, caixes, cubs, dipòsits, safates, films, cables, tubs, perfils, matèria de protecció, etc.

- **Plàstics termostables o termoenduribles** – principalment resines (fenòliques, alquídiques, amíniques i epòxids), poliuretans i polièsters insaturats–, que s'utilitzen, fonamentalment, en diverses branques de la indústria i en la construcció –per exemple, com a aïllants, en revestiments, en decoració, en la fabricació de calçat, en la producció de pintures i vernissos, en la fabricació de mobles i de taulers contraxapats, en components d'automòbils i d'electrodomèstics, etc.

- **Plàstics tècnics** – com poliamides, policarbonats, acetats de cel·lulosa, copolímers d'estirè (ABS i SAN), resines acetàliques i altres amb un pes relatiu molt més reduït–, que es destinen, principalment, a la fabricació de peces i components per a les empreses d'automoció, aviació, electrodomèstics, electrònica i maquinària, així com a la producció de discs compactes i DVD.

- **Diverses matèries plàstiques** – com els poliuretans, el poliacetat de vinil, el polimetacrilat de metil o l'alcohol polivinílic, etc.–, que tenen un conjunt ampli d'aplicacions industrials (adhesius, pintures, acabats tèxtils, mobiliari, rètols i anuncis, decoració, il·luminació, etc.).

2) Indústria transformadora, que utilitza les primeres matèries plàstiques per a fabricar productes plàstics destinats majoritàriament a altres indústries o directament al consum final –peces industrials, semielaborats, components, envasos, bosses, mobles, materials de construcció, etc (correspondència amb la CCAE 22.2).

El sector a Catalunya

El sector de la fabricació de productes plàstics (CCEAE 22.2) representa a l'entorn del 4,1% del VAB industrial i el 4,3% de l'ocupació industrial a Catalunya. A això caldria sumar-hi el pes que representa la indústria de matèries primeres plàstiques o de capçalera (CCEAE 20.16), però és una informació que no està disponible per a Catalunya. En la classificació estadística sectorial que s'utilitza actualment, el subsector de matèries primeres plàstiques forma part d'un sector més ampli que és el de la fabricació de productes químics bàsics (CCEAE 20.1), i que en el seu global representa el 4,1% del VAB industrial i el 2,4% dels ocupats a la indústria catalana.

Per subsectors, cal assenyalar que a la indústria de capçalera hi operen un grup reduït de corporacions transnacionals, que dominen la producció de primeres matèries plàstiques en l'àmbit mundial, una bona part de les quals disposa de plantes en el pol petroquímic ubicat al Camp de Tarragona o en altres indrets de Catalunya (Dow Chemical, Basf, TDP, TDESA, Basell, Atofina, Hispavic, Repsol Química, etc.). Les empreses que actuen en aquest subsector –de manera similar al que s'observa en altres indústries en les quals les economies d'escala són determinants– han desenvolupat en els darrers anys un procés de concentració remarcable. A Espanya, hi ha al voltant de 100 empreses productores de matèries primeres plàstiques que ocupen a l'entorn de 10.000 persones i Catalunya concentra prop d'un 70% d'aquesta producció. Si es té en compte la ubicació per productes, s'ha d'esmentar que la producció espanyola de termoplàstics de gran consum es concentra, bàsicament, als nuclis de Tarragona i Puertollano, amb un clar predomini del primer. També hi ha factories en altres localitats catalanes, com el Prat de Llobregat i Martorell. Tarragona concentra més del 75% de la capacitat de producció estatal de polietilè d'alta i baixa

densitat, alhora que, conjuntament amb el Prat de Llobregat, concentra un 64% de la capacitat de fabricació instal·lada de poliestirè. En el cas del PVC, les factories catalanes representen més de la meitat de la capacitat total de producció a l'Estat espanyol.

Pel que fa a la indústria transformadora de plàstic (vegeu taula), Catalunya és la comunitat que té un pes més important, seguida a distància pel País Valencià i la Comunitat de Madrid. El Principat concentra el 28,2% de les empreses del sector a Espanya, el 30,3% del volum de negoci i el 27,5% de l'ocupació, un percentatge que puja fins al 41,2% pel que fa a les exportacions (amb dades de Duanes). A Catalunya, la facturació del sector va ser de 4.076 milions d'euros el 2014 i l'ocupació directa de vora les 18.000 persones el mateix any, segons l'Enquesta industrial d'empreses.

A Catalunya hi ha 838 empreses amb assalariats en aquest sector a principis del 2015, segons l'INE, entre les quals predominen les de petita o mitjana dimensió. És important destacar que el subsector de transformació, a diferència del de capçalera, es caracteritza per una apreciable mobilitat empresarial, fortament lligada als cicles econòmics. Per tant, en les fases expansives s'acostuma a produir un augment important de l'activitat de subcontractació i el naixement de moltes petites empreses, mentre que en períodes de crisi es produeix l'efecte contrari. Tanmateix, el fet que una bona part de les empreses transformadores destini la seva producció a grans firmes de diferents sectors (automòbil, electrodomèstics, electrònica, construcció, alimentació, distribució, etc.) comporta que hagin d'afrontar un nivell d'exigència força elevat quant a qualitat i preus, fet que afavoreix una dinàmica de concentració i d'especialització.

El sector del plàstic (CCEAE 22.2)

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	838	2,3	28,2	2.976
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	4.076.422	3,2	30,3	13.452.489
Ocupats (persones, 2014)	17.969	4,3	27,5	65.398
VAB (milers d'euros, 2014)	1.202.848	4,1	-	-
Exportacions (milers d'euros, 2015)	1.753.718	2,9	41,2	4.259.777

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística

Igualment, encara que en un nombre molt més limitat, s'utilitzen diversos procediments per a la posterior transformació d'aquests materials plàstics i la seva adaptació a usos finals o intermedis. És interessant assenyalar que

tan sols entre un 4% i un 5% del volum total de petroli refinat es destina a la producció de matèries plàstiques, mentre que aproximadament un 3% correspon a la fabricació d'altres productes industrials, un 7% a dissol-

vents, pintures, quitrans i altres, i prop del 85% és utilitzat com a combustible i per a altres usos energètics (transport, calefacció i energia). Això posa de manifest el baix percentatge de productes petrolífers que absor-

beix la indústria dels plàstics en relació amb l'ampli ventall d'aplicacions en les quals s'utilitzen aquests tipus de materials.

Pel que fa a les matèries primeres plàstiques produïdes per la indústria de capçalera, es poden distingir quatre grans grups. A Espanya, el més important és el dels **termoplàstics de gran consum o plàstic estàndard** (que representa el 70% de la producció total del sector en tones). Val a dir que durant el 2014 el volum de producció d'aquest grup va augmentar un 7%, després de dos anys de retrocés, fet que és indicatiu del canvi de tendència que es produeix a partir d'aquest any. El nivell de producció es va situar lleugerament per sobre dels 3.389.000 tones el 2014. Per segments, el principal termoplàstic és el polipropilè (amb un volum de producció de 932.341 tones, el 28% del total dels termoplàstics), seguit a molta distància del polietilè de baixa densitat (585.347 tones, el 17%), del PET politereftalat d'etilè (552.848 tones, el 16%), del polietilè d'alta densitat (574.149, el 17%) i del PVC (460.489 tones, el 14%). La resta de matèries plàstiques de gran consum representen globalment el 8% de la fabricació total. Cal destacar el fort creixement experimentat per la producció de PET entre el 2009 i el 2014, d'un 121% acumulat en cinc anys, gràcies a l'impuls de les exportacions, que s'han més que duplicat en aquest període i que majoritàriament tenen per destí el mercat francès. El volum d'exportació suposa a l'entorn del 48% de la producció dels termoplàstics, destacant els segments de polietilè de baixa densitat, on arriba a ser el 69%, i el PVC, on és el 62%. Per la seva banda, les importacions representen el 46%

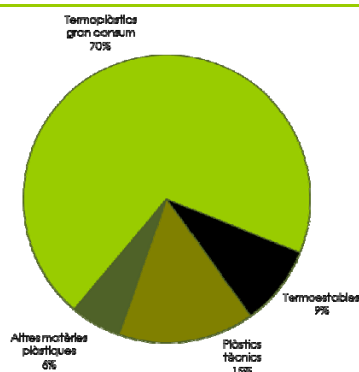
del consum de termoplàstics. Val a dir que el grup dels termoplàstics presenta, per quart any consecutiu en la darrera dècada, un saldo comercial exterior positiu, que el 2014 és més del doble del de l'any anterior perquè el creixement experimentat per les exportacions supera el de les importacions (10% enfront del 6%). Com a resultat d'això, la taxa de cobertura en volum (ràtio exportació / importació) ha passat del 104% el 2013 al 109% el 2014.

Els **plàstics tècnics** són el segon grup més important, amb un pes sobre la producció total de matèries plàstiques del 15% en volum (742.323 tones). Dins d'aquest grup, destaquen els policarbonats que representen al voltant del 47% de la producció. Els policarbonats s'utilitzen en la fabricació de CD i DVD i en els sectors d'automoció, electrodomèstics, electricitat, il·luminació, electrònica i joguines. El 2014 s'observa un fort repunt tant de la producció com del consum de policarbonats (del 18% i 75%, respectivament). Aquest creixement del consum que se centra sobretot en l'electrònica es deu a l'augment de la demanda de dispositius com tabletas, televisors de pantalla plana o mòbils. A continuació, els grups de matèries primeres que tenen un major pes relatiu són els ABS i SAN —que suposen gairebé el 21% i que són emprats per les indústries d'automoció, electrodomèstics, electrònica i joguines—; les poliamides —que suposen el 12% del total i es destinen principalment al sector de l'automòbil—; i, en menor mesura, els polimetacrilats —amb un pes relatiu del 2% i que són utilitzats, sobretot, a la indústria de pintures. L'augment de l'exportació de plàstics tècnics va ser del 4% el 2014, inferior a

l'increment que van registrar les importacions (del 13%). Com a resultat d'això, el saldo exterior positiu es va reduir i la taxa de cobertura es va situar en el 163%, tot i que continua sent la més alta dels quatre grans grups de matèries primeres plàstiques.

Els **plàstics termostables o termoenduribles** conformen el tercer grup de matèries primeres, amb un pes del 9% sobre la producció total, i és el que va registrar un augment de la producció més important el 2014, d'un 12% en termes interanuals, sent aquest creixement generalitzat a tots els subgrups de productes. Dins dels plàstics termostables, l'apartat que té una importància relativa més destacada és el de les resines ureiques, molt utilitzades en aplicacions que necessiten resistència a altes temperatures i al foc, especialment adhesius i coles per a taulers aglomerats i contraxapats. La fabricació d'aquestes resines representa vora el 44% del volum total de plàstics termostables. A continuació, les matèries plàstiques més rellevants dintre del grup de termostables són les resines fenòliques, amb una participació relativa a l'entorn del 18%, els polièsters insaturats, que representen el 15% dels plàstics termostables totals i les resines melamíniques, que són el 12%. El volum d'exportació suposa el 35% de la producció de termostables, amb un creixement del 10% durant el 2014. La importació de termostables, en canvi, va disminuir un 3%. Com a resultat d'això, el percentatge d'importacions sobre el consum va baixar del 37% el 2013 al 33% el 2014. En global, els intercanvis internacionals de plàstics termostables presenten, per primer cop, un balanç exterior positiu de 7.692 tones.

Producció de les diferents branques de matèries primeres plàstiques. Espanya. 2014
Percentatge



Total producció: 4.844 milers de tones

L'últim grup del subsector representa gairebé el 6% dels plàstics totals i abasta **diverses matèries plàstiques**, entre les quals destaquen els poliuretans (amb el 43% de la producció) i els altres polímers (el 42% de la producció). Els poliuretans són destinats, principalment, a la construcció, l'automoció i les pintures. En aquest subsector les vendes a l'exterior també són superiors a les compres i, per tant, la balança comercial va presentar un superàvit de 50.387 tones el 2014, inferior al de l'any anterior com a conseqüència d'un major creixement de les importacions (21%) que no pas de les exportacions (4%).

res plàstiques que va registrar un creixement de la **producció** real del 2,1% l'any 2015, si bé va moderar el ritme d'augment respecte al 3,6% de l'any anterior. Per contra, el volum de producció del subsector de matèries primeres plàstiques va retrocedir un 2,2%, després de l'estancament del 2014. Per la seva banda, els **preus** de producció en el subsector de matèries primeres es van mantenir pràcticament constants (-0,1% respecte al 2014), mentre que en el subsector de transformats de plàstic es va produir una caiguda com a resultat de la baixada dels preus de les matèries primeres i del petroli (-2,2%).

A **Espanya i Catalunya**, el conjunt del sector dels plàstics va registrar un creixement vigorós l'any 2015, deixant enrere la crisi que ha caracteritzat el sector durant el període 2008-2013. Els factors que han contribuït a superar la crisi del sector i que han afavorit el creixement de la producció han estat diversos. En primer lloc, el dinamisme de les exportacions (4% a Catalunya i

12% a Espanya), gràcies a la forta internacionalització del teixit empresarial —aproximadament el 85% de les empreses del plàstic a Catalunya són exportadores. En segon lloc, la recuperació de la demanda interna, tal com queda reflectit en l'augment de les importacions del sector (12% a Catalunya i 10% a Espanya). En tercer lloc, la tendència a l'alça experimentada pel sector industrial, la qual ha repercutit en la indústria del plàstic nacional d'una forma directa; tant és així, que a partir de mitjans del 2013, la progressió ha estat contínua, tant en la producció de matèria primera, com en la transformació. Per últim, la moderació dels preus de l'energia que es ve produït des de finals del 2014.

El dos segments que integren el sector dels plàstics van registrar una evolució positiva el 2015, però cal tenir present que la indústria de capçalera té un volum de producció força més important que el de la indústria transformadora, com es pot observar al gràfic.

Evolució del sector el 2015

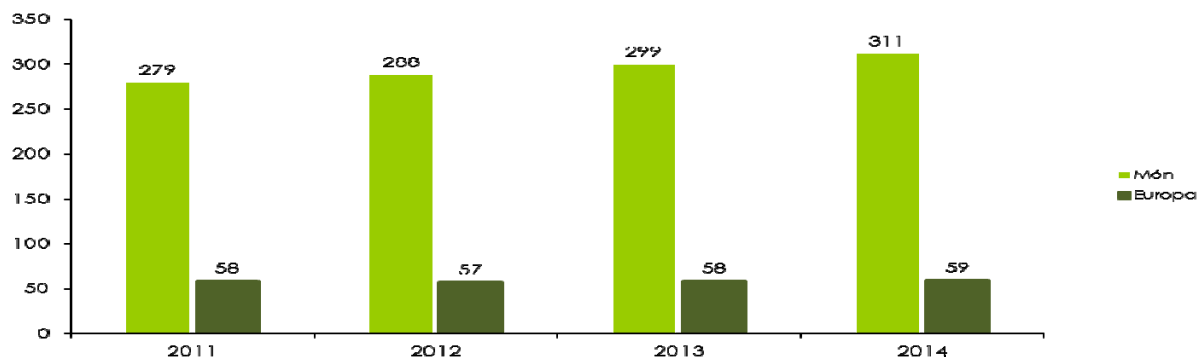
Amb la recuperació econòmica, el sector del plàstic a la **Unió Europea** ha encetat una nova etapa, especialment en el subsector de manu-

Producció de la indústria del plàstic a Espanya
Milers de tones



(e) Estimació a partir de la variació de l'Índex de Producció Industrial (INE) del sector el 2015
Font: Centre Espanyol de plàstics i elaboració pròpia

Producció de matèries plàstiques* al món i a Europa
Milions de tones



(*) Inclou materials plàstics (termoplàstics i poliuretans) i altres plàstics (termoestables, adhesius, revestiments i segelladors). No inclou les fibres de PET, PE, PP- i fibres poliacríl·l·amines
Font: PlasticsEurope

Concretament, la producció de la indústria de capçalera el 2015 a Espanya ha estat al voltant dels 5 milions de tones, mentre que la producció de transformats de plàstics va ser de vora els 1,5 milions de tones.

Evolució dels subsectors el 2015

Indústria de capçalera

La **producció mundial** de matèries plàstiques¹ va assolir els 311 milions de tones l'any 2014, xifra que supera en un 4% la producció de 299 milions assolida l'any anterior, segons PlasticsEurope. El 20% d'aquesta producció mundial està concentrada a Europa (59 milions de tones). La indústria europea del plàstic està formada per aproximadament 62.000 empreses, que aporten al voltant d'un 3% del VAB total de la indústria, facturen 350.000 milions d'euros i ocupen a l'entorn d'1,45 milions de treballadors. No obstant això, en els darrers anys s'aprecia una tendència creixent a la

deslocalització de certes produccions cap a Àsia, que ja concentra el 46% de la producció mundial (el 26% a la Xina, el 4% al Japó i el 16% a la resta d'Àsia). Entre 2007 i 2014, la producció mundial va augmentar un 21% acumulat (passant de 257 milions de tones a 311 milions), mentre que la producció europea va disminuir un 9,2% en el mateix període (des de 65 milions de tones a 59 milions). Els Estats Units també han perdut protagonisme, ja que han passat de representar el 23% de la producció mundial el 2006 a només el 19% el 2014.

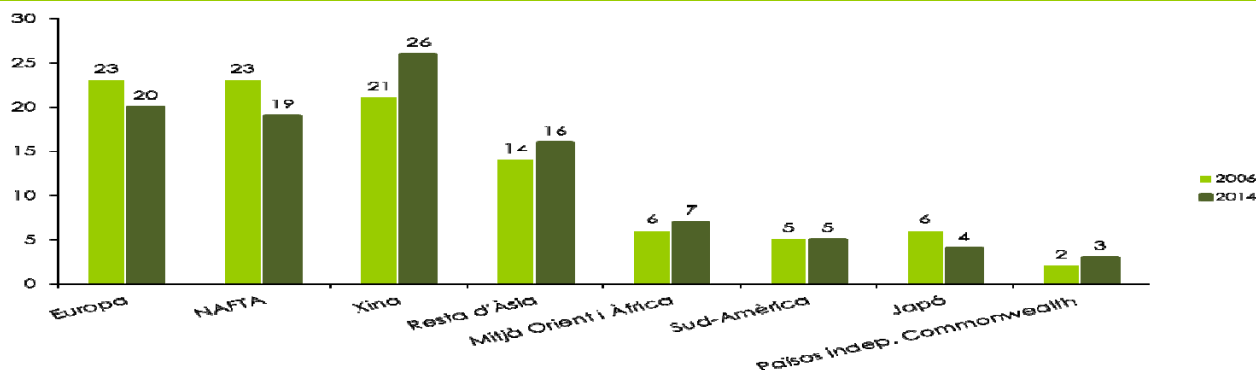
Els principals països productors a Europa són Alemanya, amb el 7% de la producció mundial, seguida dels Països Baixos (3,5%), França (3%), Itàlia (2%), Regne Unit (1,5%) i Espanya (1,5%). Les cinc famílies de polímers més importants, que suposen al voltant del 70% de la demanda europea, són el polietilè (PE), el polipropilè (PP), el policlorur de vinil (PVC), el poliestirè (PS) i el politereftalat d'etilè (PET). Pel que fa a la demanda de plàstics a Europa, està concentrada

principalment a cinc països: Alemanya (25% del total), Itàlia (14,3%), França (9,6%), Regne Unit (7,7%) i Espanya (7,4%). Els sectors destinataris principals de la producció de plàstic a Europa són el packaging (39,5% del total), seguit per la construcció (20,1%), l'automoció (8,6%), l'electrònica (5,7%) i l'agricultura (3,4%).

L'any 2015, la indústria de capçalera manté la recuperació iniciada l'any anterior. Concretament, la **producció** en volum va créixer prop d'un 5% tant a Espanya com a Catalunya, si bé mostra una lleugera desaceleració respecte a les taxes registrades l'any anterior. L'evolució del sector ha estat força més positiva al nostre país que al conjunt de la Unió Europea dels 28 membres, on la producció va caure un 2,2% el 2015, accentuant la tendència descendent que va iniciar l'any anterior.

A Europa, la progressió ha estat desigual, tant és així, que si analitzem l'evolució de l'índex de producció industrial de plàstics en formes primàri-

Distribució per àrees de la producció mundial de matèries plàstiques*
Percentatge del total



(*) Inclou només termoplàstics i poliuretans. Producció mundial: 260 milions de tones
Font: PlasticsEurope

Producció del subsector de matèries primeres plàstiques
Variació anual en percentatge



(p) Provisional
Font: Eurostat i IDESCAT

es, prenent com a origen el primer trimestre del 2008, la producció espanyola ha evolucionat millor que la de França i Itàlia.

Cal assenyalar que la millora progressiva que s'observa en el sector és deguda tant a la recuperació de la indústria transformadora com a la moderació del preu de les matèries primeres i del petroli, tot i que la recuperació del consum al país del sud d'Europa i, en general, al conjunt de la Unió Europea, també ha tingut un paper fonamental en la revifada del sector.

Els **costos** de les empreses del sector de matèries primeres plàstiques estan estretament vinculats al que succeeix en el mercat del cru, especialment en la indústria de capçalera on els costos energètics poden arribar a suposar el 50% dels costos totals. És per això que la caiguda del preu del barril de petroli, d'un 46,3% en euros en el conjunt de l'any 2015, va pressionar a la baixa els **preus** de les primeres matèries

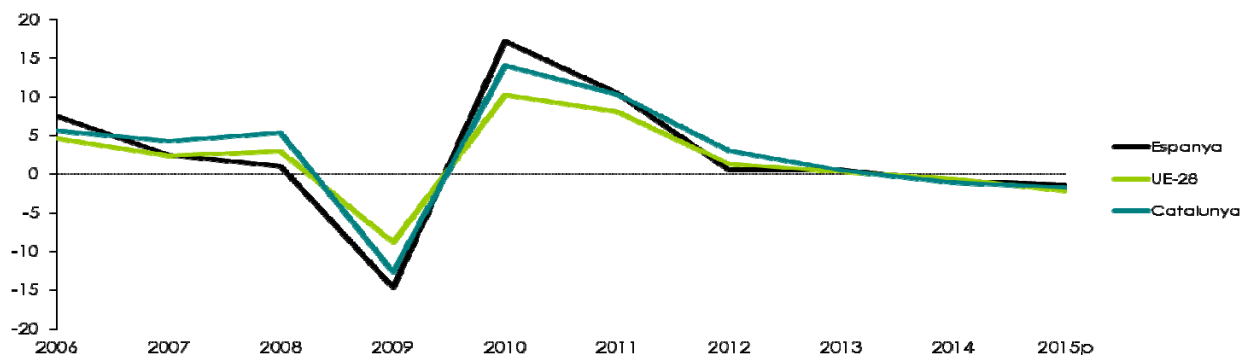
plàstiques, que van retrocedir poc més de l'1% el 2015 tant a Espanya com a Catalunya, seguint la tendència descendent iniciada l'any anterior. A la Unió Europea els preus també van retrocedir, fins i tot amb una mica més d'intensitat, un -2,2% el 2015.

Ara bé, tot i que els preus de producció de la indústria de capçalera, globalment, van tendir a la baixa durant el 2015, no totes les matèries primeres plàstiques van tenir comportaments baixistes, algunes es van mantenir estables i altres també van augmentar. Així, durant el primer semestre del 2015, s'observa com els plàstics de gran consum analitzats tendeixen a una certa estabilitat dins de l'arc dels 1,40 a 1,60 €/kg, com és el cas del PVC que està en l'interval d'1,20-1,30 €/kg, mentre que el PET tendeix a l'alça, després d'un progressiu descens. Quant als plàstics tècnics, cal destacar el descens del preu de les poliamides. Per tant, els preus de les matèries primeres han seguit evolucions no sempre concordants amb les

del preu del petroli, que feien preveure un descens generalitzat.

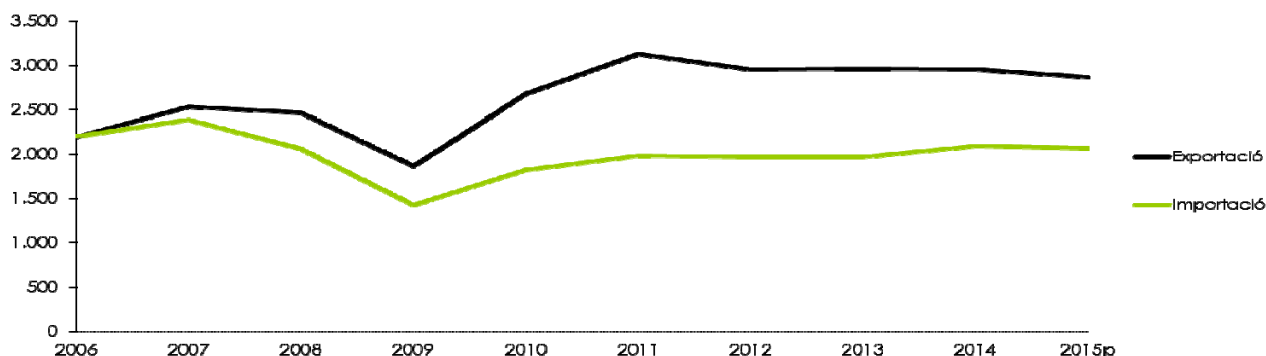
A Catalunya, les **exportacions** de matèries primeres plàstiques van ser de 2.863 milions d'euros el 2015, un xifra un 3,1% inferior a la de l'any anterior. Al conjunt d'Espanya, la xifra d'exportació assoleix els 5.559 milions d'euros i registra un lleuger creixement del 0,5% interanual. Així, el 52% de les exportacions realitzades pel sector a Espanya tenen el seu origen a Catalunya. Les **importacions**, per la seva banda, van registrar un descens del 0,9% a Catalunya, per situar-se en poc més de 2.070 milions d'euros el 2015, mentre que al conjunt d'Espanya van registrar un ascens del 6%. Les importacions catalanes representen el 45% de les importacions estatals. Com a resultat d'aquest comportament dels fluxos exteriors, el saldo positiu de la balança comercial a Catalunya es va reduir un 9%, fins a 792 milions d'euros, i la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) també va baixar al 138%.

Preus industrials al subsector de matèries primeres plàstiques
Variació anual en percentatge



(p) Provisional
Font: Eurostat i IDESCAT

Comerç exterior del subsector de primeres matèries plàstiques. Catalunya
Milions d'euros



(p) Provisional
Font: IDESCAT a partir de Duanes

Recuperació i reciclatge de plàstics

El reciclatge de plàstics a les llars espanyoles durant el 2014 va ser de 410.800 tones, fet que suposa un augment del 10,7% respecte a l'any 2013, i que equival a una ràtio de 8,7 quilos per persona i any, segons les dades de Cicloplast. Espanya supera així la mitjana europea estimada en 8 quilograms per persona i se situa com a cinquè país de la Unió Europea en el reciclatge de plàstic a la llar, per darrere de Bèlgica, Itàlia, Regne Unit i Alemanya. A Catalunya, les llars van reciclar 79.919 tones el 2014, un 13,7% més que l'any anterior. El Principat és la segona comunitat amb més volum de plàstic reciclat, amb un pes del 20% sobre el total recollit a l'Estat espanyol, només per darrere de la comunitat autònoma d'Andalusia.

La taxa de reciclatge de plàstic a les llars espanyoles és del 56,6%, que és més del doble de l'establerta per la directiva europea el 2008 (del 22,5%), però Brussel·les ja ha marcat un nou objectiu per al 2025: un 60% de reciclatge de plàstics i zero residus reciclables en els abocadors. A part, tant la Directiva Marc de Residus com el nou Pla Estatal de Residus (PEMAR) plantegen com a objectiu de reciclatge arribar al 50% el 2020, per al conjunt dels residus municipals. La contribució dels plàstics a l'objectiu del 50% de reciclats municipals podria ser de 100.000 tones més de reciclat procedent de la llar d'aquí al 2020. La Comissió Europea també ha suggerit reduir l'ús de les bosses de plàstic en un 80%, ja que vuit milions acaben a les escombraries cada any. Una de les alternatives que promou l'organització és l'ús de bosses reutilitzables de polietilè.

Ara bé, si es considera el reciclatge total de plàstic, no únicament el realitzat per les llars, la taxa de reciclatge a Espanya baixa fins al 28%, però torna a situar-se per sobre de la mitjana europea segons l'Informe 2012 Plastics Europe. Els experts assenyalen que encara queda un llarg camí per recórrer per reduir la taxa d'envasos que acaben a l'abocador i per augmentar la quantitat d'envasos que tenen nous usos energètics. La fórmula per assolir aquest nou objectiu a Espanya passa per combinar mercats finals per al plàstic reciclat d'alt valor afegit amb l'aprofitament de l'energia continguda en

els plàstics. De fet, a Europa el 69,2% dels plàstics es va recuperar a través de processos de reciclatge i recuperació d'energia, mentre que el 30,8% encara va anar a l'abocador (un 38% menys del que s'abocava el 2006). A Espanya, el percentatge de plàstic que acaba a l'abocador és del 50%, lluny de països com Alemanya, Suècia i Dinamarca on és menys del 5%. El reciclatge és l'opció preferida per als residus plàstics. No obstant això, quan el reciclatge ja no és l'opció més sostenible, la recuperació d'energia és l'alternativa. Totes dues opcions es complementen entre si i ajuden a maximitzar l'ús dels residus plàstics.

Segons les dades de Cicloplast, el 60% del reciclatge de plàstics a Espanya procedeix del sector d'envasos domèstics. El següent origen més important, a molta distància del primer, és l'envàs provinent de la indústria, que concentra el 17% del plàstic reciclat total. La resta de sectors, com ara l'agricultura, la construcció, l'electricitat, l'electrònica i els electrodomèstics i l'automoció, tenen un pes en el total entre el 2% i el 9%. Precisament el reciclatge de plàstics agrícoles –incloses les pel·lícules per a hivernacles i camps– és un dels sectors amb més perspectives de creixement, atès que la recuperació ha estat només de 172.000 Tm/any de les 203.000 Tm/any produïdes. Les noves regulacions estableixen que es necessitarà el reciclatge del 100% dels plàstics agrícoles el 2015.

Quant a les aplicacions del plàstic reciclat, la major part es destina a la fabricació de làmines i bosses (27,8%), canonades (21,9%), peces industrials (18,2%), bosses d'escombraries (16,3%), productes com penjadors, calçat i mobiliari urbà (11,9%) i ampolles i bidons (2,2%), entre d'altres.

A Espanya hi ha al voltant d'un centenar d'empreses que es dediquen al reciclatge de plàstic, aproximadament un terç de les quals estan ubicades a Catalunya i un 25% a la Comunitat Valenciana. La indústria del reciclatge recupera els residus plàstics, procedents tant de la indústria com del consum final, per tal que es puguin reutilitzar en la indústria transformadora. Aquesta activi-

Reciclatge d'envasos de plàstic a les llars
Milers de tones



Font: Ecoembes

tat és fortament dependent de dos factors: la taxa de recuperació del plàstic per part de la població i les empreses i el preu de les primeres matèries (que condiciona la possible rendibilitat i atractiu del reciclatge). Cal comptar que els costos energètics poden arribar a suposar el 30% del cost total.

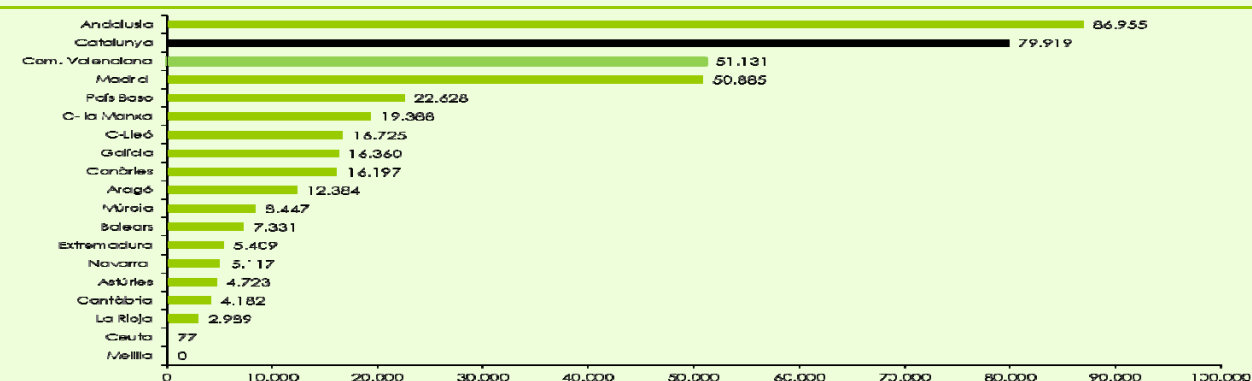
Tanmateix, la indústria del reciclatge s'enfronta a l'amenaça de la deslocalització pels importants requeriments de mà d'obra, energia i espai que requereix aquesta activitat. Cal tenir en compte que el plàstic per reciclar és un tipus de producte de pes baix i volum elevat, la qual cosa dificulta la seva recollida. A més, el procés ulterior de separació i selecció dels diferents residus plàstics és complex i laboriós, raó per la qual requereix una utilització considerable de treballadors, fet que repercuteix de manera important en els costos. Igualment, es necessita disposar d'espais amplis per fer l'emmagatzematge dels materials i efectuar els processos de selecció, cosa que comporta haver d'establir les instal·lacions en indrets amb preus del sòl no massa elevats i, per tant, incórrer sovint en costos de transport significatius, especialment a les zones metropolitanes, on l'escassetat i l'alt preu del sòl industrial representen una dificultat addicional. A més, el producte eco acostuma a tenir un preu superior que moltes vegades les empreses transformadores no poden assumir per l'elevada competència del mercat. A això s'ha d'afegir que les empreses de transformació –principals proveïdors dels recicladors– generen cada cop menys residus, atès que apliquen tècniques de producció i de reabsorció més eficients, i al mateix temps també reciclen cada vegada més els seus propis residus. La manca de matèria primera és una altra important limitació per al creixement futur del sector. Cal recordar que Espanya presenta una balança comercial negativa en matèria primera per a reciclatge. Finalment, els requeriments mediambientals augmenten progressivament i dificulten l'activitat d'aquestes firmes, que han d'afrontar la competència de països poc exigents en matèria ambiental i amb baixos costos de mà d'obra.

La conseqüència d'aquest conjunt de factors és una forta pressió a la deslocalització de les plantes de reciclatge cap a zones amb menors costos, fins i tot fora d'Europa (nord d'Àfrica i Àsia), i amb més matèria pri-

mera. Les empreses que es mantenen a Catalunya se centren, cada vegada més, en activitats relativament més complexes. També s'ha d'apuntar que la progressiva incorporació al mercat de nous plàstics exigeix a les companyies de reciclatge estar preparades per desenvolupar una selecció i un tractament adient, cosa que implica una major capacitat tecnològica i, també, uns costos més elevats. A Espanya, a diferència del que passa en altres països, es recull tota mena d'envasos de plàstic, rígids i flexibles. Es dipositen en els 360.369 contenidors grocs, i el contingut se separa després en 96 plantes de selecció. Les plantes divideixen el contingut recollit en els contenidors en quatre grups: ampolles d'aigua i refrescs (pet), ampolles de llet, iogurts i detergents (pead), bosses (films) i safates terrines i altres ("mix" de plàstics). Però el reciclatge de plàstics té les seves limitacions perquè no és el mateix reciclar l'ampolla blanca de llet, l'envàs de gel o una terrina de iogurt, que reciclar l'embolcall plàstic d'un caramel o una peça petita de plàstic d'una joguina. En els últims tres anys, tres recicladors de plàstic han tancat les portes per falta de viabilitat: Artenius Green (Barcelona), Reciclats de PET (Andalusia) i Imparpet (Navarra). Altres tres empreses de reciclatge han deixat de tractar plàstic i s'han dedicat a altres materials: Riverpet, Segària i Rolplas. Les sistienien una capacitat de processament de 65.000 tones de plàstic a l'any. Els recicladors es queixen que Espanya és un dels pocs països que no separen el plàstic blanc (més valuós) del de colors.

A Espanya, el material reciclat encara no s'aprofita per a l'envasat d'aliments. No obstant això, des del 2014 el nostre país compta amb les primeres plantes autoritzades per produir material reciclat destinat a envàs alimentari. Amb la normativa vigent a nivell nacional, la indústria envasadora només pot comprar material reciclat a Espanya per a la fabricació d'envasos d'aigua i, a curt termini, begudes carbonatades; la resta de materials per a altres aplicacions s'haurien de comprar a països europeus autoritzats. Les noves autoritzacions poden suposar una oportunitat de negoci per a aquestes empreses, que compensaria les inversions que haurien de fer en l'adaptació de la seva maquinària i processos per a la producció del nou material reciclat.

Reciclatge d'envasos de plàstic a les Illes a les comunitats autònomes. 2014
Milers de tones



Font: Ecoembes

Ara bé, l'exportació catalana de matèries primeres plàstiques en volum, que va ser de 2,03 milions de tones el 2015, va augmentar un 1,5% respecte a l'any 2014, la qual cosa significa que es va produir un descens dels preus d'exportació de vora el 5%. En canvi, les importacions en volum, d'1,31 milions de tones, van disminuir un 5,3%, per tant els preus de les importacions van créixer al voltant del 4,5%.

Indústria transformadora

El 2015, la indústria transformadora de matèries plàstiques a Catalunya no només va consolidar la recuperació que havia iniciat l'exercici anterior, sinó que a més va accelerar el ritme de creixement. El volum de **producció** de la indústria transformadora de plàstic a Catalunya va experimentar un creixement en termes reals del 9,7% interanual, el registre més positiu des del 2007. Després d'un llarg període de crisi, durant el qual s'han alternat augments i descensos, la recuperació sembla consolidada i les pers-

pectives per als propers anys són favorables. No obstant això, encara es trigarà uns anys a assolir els valors de producció previs a la crisi, sobretot per les intenses caigudes de producció registrades els anys 2008 i 2009, que van ser superiors al 15% anual.

Al conjunt d'Espanya, l'evolució de la producció també va ser positiva el 2015, però el ritme d'augment va ser lleugerament inferior al de Catalunya (7,6%). En canvi, a la UE-28 el creixement de la producció va ser inferior al d'Espanya i Catalunya (del 2,1%) i, a més, es va desaccelerar respecte a l'any anterior.

Per la seva banda, els **preus** de producció en el sector dels transformats de plàstic es van mantenir pràcticament estables tant a Catalunya com a Espanya i a la UE-28. De fet, des de fa anys que els preus segueixen una evolució baixista fins que el 2013 i 2014 van registrar creixements per sota de l'1%, i el 2015 van assolir taxes negatives. Però malgrat la moderació dels preus que s'ha produït darrera-

ment, molt vinculada a la moderació dels de les matèries primeres i a la intensa caiguda del del petroli, el sector encara acumula un important descens dels marges que s'ha produït durant la crisi econòmica per la dificultat de repercutir els elevats costos energètics sobre els preus de venda en un context caracteritzat per una forta competència exterior. Aquesta fet és el que explica la important destrucció d'ocupació i de teixit empresarial que es va produir en el sector durant la crisi.

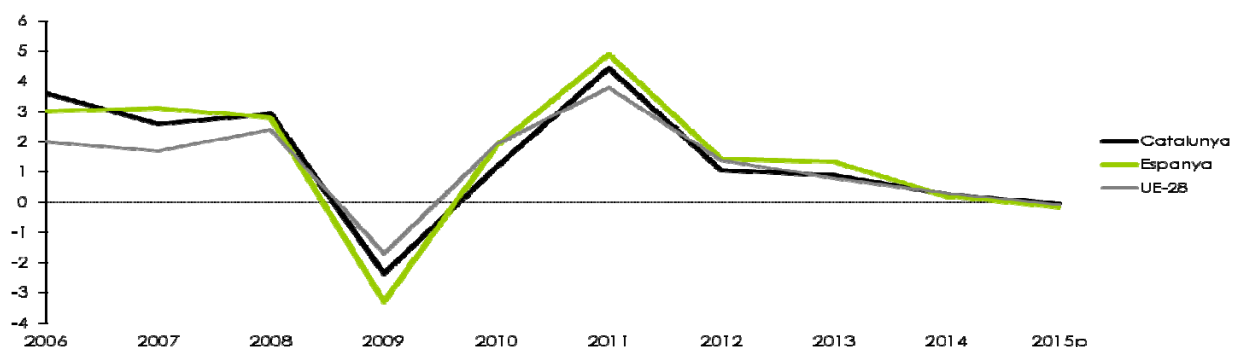
El bon comportament de la fabricació de transformats de plàstic al nostre país és resultat sobretot de la recuperació de la demanda interna — que absorbeix el 64% de la producció de plàstic. Pel que fa al **consum**, les aplicacions dels materials plàstics són diverses, tot i que destaquen les vinculades al sector d'**envasos i embalatges**, que absorbeixen el 46,5% del consum. Dins del sector d'envasos de plàstic, el mercat dominant és el de l'alimentació, que comprèn aproximadament dues terceres parts del

Producció del subsector de productes de plàstic
Variació anual en percentatge



(p) Provisional
Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials al subsector de fabricació de productes de plàstic
Variació anual en percentatge



(p) Provisional
Font: IDESCAT i Eurostat

consum total, seguit per diversos sectors d'activitat, principalment el de perfumeria i química de consum, i el de transport i distribució. Igualment, tenen rellevància els embalatges destinats a les empreses electròniques i d'electrodomèstics, a fabricants de joguines i a parament de la llar, les quals, a més, apareixen de manera específica com a consumidors importants de peces, cables i components diversos derivats dels plàstics. Cal tenir en compte que el 29% de la facturació dels diversos tipus d'envasos i embalatges que fan servir el conjunt de les activitats productives –indústries de tota mena, agricultura, pesca, transport, distribució, etc.– correspon a materials plàstics, seguits, a considerable distància, pels de cartró, paper i cartonet, els de vidre, els de metall, els de fusta i els d'altres materials.

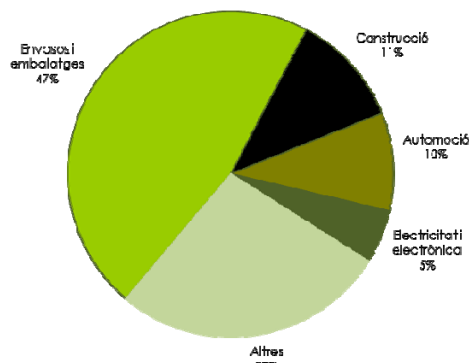
L'any 2015, la indústria de l'embalatge mundial va registrar un comportament positiu i es mostrà optimista respecte al creixement que s'espera en els propers anys, gràcies a la forta demanda dels sectors farmacèutic,

alimentació i begudes i cosmètica. A Espanya, la producció d'ampolles i pots de plàstic de menys de 2 litres va créixer un 10% el 2014, fins als 12.129 milions d'unitats, la xifra més alta des de l'inici de la crisi. També va créixer prop d'un 17% la producció de bosses de polímers d'etilè, assolint les 371.927 tones el 2014. Les tendències de futur assenyalen un increment del plàstic biodegradable per l'impuls de la política de reducció de les bosses de plàstic, un creixement del *packaging* en el segment de l'electrònica, i també es vaticina que les ampolles de plàstic, especialment les de PET, encara tenen potencial de creixement en el mercat d'envasos, per exemple en el cas de la cervesa, el vi i la llet.

A una distància considerable dels envasos i embalatges apareix el sector de la construcció, que s'endú vora l'11% de la demanda de plàstic transformat. Destaca la producció de tubs i canonades, perfils per a finestres, persianes, dipòsits, materials aïllants i revestiments de tota mena. La participació del sector de la construcció en

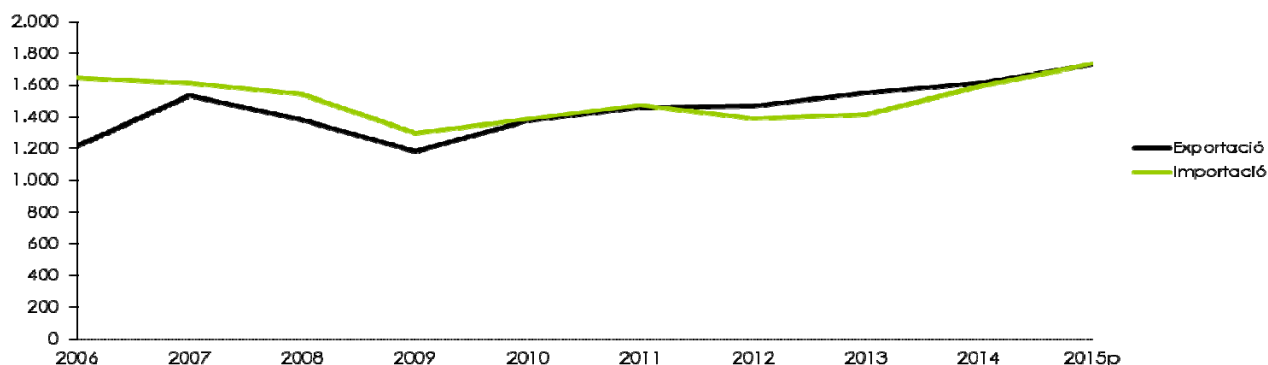
la demanda global adreçada a les empreses transformadores de plàstics havia crescut sensiblement coincidint amb la fase expansiva de l'economia, però entre 2008 i 2013 la recessió del sector constructor va arrossegar totes les indústries auxiliars, entre elles la del plàstic. El 2012 la caiguda de la producció de materials plàstics per a la construcció va assolir el mínim de la sèrie, i a partir de llavors va començar a recuperar-se fins que el 2014 va assolir els 673.236 milers d'euros (un 10% més que l'any anterior), fet que ofereix perspectives de creixement positives per a la fabricació de peces de plàstic dirigides a la construcció. A això se suma la demanda creixent de materials plàstics per fer aïllaments tèrmics i acústics en la construcció d'edificacions sostenibles. També ha augmentat força la demanda de PVC, que s'utilitza, per exemple, en les finestres, atès que aquestes són més competitives en preu que les de metall. Un altre segment amb bones perspectives de futur és la producció de tubs de plàstic, bàsicament per la substitució d'altres materials tradicio-

Principals mercats consumidors de matèries plàstiques a l'Estat espanyol. 2014
Percentatge de tones



Font: Centre Espanyol de Plàstics

Comerç exterior del subsector de manufactures plàstiques. Catalunya
Millions d'euros



(p) Provisional
Font: IDESCAT a partir de Duanes

nalment utilitzats en la construcció com són el coure, el formigó i l'acer, pels clars avantatges que presenta el plàstic quant a menor cost i facilitat d'instal·lació i funcionament.

L'**automoció** és un altre client important del sector del plàstic, atès que consumeix el 9,5% de la producció total. L'augment de la fabricació de vehicles automòbils a Espanya que es ve produint des del 2013, ha permès recuperar la demanda de plàstic dirigida a aquest sector. Concretament, el 2015 es van fabricar a Espanya 2.217.691 vehicles automòbils, un 17% més que l'any anterior. Aquesta xifra supera en un 46% el mínim de producció que es va registrar l'any 2012, amb 1.515.813 vehicles. Tot i això, a nivell espanyol, una part dels fabricants de components tècnics s'han anat reubicant en altres àrees i això ha permès que la fabricació de peces de plàstic s'hagi mantingut en un nivell relativament estable des de 2010, sense experimentar les intenses contraccions que han sofert altres

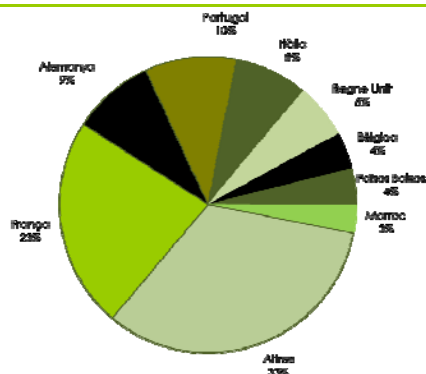
mercats. El 2014 va registrar un creixement del 10% fins als 2.378,8 milions d'euros, que se suma al creixement del 13% de l'any 2013. El sector de l'automoció utilitza peces i components amb un valor comparativament més alt que el d'altres segments del mercat, fet que explica que tingui un pes relatiu elevat en la facturació del conjunt de la branca dels plàstics. A més, es preveu que el consum de plàstic per vehicle continuï creixent pels avantatges que proporciona quant a cost, reducció de pes, flexibilitat i seguretat. Actualment, un automòbil de gamma mitjana incorpora al voltant de 200 kg. de plàstics, cosa que equival aproximadament al 14% del seu pes.

A poca distància de l'automoció es troba el sector d'**electricitat, electrònica i electrodomèstics**, amb un pes relatiu del 6,2% del consum total. Cal tenir en compte que l'electrònica fa servir quantitats cada vegada més importants de plàstic i que el sector dels electrodomèstics és, adicional-

ment, un consumidor rellevant d'embalatges. Per segon any consecutiu, la producció espanyola de peces de plàstic per al sector de l'electrònica i les TIC va créixer fins arribar als 25.803 milers d'euros el 2014 (creixement del 4,1% el 2013 i 1,4% el 2014), després d'haver acumulat un pèrdua de fabricació del 33% entre 2009 i 2012, tant per la forta crisi econòmica com per la importació creixent de productes d'origen asiàtic.

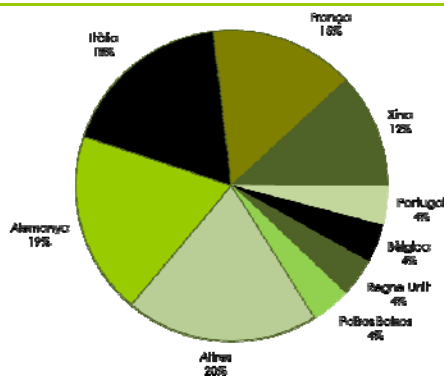
Un altre sector que cal destacar és el de l'**agricultura** (representa vora el 5% del consum). Aquest sector consumeix quantitats importants de productes plàstics per a activitats d'emmagatzematge i reg (films, canonades, tubs i mànegues, malles i xarxes, torres, sitges i dipòsits, hivernacles, etc.). Pel que fa a les activitats de reg, les polítiques d'estalvi i racionalització de l'aigua (cal destacar que l'agricultura és una de les activitats que més en consumeixen) necessàriament portarà a un increment de productes plà-

Països destinataris de les exportacions catalanes de manufactures plàstiques. 2015 (p)
Percentatge



(p) Dades provisionals
Font: IDESCAT

Països d'origen de les importacions catalanes de manufactures plàstiques. 2015 (p)
Indicador



(p) Dades provisionals
Font: IDESCAT

tics com ara canonades o canalitzacions.

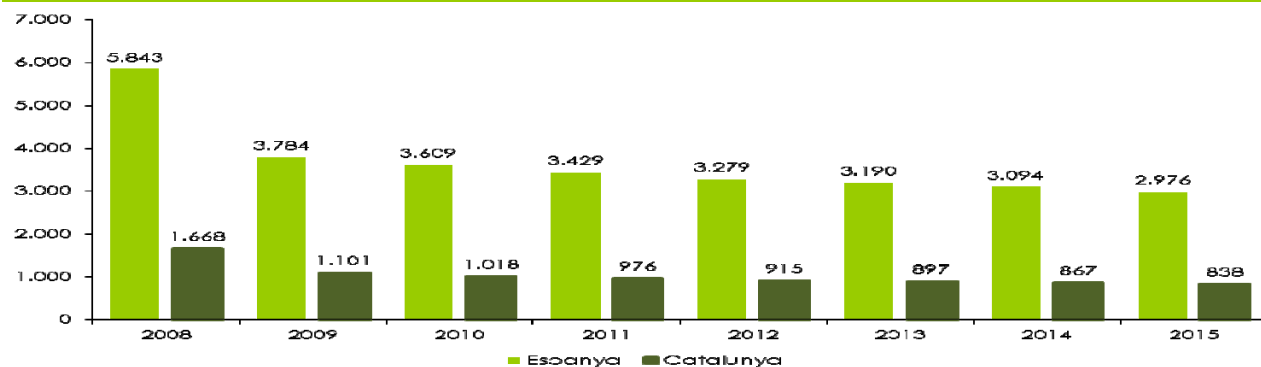
Finalment, trobem un conjunt d'activitats heterogènies, entre les quals destaquen: el mobiliari i decoració — fabricació de taulers aglomerats i contraxapats, tapisseries i matalassos, escumes, mobles de jardí i d'interior, etc.—, el parament de la llar i objectes de regal, la producció de joguines i material esportiu, el tèxtil i calçat, les peces industrials destinades a diferents sectors, els articles de papereria i instrumental, i els articles destinats a aplicacions mèdiques —inclosa la fabricació de muntures per a ulleres. L'evolució de la demanda de plàstic provinent d'aquests sectors va ser positiva el 2014 i 2015 degut a que són molt dependents del cicle de la construcció. També cal afegir que les perspectives dels plàstics termostables per al sector d'energies renovables, com l'eòlica, són força desfavorables a conseqüència de la supressió de les primes per a la generació d'electricitat en noves instal·lacions.

Pel que fa als intercanvis comercials amb l'exterior, van tenir un comportament positiu i millor al de l'any anterior. Les **exportacions** catalanes de manufactures plàstiques van assolir els 1.729 milions d'euros el 2015 (un 7,3% més que l'any anterior) i les **importacions**, els 1.733 (8,8% més). Al conjunt d'Espanya, l'evolució de les exportacions i les importacions també va ser positiva, fins i tot més que a Catalunya (les exportacions van créixer un 9,2% i les importacions, un 15,3%). Les exportacions catalanes representen el 41% de les espanyoles i les importacions, el 35%. El major creixement de les importacions que no pas de les exportacions catalanes va fer que la balança comercial passés d'un superàvit el 2014 a un equilibri el 2015, a la vegada que la taxa de cobertura se situà en el 100%. En volum, les exportacions van experimentar un creixement del 8,3%, força en línia amb el creixement en valor, el que vol dir que els preus d'exportació es van mantenir més o menys estables. En canvi, les importacions van registrar

un descens en volum del 8,7%, enfront d'un augment en euros. Això vol dir que els preus d'importació van experimentar un creixement per sobre del 8%.

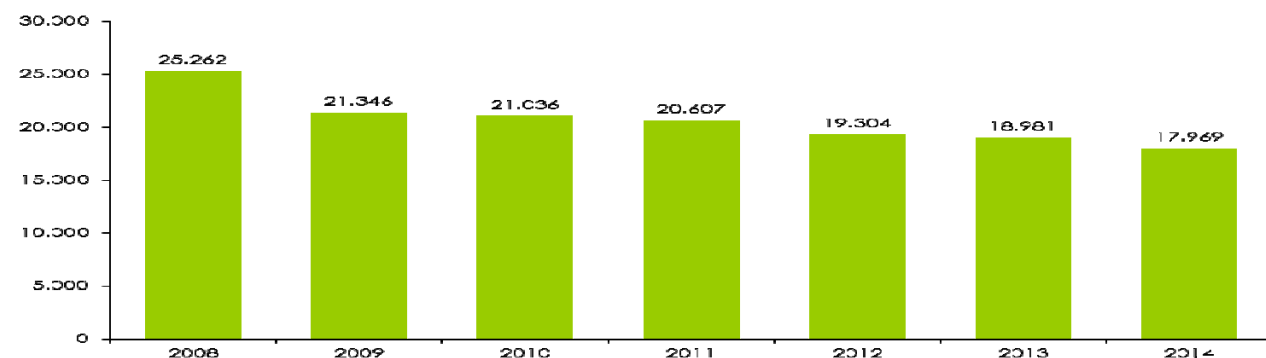
Els principals mercats d'exportació de les manufactures de plàstic se situen a la Unió Europea, i són: França —que concentra el 23% de les exportacions—, seguit de Portugal, Alemanya, Itàlia i el Regne Unit —que en global sumen un terç de les exportacions totals. El 2015, les exportacions catalanes cap a França van créixer un 3,4% i les dirigides a Alemanya, un 1,9%. Per contra, les vendes cap a Portugal i Itàlia, dos mercats que s'han recuperat d'una intensa crisi, són les que registren creixements més importants (al voltant del 14% respecte a l'any anterior), a banda de les exportacions als Estats Units, que augmenten un 40% en valor per l'efecte de la depreciació de l'euro. A diferència de tots els anteriors mercats, les exportacions cap al Regne Unit, Bèlgica i el Marroc van disminuir, però lleugerament.

Nombre d'empreses fabricants de productes plàstics*
Dades a 1 de gener



(*) Empreses amb assalariats. CNAE 22.2
Font: INE (DIRCE)

Afiliats a la Seguretat Social en el sector del plàstic*. Catalunya



(*) CNAE 22.2
Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Quant a les importacions, Alemanya i Itàlia comparteixen el lideratge, en concentrar cadascun dels dos països prop del 19% de les importacions catalanes del sector. Li segueixen França —amb prop del 15% del mercat— i la Xina —amb el 12%. Aquests quatre països concentren el 65% de les importacions totals del sector. El 2015, els països que van registrar un creixement més important de les importacions catalanes van ser la Xina (25%) i Portugal (24%). La resta dels principals mercats-origen van registrar variacions positives però més modestes (Alemanya un 1,5%, Itàlia un 6,4% i França un 8,2%).

El sector està començant a recuperar-se de l'intens ajustament de marges que va patir durant la crisi, gràcies a la reducció del preu del petroli i les matèries primeres i a la reactivació gradual de la demanda. Cal recordar que l'augment dels costos de producció que es va produir entre el 2001 i el 2014, quan el preu del barril petroli es va situar per sobre dels 100 dòlars, va suposar una important reducció dels marges operatius per a bona part de les empreses. Val a dir que la majoria dels transformadors de plàstics treballen per a grans empreses industrials o de distribució i, per tant, no disposen de producte propi i, a més, és freqüent establir els contractes de subministrament per a períodes llargs —de vegades anuals o plurianuals—, de tal manera que les firmes tenen moltes dificultats per poder repercutir els increments de costos en els preus dels seus productes i han d'assumir-los mitjançant una reducció dels seus marges comercials. Cal afegir-hi la forta competència exterior en preus a la que està sotmesa la indústria trans-

formadora, sobretot procedent de països de l'est d'Europa i d'Àsia —molt especialment de la Xina.

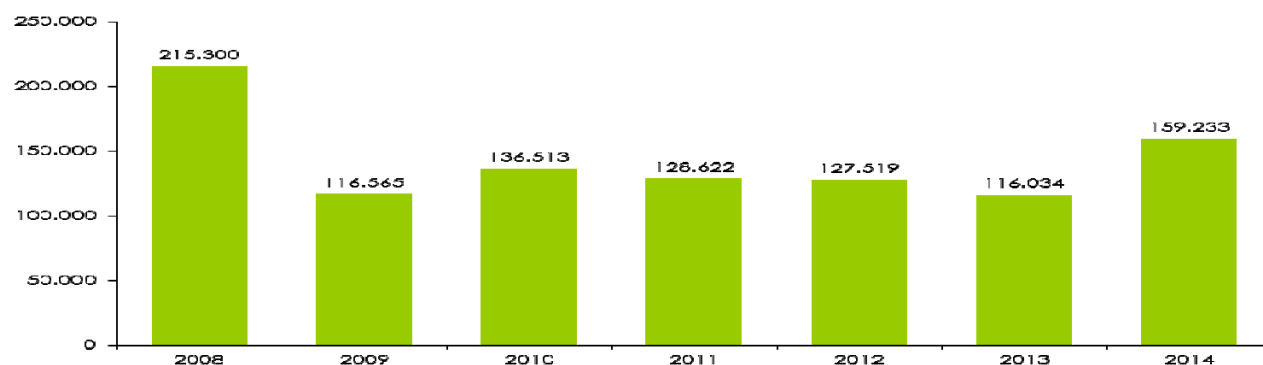
Aquesta combinació de diverses circumstàncies acumulades durant un llarg període (caiguda del mercat intern, major competència i elevats costos de les primeres matèries i d'altres inputs energètics) ha compromès la viabilitat de moltes petites firmes, algunes de les quals han acabat tancant. És per això que, tot i la progressiva recuperació del sector durant el 2014 i 2015, el **teixit empresarial** encara no ha deixat d'ajustar-se. De fet, el nombre d'empreses (amb assalariats) transformadores de plàstic s'ha reduït a gairebé la meitat en només set anys, tant a l'Estat espanyol com a Catalunya. A Espanya, el nombre d'empreses ha passat de 5.843 el 2008 a 2.976 el 2015; i a Catalunya, de 1.668 a 838. Per tant, han desaparegut més de 2.800 empreses a l'Estat i, d'aquestes, gairebé el 30% estaven localitzades a Catalunya. Però, tot i l'evolució negativa dels darrers anys, Catalunya continua sent la comunitat amb més empreses del sector plàstic a Espanya, amb un pes del 28%, seguida pel País Valencià, amb 644, el 22% del total estatal. Aquestes dues comunitats concentren gairebé el 50% del teixit empresarial del sector de fabricants de productes de plàstic.

L'any 2015, per primera vegada des de l'inici de la crisi el 2008, el sector va crear **ocupació** neta. Certament, l'impacte negatiu sobre el mercat laboral de la desaparició de moltes petites i mitjanes empreses durant el període 2008-2014 va ser molt important, però el 2015 sembla que aquest procés ja ha finalitzat, augurant una

evolució positiva de l'ocupació en el futur i una prompta estabilització en el nombre d'empreses al sector. Concretament, el nombre d'afiliats al règim general de la Seguretat Social en el sector dels productes plàstics (incloent el cautxú) a Catalunya era de 22.432 persones, un 1,3% més que l'any anterior. Aquesta evolució és fruit d'una millora en el context econòmic i empresarial, a l'igual que ha succeït a la majoria de sectors industrials. Al conjunt d'Espanya, l'ocupació en aquest mateix sector també va créixer, en un 2,7%, fins als 88.814 afiliats el 2015. A la Unió Europea, l'ocupació en el sector de cautxú i productes plàstics era de 1.573 milers de persones l'any 2014, amb un lleuger augment del 0,1% respecte a l'any anterior, fet que no succeïa des de l'inici de la crisi. El 2008 es va produir la principal caiguda de l'ocupació en el sector (d'un -7,2%), però des d'aleshores les oscil·lacions a la baixa o a l'alça han estat molt suaus.

Si considerem únicament el sector de fabricació de productes plàstics, amb dades de l'Enquesta Industrial d'Empreses fins al 2014, s'observa una caiguda constant del nombre d'ocupats, de manera que el 2014 s'arriba als 17.969 treballadors, una xifra que és un 29% inferior a la de 2008. Al conjunt d'Espanya també va continuar la tendència descendent el 2014, fins als 35.398 treballadors en el sector, un 2,4% menys que l'any anterior. En conjunt, Catalunya concentra el 27,5% dels ocupats en el sector dels transformats de plàstic d'Espanya, un percentatge que supera el seu pes en l'ocupació industrial total, confirmant així la major concentració d'aquest sector al Principat.

Inversió en actius materials en el sector de fabricació de productes plàstics* a Catalunya
Milers d'euros



(*) CNAE 22.2

Font: Enquesta industrial d'empreses (IDESCAT)

Amb l'inici de la crisi econòmica l'any 2008, l'esforç inversor del sector es va reduir força pel deteriorament dels marges d'explotació, molt especialment en el cas de la indústria transformadora. Després d'aquesta intensa caiguda, la **inversió en actius materials** del sector transformador de plàstic a Catalunya es va mantenir en una mitjana anual de 125 milions d'euros, però el 2014 es va recuperar situant-se en gairebé 160 milions d'euros. La inversió realitzada al conjunt de l'Estat va ser de 570,2 milions d'euros, per tant, Catalunya concentra el 28% de la inversió empresarial del sector. Com a resultat d'aquesta revifada de la inversió, el percentatge que representa sobre la xifra de negocis (anomenat esforç inversor) ha repuntat fins al 3,9% el 2014, fet que demostra la consciència generalitzada de que la indústria transformadora nacional només pot competir amb els països de l'est d'Europa i d'Àsia amb una aposta forta i decidida per la inversió. Part d'aquesta inversió ha anat destinada a l'ampliació d'instal·lacions, però una altra part s'ha dirigit a millorar l'eficiència de les plantes productives. Com a resultat d'això, les unitats de productes que s'elaboren amb cada tona de matèries primeres ha seguit una dinàmica ascendent força intensa durant les darreres dècades. Actualment s'aconsegueix un rendiment per unitat de pes aproximadament tres vegades superior al que s'assolia fa vint anys.

Aquest impuls inversor ha afavorit que les empreses dediquin recursos a recerca i innovació. La indústria del plàstic i el cautxú a Catalunya va fer una **despesa en innovació tecnològica** de 26,8 milions d'euros el 2013, l'1,3% de la despesa realitzada per tota la indústria catalana. El 50% d'aquesta despesa es va destinar a R+D interna, el 13% a la realització d'R+D externa i el 25% a adquisició de maquinària i equipaments. Aquesta distribució difereix de la del conjunt de la indústria i també de la d'altres sectors pròxims com és el cas del químic, que destina un major percentatge a R+D interna (el 69%) i un menor percentatge a la compra de maquinària (14%). Així mateix, el sector del plàstic es caracteritza per un elevat percentatge d'empreses amb activitat innovadora, el 35,5% del total, superior al del

conjunt de la indústria, on innoven el 28,5% de les empreses. El nombre d'empleats en R+D (en jornada a temps equivalent) era de 225 persones el 2013, el 2,1% dels treballadors totals en R+D a la indústria catalana.

Aquesta aposta per la innovació és cabdal en el segment dels envasos de plàstic, atès que les empreses nacionals estan competint amb grans multinacionals que anteriorment tenien quotes de mercat superiors. Això s'ha aconseguit apostant per envasos que aporten valor afegit al consumidor i fent un esforç important en R+D+i. El material plàstic dona resposta a les noves exigències que planteja el sector. Per això, en algunes aplicacions, com conserves de peix, menjar de nadons, etc., ja està substituint altres materials com el metall o el vidre. La introducció de noves tecnologies i una aposta forta per la recerca en nous materials que contribueixen a una millor innocuïtat i conservació dels aliments, són alguns dels principals motius que auguren bones perspectives per a aquest segment de mercat. Ara bé, aquesta indústria continua mantenint importants limitacions per al seu creixement, com són la pressió sobre els marges de guanys, la volatilitat dels preus dels polímers i la forta sensibilitat del consum al preu final.

Esdeveniments empresarials

La multinacional **Mondi Consumer Packaging Ibérica**, filial de la multinacional Mondy, amb seu a Johannesburg (Sudàfrica) i dedicada a l'emballatge, va anunciar el tancament de la planta que té a Polinyà (Vallès Occidental) especialitzada en la fabricació d'emballatges plàstics, tècnics i flexibles, on treballen 110 persones. El grup Mondy compta amb plantes a 31 països amb un total de 26.000 treballadors. A Espanya, té tres plantes més dedicades al sector de les bosses industrials, a Abrera (Baix Llobregat), Biscaia i Las Palmas. També compta amb oficines a Madrid i Barcelona.

El grup químic **La Seda** està en la fase final de liquidació, durant la qual es

produirà la venda dels terrenys que posseeix la companyia. Cal recordar que el grup ja va vendre la divisió d'envasos al grup nord-americà Plasti-pak per 360 milions d'euros, que inclou fàbriques a Espanya, el Regne Unit, França, Alemanya, Bèlgica, Polònia, Turquia i el Marroc (950 treballadors en total). I, uns mesos abans, es va vendre la divisió de fabricació de PET per a ampelles i altres envasos de plàstic —que inclou les fàbriques del Prat i Tarragona— al grup extremeny Cristian Lay per 16,6 milions d'euros.

La companyia **Repsol** invertirà prop de 25 milions d'euros en la construcció d'una nova planta a Tarragona. La multinacional amplia les instal·lacions químiques actuals per poder ser eficaç en la producció de polietilè metal·locè, un producte aplicat sobretot com a film d'emballatge. La nova unitat està pensada perquè la companyia pugui competir davant de les importacions de polietilè d'alta densitat provinents de zones amb accés a matèries primeres de cost més baix.

Saplex, empresa dedicada a la fabricació de bosses d'escombraries, amb seu a Canovelles, està en ple procés d'ampliació i robotització. El nou magatzem robotitzat d'uns 1.500 m² ha requerit una inversió de 5 milions d'euros. Aquesta inversió se suma a la que la firma ha destinat a robotitzar la seva planta de producció i en la qual ha invertit 10 milions d'euros. Saplex destina un 86% de la seva producció a la cadena de distribució Mercado-na. La firma té una plantilla de 107 persones i una facturació al voltant dels 50 milions d'euros.

La divisió de plàstics de la multinacional alemanya Bayer, **Bayer MaterialScience**, amb producció a La Canonja (Tarragona) i a la Zona Franca (Barcelona), es va constituir com una nova empresa amb el nom de **Covestro**, de manera que Bayer centrarà per complet el seu negoci en les unitats de ciències de la vida, concretament en salut i agricultura, aglutinades en les empreses HealthCare i CropScience. Posteriorment, Covestro va anunciar que a finals del 2017 tancarà la planta de metilendisocianato (MDI) —és una de les matèries primeres utilitzades en la fabricació de po-

liuretano per a la indústria de l'automoció, construcció, refrigeració i calçat— que té a Tarragona. En aquesta planta treballen 120 persones. La companyia vol centrar la fàbrica de Tarragona en les operacions dels sistemes de poliuretà i en el parc industrial.

Lékué, empresa catalana especialitzada en motlles de silicona, va anunciar que tancarà la unitat productiva que té a la Llagosta i acomiadarà 25 dels 90 treballadors per traslladar la fabricació a la Xina. Lékué conservarà la seu a la Llagosta, on manté les oficines des de les quals centralitza l'activitat mundial, el seu centre d'R+D, el departament d'e-commerce, el centre de logística i tota l'àrea comercial.

L'empresa de joguines de Sant Boi, **Comansi**, va signar un contracte amb la nord-americana Dreamworks per fabricar les figures no articulades dels seus personatges principals. L'acord estarà vigent fins a finals de 2017 i té abast per a Europa, Orient Mitjà i Àfrica. Comansi també va signar un acord amb Marvel (Disney) per fabricar els ninots de goma dels seus superherois. En aquest cas, és fins al 2016 i només per al mercat ibèric. Comansi té un equip de 21 persones i va facturar 5,7 milions d'euros el 2014.

L'empresa tarragonina **Esinsa**, especialitzada en juntes d'estanqueïtat per al sector químic i petrolífer, va obrir una filial comercial a Turquia. L'objectiu de la delegació és aproximar-se als clients que l'empresa té a l'àrea d'Europa i l'Orient Mitjà, una zona amb elevada concentració de companyies petrolieres. Esinsa té una plantilla de 14 treballadors.

Plasgom, empresa catalana fabricant de compostos termoplàstics per a la construcció, l'automoció o els béns de consum, va posar en marxa una línia de fabricació de materials avançats. L'empresa és membre del Clúster de Materials Avançats, que agrupa 27 empreses i entitats amb l'objectiu d'augmentar la competitivitat del sector. Plasgom ja va destinar mig

milió a una planta pilot de compounding per crear materials plàstics innovadors. L'empresa va anunciar que té previst llançar una nova línia de productes plàstics per a l'automoció i la construcció a finals del 2016, que reduirà fins a quatre vegades els nivells d'emissions de substàncies volàtils a l'interior dels habitatges i dels vehicles.

Atrezzo, la companyia fabricant de maniquins amb seu a Olot (la Garrotxa) està plenament internacionalitzada (més del 70% dels 20 milions d'euros de facturació prové de l'exterior). La producció ronda els 30.000 maniquins anuals. En l'actualitat, pertany a Noa Brands que és una de les empreses productores de maniquins més gran i innovadora del món, amb quatre plataformes logístiques, on fabrica els seus productes (la Garrotxa, la Xina, Estats Units i Mèxic), i amb dos showrooms comercials, un a Barcelona i l'altre a Nova York. Les cinc marques del grup –Atrezzo, Pop, Marcelo Vilà, Goldsmith i Fusion–, sumen més de 10.000 referències i cobreixen els principals segments del mercat europeu i nord-americà.

L'empresa familiar d'injecció d'envasos de plàstic per a productes de gran consum **Plásticos Castellà**, fundada l'any 1974 i amb seu a Tortosa, va passar a mans de la multinacional nord-americana Jabil, amb seu a Florida, que cotitza a borsa i és considerada una de les majors contractistes de manufactures del món. Plásticos Castellà treballa per a multinacionals del sector de l'alimentació, té una filial a Hongria i actualment ocupa al voltant de 200 persones.

L'**Agència de Residus de Catalunya** (ARC) va assolir un acord amb el sector comercial mitjançant el qual es prohibeix definitivament la gratuïtat de les bosses de plàstic d'un sol ús a partir de gener de 2016. L'acord estableix que tots els establiments (petits, mitjans i grans) hauran de fer pagar als clients les bosses de plàstic d'un sol ús. D'aquesta manera, s'estén al petit comerç una pràctica que ja era habi-

tual en els grans hípers i súper. El Pacte per la Bossa, signat el 2009 entre la Generalitat i les organitzacions de distribució i fabricació, ja establia un acord voluntari per reduir el consum de bosses de plàstic d'un sol ús un 50% entre 2007 i 2012. Aquest objectiu es va superar amb escreix, i va suposar passar d'un consum de 327 bosses anuals per càpita a 156. Però el comportament va ser desigual perquè mentre que el consum es va reduir un 90% en els comerços grans i mitjans, es va incrementar un 16% en els més petits. En el nou pla de residus de la Generalitat 2013-2020, l'objectiu està diferenciat: la gran distribució hauria d'aconseguir reduir en un 90% el consum de bosses l'any 2016 en relació amb el 2007, mentre que en el comerç urbà l'objectiu seria del 50%. Tanmateix, la prohibició finalment no ha pogut entrar en vigor el 2016 perquè la Generalitat tenia previst incorporar la modificació de la Llei de residus en la Llei d'Acompanyament dels Pressupostos de la Generalitat, que no s'ha aprovat per la pròrroga pressupostària. Però la intenció és que entri en vigor tan aviat com sigui possible.

Finalment, hi ha exemples d'empreses al sector que han nascut o crescut gràcies a l'R+D. És el cas de **Inesfly**, la qual va desenvolupar uns plàstics amb propietats insecticides i repel·lents d'insectes que són utilitzats per protegir les persones. **Avanzare** va desenvolupar unes nanomolècules que s'injecten en el plàstic per millorar la seva resistència al foc i que s'usaran per evitar l'escalfament dels mòbils. **Bioplas** és un altre exemple d'empresa que després de vuit anys d'investigació prepara la comercialització d'un plàstic flexible biodegradable que s'autodestruïu en 180 dies. L'empresa **Molecor**, un subministrador de la construcció, va néixer també amb la crisi i va tancar el 2015 amb unes vendes de gairebé 30 milions d'euros gràcies a la seva tecnologia de canoades de PVC, úniques en el món per ser les més resistents i lleugeres.

3.10. Vidre

La producció del sector del vidre es va mantenir pràcticament estable el 2015, si bé les perspectives estan millorant de la mà de l'exportació, que va registrar un creixement de dos dígit per tercer any consecutiu, al qual cal afegir la recuperació del mercat interior. Els preus de producció van caure com a resultat del descens del preu del petroli, mentre que l'ocupació va començar a créixer lleugerament

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	=
Ocupació	+
Preus	-
Exportacions	++
Importacions	++

Trets del sector

El sector del vidre és una indústria amb una ampla varietat d'aplicacions, processos i tècniques que requereixen, com element comú, l'ús de matèries primeres que es troben en estat natural en pols o en forma de petites partícules. D'aquesta heterogeneïtat de procediments se n'extreuen diversos productes finals, que es poden classificar en dos grans grups: el vidre pla i el vidre buit.

Subsector del vidre pla

Dins del subsector del vidre pla, es poden diferenciar tres tipus d'activitats que mantenen una estreta relació entre elles, atès que cadascuna fa servir com a primera matèria el producte obtingut per l'anterior. Cadascuna d'aquestes tres fases de l'activitat requereix unes condicions tecnològiques i una intensitat de capital diferent i això fa que l'estructura d'oferta i l'àmbit del mercat en el qual actuen siguin molt diferents entre elles. Per exemple, mentre que els productors de manufactures operen normalment en un entorn territorial reduït, d'abast local o, com a màxim, regional, els transformadors poden assolir un radi d'acció més ampli, encara que habitualment no supera els 600 km, i els fabricants de vidre brut actuen sempre en l'àmbit mundial.

La fase que inicia el procés és la **indústria de capçalera**, que fabrica vidre en brut i es caracteritza per les grans inversions que requereix, la qual cosa implica la presència d'importants economies d'escala. La dimensió mínima eficient de planta correspon a una capacitat de producció força elevada –superior a les 500 tones diàries– i, en conseqüència, l'estructura de mercat està molt concentrada. És per això que en aquest segment opera un nombre reduït d'empreses transnacionals, que competeixen en l'àmbit mundial i que mantenen uns fluxos comercials entre països

distants geogràficament. La indústria de producció de vidre en brut es caracteritza per una elevada rigidesa de l'oferta, ja que els forns de les plantes de fabricació mantenen un ritme de funcionament continuat durant totes les hores de totes les jornades de l'any, sense que sigui possible introduir modificacions significatives en aquest ritme i, encara menys, aturar el procés, opció que comportaria la destrucció del forn i que, únicament, es pren en el cas de procedir a la seva substitució. Aquests condicionaments tenen una notable repercussió sobre els intercanvis comercials d'aquest tipus de producte, a causa de que les grans empreses intenten respondre a les fluctuacions de la demanda mitjançant la canalització i la desviació d'estocs de producció d'unes zones geogràfiques a d'altres. Amb això s'intenten evitar les situacions d'excés d'oferta que, inevitablement, es tradueixen amb rapidesa en disminucions dels preus, atès l'escàs paper regulador que tenen els estocs acumulats. S'estima que un creixement del PIB mundial d'un punt percentual implica la necessitat d'instal·lar una nova planta de producció de vidre en brut. Això, lògicament, pot provocar a curt termini desplaçaments de vendes i canvis en les quotes de mercat a la zona en la qual es realitzi la nova implantació. Fruit d'aquesta interrelació entre els mercats nacionals, els intercanvis de vidre en

Classificació del sector del vidre

El sector del vidre (correspondència amb la CCAE-23.1) es divideix en els següents dos segments

Vidre pla, que es divideix atenent les diverses fases del procés de producció en:

Indústria de capçalera, que fabrica vidre en brut (CCA-23.11).
Empreses transformadores i/o manufactures de vidre, que manipulen i adapten el vidre en brut (CCA-23.12).

Vidre buit, (correspondència amb la CCAE-23.13) que es divideix segons tipus de producte en:

Ampolles per a begudes (vins, caves, cerveses, etc.).
Envasos per a productes de consum (conserves, perfumeria i cosmètica, etc.).
Il·luminació i electrotècnia (vàlvules electròniques...)
Altres activitats (articles de decoració, de parament, etc.).

brut que tenen lloc entre països assolixen un volum molt important.

La segona fase o tipus d'activitat del subsector del vidre pla és la realitzada per les **empreses transformadores**, que manipulen i adapten el vidre en brut. A diferència de l'anterior, aquest segment requereix una intensitat de capital notablement menor, de forma que inversions d'entre 1 i 2 milions d'euros permeten assolir una dimensió eficient, mentre que una planta productora de vidre en brut exigeix inversions superiors als 60 milions d'euros. Com a conseqüència d'això, l'estructura de l'oferta de les empreses de transformació és molt més desconcentrada que en el cas de la indústria de capçalera, i les firmes amb una plantilla superior als cinquanta treballadors es pot considerar que tenen ja una certa dimensió.

La tercera i última fase del procés de producció del subsector és la realitzada per les **empreses de manufactures del vidre**. Aquesta activitat precisa d'unes inversions moderades i, en la majoria dels casos, el component artesà és força important. Per aquesta raó, la grandària de les firmes fabricants és, normalment, petita, i és habitual l'existència d'empreses amb dos o tres treballadors, la qual cosa implica una considerable atomització del mercat.

Subsector del vidre buit

La indústria del vidre buit presenta alguns paral·lelismes amb el subsector del vidre pla en relació amb les seves característiques estructurals, ja que es tracta d'una activitat intensiva en capital –sobretot pel que fa a les fa-

ses de producció i manipulació del vidre en brut–, amb elevades economies d'escala i una forta rigidesa respecte a les condicions de producció. Un forn pot durar 15 anys, i això fa que el retorn de la inversió sigui sempre a mitjà i llarg termini. Per això, també en aquest cas, els forns de les grans plantes de fabricació s'han de mantenir en funcionament permanentment durant totes les hores i els dies de l'any, sense que tampoc no es pugui modificar de forma apreciable el ritme de sortida dels productes. Com a conseqüència, les situacions de desajust entre l'oferta i la demanda tenen un impacte ràpid en els preus, atesa la limitada capacitat d'adaptació que proporciona l'acumulació d'estocs.

Al contrari del que passa en la indústria de capçalera (vidre en brut) del subsector del vidre pla, les possibilitats de realitzar intercanvis comercials amb l'exterior són molt més limitades, per la diferenciació que presenta el producte i per la major repercussió dels costos de transport sobre el preu final.

Entre les activitats que realitzen les empreses fabricants del vidre buit, la més important amb diferència és la de fabricació d'**ampolles per a begudes**, especialment per a vins, caves, cerveses, refrescos i aigües minerals. La segona especialitat, en rellevància, és la de producció d'**envasos per a altres productes de consum**, com ara conserves, articles de perfumeria i cosmètica, productes farmacèutics, etc. Finalment, també figuren com a demandants de vidre buit **altres activitats industrials, de laboratori i de**

consum –articles de decoració, de parament, etc.

La indústria vidriera té una posició molt consolidada enfront d'altres materials per envasar, especialment en el mercat agroalimentari, gràcies a les seves qualitats (inert, asèptic, transparent, versàtil per ser emmotllat en infinitat de dissenys i mides, hermètic, indeformable, impermeable als gasos, conserva aroma, afegeix prestigi i imatge de marca i, a més, és reutilitzable i sempre reciclable). En línies generals, s'ha d'afirmar que els envasos de vidre s'adapten notablement a les actuals tendències de la demanda, no només per les seves qualitats respecte de la preservació ambiental, sinó, també, per motius d'higiene, de cost i d'imatge. Enfront d'aquestes virtuts, el vidre també compta amb dos punts febles, que són el pes i la fragilitat. En ambdós casos, s'està avançant gràcies a la investigació i el desenvolupament. Si en la dècada dels seixanta una ampolla de vi de 75 cl pesava 550 grams, avui baixa dels 300 grams. Amb caràcter general, els envasos funcionalment equiparables han aconseguit una reducció del seu pes de l'ordre del 40% en només 20 anys, i això sense anar en detriment de la seva resistència.

La fabricació d'envasos de vidre és una activitat molt intensiva en energia. Per això, una gran part dels esforços d'inversió del sector els darrers anys s'han dirigit a reduir el consum energètic, fet que ha permès passar de 6,5 Gigajoules per tona de vidre fos fa 20 anys a 4,7 en l'actualitat. Els indicadors mediambientals del sector també han millorat molt amb el

Evolució del mercat estatal i de les exportacions del subsector del vidre buit a Espanya. 2015

	Ampolles			Envasos			Ampolles i envasos		
	Millions tones	Millions unitats	Millions d'euros	Millions tones	Millions unitats	Millions d'euros	Millions tones	Millions unitats	Millions d'euros
Vendes nacionals	1,52	4.232	600,5	0,34	1.601	145,5	1,86	5.833	746,0
Exportacions	0,44	1.379	182,3	0,04	261	20,5	0,48	1.640	202,8
Total vendes	1,96	5.611	782,8	0,39	1.862	166,0	2,35	7.474	948,8
Var. 2015/2014 %									
Vendes nacionals	3,3	3,5	0,5	0,1	-1,7	-3,5	2,7	2,0	-0,3
Exportacions	14,9	24,2	13,6	43,8	50,4	31,8	17,1	27,8	15,2
Total vendes	5,7	7,9	3,3	3,7	3,4	-0,2	5,4	6,7	2,7

Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI)

El sector a Catalunya

El sector del vidre té una llarga tradició a Catalunya, tal com posen de manifest les xifres del sector. Amb dades de 2014, la indústria vidriera ocupa 3.158 persones i genera un volum de negoci de prop de 573 milions d'euros, xifres que representen el 0,75% de l'ocupació i el 0,45% de la facturació del conjunt de la indústria catalana. En termes de Valor Afegit Brut, el pes del sector és el 0,62%. Ara bé, el sector del vidre ha viscut una intensa crisi entre 2008 i 2012 que li va fer perdre el 38%, tant de l'ocupació com de la facturació. Els anys 2013 i 2014 la facturació s'ha començat a recuperar però encara està un 33% per sota de la de 2008.

Respecte al conjunt d'Espanya, Catalunya concentra entorn al 19% dels ocupats i del volum de negoci, percentatges similars als d'abans de la crisi. Però en el cas de les exportacions, la participació relativa de Catalunya en el conjunt del sector estatal puja fins a gairebé el 28% el 2015, segons dades de Duanes.

Pel que fa al **subsector del vidre pla**, a Catalunya hi ha al voltant de 650 empreses amb llicència per a la manipulació —és a dir, que realitzen activitats de transformació o manufactura del vidre—, mentre que l'any 2008 se sobrepassava la xifra de 800. Sobretot han tancat empreses petites, mentre que les grans i mitjanes aguanten gràcies a les reestructuracions. Es manté l'única planta de producció de vidre en brut, situada a l'Arboç del Penedès i que és propietat de Cristalería Española, del grup francès Saint Gobain. Aquesta fàbrica té una plantilla de 366 persones i es dedica a la fabricació de vidre pla per als sectors de la construcció i de l'automòbil. El subsector s'ha caracteritzat tradicionalment per un baix grau d'internacionalització, com a conseqüència de la important repercussió que tenen els costos de transport sobre el preu final, una situació que darrerament està canviant degut a l'entrada d'importadors asiàtics que produeixen amb uns costos molt més baixos i, per tant, poden absorbir els costos derivats del seu transport. Així mateix, el mercat del vidre pla és molt atractiu per a inversors estrangers perquè té molt potencial de creixement, però alhora té l'inconvenient d'estar molt fragmentat com a conseqüència de l'escassa concentració empresarial i la seva reduïda dimensió.

En el cas del **subsector del vidre buit**, el nivell de concentració de l'oferta és força més notable que en el cas del vidre pla, atesa la significació que tenen les economies d'escala per a la producció de les línies de demanda més destacades de la branca. Espanya és el cinquè país productor d'envasos de vidre de la Unió Europea, amb el 10,1% de la producció europea. Els països europeus que superen Espanya són Alemanya (amb una producció de 3.974 milers de tones i el 19,1% del mercat europeu), Itàlia (3.467 milers de tones i el 16,6% del mercat), França (3.097 milions de tones i el 14,8% del mercat) i Regne Unit (2.246 milers de tones i el 10,8% del mercat). Tanmateix, Espanya no ha sofert la crisi amb tanta intensitat com els quatre principals països productors europeus. Mentre que a l'Estat espanyol el volum de producció de l'any 2014 és només un 2% inferior al de l'any 2008, a França és un 13% inferior, a Itàlia, un 6% i a Alemanya, un 4%. Per contra, la producció ha augmentat molt en aquest mateix període a Turquia (53%), Polònia (24%) i Portugal (16%).

A Espanya, l'activitat del subsector del vidre buit està concentrada en cinc grans grups empresarials, que disposen de 13 centres productius repartits en vuit comunitats autònomes (fins al 2012, eren 14 fàbriques perquè va tancar la de Saint-Gobain a Xerès). Els cinc grups productius sumen una capacitat de producció de poc més de dos milions de tones i ocupen directament a l'entorn de 4.000 persones. Aquests grups són, per ordre de capacitat productiva instal·lada, els següents:

- Saint-Gobain (francesa), amb cinc plantes a: Burgos, Guadalajara, Sevilla, Saragossa i Montblanc.
- Vidrala (espanyola), amb fàbriques a Llodio, Albacete i Castellar del Vallès.
- O-I Owens Illinois (nord-americana), amb factories a Barcelona i Sevilla.
- BA Vidrio (portuguesa), amb una fàbrica a Badajoz i una altra a Lleó.
- V. Canarias (espanyola), amb una planta a Gran Canària.

El sector del vidre (CCAE 23.1)

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	155	0,4	20,5	755
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	572.814	0,5	19,5	2.943.668
Ocupats (persones, 2014)	3.158	0,7	19,0	16.584
VAB (milers d'euros, 2014)	181.051	0,6	-	-
Exportacions (milers d'euros, 2015)	342.045	0,6	27,9	1.226.964

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística

A Catalunya hi ha instal·lades 3 de les 13 plantes fabricants, que són: Vidrieria Rovira, del grup O-I (Zona Franca-Barcelona), Vidrala (Castellar del Vallès) i Saint-Gobain (Montblanc). Aquestes són les úniques fàbriques del sector amb una certa dimensió al Principat, que ocupen entre 300 i 350 treballadors cadascuna.

Aquesta configuració empresarial ha originat una competència entre grups sota una estructura d'oligopoli (pocs oferents i producte escassament diferenciat), en la qual la rivalitat es veu amplificada per un creixement estructural del sector relativament baix degut a la pressió dels productes substitutius més econòmics (plàstic i cartró) i per una estructura productiva en la qual els costos fixos tenen un pes elevat.

temps ja que, entre altres, s'ha reduït el nivell d'emissions atmosfèriques i la seva càrrega contaminant, s'han incrementat les taxes de reciclatge i el consum de casc (vidre reciclat) i s'ha reduït el consum d'aigua i els nivells de generació de residus, al temps que s'ha millorat l'eficiència energètica dels processos de fabricació.

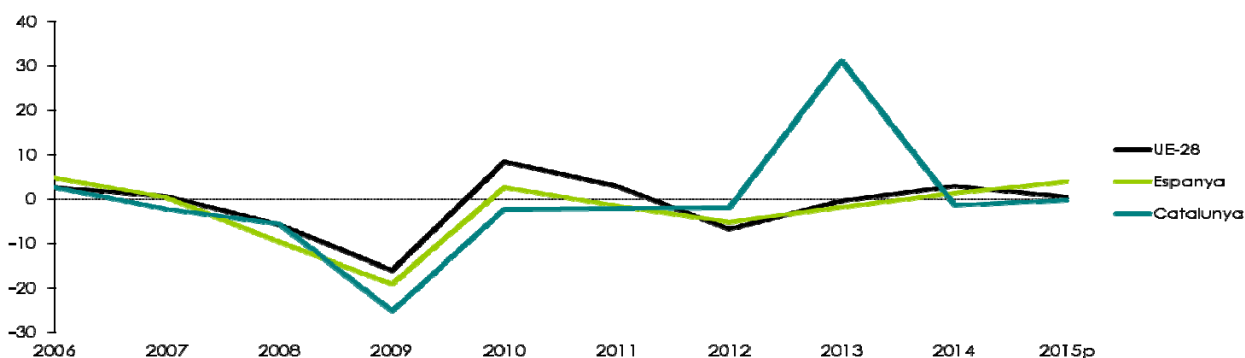
La indústria també destaca pels esforços realitzats per millorar els rendiments, fet que s'ha traduït en importants reduccions dels costos. Durant els darrers 20 anys, el preu de venda ha augmentat la meitat del que ho

ha fet la inflació (46% enfront d'un 86%). Cal tenir en compte que les amortitzacions tenen una gran incidència en els costos, circumstància que, unida al fet que l'envàs de vidre és funcionalment molt indiferenciat, fa que el preu sigui molt ajustat i que els beneficis provenguin més del volum que no pas del marge. Aquesta és la raó que explica que les empreses treballin més en reduir els costos i diluir les despeses fixes que en una major producció. A causa del baix cost unitari, la incidència que té el cost de transport en el preu final quan l'envàs està buit, és molt important. Això fa que no sigui un producte fàcilment

exportable i que preferiblement es vengui en el mercat nacional. Aquesta mateixa raó és la que explica que els principals mercats internacionals siguin els del nostre entorn proper com Bèlgica o França. No pot dir-se el mateix quan el que es transporta és un producte envasat, d'aquí que un dels objectius de la indústria vidriera sigui aconseguir que els productes a doll (granel) s'envasin i després s'exportin, permetent d'aquesta forma que el valor afegit es quedi al mercat nacional. Finalment, cal dir que la indústria dona suport al reciclatge de vidre, aconseguint posar en marxa un circu-

Producció del sector del vidre*

Variació anual en percentatge



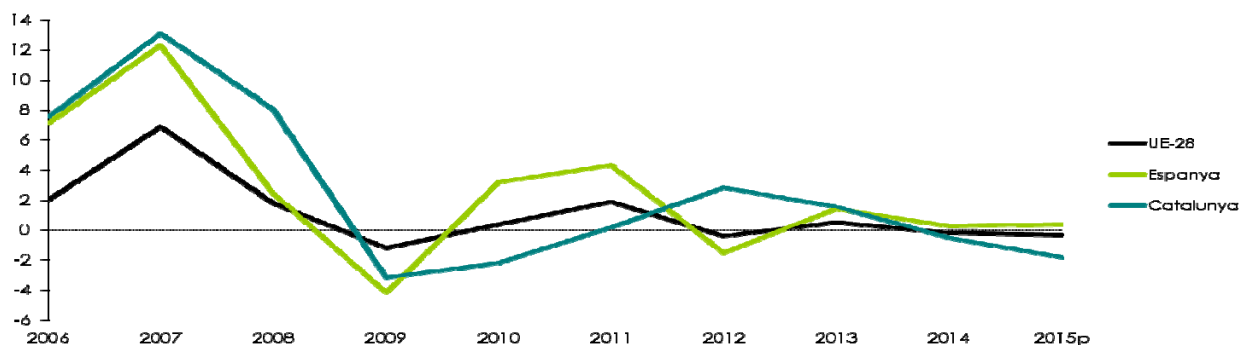
* Correspon al capítol de la CNAE 23.1

(p) Dades provisionals

Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials al sector del vidre*

Variació anual en percentatge



* Correspon al capítol de la CNAE 23.1

(p) Dades provisionals

Font: IDESCAT i Eurostat

ít integral. La indústria del vidre buit dissenya, fabrica i comercialitza envasos que són idonis per al sistema integral de reciclatge. Actualment, per a la fabricació dels envasos de vidre s'utilitza un 50% de casc (vidre reciclat).

Evolució del sector el 2015

Internacional

La **producció** del sector del vidre al conjunt de països que formen la Unió Europea va créixer un 0,5% en termes reals l'any 2015, un creixement més moderat que el 3% registrat l'any 2014. Per tant, després del repunt de l'activitat que es produeix per la fi de la crisi, el sector torna a registrar un creixement molt feble derivat de la debilitat del creixement econòmic a Europa. Els **preus** de producció, per la seva banda, registren un lleuger des-

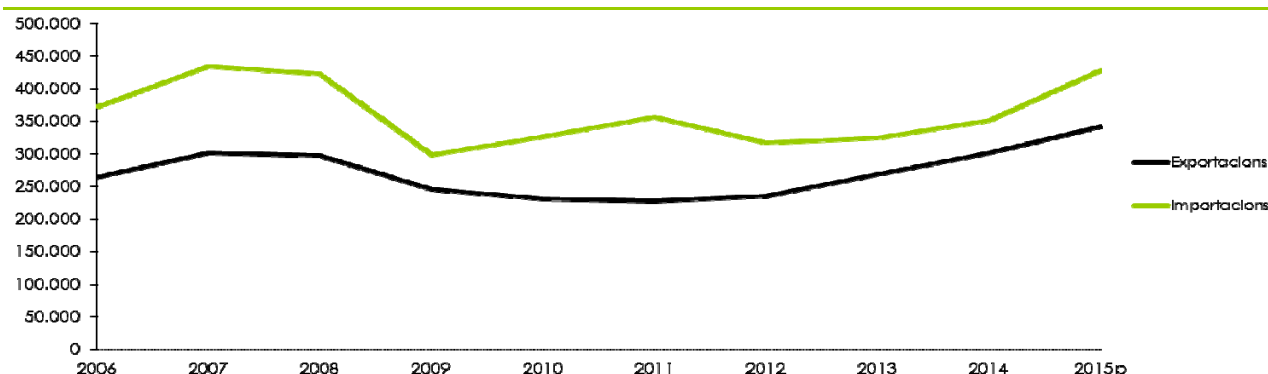
cens, del -0,3%, que repeteix el patró d'evolució de l'any 2014.

El segment més important dins la indústria europea del vidre és l'envàs de vidre o **vidre buit**, que representa més del 60% de la producció total del sector. Els principals productes fabricats són ampolles i pots de vidre que es destinen a l'envasat d'aliments i begudes, perfumeria, cosmètica i farmàcia. La Unió Europea és la principal regió productora d'envasos de vidre buit a tot el món. Aquest sector està format per al voltant de 150 plantes de producció a Europa i proporciona feina directa a unes 50.000 persones, a la vegada que crea oportunitats d'ocupació al llarg de tota la cadena de subministrament.

El segon subsector més important és el **vidre pla**, amb un pes al voltant del 22% de la producció total de vidre a la Unió Europea. Aquesta branca cobreix la producció de vidre flotat i vidre laminat. El sector ocupa directa-

ment 12.500 persones en la fabricació del vidre i 90.000 més en el tractament de vidre per a la construcció i l'automòbil. La fabricació de vidre pla a tot el món està dominat per cinc grans grups, que són: Asahi (Japó), Pilkington (Regne Unit), Saint-Gobain (França), PPG Industries (EUA) i Guardian Industries (EUA). Dins el vidre pla, el segment del vidre laminat representa al voltant del 5% de la producció total del sector i s'utilitza per als hivernacles hortícoles, amb fins decoratius i en aplicacions on la llum es dispersa, per exemple, mampares de vidre i finestres dels banys. El vidre flotat representa l'altre 95% de la producció de vidre pla i s'utilitza principalment en les indústries de la construcció (80%) i l'automoció (20%). Segons Eurostat, l'índex de producció industrial del segment de fabricació de vidre pla va registrar una evolució força negativa a la Unió Europea, amb un descens del 5,6% en volum, mentre que el segment de manipulació i transformació del vidre pla va regis-

Comerç exterior del sector del vidre*. Catalunya
Milers d'euros

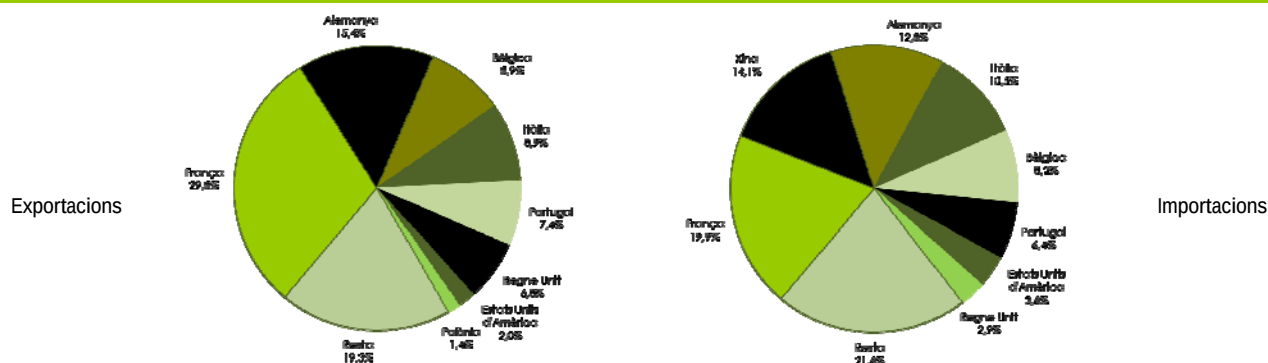


* Correspon al capítol de la CNAE 23.1

(p) Dades provisionals

Font: IDESCAT i Eurostat

Països destinataris de les exportacions i d'origen de les importacions catalanes del sector del vidre*. 2015 (p)
Percentatge



* Correspon al capítol de la CNAE 23.1

(p) Dades provisionals

Font: IDESCAT i Eurostat

trar un ascens del 2,9%, si bé lleugerament inferior al 4% experimentat l'any anterior. Per la seva banda, els preus de producció es van mantenir estables a tots els segments per tercer any consecutiu.

Espanya i Catalunya

L'any 2015, l'evolució del sector del vidre s'emmarca en un context caracteritzat per una intensa recuperació de la demanda interior a Espanya i pel bon comportament de les exportacions, gràcies a l'augment de competitivitat que ha registrat el sector i a la depreciació de l'euro. Com a resultat d'això, la **producció** del sector del vidre a Espanya va créixer un 4% en volum, confirmant així que el sector ha deixat enrere la recessió. Cal recordar que el 2014 va ser el primer any que el sector va registrar una evolució positiva, amb un augment de l'1,4% de la producció, després de tres anys consecutius de descensos. Per la seva banda, els **preus** de producció del sector del vidre van créixer tímidament, un 0,4%, en contrast amb

la tendència descendent que es va registrar a Europa.

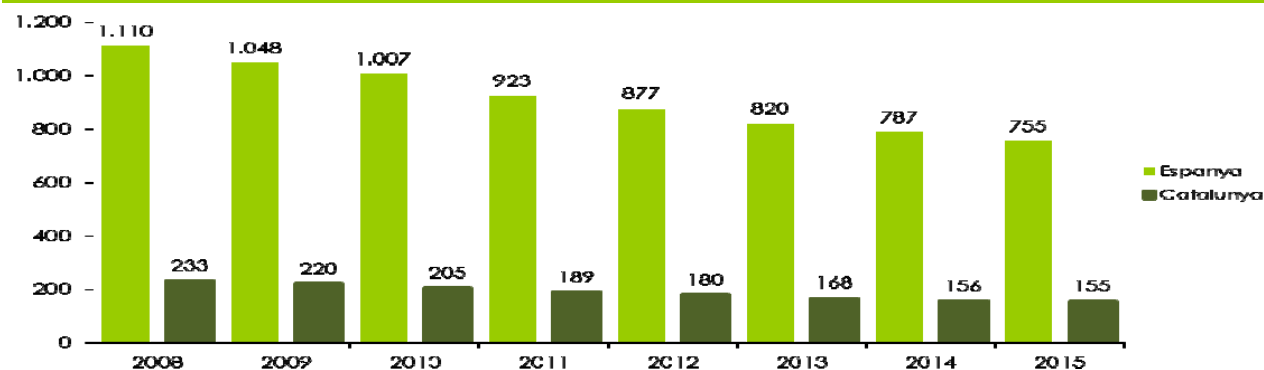
A Catalunya, en canvi, l'evolució del sector no ha estat tan positiva el 2015. Segons l'índex de producció industrial, el volum de fabricació va disminuir un 0,2%, que se suma al descens de l'1,3% registrat el 2014. Els preus de producció, per la seva banda, van registrar un descens més acusat que a Espanya i Europa, que va ser del -1,8%.

Pel que fa als mercats exteriors, les **exportacions** de vidre i productes de vidre del conjunt d'Espanya van ser de 1.227 milions d'euros el 2015, dels quals 342 milions van ser exportacions catalanes (el 28%). Amb relació a l'any anterior, les exportacions espanyoles van créixer un 9,3% nominal, mentre que les catalanes van experimentar una evolució encara més positiva, del 13,2%. Aquest augment de les vendes a l'estranger realitzades per les empreses catalanes s'explica per l'extraordinari creixement que van experimentar els tres principals mer-

cats-destins que són: França (augment del 10%), Alemanya (28%) i Bèlgica (34%). Aquests tres països concentren el 54% de les exportacions catalanes de vidre, fet que demostra l'elevada dependència del mercat europeu. Per contra, les exportacions a Itàlia i Portugal, que són els següents dos mercats en importància, van registrar un descens de les exportacions (del 2% i el 5%, respectivament). A diferència del que succeeix a Catalunya, el mercat més important per a les exportacions espanyoles és Portugal. Aquest fet té arrels històriques a causa de la major proximitat i, per tant, els menors costos de transport de la mercaderia.

Per la seva banda, les **importacions** estatals de vidre i productes de vidre van ser de 1.390,7 milions d'euros el 2015, un 16,9% més que l'any anterior, de les quals un 31% són importacions catalanes. Concretament, les importacions de vidre a Catalunya van ser de 428,5 milions d'euros, un 21,8% més que l'any anterior, reflectint en bona part la recuperació de la demanda

Nombre d'empreses de vidre i fabricants de vidre
Dades a 1 de gener



* Correspon al capítol de la CNAE 23.1
Font: INE (Directorio Central de Empresas, DIRCE)

Afiliats a la Seguretat Social en el sector del vidre*. Catalunya i Espanya
Mitjanes anuals



* Correspon al capítol de la CNAE 23.1
Font: Departament d'Empresa i Coneixement, a partir de les dades de l'INSS

interna que s'ha produït aquest any al nostre país. França va treure-li el liderat a la Xina com a principal país importador de vidre a Catalunya el 2015, gràcies a l'extraordinari augment que va registrar aquest país (58%), superant àmpliament els creixements també força positius de la Xina (12%), Alemanya (15%), Itàlia (10%), Bèlgica (7%) i Portugal (13%). Cal destacar la forta concentració de les importacions catalanes de vidre, atès que els quatre principals països importadors sumen el 57,3% de les importacions totals del sector. Concretament, França concentra gairebé el 20% de les importacions catalanes, Xina el 14%, Alemanya el 13% i Itàlia el 10%. Fora de la Unió Europea, el principal país importador a banda de la Xina és els Estats Units, que amb una importació de 15,5 milions d'euros va registrar un increment interanual del 51% respecte al 2014.

La balança comercial del sector a Catalunya en termes monetaris continua sent deficitària i, a més, s'amplia respecte a l'any anterior com a resul-

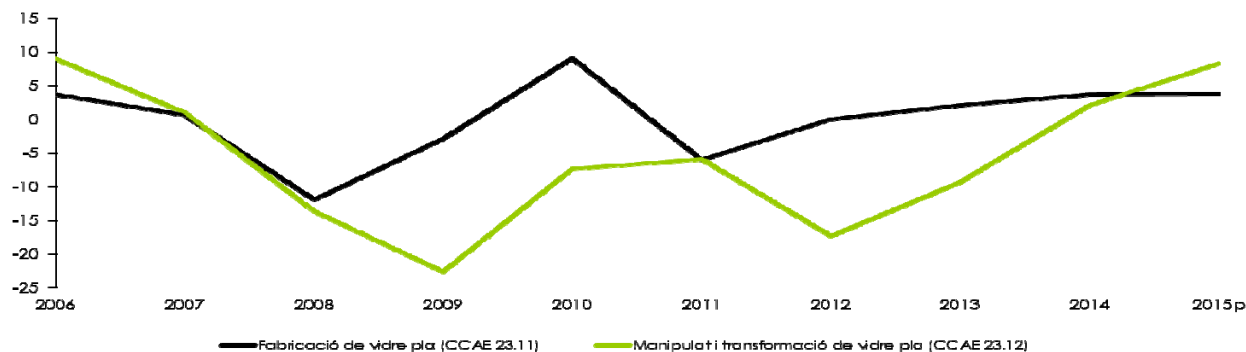
tat de l'extraordinari creixement de les importacions el 2015, que ha superat el bon comportament de les exportacions. Com a resultat d'això, la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) es redueix des del 86% el 2014 al 80% el 2015.

El nombre d'**empreses** amb assalariats de la branca del vidre ha patit una reducció del 33% des de l'inici de la crisi. Si l'1 de gener del 2008 hi havia 233 empreses del sector a Catalunya, a principis del 2015 només n'hi quedaven 155. A més, la tendència descendent ha estat ininterrompuda durant tot aquest període. A Espanya, el nombre d'empreses també s'ha anat reduït progressivament, passant de 1.110 el 2008 a 755 el 2015, fet que suposa una caiguda acumulada del 32%, similar a la registrada a Catalunya. Actualment, el 20,5% de les empreses del sector en territori espanyol es concentren a Catalunya, la comunitat capdavantera, per davant de la Comunitat Valenciana, amb 106 empreses, la Comunitat de Madrid, amb 100 empreses, i Andalusia, amb 87.

Tanmateix, es remarcable que, el darrer any, Catalunya sigui la comunitat on menys empreses han desaparegut, només una, enfront de les 10 que han tancat a Andalusia, 8 a Madrid i 5 a la Comunitat Valenciana.

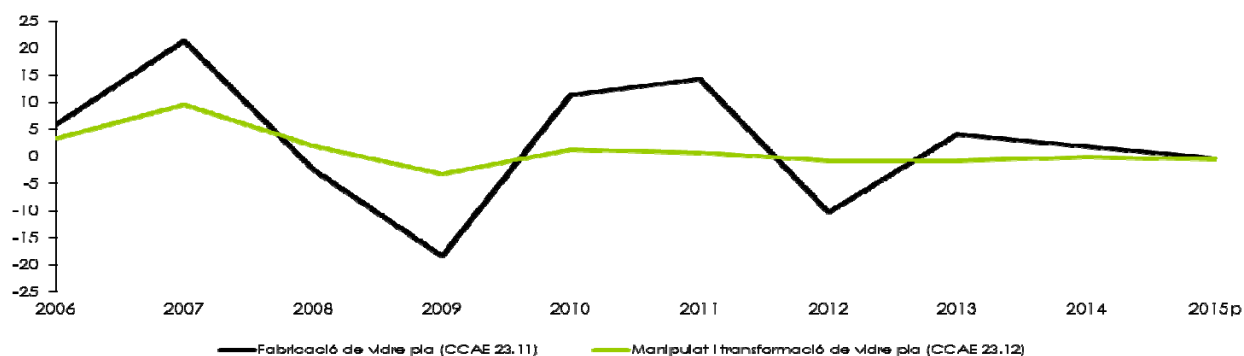
Diversos factors expliquen la continua destrucció de teixit empresarial que s'ha produït els darrers anys tant a Catalunya com a Espanya. En primer lloc, la forta competència derivades de les importacions de baix cost que procedeixen de les economies emergents, sobretot de la Xina, a la qual se suma la normativa mediambiental cada vegada més estricta a la Unió Europea i que no s'aplica als països en vies de desenvolupament, i els elevats preus de l'energia que han caracteritzat els darrers anys. Ara bé, el 2014 s'observa un lleuger repunt de l'activitat del sector, resultat tant de les millors perspectives econòmiques, com de la caiguda del preu del petroli que s'ha produït els darrers mesos del 2014 i durant tot el 2015, així com de l'evolució favorable del sector de la construcció, un dels principals cli-

Producció del subsector del vidre pla. Espanya
Variació anual en percentatge



(p) Dades provisionals
Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials del subsector del vidre pla. Espanya
Variació anual en percentatge



(p) Dades provisionals
Font: IDESCAT i Eurostat

Reciclatge del vidre buit

El vidre és el material més avançat en matèria de reciclatge gràcies a un sistema de recollida i reciclatge molt desenvolupat, a les facilitats de reutilització que ofereix, i al avantatge ambiental que presenta –no genera contaminació de cap tipus, és plenament reutilitzable com a primera matèria de nous envasos, i és reciclable al 100%. El 80% del vidre recollit per al seu reciclatge s'utilitza una i altra vegada per produir noves ampolles de vidre amb el sistema integral de reciclatge.

Per tot això, la taxa mitjana de reciclatge de vidre buit a Europa és la més alta dels productes reciclables, assolint el 73% l'any 2013 segons la Federació Europea d'Envasos de Vidre (FEVE). Amb més de 25 milions d'envasos de vidre reciclats, la indústria es manté com un dels millors d'Economia Circular. Els països amb una taxa de reciclatge més alta d'Europa són Dinamarca, Suècia, Bèlgica, Luxemburg, Àustria i Alemanya, superant el 90% en tots els casos i arribant fins al 98% a Dinamarca. Per la seva banda, Itàlia (76%), Països Baixos (79%) i Malta

(21%) han registrat un major creixement respecte a anys anteriors, mentre que els països de l'Est han anat retallant distàncies a mesura que la indústria ha reforçat els seus esforços mediambientals en països com Estònia, Eslovènia, Eslovàquia i Croàcia. A Espanya, la taxa de reciclatge ha pujat des del 67% del 2012 fins al 70% del 2013, molt a prop de la mitjana europea. Espanya contribueix així en un 8,5% al total del reciclatge europeu de vidre, situant-se com el cinquè país d'Europa, per darrere d'Alemanya, França, Itàlia i el Regne Unit. En definitiva, Europa s'ha convertit en el continent amb les taxes de reciclatge més altes del món. Cal recordar que el 23 de juliol del 2014, la Comissió Europea va proposar un nou objectiu de reciclatge obligatori per a tota la Unió Europea del 70% dels residus urbans d'aquí al 2030. Amb aquesta mesura s'aconseguirà, a més de millores mediambientals, un augment del PIB de prop d'un 1% i es crearan dos milions de llocs de treball.

Reciclatge de vidre a Espanya

Tones

	Vidre contenidors ¹	Vidre altres fonts ²	Total ³	Kg/Hab ⁴
2009	708.312	38.919	747.231	15,3
2010	709.996	2.240	712.236	15,1
2011	678.743	2.440	681.183	14,4
2012	683.255	77.394	760.649	14,5
2013	687.683	129.604	817.287	14,6
2014	694.325	143.214	837.539	14,8

¹ Es refereix a vidre recollit als contenidors ubicats als municipis

² Es refereix al vidre recollit per altres fonts (vidre reciclat en altres canals diferents a la recollida municipal)

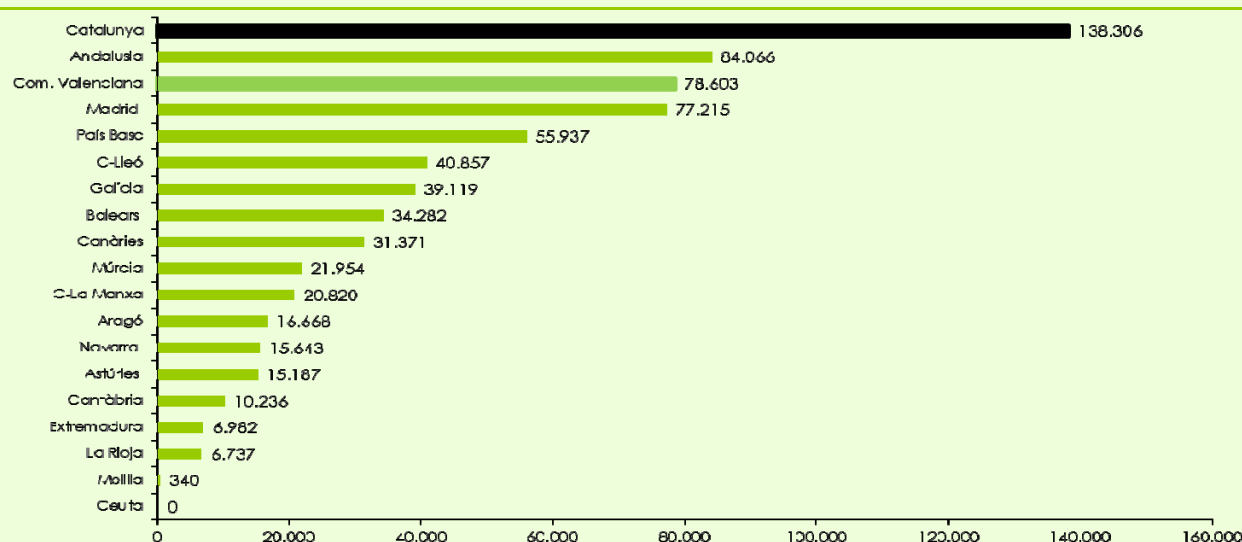
³ Dada que es refereix al vidre d'origen domèstic o municipal que procedeix del contenidor tipus iglú i de plantes de selecció

⁴ Es refereix al vidre d'origen domèstic o municipal que procedeix del contenidor tipus iglú, dividit entre el nombre de ciutadans

Font: Ecovidrio

Recollida de vidre en contenidors . 2014

Tones



Font: Ecovidrio

El reciclatge de vidre impacta directament sobre l'empremta mediambiental de la indústria de l'envasat de vidre, permetent l'estalvi d'energia i matèries primeres així com la creació de més de 125.000 llocs de treball estables a nivell europeu.

El 2014, els espanyols van reciclar un total de 694.325 tones de vidre, segons Ecovidrio, associació sense ànim de lucre que gestiona el reciclatge de vidre dipositat en els contenidors de tota Espanya. Al volum de vidre recollit en contenidors, s'hi ha de sumar el procedent de plantes de selecció, que va ser de 143.214 tones el 2014. En total, el vidre gestionat per Ecovidrio al territori espanyol va ser de 837.539 tones el 2014, un 2,5% més que a l'exercici anterior.

Catalunya continua sent la comunitat líder en volum de reciclatge de vidre buit a Espanya, amb un pes relatiu del 19,9%, a molta distància de les següents que són Andalusia (12%), Comunitat Valenciana (11,3%) i Madrid (11,1%). La taxa de recollida per habitant oscil·la entre la màxima de Balears (31,1 kg/hab.) i la mínima d'Extremadura (6,3%). Catalunya és la cinquena comunitat més conscienciada amb una taxa de recuperació de 18,4 kg/hab., només per darrera de Balears —molt influ-

encià per la importància del sector turístic—, i les comunitats del nord, País Basc, Navarra i La Rioja.

A Catalunya, es van recollir 138.306 tones de vidre per aportació ciutadana, pràcticament la mateixa quantitat que l'any anterior. Des de l'inici de la crisi, el nombre de tones recollides ha anat en descens, acumulant una caiguda del 13% entre 2008 i 2014. En canvi, els punts de recollida han anat creixent any rere any, fins arribar als 32.994 iglús arreu del Principat —549 més que l'any anterior—, fet que ha permès continuar reduint la ràtio d'habitants per iglú, fins a 228.

Al conjunt d'Espanya, Ecovidrio va instal·lar 5.794 nous punts de recollida durant el 2014, assolint una xifra total de 194.878 contenidors. Espanya és actualment el país amb una major dotació de contenidors per habitant d'Europa, amb una ràtio d'un iglú per cada 240 ciutadans. Des de 1998, la dotació de contenidors ha crescut més d'un 200%, aconseguint que actualment qualsevol ciutadà tingui un contenidor a 150 metres aproximadament.

Recollida de vidre en contenidors a Espanya i Catalunya
Milers de tones



Font: Ecovidrio

ents de la indústria del vidre, a la qual se sumen altres com l'alimentació i l'automòbil. Tot això explica que el sector comenci a mostrar perspectives de futur més favorables, fet que acabarà frenant el tancament de petites empreses.

Malgrat la desaparició d'una part del teixit empresarial, l'**ocupació** al sector comença a donar senyals de recuperació. Concretament, el nombre d'afiliats a la Seguretat Social en el sector del vidre a Espanya va augmentar fins a les 17.707 persones el 2015, un 1% més dels que hi havia un any enrere. Aquest augment trenca la tendència descendent que s'havia registrat durant els darrers anys. Per a Catalunya no hi ha informació disponible de

l'evolució el 2015. Les darreres dades corresponen a l'Enquesta industrial d'empreses de l'INE del 2014, i encara mostren un descens de l'ocupació, si bé cada vegada més suau. Així, el nombre d'ocupats al sector del vidre era de 3.158 persones l'any 2014, un 0,4% inferior a la xifra de l'exercici anterior. Cal assenyalar que entre el 2008 i el 2014, el sector ha perdut un 38% d'ocupació a Catalunya i un 36% a Espanya, motiu pel qual el Principat pràcticament ha mantingut constant el seu pes específic dins l'Estat entorn al 19%.

Finalment, l'esforç **inversor** de les empreses del sector del vidre també s'ha vist seriosament afectat per la situació econòmica i la crisi pròpia del sector.

L'any 2014, la inversió en actius materials de les empreses del sector al conjunt d'Espanya va ser de 128,3 milions d'euros, i un 10,9% es va realitzar a Catalunya. Concretament, la indústria del vidre va fer unes inversions al Principat de 13,98 milions d'euros el 2014, un 23% menys que l'any anterior quan es van invertir 18 milions d'euros. Cal tenir en compte que la inversió realitzada el 2014 és menys de la meitat de les del 2009 i només el 15% de la xifra del 2008. Com a resultat d'això, l'esforç inversor realitzat pel sector amb relació a la seva facturació va baixar des del 10,7% el 2008, any en què es va assolir un màxim històric, fins al 2,4% el 2014.

Evolució dels subsectors el 2015

Subsector del vidre pla

El volum de **producció** de vidre pla va registrar una evolució positiva i més favorable que l'any anterior. Segons l'índex de producció industrial del 2015, informació únicament disponible per a Espanya, el segment del vidre pla manipulat i transformat va experimentar un creixement del 8,3% respecte a l'any anterior, mentre que el segment del vidre pla en brut va registrar un augment lleugerament inferior, del 3,8%, si bé cal tenir en compte que la importància d'aquest darrer és inferior a la del primer. El 2015, tant l'un com l'altre, van tenir un millor comportament a Espanya que al conjunt de la UE-28.

Aquesta recuperació en el volum de producció del sector respon a un

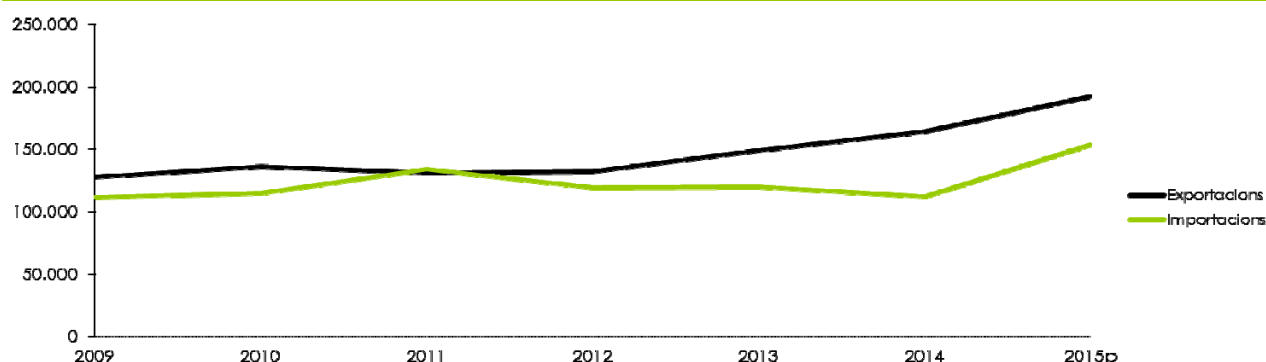
augment de la **demanda interna**, que creix el 2015 per segon any consecutiu, i també a una forta expansió de les exportacions.

El comportament dels tres principals **sectors consumidors** de vidre pla ens donen una idea de l'evolució de la demanda interna. El principal sector consumidor és la construcció que, tot i que amb la crisi ha anat disminuint el seu pes, continua absorbint al voltant del 60% de la demanda total de la producció de vidre pla, distribuïda en proporcions similars entre el que es coneix amb la denominació de vidre exterior –per a l'edificació– i de vidre interior. El segon sector consumidor de vidre més important és la indústria de l'automòbil, que absorbeix més del 20% del vidre total. Cal tenir en compte que cada vehicle porta incorporat com a mitjana uns 4-5 m² de vidre. Precisament són aquests dos sectors, la indústria de l'automòbil i la construcció, els principals protagonistes de la recuperació de la indústria del vidre pla al nostre país. D'una banda,

el nombre d'habitatges en construcció a Catalunya el 2015 ha augmentat un 28% respecte a l'any anterior, situant-se en 12.428 habitatges. De l'altra, el 2015 es van fabricar a Espanya 2.217.691 vehicles automòbils, un 17% més que l'any anterior. Aquesta xifra supera en un 46% el mínim de producció que es va registrar l'any 2012, amb 1.515.813 vehicles. La intensa recuperació tant de la fabricació de vehicles com de la construcció d'habitatges, és el que ha permès recuperar la demanda de vidre pla en el mercat nacional. Finalment, el tercer sector consumidor de vidre més important és el dels mobles i decoració, que absorbeix prop del 20% de vidre pla, un sector que depèn en bona mesura del comportament de la construcció i de la renda disponible de les llars.

Els **preus** de producció van seguir una evolució descendent a Espanya, tant en el segment dels transformats de vidre (-0,5%) com en el de vidre en brut (-0,3%), segons l'índex de preus

Comerç exterior del subsector del vidre pla*. Catalunya
Milers d'euros

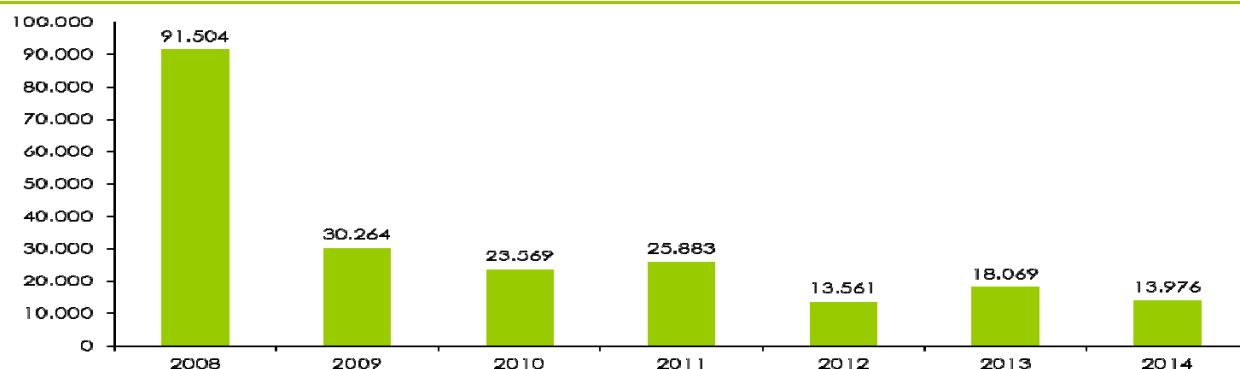


* Correspon a la suma dels capítols CNAE 23.11 i 23.12

(p) Dades provisionals

Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Inversió en actius materials del sector del vidre*
Milers d'euros



* Correspon al capítol de la CNAE 23.1

Font: INE i IDESCAT, a partir de l'Enquesta Industrial d'Empreses

industrial. Aquesta evolució baixista es dona en bona part com a resultat de la reducció dels costos energètics, que suposen una part important dels costos de producció del vidre pla, així com d'una reducció dels costos de personal que s'han ajustat durant la crisi.

Però, malgrat aquesta reducció de costos, les empreses mantenen uns marges empresarials estrets perquè han hagut de fer front durant anys a intenses pujades de costos energètics que no s'han pogut repercutir sobre els preus finals, i a la vegada a una intensa competència exterior. Això dificulta que les empreses d'aquest segment realitzin les **inversions** necessàries de renovació i modernització d'equips, automatització de la composició, canvis de sistemes de combustió i substitució de forns, unes inversions que, d'altra banda, són necessàries per augmentar o, al menys, mantenir la competitivitat. Malgrat això, tant a Catalunya com a Espanya, algunes empreses molt orientades a l'exportació estan començant a invertir preveient una recuperació

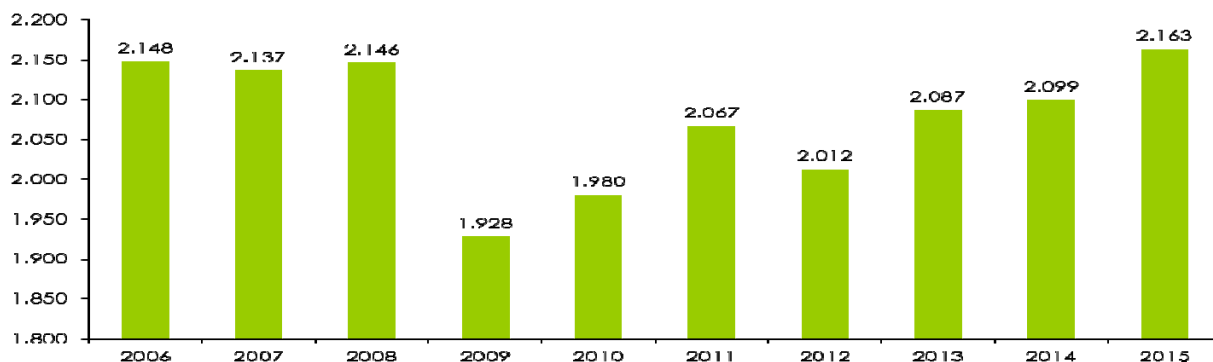
del mercat. Cal recordar que la inversió en nova maquinària és fonamental en el sector perquè les aplicacions del vidre pla incorporen prestacions tècniques cada vegada més sofisticades, quant a aïllament, seguretat, resistència i resposta davant de condicions extremes, etc. Les tendències actuals de l'arquitectura moderna i de l'interiorisme també estan motivant inversions en recerca i desenvolupament en el subsector. Les tendències d'avantguarda són el vidre decorat en diferents variants, panells fotovoltaics, mobiliari en vidre i vidre orgànic. Finalment, la necessitat d'una construcció sostenible on l'estalvi energètic sigui la gran prioritat està adjudicant un nou paper als envidraments, amb unes prestacions de control solar, aïllament tèrmic i resistència al foc, entre d'altres, que ha donat lloc a una nova generació de vidres de capes, preàmbul dels futurs vidres intel·ligents.

Com s'ha dit, l'augment de les exportacions ha estat un factor cabdal per explicar la recuperació del sector. Així, les **exportacions** catalanes de

vidre pla el 2015 van ser de 192,2 milions d'euros, xifra que és un 17% superior a la registrada un any abans. Però cal diferenciar l'evolució per segments perquè les exportacions de vidre transformat (que representen el 94% del total) experimenten un augment del 17%, mentre que les de vidre en brut (que són el 6% restant) pugen un 9%. Respecte al conjunt de les exportacions espanyoles, les catalanes representen el 35,2% l'any 2015, el percentatge més elevat des de l'inici de la crisi. Això és degut al menor creixement que experimenten les exportacions espanyoles de vidre pla (un 8% el 2015). Malgrat les bones perspectives que s'observen en les exportacions del sector, el percentatge que representen les vendes a l'estranger sobre la producció nacional, tant de vidre brut com de vidre transformat, encara és reduït a conseqüència dels elevats costos de transport i de l'existència de normes tècniques específiques en alguns països de la Unió Europea, que dificulten l'accés dels productors nacionals. També es deu a una manca de tradició exportadora de les empreses del sector,

Producció de vidre buit a Espanya

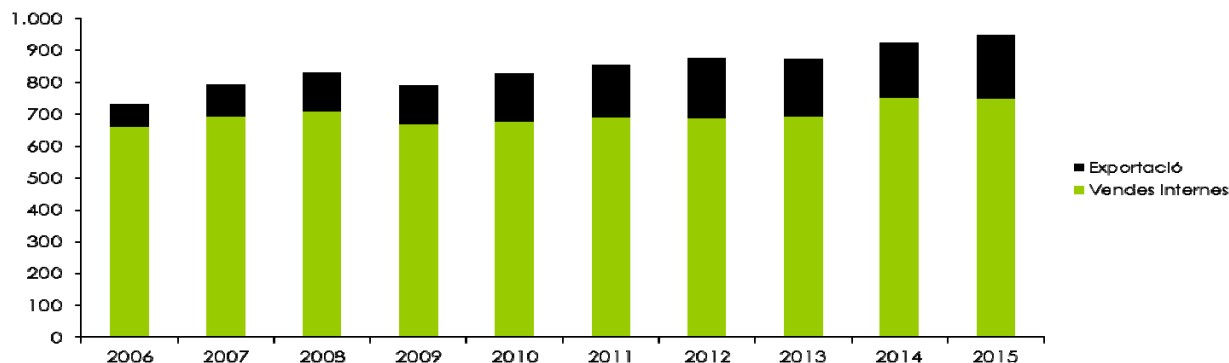
Milers de tones



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI)

Facturació del sector del vidre buit a espanya

Milers d'euros



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI)

fet que està començant a canviar forçosament per la intensa caiguda del mercat nacional.

Per la seva banda, les **importacions** catalanes de vidre pla van assolir els 153,9 milions d'euros el 2015, un 37% més que l'any anterior, evolució que contrasta amb el descens observat el 2014. En el cas de les importacions, els transformats de vidre pla representen el 81% de les compres totals a l'exterior i van créixer un 25% respecte el 2014, mentre que les importacions de vidre brut, que representen el 19%, experimentaren un ascens del 128% (és a dir, es van més que duplicar). Aquest important augment de les importacions respon a la recuperació dels sectors demandants de vidre, ja sigui la construcció o l'automòbil, així com del tipus de canvi ja que la depreciació de l'euro s'ha traduït en un encariment de les importacions procedents de fora de l'àrea euro. A més, cal dir que les importacions catalanes de vidre van passar de ser el 28% de les realitzades pel conjunt de l'Estat espanyol el 2014 a representar el 31% el 2015, a causa del menor

creixement de les importacions espanyoles (24%), si bé també van tenir un creixement destacat. Finalment, el saldo entre exportacions i importacions mostra un dèficit de la balança comercial de 86,4 milions d'euros el 2015, un 74% superior al de l'any anterior, i paral·lelament, la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) va baixar vuit punts fins al 80%.

Subsector del vidre buit

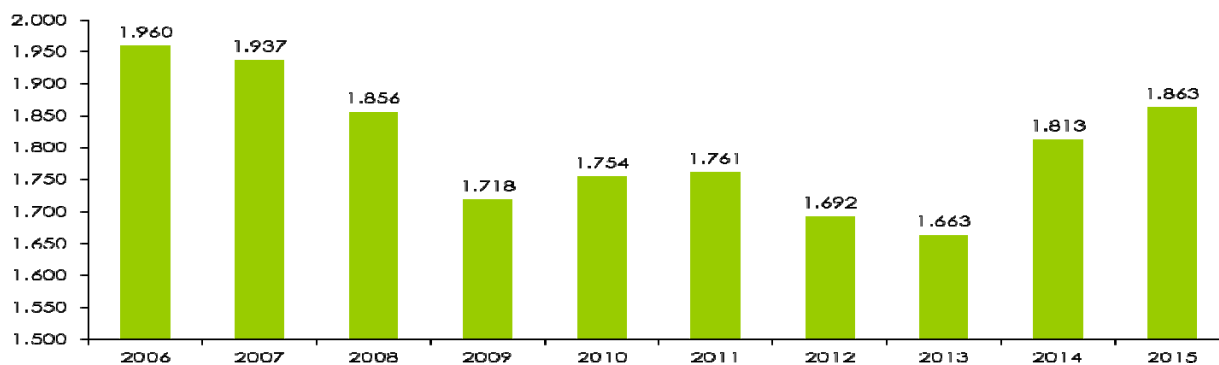
El segment del vidre buit va experimentar un creixement de l'1,5% el 2015 respecte a l'any anterior, segons l'índex de producció industrial del 2015 a Espanya (no disponible per a Catalunya). Per la seva banda, l'índex de preus industrials del mateix segment va registrar un descens moderat, del -0,2%, també al conjunt d'Espanya.

Segons dades de l'Asociación Nacional de Fabricantes de Envases de Vidrio (ANFEVI), les 13 fàbriques, pertanyents als cinc grups empresarials que integren pràcticament la totalitat

del subsector del vidre buit a Espanya, van produir 2.163,1 milers de tones el 2015, un 3% més que l'any anterior, recuperant així el volum de **producció** que hi havia el 2008. Aquest creixement de la producció es dona com a resultat d'un augment de la demanda interna, però sobretot per una forta recuperació de les exportacions, que creixen un 17,1%. Tanmateix, una part de l'increment de les vendes s'ha hagut de cobrir amb l'estoc acumulat, que ha passat de 550 milions de tones el 2014 a 529 el 2015, a causa del límit de capacitat productiva que tenen els forns instal·lats.

Cal recordar que aquest sector es caracteritza perquè la producció (oferta) s'adequa esglaonadament als increments de la demanda, atès que requereix la instal·lació de nous forns, fet que comporta una inversió molt elevada. En canvi, l'adaptació de la producció a caigudes de la demanda és més fàcil perquè es paralitza el funcionament dels forns que calgui. Aquesta peculiaritat fa que els ajustos de la producció a la baixa

Vendes de vidre buit al mercat espanyol
Milers de tones



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI)

Exportacions de vidre buit. Espanya
Milers de tones



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI)

puguin ser molt intensos, com va succeir el 2009, quan la producció va caure de cop un 10%. En canvi, des de 2010, la producció d'envasos de vidre s'ha anat recuperant fins assolir els 2,1 milions de tones de producció – el nivell que hi havia abans de la crisi –, i que és el límit de la capacitat productiva instal·lada per al conjunt del sector.

La intensa recuperació de les vendes a l'estranger ha fet que la **facturació** del subsector del vidre buit arribés a un màxim històric el 2015 (949 milions d'euros), un 2,7% més que l'any anterior, creixement que se suma al 6,1% registrat l'any 2014. La xifra total de facturació es divideix entre el 79% realitzada en el mercat interior i el 21% restant al mercat exterior. Però, mentre que la facturació a l'exterior va registrar un augment del 15,2% fins arribar a un màxim històric de 203 milions d'euros, les vendes interiors pràcticament es van estancar, situant-se en 746 milions d'euros.

En volum, però, les **vendes nacionals** van augmentar un 2,7%, fet que va permetre arribar als 1.862,6 milers de tones el 2015, una xifra que supera lleugerament la dada de 2008, just abans de la crisi. Aquest creixement del mercat intern respon al context de millora econòmica i recuperació del consum domèstic que ve caracteritzant l'economia espanyola des de l'any 2014.

Del total de vendes nacionals, el 82% van ser ampelles dirigides a contenir líquids (vins, caves, cerveses, licors, refrescos, sucs, aigües, etc.) i l'altre 18% foren envasos per a aliments. Les vendes d'ampelles va experimentar un creixement del 3,3% fins als 1.521,9 milers de tones, mentre que les d'envasos de vidre es van mantenir estables en 340,7 milers de tones, si bé continua sent una xifra històricament molt elevada. En termes monetaris, les vendes interiors van créixer molt poc en el segment de les ampelles (0,5%) i es van reduir en el dels envasos (-3,5%), fet que és indicatiu d'un descens dels **preus** de venda, que va ser d'un 2,8% en el cas de les ampelles i d'un 3,5% en els envasos. Cal dir que les inversions que estan realitzant les plantes productives estan repercutint en un producte més diferenciat i de

major qualitat que té la seva contrapartida en un preu més elevat. Per això, només és possible una reducció de preus si va acompanyada d'una contenció paral·lela dels costos de l'energia i de les matèries primeres, tal com ha succeït els anys 2014 i 2015.

Quant al mercat exterior, cal assenyalar el bon comportament de les **exportacions** tant d'envasos com d'ampelles, i tant en volum com en facturació, assolint en tots els casos un màxim històric l'any 2015. Concretament, les exportacions d'ampelles i envasos de vidre van registrar un augment del 17,1% en volum, fins als 485 milers de tones, i en termes monetaris un creixement del 15,2%, situant la facturació a l'exterior en 203 milions d'euros.

Com en anys anteriors, els productes més destacats en l'apartat de les vendes a l'estranger van ser els envasos per a vi i cava, tot i que les exportacions aparegueren força diversificades quant als articles. Les ampelles representen el 90,7% de les exportacions de vidre buit, mentre que els envasos són només el 9,3%. Tots dos segments van seguir una evolució molt positiva l'any 2015, però destaca sobretot el segment dels envasos de vidre, que van créixer un 44% en volum, fins a la vora dels 45 milers d'euros, si bé continua sent una part petita del total de les exportacions. Les exportacions d'ampelles, per la seva banda, van registrar un creixement del 14,9%, assolint les 440.000 tones. Aquesta evolució favorable de les exportacions d'ampelles de vidre s'explica en bona part per l'èxit d'internacionalització d'alguns productes nacionals, com és el cas del vi i el cava. Cal assenyalar que les exportacions de vidre buit han resistit força bé la crisi econòmica d'abast mundial, fet que és indicatiu de la bona competitivitat del sector. Les exportacions realitzades el 2015 són un 70% superiors a les del 2007. Com a resultat d'una evolució més positiva de les exportacions que de la producció, el pes que representen les vendes a l'exterior sobre la producció total s'ha anat ampliant des del 13% del 2007 fins al 20,7% del 2015, un nivell, però, que encara té recorregut a l'alça. Els principals països de destinació de l'exportació espanyola de vidre buit són

França (amb el 32% del total) i Portugal (el 25%).

Per la seva part, les **importacions** del subsector del vidre buit també van accelerar el ritme d'increment en comparació amb els darrers anys, en registrar un augment de vora del 9% al conjunt d'Espanya l'any 2015. Els països amb una quota més important dins les importacions de vidre buit són els països més propers geogràficament, encapçalats per Portugal (el 43% del total), i seguit per França, Alemanya, Itàlia i Turquia.

La recuperació econòmica, i especialment el consum de les famílies, és un incentiu perquè les grans companyies del sector continuïn invertint per cobrir la demanda, per millorar l'eficiència del procés de fabricació, per disminuir l'impacte ambiental i per ajustar costos, amb l'objectiu de que el vidre sigui una solució d'embalatge competitiva en comparació amb altres materials. Avui dia el vidre no és el material d'envàs més econòmic, però alguns estudis apunten que la demanda continuarà creixent en els propers anys per les característiques que ofereix: capacitat per preservar el producte, imatge saludable i possibilitat de reciclatge.

Esdeveniments empresarials

El grup **Vidrala**, a través de la seva filial Inverbeira Sociedad de Promoción de Empresas, va adquirir a principis del 2015 la companyia britànica Encirc Glass, fabricant d'envasos de vidre amb activitat a Irlanda i al Regne Unit, i que compta amb mil treballadors. Amb aquesta operació, Vidrala estendrà el seu posicionament en el mercat europeu dels envasos de vidre. A més, la multinacional francesa líder del sector del vidre va anunciar la creació a Madrid d'una delegació del grup per a tots els països mediterranis on opera, com Itàlia, Grècia, Portugal, Marroc, Algèria, Tunísia i Líbia. La multinacional vol consolidar la seva posició en el sector de l'automòbil i convertir-se en l'eix de l'activitat en la construcció sostenible. Cal recordar que el grup té tres centres

productius a Espanya: Albacete, Àlaba i Barcelona; mentre que a l'exterior té plantes a Portugal (adquirida el 2003), Itàlia (des de 2005) i Bèlgica (a partir de 2007).

GlassSur, empresa especialitzada en sistemes de protecció de vidres tallafocs, amb oficines a Sevilla, Barcelona, Madrid i Paris, va adquirir un taller a Cornellà on fabricarà la major part de l'alumini per acoblar amb el vidre i

que fins ara realitzava en tallers col·laboradors. La inversió per aquesta implantació industrial supera els 150.000 euros. Actualment, GlassSur ocupa 23 persones.

3.11. Materials de construcció

L'any 2015 va suposar per al sector dels materials de la construcció una molt lleugera recuperació, tot i que cal remarcar que es partia de xifres ja de per sí molt baixes dels nivells de producció i que, en alguns subsectors, se segueix produint a nivells semblants als dels anys 60 o, fins i tot, inferiors als de la crisi del petroli dels 70's. Tots els indicadors del sector de materials de la construcció per a aquest any van ser de signe positiu, amb l'excepció de l'ocupació, la qual, tanmateix, va caure a ritmes inferiors als dels anys anteriors. Pel que fa al sector exterior, les exportacions van augmentar lleugerament, empeses, sobretot, per la necessitat de seguir produint i mantenir les fàbriques actives. Les importacions, van augmentar més que les exportacions.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	-
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	++

Trets del sector

El de materials de la construcció és, segurament, un dels sectors industrials que depèn més clarament de l'evolució de la construcció. Tot i que això sembli una obvietat, cal tenir-ho en compte a l'hora d'analitzar-ne la seva evolució. En primer lloc, per les característiques intrínseques dels propis productes que conformen el sector, com són els alts costos de transport de la majoria de productes, fet que en dificulta, per exemple, les exportacions. I també perquè són productes que, rarament, es fan servir com a inputs per a altres branques industrials o de serveis.

El sector de la construcció es pot dividir en tres grans blocs: l'Obra civil, les activitats d'Edificació, tant residencial com no residencial i, per últim, les activitats de rehabilitació i manteniment d'edificis i construccions.

Les empreses constructores o de promoció immobiliària, que operen en qualsevol d'aquests segments, utilitzen inputs molt diversos que són subministrats per les empreses dels diferents subsectors de materials de la construcció. A la vegada, les empreses de materials de la construcció són de tipologia molt diversa, des de les que subministren els materials més bàsics, com ara ciment, calç, guix, pedra o marbres, fins a les que produ-

eixen materials semitransformats, com els morters o el formigó preparat, o les que ofereixen productes més sofisticats en la seva elaboració, com són els prefabricats de formigó o de fibrociment, els productes de terra cuita (com maons o teules), els productes ceràmics (rajoles, paviments, articles ornamentals, aïllants, etc.), o, fins i tot, els aparells sanitaris (piques, vàters, banyeres, etc.).

Tots aquests productes es poden classificar en set grans grups d'activitat que són: els productes ceràmics, les rajoles de València i rajoles de ceràmica, els productes de terra cuita, el grup que engloba el ciment, calç i guix, els elements de formigó, les indústries de la pedra ornamental i, finalment, el que es podria dir que és el calaix de sastre, que inclou els productes minerals no metàl·lics diversos.

El sector de Materials de la Construcció s'inclou sota l'epígraf 23 de la Classificació Catalana d'Activitats Econòmiques (CCAE). Aquest epígraf, però, també inclou la fabricació del vidre, que té un capítol propi en aquest Informe anual sobre la indústria a Catalunya. Així, les dades que es presenten en aquest capítol, en general corresponen a l'epígraf 23 menys el 23.1, que correspon a la fabricació del vidre. Quan no ha estat possible extreure les dades del subsector del vidre, s'indica al peu de taula, del gràfic o en el propi text.

En alguns segments concrets, les vendes a l'exterior poden arribar a assolir un pes significatiu, sobretot en aquells tipus de productes més valuosos o amb més valor afegit, com és el cas de les rajoles, alguns paviments, marbres o els aparells sanitaris, però també en d'altres casos on el producte no és segurament tan elaborat, com és el del ciment, però que la seva densitat i facilitat de manipulació de volums importants en forma de granel en fa competitiu el transport per via marítima.

Tot i així, també cal assenyalar que en el cas dels ciments, el mercat domèstic és, clarament, i amb molta diferència, el més important per als fabricants autòctons, mentre que les exportacions jugaven, fins fa poc, un paper subsidiari, entre d'altres raons, com a conseqüència dels baixos preus del mercat exterior. Per això, l'obertura cap a mercats exteriors en el sector del ciment era més un coixí per a amortir les dificultats dels mercats interns que no pas un objectiu en sí. Actualment, al voltant del 80% de la producció del sector es dedica a l'exportació, però segurament no com a conseqüència d'una estratègia d'internacionalització sinó pel fet que la demanda interna és tan dèbil que les vendes a l'exterior configuren la poca producció del sector. A més, en alguns subsectors s'ha perdut competitivitat internacional com a conseqüència d'una pujada dels costos de l'energia al nostre país i pels drets d'emissió de CO₂.

Pel que fa a algun altre producte, com és el cas del formigó preparat, per exemple, presenten clares dificultats a l'hora d'efectuar desplaçaments d'una certa importància, sigui pel fet de tenir un període molt limitat d'utilització o per tractar-se d'articles relativament voluminosos en proporció al seu pes i valor. Altres subsectors, com el dels productes de terra cuita i la majoria de prefabricats de formigó, es tracta de materials fràgils i amb unes certes exigències quant a la seva manipulació. Les empreses fabricants, per tant, estan molt supeditades a la marxa del sector de la construcció en l'àmbit domèstic i tenen moltes més dificultats per accedir als mercats exteriors, fins i tot els que ge-

ogràficament són relativament propers.

Evolució del sector de la construcció el 2015

El procés de caiguda del sector de la construcció des de principis de l'actual crisi econòmica és evident. L'any 2007, previ a l'inici de la crisi, el sector creixia al voltant d'un 10% anual. L'any 2008, va començar a presentar indicadors negatius que s'han arrossegat fins al dia d'avui. La caiguda es va iniciar en el subsector de l'edificació de nova construcció, que va disminuir gairebé un 19% aquell any, però, per contra, la rehabilitació i l'obra civil van aguantar i van presentar uns resultats encara positius. És a partir de l'any 2009 quan tots els subsectors de la construcció (edificació de nova construcció, rehabilitació i obra civil) presenten uns resultats negatius.

La dada més positiva, tal i com va passar el 2014, és l'augment de l'ocupació (tant tenint en compte l'EPA com les dades d'afiliació a la Seguretat Social). No obstant això, tenint en compte que des del 2007 s'han perdut més de 250.000 llocs de treball, segons l'EPA, i 200.000, segons la Seguretat Social, aquesta recuperació esdevé molt minsa. L'any 2013, la caiguda en l'afiliació al sector de la construcció va ser encara del 12%, mentre que el 2014 aquest ritme de caiguda es va reduir fins al 2,1%. El 2015, per contra, hi va haver més de 8.800 persones més afiliades a la Seguretat Social al sector de la construcció (un 5,4% més) i l'atur es va reduir en 13.500 persones.

No obstant això, els principals indicadors econòmics del sector de la construcció a Catalunya van seguir mostrant signe negatiu. Els indicadors indirectes d'activitat constructora (el consum aparent de ciment, la producció de formigó i els habitatges acabats) assenyalen que la producció al sector el 2015 ha estat, un any més, negativa.

El 2014, els indicadors avançats, com la licitació oficial d'obres i el nombre d'habitatges iniciats, semblaven indi-

Classificació del sector de materials de construcció

- **Productes ceràmics:** Articles ceràmics d'ús domèstic i ornamental, aparells sanitaris i ceràmics, aïlladors i peces aïllants de material ceràmic, etc.
- **Rajoles:** lloses per pavimentació o revestiment, peces per a mosaics, rajoles i llambordes no refractàries, lloses de terres cuites i de gres per pavimentació i revestiment
- **Productes de terra cuita:** maons, teules, curulls, tubs, conduccions d'argila no refractàries. Tub i altres elements de gres.
- **Ciment, calç, guix**
 - Ciments hidràulics Portland, aluminosos, naturals, etc.
 - Calç viva, apagada i hidràulica
 - Guix calcinat, escaiola i preparats de guix natural
- **Elements de formigó, guix i ciment**
 - Elements de formigó, ciment o pedra artificial per a la construcció (rajoles, maons, planxes, blocs, plaques, plafons, canonades, etc.)
 - Elements estructurals prefabricats de formigó, ciment o pedra artificial per a la construcció i obres públiques (bihues, biguetes, voltes, etc.)
 - Elements de guix per a la construcció (planxes, plaques, plafons, etc.)
 - Formigó fresc preparat
 - Morters en pols
 - Fibrociment i articles de fibrociment (plaques ondulades, altres plaques, plafons, teules, tubs, canonades, dipòsits, canalons, aigüeres, marcs de finestra, etc.)
 - Materials de construcció de substàncies vegetals aglomerades amb ciment, guix o altres aglutinants minerals
 - Altres productes de formigó, guix, ciment, i pedra artificial (estàtues, alts relleus i baixos relleus, jardineres, etc.)
- **Indústries de pedra ornamental per a la construcció**
 - Tallament, gravat, altres operacions d'adaptació i acabament de la pedra per al seu ús en la construcció i obres públiques
 - Fabricació de pedres artificials amb aglutinants sintètics
- **Fabricació de productes minerals no metàl·lics diversos:** fabricació de productes abrasius i d'altres productes minerals no metàl·lics.

car que el 2015 podria haver-hi un canvi de tendència del sector de la construcció cap a una alça de la producció i del nombre de treballadors, si bé encara feble, segons la Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC). El 2015, el nombre d'habitatges iniciats ha augmentat de manera important, un 61%, sempre tenint en compte que es parla de xifres molt baixes. El 2015, de fet, s'han iniciat 6.176 habitatges, amb prou feines un 5% dels que es van iniciar l'any 2007, punt àlgid de la construcció d'habitatges al nostre país.

Pel que fa a la licitació d'obres, el 2014 havia augmentat per segon any consecutiu, i ho va fer un 60,6%, si bé en termes absoluts només van ser 657 milions d'euros, una xifra que més que duplicava la de l'any 2013, però que quedava molt lluny dels creixements i les licitacions dels anys previs a la crisi. Des del 2007, la davallada de la licitació anual ha estat d'un 75%, és a dir, més de 5.400 milions d'euros. Per tant, aquest augment de la licitació pública durant el 2014 pot alleugerir la tendència negativa del sector en els propers dos anys, però de manera molt tènue.

El sector a Catalunya

El sector de materials de la construcció a Catalunya, de la mateixa manera que ha passat al conjunt de l'Estat, ha anat perdent no només ocupació sinó també empreses des que va esclatar la bombolla immobiliària i de la construcció i es va iniciar la crisi econòmica l'any 2007.

L'any 2015, hi havia a Catalunya, segons dades del DIRCE, 844 empreses, sense tenir en compte aquelles que produeixen vidre i productes derivats del vidre, 62 menys que l'any anterior, i gairebé un 30% menys que les que hi havia a l'inici de la crisi l'any 2008. Pel que fa a l'ocupació, segons dades d'afiliació a la Seguretat Social, el sector ocupa 7.114 persones. La caiguda en nombre d'empreses més important des de l'any 2008 ha estat en el subsector de la fabricació de productes ceràmics no refractaris i, sobretot, en el subsector del formigó, en el qual han desaparegut un terç de les 300 empreses que hi havia l'any 2008.

Les empreses de materials de la construcció suposen al voltant de l'1,7% de les gairebé 36.400 empreses industrials catalanes, un percentatge de gairebé la meitat del què suposa el mateix sector a la resta d'Espanya, on els materials de la construcció suposen al voltant del 3,24% de les empreses industrials espanyoles. A més, les empreses catalanes de materials de la construcció suposen un 10,6% de les espanyoles, un percentatge molt per sota del que suposa la indústria catalana sobre el total de la indústria espanyola (gairebé el 19%).

Les empreses de materials de la construcció ocupen l'1,7% dels treballadors del total de la indústria catalana, un percentatge lleugerament més baix que el dels darrers anys, en què els treballadors catalans d'aquest sector havien arribat a suposar un 3,5%. A més, el sector de materials de la construcció a Catalunya ocupa el 10,3% dels treballadors del sector a tot Espanya, una quota que ha anat decreixent amb el temps, fet que fa pensar que les empreses del sector a Catalunya han fet ajustos més importants en les seves plantilles que al conjunt de l'Estat.

La indústria catalana de materials de la construcció aporta un 11,9% de la xifra de negocis del sector al conjunt de l'Estat, una xifra molt semblant a la dels darrers dos anys però més de dos punts per sota del què suposava cinc anys abans, quan les empreses catalanes aportaven el 13,7%. Amb relació al conjunt de la indústria, el sector de materials de la construcció aporta un 1,1% de la xifra de negocis, un percentatge que no ha variat gaire en els darrers anys.

A Catalunya, l'estructura del sector de materials de la construcció és força similar a la del conjunt d'Espanya: es tracta d'un sector molt atomitzat, on gairebé el 85% de les empreses tenen menys de 10 treballadors, al voltant del 13% tenen entre 10 i 50 treballadors i un 2,2%, entre 50 i 100. El nombre d'empreses amb més de 100 treballadors és pràcticament insignificant. Aquesta configuració del teixit empresarial del sector és pràcticament idèntica a la d'Espanya, però, per contra, ha canviat molt respecte a l'inici de la crisi. En aquest sentit, doncs, just a l'inici de la crisi, el sector estava configurat per moltes més empreses entre 10 i 50 treballadors. De fet, les empreses entre 10 i 50 treballadors han estat les que han desaparegut, ja que l'any 2008 suposaven al voltant del 25% del total de les empreses del sector. Aquest canvi ha estat molt semblant a Espanya, on també el percentatge de les empreses entre 10 i 50 treballadors ha anat disminuint.

El grau d'atomització de l'activitat és més elevat en determinades branques, com la fabricació de productes d'argila, les indústries de la pedra natural o la fabricació de derivats del ciment i de productes ceràmics, degut a les menors barreres d'entrada que presenten quant a necessitats d'inversió. Per contra, els nivells de concentració de les indústries del ciment o de la ceràmica sanitària són molt elevats. En aquests subsectors hi opera un nombre reduït d'empreses, ja que es tracta d'activitats intensives en capital i amb un abast relativament limitat de l'àmbit de mercat.

Si s'observa l'estructura interna d'aquesta indústria a Catalunya, es pot veure que els segments del ciment i

El sector dels materials de construcció

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Establiments (2015)	844	2,3	10,6	7.933
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	1.434.325	1,1	11,9	12.003.280
Ocupats (persones, 2014)	7.114	1,7	10,3	69.111
VAB (milers d'euros, 2014)	404.107	1,4	11,1	3.638.246
Exportacions (milers d'euros, 2015)	478.238	0,7	10,4	5.114.958

Nota: inclou tot l'epígraf 23 de la CCAE menys el 231 (fabricació de vidre)

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística

del formigó concentren gairebé el 54% del total de la xifra de negoci del sector, uns 770 milions d'euros, amb un 20,6% i un 33,5%, respectivament. Tot i així, tant un subsector com l'altre han anat perdent pes dins del sector pel que fa a la xifra de negoci des de l'any 2008 ençà. L'any 2008, els subsectors del ciment i del formigó suposaven al voltant del 64% de la xifra de negoci del total del sector de materials de la construcció. De totes maneres, mentre la quota del sector del ciment s'ha mogut entre un 17% i un 20%, la caiguda més important ha estat en el subsector del formigó, que l'any 2008 suposava un 45,6% de la xifra de negoci i ara amb prou feines supera el 33%. Aquesta reducció s'explica, entre d'altres, per la caiguda de la producció del sector de la construcció i la poca capacitat d'internacionalització, donada l'especificitat del producte.

Pel que fa al subsector del ciment, aporta l'11,2% dels treballadors, un percentatge que també ha anat disminuint amb els anys, tot i que no tant com ho han fet altres indicadors en d'altres subsectors. Aquest fet demostra doncs, i com ja apunten algunes fonts del sector, que la reducció d'ocupació a les indústries del sector ha estat més ràpida que al sector del ciment, el qual ha alentit i endarrerit les pèrdues de llocs de treball.

El subsector del ciment i el de fabricació de productes abrasius i altres minerals no metàl·lics són els dos que més valor aporten ja que són els que menys mà d'obra ocupen i, per contra, són els que més aporten en relació amb la xifra de negoci. Aquest últim és el subsector que més pes ha guanyat en els darrers 5 anys. Mentre l'any 2008 només suposava el 9,6% de la xifra de negoci del sector, l'any 2014 va suposar una mica més del 13,4%.

Tot i així, el subsector dels productes ceràmics no destinats a la construcció ha tingut, en els darrers anys, un creixement espectacular i ha passat de representar un 9% de la xifra de negocis del sector el 2008 a aportar gairebé un 19% de la xifra de negocis actualment.

Si es té en compte el conjunt de productes ceràmics (rajoles, maons, teules, però també aparells sanitaris), aquest subsector ocupa al voltant del 26,4% dels treballadors de la indústria de materials de la construcció i suposa al voltant d'un 26,2% del volum de negoci, una xifra per sobre del què suposa la fabricació de ciment, tot i que tres punts per sota del què suposava un any abans.

Estimació del volum de negoci del subsector de materials de la construcció. Catalunya. 2014

	Milers d'euros	% sobre total subsector	% variació s/ any anterior
232.233 Productes ceràmics refractaris i per a la construcció	106.638	7,4%	-26,8%
234 Altres productes ceràmics (sanitaris, etc.)	269.261	18,8%	8,7%
235 Ciment, guix i calç	295.757	20,6%	27,1%
236 Elements de formigó	480.812	33,5%	7,9%
237 Tall i acabats de pedra	90.278	6,3%	-7,9%
239 Productes abrasius i altres minerals no metàl·lics	191.580	13,4%	4,1%
Total materials de construcció¹	1.434.325	100,0%	5,9%
Total indústria²	127.278.483	1,1%	5,9%

¹ No inclou la fabricació de vidre i productes derivats del vidre (epígraf CCAE 231)

² Es presenta el percentatge que la xifra de negoci del subsector de materials de la construcció suposa sobre el total de la indústria

Font: Dades estimades per a Catalunya a partir de l'Enquesta industrial d'empreses de l'INE per a Espanya

El 2015, però, les dades no semblen indicar una tendència a l'alça ni a la sortida de la crisi del sector. Així, el 2015 es van licitar obres per valor de 1.158 milions d'euros, un 33,5% menys que el 2014 i això tenint en compte que el 2015 ha estat any electoral tant en l'àmbit local com autonòmic i estatal, fet que encara fa témer més la sortida de la crisi.

Així doncs, les dades dels indicadors avançats del 2014 no es van transformar, el 2015, en una recuperació clara de l'activitat.

Pel que fa als **subsectors**, hi ha l'edificació (tant d'obra nova com rehabilitació) i l'obra civil. En els darrers anys, la principal característica del comportament del sector ha estat la caiguda, tant de l'edificació d'obra nova com d'obra civil i, per contra, la rehabilitació ha servit de coixí. Tot i així, com ja apunten algunes veus, la rehabilitació no ha estat un coixí suficientment important i no ha tingut la tirada que inicialment se li esperava, sobretot pel que fa al seu paper amortidor de la pèrdua de llocs de treball una vegada es va donar per acabat el boom del sector.

La construcció d'habitatges

El 2014, es van iniciar 3.846 habitatges nous, fet que suposa un creixement del 27% respecte a l'any anterior, però suposa una desena part dels habitatges que s'iniciaven, per exemple fa més de 25 anys. El 2015, com ja s'ha indicat, es van iniciar més de 6.000 nous habitatges, fet que suposa un creixement del 61% respecte als que s'havien iniciat l'any anterior. Tot i així, però, és una xifra molt petita en comparació amb els moments de màxima expansió del sector i, fins i tot, dels anys 90, previs a la bombolla immobiliària, quan, de mitjana, s'iniciaven prop de 40.000 habitatges l'any.

L'any 2014, de la mateixa manera que havia passat el 2012 i el 2013, la participació de l'habitatge públic en el total dels habitatges iniciats va tornar a caure. Així, mentre l'any 2009, més del 73% dels nous habitatges que es van construir van ser públics, el 2014 aquest percentatge va ser del 25,8%. Cal dir, però, que el percentatge que suposava l'habitatge protegit sobre el conjunt d'habitatge iniciat, l'any 2009, era fruit, sobretot, de la caiguda experimentada per l'habitatge lliure. En aquest sentit, la construcció d'habitatge protegit el 2014 no va caure sinó que pràcticament es van iniciar els mateixos habitatges públics que l'any anterior i, per tant, un any més, no es van arribar a començar ni una desena part dels habitatges protegits que s'iniciaven només 6 anys enrere.

El 2015 es van iniciar poc més de 1.000 habitatges protegits, una xifra lleugerament per sobre de la de l'any anterior, però que van suposar una quota molt més baixa sobre el total d'habitatges iniciats. Dels gairebé 6.200 habitatges iniciats el 2015, un 16,4% van ser protegits.

Obra civil

La licitació oficial d'obres efectuada per part dels diferents nivells de les administracions –Central, Autònoma i Local– proporciona una idea del ritme que a termini curt i mitjà pot seguir l'activitat constructora d'obra civil. Des del 2001 fins el 2006, el ritme de creixement de l'obra pública va ser força significatiu a Catalunya i va créixer a ritmes al voltant del 35% anual.

L'any 2015 es van licitar a Catalunya un total de 1.157,9 milions d'euros, fet que suposa un 33% menys del què s'havia licitat l'any anterior i trenca la tendència iniciada dos anys abans amb una certa recuperació, però que sembla que era més aviat un efecte dels calendaris electorals. Aquest volum de licitació suposa una quarta part del què es va arribar a licitar només 7 anys abans, punt màxim a Catalunya i a l'Estat.

Amb relació a l'administració inversora, l'any 2015, l'Estat va licitar un percentatge molt per sota del de l'any

anterior, un 28,8% en comparació amb el 33% del total de la licitació a Catalunya dels dos anys anteriors. Pel que fa a la Generalitat, el 2015 va licitar un percentatge una mica més elevat que el del 2014. Mentre el 2014 un 22% del total licitat a Catalunya havia estat licitat per la Generalitat, el 2015 aquest percentatge va augmentar fins al 26,7%. Per la seva banda, el 2015 l'administració local (Ajuntaments, Diputacions, Consells Comarcals, etc.) va licitar el 44,5% del total, un percentatge molt semblant al del 2014.

Amb tot, l'Estat va licitar a Catalunya un total de 333,4 milions d'euros dels gairebé 1.160 milions d'euros totals. La Generalitat en va licitar 309,4 i l'administració local en el seu conjunt, 516,1. En aquest sentit, doncs, cal esmentar la caiguda de la licitació de les tres administracions, en especial la local, que va disminuir un 34%. Aquesta caiguda es pot associar al fet d'haver licitat per sobre l'any anterior, any pre-electoral. Hi ha estudis que mostren que els cicles electorals provoquen un augment de la inversió (i per tant de la licitació) no en l'any electoral sinó uns 18 mesos abans. En aquest cas, doncs, sembla que aquestes prediccions es van complir.

Pel que fa a la licitació segons tipologia, dels 1.159 milions d'euros licitats el 2015, un 63% es van dedicar a obra civil i la resta, a edificació. Aquests percentatges el 2014 van ser molt més extrems, ja que va correspondre gairebé un 73% a Obra Civil i la resta, a edificació. En aquest sentit, doncs, durant el 2015 l'Obra Civil va perdre pes i en va tornar a guanyar l'edificació.

Pel que fa a l'edificació, l'any 2015 es van licitar a Catalunya un total de 421 milions d'euros. Des de l'any 2009, l'edificació havia acumulat creixements negatius, un any rere l'altre. El 2014 va augmentar la licitació en edificació, però el 2015 va tornar a caure, un 12%, i va impedir, doncs, la recuperació del sector que el 2014 semblava indicar.

Cal recordar la importància de la licitació local, majoritàriament en l'àmbit de l'edificació i molt poc en obra civil, és a dir, infraestructures, ja

que pràcticament no hi té competències, tret de les carreteres locals sobre les quals hi tenen competències les Diputacions. Per tant, el creixement de l'Edificació el 2014, una vegada més, denota que era fruit del calendari electoral.

Tal i com es confirmava l'any 2013, la mitjana de licitadors per obra s'ha reduït en els darrers anys, segons dades de la Cambra de Contractistes de Catalunya (CCOC), en especial pel que fa a les obres de la Generalitat i de l'Administració central, i a les d'obra civil, fruit de la manca de crèdit i a l'endarreriment del pagament de les administracions. Com a conseqüència, moltes empreses no poden finançar els seus projectes i, per tant, decideixen no concórrer als concursos.

Malgrat la disminució d'ofers, la competència segueix sent extrema i la baixa mitjana de totes les ofertes se situa al voltant del 25% del preu projectat.

Pel que fa als costos de construir, el 2015 va ser un any en el qual els costos van disminuir lleugerament i es van situar al nivell més baix des de l'any 2008.

En el procés de reestructuració del sector, són moltes les empreses que o bé han desaparegut o bé han optat per internacionalitzar-se, com a estratègia de supervivència, tot i que aquests processos internacionalitzadors en molts casos no són possibles. En primer lloc, perquè l'activitat constructora no es pot exportar, el que sí que es pot exportar són els serveis, però llavors, el que s'exporta no és l'activitat empresarial (o el producte) sinó simplement les persones treballadores.

També s'apunta que, en el cas que sigui possible la internacionalització, és a dir, en empreses constructors que tinguin la capacitat de situar-se a l'exterior, aquests processos són llargs ja que cal conèixer bé el mercat i saber avaluar el riscs que comporten les inversions en determinats països (en general l'obra pública no és un mercat del tot transparent en molts països) i, a més, cal trobar socis locals per poder-se presentar als concursos

Mercat de treball del sector de la construcció i del subsector dels materials de la construcció. Catalunya. 2015

	Nombre de treballadors	% variació respecte any anterior	% variació respecte 2007
Afiliació a la Seguretat Social (Règim General i Autònoms)¹			
Materials de la construcció ²	10.947	-0,9%	-54,3%
Construcció	171.312	5,4%	-54,0%
Indústria	446.771	2,1%	-24,9%
Total Afiliació	2.929.856	3,6%	-11,3%
Atur registrat³			
Materials de la construcció ²	1.712	-23,7%	105,5%
Construcció	55.281	-19,7%	93,2%
Indústria	66.481	-15,3%	13,0%
Total Atur Registrat	1.031.336	-10,5%	288,0%

¹ Mitjana afiliació de l'any² Inclou el subsector del Vidre i productes derivats del vidre³ Dades corresponents al mes de desembre de l'any que s'informa

Font:: Observatori d'Empresa i Ocupació. Afiliació a la Seguretat Social i Atur Registrat a les Oficines del Servei d'Ocupació de Catalunya

públics. Per tant, aquesta no és, ni de bon tros, una solució a curt termini. Tot i així, ja són moltes les empreses que van iniciar aquests processos al principi de la crisi, preveient un desinflatament de la bombolla. A diferència d'altres sectors, la internacionalització de les empreses constructores no es pot fer en un moment de crisi sinó al contrari, s'ha de fer en moments d'expansió econòmica, com ja van fer algunes en el seu moment i, precisament per això, han pogut aguantar millor que d'altres la baixa activitat constructora a Catalunya dels darrers anys. Són aquestes empreses les que ara comencen a recollir els fruits d'aquells processos de prospecció internacional.

Des del sector també s'apuntava, ja el 2012, la necessitat de reestructurar-lo i redimensionar la capacitat productiva, fins i tot més del què la pròpia crisi els ha dut a fer, i, a la vegada, aprofitar l'experiència adquirida per les empreses catalanes en els darrers anys, sobretot pel que fa a la coordinació d'equips.

El redimensionament del sector, que ja s'ha produït, ha fet desaparèixer al voltant del 40% de les empreses de la construcció des de l'any 2008. Així, mentre el 2008 a Catalunya hi havia més de 116.000 empreses de construcció d'edificis, enginyeria civil i activitats de construcció amb un o

més treballadors en alta, segons el Directorio Central de Empresas (DIRCE), el 2015 n'hi havia amb prou feines 72.800. És a dir, en aquest període s'han perdut 44.000 empreses, el 38%, un percentatge fins i tot superior al de la resta d'Espanya, on s'han perdut, des de l'any 2008, el 35% de les empreses del sector de la construcció. Allà on el redimensionament del sector ha estat menor ha estat a l'Obra civil, on s'han perdut unes 700 empreses, lluny de les gairebé 30.000 que s'han perdut a la construcció d'edificis.

Però des del sector també s'apunta que, a banda de les reestructuracions que la pròpia conjuntura econòmica vagi produint, és necessari que les empreses prenguin consciència que han de començar a treballar juntes, reinventar-se, sobretot des del punt de vista dels processos de treball. Des d'algun sector ja s'està treballant per tal que això sigui així i que aquelles empreses que han aconseguit sobreviure a la crisi econòmica, o que hi estant sobrevivint, aconsegueixin reunir els esforços suficients per treballar juntes i, sobretot, poder sortir a l'exterior a buscar projectes conjunts.

Evolució del sector dels materials de la construcció el 2015

Internacional

El sector de materials de la construcció, incloent-hi el vidre, va tenir, l'any 2015 a la Unió Europea-28 un bon comportament, tot i que molt més contingut que el de l'any anterior. La **producció**, segons dades d'Eurostat, va créixer un 0,4%, lluny del 2,4% de l'any anterior, però important tenint en compte que l'any 2013 aquest mateix indicador havia caigut un 3%. Per subsectors, els del ciment (CCAE 235) i el formigó (CCAE 236) van ser els que van tenir el pitjor comportament, ja que la producció va caure un 2,9% i un 2,3% respectivament. En el cas del formigó, contrasta amb el creixement de l'1,5% del 2014 i, sobretot, amb el creixement experimentat a Espanya durant el 2015, del 5,8%.

Pel que fa al comportament dels **preus** del conjunt del sector (inclòs el vidre), el 2015 no es van modificar en el conjunt de la Unió Europea. De fet, la taxa de variació va ser del 0% respecte a l'any anterior, tot i que amb diferents comportaments en cada subsector. Així com els preus del sec-

Comerç exterior de materials de la construcció a Catalunya. 2015

En valor	Milions d'euros		Variació 2014-2015		Pes sobre el total	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Productes ceràmics refractants	64.122	15.186	-8,9%	-5,7%	13,5%	5,4%
Productes ceràmics no refractants i de terra cuita per a la construcció	33.555	7.594	-30,5%	-27,0%	7,0%	2,7%
Fabricació d'altres productes ceràmics	69.691	112.715	4,8%	1,9%	14,6%	40,4%
Ciment, calç i guix	120.767	9.663	-2,9%	27,5%	25,4%	3,5%
Elements de formigó, guix i ciment	91.141	36.165	8,3%	7,7%	19,1%	13,0%
Indústria de la pedra ornamental i per a la construcció	18.657	3.973	4,5%	-39,2%	3,9%	1,4%
Altres productes minerals no metàl·lics	78.128	93.653	-6,3%	13,8%	16,4%	33,6%
Total materials de la construcció	476.061	278.949	2,7%	14,3%	100,0%	100,0%

Font: Base de dades ESTACOM (icex)

tor dels productes ceràmics no dedicats directament a la construcció van créixer un 1,3%, els dels productes refractaris van caure un 0,7%. Per últim, els preus del ciment i del formigó van créixer un 0,4% i un 0,5% respectivament. En el cas del ciment, contrasta amb la caiguda dels preus de l'any abans.

Pel que fa l'ocupació, a la Unió Europea el sector ha tornat a perdre llocs de treball per vuitè any consecutiu. El

2015, el sector va perdre un 0,1% de població ocupada, tot i que és un ritme inferior al de l'any anterior, en el qual va caure un 1%. Cal destacar l'augment de la població ocupada en països com el Regne Unit (on va créixer un 9%), Finlàndia (9,5%) o Dinamarca (2,5%) i les caigudes importants en països com Grècia (-6,9%), França (-2,5%) o Àustria (-1,3%). Aquest any 2015, els creixements experimentats en països membres de l'est d'Europa no han estat tant importants com el

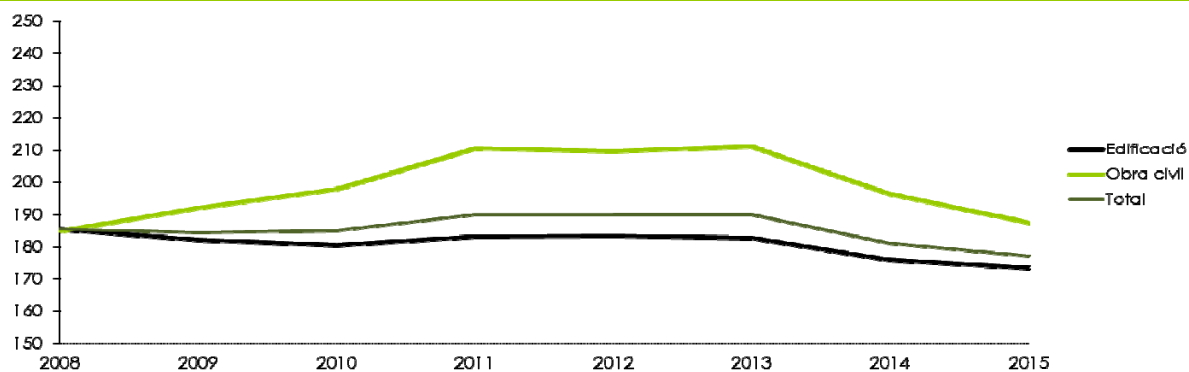
2014 i, fins i tot, hi ha hagut caigudes en l'ocupació.

Espanya i Catalunya

L'any 2014 va suposar per al sector dels materials de la construcció una molt lleugera recuperació, tot i que cal remarcar que es partia de xifres ja de per sí molt baixes dels nivells de producció i que, en alguns subsectors, se segueix produint a nivells semblants als dels anys 60 o, fins i tot, inferiors als

Índex del cost de construir a Catalunya (ICCC)

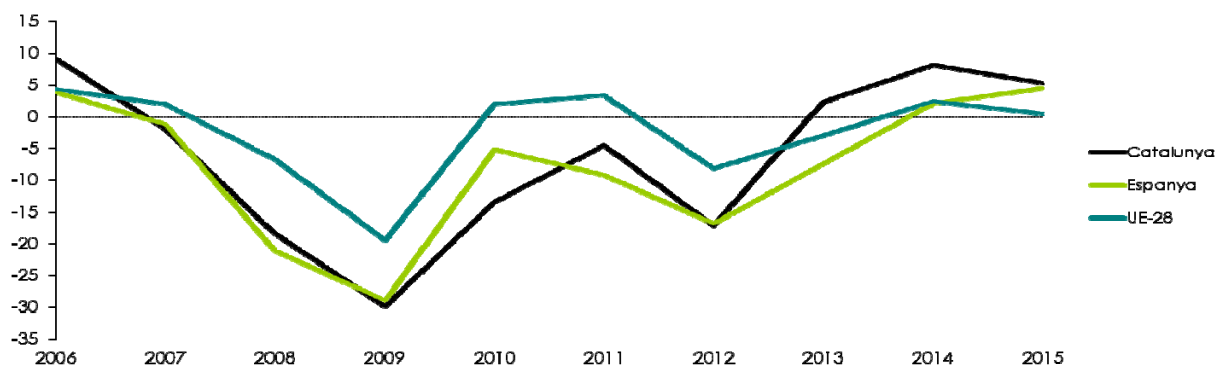
Base: Desembre 1994 = 100



Font: CCOC

Producció del sector de materials de la construcció (CCAE 23)

Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

de la crisi del petroli dels 70's. Tots els indicadors del sector de materials de la construcció per a aquest any van ser de signe positiu, amb l'excepció de l'ocupació, la qual, tanmateix, va caure a ritmes inferiors als dels anys anteriors.

El 2015, però, tot i que els indicadors són positius en termes relatius, cal tenir en compte que es partia de nivells molt baixos, una vegada més. Tot i així, cal fer esment al diferent comportament de cadascun dels subsectors, sobretot provocat per la capacitat, o dificultat, de cadascun d'ells per internacionalitzar-se. Així, mentre hi ha subsectors com el formigó, on la internacionalització és pràcticament nul·la per les pròpies característiques del producte, n'hi ha d'altres, com el de les rajoles, en els quals no només s'exporta una part molt important de la producció sinó que, a més, té una certa competitivitat a nivell mundial.

Segons l'Índex de Producció Industrial, la **producció** del sector de materials de la construcció, que s'engloba sota l'epígraf 23 de la Classificació Nacio-

nal d'Activitats Econòmiques, va créixer, el 2015, un 5,3%, un ritme inferior al del 2014 (que havia estat de més del 8%), però lleugerament per sobre del conjunt d'Espanya, on la producció va créixer un 4,5%. Cal dir però, que el conjunt del sector inclou, també, el subsector del vidre, sota l'epígraf 231 que, un any més, a Catalunya no va tenir un comportament positiu. El bon comportament del conjunt del sector de materials de la construcció es deu, aquest any, sobretot, al bon comportament del sector del formigó, on la producció va créixer un 9,3% respecte al 2014. Per contra, la producció al sector del ciment va caure de manera important, un 5,9%. Aquest fet contrasta amb el creixement experimentat el 2014 en el qual la producció de ciment va créixer més d'un 20%, tot i que, com ja s'ha esmentat alguna altra vegada, partia de nivells molt baixos.

Pel que fa al **mercat de treball**, mentre el 2013 la caiguda de l'afiliació va ser de gairebé el 12%, el 2014 aquesta caiguda va ser només del 5%. El 2015

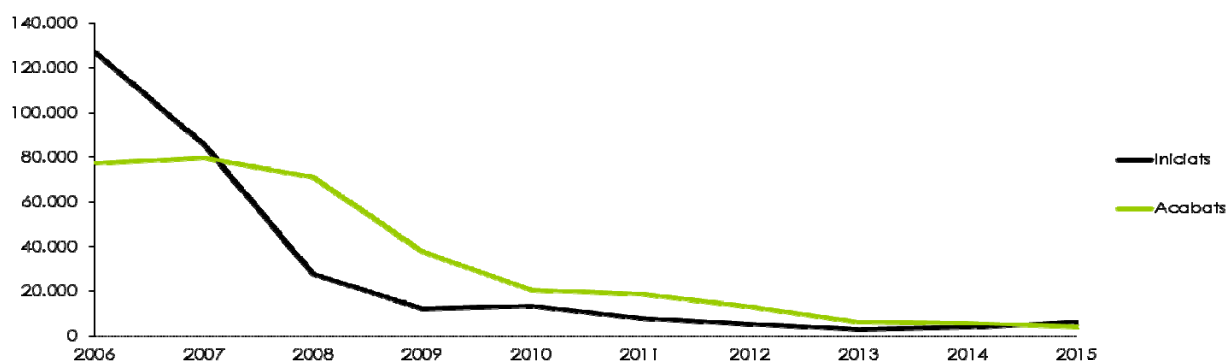
també va moderar la disminució ja que només va caure un 0,9%. Sembla que el sector està a punt de tocar fons pel que fa a la pèrdua de llocs de treball, tot i que encara lluny de la petita recuperació que ha mostrat la indústria i el conjunt de l'economia el 2014 i el 2015.

Un altre indicador que mostra aquesta possible tendència és també la caiguda en l'atur, tant del sector de la construcció com del de materials de la construcció per segon any consecutiu. El 2015, els aturats al sector de la construcció van caure un 19,7% i els del sector de materials de la construcció ho van fer gairebé un 24%.

Tot i l'evident feblesa de la demanda, però segurament donada aquesta lleugera recuperació de la construcció, els **preus** d'alguns productes del sector van tornar a augmentar lleugerament el 2015, tot i que a uns ritmes menors. Així, segons l'Índex de Preus Industrials, els del formigó, per exemple, van créixer el 2014 un 0,1%, molt per sota del 2,4% del 2014 i també per

Habitatges iniciats i acabats. Catalunya

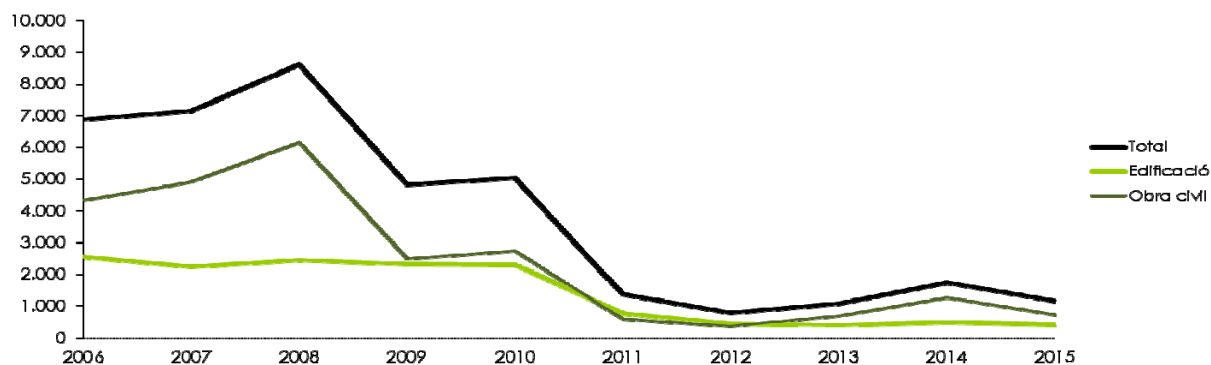
Nombre d'habitatges



Font: Direcció General d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya a partir dels visats del Col·legi d'Aparelladors

Licitació d'obres. Catalunya

Milions d'euros corrents (IVA exclòs)



Font: Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya

sota del 0,3% d'Espanya. Amb tot, els preus del conjunt del sector van créixer a Catalunya un lleuger 0,6% respecte al 2014, mentre que a Espanya pràcticament no van variar (un 0,2%).

Pel que fa al **comerç exterior** del sector de materials de la construcció, va tenir un relativament bon comportament l'any 2015, tot i que no tant bo com el 2014. Les exportacions totals del sector van créixer un 2,7%, per sota del què havien tingut tot just un any abans, en el qual havien crescut un 5,7%. Pel que fa a les importacions, van créixer un 14,3% respecte al 2015, cinc punts per sobre del 2014. Tot i així, en ambdós casos cal tenir en compte que es parteix, una vegada més, de nivells molt baixos.

Per contra, les exportacions del conjunt de productes ceràmics (CCA 232, 233 i 234) van tornar a caure, a un ritme molt superior al del 2014, gairebé un 10% durant el 2015, mentre que les importacions, van caure lleugerament, un 1,2%, molt lluny del creixement del 25% d'un any abans. En total, les exportacions de produc-

tes ceràmics el 2015 es van situar en 167,3 milions d'euros, mentre que l'any 2014 es van situar en 185 i el 2013, en 196 milions. Les exportacions de productes ceràmics i refractaris suposen un 35% del total de les vendes a l'exterior del conjunt del sector de materials de la construcció sense tenir en compte el sector del vidre i productes de vidre.

Sense tenir en compte el sector del vidre, el pes de cada subsector sobre el total de les exportacions catalanes ha anat variant en els darrers anys i va des del voltant del 10% del subsector de *Productes ceràmics no refractaris i productes de terra cuita per a la construcció*, al 19% dels *Productes de formigó* o el 16,5% que suposen les exportacions del subsector de *Fabricació d'altres productes ceràmics*. Per últim, la indústria de la pedra ornamental té un pes molt petit ja que suposa només el 3,9%.

La balança comercial del sector presenta un saldo positiu. Tot i la dificultat d'alguns subsectors per exportar, donada la naturalesa del producte, el

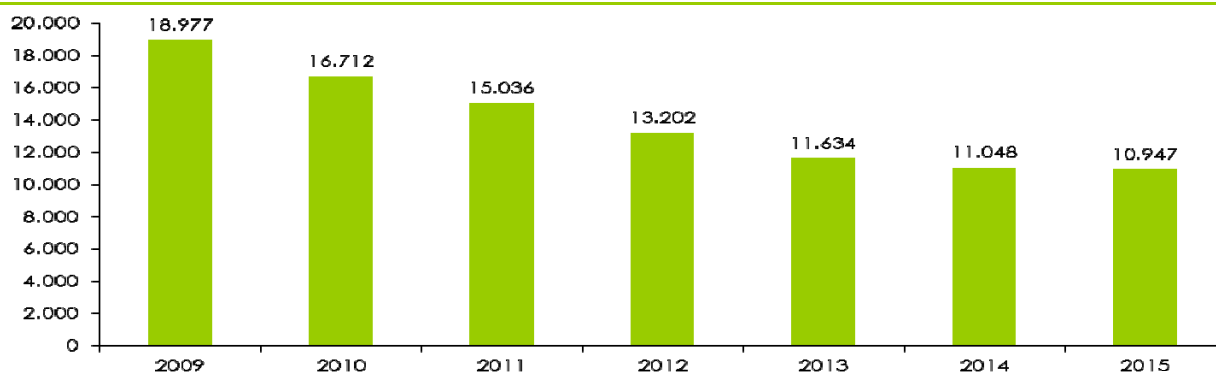
sector de materials de la construcció exporta més que no pas importa, fet que denota, segurament, que el dinamisme de la demanda interna encara està lluny de recuperar-se. Cal recordar que els anys 2006 i 2007, just a punt d'esclatar la bombolla del sector de la construcció, la balança comercial del sector dels materials presentava dèficits de gairebé 150 milions d'euros, segons les dades de l'ICEX per aquells anys. Un dèficit causat per les importacions de productes ceràmics no directament dedicats a la construcció (aparells sanitaris, productes aïllants o productes ceràmics d'us domèstic i tècnic), ciment i productes abrasius.

Evolució dels subsectors el 2015

Ciment

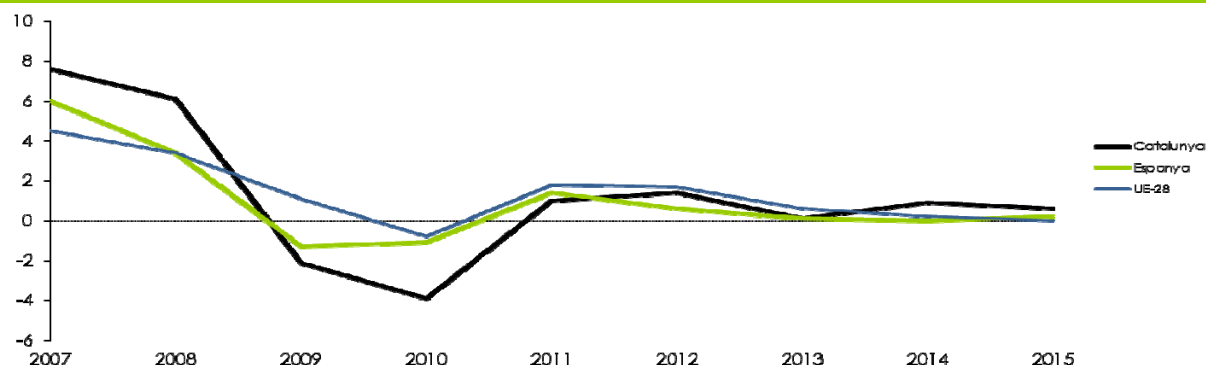
El ciment és, segurament, el principal i més característic material de la construcció i, per tant, la seva evolució va estretament lligada a la de l'activitat

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de materials de la construcció. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

Preus industrials del sector de materials de la construcció (CCA 23)
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

constructiva: les infraestructures i l'obra pública, però també l'edificació.

Fins fa ben poc, el subsector de l'edificació absorbia la major part de la producció de ciment. Tant pel fet que l'edificació suposava, com ja s'ha dit anteriorment, un percentatge molt important de l'activitat constructiva del nostre país, com pel fet que l'edificació és un tipus d'activitat que utilitza grans quantitats de ciment, principalment en forma de formigó preparat -per a les fonamentacions i les estructures dels edificis- i, també, en forma de morters i productes prefabricats de formigó a façanes, envans, etc. Al voltant del 70% del ciment que es produeix a Catalunya es destina a la fabricació de formigó.

En l'àmbit internacional, i segons dades de Cembureau, l'any 2015 la Xina va assolir un rècord de **producció** mundial de ciment, per quart any consecutiu, amb una quota de mercat, però, inferior a la de l'any anterior. La Xina va produir, l'any 2015, gairebé el 57% (més de 2.400 milions de tones) de les 4.300 mundials. Tot i així, el ritme de producció de ciment de la Xina es va desaccelerar lleugerament. Aquest fet, juntament amb un creixement, un any més, de la producció a l'Índia van ser determinants, un any més, a l'hora d'explicar l'evolució positiva de la indústria del ciment a nivell mundial. A més, els EEUU i a Rússia també van augmentar-la, consolidant, així, la tendència iniciada el 2012. Els efectes de la crisi econòmica a Europa, tot i encara ser evidents, van ser menors que els anys anteriors.

Pel que fa al nostre àmbit més proper, els membres de Cembureau van aportar, tot i disminuir la seva producció l'any 2015, un 5,5% de la producció mundial de ciment. Això suposa al voltant dels 237 milions de tones, mentre que tot just 4 anys abans aportava el 8,6% de la producció (que era al voltant de 260 milions de tones).

El procés de fabricació de ciment es pot dividir, de manera resumida, en cinc etapes.

- Una primera d'explotació a pedres i transport de les matèries primeres, en la qual s'extreu la pedra calcària i l'argila, es tritura en fases successives i es transporta fins a les plantes de producció.
- Una vegada a la planta de producció, s'inicia una segona etapa de fabricació del cru del producte intermedi anomenat clínquer, quan s'homogeneïtzen les diferents qualitats de la pedra i argila per aconseguir una composició mineralògica uniforme.
- Aquesta composició es mol i, a la tercera etapa, es transforma en els forns rotatoris mitjançant diferents processos físics i químics a alta temperatura (1400°C) fins a l'obtenció del clínquer.
- En una quarta etapa, es mol el clínquer i es fabrica el ciment amb l'addició de guix i altres materials fins a obtenir el que s'anomena ciment portland (gris o blanc) de diferents tipus.
- Finalment, en l'última etapa, s'envasa, es transporta i es ven el ciment.

El procés que requereix una inversió inicial forta és, sobretot, la tercera

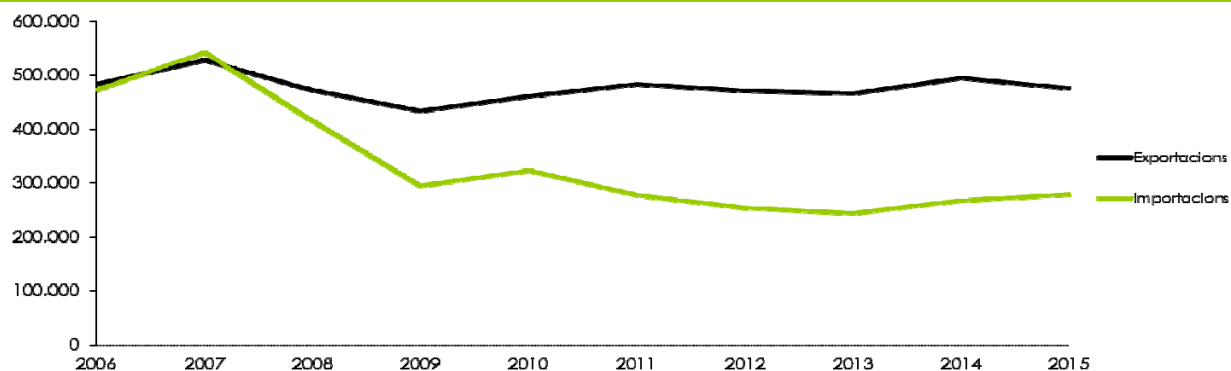
etapa, pels forns rotatoris. Durant l'expansió del sector de la construcció, els anys 2005, 2006 i 2007 principalment, hi va haver empreses que es van dedicar a la fabricació de ciment que més tard van deixar d'operar. Importaven clínquer per fabricar ells mateixos el ciment i, per tant, estalviar-se la inversió més important. Per tant, una part del ciment que es fabricava es feia amb clínquer procedent de fora. Una vegada passada la bombolla del sector, aquesta pràctica s'ha reduït i la producció de clínquer i de ciment s'ha pràcticament igualat.

La caiguda dels sectors de la construcció i immobiliari dels darrers anys, les condicions dures per accedir al crèdit i les restriccions pressupostàries de les administracions públiques han col·locat les empreses cimenteres del nostre país en un moment difícil. Segons Ciment Català, una altra dada que mostra els mals resultats de Catalunya és el fet que mentre representa, aproximadament, el 20% del PIB espanyol, el consum de ciment no arriba al 14%.

A més de la mala situació del mercat domèstic de ciment, els fabricants espanyols van veure limitada un any més la seva capacitat exportadora, ja que els costos energètics a Espanya són superiors i, per tant, aquestes empreses resulten menys competitives amb relació als països del nostre entorn.

Aquesta tendència negativa sembla que es va començar a invertir a finals de l'any 2014. Segons Ciment Català, la **producció** de ciment el 2015 a Catalunya va augmentar un 1,6% res-

Comerç exterior del sector de materials de la construcció. Catalunya
Milers d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

pecte a l'any anterior i es va situar en 2,27 milions de tones, una xifra que cal contrastar amb els més de 9,5 milions de tones que es produïen l'any 2006. Per tant, el creixement en la producció de ciment és important, però cal relativitzar-lo ja que, en valor absolut, no suposa un augment gaire important.

Pel que fa al **consum** de ciment, l'any 2015 es va invertir la tendència dels darrers anys i va augmentar més d'un 17%, després de 7 anys de caigudes de més del 20%. Una vegada més, però, cal dir que es partia de nivells molt baixos. El consum de ciment el 2015 va ser d'1,56 milions de tones que, tot i ser 0,2 més que l'any 2014, suposa una cinquena part del ciment que es consumia l'any 2007, en plena bombolla del sector de la construcció. Cal recordar que la demanda de ciment dels darrers 3 anys se situa a nivells de fa 50 anys.

Pel que fa al mercat exterior, l'any 2015 les **exportacions** de ciment van caure, a diferència de l'any anterior, i ho van fer un 2,9% per situar-se en 120 milions d'euros. Cal recordar que l'any 2013 les exportacions de ciment des de Catalunya ja havien disminuït una quarta part respecte al 2012, donada l'aturada temporal de la planta de producció de Cemex a Alcanar (Montsià). De tota la producció de ciment de l'any 2015, aproximadament dues terceres parts es van dedicar a l'exportació, tot i que competir

amb els costos energètics de països com Turquia, Grècia o Egipte és difícil, segons fonts del sector.

Fins l'any 2011, el producte que més pes tenia en el sector exterior dels materials de la construcció (sense tenir en compte el vidre) era el ciment, amb una quota del 68,5% del volum de les exportacions totals del sector de materials de la construcció i, per contra, el 2015 només suposa un 25,4%.

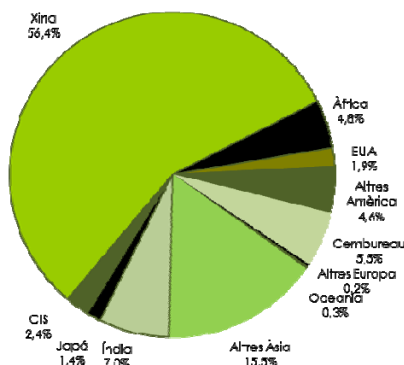
Les xifres demostren el comportament anticíclic del sector exportador. En la dècada del 1976-1986 les exportacions de ciment des de Catalunya eren de 6 milions de tones anuals, i en el període post-olímpic, es van arribar a exportar gairebé 3,5 milions de tones. El ciment, a diferència d'altres materials de la construcció, es pot emmagatzemar, envasar i transportar per vaixell d'una forma relativament fàcil i barata. És per això que els excessos de producció en temps de decreixement de la demanda interna es poden exportar als mercats exteriors. Tot i així, cal ressaltar que els preus de venda als mercats exteriors han estat, històricament, força més baixos que al mercat intern, amb la qual cosa tot i augmentar les exportacions, els beneficis no creixen en la mateixa proporció. Tot i així, però, en els darrers anys a Catalunya no s'havia pogut ni estirar d'aquest component anticíclic per augmentar les exportacions.

Si fins l'any 2011 el subsector català havia tingut un comportament millor que el de la resta de l'Estat pel que fa a la internacionalització, l'any 2012 la situació s'inverteix i la indústria cimentera catalana mostra menys dinamisme, tendència que es reafirma l'any 2013, 2014 i 2015. Les exportacions espanyoles de ciment el 2015 encara van créixer un 5,7% el 2015. Tot i així, la producció catalana de ciment suposa el 16% de la producció espanyola i, per contra, les exportacions catalanes de ciment suposen el 26% de les espanyoles (en valor).

Pel que fa a les **importacions** de ciment, que per contra de les exportacions, tenen un comportament cíclic, després de molts anys de caiguda, l'any 2015 van tornar a créixer, un 27,5%, el qual s'acumula al 30% del 2014. Tot i així, les importacions només van suposar 9,6 milions d'euros, posant en evidència, un any més, el poc dinamisme de la demanda interna.

Cal dir, també, que tot i l'aparent bon comportament del comerç exterior i d'un saldo positiu en la balança comercial del subsector, ha perdut competitivitat internacional en els darrers anys. Així, mentre les exportacions en el seu moment van ser una solució durant anteriors crisis i van ajudar el país i el sector, arribant a liderar el mercat mundial, són ara molt més difícils per la conjuntura i la competitivitat internacional, pels costos de

Producció de ciment al món, per regions i principals països productors. 2015
Percentatge sobre un total de 4.300 milions de tones



Notes:

Cembureau, Associació Europea del Ciment, és l'organització representativa de la indústria del ciment a Europa. Actualment, els seus membres de ple dret són les associacions nacionals de la indústria del ciment i les empreses de ciment de la Unió Europea (amb l'excepció de Xipre, Malta i Eslovàquia), més Noruega, Suïssa i Turquia. Croàcia és membre associat de Cembureau

L'etiqueta Altres Europa inclou els països de la UE-28 que no són membres del Cembureau

Font: Cembureau

l'energia, en particular l'elèctrica, i pels drets d'emissió de CO₂.

Formigó preparat

El fort descens experimentat en la licitació pública dels darrers anys en matèria d'infraestructures, sumat al difícil moment que viu a Espanya el sector de l'edificació, residencial i no residencial, ha provocat, com ja s'ha explicat, que la producció de formigó, material fonamental per a tots aquests projectes, es trobi en nivells molt baixos. L'evolució del consum de formigó per càpita dona una mostra també de com es troba el sector a Espanya i a Catalunya en aquests moments i quina ha estat l'evolució en només 3 anys.

Segons dades d'Ermco, l'associació europea de fabricants de formigó, l'any 2009 Espanya produïa uns nivells de formigó per habitant molt per sobre de la mitjana dels països associats. L'any 2014, segons les darreres dades disponibles, al conjunt de països associats es va produir el 82% del què es produïa 7 anys abans, 486,5 milions de metres cúbics en total, 14 milions més que l'any 2013. La **producció** de formigó per càpita a Espanya l'any 2014 es va situar en volums semblants als dels països Ermco, en 0,3 metres cúbics per càpita, i només països amb menys població, com Bèlgica, Suïssa o Àustria presenten produccions per càpita molt superiors. Alemanya, però, segueix sent una excepció i, tenint una població de més de 80 milions d'habitants, l'any 2014 va produir 0,6 metres cúbics de formigó per càpita, menys del què havia produït l'any anterior. En el cas espanyol, la caiguda de la producció

de formigó l'any 2014, segons les dades d'Ermco, va ser de l'1,6%, lluny de la caiguda del 24,4% de l'any anterior. La producció de formigó a altres països de la UE, com ara el Regne Unit, per contra, segueix creixent any rera any i el 2014 va fer-ho un 15,1%, que se suma al 10,1% de l'any 2013.

Pel que fa a Catalunya, hi havia, fins l'any 2010 aproximadament, unes 87 **empreses** que es dedicaven al formigó, de les quals, més del 90% estaven associades a Anefhop, l'associació nacional de fabricants de formigó preparat. L'any 2014, per contra, n'hi havia al voltant d'unes 30, de les quals, unes 23 estan associades a Anefhop. Les plantes de producció a Catalunya eren unes 280 l'any 2010 i, actualment en són 172.

L'evolució del sector del formigó en els darrers anys ha estat d'una contracció considerable. La producció ha caigut més d'un 83%, des de l'any 2007, en el qual es va assolir un màxim històric de 15,4 milions de metres cúbics. Aquesta caiguda ha anat accentuant-se cada any. Tot i així, l'any 2015 s'ha experimentat un lleuger augment en la producció, tot i que en cap cas es pot parlar d'una recuperació del sector. L'any 2015, se'n van produir 2,8 milions de metres cúbics, un 18% aproximadament del 2007.

Hi ha comunitats autònomes a Espanya on la producció ha caigut de l'ordre del 40% i el 50%, però cal tenir en compte que a Catalunya es produeix al voltant del 18% del formigó d'Espanya i és, de llarg, el primer productor a tot el país. El següent productor és Andalusia (12,6%), però en

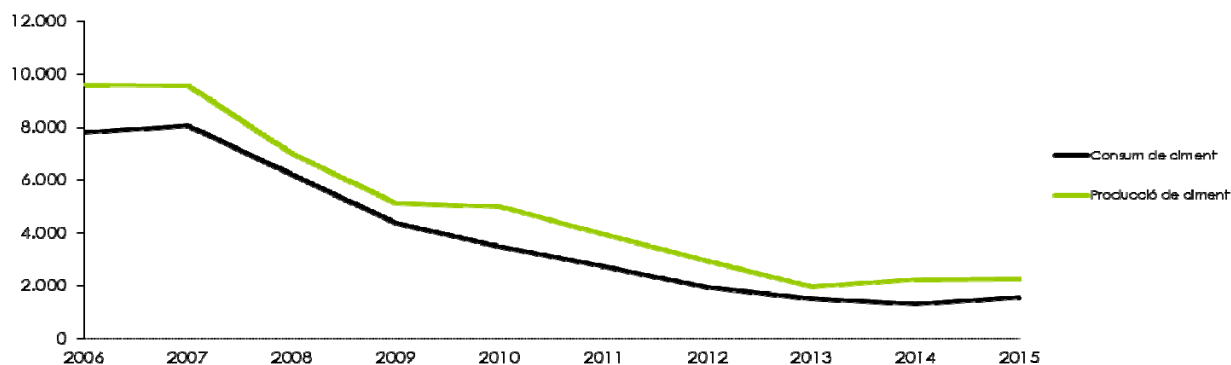
aquesta comunitat autònoma les caigudes en la producció van ser menors.

El formigó és un producte que, en estat fresc, té una durada i un recorregut molt curt. S'estima que, des de la planta de fabricació fins a l'obra, el transport no pot durar més d'uns 30-60 minuts. Això fa, per tant, i a diferència del ciment, que no sigui un producte exportable i que, en períodes de demanda dèbil com l'actual, les empreses no puguin optar per col·locar el seu producte als mercats exteriors. Per contra, les plantes de formigó tenen un grau de flexibilitat que les de ciment no tenen i poden operar a un percentatge baix de la seva capacitat màxima sense que això suposi pèrdues importants, ja que els costos fixos són un percentatge relativament baix dels totals. A més, la inversió inicial que suposa una planta de formigó és relativament petita.

És més, els costos associats a la producció de formigó són més derivats dels controls ambientals que no pas de la pròpia posada en marxa d'una planta de fabricació. És segurament per tot plegat que les pèrdues associades a un declivi de la demanda poden absorbir-se millor que en d'altres sectors. Tot i així, la greu davallada en la producció del sector de la construcció no ha permès, a algunes empreses, ni mantenir aquesta capacitat mínima i van haver de tancar durant els darrers anys.

Les condicions de feblesa de la demanda en els darrers anys van pressionar a la baixa els preus de venda, tot i que també va incidir en un sentit similar una de les singularitats que

Consum i producció de ciment a Catalunya
Milers de tones



Font: Ciment Català

caracteritzen aquest subsector, que consisteix en què, en ocasions, els clients es poden convertir en competència, ja que per a obres d'una dimensió important, les grans firmes constructores munten la seva pròpia planta de producció de formigó. Aquest fenomen, però, ha anat desapareixent en els darrers anys com a conseqüència de la caiguda en l'obra pública.

El 2015, els **preus** del formigó van créixer un 0,1%, una xifra que consolida la tendència de l'any anterior, tot i que per sota del 2,4% de creixement dels preus del 2014. A Espanya, els preus del formigó van créixer un 0,3%, també lluny del creixement experimentat el 2014, en el qual van créixer un 1,2%.

Pel que fa als **costos** de producció de formigó, es pot estimar, a l'igual que els darrers tres anys, que van augmentar en conjunt, ja que els preus de tots els components van créixer clarament durant el 2015, tant el ciment com l'electricitat i el transport.

La marxa desfavorable del subsector durant els últims tres anys ha tingut una inevitable repercussió en l'**ocupació**. En la fabricació de formigó hi intervenen principalment dos tipus de treballadors. Els directes, que treballen a les pròpies plantes de fabricació de formigó, i tot el treball indirecte que es genera a través dels transportistes. És en aquest darrer segment, on la majoria de treballadors són autònoms, en el qual ha tingut més incidència la baixada de l'ocupació.

Segons l'Enquesta Industrial d'Empreses, el 2014, el sector català del formigó ocupava 2.567 persones, el 36%

de l'ocupació del sector de materials de la construcció i un 7,5% menys que l'any anterior. En total, des de l'any 2008 el sector a Catalunya ha perdut 3.800 llocs de treball, gairebé un 60% dels que hi havia al principi de l'escalat de la bombolla del sector.

Altres materials de la construcció

El **volum de negoci** dels altres materials de la construcció va ser de 657 milions d'euros el 2014, amb una disminució de 18 respecte al 2013. Això suposa, aproximadament, el 46% del conjunt del sector, mentre que la resta l'aporten el ciment i el formigó (un 20,6% i un 33,5% respectivament). L'any anterior, però, el volum de negoci de la resta de subsectors dels materials de la construcció va ser de més del 50%.

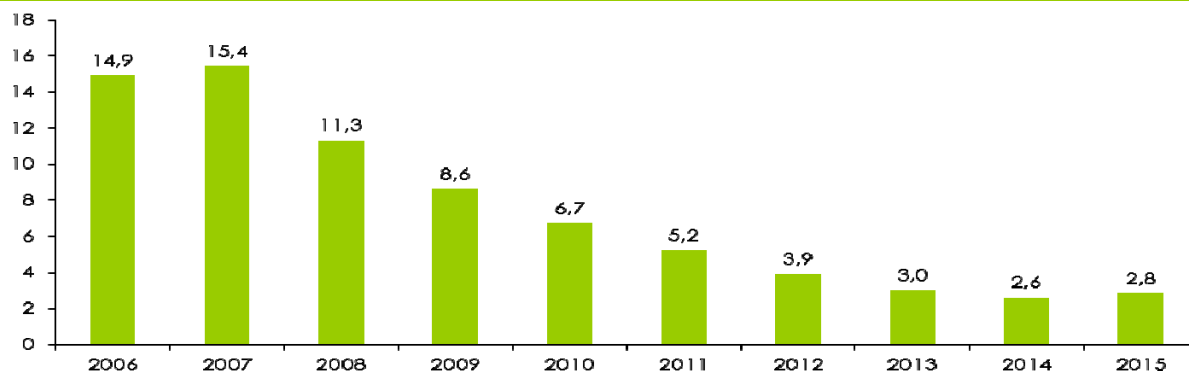
Malgrat la contracció de la demanda, els **preus** dels productes, un tant heterogenis, el 2015 van augmentar a gairebé tots els segments, tot i que a uns ritmes continguts. L'any 2015 el comportament dels preus, segons dades de l'Institut Nacional d'Estadística per al conjunt de l'Estat, van ser molt variats. Al subsector dels productes abrasius (CCAE 239), els preus van caure per tercer any consecutiu i ho van fer a un ritme molt més fort que el 2014 (-4,6%). Als subsectors de fabricació de productes ceràmics (com els productes sanitaris o aïllants) (CCAE 232 i 234), els preus van pujar un 1,6%, però al subsector de productes ceràmics per a la construcció (CCAE 233), els preus van pujar per segon any consecutiu, però a ritmes continguts (un 0,5%). Per últim, els preus al subsector de la pedra

(pedres per moldre, esmolar o polir i abrasius naturals o artificials, inclosos els productes abrasius sobre base tova) van pujar un 1,2%, enfront d'una caiguda d'un 1,3% el 2014.

Les condicions generals desfavorables que va travessar la construcció van incidir negativament sobre el nivell d'**ocupació** del subsector en els darrers anys. L'any 2014, darrera dada disponible per subsectors industrials, la pèrdua de llocs de treball es va desaccelerar. Tot i així, el comportament en els diferents segments va ser molt diferent. Així, mentre el segment de la pedra ornamental, que el 2013 havia guanyat un 10% d'ocupació, un any més tard en perdia un 8,8%. El subsector dels productes ceràmics no dedicats a la construcció van perdre un 11,3% d'ocupació i el subsector dels materials ceràmics refractaris en va perdre un 7,7%. En tots els casos, els ritmes de pèrdua de llocs de treball van ser menors que un any abans. A més, cal apuntar que, a les empreses amb un grau d'internacionalització més elevat, la creació d'ocupació en aquelles activitats més directament relacionades amb els processos de producció es va tendir a desplaçar en major mesura als centres de producció a l'estranger, mentre que a les plantes catalanes es va tendir a mantenir els llocs de treball de màrqueting, disseny, gestió i administració.

Pel que fa al **comerç exterior**, les exportacions dels altres materials de construcció, suposen el 55% de les del sector, tot i que amb pesos molt diferents. Així, mentre les exportacions de pedra ornamental no suposen ni el 4%

Producció de formigó a Catalunya
Milions de m³



Font: ANEFHOP

del sector, les de productes ceràmics suposen el 35%.

Cal apuntar, d'una banda, les exportacions de productes ceràmics no dedicats a la construcció, que el 2015 van créixer un 4,8% i es van situar en gairebé 70 milions d'euros, i de la pedra ornamental que, tot i ser un producte de difícil exportació, va presentar, el 2015, unes vendes de 18 milions d'euros, una xifra molt inferior a la resta de productes dels diferents subsectors, però que suposa un creixement del 4,5% respecte al 2014.

La resta de subsectors van patir una caiguda de les seves exportacions, especialment els productes ceràmics no refractaris, que suposen només un 7%, però van caure un 30,5%.

Amb tot, la balança comercial del subsector d'altres materials de construcció és positiva, 197 milions d'euros, tot i que, per exemple, les importacions de productes ceràmics no refractaris superen en més de 43 milions d'euros les exportacions.

Esdeveniments empresarials

Pel que fa a la **internacionalització** del sector, el 2015, una vegada més, hi va haver força bones notícies. La cerca de mercats exteriors per part de les empreses catalanes, i espanyoles, fruit de la caiguda del sector de la construcció ja s'apuntava en anteriors informes com la solució per a la supervivència d'algunes empreses, sempre i quan s'ho poguessin permetre. Les empreses catalanes han fet, en aquest sentit, els deures i són moltes les que han sortit fora a buscar nou negoci, sobretot en l'àmbit de l'obra pública.

Ciments Molins va aconseguir entrar a Colòmbia de la mà del grup local Corona i van tancar un acord per invertir 330 milions d'euros en la construcció d'una fàbrica. La nova planta tindrà una capacitat de producció de ciment d'1,4 milions de tones anuals i la seva posada en marxa està prevista per a mitjans del 2018. La previsió és que les noves instal·lacions

generaran 220 llocs de treball directes i 250 d'indirectes quan a planta estigui plenament operativa.

Pel que fa a les licitacions d'obra pública internacionals de les empreses catalanes, cal destacar els següents casos: d'una banda el cas de **Copisa** que va ingressar, el 2015, 432 milions d'euros gràcies, sobretot, a la seva activitat a l'exterior. En aquest sentit els principals contractes que el grup ha desenvolupat durant el 2015 són una planta hidroelèctrica a Costa Rica, un complex hotel·ler a Panamà, un hospital a Perú i una fase de la terminal marítima de contenidors de Puerto Quetzal a Mèxic. A més, també té obres menors a Àfrica (Mauritània) i Europa (Romania).

Comsa-Emte ha anunciat el 2015, d'una banda, la seva entrada a Croàcia gràcies al contracte guanyat per a la construcció d'una nova línia de ferrocarril suburbana que connectarà dues ciutats i que està valorada en 25,6 milions d'euros. A més, el grup català també va ampliar els seus negocis a Polònia i Lituània durant el 2015 després d'aconseguir noves obres ferroviàries per un import conjunt de 187 milions d'euros als dos països. El grup català s'ha convertit en una de les constructores de referència a Polònia. Per últim, Comsa Emte també va aconseguir durant el 2015 encàrrecs al Marroc per 12,2 milions d'euros per al subministrament i instal·lació d'un sistema guiat d'aeronaus per als aeroports de Casablanca, Tànger, Rabat, Tetuan i Nador així com 17 passarel·les d'embarcament. A l'Equador, Comsa Emte s'encarregarà de la construcció d'una terminal, una torre de control i un hangar per un import d'11,9 milions.

L'enginyeria de Sabadell **IDP** va aconseguir el contracte d'enginyeria civil per dur a terme projectes d'obres en nou carreteres de l'Estat de Santa Catarina de Brasil. Dels 361 quilòmetres de totes aquestes vies, IDP intervingrà sobre 78 quilòmetres, amb un cost de 74,1 milions d'euros. La firma genera un 24% de tota la seva xifra de negocis al Brasil. IDP va començar la seva internacionalització el 2012 i ja genera un 30% del seu negoci a l'exterior.

Isolux-Corsán va obtenir el 2015 el seu primer projecte a Paraguai a l'adjudicar-se la construcció d'un viaducte a Asunción. Aquesta serà la primera infraestructura que l'empresa construirà a aquell país i té un pressupost associat de 21 milions d'euros. El nou viaducte es construeix amb la intenció de descongestionar el trànsit en un dels principals accessos a la ciutat.

Pel que fa als aspectes financers i patrimonials de les empreses del sector, cal fer esment del cas d'**Altire** (antiga **Proinosa**), que se suma a la llista d'empreses arrossegades per la crisi de la construcció. Va presentar durant el 2015 la documentació per iniciar el procés de liquidació, després de presentar el seu segon concurs de creditors, el qual només afecta a Altire i no a la matriu (Sequoia Grup XXI, dedicada a la tinència d'accions) ni a Proinosa Inversions (propietària d'immobles).

En relació amb la inversió estrangera, la multinacional **Goodman**, especialitzada en la construcció i gestió de parcs empresarials i polígons industrials, va anunciar durant el 2015 que invertirà 24 milions d'euros en el centre logístic de Decathlon a Sant Esteve Sesrovires (Baix Llobregat). En aquest sentit, el grup australià ha posat durant el 2015 la primera pedra del què serà un dels més grans centres logístics que s'han fet a Catalunya en els darrers anys. El polígon de Can Margarit, on es farà el centre logístic, té un total de 645.680 metres quadrats situats entre l'AP7 i l'A2 i està previst que pugui donar feina a unes 2.500 persones.

Pel que fa a la recerca i la innovació, el 2015 l'empresa bagenca **Compact Habitat** va començar el procés de fabricació dels mòduls de deu habitatges unifamiliars que ha projectat Solvia, la immobiliària del Banc de Sabadell, a Sant Andreu de Llavaneres. Cadascun dels 10 habitatges que es construiran tindran 150 metres quadrats, seran flexibles i energèticament eficients i tindran una distribució que podrà personalitzar cada comprador. A través d'aquest sistema de construcció modular ja s'han edificat diferents equipaments a Catalunya, com residències universitàries, centres sani-

taris, oficines o habitatges de protecció oficial.

Arquima, companyia especialitzada en construcció modular amb estructura d'entramat lleuger de fusta, va llançar el 2015 una col·lecció d'E-CObungalows per al mercat espanyol i europeu, en especial el mercat francès, amb la qual pretén obrir una nova línia de negoci destinada al sector turístic. Es tracta d'una línia de tres mòduls de 22, 35 i 45 metres qua-

drats amb capacitat per a 2, 4 i 6 persones, respectivament.

BHS (Barcelona Housing Systems), una empresa que té la patent per construir habitatges ecològics en poc temps, preveu invertir 12 milions d'euros en una nova seu a la Zona Franca de Barcelona des d'on pilotarà projectes entre els quals destaquen la construcció de 20.000 nous habitatges a diferents països. Per dur-ho a terme, l'empresa s'ha aliat amb la companyia

xinesa China National Building (CNBM). Segons BHS, els seus habitatges tenen un cost entre un 10 i un 15% per sota de la mitjana del mercat i són fins a 50 vegades més ràpids que els convencionals. A més, les seves tècniques són més ecològiques ja que no es requereix ni aigua ni formigó per a construir-les i fa servir acer reciclat. En total preveu construir 12.000 habitatges a Xile, 8.000 al Regne Unit i 1.000 a Espanya per encàrrec de l'Administració Local.

3.12. Producció i primera transformació de metalls (ferris i no ferris)

L'any 2015, la producció del sector va experimentar un creixement del seu dinamisme a Catalunya en comparació amb l'exercici precedent, mentre que a Espanya gairebé va romandre estancada. Per contra, l'ocupació al Principat va continuar disminuint, en línia amb el 2014, alhora que en el conjunt estatal moderà la tendència baixista d'anys anteriors. Els preus industrials del sector català van patir un nou retrocés per quart exercici consecutiu, a un menor ritme que el 2014, però superior al descens registrat a Espanya i al conjunt de la Unió Europea. El millor comportament dels mercats exteriors va permetre una pujada de les exportacions, després de la forta caiguda de l'any anterior, mentre que la recuperació del mercat intern va impulsar notablement les importacions.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	-
Preus	-
Exportacions	+
Importacions	++

Trets del sector

Segons la utilització o no de metalls de base fèrrica com a primeres matèries, el sector de producció i primera transformació de metalls es pot dividir en dos grans apartats, que són la metal·lúrgia fèrrica i la metal·lúrgia no fèrrica. La primera comprèn la producció del ferro i de l'acer i la primera transformació d'aquests materials. Per la seva banda, la metal·lúrgia no fèrrica està constituïda per les activitats de transformació de l'alumini, del coure i d'altres metalls diferents del ferro (zinc, plom, níquel, estany, etc.).

El sector de producció i primera transformació de metalls està estretament vinculat a les primeres matèries i, des del punt de vista de la demanda, esdevé el suport fonamental de la transformació metal·lúrgica. A conseqüència del gran nombre de demanants, la marxa del sector depèn de l'evolució de l'economia en general i, més específicament, del comportament de les activitats industrials, tant relatives a béns de consum – mitjançant branques com per exemple l'automoció – com a béns d'inversió –com ara la fabricació de béns d'equipament– o a la construcció.

Evolució del sector el 2015

Internacional

Després de dos anys de retrocessos de l'activitat productiva, el 2014 el sector de producció i primera transformació del metall va registrar una millora notable que, tanmateix, no va tenir continuïtat el 2015. Específicament, la **producció** a la Unió Europea va patir una davallada d'un 0,4% en termes reals, cosa que contrasta amb el creixement d'un 2,4% del 2014. A la zona euro, per la seva banda, l'activitat va disminuir un 0,1%, enfront de l'augment d'un 2,8% de l'exercici precedent. Segons països, els millors registres van tenir lloc a Dinamarca, Portugal, Bèlgica i Suècia, amb augments de la producció d'un 11,8%, un 9,9%, un 9,8% i un 9,7%, respectivament. Per contra, els descensos més intensos van correspondre a Gran Bretanya, Bulgària i França, amb caigudes d'un 9,2%, un 5,0% i un 4,9%, respectivament. A aquests, cal afegir-

Classificació del sector de producció i primera transformació de metalls (ferris i no ferris)*

Metal·lúrgia fèrrica

Producció de ferro i acer

Siderúrgia (fabricació de ferro colat en forma de lingots a partir de minerals i mitjançant alts forns).

Acereria (producció d'acer mitjançant forns elèctrics, a partir de ferro colat o bé de ferralla).

Primera transformació de ferro i acer

Fosa (obtenció de peces a partir de la fosa de la primera matèria i la utilització de motlles).

Forja (fabricació de productes a partir de desbastos o de laminats procedents d'acereries, mitjançant tècniques de deformació).

Sinterització (fabricació de productes a partir de pólvores metàl·liques i en una sola fase, mitjançant motlles i sense manipulació posterior).

Metal·lúrgia no fèrrica

Alumini.

Coure.

Altres metalls no ferris (zinc, plom, estany etc.).

* El sector es correspon amb la CCAE 24—"Metal·lúrgia i fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroal·liats" tot i que el criteri de classificació que es segueix en el capítol es basa en la utilització o no de metalls de base fèrrica com a primeres matèries

El sector a Catalunya

El sector de la producció i primera transformació de metalls té una llarga tradició a Catalunya. El seu origen es remunta als segles XIII, XIV i XV, amb el naixement i el desenvolupament d'una tècnica genuïnament catalana per a l'obtenció del ferro a partir de mineral dels Pirineus –la farga catalana. Aquest material constituïa la primera matèria per als processos de transformació posteriors, que es van dinamitzar al Principat, sobretot amb els inicis de la industrialització i durant el segle XIX.

L'any 2015 el sector català estava format per 253 empreses, cosa que representa el 19,7% del conjunt de l'activitat a Espanya, mentre que concentrava 9.499 ocupats, dels quals 8.350 eren assalariats. En els darrers anys, el nombre de firmes fabricants ha experimentat un descens continuat, encara que el ritme ha estat progressivament menys intens al llarg del temps. Sobre el conjunt de la indústria del Principat, el sector suposa l'1,2% del VAB i el 4,3% de l'ocupació, mentre que amb relació al conjunt del sector a Espanya el seu pes és del 12,4% en termes d'ocupació i de l'11,7% en termes de volum de negoci. El sector es caracteritza per una estructura empresarial amb un important predomini de firmes de petita dimensió. Un 89,3% compta amb plantilles de menys de 50 treballadors. Només 4 companyies superen els 200 ocupats, de les quals 1 disposa de més de 500 efectius. Les empreses més petites operen en la fabricació d'altres productes de primera transformació de l'acer (estiratge, laminatge, doblegament, trefilatge, etc.) i en la fosa de metalls, mentre que les de major dimensió es dediquen a la fabricació de productes bàsics de ferro i acer.

Les activitats que formen part de la producció i primera transformació del ferro i de l'acer –la metal·lúrgia fèrria– suposen conjuntament a l'entorn del 45% del conjunt del sector per volum de negoci, en el qual destaquen les acereries i la fosa. En el segment de la siderúrgia, s'ha d'apuntar que Catalunya no disposa de cap instal·lació, a causa de la manca de primeres matèries. Per la seva banda, les acereries han tingut tradicionalment una certa rellevància al Principat. Tanmateix, van experimentar una forta reestructuració durant els anys vuitanta en el marc del Pla de Reconversió de l'Acer

Comú, procés que es va estendre fins al començament de la dècada dels noranta. Actualment, en aquest segment només opera a Catalunya l'empresa Compañía Española de Laminación (CELSA), que compta amb dues plantes productives (Castellbisbal i Sant Andreu de la Barca) i fabrica transformats d'acer per a la construcció (barres corrugades, platines, perfils, fils de màquina, etc.). En l'especialitat de la fosa, Catalunya concentra el 18,9% de les empreses a Espanya -110 firmes, producció de 983.001 tones, facturació de 2.228 milions d'euros i 13.050 treballadors el 2014 (81% de la producció en ferro, 12% en no fèrria i 7% en acer)-entre les quals destaquen les que operen en l'àmbit de la fosa de ferro, majoritàriament abocades a la indústria de l'automoció (64% de la producció estatal). Entre aquestes es pot remarcar Fundiciones Miguel Ros (Grup Infun) (Sant Vicenç dels Horts), Funderia Condals (Manresa) i Fundicions d'Òdena (Òdena). En el segment de la forja, cal apuntar que Espanya concentra el 4,8% de la producció europea, però l'activitat del Principat és poc significativa. A Catalunya destaca Comforsa -hereva de la Farga Casanova i Taga-, amb seu a Campdevàrol i plantes a Campdevàrol, Ripoll i Cantàbria. Pel que fa a la sinterització, més de la meitat de la producció espanyola, integrada per mitja dotzena d'empreses, es localitza a Catalunya, on s'ubiquen les dues principals firmes fabricants. Es tracta d'Ames, amb seu a Sant Feliu de Llobregat, i Motherson Sintermetal Products -antiga Sintermetal-, ubicada a Ripollet i pertanyent a la multinacional índia Samvardham Motherson Group (SMG).

Per la seva banda, les activitats que configuren la metal·lúrgia no fèrria suposen el 55% restant del volum de negoci total del sector català de producció i primera transformació de metalls. El principal segment és el de l'alumini i les seves manufactures, seguit del coure. La resta d'especialitats tenen un reduït pes específic al Principat. El teixit empresarial és constituït, fonamentalment, per firmes de petita i mitjana dimensió, que operen sobretot en activitats transformadores, fabricants de productes intermedis o acabats, mitjançant tècniques com, per exemple, la fosa, la injecció o l'extrusió. Entre d'altres, en la metal·lúrgia no fèrria de Catalunya es poden destacar les empreses següents: La Farga, grup

El sector de producció i primera transformació de metalls

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	253	0,8	19,7	1.286
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	3.462.262	2,7	11,7	29.637.126
Ocupats (persones, 2015) (*)	9.499	4,3	12,4	76.806
VAB (milers d'euros, 2014)	351.179	1,2	8,2	4.296.063
Exportacions (milers d'euros, 2015)	2.064.512,2	3,4	14,4	14.364.741,1

* Afiliats a la Seguretat Social (RGSS+RETA)

Font: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística. Les xifres es corresponen amb la divisió 24 de la CCAE-2009

hi Estònia, que va canviar l'augment de producció d'un 21,2% del 2014 per un caiguda d'un 3,0% el 2015. Pel que fa a altres fabricants importants, s'ha d'esmentar que la producció a Alemanya va disminuir un 0,3%, enfront de la pujada d'un 2,8% del 2014, mentre que el retrocés a Itàlia fou d'un 2,7%, en contrast amb l'ascens del 2,9% de l'any anterior.

L'**ocupació** del sector va invertir el 2015 la marxa descendent que venia registrant en els darrers anys en el conjunt de la Unió Europea i a la zona euro. Així, després de la important moderació del ritme de caiguda del 2014, durant el 2015 va experimentar una pujada d'un 0,5% en el global dels països comunitaris i d'un 0,4% a la zona euro, la qual cosa contrasta amb els retrocessos respectius d'un 0,9% i un 1,5%. Es pot afegir que el nombre de treballadors del sector també va disminuir a països rellevants com França (1,8%) i Alemanya (0,1%).

Els **preus** industrials del sector a nivell comunitari van seguir retrocedint el 2015 per quart any consecutiu. Concretament, van disminuir un 2,1%, taxa similar al 2,0% de l'exercici anterior. En el cas de la zona euro, la caiguda fou d'un 2,0%, quan el 2014 va ser d'un 2,2%. Els majors descensos es van produir a Bèlgica i Gran Bretanya, on davallaren un 8,7% i un 7,1%, respectivament. Per contra, els països que registraren uns increments de preus més elevats foren Irlanda i Croàcia, amb un 9,7% i un 6,9%, respectivament. Per la seva part, els fabricants comunitaris més importants també patiren retrocessos, Alemanya d'un 0,9%, França d'un 1,8% i Itàlia d'un 2,8%.

Per tercer any consecutiu, el **comerç exterior** del sector a la Unió Europea va experimentar el 2015 un empitjorament. Les exportacions van patir un retrocés en valor d'un 2,3%, bastant similar al descens d'un 3,2% del 2014. Per la seva part, les importacions extracomunitàries cresqueren un 4,1%, en línia amb el 3,5% de l'any anterior. Resultat d'això, el dèficit comercial que caracteritza el sector gairebé es multiplicà per 2,6 en euros durant el 2015, mentre que la taxa de cobertura disminuï, d'un 96,0% el 2014 a un 90,0% el 2015. Cal recordar que el

2014 va ser el primer any després del període 2011-2013 en el qual la taxa caigué per sota del 100,0%. Segons subsectors, es pot apuntar que la metal·lúrgia no fèrria va experimentar un augment de les vendes a l'exterior, enfront del descens de la metal·lúrgia fèrria, mentre que les importacions cresqueren en ambdós apartats.

Com és tradicional, en l'evolució del sector s'ha de diferenciar entre els dos apartats que el configuren, sotmesos a tendències estructurals divergents. D'una banda, la **metal·lúrgia fèrria**, que en els últims temps ha estat immersa en un procés continu de reestructuració mundial, motivat, entre altres factors, per una reducció en el consum –a causa de l'aparició de productes substitutius i de l'augment de la qualitat dels béns–, per un increment de la competència en els mercats internacionals –sobretot, de països en vies de desenvolupament i de països de l'est d'Europa– i pels canvis tecnològics en els sectors consumidors –que es resumeixen en un menor consum de productes de ferro i d'acer. Aquest procés ha provocat, en el cas de la fosa i de la forja, un descens de la seva importància en termes de producció i d'ocupació, amb independència del cicle conjuntural. Paral·lelament, s'ha de destacar el procés de concentració de l'activitat que ha caracteritzat la producció d'acer a escala internacional, encapçalat per grups com Arcelor Mittal.

Per la seva part, en els darrers anys la **metal·lúrgia no fèrria** ha experimentat, en línies generals, un dinamisme continuat. Malgrat l'impacte conjuntural que hagi pogut tenir la crisi econòmica i financera a nivell mundial, cal assenyalar que aquesta branca ha vist com la demanda de metalls lleugers viu una etapa de forta expansió, atès el seu ús en un nombre cada vegada més gran de productes, des d'automòbils fins a llaunes de begudes, així com el seu ús en la fabricació de productes en sectors que tradicionalment havien estat consumidors de béns produïts en ferro o acer.

L'any 2015, les activitats que configuren la metal·lúrgia fèrria es van caracteritzar a la Unió Europea per una evolució més desfavorable que les

integrants de la metal·lúrgia no fèrria. Aquests és el cas, per exemple, de la fosa d'acer, de la fabricació de tubs, canonades, perfils buits i els seus accessoris d'acer, de la fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges, i de la fosa de ferro, que patiren descensos de la producció comunitària d'un 11,7%, un 4,2%, un 3,0% i un 2,3%, respectivament. A més, en la metal·lúrgia no fèrria el comportament de les diverses especialitats fou divers, amb creixements en la fosa de metalls lleugers, d'un 3,5%, i caigudes en la producció de metalls preciosos i altres metalls no ferris, d'un 2,5%.

Espanya i Catalunya

Després de la crisi patida en el període 2011-2013, caracteritzada pel canvi de tendència del 2011 i de la forta davallada de l'activitat del 2012, el sector català de producció i primera transformació de metalls va invertir la inèrcia negativa el 2014, assolint un creixement de la **producció** d'un 1,6% en volum. L'any 2015, a diferència de l'impasse registrat per la branca a nivell comunitari, l'activitat al Principat va intensificar la seva senda positiva, incrementant la producció un 5,9%. El dinamisme català també contrastà amb la marxa del sector a escala espanyola, on la fabricació va caure un 0,1%, després de la pujada del 4,2% del 2014 (-1,6% el 2013).

Malgrat la millora en el comportament de la producció del sector, el **nombre d'empreses** a Catalunya es va continuar reduint durant el 2015 per sisè any consecutiu. Específicament, la davallada fou d'un 5,5%, superant el descens d'un 3,6% del 2014. Al conjunt d'Espanya, la reducció en el nombre de firmes del sector fou inferior, d'un 2,3%, per sota de la taxa de l'any precedent, d'un 3,2%. Cal destacar que a totes les especialitats del sector a Catalunya es va produir destrucció de teixit empresarial durant el 2015, sent més remarcable en la fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges, amb un retrocés d'un 12,5%, quan el 2014 ja havia disminuït un 5,9%. Tot i que amb menor intensitat, també va ser important la davallada en el nombre d'empreses del segment de producció de metalls preciosos i d'altres metalls no ferris, que va ser d'un 6,6% (-4,7% el

amb presència internacional dedicat a la fabricació i comercialització de semielaborats de coure i els seus aliatges (Les Masies de Voltregà), CIE C. Vilanova, dedicada a la fabricació de peces foses en alumini a Vilanova i la Geltrú –pertanyent al grup CIE Automotive–, Sandhar Technologies Barcelona (antiga Tecfisa), fosa de materials no ferris d'alumini i aliatges de Santa Margarida i els Monjos –pertanyent al grup indi Sandhar Technologies Limited–, i Ruffini, especialista en peces injectades a pressió en aliatges d'alumini situada a Rubí.

Segons la Classificació Catalana d'Activitats Econòmiques (CCAE-2009) i atenent al nombre d'empreses, es pot apuntar que Catalunya presenta una estructura subsectorial molt similar a la del conjunt de l'Estat. Predomina la fosa de metalls, sobretot fèrrics, atès que concentra el 40,7% del total de fabricants, percentatge bastant similar al 42,3% d'Espanya. Li segueix, en importància, la producció de metalls preciosos i d'altres me-

talls no ferris (alumini, coure, zinc, plom, estany, etc.), que abraça el 22,5% de les empreses del sector, per sobre del 18,5% estatal. A continuació, s'ha d'esmentar la fabricació d'altres productes de primera transformació de l'acer (estiratge, laminatge, doblegament, trefilatge, etc.), amb un 16,6%, i la fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges, amb un 11,1% (15,8% i 13,8% a Espanya, respectivament). El 9,1% de les firmes operen en la fabricació de tubs, canonades, perfils buits i els seus accessoris, d'acer (9,6% a nivell estatal). D'altra banda, el pes específic de Catalunya dins del conjunt d'Espanya és més destacat en termes de teixit empresarial en les especialitats de la producció de metalls preciosos i d'altres metalls no ferris i de la fabricació d'altres productes de primera transformació de l'acer, en les que el Principat concentra, respectivament, el 23,9% i el 20,7% de les companyies estatals.

2014). S'ha d'esmentar el cas específic de la fabricació d'altres productes de primera transformació de l'acer, atès que després de ser l'únic apartat del sector que no va patir un descens en el nombre de firmes el 2014, l'any 2015 va registrar una caiguda d'un 2,3%. En l'àmbit estatal, la destrucció de teixit empresarial per especialitats no va ser tan intens com a Catalunya i, amb l'excepció de la fabricació de tubs, canonades, perfils buits i els seus accessoris, d'acer, fou també generalitzat.

Pel que fa a l'ocupació, l'any 2015 el nombre d'afiliats a la Seguretat Social, inclosos els autònoms, del sector de producció i primera transformació de metalls va ser de 9.620 persones de mitjana a Catalunya, cosa que representà un descens d'un 0,6% en relació amb l'exercici anterior, disminució similar al 0,5% del 2014. Cal afegir que el procés de destrucció d'ocupació

que ve patint l'activitat en els darrers anys fa que en el període 2009-2015 s'hagin perdut 4.585 llocs de treball, és a dir, gairebé una tercera part dels que existien el 2009. A Espanya, per la seva part, l'evolució de l'ocupació també fou negativa, amb un retrocés d'un 0,1%, palesant una important moderació respecte a la tendència baixista del 2014 (3,2%) i dels exercicis anteriors. Es pot apuntar que en el període 2009-2015 el sector a nivell estatal va perdre 26.969 llocs de feina.

El **preus** industrials del sector de producció i primera transformació de metalls van experimentar el 2015 una nova disminució per quart exercici consecutiu, encara que a un menor ritme respecte a l'any anterior. Concretament, caigueren un 3,6%, enfront del 4,1% del 2014. Val a dir que el descens fou superior al patit per la

branca a nivell estatal, que va ser d'un 2,1%, similar al 2,3% del 2014.

Dins dels costos empresarials cal esmentar la contracció experimentada pels **costos relatius a les primeres matèries i productes semielaborats**, com a conseqüència de l'acceleració en la davallada registrada pels preus de les principals matèries bàsiques, fèrriques i no fèrriques. Aquesta tendència baixista es va anar traslladant als diferents subsectors i branques del conjunt del sector al llarg del 2015, però molt probablement continuarà en el següent exercici. Els **costos energètics**, per la seva banda, van seguir amb la inèrcia alcista d'anys anteriors, si bé amb una pujada més moderada, d'un 0,8% segons dades del CE-AM, en comparació amb el 3% de l'exercici precedent. Per la seva banda, els **costos financers** van caure de manera significativa enfront de l'estancament del 2014 i els increments

Producció del sector de producció i primera transformació de metalls
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

del passat. Finalment, els **costos salarials** van experimentar un creixement d'un 1,1%, lleugerament per sota de l'1,7% registrat l'exercici passat i després de la contenció del 2013.

L'any 2015, el **comerç exterior** del sector de producció i primera transformació de metalls a Catalunya va experimentar un creixement en els dos tipus de fluxos, gràcies a un millor comportament dels mercats exteriors i a la continuació en la recuperació del mercat intern. Les exportacions van créixer un 1,7%, després del descens patit el 2014, d'un 9,5%, que intensificava la davallada del 2013 (2,7%). Per la seva banda, les importacions van registrar una pujada d'un 7,2%, en línia amb l'ascens d'un 7,6% del 2014, deixant enrere la tendència baixista dels dos exercicis anteriors. Fruit de l'anterior, el dèficit comercial que sol caracteritzar el sector va experimentar el 2015 un increment d'un 36,0%, assolint els 533,4 milions d'euros, augment que, no obstant això, fou molt moderat en comparació amb el fort impuls patit el 2014, com a conseqüència del desigual comportament de les exportacions i de les importacions. Paral·lelament, la taxa de cobertura va registrar una disminució fins a situar-se en el 79,5%, enfront del 83,8% del 2014.

Segons subsectors, es pot apuntar que els dos grans apartats van experimentar increments de les exportacions durant el 2015, encara que les relatives a la metal·lúrgia no fèrria van tenir un millor comportament. La metal·lúrgia fèrria va aconseguir invertir el retrocés patit el 2014 per un augment de les vendes a l'estranger, mentre que la metal·lúrgia no fèrria

va intensificar el dinamisme de les exportacions registrat l'exercici anterior. Cal recordar que ambdós capítols van experimentar una caiguda de les vendes a l'exterior el 2013, que va ser especialment important en el cas dels productes no ferris.

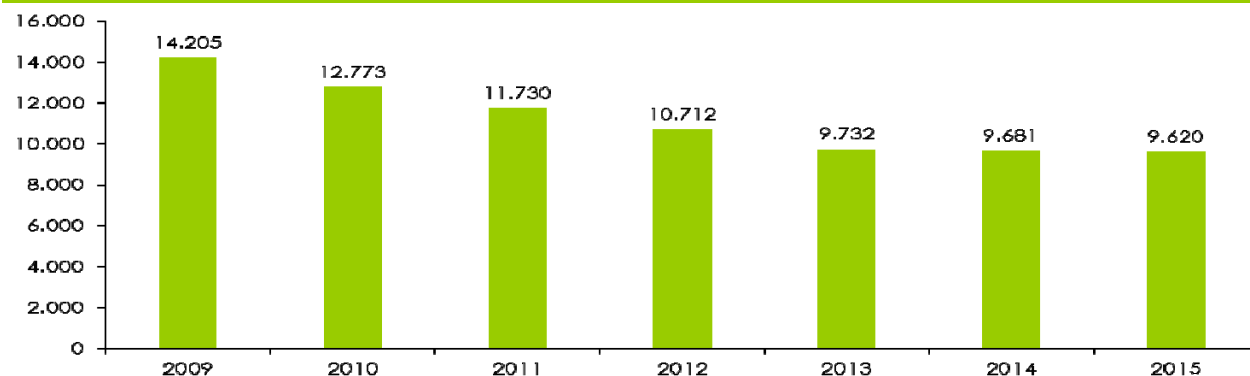
Pel que fa a les importacions, s'ha d'esmentar que, mentre que les relatives a la metal·lúrgia fèrria van romandre estancades el 2015, les corresponents a l'apartat de la metal·lúrgia no fèrria van intensificar notablement el ritme creixent de l'any precedent. Com a resultat de l'anterior, el subsector de productes ferris va continuar mostrant un panorama exterior favorable per a Catalunya, caracteritzat per un superàvit comercial, que va créixer, i una taxa de cobertura que se situà en un 114,4%. Per la seva part, la metal·lúrgia no fèrria va patir un empitjorament dels seus registres comercials, després de la millora experimentada el 2014, invertint el saldo positiu assolit per un dèficit i situant la taxa de cobertura en un 95,0%.

El comportament de les **exportacions** per grans àrees geogràfiques durant el 2015 va ser heterogeni, en molts casos invertint les tendències experimentades l'exercici anterior. Les vendes del sector català dirigides a la Unió Europea, primera destinació amb el 72,7% del total, van registrar un increment d'un 5,9%, en línia amb la pujada d'un 5,8% de l'any anterior i per sobre de la mitjana de la branca, cosa que permeté augmentar el seu pes específic com a mercat, encara que sense assolir el màxim d'abans de la crisi (un 85% el 2006). Per la seva banda, les exportacions fora de la Unió Europea van tornar a disminuir el

2015, un 8,1%, moderant, no obstant això, la contracció d'un 32,2% patida l'exercici precedent. La contribució més negativa va ser la de les vendes al nord d'Àfrica i la de les dirigides a Llatinoamèrica, segon i tercer mercats del sector català (11,9% i 4,4% del total, respectivament). Les primeres van caure un 7,8%, intensificant la davallada del 2014 (3,1%) i les segones, un 4,5%, en contrast amb la pujada de l'exercici precedent (32,9%). També van disminuir les exportacions a l'Europa no comunitària i a l'Àfrica Occidental (45,6% i 9,0%, respectivament, enfront del -70,7% i el 141,5% del 2014), destinacions menys importants. Per contra, cal esmentar l'augment de les vendes al nord d'Amèrica, que van multiplicar-se en valor per 2,4, a la resta d'Àfrica (74,2%), a l'Orient Llunyà (16,5%), mercats als que es destinen un 1-1,5% de les exportacions catalanes i en els quals el 2014 les vendes catalanes van patir retrocessos (8,3%, 30,4% i 52,5%, respectivament). Finalment, les vendes al Pròxim Orient i Orient Mitjà van créixer un 0,5%, representant un 3,2% del global i moderant l'ascens del 2014 (6,6%).

Pel que fa als principals clients comunitaris del sector, cal esmentar que van créixer les exportacions dirigides a França, primer mercat, que absorbí el 23,2% del total de vendes a l'estranger, a Portugal (15,3%), a Alemanya (6,4%) i a Bèlgica (2,6%), amb increments respectius d'un 3,7%, un 31,6%, un 1,7% i un 45,2%. Per contra, van retrocedir en els casos d'Itàlia i Gran Bretanya, destinacions d'un 13,1% i d'un 5,1% del global d'exportacions, a taxes d'un 1,2% i d'un 14,4%, respectivament. Fora de la Unió Europea, el

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de la producció i primera transformació de metalls. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de les dades de l'INSS

principal mercat en importància va ser, a l'igual que el 2014, Algèria, on es dirigí el 5,3% de les vendes catalanes de la branca a l'exterior, però que van patir el 2015 un descens d'un 24,6%. Li seguí Marroc, que va absorbir el 4,6% del total de les exportacions, i on els productes del Principat van créixer el 2015 un 19,4%. Altres destinacions rellevants en les que les vendes del sector van experimentar increments importants durant el 2015 foren Turquia, Polònia i Estats Units, mentre que, en sentit contrari, patiren davallades significatives les dirigides a Mèxic, Suïssa i Romania.

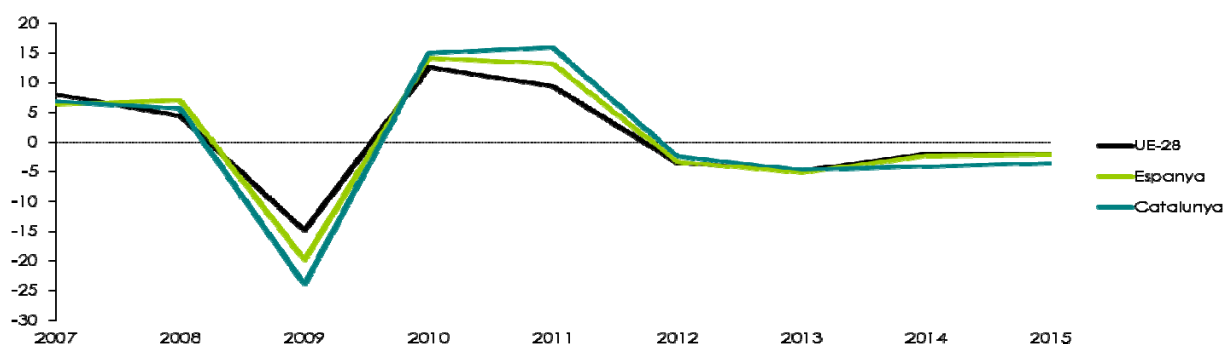
Les **importacions** catalanes del sector de producció i primera transformació de metalls van créixer el 2015 a bona part de les àrees geogràfiques. Van destacar pel seu dinamisme les compres originàries del Pròxim Orient i Orient Mitjà, que es van multiplicar en valor per 2,3, seguida de les provinents de l'Europa no comunitària, de l'Àfrica central, oriental i austral, del nord d'Amèrica i de l'Orient Llunyà, amb pujades respectives d'un 32,1%,

un 29,7%, un 27,3% i un 27,2%. Val a dir que la primera d'aquestes àrees abasteix el 3,9% del total d'importacions de la branca al Principat, mentre que la segona fou responsable del 4,8%, la tercera del 2,8%, la quarta de l'1,7% i la cinquena de l'11,5% -segon subministrador del sector a Catalunya en importància. L'any 2015, el principal proveïdor del Principat va seguir sent la Unió Europea, representant el 70,6% del global. Les importacions comunitàries van créixer un 0,8%, moderant notablement l'ascens d'un 8,7% de l'exercici anterior. Per la seva banda, cal esmentar el descens de les compres catalanes de la branca al nord d'Àfrica i a Llatinoamèrica, que caigueren un 44,0% i un 5,8%, respectivament. Mentre que aquella fou origen del 0,8% del total de les importacions, aquesta proveï el 3,8%.

Segons països, els principals proveïdors del sector de producció i primera transformació de metalls de Catalunya van continuar sent el 2015 Itàlia, Alemanya i França, responsables, respectivament, del 19,2%, del 15,7% i

del 14,2% del total de les importacions. Les compres del Principat als dos primers van caure durant l'any 2015, un 3,4% i un 11,5%, respectivament, mentre que les realitzades al tercer pujaren un 8,8%. També van créixer de manera rellevant les importacions provinents de la Xina -quart subministrador de Catalunya-, Portugal, Índia, Bahrain, Rússia i Unió dels Emirats Àrabs. Cal destacar, sobretot, els grans increments en les compres a Rússia, que es multiplicaren en valor per 4,7, així com de Bahrain i Unió dels Emirats Àrabs, que es duplicaren. Per contra, entre els principals orígens de les importacions catalanes el 2015, patiren descensos les compres efectuades a Xile, Gran Bretanya i Holanda.

Preus industrials al sector de la producció i primera transformació de metalls
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

Comerç exterior del sector de producció i primera transformació de metalls. Catalunya
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de Duanes

Evolució dels subsectors el 2015

Producció d'acer i ferro

• Internacional

La **producció mundial d'acer brut** va experimentar una reducció el 2015 d'un 2,8%, fins a situar-se en 1.670,2 milions de tones, després del rècord històric assolit el 2014 (1.622,8 milions de tones), quan la producció va créixer un 1,2%. Totes les grans àrees geogràfiques van patir descensos, amb l'excepció d'Austràlia i Nova Zelanda - zona poc important en volum de fabricació (5,5 milions de tones), que registrà un ascens d'un 4,6%. El major retrocés de producció va tenir lloc al nord d'Amèrica, seguit de l'Europa no comunitària i de la Comunitat d'Estatos Independents (CEI). També van ser importants, encara que en menor proporció, les davallades de Sud-Amèrica i del continent asiàtic.

La producció d'acer brut a Àsia durant el 2015 se situà en 1.113,8 milions de tones d'acer brut, volum que suposà un descens d'un 2,5% en relació amb l'anterior, quan la fabricació cresqué un 1,4%. Val a dir que el continent asiàtic va continuar encapçalant l'activitat mundial, en concentrar el 68,6%, per sobre de la quota d'exercicis passats (68,1% el 2014). Dins d'aquesta àrea, la producció es localitzà, en bona part, a la Xina, amb el 72,2% del total asiàtic i el 49,5% del global mundial. La fabricació xinesa d'acer brut va patir el 2015 un retrocés d'un 2,3%, contrastant amb l'as-

cens d'un 0,9% del 2014. El segon productor asiàtic i també mundial va seguir sent el Japó (9,4% d'Àsia i 6,5% del món), que el 2015 va registrar una caiguda de l'activitat en volum d'un 5,0% (pujada d'un 0,1% el 2014). Darrere d'aquests cal esmentar, per importància, l'Índia i Corea del Sud, països que el 2015 van experimentar un increment de la producció d'un 2,6% el primer i una davallada d'un 2,6% el segon. Cal afegir que Corea del Sud és el cinquè productor del món i que l'any anterior va registrar un augment d'un 7,5%, taxa més elevada dels principals fabricants mundials.

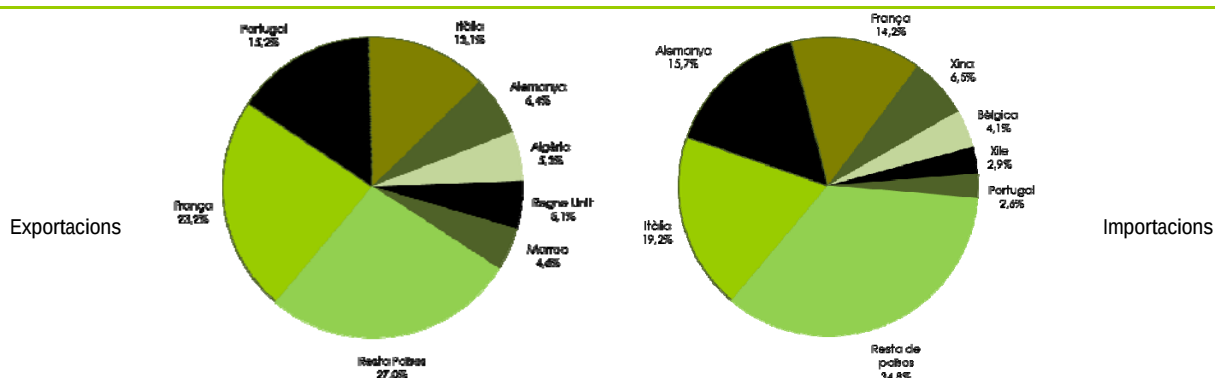
La producció d'acer brut a la Unió Europea va disminuir el 2015 un 1,8%, enfront de l'augment d'un 1,7% de l'any anterior. Val a dir que els països comunitaris van concentrar el 19,2% del total mundial. Entre els principals fabricants, l'evolució va ser majoritàriament descendent, amb l'excepció d'Espanya. Alemanya, major fabricant de la Unió Europea, va experimentar un retrocés de la producció d'acer brut d'un 0,6%, quan el 2014 pujà un 0,7%. També va caure en els casos del segon i tercer països fabricants segons volum, Itàlia i França (7,1% i 7,2%, respectivament), en el primer intensificant la davallada i en el segon invertint l'augment experimentat el 2014 (-1,4% i gairebé un 3%). A Espanya, quart fabricant comunitari en tones, la producció d'acer brut va registrar el 2015 un creixement d'un 4,2%, un dels més elevats de la Unió Europea (-0,6% el 2014), mentre que a Gran Bretanya, cinquè fabricant, va patir un descens d'un 10,4% (1,8% el 2014). Pel que fa a la resta de països, es pot esmentar el

notable augment de la fabricació a Hongria, que va ser d'un 45,4%, i el significatiu retrocés a Croàcia – fabricant menys rellevant de la Unió Europea-, d'un 24,4%. A l'Europa no comunitària s'ha d'esmentar que la producció va caure un 6,1%, en gran part conseqüència de la davallada d'un 7,4% de la fabricació a Turquia, productor més important en volum.

La producció d'acer brut al nord d'Amèrica va patir el 2015 una caiguda d'un 8,6%, cosa que contrastà amb el creixement d'un 2,0% de l'any anterior. Això s'explica, en bona mesura, per la davallada d'un 10,5% als Estats Units, responsable del 72,8% del volum fabricat a la zona. Val a dir que el 2014 la producció estatunidenca va caure un 1,7%. Altres fabricants nord-americans importants van registrar, també, descensos, com Mèxic i Canadà (3,9% i 2,2%, respectivament).

A la Comunitat d'Estatos Independents (CEI) la producció d'acer brut durant el 2015 va disminuir un 4,3%, intensificant el retrocés d'un 2,8% de l'exercici precedent. L'evolució dels dos principals països fabricants va ser negativa. A Ucraïna va retrocedir un 15,6% i a Rússia, un 0,5%. A l'Orient Mitjà la producció va experimentar una disminució d'un 2,4%, amb caigudes en els fabricants més importants, com Iran, Aràbia Saudita i Qatar (1,4%, 10,0% i 14,1%, respectivament), enfront dels augments del 2014, i una pujada als Emirats Àrabs Units (25,8%). Finalment, la producció d'acer brut al sud d'Amèrica va caure un 2,5%, una mica més que el descens d'un 1,4% del 2014. Entre els principals països fabricants, cal esmentar les caigudes de Brasil, Argentina i Veneçuela, primer,

Països destinataris de les exportacions catalanes i d'origen de les importacions del sector de producció i primera transformació de metalls. 2015
Percentatge



Font: IDESCAT

segon i tercer més importants (1,9%, 8,4% i 9,4%, respectivament), i els increments de Xile, Colòmbia i Perú (2,8, 1,4% i 0,8%, respectivament).

El **consum aparent mundial** d'acer va experimentar el 2015 un descens estimat d'un 1,7%, situant-se en 1.513 milions de tones, enfront dels augments dels anys anteriors (0,6% el 2014). Això s'explica per la desacceleració de les economies dels països emergents –que estan començant a mostrar trets de mercats d'acer madurs- i, sobretot, la Xina, per la volatilitat dels fluxos internacionals de capital, pel limitat creixement de la inversió i per la inestabilitat geopolítica en algunes zones geogràfiques. Val a dir que es calcula que la demanda d'acer de les economies desenvolupades va créixer el 2015 un 0,2%, així com en els països en desenvolupament (2,4%), mentre que disminuï als països emergents. Segons àrees, cal esmentar el fort retrocés de la demanda a la Comunitat d'Estats Independents (CEI), que s'estima fou d'un 10,8%, i al centre i sud d'Amèrica, d'un 7,3%, seguits del nord d'Amèrica, el continent asiàtic i Oceania, amb davallades respectives d'un 2,7% i d'un 2,1%. El 2014 totes aquestes zones van patir caigudes del consum aparent d'acer (gairebé un 5% a la CEI, quasi un 4% al centre i sud d'Amèrica i un 1% a Àsia i Oceania), amb l'excepció del nord d'Amèrica (pujada d'un 11,3%). S'ha de recordar que el conjunt asiàtic és responsable del 67% del consum mundial d'acer, dins del qual Xina representa un 70%. L'any 2015 van tenir lloc increments de la demanda a l'Europa no comunitària, d'un 8,6%; a l'Orient Mitjà, d'un 4,0%; i a la Unió Europea, d'un

1,3%. Entre els països emergents més importants quant a volum de demanda d'acer, s'estima que el consum a la Xina va caure de l'ordre d'un 0,5% durant el 2015, després d'iniciar el 2014 la senda negativa per primera vegada des del 1995. Les dificultats d'aquest país per ajustar la seva capacitat de fabricació a la davallada de la seva demanda va provocar una sobre-oferta d'acer xinès a preus considerats artificialment baixos en els mercats internacionals. També va disminuir el consum a altres mercats rellevants, com Brasil i Rússia. D'altra banda, es pot afegir el creixement de la demanda durant el 2015 en algunes economies en desenvolupament, com Índia, Indonèsia, Vietnam i Egipte.

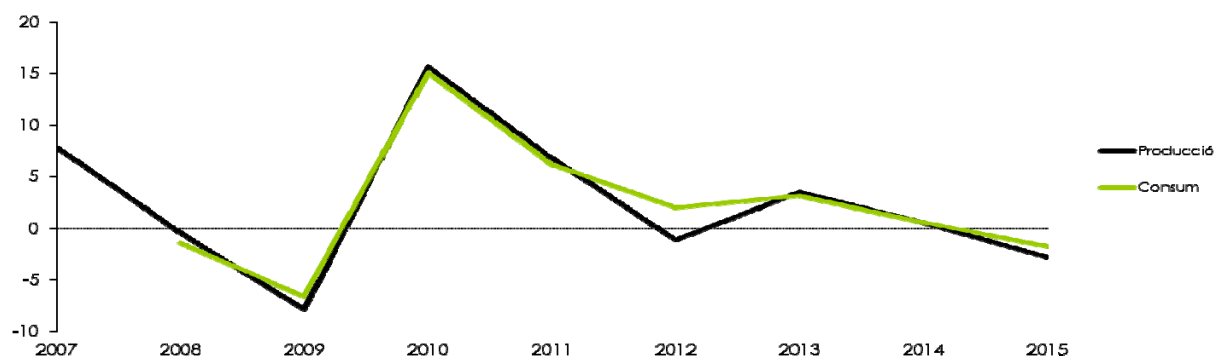
La **producció mundial d'acer inoxidable** durant el 2015 es va situar en 41,5 milions de tones, cosa que representà un descens d'un 0,3% respecte a l'any anterior, quan s'assolí el màxim històric. Això contrasta amb les fortes pujades dels exercicis passats, un 8,3% el 2014. La producció va disminuir a totes les grans àrees geogràfiques, amb l'excepció del continent asiàtic, sense la Xina. Destacà el retrocés del centre i est d'Europa, que fou d'un 6,3% en volum, seguit de la davallada d'Amèrica, d'un 2,3%. L'any anterior, la fabricació en el primer cas va disminuir també un 6,3%, mentre que en el segon cresqué de manera important, un 14,6%. Per la seva banda, la producció a l'Europa Occidental i Àfrica va disminuir un 0,7%, quan el 2014 augmentà un 1,0%. A Àsia (exclosa la Xina) la producció en tones va créixer el 2015 un 1,4%, lleugerament per sobre de l'increment d'un 0,6% de l'exercici precedent. Finalment, cal

esmentar que la fabricació d'acer inoxidable a la Xina, responsable del 51,9% del total mundial (52,0% el 2014), va caure durant l'any un 0,6%, cosa que contrastà amb l'elevat augment d'un 14,3% de l'exercici 2014. Pel que fa al consum d'acer inoxidable, es pot apuntar que en el conjunt d'Europa s'estima que va caure un 2,2% el 2015, mentre que a Amèrica retrocedí un 1,9%. A la Xina cresqué en el global de l'any un 3,8%, enfront del 8,4% del 2014.

L'any 2015, els **preus de la ferralla** van intensificar de manera significativa la tendència a la baixa que venia mostrant en els darrers anys. Van caure de mitjana un 20,6%, superant els retrocessos del 2014 i del 2013 (6,2% i 9,1%, respectivament). Tots els tipus de ferralla van experimentar davallades en el seus preus durant el 2015, amb un major ritme de caiguda que en anys anteriors. Així, els preus de la ferralla fragmentada van disminuir un 20,8%, els dels nous retalls, un 20,6% i els de la ferralla de demolició, un 20,3%, enfront dels descensos d'un 6,5%, d'un 5,9% i d'un 6,1% del 2014.

Els **preus** internacionals dels productes siderúrgics també van accelerar durant el 2015 el ritme de descens que registraren en els últims anys, a l'igual que els preus de la ferralla. La tendència baixista va ser continuada al llarg de tot l'exercici, amb l'excepció de la lleugera repuntada del mes de maig. Els preus dels productes plans van disminuir entre finals del 2014 i finals del 2015 un 31,8%, quan l'any anterior el retrocés mitjà fou d'un 5,5%, mentre que els preus dels productes llargs ho van fer un 26,3%, enfront d'un 6% del 2014 (-6,6% el 2013).

Producció i consum mundial d'acer brut
Percentatge de variació anual en volum



Font: World Steel Association (Worldsteel)

• Espanya i Catalunya

La **producció d'acer brut** a Espanya va ascendir el 2015 a 14,9 milions de tones, segons dades de la Unió de Empresas Siderúrgicas (UNESID), superant el registre i accelerant el ritme de creixement de l'exercici anterior. Concretament, l'augment fou d'un 4,3%, enfront de l'estancament del 2014. Val a dir que l'evolució positiva mostrada per la fabricació a l'Estat contrastà amb el retrocés patit per la resta dels principals productors comunitaris. A més, l'increment espanyol fou un dels més elevats del conjunt de la Unió Europea, on bona part dels fabricants experimentaren descensos. L'Estat concentrà el 2015 el 9,0% de tota la producció d'acer brut comunitària, enfront del 8,4% del 2014. L'evolució al llarg de l'exercici va ser força estable en els tres primers trimestres, destacant les pujades interanuals del gener (13,8%) i de l'abril i maig (5,7% i 5,0% respectivament), però empitjorà notablement en el darrer trimestre, quan l'augment es reduí a només un 1%.

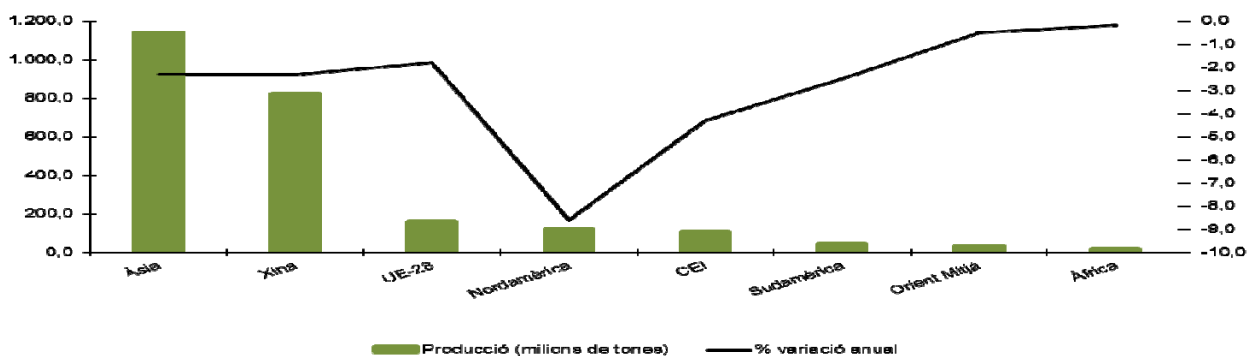
Respecte a les diferents qualitats d'acer, s'ha d'esmentar que el 2015 el creixement de la producció fou similar a totes elles, cosa que contrasta amb la disparitat en el comportament palesat l'any anterior. No obstant això, s'ha d'esmentar un major dinamisme en el capítol d'altres acers amb aliatges (4,6%) i dels acers al carboni (4,3%), que dels acers inoxidables (3,6%). Cal recordar que el 2014 la producció d'acers inoxidables creixé un 10,1%, mentre que la de la resta d'acers disminuï lleument (acers no aliats un 0,7% i altres acers amb aliatges un 0,5%).

La **producció de productes siderúrgics** va créixer, segons UNESID, un 1,6% durant el 2015 en termes reals, taxa inferior al 2,5% de l'any anterior. Segons tipus de productes, cal apuntar que el comportament més dinàmic va correspondre als productes plans, amb una pujada d'un 3,0%, més moderada que el 5,9% del 2014, mentre que la fabricació de productes llargs va mantenir el mateix ascens de l'any precedent (0,9%). Els lliuraments del segment estatal als mercats

de productes siderúrgics es van mantenir estables durant l'exercici, registrant una pujada en volum d'un 0,3%, inferior al 2,1% del 2014. Per destins, els lliuraments al mercat intern es va caracteritzar per un comportament més positiu, en créixer un 5,1%, mentre que els realitzats a l'exterior van caure -un 0,8% els destinats a la Unió Europea i un 3,7% els dirigits a la resta del món. Això contrastà amb el panorama del 2014, quan l'evolució més favorable dels lliuraments va correspondre als efectuats als mercats exteriors, sobretot a la Unió Europea, amb augments del 3-4%, i no pas als dirigits al mercat estatal (1,0%). Segons tipus de productes, els lliuraments van pujar més en el cas els productes plans, amb un ascens d'un 2,0% (3,4% el 2014), mentre que els dels llargs es van mantenir estables (2,8% el 2014).

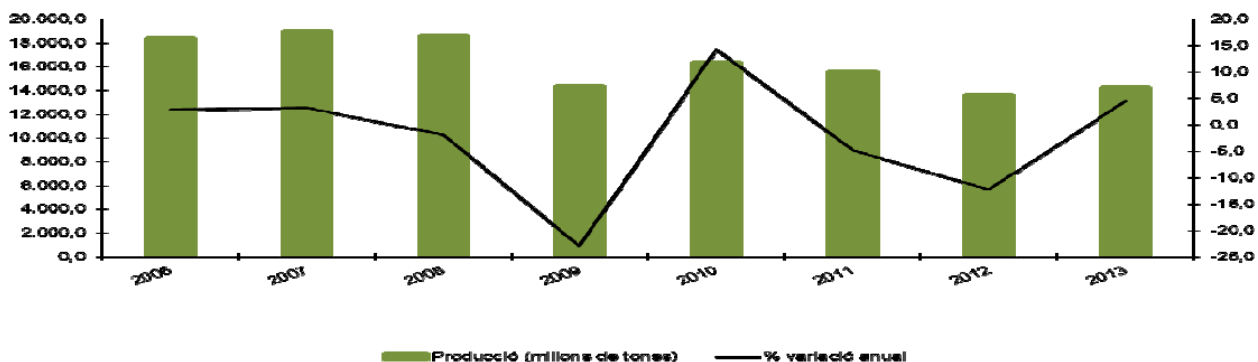
L'any 2015, el **consum aparent** de productes siderúrgics es va situar a Espanya en 12,6 milions de tones, cosa que representà un increment d'un 9,7% respecte al 2014. Aquest ascens va superar el 6% del 2014 i confirmà la recuperació enfront dels

Producció mundial d'acer brut segons àrees geogràfiques. 2015



Font: World Steel Association (Worldsteel)

Producció d'acer brut a Espanya



Font: Unió de Empresas Siderúrgicas (UNESID)

Preus dels metalls no ferris
 Percentatge de variació anual

	Zinc	Coure	Plom	Alumini	Estany	Níquel
2008	-42,0	-2,4	-18,8	-2,3	27,4	-43,1
2009	-12,0	-25,8	-17,9	-35,3	-26,3	-30,6
2010	30,3	45,9	24,9	30,2	49,7	48,6
2011	1,6	17,0	11,8	10,5	27,9	5,0
2012	-11,2	-9,8	-14,0	-15,7	-19,0	-23,4
2013	-2,0	-7,9	3,7	-8,7	5,6	-14,3
2014	13,1	-6,4	-2,1	1,1	-1,7	12,4
2015	-10,6	-19,7	-14,7	-10,9	-26,6	-29,8

Font: London Metal Exchange (LME)

exercicis negatius anteriors. El dinamisme del consum s'explica pel millor comportament dels principals sectors demandants. Cal destacar branques industrials, com l'automoció i les manufactures metàl·liques (maquinària i equips, productes metàl·lics, ...), però també la important recuperació de la construcció, després de la intensa crisi patida recentment. Per la seva banda, els **preus** industrials de la branca van continuar immersos en la inèrcia descendent dels darrers anys, arrossegats per la tendència baixista dels preus de les primeres matèries.

Les **exportacions** de productes siderúrgics i de primera transformació a Espanya van assolir el 2015 els 9,6 milions de tones, per un valor de 7.411 milions d'euros, cosa que significà descensos d'un 3,4% en volum i d'un 5,5% en valor respecte a l'any anterior. Això es justifica per la millora del comportament del mercat interior, que registrà una evolució més positiva que els exteriors, factor que, per altra part, impulsà les **importacions** del segment. Aquestes se situaren en 8,97 milions de tones i en 5.996 milions d'euros, és a dir, un 8,1% i un 0,8% per sobre, respectivament, del 2014. La menor pujada de les compres en valor s'explica pel descens del preu unitari de les importacions, caiguda arrossegada, en bona part pel fort creixement de les importacions a preus baixos de la Xina (pujada d'un 57%). Val a dir que les compres a la Unió Europea van caure el 2015 un 1,9% en tones (5,4% en valor). Com a conseqüència de l'anterior, el superàvit de l'activitat es va situar en 1.415 milions d'euros, disminuint un 25,4% en comparació amb l'any anterior, quan ja va caure un 17%.

El **comerç exterior** de productes siderúrgics a Catalunya va experimentar el 2015 una millora en relació amb l'anterior, gràcies al comportament positiu de les exportacions i al retrocés de les importacions. Les primeres van créixer en valor un 1,5%, invertint la tendència baixista dels tres anys anteriors (8,7% el 2014). Per la seva banda, les importacions van caure un 4,2%, enfront de la pujada d'un 9,2% del 2014. Aquesta evolució va permetre reduir durant el 2015 el dèficit comercial que caracteritza el segment un 15,8%, després dels importants increments patits en els dos anys anteriors, quan es va multiplicar per 3,4 en valor. El saldo negatiu va continuar sent reduït en perspectiva històrica. Paral·lelament, la taxa de cobertura millorà, en passar del 67,3% el 2014 al 71,2% el 2015.

Primera transformació del ferro i de l'acer

• Espanya i Catalunya

Les especialitats de la fosa i de la forja són activitats madures, que es duen a terme amb tecnologia tradicional. Malgrat això, les innovacions de procés sempre han estat importants. Aquestes especialitats operen majoritàriament en règim de subcontractació, sobre la base de la qual la fabricació s'efectua sota comanda i a partir d'especificacions definides pels clients. Els productes, per tant, són béns intermedis que s'integren com a components en una gran diversitat de sectors demandants, dels quals en depenen fortament. Entre ells destaquen, especialment, el material de transport i la fabricació de béns d'equipament. En canvi, la sinterització

utilitza una tecnologia de procés força avançada, que requereix contínues inversions i que planteja una seriosa competència per a les tècniques tradicionals de transformació de metalls, com són la fosa i la forja.

L'any 2015, l'activitat a les branques de primera transformació del ferro i de l'acer es va caracteritzar per un comportament positiu, seguint i, fins i tot, en algun cas augmentant el dinamisme del 2014. Cal afegir que el creixement va ser més important en la primera meitat de l'exercici, per moderar-se després de l'estiu i estancar-se, i en alguna especialitat caure, a finals. La favorable evolució de les exportacions i la recuperació del mercat intern van ser els trets més destacats de l'any. Des del punt de vista de la demanda, s'ha de remarcar la incidència de la bona marxa de l'automoció, que arrossegà els diversos segments del subsector. Els preus van patir retrocessos en tots els capítols, com a conseqüència de la tendència baixista de les primeres matèries.

L'any 2015, el segment de la **forja** a Espanya va assolir una **producció** lleugerament per sobre de 290.000 tones, cosa que representà un increment d'un 6,5%, enfront dels descensos d'un 2% del 2014 i d'un 3% del 2013. Val a dir que la fabricació europea va créixer, segons EUROFORGE, un 3,2% durant el 2015, per sobre de l'1,3% de l'any anterior. L'augment del 2015 va permetre que a Espanya es recuperés el nivell de producció anterior al 2008, inici de la crisi que suposà una dràstica caiguda d'un 40% el 2009. El grau d'**utilització de la capacitat productiva** es va situar el 2015 en un percentatge similar al del tancament

ment del 2014 (84,5%), malgrat haver-se aconseguit un 90% en el segon trimestre de l'any, màxim des del 2008.

El **sector client** que va registrar un millor comportament al llarg del 2015 fou l'automòbil, amb un increment de la demanda d'un 9,5%, cosa que li va permetre augmentar la seva rellevància fins a representar gairebé el 60% de tota la producció (57,6% el 2014). La resta de vehicles no van mostrar el mateix impuls que l'automòbil i la seva demanda només va créixer un 0,4%, amb retardaments en el llançament de nous models. Pel contrari, es van produir baixes molt fortes en el sector de l'energia, d'un 12,5%, sobretot en petroli i gas, degut a la continua reducció del preu del cru, que assolí mínims històrics i va provocar la paralització de totes les inversions. La resta de sectors clients es van caracteritzar el 2015 per un comportament pla, amb petites variacions a l'alça i a la baixa, sense tenir un impacte destacat en la demanda del segment de la forja, atès que, en conjunt, absorbeixen menys d'un 10% de la producció global. Entre aquests es pot apuntar que van continuar estancades o amb descensos les branques de maquinària agrícola, maquinària de construcció i ferrocarril, que pateixen de l'aturada d'inversions ja planificades.

Per la seva banda, la **facturació** del segment estatal es va situar el 2015 en 542 milions d'euros, xifra que representà un augment d'un 3,7%, taxa superior a la pujada d'un 1% del 2014. Un 81% de la xifra de negoci es realitzà en mercats exteriors (60% el 2008) i només el 19% correspongué al mercat intern. L'any 2015 la facturació al mer-

cat domèstic va patir un retrocés d'un 2%, mentre que les exportacions van créixer gairebé un 9%. Es pot afirmar que el bon comportament de les vendes a l'exterior va permetre assolir els resultats positius de l'exercici, cosa que justificà els esforços que des de fa més d'una dècada venen realitzant les empreses del segment. De fet, en algunes firmes les exportacions suposen la destinació del 90% de la producció.

Pel que fa als **mercats clients**, Alemanya va continuar liderant la recuperació de la branca, sobretot gràcies a la positiva marxa de l'automòbil, seguit, en menor mesura, dels mercats francès i italià. També cal esmentar el dinamisme del nord d'Amèrica, amb importants creixements gràcies a noves inversions en plantes i equips per lliurar als clients des d'allà mateix, sobretot a Mèxic. Per la seva part, el mercat asiàtic va registrar una aturada, passant a representar menys del 7% del total de les exportacions. En el cas de la Xina, la moderació de l'activitat va provocar una sobre capacitat dels sectors industrials clients, amb un impacte negatiu en el segment.

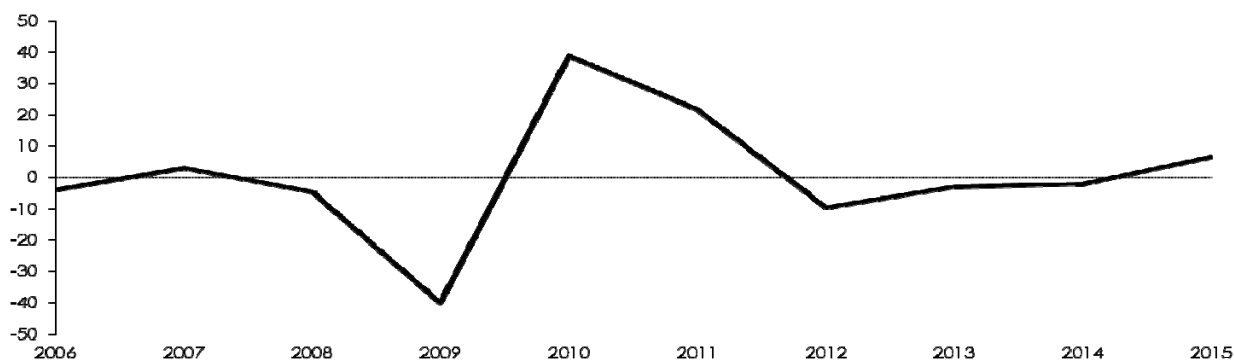
Els **preus** van continuar el 2015 amb la seva tendència baixista dels darrers temps. Això va provocar que l'augment de la producció en volum es manifestés en una pujada inferior de la facturació en valor. Els costos van evolucionar de manera heterogènia. D'una banda, els preus de l'acer van experimentar descensos importants per l'excés d'oferta a nivell mundial, degut a la sobreproducció de la Xina -que només consumeix la meitat de la producció d'acer que realitza-, amb preus entre un 20% i un 40% inferiors

als europeus. Els preus mitjans de la ferralla d'acer van caure entre el 2014 i el 2015 un 22,4%, descens que fou d'un 34,3% entre els mesos de desembre d'ambdós anys. Mentrestant, els preus de l'energia van seguir amb el seu comportament alcista, tot i que els relatius al petroli i els seus derivats van disminuir, encara que aquests tenen una influència relativament reduïda en l'activitat. En resum, els baixos costos de l'acer, sobre els quals estan indexats els preus de venda de les peces de forja, junt amb els creixents costos de l'energia, van continuar reduint els marges comercials del segment. A més, cal afegir que la demanda continua de baixades de preus per part dels clients va fer que la cerca de millores de competitivitat continués sent absolutament imprescindible.

L'**ocupació**, en la branca de la forja, va experimentar el 2015 un creixement de gairebé un 4% a nivell estatal, amb un millor comportament de l'ocupació eventual. D'altra banda, el problema de **finançament** de les inversions per a nous projectes i instal·lacions va seguir sent important durant l'exercici, especialment en aquells sectors clients menys dinàmics (petroli i gas, vehicles industrials, obra pública i maquinària agrícola).

El segment de la **fosa** a Espanya es va caracteritzar l'any 2015 per una evolució positiva, amb un creixement de la producció global d'un 2,4% en tones, taxa bastant similar al 3,1% de l'exercici anterior. Destacà el millor comportament de la fosa no fèrrica, amb un ascens d'un 5%, per sobre del 2% de la fosa fèrrica. Val a dir que el 2014 la primera va augmentar un 3,3% i la

Producció de forja a Espanya
Percentatge de variació anual en volum



Font: Sociedad de Industrias de Forja por Estampación (SIFE)

segona un 3,1%. Cal afegir, d'altra banda, que la facturació de l'apartat ferri va patir un descens, cosa que contrastà amb la pujada de l'any anterior, degut a l'evolució baixista dels preus de les principals primeres matèries, la ferralla i el lingot. L'exercici 2015 va començar favorablement pel subsector, però a finals d'any es palesaren notables caigudes, que foren més o menys importants segons sectors clients. Com en anys anteriors, el comportament de la demanda externa va ser millor que el de la demanda domèstica.

La comparativa de xifres del darrer trimestre del 2015 amb el mateix trimestre del 2014 presenta un lleuger descens del grau d'**utilització de la capacitat productiva**, que passà d'un 77% a un 76%, després de l'augment registrat l'exercici precedent. Val a dir que continuà existint excés de capacitat a nivell europeu en algunes especialitats, cosa que implicà l'existència de molta competència. La cartera de comandes mitjana va disminuir un 12,2%, de 82 a 72 dies, enfront de l'ascens d'un 1,2% del 2014 (81 dies el 2013). Es considera que les carteres van ser curtes, cosa que obligà moltes empreses a treballar sense planificació i a impulsos. Paral·lelament, el nombre d'empreses afectades per la morositat dels seus clients va augmentar, d'un 23% a un 26%, quan el 2014 caigué des d'un 30% del 2013. Al mateix temps, els valors mitjans de morositat sobre la facturació del conjunt del segment va passar d'un 0,13% el setembre del 2014 a un 0,44% el mateix mes del 2015, cosa que contrastà amb el descens del període setembre 2013-setembre 2014. Així mateix, els valors mitjans d'ajornament dels pa-

gaments sobre la xifra de facturació es van incrementar d'un 2,41% el setembre del 2014 a un 2,74% el setembre del 2015, mentre que, pel contrari, el nombre d'empreses afectades per l'ajornament de pagament dels seus clients disminuï entre finals del 2014 i finals del 2015, d'un 42% a un 33%.

Com en anys passats, l'evolució dels diversos sectors clients va ser heterogènia durant el 2015. Les activitats amb un millor comportament foren l'automoció, l'eòlica, el ferrocarril, el troquelatge, l'hidràulic i el paperer. L'automoció va experimentar un augment important el 2015, finalitzant l'exercici per sobre de l'inicialment esperat. Per la seva part, el sector eòlic presentà optimisme a finals de l'any, amb una millor marxa de l'especialitat de peces mitjanes, encara que, en general, continuà existint excés de capacitat i cada vegada apareixen nous productes amb major rapidesa i menor permanència en el mercat, cosa que obliga a aplicar recursos d'enginyeria més elevats. Pel que fa al sector ferroviari, el volum de la demanda va incrementar-se el 2015 en infraestructura de via, gràcies al tancament d'alguna empresa de fosa especialitzada de la resta d'Europa. Per contra, el sector de màquina-eina va continuar el 2015 fluix, amb escasses comandes i molta competència. A més, es van caracteritzar per una escassa demanda els sectors d'obra pública, agricultura i naval, cosa que va ser especialment evident després de l'estiu. El mercat del sector del petroli i el gas va caure molt, principalment pel baix nivell del preu del cru. Precisament això paralitzà les inversions en els sectors petroquímic, de bombes i vàlvules. Per últim, la

demanda de la construcció va palesar una tendència baixista, sobretot en els darrers mesos, mentre que el de la siderúrgia presentà un comportament força negatiu.

L'any 2015, els **preus** de les peces foses es mantingueren en nivells baixos i amb tendència baixista. La inestabilitat dels preus de les principals primeres matèries del subsector -ferralla i lingot- va ser la tònica dominant, amb caigudes dràstiques en el segon semestre. El preu de la ferralla d'acer va patir el 2015 un descens mitjà d'un 10,0%, que fou d'un 20,2% entre els mesos de juny i desembre, major que el 3,7% del conjunt del 2014 (-7,1% el 2013). Per la seva part, el preu del lingot d'afinament va caure de mitjana un 11,4% (1,2% el 2014). Mentrestant, es van continuar intensificant les elevades exigències de qualitat i certificació de les peces foses, així com dels terminis de lliurament, per part dels sectors clients, cosa que no es va poder traslladar via pujades de preus de les peces foses.

L'**ocupació** del segment de la fosa va experimentar el 2015 un creixement d'un 1,6%, enfront de l'estancament del 2014 i els descensos dels anys anteriors. Cal afegir que entre finals del 2014 i finals del 2015 es produí una davallada en els processos d'ajustament de les empreses de l'activitat. Així, en el darrer trimestre del 2014, un 12% de les empreses estaven amb expedients de regulació d'ocupació i un 5% preveia sol·licitar-lo, mentre que, en l'últim trimestre del 2015, un 9% ho estava i un 2% pensava demanar-lo.

Comerç exterior de manufactures de ferro i acer a Catalunya
Percentatge de variació anual en valor



Font: IDESCAT

Pel que fa específicament a les manufactures de fosa de ferro i d'acer, l'evolució dels intercanvis comercials de Catalunya amb l'exterior es van caracteritzar el 2015 per una evolució positiva en relació amb l'any anterior. Les **exportacions** van créixer un 8,4%, superant el 2,6% del 2014, però encara per sota de la pujada d'un 12,8% del 2013. Per la seva banda, les **importacions** augmentaren un 11,2%, en línia amb l'11,8% registrat l'exercici passat (-4,4% el 2013). El major dinamisme de les compres que de les vendes amb l'estranger va provocar un empitjorament del superàvit comercial, amb una reducció d'un 16,0%, inferior, no obstant això, al descens d'un 39,9% del 2014. Cal afegir que és el tercer any consecutiu en el qual el segment palesa un saldo comercial positiu, després que des del 2007 patís dèficits anuals.

El principal mercat de destinació va continuar sent França, que concentrà el 23,7% de les exportacions, malgrat que el 2015 registraren una pujada d'un 0,3%. Li seguí en importància Alemanya, on es dirigiren l'11,1% del global de les vendes amb l'exterior, les quals van créixer el 2015 un 18,9%. De la resta de destinacions rellevants del segment, cal esmentar l'increment de les exportacions catalanes a la Xina, que es multiplicaren en valor per 3,3, així com de les dirigides a Algèria, Estats Units i Gran Bretanya (33,4%, 32,9% i 22,8%, respectivament). Pel contrari, van caure de manera notable les vendes catalanes a Rússia i, en menor mesura, a Portugal, tercer mercat en rellevància. Pel que fa a les importacions, els principals proveïdors del Principat van continuar sent Alemanya, Itàlia i la Xina (20,7%, 20,3% i

15,4% del total, respectivament), si bé Alemanya passà del segon al primer lloc. Les compres de Catalunya als tres països van créixer durant el 2015, un 8,8, un 12,1% i un 9,2%, respectivament. Entre els subministradors més importants del 2015 cal destacar, pel seu dinamisme, les importacions realitzades a Holanda i Índia, que augmentaren, respectivament, un 57,4% i un 34,8%. En sentit contrari, s'ha d'apuntar la caiguda de les compres del segment català de la fosa a la República Txeca, que fou d'un 36,6%.

Metal·lúrgia no fèrria

• Internacional

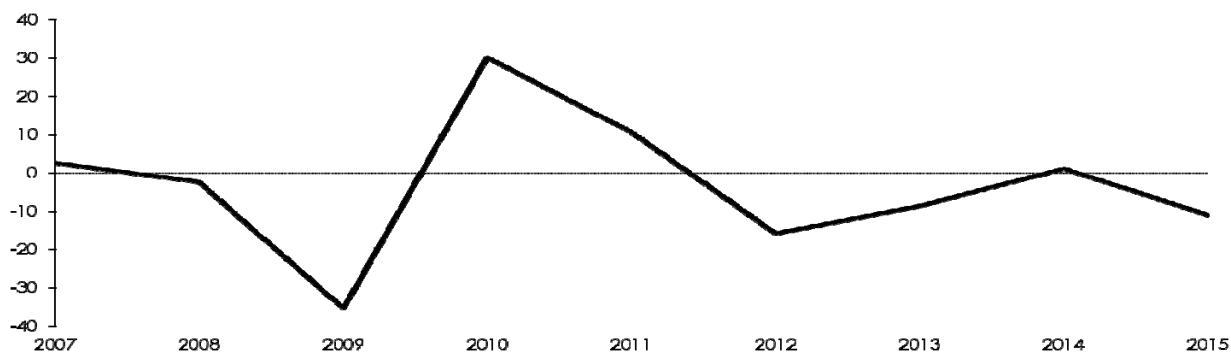
En l'àmbit internacional, la producció del subsector de la metal·lúrgia no fèrria va continuar el 2015 amb la inèrcia alcista per sisè any consecutiu. No obstant això, algunes especialitats, com el coure, van registrar una moderació en el seu creixement en comparació amb l'exercici anterior, mentre que altres, com l'alumini, van intensificar el seu dinamisme. Pel costat de la demanda, cal anotar que la desacceleració de l'economia xinesa, la davallada de l'activitat a Rússia i Brasil i la inestabilitat en altres mercats emergents van condicionar, entre d'altres raons, els mercats internacionals, els quals van patir descensos de demanda en alguns casos, com va ser el coure. Això va provocar un retrocés important en les cotitzacions de les primeres matèries no fèrriques, les quals van caure el 2015 de l'ordre d'un 22%. Aquest descens va ser generalitzat en els diversos materials. Cal destacar la davallada de **preus** del níquel i de l'estany, que foren d'un 29,8% i d'un 26,6%, respectivament.

Val a dir que el primer va créixer l'any anterior un 12,4%, mentre que el segon caigué un 1,7%. La cotització del coure també va disminuir de manera important, un 19,7%, intensificant la tendència baixista palesa en el període 2012-2014, quan la davallada mitjana va ser d'un 8%. El plom fou l'altra matèria no fèrria que va patir un descens notable dels preus el 2015, amb una caiguda d'un 14,7%, taxa força superior al retrocés d'un 2,1% del 2014. La cotització de l'alumini va disminuir un 10,9%, cosa que contrasta amb la lleugera recuperació de l'any anterior (pujada d'un 1,1%), però entronca amb la inèrcia descendent dels exercicis 2012 i 2013. Finalment, la davallada del preu del zinc va ser d'un 10,6%, invertint l'ascens del 13,1% del 2014.

• Espanya i Catalunya

El comerç exterior de productes metàl·lics no fèrris a Catalunya va experimentar el 2015 un creixement superior al de l'any anterior, especialment en l'apartat de les importacions, animades per la recuperació econòmica del mercat intern. Les **exportacions** van augmentar en valor un 14,0%, una mica per sobre de l'11,8% del 2014, consolidant el canvi de rumb amb relació al descens del 2013. L'increment va ser generalitzat entre els diversos tipus de manufactures no fèrries, amb l'excepció de les vendes a l'exterior de níquel, que patiren un retrocés d'un 48,8%. Les que més van créixer foren les d'estany i de plom (138,3% i 93,4%, respectivament), si bé les que més van contribuir al dinamisme del conjunt de les vendes a l'estranger van continuar sent el coure, que suposà el 52,4% del total, seguit

Preu mundial de l'alumini
Percentatge de variació anual



Font: London Metal Exchange (LME)

de l'alumini, que representà el 42,7%. Les exportacions en ambdós casos van augmentar, un 10,3% i un 16,4%, respectivament.

Les **importacions** de productes metàl·lics no ferris van registrar el 2015 un creixement en valor d'un 20,7%, significativament per sobre del 3,7% de l'exercici precedent. Les especialitats que més van destacar quant a pujada de les compres a l'exterior foren les de plom i estany, amb ascensos respectius d'un 70,2% i d'un 47,5%, seguides de l'alumini (34,9%). Només van caure les importacions de níquel (0,6%). Els productes que més van contribuir al conjunt de les compres a l'estranger van seguir sent el coure i l'alumini, responsables, respectivament, del 49,8% i del 49,6% del total de les efectuades el 2015. El major dinamisme de les importacions que no pas de les exportacions va provocar un empitjorament del saldo comercial del subsector durant el 2015, de tal manera que passà d'un superàvit de 7,0 milions d'euros el 2014 a un dèficit de 70,8 milions d'euros. Així mateix, la taxa de cobertura es deteriorà, reduint-se d'un 100,6% a un 95,0%.

Segment de l'alumini

• Internacional

La **producció** mundial d'alumini va intensificar el 2015 la tendència positiva que venia registrant en els darrers exercicis, creixent per sisè any consecutiu. Cal assenyalar que, abans de la crisi, la demanda d'aquest metall havia mostrat una sòlida tendència alcista, en bona part relacionada directament amb el creixement eco-

nòmic, però també amb la seva cada vegada més freqüent utilització com a substitut d'altres metalls, com el ferro. Cal apuntar que l'ús de l'alumini en lloc del ferro a la indústria de l'automoció permet guanyar eficiència, alhora que redueix el consum de carburants, i per tant disminueix les emissions de diòxid de carboni.

La producció mundial d'alumini primari va experimentar el 2015 un creixement d'un 7,3% en volum, augmentant el ritme assolit l'any anterior, quan pujà un 3,1%, així com el 2013 (5,9%). Segons àrees geogràfiques, cal esmentar el fort dinamisme del continent asiàtic (Xina exclosa) i de la Xina. El primer registrà un augment de la producció en tones d'un 23,5%, en contrast amb el descens d'un 0,4% del 2014, mentre que, en la segona, l'increment fou d'un 11,8%, per sobre de la pujada d'un 6,7% de l'exercici precedent. Val a dir que la Xina concentra el 54,7% de la producció d'alumini primari de tot el món durant el 2015. També cresqué la fabricació al Consell de Cooperació del Golf -format per Bahrain, Oman, Qatar, Aràbia Saudita i Emirats Àrabs Units-, d'un 5,6% (24,3% el 2014), a Europa Occidental, d'un 4,1% (-0,6% el 2014) i al centre-est d'Europa, d'un 1,7% (-5,8% el 2014). La resta de zones van patir retrocessos en la producció d'alumini primari al llarg del 2015. Entre aquestes, destacà la davallada d'un 14,1% del sud d'Amèrica, a la qual seguien les caigudes d'un 3,5% a l'Àfrica, d'un 2,8% a Oceania i d'un 2,5% al nord d'Amèrica. Cal apuntar que totes aquestes àrees van experimentar l'any anterior disminucions de la fabricació en volum superiors a les del 2015, sent ressenyable la del sud d'A-

mèrica d'un 19,0%. Després de la Xina, i a molta distància, les zones contribuidores més importants al conjunt de la producció mundial van ser el Consell de Cooperació del Golf i el nord d'Amèrica, responsables, respectivament, del 8,8% i del 7,7% del total el 2015.

La producció mundial d'alúmina va créixer en tones el 2015 un 6,8%, superant la pujada d'un 1,9% de l'exercici passat. El ritme positiu de la fabricació s'explica, en bona part, pel bon comportament de l'activitat a la Xina, que concentra el 51,2% del total de la producció del món. Durant el 2015, el volum de fabricació d'aquest país s'incrementà un 16,2%, accelerant la taxa d'un 6,3% del 2014. La resta d'àrees geogràfiques, que experimentaren pujades de la producció durant el 2015, ho feren en percentatges significativament més baixos, com el centre-est d'Europa, Àfrica-Àsia i Europa Occidental (1,1%, 1,0% i 0,4%, respectivament). Val a dir que el 2014 el continent europeu va patir davallades de la fabricació d'alúmina, mentre que l'Àfrica-Àsia va registrar un ascens d'un 3,3%. La producció de les demés zones es va caracteritzar el 2015 per retrocessos en volum. Aquests foren d'un 3,3% al sud d'Amèrica, d'un 2,0% al nord d'Amèrica i d'un 2,0% a Oceania. La primera havia experimentat una pujada de l'activitat el 2014 (1,0%), però les altres dues patiren davallades més elevades que les del 2015 (2,8% i 4,4%, respectivament). Cal afegir que, a més de la Xina, la producció mundial d'alúmina es concentra, en bona part, a Oceania i al sud d'Amèrica, responsables, respectivament, d'un 17,7% i d'un 11,5% del total l'exercici 2015.

Comerç exterior d'alumini i les seves manufactures a Catalunya
Percentatge de variació anual



Font: IDESCAT

Des de la perspectiva dels sectors clients, s'ha d'assenyalar que els principals consumidors d'alumini són, tradicionalment, el material de transport, la construcció i els contenidors i l'embalatge. Cal tenir present que l'alumini compta amb diversos atributs positius enfront d'altres materials com l'acer o el vidre, com per exemple la versatilitat, el pes reduït, la força i la possibilitat de reciclar-se fàcilment.

L'any 2015, els **preus** internacionals de l'alumini van patir una important contracció, que contrastà amb la pujada del 2014. Concretament, van caure un 10,9%, quan l'any anterior s'incrementaren un 1,1%.

• Espanya i Catalunya

Durant el 2015, el **comerç exterior** de l'especialitat d'alumini es va caracteritzar a Catalunya per una acceleració dels intercanvis en els seus dos apartats, sobretot en el cas de les importacions. En comparació amb Espanya, evidencià un comportament similar en les exportacions, però palesà un major dinamisme en les compres a l'exterior. Això va provocar un empitjorament del tradicional dèficit comercial de l'activitat al Principat, cosa que contrastà amb el superàvit que caracteritza el subsector a nivell estatal des del 2009. Pel que fa a les vendes d'alumini i les seves manufactures a l'estranger, a Catalunya augmentaren el 2015 en valor un 16,4%, per sobre del 10,0% del 2014, alhora que a Espanya cresqueren un 15,9%, enfront d'un 8,0% de l'exercici precedent.

Per la seva part, les importacions del Principat van créixer el 2015 un 34,9%,

taxa significativament més elevada que el 5,7% de l'any anterior, mentre que en el conjunt estatal van incrementar-se un 14,9%. Catalunya va concentrar el 18,7% de les exportacions i el 27,3% de les importacions totals d'Espanya el 2015. El major dinamisme de les compres que no pas de les vendes a l'exterior va impulsar el dèficit comercial del subsector al Principat, el valor del qual es va multiplicar per 4,7 el 2015, mentre que, paral·lelament, al conjunt de l'Estat el similar ritme d'augment d'ambdós tipus d'intercanvis comercials va produir un increment del superàvit d'un 21,2%. Fruit de l'anterior, la taxa de cobertura catalana se situà en un 81,8% i l'espanyola, en un 119,6% (94,8% i 118,6% el 2014, respectivament).

El principal soci comercial de Catalunya va seguir sent el 2015 la Unió Europea, que aglutinà el 78,2% de les vendes a l'estranger en valor i el 58,6% de les compres. Les primeres van experimentar un augment d'un 18,4%, mentre que les segones s'incrementaren un 24,8%. Fora de la Unió Europea, el 2015 cal esmentar com a mercats importants Corea del Sud, Sud-àfrica, Índia, Estats Units i Mèxic, mentre que entre els proveïdors s'ha de remarcar, per la seva rellevància, la Xina, Bahrain, Moçambic, Unió dels Emirats Àrabs i Turquia.

Segment del coure

• Internacional

L'any 2015, la **demanda** mundial de coure es va situar en una xifra de 22,9 milions de tones, cosa que suposà un estancament (descens d'un 0,1%)

respecte al 2014 i trencà amb la tendència de cinc exercicis de creixements consecutius i ascendents (7,0% el 2014). El consum va caure a la majoria de les àrees geogràfiques, amb l'excepció d'Àfrica i d'Àsia, que registraren increments d'un 4% i d'un 2%, respectivament. Així mateix, cal remarcar que la Xina, principal demandant mundial que aglutina una mica més d'un 40% del total, va experimentar el 2015 una pujada d'un 3%, sense la qual el consum mundial de coure hagués disminuït al voltant d'un 3%. De la resta de zones, s'ha d'apuntar el fort retrocés d'Oceania i de Rússia, d'un 55% i d'un 47%, respectivament. També fou significatiu el descens de la demanda a Europa i al Japó (8% i 7%, respectivament), amb una contracció a la Unió Europea d'un 2%. Finalment, la davallada del consum al continent americà fou d'un 1,5%. Val a dir que el 2014, bona part d'aquestes àrees geogràfiques van registrar creixements de la demanda de coure, destacant la Xina (13,5%), l'Orient Mitjà i el nord d'Àfrica (8%), el Japó (7,5%), la Unió Europea (6%) i els altres països asiàtics (5,5%). Estats Units, pel contrari, patí una reducció del consum d'un 1,5%.

La **producció minera mundial** va assolir el 2015 un volum de 19,1 milions de tones, xifra que representà un augment d'un 3,5% en comparació amb l'exercici anterior. Això suposà accelerar l'increment del 2014, d'un 1,4%. La pujada s'explicà, principalment, per la recuperació dels nivells de producció a Indonèsia i al Perú, països on els augments van ser d'un 56% i d'un 19%, respectivament. També va créixer, encara que en menor proporció, l'activitat als Estats Units i Xile -primer

Comerç exterior de coure i les seves manufactures a Catalunya
Percentatge de variació anual



Font: IDESCAT

productor mundial-, amb taxes respectives d'un 2% i d'un 0,8%, mentre que caigué un 4% a la Xina. Per regions, s'ha d'esmentar els increments de producció d'Àsia, el sud d'Amèrica, el nord d'Amèrica i Europa (8%, 4%, 2% i 1,5%, respectivament), enfront dels descensos d'Oceania i del continent africà (3,5% i 1%, respectivament). La mitjana mundial del grau d'utilització de la capacitat productiva va continuar el 2015 amb la inèrcia baixista de l'exercici anterior, com a conseqüència de l'excés d'oferta existent en els mercats. Així, se situà en un 84%, enfront del 85% del 2014.

Per la seva banda, la **producció mundial de coure refinat** (primari i secundari) fou el 2015 de 22,8 milions de tones, volum que va suposar un creixement d'un 1,6%. Això va representar moderar significativament la tendència alcista que venia mostrant l'activitat en els darrers anys (el 2014, d'un 6,7%). Com l'exercici precedent, el creixement de la producció va ser impulsat pel comportament de la producció de coure primari, que fou d'un 2%, ja que la de coure secundari va romandre estancada (8% i 1% el 2014, respectivament). El principal contribuïdor al dinamisme mundial de l'activitat va ser, novament, la Xina, que registrà un augment d'un 4%, taxa notablement més moderada que el 14,5% del 2014. Mentrestant, Xile i Japó –segon i tercer productors mundials de coure refinat– patiren descensos d'un 1,5% i d'un 4%, respectivament, i els Estats Units –quart fabricant– va experimentar una pujada d'un 1,5%. Segons regions, es pot apuntar que la producció va créixer un 3% a l'Àsia i l'Àfrica, no va registrar canvis als continents americà i europeu, i caigué un 5% a Oceania. La taxa mundial d'utilització de la capacitat productiva de coure refinat pràcticament no va variar durant el 2015, mantenint-se en un 83%, mateix nivell que el 2014. Cal afegir que l'estoc mundial de coure refinat se situà de mitjana el 2015 un 22,3% per sobre dels nivells del 2014.

El **preu** del coure a nivell internacional va tornar a reduir-se el 2015 per quart any consecutiu, si bé amb una major intensitat que en els exercicis anteriors. Concretament, va caure un 19,7%, quan el 2014 disminuï un 6,4%.

• Espanya i Catalunya

El **comerç exterior** de coure i les seves manufactures es va caracteritzar el 2015 per un comportament positiu a Catalunya. D'una banda, les exportacions van créixer un 10,3% en valor, per sota del 12,9% assolit l'exercici anterior. Per la seva part, les importacions van augmentar un 6,6%, accelerant la pujada d'un 1,9% del 2014. Aquesta evolució dels intercanvis comercials amb l'exterior va permetre impulsar novament el superàvit del segment, que es ve assolint des del 2011, situant-se en 102,2 milions d'euros. Específicament, el saldo positiu va créixer un 38,5%, substancialment per sota de l'ascens registrat el 2014, quan es multiplicà en valor per 7,0. Paral·lelament, la taxa de cobertura se situà el 2015 en un 116,8%, per sobre del 113,0% de l'any passat. A Espanya, les vendes de coure i les seves manufactures a l'exterior es van comportar el 2015 pitjor que al Principat, registrant un descens d'un 1,1%, quan el 2014 augmentaren un 7,6%, mentre que les importacions van evolucionar d'una manera similar, amb una pujada d'un 7,5%, enfront del retrocés d'un 7,9% de l'exercici anterior. Fruit d'això, el superàvit comercial estatal va disminuir un 9,0%, cosa que contrastà amb l'ascens català, alhora que la taxa de cobertura caigué del 209,0% al 192,3%, taxa encara superior a la del segment al Principat. La Unió Europea va continuar sent el principal soci comercial del segment a Catalunya, en concentrar el 2015 gairebé les dues tercers parts dels intercanvis globals (64,7% de les exportacions i 64,6% de les importacions). Les vendes catalanes als països comunitaris van créixer durant l'any un 20,2%, mentre que les compres s'incrementaren un 7,3%. Els mercats més importants del Principat van ser, segons ordre d'importància, Portugal, França, Xina, Marroc, Alemanya, Itàlia, Algèria i Gran Bretanya. D'altra banda, els principals proveïdors foren, per ordre, Alemanya, Xile, Itàlia, França i Gran Bretanya.

Esdeveniments empresarials

Irestal, companyia especialitzada en el tractament i subministrament d'acer inoxidable, va aconseguir el 2015 un acord per cancel·lar el seu deute bancari a llarg termini, cosa que li permeté capitalitzar-se i afrontar nous projectes. El grup català, amb 406 treballadors, té centres de serveis a Sant Just Desvern, Long Island (Estats Units) i Birmingham (Gran Bretanya), així com plantes de tubs soldats a Lugo, Moscú (Rússia) i Shanghai (Xina) i una xarxa de 21 centres de distribució. La companyia s'havia vist castigada per la crisi, a conseqüència de la qual s'havia produït un descens important de la seva xifra de negoci i la venda de negocis a l'exterior (República Txeca, Polònia, Eslovàquia, Ucraïna i Alemanya). L'operació consistí en una aportació a Irestal de 10 milions d'euros per part dels fons de capital risc Black Toro Capital (BTC), mitjançant un préstec participatiu convertible, que podrà capitalitzar en un termini de dos o tres anys. A més, el fons comprarà deute bancari a llarg termini de la firma per un global de 30 milions d'euros, el qual havia estat refinançat en dues ocasions amb diverses entitats i que es transformarà en altre préstec participatiu però no convertible. L'operació permeté a Irestal augmentar els seus fons propis en 40 milions d'euros i reduir significativament el seu passiu financer, mentre que BTC prendrà al voltant del 40% de la companyia una vegada capitalitzi els préstecs.

Transmesa, empresa fabricant de tubs d'acer, va inaugurar a principis del 2015 la seva nova planta a Arenys de Mar, després d'invertir-hi un total de 12 milions d'euros. L'empresa va ser fundada el 1944 i el 2008 passà a formar part del grup eslovac Zelezarne Podbrezova. El nou establiment es dedica a la fabricació de tubs i perfils tubulars de precisió en acer al carboni o de baix aliatge.

El **Grup Alacer**, amb seu a Gurb, té previst invertir 10 milions d'euros els propers dos anys, cosa que represen-

tarà un increment de plantilla d'unes 20 persones, amb l'objectiu de consolidar el seu lideratge en el camp de la transformació i distribució de productes d'acer inoxidable i alumini, tant en el mercat peninsular com en el sud de França. Amb aquesta finalitat, va comprar un terreny de 17.000 metres quadrats a Parets del Vallès -antiga fàbrica Combursa-, on es construirà un nou centre de serveis per al Grup que servirà de centre logístic. També va adquirir una parcel·la de 5.000 metres quadrats a Saragossa, on traslladà la seva seu de la Muela. Així mateix, preveu adquirir un nou centre de 5.000 metres quadrats al País Basc.

La multinacional alemanya Befesa, especialitzada en reciclatge de pols d'acer, escòries salines, alumini i serveis mediambientals per a la indústria, va adquirir el **Grup Solarca**, amb seu

a La Selva del Camp i 110 treballadors, que és líder en neteges químiques i bufat d'aire i vapor, amb una forta presència internacional. La compra obeeix a l'estratègia de creixement de la divisió de serveis mediambientals per a la indústria de Befesa.

Eurecat, centre tecnològic de Catalunya, amb seu al Parc Tecnològic del Vallès (Cerdanyola), va crear un nou sistema intel·ligent que transforma el procés de fosa de l'alumini i que avança en l'anomenada "revolució industrial 4.0". En concret, es tracta d'un nou sistema de fosa de l'alumini que es va presentar a la fira internacional de referència del sector metal·lúrgic a Düsseldorf (Alemanya). Aquest nou sistema de fosa s'emmarca en el projecte MUSIC (Multi-layers control&cognitive System to drive

metal and plastic production line for Injected Components), en el qual participen 16 entitats i centre tecnològics europeus, amb l'objectiu principal de desenvolupar sistemes de fabricació intel·ligents per al procés de fosa a alta pressió de l'alumini i millorar així la qualitat dels productes i la competitivitat de les empreses.

Funderia Condals, empresa familiar de Manresa, especialitzada en la fosa de metalls destinats a la indústria d'automoció i al sector ferroviari, preveia invertir 28 milions d'euros en posar en marxa una planta a Eslovàquia. L'empresa ja compta amb una filial al país, SKC Foundry, i una petita factoria al municipi de Licartovce, que va suposar una inversió de 300.000 d'euros. La nova factoria eslovaca se centrarà en la fosa de metalls per a components d'automoció.

3.13. Productes metàl·lics

L'any 2015, l'activitat productiva va repuntar amb força al sector català, tot i que amb menys intensitat que a Espanya. L'ocupació també va millorar el ritme de creixement, que també va ser inferior al del sector al conjunt de l'Estat espanyol. En canvi, els preus industrials es van estancar, tant a Catalunya com a Espanya, deixant enrere la caiguda de l'any precedent. Pel que fa al comerç exterior, les exportacions es van recuperar amb força, si bé les importacions van créixer més, fent que el superàvit comercial es reduís. El nombre d'empreses del sector català continuà disminuint a un ritme elevat, si bé una mica més suau que el 2014.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

El sector de productes metàl·lics es pot dividir en dues branques, els productes metàl·lics intermedis i els productes metàl·lics finals. Els béns metàl·lics intermedis es destinen, principalment, al conjunt de la indústria, com a components dins de conjunts més complexos, i es fabriquen per subcontractació –sota comanda i especificacions tècniques i productives determinades pels clients–, la qual cosa genera una dependència estreta de les empreses respecte a la demanda. La tendència a la subcontractació ha estimulat la consolidació a Catalunya d'una àmplia oferta d'empreses subcontractistes de productes metàl·lics. L'existència d'aquesta oferta consolidada representa un factor d'atracció d'inversions per part d'empreses fabricants de béns finals en segments com l'automoció, el sector ferroviari o l'aeronàutic, entre d'altres. Ara bé, això també suposa una amenaça per a aquest subsector perquè existeix la possibilitat de desaparició o trasllat a l'exterior de plantes productives de sectors clients, com a conseqüència directa de la creixent competència procedent de l'exterior. El teixit empresarial d'aquesta branca està molt atomitzat, atès que està constituït per un gran nom-

bre de firmes i de tallers de petita grandària. Hi ha, però, significatives excepcions pel que fa a la dimensió en l'especialitat d'estampació, vinculada majoritàriament al sector de l'automòbil.

El comportament de la branca de béns metàl·lics intermedis està força condicionat per les primeres matèries, el cost de les quals té una incidència notable en certes activitats i obliga els

fabricants a implementar millores contínues en termes de productivitat i de valor afegit. Alhora això també és una amenaça potencial per al subsector, perquè un increment dels preus de les primeres matèries pot estimular la deslocalització d'empreses clients a països de baix cost amb el propòsit de limitar els efectes dels increments de costos dels inputs.

En la branca dels productes metàl·lics finals, els articles es dirigeixen tant a la indústria i la construcció, com als consumidors. En aquest subsector, les empreses són de petita i mitjana dimensió i estan especialitzades en un o diversos béns, que normalment fabriquen de forma seriada. Aquest segment és el que ha experimentat un procés més intens d'internacionalització en els darrers anys, fet que ha provocat un reforç de les àrees de compres i de comerç exterior d'algunes empreses.

El sector de productes metàl·lics està sotmès a un constant procés de creació i desaparició d'unitats empresarials, com a conseqüència de diversos factors. D'una banda, pel gran nombre d'unitats empresarials que hi operen, així com de la seva reduïda dimensió i estructura. La grandària mitjana d'una firma fabricant de productes metàl·lics no arriba als 10 treballadors (9,3 l'any 2015). També, per les escasses barreres d'entrada i de sorti-

Classificació del sector de productes metàl·lics (divisió 25 de la CCAE 2009)

Productes metàl·lics intermedis (empreses que dominen unes tècniques i uns processos específics, que serveixen per fabricar un ventall ampli de productes).

Deformació metàl·lica (transformació de metalls sense arrencament de ferritja –estampació, extrusió, trefilatge, embotició, etc.).

Mecanització (transformació de metalls amb arrencament de ferritja –fresatge, tornejat, rectificació, tallament, etc.).

Acabats (tractaments tèrmics i tractaments superficials).

Productes metàl·lics finals (empreses que fabriquen una diversitat àmplia de béns que es destinen a un ús final).

Productes destinats a la indústria i a la construcció (eines i estris industrials, elements metàl·lics per a la construcció, envasos i tanques metàl·lics, etc.).

Productes destinats al consum (articles d'ús domèstic, material d'oficina, articles de seguretat, ferreteria i bricolatge, aixetes, etc.).

El sector a Catalunya

La fabricació de productes metàl·lics té una importància destacada a Catalunya. Està format per 5.086 empreses i ocupa 44.426 persones. A més, aporta un 7,5% del valor afegit del conjunt de la indústria catalana, i ocupa el 20,1% del total d'ocupats del sector a Espanya, en aquest cas, un percentatge molt semblant al de l'any anterior però força inferior al del fa dos anys (20,5% el 2013 i 21,3% el 2012) degut a que l'ocupació a Catalunya va tenir una evolució més desfavorable que al conjunt de l'Estat. En general, el pes relatiu del sector està patint una tendència a la baixa, com a conseqüència del major creixement o el menor descens d'altres activitats industrials. Tot i que la crisi econòmica ha fet caure dràsticament l'activitat i l'ocupació al sector, això ha estat una tendència força generalitzada a la majoria de sectors.

Les branques que compten amb un pes més important, en termes d'ocupació i xifra neta de negoci, són les de fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció, forja i estampació, i tractament i revestiment de metalls i enginyeria mecànica per compte d'altri. Entre totes tres concentren el 68% dels ocupats i el 66% de la xifra de negocis del sector, percentatges que el 2014 van superar els de l'any precedent (d'un 61% i un 59%, respectivament).

En el cas d'Espanya, destaca el pes més elevat de la branca de fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció, que aporta gairebé un 26% de la xifra de negoci (24% l'any precedent) i d'un 36,7% de l'ocupació del conjunt del sector (36% l'any anterior), xifres més elevades que a Catalunya (on és d'un 22% i 26%, respectivament). Una altra branca a destacar és la de

tractament i revestiment de metalls i d'enginyeria mecànica general per compte d'altri, responsable del 24% del nombre d'ocupats a Espanya, en aquest cas menys que a Catalunya (28%), a més, percentatges idèntics als de l'any precedent.

El Principat concentra un 23,4% del volum de negoci de la fabricació de productes metàl·lics en l'àmbit estatal, percentatge molt semblant al de l'any anterior (23%), i lleugerament inferior si es té en compte només les vendes a l'estranger, que pesen un 22,4% (22% l'any anterior). Cal destacar la creació i posterior consolidació de grans corporacions industrials al País Basc, així com les implantacions industrials sorgides en altres regions, cosa que ha impactat negativament en la quota de participació de Catalunya en el context estatal. De fet, l'any 2014, el sector de productes metàl·lics català tornà a perdre una mica de pes a Espanya, en termes d'ocupats però en recuperà una mica en termes de xifra de negoci.

La rellevància del sector al Principat és molt alta i també es fa palesa des d'un punt de vista qualitatiu. És una branca estratègica de les activitats metal·lúrgiques transformadores en general (automoció, maquinària, etc.), atès que subministra una gran i heterogènia quantitat de béns intermedis i finals i, al mateix temps, també proveeix un conjunt divers d'articles destinats al consum final (béns per a la llar, articles de parament de la llar, material d'oficina, etc.). Entre les principals empreses del sector català hi figuren Global Steel Wire, Mecalux, Gestamp Metalbages, Sandvik Española i Gedia España.

El sector de productes metàl·lics

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	5.086	20,1	20,7	24.574
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	6.735,6	5,3	23,4	28.807,7
Ocupats (persones, 2014)	44.426	10,5	20,1	220.617
VAB (milers d'euros, 2014)	2.189,7	7,5	22,6	9.683,3
Exportacions (milers d'euros, 2015)	1.798,7	2,9	22,4	8.016,4

Font: IDESCAT i INE

da que hi ha en certs segments i tipus de productes. Paral·lelament, per l'estreta dependència d'una elevada proporció d'empreses productores respecte a determinats clients, que són generalment poc nombrosos i de sectors molt concrets i que solen exercir unes polítiques de compra bastant agressives. Finalment, per la creixent

competència que hi ha en l'àmbit internacional, procedent, en molts casos, de països emergents amb costos productius baixos. Cal apuntar, especialment, la competència creixent procedent dels països de l'Euro- pa de l'est, del nord d'Àfrica i de la Xina. Un exemple, en aquest sentit, és el dels elements de fixació (cargols,

ancoratges, abraçadores, etc.) o el de l'aixeta, en la qual el mercat interior a Espanya s'ha vist en els darrers anys afectat per les importacions de productes barats. Aquest fet ha provocat, en alguns casos, un procés de deslocalització de les fases de producció de menor valor afegit a països que es caracteritzen per menors cos-

tos de producció. Aquest procés de competència internacional creixent podria continuar en els propers anys atès que alguns d'aquests països, com la Xina, estan realitzant esforços per millorar la qualitat dels productes i les inversions en tecnologia.

Tots aquests factors han determinat que el teixit empresarial d'aquesta especialitat hagi hagut de realitzar continuats esforços que tendeixen a millorar la seva posició en els mercats, la qual cosa és més complicada en el col·lectiu de firmes de menor volum. De fet, els fabricants han orientat la seva activitat vers productes d'alta qualitat, més innovadors i de major valor afegit, mitjançant la potenciació de la flexibilitat i la millora del servei, l'amplitud de la gamma d'articles, l'homologació dels béns i la certificació –d'acord amb l'ISO 9000 de qualitat i medi ambient–, la reducció del termini de lliurament de les comandes i l'abandonament dels segments de mercat i els canals de distribució de menys marge unitari i menys valor afegit.

En general, en el camp de la innovació tecnològica se'n distingeixen de dos tipus: les innovacions de processos, clau en les actuacions de millora de la qualitat, la productivitat i la seguretat laboral; i les innovacions de productes, fonamentals en el context de les estratègies de diferenciació. De manera particular, en la fabricació de productes metàl·lics, alguns tallers tradicionals s'han anat orientant cap a la mecànica de precisió i els treballs d'enginyeria a mida, amb la qual cosa s'han convertit en empreses amb un alt component innovador. Aquest procés ha contribuït a

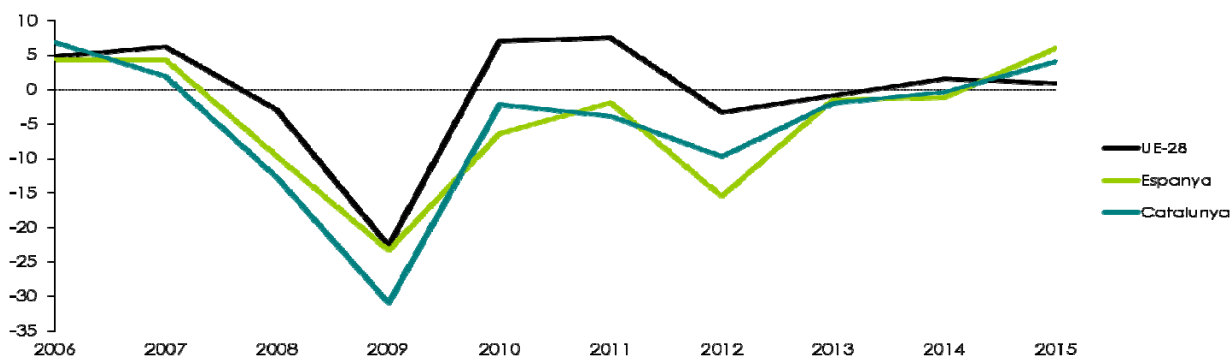
reforçar les àrees d'R+D+i de les empreses del sector. Així mateix, l'evolució de les tecnologies ha contribuït a incrementar el nivell de formació requerit en els perfils de menor qualificació de les empreses.

Alguns indicadors d'aquest procés de transformació de les empreses catalanes de l'especialitat són, entre altres, les seves inversions en recerca, desenvolupament i innovació. L'inici de la crisi i la seva durabilitat en el temps va fer que aquest indicador anés empitjorant, si bé algun any, com el 2012, va registrar una millora. No és el cas, però, de les darreres dades disponibles. Concretament, la inversió en innovació amb relació a la xifra de negoci es va tornar a reduir, des d'un 1,1% el 2012, fins a un 0,8% el 2013, encara que aquest darrer registre va ser una mica superior al 0,7% del 2011, però lluny, de nou, de la taxa del 2010 i del 2009 (d'un 1,2%). Així mateix, aquest empitjorament en l'evolució de la despesa en innovació del sector de fabricació de productes metàl·lics va fer que se situés lleugerament per sota de la mitjana del conjunt de la indústria, que va assolir una despesa en innovació equivalent a l'1% de la xifra de negoci. Per contra, la xifra de facturació per persona ocupada al sector català es va elevar fins a 151.613€ l'any 2014, superant tots els registres posteriors a la crisi (139.334 € l'any 2013, 141.226 € el 2012, 140.367 € el 2011 i 136.232 € el 2010) i, a més, se situà per sobre de la xifra assolida el 2008 (de 142.785€). Molts fabricants han apostat per segments de més valor afegit a través d'introduir millores en els àmbits de la tecnologia i de la qualitat, tant del producte com del servei (per exemple, a través de la

reducció del termini de lliurament de les comandes). D'altra banda, s'han aplicat també millores en els nivells de productivitat, a través de l'aplicació de tècniques de millora en l'organització de la producció, estimulants la polivalència dels ocupats i la renovació sistemàtica dels sistemes de producció. També cal esmentar la introducció de les tecnologies de la informació en les diferents àrees de l'empresa (gestió, producció, màrqueting, etc.).

Processos de naturalesa similar s'estan donant també en altres especialitats de la branca, com és el cas del degollatge –que fan ús de tècniques i tecnologies de mecanització– i una bona part de les empreses dedicades a l'estampació o les aixetes. Pel que fa al degollatge, la presència en els mercats internacionals d'empreses de l'est d'Europa és cada vegada més intensa, i comencen a aparèixer firmes xineses amb una oferta molt competitiva i que estan millorant ràpidament la qualitat dels seus productes. Així, els factors de competitivitat de les companyies catalanes de l'especialitat estan variant de manera ràpida, ja que es traslladen des dels factors vinculats als costos cap aquells més centrats en el domini del procés i la seva millora contínua, en el coneixement tecnològic i en l'oferta als seus clients de serveis de major valor afegit. La recerca de noves aplicacions pels seus productes i tecnologies, el disseny i llançament de béns propis i les aliances amb fabricants estrangers poden ser, també, altres factors decisius en la competitivitat d'algunes empreses. En el segment de les aixetes, es pot destacar la forta irrupció de la Xina, que fabri-

Producció del sector de productes metàl·lics
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

La recuperació i el reciclatge d'envasos d'acer

El desembre del 2014, la Comissió Europea va decidir retirar una proposta legislativa pendent sobre residus, dintre de l'exercici de discontinuïtat política inclòs en el primer programa de treball de la Comissió Juncker. En aquell moment, la Comissió Europea es va comprometre a fer ús de nous mètodes de treball horitzontals per presentar a finals del 2015 un nou paquet, que faria referència a tot el cicle econòmic, no només als objectius de reducció de residus, basant-se en les competències de tots els serveis de la Comissió. Així que, a finals de l'any 2015, la Comissió Europea va adoptar un paquet nou de mesures de suport per a la transició de la Unió Europea cap a una economia circular. És a dir, una economia en la qual s'intenta mantenir el valor dels productes i dels materials el màxim de temps possible, de manera que es pretén minimitzar l'ús de recursos i també el volum de residus. Així, quan un producte assolix el final del cicle de la seva vida, s'utilitza de nou per crear-ne més valor. L'objectiu final és ser més competitiu, contribuir a la innovació, al creixement sostenible i a la creació de llocs de treball. Segons la Comissió Europea, les accions proposades contribuiran a tancar el cercle dels cicles de vida dels productes a través d'un major reciclatge i reutilització, que aportarà beneficis tant al medi ambient com a l'economia. Aquestes mesures proposades pretenen extreure el màxim valor i ús de totes les matèries primeres, productes i residus, fomentant l'estalvi energètic i reduint les emissions de gasos d'efecte hivernacle. Les propostes abasteixen tot el cicle de vida: de la producció i el consum a la gestió de residus i el mercat de matèries primeres secundàries. Aquesta transició comptarà amb el recolzament financer dels fons europeus.

Així, entre les mesures clau adoptades que s'aplicaran dintre del mandat de l'actual Comissió, i que afectaran el sector de fabricació de productes metàl·lics, hi figuraven les següents:

- El finançament de més de 650 milions d'euros amb càrrec al programa H2020 (programa de finançament per a la investigació i la innovació de la Unió Europea), i de 5.500 milions d'euros amb càrrec als Fons Estructurals per a la gestió de residus i d'inversions en l'economia circular en l'àmbit nacional.
- L'elaboració de normes de qualitat per a les matèries primeres secundàries a fi de reforçar la confiança dels operadors en el mercat interior.
- Mesures en el pla de treball sobre disseny ecològic per al període 2015-2017, que tendiran a promoure la reparabilitat, durabilitat i reciclatge dels productes, a més de l'eficiència energètica.

Pel que fa a la proposta legislativa revisada sobre els residus, es van fixar uns objectius clars de reducció de residus i es va establir una senda a llarg termini, que vol ser ambiciosa però creïble, per a la gestió dels residus i el reciclatge. Per tal de garantir la seva aplicació de forma efectiva, els objectius de reducció de residus

anaren acompanyats de mesures concretes per abordar sobre el terreny els obstacles i les diferents situacions que existeixen a cadascun dels estats membres. Concretament, entre els elements clau de la proposta hi figuraven:

- Un objectiu comú de la Unió Europea per al reciclatge del 65% dels residus municipals fins al 2030.
- Un objectiu comú de la Unió Europea per al reciclatge del 75% dels residus d'envasos fins al 2030.
- Un objectiu vinculant de reducció de l'eliminació en abocador a un màxim del 10% de tots els residus fins al 2030.
- Una prohibició del dipòsit en abocadors dels residus recollits per separat.
- La promoció d'instruments econòmics per descoratjar l'eliminació en abocadors.
- La simplificació i millora de les definicions i una harmonització dels mètodes de càlcul dels percentatges de reciclatge a tota la Unió Europea.
- Mesures concretes per promoure la reutilització i estimular la simbiosi industrial, convertint els subproductes d'una indústria de matèries primeres a una altra.
- Incentius econòmics per a què els productors posin al mercat productes més ecològics i suport als sistemes de recuperació i reciclatge (d'envasos, entre d'altres).

Aquest paquet de mesures també contemplà nous i ambiciosos objectius de reciclatge de materials: 75% per a l'acer i 85% per al 2030, que s'aplicaran a tota Europa, la qual cosa obligarà als governs de tot el continent a posar més atenció a la forma en què es fabriquen, utilitzen i reciclen els productes, segons fonts de la indústria europea de productors d'acer per a envasos, APEAL. Alhora des d'aquest mateix organisme s'assenyalà que aquestes mesures també serviran per augmentar el grau de conscienciació i comprensió dels beneficis dels materials permanents, com l'acer, en aquests processos, en especial a la vista de nous objectius específics per a cada tipus de metall. S'espera, també, que serveixi per exercir pressió sobre les empreses que produeixen envasos a partir de materials no permanents i difícils de reciclar. Probablement, aquestes empreses s'hauran de sotmetre a un escrutini més gran; i pot ser que, fins i tot, els governs es plantegin incentivar l'ús de materials permanents. Aquesta mesura per si sola, que només és una de les incloses en el paquet de la Comissió Europea, ja podria ser capaç d'impulsar veritablement la sostenibilitat. APEAL va assenyalar també que, per la seva part, continuarà treballant per assolir l'objectiu sectorial de zero abocaments d'envasos d'acer per al 2020. Així mateix, l'últim inventari del cicle de vida d'APEAL assenyalarà un descens d'un 12% en les emissions de CO₂ derivades de la producció de llauna des del 2006.

La indústria del metall és intensiva en energia i carboni, i es caracteritza per dur a terme processos en què hi ha

grans quantitats d'emissions. Tanmateix, aquest sector és líder en reducció de les emissions de CO₂. Segons EUROFER, la indústria ha aconseguit reduir les emissions en un 50% per tona d'acer produït, mitjançant la millora dels processos, el canvi en l'ús de les primeres matèries utilitzades, una millora en l'eficiència dels materials en totes les etapes dels processos de fabricació i un augment del reciclatge de deixalla. Cal esmentar que cada envàs d'acer reciclat estalvia una vegada i mitja el seu pes en CO₂, per tant, com més es recicla, més gran és la reducció d'emissions. Segons dades d'APPEAL, a Europa es reciclen 2,6 milions de tones d'envasos de menjar i begudes anualment, la qual cosa estalvia gairebé 4 milions de tones de CO₂ per any.

Val a dir que el reciclatge és un tema d'interès crucial per a la indústria de l'acer i per a l'eficiència en l'ús dels recursos. Els productes de metall que arriben al final de la seva vida són normalment reciclables. Per exemple, més del 95% dels productes de metall utilitzats en edificis o en material de transport són reciclables al final de la seva vida útil. El reciclatge de metall proporciona energia i estalvia recursos, entre un 60% i un 95%, comparat amb la producció primària, depenent del metall i del producte que té algun component de metall. És per això que les associacions del metall consideren un indicador rellevant aquell que tingui en compte el potencial intrínsec de reciclatge d'un producte metàl·lic. Això és, la taxa de reciclatge al final de la vida del producte, un indicador acceptat en l'àmbit científic, que comporta una manera de maximitzar i preservar la disponibilitat del metall per a generacions futures.

La indústria dels envasos d'acer s'ha compromès a incrementar més les taxes de reciclatge a llarg termini, fins al 80%, i les llaunes de metall fins al 100%, per al 2020,

és a dir, més enllà dels objectius nacionals o de la Unió Europea. Els envasos d'acer són el material més reciclat a la Unió Europea. L'any 2012 es va assolir una taxa de reciclatge del 74%, sent els cinc primers països amb una taxa de reciclatge més elevada Bèlgica, Alemanya, Països Baixos, Espanya i Hongria, en ordre descendent. A Espanya, es van recuperar un total de 261.376 tones de residus d'envasos d'acer l'any 2013, xifra que suposà un descens d'un -1% anual, després del repunt del 2012 (d'un 1,1%), i tornant, per tant, a la tendència decreixent dels tres anys anteriors (d'un -6% el 2011, un -1,4% el 2010 i gairebé un -1% el 2009). Tanmateix, la taxa de reciclatge d'envasos d'acer novament va assolir un màxim, en pujar fins al 84,5% el 2013, (enfrent d'un 78% l'any 2012, d'un 77,3% el 2011, d'un 71,5% el 2010, d'un 71% el 2009 i d'un 69% el 2008), segons la font nacional Ecoembes.

Catalunya continuà sent la comunitat autònoma de l'Estat on es recicla una major quantitat d'envasos d'acer. El 2013 concentrà el 18,5% del total de tones recuperades a Espanya, lleugerament per sobre del registre del 2012 (d'un 18,3%), percentatge que continuà sent inferior al d'anys precedents (19,2% el 2011, 19,5% el 2010, 19,6% el 2009 i 20% el 2008), però encara superior als registres del 2006-2007 (d'un 16,7% i d'un 17,8%, respectivament). La segona comunitat amb una taxa de reciclatge d'envasos d'acer més elevada va ser Andalusia, amb un 15,2% el 2013, desbancant d'aquesta posició a la Comunitat de Madrid, on va ser del 14,9%. En aquest cas, Andalusia va continuar registrant una tendència alcista ininterrompuda, com en anys anteriors (des d'un 12,5% el 2009 fins a un 14% el 2012), mentre que Madrid va registrar una taxa inferior a la dels tres anys precedents (d'un 15,8% el 2012, d'un 15,1% el 2011 i d'un 15,4% el 2010).

ca productes a preus molt competitius i que està incidint en l'activitat de tres maneres: la primera, mitjançant el desplaçament de la fabricació d'empreses occidentals i, paral·lelament, l'aparició de firmes comercialitzadores i distribuïdores; la segona, amb la intensificació de les estratègies de diferenciació dels fabricants catalans, mitjançant més disseny i qualitat; i, finalment, amb una crisi en la indústria auxiliar del segment de les aixetes, atès el desplaçament de l'activitat de molts dels seus clients.

Altres factors, menys quantificables, però que també tenen una incidència en la continuïtat de certes empreses i en la creació de noves, són la manca de relleu generacional i la pèrdua progressiva del que es podria anomenar "cultura metall mecànica" entre les noves generacions. N'és una prova el baix nombre d'alumnes de

formació professional que opten per les especialitats metall mecàniques, en comparació amb altres cicles formatius. L'escassetat de mà d'obra qualificada pressiona els salaris a l'alça, la qual cosa accentua les diferències de costos respecte a les empreses d'altres països menys desenvolupats i impulsa, de vegades, la incorporació de treballadors estrangers.

La majoria dels productes metàl·lics es poden qualificar de madurs. De fet, al sector no té lloc un llançament continu de nous béns al mercat, sinó que més aviat això s'efectua de manera puntual i específica. Val a dir que el percentatge d'empreses que realitza activitats de recerca i desenvolupament encara és reduït i que les despeses destinades a aquesta finalitat se situen per sota dels registres d'altres sectors industrials. Així mateix, cal destacar que el sector ha de fer

front a una important competència procedent de branques fabricants de productes elaborats amb materials substitutius del metall, com és el cas del plàstic o de la ceràmica. Aquests estan prenent quotes de mercat a la branca, procés que es veu intensificat pel fet que les activitats tradicionalment demandants –com per exemple l'automoció o l'equipament per a la llar– estan duent a terme esforços que tendeixen a substituir els productes metàl·lics incorporats als béns finals per productes fabricats amb altres materials. Aquests fenòmens estan obligant a les empreses a endegar accions encaminades a introduir innovacions de producte i de procés (tecnologia, disseny, pes, mida, etc.) i millores de productivitat que permetin una reducció dels costos i dels preus de venda i/o la cerca d'altres avantatges competitius.

Els intercanvis amb l'exterior havien estat tradicionalment poc significatius en bona part dels segments que configuren el sector, però en els darrers anys, especialment durant la crisi, les empreses han incrementat el percentatge destinat a l'exterior amb relació a la seva xifra de negoci, com a conseqüència de la feblesa del mercat interior. De fet, el percentatge que representen les vendes a l'estranger sobre la xifra de negocis de les empreses del sector està creixent intensament any rere any des de l'inici de la crisi: el que les empreses catalanes de 20 o més treballadors van obtenir de l'estranger va augmentar des del 16% de la seva xifra de negoci el 2008, fins al 29% el 2014, un increment que és continu any rere any. El salt més important es va produir entre el 2009 (18%) i el 2010 (23%), fet que molt probablement provocà el primer repunt de l'activitat econòmica des de l'inici de la crisi. Val a dir que dins dels intercanvis del sector amb l'exterior continuen tenint un protagonisme significatiu les firmes catalanes participades per multinacionals. Aquestes empreses normalment estan especialitzades en la fabricació d'una gamma de productes específics que exporten a filials dels mateixos grups, localitzades a altres països i, a més, comercialitzen, en el mercat interior, béns importats d'altres plantes ubicades a l'exterior.

El sector però, encara compta amb alguns factors limitatius per incrementar les vendes a l'exterior, entre els quals se'n poden destacar tres:

- En primer lloc, les particularitats locals que presenten els mercats dels diversos països respecte d'uns

certs tipus de productes metàl·lics (material d'oficina, articles de parament de la llar, etc.), circumstància que obliga les empreses a fabricar en uns determinats casos amb una orientació concreta i uns trets específics, la qual cosa limita, per exemple, els beneficis de les economies d'escala.

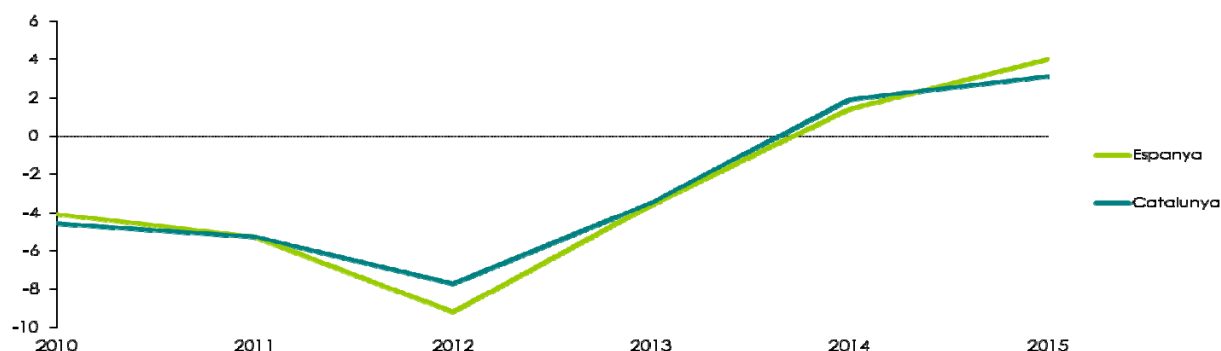
- En segon lloc, la importància que té el transport dins el preu final d'alguns béns, i que provoca un encariment significatiu dels intercanvis a llarga distància, sobretot dels productes de major dimensió i de menor valor afegit (elements metàl·lics per a la construcció, envasos i tancaments metàl·lics, etc.).
- En darrer terme, l'atomització del sector i el predomini d'un teixit empresarial de petita grandària, caracteritzat per la manca de recursos (econòmics, humans, etc.) que els permetin assolir una posició en altres països.

En els darrers anys, però, ha tingut lloc un increment del nombre d'empreses del sector que aposten pels mercats exteriors a través de l'exportació de béns i, fins i tot, de l'establiment de filials, comercials o productives, a l'estranger. De fet, les empreses més internacionalitzades són les que estan superant millor els efectes negatius de la crisi. La internacionalització ha comportat la creació i consolidació del departament de comerç internacional i la incorporació de perfils professionals, en moltes ocasions tècnics, amb domini d'anglès i altres idiomes i amb formació i/o experiència comercial.

Altres debilitats presents al sector són les següents:

- L'escassa dimensió del sector, format majoritàriament per pimes que normalment disposen d'escassos recursos per portar a terme inversions considerables (renovació d'equips, despesa en R+D). Disposar de plantilles reduïdes també limita la realització d'activitats de formació contínua, pels inconvenients que comporta retirar temporalment personal de l'activitat productiva.
- L'elevada especialització: algunes pimes del sector estan massa focalitzades en un sol sector client i, en ocasions, en un nombre reduït de clients en aquest sector. Això les fa vulnerables a possibles canvis de la demanda, especialment en temps de crisi econòmica.
- La menor productivitat amb relació a altres sectors industrials per diferents raons. D'una banda, el sector és més intensiu en mà d'obra que d'altres (com per exemple, l'automoció o la indústria química). De l'altra, l'existència d'una taxa d'absentisme laboral relativament elevada, la no aplicació sistemàtica de les millores organitzatives necessàries o la insuficient renovació dels equips productius.
- La reticència a la cooperació entre empreses del sector, fet que dificulta l'establiment d'acords de col·laboració de tipus productiu, comercial o tecnològic i, per tant, limita l'aprofitament d'oportunitats derivades de l'existència de possibles sinèrgies que puguin existir entre empreses.
- La manca de producte propi. Una part important del teixit del sector

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de productes metàl·lics
Variació anual en percentatge



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

està integrat per empreses que fabriquen segons les especificacions dels clients, la qual cosa dificulta la posada en marxa de polítiques de diferenciació amb la competència a través de la innovació en producte.

En paral·lel, algunes de les oportunitats del sector es troben en:

- L'augment dels recursos destinats a l'R+D+i per diferenciar-se de la competència i incidir en les tecnologies dels materials i les nanotecnologies per millorar les propietats mecàniques dels materials.
- L'assimilació i/o la generació de tecnologia per part de les empreses que fabriquen per a tercers com a via per a la introducció de productes propis, fet que podria millorar la seva posició competitiva.
- La incorporació d'empreses de perfil tècnic en els processos d'innovació, amb coneixements en tecnologies de darrera generació, com les nanotecnologies, les energies netes i les tecnologies transversals, com l'electrònica i la informàtica.
- La col·laboració creixent amb centres tecnològics per al desenvolupament de projectes d'R+D.
- L'augment de l'especialització en segments d'activitat en els quals existeixen o poden existir oportunitats de creixement en els mercats interior i exterior. Segments d'alt valor afegit en els quals la competència internacional no es basa com a factor clau en els baixos costos de producció.
- La recerca de solucions eficients des del punt de vista energètic i

l'ecodisseny poden exercir un paper tractor en la innovació i en l'especialització i, al mateix temps, poden contribuir a la reducció dels costos de producció.

- La introducció de millores en l'organització de la producció i de la qualitat de productes i dels serveis, així com la millora de les estratègies de comercialització i la implantació de sistemes de gestió excel·lent en les empreses (qualitat, manteniment, organització de la producció, recursos humans).
- La formació continua en àmbits de coneixement diversos: idiomes, noves tecnologies, sistemes de gestió, tècniques de millora de la productivitat, etc.
- La incorporació de nou personal, per exemple, per desenvolupar accions de comerç internacional, implantació de sistemes de millora contínua, en oficines tècniques o departaments d'R+D.

Per últim, cal assenyalar que l'evolució del sector de productes metàl·lics està força vinculada al comportament de l'economia en general. Aquesta vinculació s'explica, d'una banda, perquè la demanda dels productes intermedis i dels productes finals per a la indústria depèn de l'activitat industrial –sobretot, de branques com ara l'automoció, la fabricació de béns d'equipament elèctrics i no elèctrics i l'electrònica– i de la construcció. Actualment la crisi ha suposat una important caiguda de la demanda procedent dels sectors de la construcció i de l'automoció. Ara bé, en el cas de l'automoció va anar millorant moderadament en els darrers anys i la construcció també va començar a aconseguir-ho des del

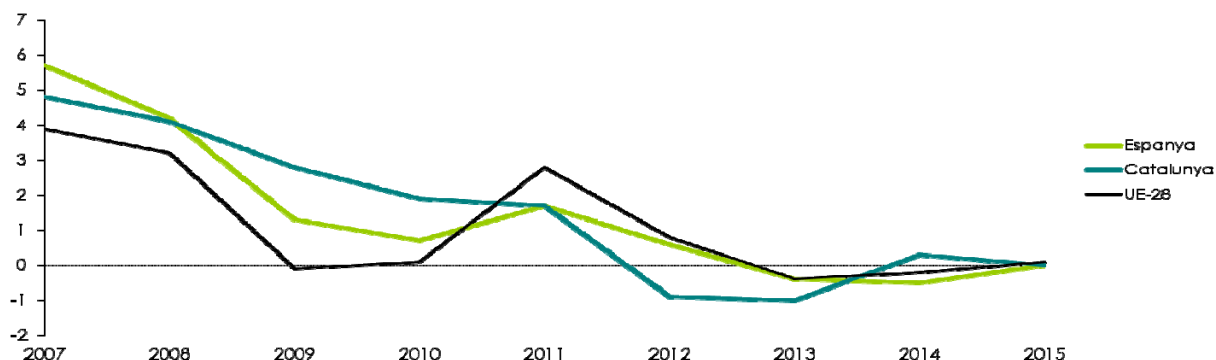
finals del 2014, després de més de set anys de contracció intensa de l'activitat. Així mateix, l'evolució del sector de productes metàl·lics també s'explica pel comportament del consum final, ja que l'evolució dels béns metàl·lics dirigits al consum està estretament associada a la conducta de la demanda final duradora, en la qual té una gran importància la compra per reposició o renovació.

Evolució del sector el 2015

Internacional

L'any 2015, l'activitat econòmica es va alentir a les economies emergents i van augmentar els riscos que pressionen a la baixa el creixement mundial. Un context internacional com aquest va tenir repercussions notables per al sector de productes metàl·lics, atesa la seva elevada vocació exportadora. Per exemple, la situació a Rússia va tenir un impacte bastant notable a algunes empreses del sector. Per contra, la feblesa de l'euro va ser un element a favor per impulsar les vendes a fora de la Unió Europea. Amb aquesta situació econòmica de rerefons, la **producció** del sector de fabricació de productes metàl·lics a la Unió Europea va créixer un moderat 0,9% en volum el 2015, enfront d'un 1,6% de l'any precedent, lluny dels descensos dels anys 2012 i 2013 (d'un -3,3% i un -0,9%, respectivament), si bé també encara molt lluny dels registres positius del 2010-2011, en què el sector va créixer a l'entorn d'un 7%, de mitjana. Ara bé, cal esmentar que l'evolució de la producció del sector

Preus industrials en el sector de productes metàl·lics
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

per països va ser molt heterogènia. A alguns estats va créixer fortament, entre ells a Espanya, i també a altres com Bèlgica, Bulgària, Lituània, Polònia, Romania o l'antiga República Iugoslava. Mentrestant, la producció creixia a ritmes més suaus a altres estats o, fins i tot, queia, com va passar a Grècia, Itàlia, Letònia, Finlàndia, Suècia i Noruega.

El creixement de la **facturació** del sector a la Unió Europea, es va mantenir estable en un 1,1% anual el 2015, el mateix que el 2014, i després de dos anys consecutius de descensos de les vendes, però encara lluny dels registres anteriors a la crisi o dels registres de recuperació dels anys 2010 i 2011. És a dir, es registra novament una recuperació de les vendes però molt suau.

La millora de la producció del sector a la Unió Europea es va traduir també en una recuperació de l'**ocupació**, un 1% el 2015, enfront del moderat 0,2% del 2014 o els descensos dels dos anys anteriors 2012 (d'un -0,2% el 2012 i d'un -1,7% el 2013). Com és habitual, l'evolució del nombre d'ocupats al sector europeu fou heterogènia per països. Van créixer intensament a països de l'est d'Europa, com Estònia, Lituània, Bulgària o República Txeca, però també a Finlàndia o a Espanya. En canvi, l'ocupació del sector va disminuir a Àustria, Bèlgica, França, Letònia, Noruega i al Regne Unit.

Els **preus** industrials del sector a la Unió Europea es van mantenir pràcticament estables el 2015, en registrar un augment de tan sols el 0,1% anual, després de dos anys de lleugeres caigudes (-0,2% el 2014 i -0,4% el 2013), i

lluny dels increments del 2011 i el 2012 (d'un 2,8% i un 0,8%, respectivament). El rang de variació dels preus als estats membres va ser molt ampli. Des dels forts descensos a Suïssa i Romania, d'entre un -3% i un -4%, als descensos més suaus a França o Regne Unit, de tan sols unes dècimes; als increments dels preus, que oscil·laren entre un 0,1% a Eslovènia i un 1% a Bulgària o a Suècia; i els més forts, d'entre un 2% i un 3%, a països com Finlàndia, Hongria i Irlanda. A Alemanya, els preus van créixer un moderat 0,3%, marcant l'evolució del conjunt de la Unió Europea per la seva rellevància com a país en el sector.

El creixement dels **salaries** del sector a la Unió Europea es va accelerar el 2014, en créixer un 2,8%, després d'haver-ho fet un 0,8% el 2013, ritme similar al del 2012 (d'un 2,5%). Les dades disponibles mostren com tots els països europeus van registrar un increment dels salaris l'any 2014, si bé va ser contingut a països com Espanya, on el sector continua sense recuperar-se, enfront d'altres, on l'activitat va augmentar a bon ritme, com als països de l'est d'Europa, o fins i tot a Alemanya. El descens del preu del petroli i d'altres matèries primeres i la millora de les condicions de finançament als mercats van ser factors que van contribuir a la recuperació econòmica europea, en general, i del sector en particular.

El **comerç exterior** del sector europeu, fora de la Unió Europea, va tenir una evolució menys favorable l'any 2014 que l'anterior, en registrar una disminució de les exportacions més elevada que la de les importacions, que va fer caure el superàvit comercial inten-

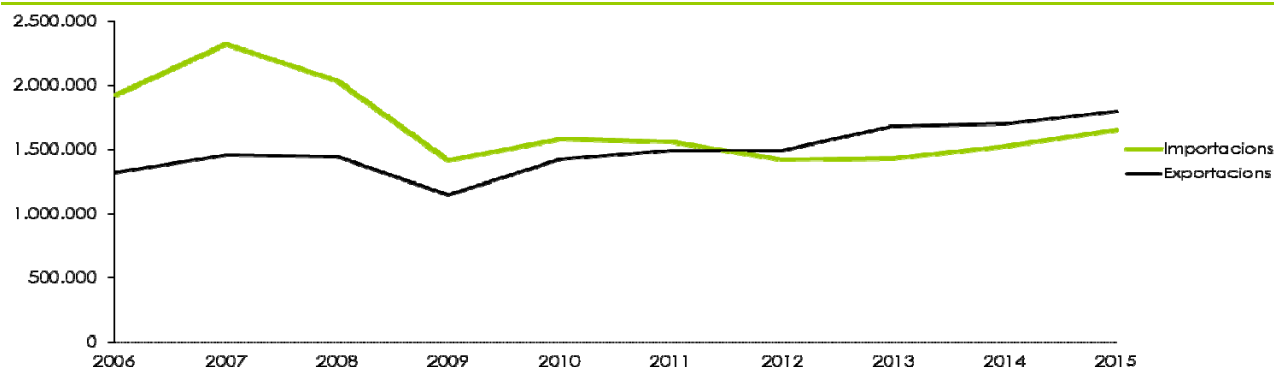
sament. En concret, les vendes fora de la Unió Europea van retrocedir un -1,5% anual, després de quatre anys consecutius de creixement, si bé havien anat perdent impuls en el transcurs del període esmentat (van ser d'un 3% el 2013, d'un 8% el 2012 i d'un 15% el 2011). Per contra, les compres fora de la Unió Europea van suavitzar la caiguda respecte a l'any precedent, ja que van retrocedir un -0,2% anual el 2014, enfront d'un -6,4% el 2013 (els tres anys anteriors havien crescut a taxes de dos dígits, en especial el 2010 i el 2011).

Espanya i Catalunya

L'any 2015, l'evolució de la **producció** del sector de productes metàl·lics a Catalunya va repuntar intensament, deixant enrere set anys de caigudes consecutives. L'IPI va créixer un notable 4,1% en volum, després de registrar un descens d'un -0,4% el 2014 (i un -8,8% de mitjana anual durant el període de crisi comprès entre el 2008 i el 2014). L'evolució de l'IPI del sector de fabricació de productes metàl·lics a Espanya va ser fins i tot millor que a Catalunya, un 6% en volum. En canvi, la producció del sector a la UE-28 va créixer més moderadament que a Catalunya, per primera vegada des de 2006 (un 0,9% el 2015), menys que l'any anterior (1,6%), i menys que a Espanya o a Catalunya l'any 2015, com es pot veure al gràfic.

El 2015, l'**ocupació** va créixer per segon any consecutiu, després d'haver estat disminuint sense interrupció des de l'inici de la crisi i, a més, va accelerar el ritme de creixement respecte al 2014. Segons dades de la Seguretat Social, a 31 de desembre del 2015, el

Comerç exterior del sector de productes metàl·lics
Milers d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

Exportacions i importacions del sector de productes metàl·lics a Catalunya segons els països principals. 2015
 Percentatges

Exportacions			Importacions		
Països	% sobre el total	% Var. 2015/2014	Països	% sobre el total	% Var. 2015/2014
França	22,6	-0,7	Xina	21,7	7,8
Alemanya	10,3	-5,1	Alemanya	19,8	8,2
Portugal	7,4	10,0	Itàlia	16,1	8,6
Itàlia	5,0	8,2	França	6,6	-8,1
Estats Units	4,6	37,4	Països Baixos	3,7	15,5
Regne Unit	4,1	9,9	Portugal	3,3	4,1
Xina	3,5	87,7	Polònia	2,8	13,7
Polònia	3,0	5,5	Taiwan	2,5	11,9
Mèxic	2,1	6,1	Japó	2,1	7,5
Algèria	1,7	-4,5	República Txeca	1,8	-6,9

Font: IDESCAT

nombre d'afiliats a la branca de fabricació de productes metàl·lics va ser de 48.301, tenint en compte tant el règim general com el d'autònoms. És a dir, l'ocupació va augmentar a un ritme d'un 3,1% anual a finals del 2015, enfront d'un 1,9% a finals del 2014. Tanmateix, aquest ritme de creixement va ser menor al registrat al conjunt d'Espanya, on el nombre d'afiliats es va elevar fins a 228.401 a 31 de desembre del 2015, xifra que va situar el seu creixement en un 4% anual (també superior al de l'any precedent, en què va ser d'un 1,4%). Això va fer que el pes relatiu del sector català a Espanya, en termes d'ocupació, es reduís lleugerament. A la Unió Europea, l'evolució de l'ocupació va millorar l'any 2015 un 1%, després del moderat 0,2% del 2014, però va ser una evolució clarament menys favorable que la registrada a Catalunya o al conjunt de l'Estat espanyol. Pel que respecta al pes relatiu de l'ocupació del sector català al conjunt de la indústria catalana, va retrocedir fins al 10,8% el 2015, tornant a nivells del 2012-2013, després del notable repunt de l'any precedent que el va situar en un 11,5%. Aquesta pèrdua de pes relatiu s'explicà per una evolució de l'ocupació encara més favorable al conjunt de la indústria catalana, en general, que no pas al sector, en particular. Cal esmentar que malgrat que l'ocupació del sector està evolucionant a l'alça dos anys consecutius, aquesta encara se situa, en nivells, per sota dels registres del 2011, quan la crisi ja portava quatre anys de recorregut. Així, mentre

que entre el 2009 i el 2013 es van destruir 11.117 llocs de treball, entre el 2014 i el 2015 tan sols se'n van crear 2.335 de nous.

El nombre d'**empreses** del sector de fabricació de productes metàl·lics a Catalunya va tornar a caure, per onzè any consecutiu, en passar de 4.984 el 2014 a 4.767 el 2015, però va aconseguir suavitzar el ritme de descens, d'un -4,9% el 2014, fins a un -4,4% anual el 2015, la qual cosa suposà una lleugera millora. A Espanya es va accentuar la caiguda del nombre d'empreses, fins a un -4,4% anual el 2015. Per contra, a la Unió Europea la tendència va ser favorable en augmentar un 1,4%, trencant així la tendència decreixent dels darrers tres anys.

Els **preus** industrials del sector de productes metàl·lics a Catalunya es van estancar després del lleu repunt del 2014, tot i que no van arribar a caure, com en els dos anys precedents. Per tant, els preus del sector encara estan lluny de créixer al ritme que ho feien en el període 2007-2011, en què, tot i que van perdre embranzida a mesura que avançava la crisi, van arribar a assolir taxes que oscil·laven entre el 4,8% del 2007 i l'1,7% del 2011. D'igual manera, els preus industrials del sector a Espanya, també es van estancar, deixant enrere els lleus descensos del dos anys precedents. Així, com a Catalunya, aquests van registrar una taxa d'un 0% anual, en volum, el 2015, després de retrocedir un -0,4% el 2013 i un -0,5% el 2014. Alhora que al con-

junt de la Unió Europea, els preus del sector van tenir la mateixa evolució que a Catalunya i que al conjunt d'Espanya, és a dir, també es van estancar el 2015.

L'any 2015, els **costos salarials** van augmentar un 1,1%, menys que el 2014 (1,7%), continuant amb la tendència a la moderació que ja es venia registrant des del 2009, segons dades del CEAM. Ara bé, aquest darrer increment continua situant-se per sobre de la inflació catalana (un 0,4% de mitjana anual el 2015). En canvi, els **costos de les matèries primeres i productes semielaborats** es van estancar pràcticament, fet que és una novetat si es té en compte la tendència creixent de la sèrie històrica, que comença el 2000. Ara bé, també cal dir que, a partir del 2012, els increments ja havien començat a perdre impuls (en el 2012-14 van ser inferiors a un 2%). Els **costos financers** es van relaxar i van registrar una notable reducció, d'un 5,5%, dada significativa tenint en compte l'estancament del 2014 i els augments continuats d'anys precedents, que van assolir màxims d'un 12,5% el 2008 o d'un 7,6% el 2011. Pel que respecta als **costos energètics**, van augmentar moderadament, un 0,8%, per sota del 3% del 2014, evolució marcada pel descens del preu del petroli al llarg del 2015.

Segons dades del CEAM, la feblesa de la demanda interna va continuar sent el principal problema per al sector el 2015, tot i que el percentatge

d'empreses que ho van assenyalar com a tal va disminuir d'un 70% el 2014 a un 60% el 2015, posant de manifest la recuperació d'aquesta demanda al nostre país. A continuació, les empreses van situar dos factors: la pressió dels costos i la feblesa de la demanda externa, assenyalats per un 50% de les empreses, cadascun. Destaca l'augment de la importància de la feblesa de la demanda externa que en el període 2012-2014 va mostrar una tendència contrària, a la baixa, posant de relleu que el 2015 les empreses segurament es van trobar més dificultats a l'hora de fer negoci a l'exterior.

Tot i això, els resultats del comerç exterior van ser positius l'any 2015 ja que es va continuar registrant un superàvit comercial. Així mateix, el comportament de les **exportacions** va ser millor que l'any anterior, ja que van accelerar el ritme de creixement des d'un 0,8% del 2014 fins a gairebé un 6% el 2015. Ara bé, les **importacions** també van agafar impuls ja que van augmentar un 8,8% el 2015, enfront d'un 6,4% el 2014, mantenint la tendència positiva que van començar a marcar aquell any, després de l'estancament del 2013 i les caigudes dels anys 2011 i 2012.

Tanmateix, tot i la fortalesa de les compres a l'exterior, les vendes continuaven registrant, el 2015, un rècord històric de la sèrie disponible, que començà el 1994, fent que es tornés a registrar un **superàvit**. Aquest es va situar en uns 143 milions d'euros, inferior, però, al registrat el 2014, un -19%, per un creixement superior de les importacions que de les exportacions. Així mateix, cal esmentar que és el quart any consecutiu que es registra superàvit a la balança comercial del sector català, després de 18 anys continuats de ser deficitària. La crisi ha fet que les empreses surtin cada vegada més a l'exterior per afrontar la feblesa de la demanda interna i això s'ha deixat notar en els bons resultats del comerç exterior, que han anat millorant any rere any des de l'inici de la crisi. La taxa de cobertura es va reduir lleugerament pel millor comportament de les compres que no pas de les vendes a l'exterior, però la superioritat d'aquestes últimes va fer que aquesta continués per sobre

del 100%, en concret, en un 108,6% l'any 2015 (111,6% el 2014), encara un dels millors registres de tota la sèrie històrica.

El 2015, el comportament de les exportacions va millorar pràcticament a totes les grans **àrees geogràfiques**, excepte a la Unió Europea, a l'Europa no comunitària i a l'àrea del Pròxim Orient i l'Orient Mitjà. El més destacable va ser la pèrdua d'impuls de les vendes a la UE-28 perquè representaren gairebé dos terços del total d'exportacions (64,2% el 2015), si bé també van perdre pes relatiu (el 2014 era d'un 66,7%). Ara bé, tot i això, aquestes encara van registrar un creixement positiu, d'un 2,1% el 2015, contribuint positivament al creixement de les exportacions del sector de productes metàl·lics a Catalunya. Cal recordar que van arribar a representar el 76% el 2004 i des de llavors han anat perdent pes relatiu gairebé tots els anys, posant de manifest la creixent diversificació geogràfica que està fent el sector. Per contra, les vendes a la resta d'Europa van passar a disminuir un notable -8,2% el 2015. Destacà el repunt de les exportacions dirigides al continent americà, tant a l'Amèrica central i del sud com a l'Amèrica del nord, i també les dirigides a altres territoris d'Àsia (exclou el Pròxim Orient i l'Orient Mitjà). Així mateix, l'embranchida del creixement de les vendes a Àfrica del Nord també va contribuir significativament al bon comportament de les exportacions del sector català. Per països, les contribucions més importants van ser la de les vendes a la Xina i als Estats Units, que juntes expliquen la meitat del creixement de les exportacions del sector català l'any 2015, amb augments a taxes de dos dígits, de pràcticament un 90% i un 37%, respectivament. Alemanya continuà sent un destí de les vendes amb un important pes relatiu, el segon, després de França, malgrat que les vendes a aquest país van disminuir el 2015. De fet, els quatre primers destins per pes relatiu van ser europeus.

Les importacions van registrar un creixement a totes les àrees geogràfiques, sense excepció, l'any 2015; i, a més, pràcticament a totes van tenir un comportament millor que l'any anterior, amb l'única excepció de les

compres provinents d'altres territoris d'Àsia (excloent el Pròxim Orient i l'Orient Mitjà), que van augmentar a un bon ritme anual, però menor al del 2014. Les compres a la Unió Europea van créixer un notable 7,4% anual el 2015, més que el 2014 (5,5%), i que continuaren sent el gruix de les compres del sector català, però també cal assenyalar que van perdre pes relatiu, passant d'un 65,5% el 2014 a un 64,6% el 2015. Les importacions provinents de la resta d'Àsia van aconseguir mantenir el seu pes relatiu en el total, d'un 30,3%, i continuaren sent les segones més rellevants, malgrat la pèrdua d'embranchida, en créixer un 9,1% el 2015 enfront d'un 15% el 2014. Les compres d'Amèrica del Nord van guanyar una mica de pes en agafar impuls i augmentar un 17% (3,2% l'any precedent); les provinents de l'Àfrica central, oriental i austral van créixer molt fortament passant a ser les terceres més importants en pes, tot i que encara molt lluny dels dos primers proveïdors principals. Aquest va passar d'un 0% el 2014 a un 0,4% el 2015. Per països, les xifres d'importacions posaren de manifest que les contribucions més rellevants a les compres del sector català van ser les que vingueren de la Xina, seguida de molt a prop per Alemanya, que recuperà posicions. Cal esmentar el descens de les compres a França el 2015.

Evolució dels subsectors el 2015

La **producció** va créixer a pràcticament totes les branques del sector, excepte a la d'articles de ganiveteria i coberteria, eines i articles de ferreteria, en la qual va disminuir un -7,6%, en volum, el 2015, deixant enrere el repunt de l'any anterior. L'evolució de la producció d'aquesta branca va ser molt fluctuant en els darrers cinc anys, en què va passar de tenir fortes caigudes, com la del 2009 o 2010, a taxes de dos dígits, a tenir creixements febles, com el del 2011, o creixements intensos, com el del 2012, per tornar a caure el 2013, repuntar el 2014, fins que novament va tornar a caure l'any 2015. La millora de l'activitat constructora a Catalunya va propiciar que la branca que va registrar un

creixement més elevat de la producció fos la de productes metàl·lics per a la construcció, que va assolir una taxa de gairebé un 25%, en volum, el 2015, millorant molt el registre de l'any precedent (d'un 3,8%). També va ser notable el creixement de la producció de la branca de serveis de tractament i revestiment de metalls i serveis d'enginyeria mecànica general, d'un 7,2% el 2015, que triplica el registre del 2014 (d'un 2,1%). En canvi, la producció de la branca de serveis de forja, estampació i embotició de metalls, i productes de pulverimetallúrgia va perdre impuls i va augmentar un moderat 1% el 2015, mentre que la producció de la branca d'altres productes metàl·lics també va registrar una taxa de creixement suau, d'un 0,2%, però va suposar una important millora en la seva evolució en deixar enrere les caigudes de nou anys consecutius, és a dir, des del 2006 fins al 2014.

El nombre d'**empreses** va disminuir a totes les branques del sector, sense excepció, però amb diferents intensitats. La disminució va ser més forta a branques on el nombre d'empreses ja era molt reduït, com és el cas de la branca de fabricació d'armes i munició. Ara bé, allà on l'impacte va ser més gran va ser a les dues branques amb més nombre d'empreses, la de fabricació d'elements per a la construcció i la de tractament i revestiment de metalls, enginyeria mecànica per compte de tercers, on els descensos van ser d'un -5,6% i d'un -2,8% anual el 2015, respectivament. Les dues branques següents que van tenir més impacte en el descens del nombre d'empreses van ser la de fabricació d'articles de ganiveteria i coberteria, eines i ferreteria i la de la forja, estampació i embotició de metalls, on les disminucions van ser d'un -4,9% i d'un -6,6%.

L'evolució del **comerç exterior** va ser desigual per subsectors. Els sectors amb un millor comportament van ser el de fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció (CCAE 251) i el de fabricació d'altres productes metàl·lics (CCAE 259). D'una banda, són les dues branques amb un superàvit comercial més elevat, amb diferència, és a dir, amb un volum de les exportacions que supera el de les importacions. De l'altra, tenen un pes

relatiu més important dintre del conjunt del sector de fabricació de productes metàl·lics, en termes de comerç exterior. Així, l'any 2015, les exportacions van créixer gairebé un 75% anual a la branca d'elements metàl·lics per a la construcció i un 8,7% a la d'altres productes metàl·lics; mentre que les importacions ho van fer quasi un 72% i un 50%, respectivament.

Pel que fa a la resta de subsectors, cal destacar el bon comportament de les vendes a l'exterior del de fabricació de generadors de vapor, excepte calderes per a calefacció central, que va registrar un augment explosiu, d'un 292,3% el 2015, després del fort descens de l'any anterior. Tanmateix, el seu pes relatiu en el total d'exportacions del sector és reduït, de manera que també ho va ser la seva contribució al creixement d'aquestes. Per contra, les vendes a l'exterior de les branques de cisternes, grans dipòsits i contenidors de metall i d'articles de ganiveteria i coberts, eines i ferreteria van disminuir, especialment les de la primera. Paral·lelament, les importacions van créixer a aquestes dues mateixes branques, de manera que presentaven dèficit comercial, tan sols aquestes dues branques i, sobretot, la d'articles de ganiveteria i altres. Per últim, les compres a l'exterior van caure a les branques de fabricació de generadors de vapor, excepte calderes per a calefacció central i fabricació d'armes i municions, registrant els dos subsectors, un superàvit comercial, l'any 2015.

Esdeveniments empresarials

Adelte, empresa especialitzada en el disseny i fabricació de passarel·les d'embarcament per a ports i aeroports, va signar un nou contracte a Pakistan, per al subministrament de manegues d'accés al nou Aeroport Internacional d'Islamabad. L'empresa tractà, així, de consolidar la seva relació amb l'Autoritat d'Aviació Civil del Pakistan, després del contracte per a l'Aeroport Internacional Jinnah, a Karachi.

Estampacions Jom, empresa del sector d'estampació metàl·lica, planxes industrials i matrius, va anunciar una inversió de 850.000 euros per als exercicis 2015 i 2016 per tal de millorar la capacitat en les seves instal·lacions de Lliçà d'Amunt i també la tecnologia de fabricació.

El Centre Metallúrgic de Sabadell i la Unió Empresarial Metallúrgica de Terrassa es van unir per crear la **Federació Empresarial del Metall**, amb l'objectiu de guanyar dimensió i reforçar el pes del sector en un territori amb 4.200 empreses, que ocupen 44.730 treballadors. Aquest nou organisme va anunciar que els seus principals reptes de futur són l'impuls de la internacionalització i la formació dels joves.

Incryen, antiga Indox - propietat del grup Ros Roca - va entrar en concurs de creditors a principis del 2014. El 2015 es va tancar una operació de venda de la unitat productiva a una societat participada per antics treballadors, la qual fabrica cisternes per a camions i ocupa 14 persones.

L'empresa familiar **Miguel Pujadas**, amb seu a Santa Coloma de Farners (La Selva), va ser adquirida pel grup nord-americà **Vollrath**, fruit de l'estratègia de creixement i expansió internacional de la companyia gironina. L'empresa es dedica a la venda d'equipaments i eines de cuina a 85 països. El seu comprador també és una empresa familiar, especialitzada en equipaments per a cuines i també té presència arreu del món. Les previsions de vendes de Miguel Pujadas per al 2015 eren de 24 milions d'euros (va ser de 21,3 milions el 2014), dels quals un 70% procediran de les vendes a l'exterior. Alhora, la multinacional preveia mantenir la plantilla i la fàbrica de Santa Coloma de Farners.

Tous, empresa familiar de joieria amb seu a Manresa, es va marcar com a fita la consolidació i l'expansió de la marca a tot el món, amb especial interès als grans mercats com Àsia i, en particular, la Xina, i l'Orient Mitjà, on a començaments de l'any 2015 va signar un acord amb el grup qatarià Al Mana per impulsar la seva presència a la regió. Així mateix, durant l'es-

tiu, Tous va obrir les seves dues primeres botigues a la Xina, de la mà d'un soci local, Parkson. En l'àmbit local, l'empresa de Manresa va obrir una nova botiga al Passeig de Gràcia de Barcelona, mentre que en l'àmbit

internacional, va obrir botigues a Mèxic, Aràbia Saudita, Filipines, Ghana i Israel. Paral·lelament, com a part de l'estratègia de consolidar la seva presència a l'exterior i entrar a nous mercats, Tous va donar entrada en el seu

accionariat al fons suís Partners Group, que preveia adquirir un 25% de la companyia, que tindrà presència al consell d'administració, que fins llavors no incloïa socis externs a la família fundadora.

3.14. Maquinària i equips mecànics

L'any 2015 el sector de maquinària i equips mecànics es va deixar enrere el retrocés de l'activitat patit l'exercici anterior. La producció a Catalunya va romandre estancada, mentre que l'ocupació va créixer un 2,7%. Això s'explica pel bon comportament de la demanda interior i, especialment, de la formació bruta de capital fix, dins de la qual destaca la recuperació de la inversió en construcció, i per la reactivació de les exportacions. Aquestes van augmentar un 5,3%, enfront de la davallada del 2014. Per la seva part, la millora en l'evolució del mercat domèstic va impulsar les importacions, que van créixer un 16,9%, per sobre de la pujada de l'exercici precedent.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	=
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	++

Trets del sector

El sector de maquinària i equips mecànics té una vinculació directa i estreta amb la inversió industrial, cosa que explica que la seva evolució depengui de forma notable de la marxa de la conjuntura econòmica i que tingui un comportament marcadament cíclic. La majoria dels béns que es fabriquen a Catalunya es fan sota comanda específica de l'usuari final, per la qual cosa una gran part de la producció es realitza en sèries curtes i, fins i tot, a mida del client. Per aquest motiu, i per les pròpies característiques dels béns, la majoria de les operacions de venda i dels processos de fabricació necessiten, normalment, un període llarg de temps per tal de materialitzar-se, sobretot en el cas dels productes de major dimensió i complexitat. Derivat d'això, les tasques de finançament tenen una gran importància per a les empreses, especialment per a les de menor grandària. En aquest sentit, els problemes del sector financer, la manca de crèdit i l'augment de la morositat, que han caracteritzat la recessió econòmica a partir de l'any 2008, han tingut un impacte notable sobre el sector, en el qual predominen empreses petites i mitjanes. Per a algunes d'aquestes, però, la dimensió reduïda ha suposat fins al moment un avantatge competitiu, atès que les ha dotat de major

flexibilitat a l'hora de fabricar béns personalitzats i sota comanda.

En els darrers anys, el sector ha intensificat el recurs a la subcontractació de funcions productives a terceres empreses (*outsourcing*) –generalment tallers mecànics, sobretot en determinades operacions, com les relacionades amb la fosa i la mecanització de peces–, per tal de reduir riscos i augmentar la flexibilitat. Aquesta subcon-

tractació s'ha internacionalitzat (*offshoring*), de tal manera que alguns fabricants tenen externalitzada la part més mecànica dels seus processos cap a països o zones amb baixos costos laborals. Al mateix temps, les activitats amb un valor afegit més alt continuen localitzant-se a Catalunya, amb una especialització en les tasques de disseny, de muntatge final i de comercialització dels béns, així com en la prestació de serveis post-venda als clients (formació, assistència tècnica, etc.). El recurs a la subcontractació i la deslocalització a països emergents de fases productives amb baix valor afegit han provocat un descens tendencial en l'ocupació directa del sector i, al mateix temps, ha determinat la creació de llocs de treball indirectes.

Tot i el predomini d'empreses petites i mitjanes, el sector de maquinària i equips mecànics és altament obert a l'exterior, tant per la banda de les exportacions com de les importacions, i es caracteritza per una elevada pressió competitiva a escala internacional, en particular des de l'aparició en l'esfera mundial de noves firmes asiàtiques. Com a estratègia complementària, els fabricants del Principat van incrementar, sobretot a partir de principis d'aquest segle, la seva presència internacional mitjançant l'esta-

Sector de maquinària i equips mecànics (divisió 28 de la CCAE-2009)

Maquinària d'ús general i altra maquinària d'ús general (producció de motors, turbines, compressors, forns i cremadors, màquines d'elevació, màquines d'emballatge, etc.).

Maquinària agrària i forestal (tractors, motocultors, remolcs i semiremolcs, màquines segadores, màquines per la collita, classificadores, màquines per la preparació de pinsos i un ampli ventall de maquinària relacionada amb el sector agrari i forestal).

Màquines eina per treballar els metalls (torns, fresadores, premses hidràuliques, màquines per la forja, etc.).

Altres màquines-eina (màquines-eina pel treball d'altres materials, com ara la fusta, la pedra, el vidre o el cautxú).

Altres tipus de maquinària per a usos específics (maquinària per a l'alimentació, per al tèxtil, confecció i cuir, per a la indústria del paper i el cartró, per a la indústria del cautxú i el plàstic, etc.).

Maquinària i equips no classificats.

bliment de filials a l'exterior. De fet, es calcula que al voltant d'un 40% de les firmes catalanes del sector compta amb unitats a l'estranger. Les funcions de les filials se centren tant en la comercialització, que aglutina un 72% del total, com en la producció, amb més d'un 25% del global de filials de les empreses de la branca a l'estranger.

Pel que fa als canals de comercialització, cal apuntar que el sector està experimentant canvis importants. Així, els canals tradicionals estan deixant pas a noves vies més directes. Aquest és el cas de les fires especialitzades internacionals que, tot i que havien estat una de les vies de promoció comercial més importants, estan deixant de tenir la rellevància del passat. En canvi, s'incrementa la importància de mitjans com les presentacions, les jornades, les invitacions a clients, etc. Això fa que, actualment, es mantinguin les visites i les exposicions de les empreses a les grans fires mundials de referència, que es concentren a Europa (principalment Alemanya) i Estats Units, però baixi l'assistència a fires de segon ordre.

Evolució del sector el 2015

Internacional

Després de la contracció d'un 1,2% el 2013 i de la recuperació i creixement d'un 2,1% el 2014, la construcció de maquinària i equips mecànics europea va experimentar l'any 2015 una moderació en el seu dinamisme. Segons ORGALIME, associació europea del conjunt de la indústria de béns d'equipament, la xifra d'ingressos augmentà un 0,7%. Es tracta del menor increment dels diferents sectors que configuren el global de la indústria de béns d'equipament (mecànica, elèctrica, electrònica, instrumentació i metalls), després que el 2014 fos l'activitat més dinàmica. Durant el 2015, l'ocupació va patir un descens.

A la Unió Europea, la construcció de maquinària i equips mecànics va registrar el 2015 un retrocés, després de la recuperació assolida l'exercici anterior, quan superà la notable contracció patida el 2013. En termes d'in-

dex de **producció** i segons dades d'EUROSTAT, l'activitat va caure un 1,3% al conjunt de països comunitaris i un 0,7% a la zona euro, cosa que contrasta amb els augments d'un 1,0% i d'un 0,7% del 2014, respectivament.

Segons **països**, l'evolució més dinàmica pel que fa a la producció al llarg del 2015 fou, com l'any anterior, la d'Irlanda, amb una pujada d'un 27,2% (13,1% el 2014). Li segueixen Lituània (10,4%), Dinamarca (9,9%) i Letònia (7,5%). En sentit contrari, els països que van patir contraccions de producció més importants durant l'exercici van ser Gran Bretanya (13,4%) i Romania (12,2%). Per últim, a Alemanya l'activitat productiva patí un retrocés d'un 1,8%, cosa que contrasta amb l'augment d'un 1,2% del 2014.

Les **ventes** del sector van experimentar el 2015 un creixement d'un 1,4% a la Unió Europea i d'un 2,0% a l'eurozona, moderant en el primer cas el registre d'un 2,2% del 2014 i en línia amb la taxa d'un 2,1% del 2014 en el segon. La marxa del conjunt dels països comunitaris s'explica per la desacceleració del mercat intern i de les vendes als mercats exteriors, que pujaren, respectivament, un 1,7% i un 1,2%, enfront d'un 2,5% i d'un 2,0% de l'any anterior. En el cas de la zona euro, cal esmentar el bon comportament de la demanda domèstica, que cresqué un 2,4%, lleugerament per sobre del 2,1% de l'exercici precedent, mentre que les vendes als mercats exteriors ascendiren un 1,7%, inferior al 2,2% del 2014.

L'**ocupació** del sector de maquinària i equips mecànics no va experimentar canvis el 2015 dins de la Unió Europea. El creixement va ser nul, després del 0,3% del 2014 i del retrocés del 0,6% del 2013. Per la seva part, a l'eurozona el total de treballadors de la branca va augmentar un 0,2%, taxa inferior a l'1,0% de l'any passat. El millor registre es va produir a Lituània, amb una alça d'un 4,7%, seguida d'Irlanda, Polònia i Àustria (3,3%, 3,1% i 3,0%, respectivament). Per contra, es van destruir llocs de treball de manera significativa a Finlàndia, amb un descens d'un 9,6%, i, en menor mesura, Letònia i Suècia (3,7% i 3,1%, respectivament). A Alemanya, l'ocupa-

ció va créixer un 0,5%, mentre que a França caigué un 1,9%.

Els **preus** del sector van accelerar-se lleugerament durant el 2015. Augmentaren un 1,2% tant en el global de la Unió Europea com a la zona euro, per sobre del 0,8% del 2014 en tots dos casos. Cal destacar la millor evolució dels preus a l'exportació, que pujaren un 1,4% al conjunt comunitari, enfront de l'increment d'un 0,8% dels preus en el mercat interior. Per la seva banda, els preus a l'importació van créixer un 2,3% a l'eurozona, després de gairebé mantenir-se estables l'exercici anterior (alça d'un 0,1%).

Amb relació al **comerç exterior**, s'ha d'apuntar que l'any 2015 les exportacions del sector de maquinària i equips mecànics van augmentar un 1,7% en el global comunitari, en línia amb la pujada d'un 1,2% del 2014. Les importacions van experimentar un creixement d'un 12,1%, per sobre del 7,3% del 2014. Aquest comportament de les vendes i de les compres comunitàries del sector amb l'exterior va provocar un empitjorament del saldo comercial i de la taxa de cobertura. Per un costat, el tradicional superàvit que presenta la branca va caure un 4,6%, mentre que, de l'altre, el percentatge de cobertura disminuï, d'un 267,5% el 2014 a un 242,4% el 2015.

Catalunya i Espanya

L'any 2015, el sector de maquinària i equips mecànics va experimentar un estancament en la seva activitat, cosa que, no obstant això, representà una millora en la seva evolució si es compara amb la marxa negativa de l'exercici anterior. L'**índex de producció** va registrar un creixement nul, després del retrocés d'un 3,0% del 2014. Aquesta recuperació de l'activitat s'explica pel comportament positiu tant del mercat interior com de les exportacions. Per grans especialitats, val a dir que va tenir lloc un millor comportament de la fabricació de components i conjunts (motors, turbines, transmissions, bombes, vàlvules, engranatges, etc.), i, en menor mesura, la construcció de béns finals per a usos específics (maquinària per a l'alimentació, maquinària per al plàstic, etc.), que no pas la producció de béns finals d'ús general (maquinària

El sector a Catalunya

El sector de maquinària i equips mecànics té una destacada presència i tradició al Principat. L'any 2015, concentrava un total de 1.665 empreses i 27.766 afiliats a la Seguretat Social, dels quals 25.190 són assalariats. Catalunya abraça de l'ordre d'una cinquena part de l'activitat estatal i les empreses fabricants lideren els segments espanyols corresponents a la maquinària lleugera, apartat en el qual les firmes del Principat estan presents en pràcticament totes les especialitats existents, la qual cosa s'explica per les característiques singulars del teixit industrial local (diversificat i transformador). Malgrat que durant els anys de crisi s'ha tendit a reduir lleugerament el pes específic de la branca catalana sobre el total espanyol, fruit de que ha patit més durament els seus efectes, a partir del 2013 es denota un increment de la seva importància relativa. Amb relació al conjunt de l'Estat, Catalunya aglutina el 22,9% del sector pel que fa a la xifra de negoci, així com el 24,5% de l'ocupació, el 29,4% de les empreses i el 25,0% de les exportacions.

Dins del conjunt de la indústria catalana, el sector concentra el 5,3% de les empreses, suposa un 4,7% del VAB, un 3,3% en termes de xifra neta de negoci, i genera el 6,9% dels llocs de treball. Amb tot, el sector ha patit amb més intensitat que el conjunt de la indústria les conseqüències de la recessió, i això ha provocat un descens en el seu pes específic sobre el total industrial amb relació al passat, que, no obstant això, s'ha aturat en els darrers anys.

El pes relatiu del sector en l'estructura productiva industrial és més elevat al Principat que al conjunt estatal quan a teixit empresarial (5,3% a Catalunya enfront del 3,5% a Espanya), una mica més pel que fa a l'ocupació (6,9% enfront del 6,3%), però bastant similar amb relació a la xifra de negoci (3,3% enfront del 3,2%). Per tant, en comparació amb Espanya, Catalunya gaudeix en termes d'empreses i d'ocupació d'una major especialització absoluta i relativa en la branca de maquinària i equips mecànics, però, tanmateix, pateix d'uns pitjors indicadors en el que respecte a la xifra de negoci per empresa i per ocupat. Tanmateix, la importància d'aquest sector s'ha de mesurar, també, des d'una perspectiva estratègica, en el sentit que té destacats efec-

tes d'arrossegament cap endarrere sobre un conjunt ampli de sectors proveïdors d'inputs i de tecnologies, així com cap endavant, pel fet que distribueix tecnologies aplicades a una gran varietat d'activitats econòmiques a les quals condiciona el seu nivell de competitivitat. Fruit d'això, la branca es caracteritza per un elevat valor afegit i un rellevant pes específic en la recerca i desenvolupament a les empreses.

El sector de maquinària i equips mecànics presenta un alt grau d'internacionalització, tant pel que fa a la creixent participació de les exportacions sobre les vendes totals –que representen un 50,5% segons dades de l'Enquesta Industrial del 2014 (un 42,7% el 2010)–, com per la intensa presència d'importacions en el mercat català –que proveeixen més d'un 70% de la demanda interior. Això es corrobora en el fet que el pes específic del sector sobre el conjunt industrial en termes d'exportacions, un 6,6%, supera la seva rellevància mesurada amb altres indicadors (nombre d'empreses, ocupació, etc.). Gairebé la meitat de les exportacions i un 66,5% de les importacions tenen la Unió Europea com a protagonista. Als darrers anys, a banda de la competència de qualitat que representen països com Alemanya, Itàlia, Japó o Estats Units, han aparegut amb força en el mercat empreses de països asiàtics. Cal esmentar que els territoris asiàtics estan guanyant un pes específic creixent com a demandants de maquinària i equips del Principat. A més, val a dir que les firmes catalanes han realitzat un esforç notable per incrementar la seva orientació cap a l'exterior, cosa que s'ha vist forçada, també, per la greu recessió dels últims anys, així com per diversificar mercats, atès el menor dinamisme de la Unió Europea i la crisi recent de mercats emergents, com per exemple Rússia i Brasil.

A més, les empreses del sector recorren en bona mesura a inputs i treballs (consum i treballs realitzats per altres empreses) procedents de l'estranger, que suposen, segons dades del 2014 un 29,2% del total (un 31,0% el 2012 i el 2013). Això reflecteix el recurs creixent de les firmes a utilitzar la subcontractació a escala internacional (offshoring), per a les fases productives amb menor valor afegit, en gran mesura a la Xina i a altres països

El sector de maquinària i equips mecànics

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	1.665	5,3	29,4	5.660
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	4.174.728	3,3	22,9	18.208.913
Ocupats (persones, 2015)*	27.766	6,9	24,5	113.508
VAB (milers d'euros, 2014)	1.377.934	4,7	22,3	6.176.062
Exportacions (milers d'euros, 2015)	4.020.409	6,6	25,0	16.086.613

* Afiliats a la Seguretat Social (RGSS + RETA)

Font: IDESCAT i INE. Les xifres es corresponen amb la divisió 28 de la CCAE

amb baixos costos laborals. Paral·lelament, la dependència de les importacions també s'explica per la utilització de metalls, com el ferro i altres metalls fèrrics (acer) i no fèrrics (alumini, coure, etc.), en la fabricació de maquinària, de tal manera que l'evolució dels preus d'aquestes primeres matèries influeix en bona part en el cost final.

Una altra característica de la branca al Principat és la reduïda dimensió de les seves empreses. La major part són petites i només el 5,6% tenen 50 o més treballadors, entre les quals només el 2,5% té més de 100 ocupats i cap supera els 1.000 efectius. Això, condiona la competitivitat de les empreses i fa que s'especialitzin cada vegada més pel que fa al seu focus de negoci, fent difícil l'assoliment d'economies d'escala.

Aquesta atomització, que tendeix a incrementar-se al llarg del temps, es correspon amb un altre fet característic del conjunt del sector com és la seva elevada diversificació, amb l'existència d'empreses en la totalitat dels segments que configuren l'activitat. En línies generals, es pot destacar que el 2015 un 53,3% de les empreses construeixen maquinària i equips per a usos específics, i un 46,7% maquinària i equips d'ús general. Destaca, sobretot, la participació en els subsectors de maquinària per a l'envàs i l'embalatge i de maquinària per a l'alimentació, àmbits en els quals Catalunya es caracteritza per un elevat potencial estatal i internacional. Altres especialitats que cal assenyalar per la seva rellevància són les de maquinària per a la construcció, maquinària de manipulació i elevació, maquinària per al medi ambient i màquina-eina. També s'ha de ressenyar

que bona part de la maquinària va destinada a sectors com l'automoció i la química, encara que estadísticament és difícil de reflectir.

Pel que fa a la seva localització, existeix una elevada concentració territorial de les diferents especialitats. Així, hi ha un nombre important d'empreses de maquinària per a l'alimentació a Osona, a les comarques gironines i al Vallès Occidental. Per la seva banda, la maquinària d'envàs i embalatge, els motlles i matrius i la maquinària de manipulació i elevació se situen, en bona mesura, en l'àmbit metropolità de Barcelona. La fabricació de maquinària agrícola es concentra a les comarques de Ponent i, finalment, la producció de vàlvules i aixetes al Baix Llobregat i al Vallès Occidental.

Per últim, s'ha de destacar que algunes de les empreses del sector presenten un nivell tecnològic significatiu, tot i que la via d'incorporació més habitual de les innovacions és la reactiva, és a dir, que sorgeixen a partir de la demanda específica dels clients. Per aquest motiu, és necessari reforçar al sector les innovacions proactives, que són aquelles que es generen a partir de les pròpies iniciatives internes de les empreses de la branca i, conseqüentment, són les que obren mercats. Segons dades de l'any 2013 relatives al conjunt de l'Estat, un 38,4% de les empreses del sector realitza activitats innovadores, enfront d'un 28,5% del global industrial, les quals destinen un 3,0% de la seva xifra de negoci a aquesta activitat, per sobre de la mitjana manufacturera (les empreses amb activitats d'R+D destinen a innovació el 2,5% de la seva xifra de negoci).

d'elevació o manipulació, maquinària de ventilació, etc.).

Pel que fa a la demanda domèstica, es pot assenyalar que la **inversió** en maquinària i béns d'equipament es va caracteritzar el 2015 per un augment d'un 7,5% en volum en el conjunt de l'Estat, en línia amb la pujada d'un 7,7% de l'exercici anterior. Per la seva part, la formació bruta de capital en construcció va reactivar-se, en pujar un 5,3% pel global de l'any, gràcies a la recuperació de l'obra residencial i, sobretot, de l'obra pública, després dels descensos d'anys anteriors (0,2% el 2014 i 7,1% el 2013).

A Espanya, el sector de maquinària i equips mecànics va experimentar el 2015 un comportament una mica més positiu que a Catalunya, cosa que es palesa en diferents indicadors (producció, exportacions, importacions, etc.). Així, l'índex de **producció** registrà un creixement d'un 1,0%, enfront de la contracció d'un 4,6% de l'any anterior (1,1% el 2013). Es pot

afegir que, segons estimacions provisionals de SERCOBE, l'Associació Espanyola de Fabricants de Béns d'Equipament, la facturació de la indústria fabricant d'equips metall-mecànics va créixer el 2015 un 2,1% en valors corrents i un 1,8% en termes constants, després de les davallades de l'any anterior, mentre que l'ocupació augmentà un 3,9%.

L'any 2015, la construcció de maquinària i equips mecànics va consolidar el canvi de tendència experimentat l'exercici anterior en el mercat de treball, en crear **llocs de feina** després de la destrucció patida en l'anterior. El global d'ocupats, segons les dades d'afiliats al règim general de la Seguretat Social, va créixer un 2,7%, enfront de la lleu pujada d'un 0,1% del 2014. Es pot afegir que en el període descendent 2009-2013 es van eliminar 7.468 llocs de treball, mentre que a partir del 2013 se'n van crear 738. En el cas d'Espanya, el 2015 es va invertir la tendència baixista en el nombre d'afiliats del sector, després de la

pèrdua continuada d'efectius dels darrers exercicis. Concretament, es produí un augment d'un 2,5%, enfront del descens d'un 0,2% del 2014. Val a dir que en el període 2009-2014 es van destruir 29.321 llocs de treball. El sector va evidenciar problemes per a la cobertura de determinades especialitats laborals, com per exemple muntadors de màquines, delineants o enginyers comercials per a l'exportació. El millor comportament palesat per l'ocupació que per la producció permeten apuntar que durant el 2015 la productivitat bruta del sector va experimentar un deteriorament, seguint la tendència mostrada l'any anterior.

Durant el 2015, el millor panorama del sector es palesa, també, en el comportament del **teixit empresarial** especialitzat en la construcció de maquinària i equips mecànics, confirmant, així, el canvi en l'evolució negativa registrat l'any anterior. El nombre d'empreses en termes de centres de cotització a la Seguretat Social va

créixer un 0,8% entre finals del 2014 i finals del 2015, després de l'estancament de l'exercici anterior.

L'evolució del sector durant el 2015 es reflecteix, també, en les respostes donades per les empreses del conjunt de la indústria de béns d'equipament a l'enquesta realitzada per AMEC, organització empresarial que agrupa diverses associacions sectorials relacionades amb la maquinària i els equips. Un 64% de les firmes considera que el 2015 va ser millor que l'anterior exercici. Un 86% va finalitzar el 2015 amb beneficis, percentatge superior al 83% del 2014, mentre que un 9% obtingué pèrdues (8% el 2014). A més, un 73% va obtenir un volum de facturació més alt que el del 2014, enfront d'un 26% que patí un descens, cosa que denotà una millor evolució en comparació amb l'any anterior, quan només un 64% va augmentar la xifra de negoci i un 32% registrà una contracció. A l'igual que l'exercici precedent, va continuar creixent la valoració de la conjuntura estatal i disminuint la relativa a la conjuntura internacional. Així, un 57% de les empreses considera que la conjuntura interna fou més favorable que la de l'any anterior (48% el 2014), per un 8% que opinava el contrari (13% el 2014). Cal afegir que un 67% de les firmes destaca la demanda domèstica com un dels principals factors positius de la conjuntura del 2015, per sobre del 45% del 2014. Per la seva banda, un 42% de les empreses apunta que la conjuntura internacional va ser millor el 2015 que el 2014, mentre que un 39% indica que fou igual, enfront d'un 50% i d'un 25% de l'exercici precedent, respectivament. A més, un 67% de les firmes remarca la demanda

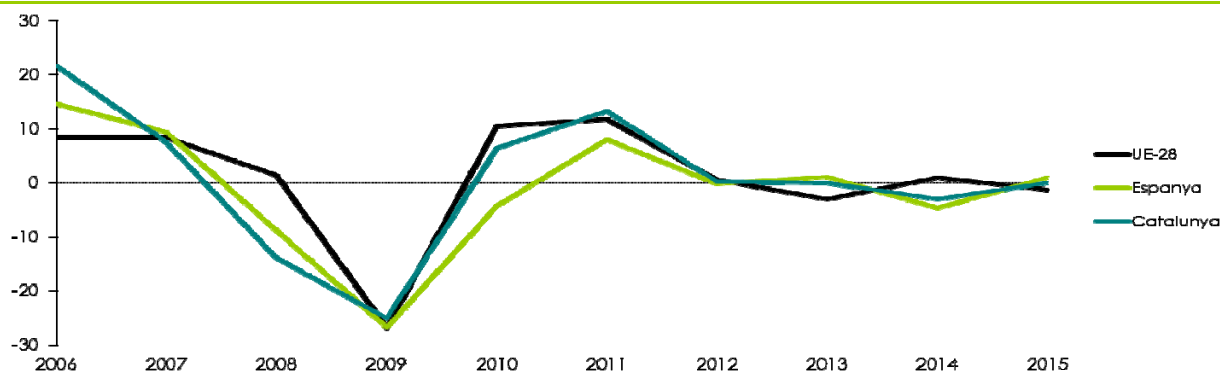
exterior com a principal factor conjuntural del 2015. Per últim, un 65% de les firmes va experimentar durant el 2015 un increment de l'ocupació, enfront del 51% del 2014.

L'any 2015, el **comerç exterior** del sector de maquinària i equips mecànics a Catalunya es va caracteritzar per un comportament positiu tant en l'apartat de les exportacions com en el de les importacions. Les primeres van invertir la tendència a la baixa de l'exercici anterior per un augment, cosa que s'explica per l'evolució positiva a pràcticament tots els mercats exteriors, així com la millora de competitivitat registrada gràcies a la depreciació de l'euro en els mercats de divises. Per la seva banda, les importacions van intensificar l'ascens experimentat l'any precedent, com a conseqüència de la consolidació en la recuperació del mercat interior i d'una major competència d'empreses estrangeres animades per la bona marxa del consum estatal. Cal esmentar que el Principat concentrà el 2015 una quarta part dels intercanvis comercials amb l'estranger del sector en el global d'Espanya.

Les **exportacions** catalanes del sector van experimentar el 2015 un creixement d'un 5,3%, després del retrocés d'un 7,3% del 2014 i de l'augment mitjà del 10,2% del període 2010-2013. Aquest comportament positiu també es palesà en les vendes estatals a l'exterior, que s'incrementaren el 2015 un 8,1%, en contrast amb el descens d'un 5,1% de l'any anterior i més alineat amb la inèrcia ascendent del període 2010-2013 (pujada mitjana d'un 11,3%). Val a dir que el 2015 el sector català assolí el segon rècord

d'exportacions dels darrers deu anys, després d'haver perdut l'exercici precedent el nivell màxim del 2013 (4.121.332,8 milers d'euros). Això reflecteix que es consoliden cotes de vendes a l'exterior superiors als nivells d'abans de la crisi. En aquesta línia, es pot afegir que, segons dades d'AMEC, el 2015 un 67% d'empreses va incrementar el seu volum de vendes a l'estranger, percentatge superior al 54% de l'any anterior. Les exportacions van representar de mitjana un 58,2% del total de la facturació. Cal apuntar que un 56% de les firmes van patir alguna dificultat significativa en la seva activitat internacional, proporció inferior al 78% del 2014. Entre aquestes, sobresurten els problemes per establir contacte amb potencials clients, apuntat per un 33% de les firmes, la burocràcia per a l'exportació (31%), els limitats recursos financers (31%), les dificultats d'identificació d'oportunitats de negoci (29%) i la manca de personal qualificat (27%). Val a dir que un 49% de les empreses van assegurar les seves vendes a l'exterior amb companyies assegurades, com per exemple CESCE, COFAFE o HERMES (42% el 2014). Durant el 2015 les especialitats específiques més dinàmiques quan a creixement de les exportacions en el conjunt de l'Estat foren els motors no elèctrics, les turbines, la maquinària tèxtil, cuir i calçat, els equips pel tractament de superfícies, els forns i cremadors, la maquinària per a cel·lulosa, paper i cartró, les bombes i compressors, els equips de filtració, depuració i centrifugació i la maquinària de construcció, obres públiques i mineria, amb pujades de dos dígitos. Per contra, van caure les vendes a l'exterior de vàlvules, maquinària per al plàstic i cautxú, màquines

Producció del sector de maquinària i equips mecànics
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

-eina, i equips de refrigeració, ventilació i aire condicionat.

Les exportacions catalanes del sector van créixer el 2015 a gairebé totes les àrees geogràfiques, amb l'excepció de l'Europa no comunitària i el nord d'Àfrica. El principal mercat continuà sent la Unió Europea, absorbint un 49,5% del total de les vendes a l'exterior. Les exportacions a aquesta zona va experimentar el 2015 un augment d'un 3,7%, cosa que contrastà amb el descens del 4,5% de l'any anterior. El segon mercat en importància fou Llatinoamèrica, on es destinaren el 12,9% del global de les vendes a l'estranger. Les exportacions dirigides als països llatinoamericans van créixer el 2015 un 3,1%, invertint la davallada d'un 28,4% de l'exercici precedent. Cal remarcar que durant el 2015 van augmentar notablement les vendes catalanes del sector al nord d'Amèrica, Orient Llunyà i l'Àfrica occidental, amb pujades respectives d'un 24,7%, 20,6% i 10,3%. Aquestes zones concentraren, respectivament, el 8,2%, el 9,5% i el 0,8% del global de les exportacions realitzades el 2015. A aquestes s'ha d'afegir que el Pròxim Orient, destinació del 5,1% del total, on les vendes catalanes van augmentar un 6,3%. En sentit contrari, el 2015 van caure un 13,4% les exportacions a països europeus no comunitaris i un 8,2% les realitzades al nord d'Àfrica, mercats que absorbiren el 5,4% i el 5,6% del global de les efectuades. En el primer cas es va mantenir la inèrcia negativa del 2014, mentre que en el segon s'invertí l'augment de l'any anterior.

Durant el 2015 els principals mercats del sector català van continuar sent, segons ordre d'importància, França, Estats Units, Alemanya i Portugal, territoris als quals es van dirigir, respectivament, un 12,9%, un 7,6%, un 7,4% i un 6,3% del total de les exportacions. Amb l'excepció d'Estats Units, l'any 2015 van augmentar les vendes realitzades a tots aquests mercats, destacant l'augment d'un 20,5% de les efectuades a Alemanya. També augmentaren, tot i que en menor proporció, les dirigides a Portugal i França, amb un 6,3% i un 5,7%, respectivament. Les exportacions als Estats Units van caure un 8,0%, invertint l'ascens d'un 10,5% del 2014.

Segons l'enquesta d'AMEC, els països en els quals tenen més interès les empreses del sector per dirigir els seus esforços comercials són Estats Units i Mèxic, que repeteixen com a mercats més atractius. A continuació estan Colòmbia, Xina, Índia, França, Alemanya i Iran. Perden rellevància per la seva inestabilitat països com Rússia, Turquia, Egipte i Marroc. A l'igual que en els darrers anys, durant el 2015 les empreses van continuar intensificant la seva implantació directa en els mercats exteriors. Del total de firmes enquestades per AMEC, el 2015 un global de 23 van establir 30 noves filials, cosa que elevà a 142 les firmes implantades a l'estranger amb un conjunt de 622 filials, de les quals un 72% són comercials. Cal afegir que un 37,3% de les implantacions comercials i productives es localitzen a la Xina, seguida de França (30,3%), Brasil (28,9%), Estats Units (26,8%) i Mèxic (26,1%). Val a dir que una de les fórmules que més han utilitzat les empreses en els darrers anys per implantar-se en altres països ha estat la creació de joint-ventures amb socis locals. Això s'explica per què asseguren un millor coneixement previ del mercat en qüestió, s'aconsegueix una millor acollida per part dels governs locals (més proclius a aquesta fórmula compartida) i es redueix el volum de recursos financers necessaris per posar en marxa el projecte empresarial. A això cal afegir que un 85% de les filials estan dirigides per personal local, cosa que garanteix un millor coneixement de la cultura domèstica.

Les **importacions** de maquinària i equips mecànics de Catalunya van créixer el 2015 un 16,9% en valor, taxa superior al 8,7% del 2014, cosa que representà consolidar el canvi de tendència d'aquell any. Això s'explica per la continuació del bon comportament de la demanda interior i, especialment, de la formació bruta de capital fix, dins de la qual destaca la recuperació de la inversió en construcció. Cal apuntar que les compres a l'exterior del 2015 van suposar el 68,4% de les efectuades el 2014, exercici en el qual s'assolí el màxim nivell dels darrers deu anys. Val a dir que una part important de les importacions catalanes tenen com a destí final el mercat espanyol, per la qual cosa el Principat actuaria com a porta

d'entrada per a productes i empreses estrangeres per abastir la resta de l'Estat.

A Espanya, les importacions de maquinària i equips mecànics van augmentar el 2015 un 16,8%, confirmant, a l'igual que a Catalunya, el canvi de tendència registrat el 2014, quan la pujada d'un 12,7% acabà amb els retrocessos del període 2012-2013. Les especialitats concretes que van experimentar un major increment de les compres a l'exterior a nivell estatal van ser les turbines, els equips de filtració, depuració i centrifugació, la maquinària per a cel·lulosa, paper i cartró, els equips per al tractament de superfícies, la maquinària per a la construcció, obres públiques i mineria i la maquinària per al plàstic i el cautxú.

L'any 2015, el principal proveïdor del sector de maquinària i equips mecànics de Catalunya va continuar sent la Unió Europea, responsable del 66,5% del total de les compres a l'exterior, seguit de l'Orient Llunyà, amb el 25,8%. Durant l'exercici, les importacions realitzades als països comunitaris van créixer un 12,3%, moderant lleugerament l'augment d'un 14,4% del 2014, mentre que les efectuades a l'Orient Llunyà s'incrementaren un 25,9%, invertint la caiguda d'un 2,5% de l'any anterior. Pel seu dinamisme, el 2015 destacaren les compres catalanes originàries de l'Europa no comunitària, el nord d'Àfrica i el Pròxim Orient, atès que van augmentar, respectivament, un 64,9%, un 32,2% i un 23,5%, cosa que contrastà amb els retrocessos patits el 2014 (7,9%, 50,1% i 4,9%, respectivament). També van incrementar-se, encara que en menor proporció, les importacions realitzades al continent americà, un 11,4% les efectuades als països del nord i un 2,1% a la resta de països, així com les provinents de l'Àfrica central, oriental i austral (4,3%).

Alemanya va seguir encapçalant el 2015 la llista de proveïdors del sector del Principat, en suposar el 24,2% del global, seguit, a l'igual que l'any anterior, d'Itàlia i de Xina, responsables, respectivament, del 16,0% i del 15,1%. Amb l'excepció de França, durant el 2015 les importacions als divuit principals subministradors de la branca

catalana –tots els que representaven un 1,0% o més del total de les compres a l'exterior- van créixer, enregistrant en la majoria dels casos pujades de dos dígits. Pel que fa als proveïdors més rellevants, s'ha d'apuntar que les importacions a Alemanya van créixer un 18,0%, a l'igual que les originàries d'Itàlia, un 9,5%, mentre que les realitzades a França caigueren un 5,1%.

El millor comportament de les importacions que no pas de les exportacions de l'any 2015 va provocar un nou empitjorament del saldo comercial del sector de maquinària i equips mecànics a Catalunya. Val a dir que el superàvit de 595,1 milions d'euros assolit el 2013 –històric, atès que tradicionalment la branca es caracteritza per un ròssec desfavorable- es va transformar en un dèficit de 13,5 milions d'euros el 2014, volum negatiu que el 2015 es convertí en 459,8 milions d'euros. Com resultat d'això, la taxa de cobertura de l'activitat va retrocedir significativament, d'un 99,6% el 2014 a un 89,7% el 2015. Paral·lelament, Espanya també va patir un deteriorament del seu saldo comercial. Després d'aconseguir superàvits històrics el 2012 i el 2013, durant el 2014 va assolir un dèficit de 5,0, que s'elevà el 2015 fins als 1.300,1 milions d'euros. Al mateix temps, la taxa de cobertura disminuï des del 99,9% el 2014 al 92,5% el 2015.

Al llarg del 2015, els **costos empresarials** del sector de maquinària i equips mecànics no van registrar canvis significatius en comparació amb exercicis anteriors. En matèria salarial, s'ha d'esmentar que la contenció va ser la tònica general, mentre que el conjunt dels costos laborals es mantingueren

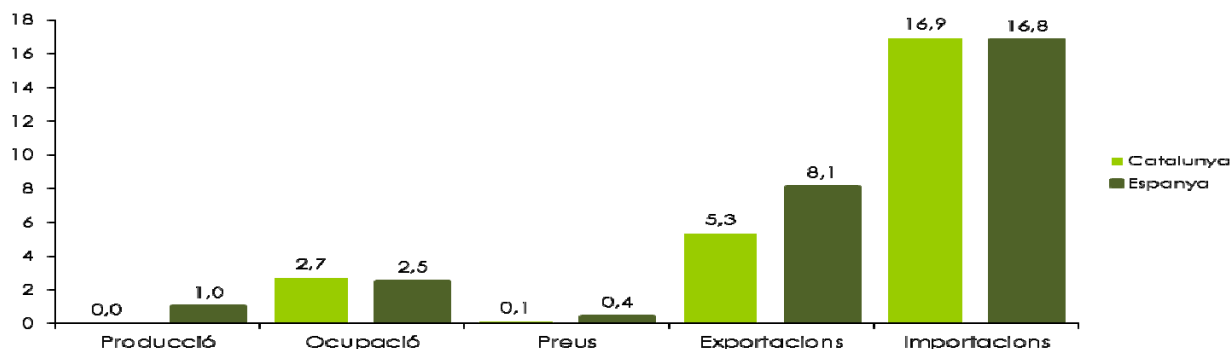
moderats. Mentrestant, els costos energètics i, principalment, els elèctrics van seguir afectant negativament les empreses, com en anys precedents, condicionant els seus resultats i la seva competitivitat. Els costos de primeres matèries associats als metalls fèrrics i no fèrrics (ferro, acer, alumini, coure, etc.) van experimentar una baixa, fruit de la davallada dels seus preus a nivell internacional i estatal, encara que la incidència d'això sobre les empreses del sector va dependre del pes específic d'aquests materials sobre la seva estructura productiva, així com de la capacitat de les firmes per influir sobre els proveïdors a reduir preus. No obstant això, en global els costos de producció no van registrar modificacions significatives i els possibles augments van ser absorbits pels fabricants i no es van traslladar als preus finals, atesa la necessitat de mantenir els nivells de competitivitat i de retenir els clients en un context d'incertesa i d'una intensa pressió concurrencial.

Els **preus** del sector van experimentar el 2015 una important moderació amb relació a l'any anterior, després de l'acceleració patida el 2014. L'índex de preus industrials augmentà a Catalunya un 0,1%, per sota de la pujada d'un 1,8% del 2014. Mentrestant, a Espanya els preus van créixer un 0,4%, també inferior al 0,9% de l'exercici anterior. A diferència del 2014, durant el 2015 els preus del sector a Catalunya i a Espanya van augmentar a taxes més reduïdes que les registrades per l'activitat en el conjunt de la Unió Europea (1,2%). Això reflecteix un procés de contenció de preus de les empreses constructores de maquinària i equips mecànics, en un

context caracteritzat per una conjuntura més favorable en termes de producció i vendes, així com de bon comportament del comerç exterior. Paral·lelament, la menor pujada dels preus en el conjunt comunitari que no pas al Principat i a l'Estat palesa una millora de la competitivitat dels fabricants locals, quelcom que havia estat una constant en el passat, la qual cosa també va ajudar a impulsar les exportacions. Precisament, entre els diversos aspectes en els quals les empreses van experimentar una millora més important el 2015 hi ha, segons AMEC, el seu posicionament respecte a la competència i la pròpia competitivitat. Segons subsectors, es pot apuntar que els majors augments de preus van tenir lloc el 2015 entre els fabricants de maquinària i equips per a usos específics, així com de components i conjunts.

L'any 2015, les **inversions** del conjunt de les empreses del sector van experimentar un major dinamisme que en exercicis anteriors, encara que d'una forma moderada. La situació de la morositat/impagaments i de la capacitat de finançament de les empreses va continuar empitjorant respecte a l'exercici anterior, tal i com assenyalen un 59% i un 53%, respectivament, de les empreses, segons AMEC. Es pot apuntar, a més, que un 49% de les firmes considera que la situació financera dels clients va ser un factor que condicionà negativament el sector i que un 31% va remarcar l'estat financer de les administracions. Val a dir que, no obstant això, al llarg del temps el finançament va perdent força com a problema per a les empreses. Així, un 13% de les firmes enquestades per AMEC va tenir dificul-

Evolució del sector de maquinària i equips mecànics. 2015
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT, Departament d'Empresa i Coneixement, INE i Direcció General de Aduanas

tats d'accés al crèdit, confirmant la tendència descendent dels darrers anys (17% el 2014 i 22% el 2013). Al respecte, cal afegir que un 9,7% de les empreses va veure afectades les seves exportacions per la dificultat d'accés al crèdit (10% el 2014). Un 66% de les firmes va utilitzar línies de finançament durant el 2015 (55% el 2014), entre les quals un 82% va recórrer al finançament bancari i un 41% al d'organismes oficials, percentatges similars als del 2014.

Segons dades d'AMEC, el 2015 un 87% de les empreses del sector va realitzar alguna activitat d'**R+D+i**, percentatge similar al dels darrers anys (88% el 2014). No obstant això, la proporció de la facturació destinada a innovació es va incrementar notablement en relació amb altres exercicis, situant-se en un 4,7% (2,9% el 2014). De fet, un 50% d'elles va invertir més de 300.000 euros, per sobre del 36% de l'exercici precedent. La major part de les empreses va continuar realitzant innovació de producte (88%), seguida, a distància, d'innovació en processos (53%) i, posteriorment, en model de negoci (9%). L'augment de la inversió en innovació del 2015 es va reflectir en una pujada de les sol·licituds de patents. Un 53% d'empreses van demanar patents, enfront del 32% de l'any anterior. Durant el 2015, es van reduir les dificultats per desenvolupar activitats d'innovació, atès que només un 43% de les empreses va manifestar problemes, inferior al 64% de l'exercici precedent. Entre aquestes destacaren, segons importància i com en anys passats, la manca de fons propis, la manca de finançament exterior i la incertesa sobre la demanda. Val a dir que un 38% de les firmes va obtenir finançament públic per a les seves activitats d'innovació (31% el 2014).

Evolució dels subsectors el 2015

Maquinària agrària

La construcció de maquinària agrícola i forestal agrupa un ampli conjunt d'indústries fabricants de tractors, motocultors, remolcs i semiremolcs, màquines segadores, màquines per a

la collita, classificadores, màquines per a la preparació de pinsos i un ampli ventall de maquinària relacionada amb el sector primari. Amb relació a la posició de la branca en els mercats internacionals, cal esmentar que exporta més d'un 30% del total de la producció i des del 2012 registra un superàvit comercial, que substitueix al tradicional dèficit que l'havia caracteritzat. Val a dir que en el conjunt de l'Estat el subsector palesa un important saldo comercial negatiu amb l'exterior. Catalunya concentra el 2015 el 17,2% del total d'empreses de la branca a nivell estatal, pes específic que se situa en el 17,9% en ocupació i en el 13,4% en valor afegit brut. D'altra part, el 8,0% del total dels fabricants del sector de maquinària i equips mecànics de Catalunya estan especialitzats en aquest segment, si bé només concentren el 4,4% de la xifra de negoci i del valor afegit brut totals i el 5,4% de l'ocupació. Val a dir que Catalunya presenta un menor grau d'especialització en aquest subsector que no pas Espanya, atès que en el global estatal la maquinària agrària representa el 7,5% en xifra de negoci i el 7,4% en termes d'ocupació del conjunt de la construcció de maquinària i equips mecànics. Totes les empreses catalanes del subsector tenen menys de 100 treballadors i el 97,8% no arriba als 50 ocupats.

Durant el 2015, la **producció** del subsector va mantenir la tendència negativa iniciada exercicis anteriors, si bé moderant el ritme de davallada. A Espanya, l'índex de producció mitjà retrocedí un 2,4%, taxa significativament inferior al 19,9% patit l'exercici precedent. El descens estatal fou inferior a la contracció experimentada per l'activitat en el context comunitari. A la Unió Europea, la producció caigué el 2015 un 8,0% i a l'eurozona, un 4,7%, en el primer cas per sobre de la davallada de l'exercici anterior i en el segon, per sota (3,8% i 7,7%, respectivament). El **teixit empresarial** del subsector català va continuar creixent durant el 2015. Així, el total de firmes fabricants augmentà un 5,5%, percentatge superior al 3,3% del 2014.

Els intercanvis comercials de l'activitat amb l'exterior es van caracteritzar el 2015 per una evolució positiva tant en

l'apartat de les exportacions com en el de les importacions. Específicament, les **ventes a l'exterior** van créixer un 3,3%, cosa que contrastà amb el descens d'un 6,3% de l'any anterior. En el conjunt d'Espanya, les exportacions de maquinària agrària van registrar un increment d'un 1,8%, després del retrocés d'un 5,3% del 2014. Val a dir que el Principat va ser responsable del 25,7% del total de les exportacions estatals.

Les **compres catalanes** del subsector a l'exterior van augmentar el 2015 un 11,3%, taxa superior al 10,0% de l'exercici precedent, mentre que les realitzades pel global d'Espanya van créixer un 13,4%, més elevat que el 9,8% del 2014. El Principat concentrà el 12,1% del total de les importacions efectuades a l'Estat. El major dinamisme de les compres que de les vendes de la branca amb l'exterior va provocar a Catalunya el 2015 un nou deteriorament del superàvit comercial. Així, el saldo positiu es reduí un 30,6%, moderant, no obstant això, la davallada d'un 42,4% del 2014, mentre que la taxa de cobertura disminuí des d'un 123,6% el 2014 a un 114,7% el 2015. A Espanya també es produí un empitjorament del saldo comercial, en aquest cas negatiu, durant el 2015. Concretament, el dèficit augmentà un 31,0%, enfront de la pujada d'un 44,3% de l'any anterior, alhora que la taxa de cobertura retrocedí d'un 60,1% a un 53,9%.

Màquines eina

El subsector de màquines-eina comprèn les indústries de fabricació de màquines-eina per al treball del metall -com ara torns, fresadores, premses hidràuliques, màquines per a la forja, etc.-, i també tota la maquinària per al treball d'altres materials -com ara la fusta, la pedra, el vidre o el cautxú. Les empreses de la branca a nivell estatal exporten en global les tres quartes parts de la seva producció i, tot i que es manté una forta dependència de la compra de mercaderies i primeres matèries a l'exterior, les exportacions superen àmpliament el volum d'importacions. Val a dir que Espanya esdevé el tercer productor i exportador comunitari de màquines-eina, per darrere d'Alemanya i Itàlia, i novè del món -per darre-

re, segons importància, de la Xina, el Japó, Alemanya, Corea del Sud, Itàlia, Taiwan, Estats Units i Suïssa-, si bé una proporció significativa d'aquesta fabricació es concentra al País Basc. Ofereix una gamma àmplia de productes, que comprèn equips i sistemes d'arrencament i deformació, components i accessoris, eines estàndards i especials i màquines de tot tipus. Catalunya abraça el 21,8% de l'activitat estatal en termes d'ocupació, percentatge que es redueix al 16,5% quant a xifra de negoci. El Principat es caracteritza per una menor especialització que el conjunt estatal en aquest subsector, atès que concentra el 6,5% de l'ocupació i el 5,4% del volum de negoci de tot el sector de maquinària i equips mecànics, quan a Espanya suposa el 7,3% i el 7,4%, respectivament.

A diferència de l'exercici anterior, els inicis del 2015 es van caracteritzar per uns registres millors que els assolits al final de l'exercici precedent. Segons dades de l'AFM (Associació Espanyola de Fabricants de Màquines-eina, Accessoris, Components i Eines), la **facturació** va experimentar a nivell estatal un increment d'un 3,4%, cosa que contrastà amb el descens d'un 0,2% del 2014, fins a situar-se en 1.414,29 milions d'euros, mentre que les comandes augmentaren més d'un 10% (2,1% el 2014).

L'activitat productiva en termes d'índex de **producció** va experimentar un creixement d'un 3,8%, la qual cosa va representar invertir el retrocés d'un 5,4% de l'exercici anterior. Val a dir que el comportament de l'activitat productiva del subsector a Espanya fou més positiu que al conjunt de la

Unió Europea i lleugerament millor que a la zona euro (pujades respectives d'un 1,0% i d'un 3,2%). Pel que fa a alguns dels principals països fabricants, es pot assenyalar que la producció va créixer significativament a França i Itàlia, per sobre d'Espanya, mentre que l'augment a Alemanya fou d'un 1,4%. En altre sentit, el nombre d'**empreses** de la branca va continuar la tendència baixista d'anys passats. A Catalunya disminuïren un 2,4% i a Espanya, un 4,6%, enfront de les caigudes d'un 0,8% i d'un 1,1% del 2014, respectivament. Cal apuntar que el Principat concentra el 29,0% del total del teixit empresarial del subsector estatal. Per altre costat, els **preus** del subsector van experimentar el 2015 una pujada d'un 0,6%, per sota de l'1,7% de l'exercici anterior.

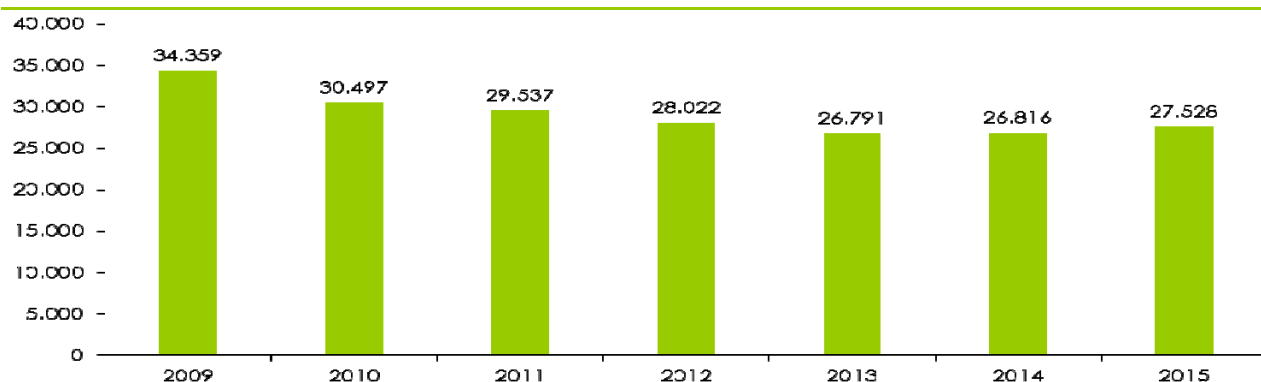
Segons **segments**, s'ha d'apuntar que, a l'igual que l'exercici anterior, durant el 2015 l'evolució més positiva va correspondre a la construcció de màquines-eina no destinades al treball dels metalls. A la Unió Europea, la producció d'aquest apartat cresqué un 3,2% i a Espanya, un 30,8%, en aquest cas invertint el retrocés d'un 4,7% del 2014. Per la seva banda, la fabricació de màquines-eina per als metalls va experimentar gairebé un estancament als conjunts comunitari i estatal, amb pujades respectives d'un 0,1% i d'un 0,3%, en ambdós casos enfront dels retrocessos del 2014 (0,7% i 6,1%, respectivament). Més concretament, a Espanya l'especialitat més dinàmica fou la de màquines-eina per arrencament, d'igual manera que el 2014. La relativa a les que treballen per deformació tornà a patir un descens. Un altre capítol amb una evolució força positiva va ser el d'altres màquines-

eines, alhora que la contracció més significativa correspongué al de components.

L'any 2015, el **mercat domèstic** va seguir experimentant un creixement important, tot i que amb uns registres inferiors als de l'exercici anterior. Segons AFM, el consum intern augmentà un 24,4%, inferior al 42% del 2014. Això va continuar acompanyat d'un augment notable de les **importacions**, que s'incrementaren un 19,7% a Espanya i un 34,3% a Catalunya, en línia amb les pujades d'un 21,3% i d'un 33,4% de l'any anterior, respectivament. Cal apuntar que un 36,4% de les compres a l'exterior del conjunt de l'Estat es realitza per part d'empreses catalanes.

Per la seva part, les **exportacions** del subsector van créixer el 2015 un 8,7% al Principat i un 1,9% a Espanya, en ambdós casos invertint les tendències negatives de l'exercici anterior, quan descendiren un 3,6% i un 7,5%, respectivament. Val a dir que Catalunya va ser responsable del 18,3% del total de les exportacions estatals. Per segments, cal esmentar la davallada de les vendes de màquines d'arrencament i de components, mentre que les exportacions de màquines de deformació registraren una lleugera pujada i la resta -menys importants-, increments més significatius. A nivell internacional s'està registrant un desplaçament de la demanda des del continent asiàtic cap a Amèrica. Els mercats més dinàmics i estables es concentraren als Estats Units, Canadà i Mèxic, mentre que a Europa pujaren més lleugerament, sobretot en els casos de França, Itàlia, Regne Unit i Espanya, mentre que Alemanya pale-

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de maquinària i equips mecànics. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de les dades de l'INSS

sà uns registres baixos. Àsia patí un descens de la demanda, alhora que Rússia i Brasil es caracteritzaren per descensos.

El millor comportament de les importacions que no pas de les exportacions va comportar un empitjorament de la balança comercial de l'activitat a Catalunya i a Espanya. Al Principat, el subsector va canviar el seu superàvit per un saldo negatiu, després de la important contracció patida en el saldo favorable durant el 2014 (99,6%). Al mateix temps, la taxa de cobertura disminuï des d'un 100,1% el 2014 a un 80,9% el 2015. A l'Estat, el superàvit que caracteritza la branca va caure un 18,0%, després de la davallada d'un 27,0% experimentada l'exercici anterior. La taxa de cobertura a Catalunya també retrocedí, d'un 189,0% a un 161,0%.

Motlles i matrius

Els motlles i les matrius són utilitatges mitjançant els quals es fabriquen la majoria dels productes plàstics i metàl·lics existents. La fabricació d'un automòbil, per exemple, requereix la construcció de més de 300 motlles i més de 500 matrius, que donen forma a les diferents peces i components de plàstic i de metall del cotxe. La fabricació de motlles i matrius es realitza sota comanda específica del comprador, atès que només serveixen per produir aquell component per al qual han estat dissenyats. El fet de treballar amb un producte no seriati i sota comanda exigeix flexibilitat a les empreses per adaptar-se a grans oscil·lacions de la demanda.

Catalunya sempre ha estat protagonista del subsector a Espanya. L'any 2013, el Principat concentrava un 26,9% de la producció i un 32,1% del mercat del conjunt estatal, pesos específics que s'aproximen als nivells màxims que s'assoliren el 2004 (29,8% i 34,8%, respectivament), després de patir amb especial virulència la crisi dels darrers anys i reduir la seva rellevància. De fet, el 2013 la producció al Principat se situava un 45,6% per sota de la que hi havia el 2004 i el consum, un 40,3%. Cal recordar que el 2004 va ser l'exercici en que la branca assolí els seus màxims històrics recents. Això es va veure agreujat per la deslocalit-

zació patida per alguns dels principals sectors clients, com l'electrònica o l'automoció.

El principal apartat del subsector català és la fabricació de motlles, destacant, sobretot, la construcció de motlles d'injecció i compressió de plàstic, que representava el 2013 un 41% en termes de producció i un 50% quan a consum interior. Dins del conjunt d'Espanya, el Principat concentra una proporció important de la fabricació de motlles, que en el cas dels motlles per a cautxú i plàstic se situava el 2013 en el 34,4% del total i en el de motlles d'injecció d'alumini en el 24,3%. No obstant això, es denota a Catalunya una mancança d'empreses constructores de motlles de plàstic de gran dimensió, per produir, per exemple, para-cops o quadres d'instruments per a vehicles, cosa que no succeeix a altres comunitats autònomes. Això és un clar desavantatge per al subsector català, atès que normalment de la construcció d'aquests equips en penja la fabricació de motlles més petits, destinats a l'elaboració de peces de menor dimensió que s'incorporen a les més grans.

L'any 2015 es va consolidar la recuperació de l'**activitat productiva** del subsector iniciada el 2011 i intensificada posteriorment, experimentant un creixement alineat amb la tendència palesa l'exercici precedent, menor, en qualsevol cas, al del 2013. Cal esmentar que la fabricació a Catalunya en valor va augmentar un 2,9% el 2011, un 5,6% el 2012 i un 46,9% el 2013, taxes que en el cas d'Espanya foren d'un 6,7% el 2011, un 2,9% el 2012, un 16,7% el 2013 i un 6,0% el 2014. Malgrat la moderació en el dinamisme, el Principat i Espanya van continuar registrant un major ritme d'activitat en comparació amb altres països europeus, cosa que va permetre seguir recuperant la rellevància del subsector domèstic dins del conjunt comunitari en termes de producció i de mercat durant el 2015. En l'evolució al llarg de l'exercici cal remarcar que el segon trimestre va ser força negatiu, amb aturada de projectes de clients, la qual cosa va condicionar la marxa del conjunt de l'any per a algunes empreses.

Tots els **sectors clients** van tenir un comportament positiu durant el 2015, destacant l'automoció i el packaging, ambdós vinculats a la renovació de productes, que és el que permet l'impuls del subsector de motlles i matrius. L'automoció va mostrar una evolució favorable, encara que amb altibaixos, mentre que el packaging tingué una marxa més regular.

L'**ocupació** del subsector va experimentar el 2015 un lleuger augment en comparació amb anys precedents. La manca d'oferta de personal especialitzat i qualificat en el mercat de treball va ser la tònica dominant entre les empreses interessades en contractar mà d'obra. Això fou problemàtic, sobretot, en el cas de personal d'especialitats de producció i de taller, com per exemple ajustadors i mecanitzadors de fresadores, i, en menor proporció, d'oficina tècnica. Cal afegir que al subsector s'està produint un relleu generacional d'especialistes de producció i de taller, amb greus problemes degut a la manca de gent jove formada en aquestes matèries. D'altra banda, les **inversions** de les empreses van registrar el 2015 un creixement, materialitzat, per una part, en renovació de maquinària antiga i, per l'altra, en ampliació de capacitat productiva. Val a dir que generalment aquestes inversions es van realitzar via autofinançament. Durant el 2015, els **preus** del subsector van continuar estancats, seguint la inèrcia dels darrers anys, i els marges es mantingueren molt ajustats i en nivells reduïts. Val a dir que això limità les inversions empresarials. Paral·lelament, els **costos salarials** no van experimentar modificacions substancials. Per últim, les condicions de **pagament dels clients** no van registrar canvis significatius respecte al passat i continuaren amb la seva línia negativa, determinada pels clients de major grandària. Els pagaments es van seguir efectuant amb retard, encara que la morositat es continuà reduint.

Les **exportacions** del subsector català van experimentar el 2015 una contracció important, trencant, així, amb la tendència ascendent del període 2010-2014. Concretament, van caure en valor un 19,7%, en contrast amb la pujada d'un 29,0% del 2014. En el conjunt d'Espanya, les vendes a l'es-

tranger de motlles i matrius van patir, també, una contracció, que fou d'un 19,2%, invertint el fort ascens d'un 37,0% de l'any anterior. A l'igual que els increments d'exercicis anteriors de les exportacions catalanes s'expliquen pel dinamisme de les vendes de matrius, el 2015 la seva baixa es justificà per la davallada de les vendes de matrius a l'estranger. Van patir un descens d'un 52,8%, enfront de l'ascens d'un 39,8% del 2014, cosa que va provocar que el seu pes específic sobre el total d'exportacions es reduís notablement, d'un 60,3% el 2014 a un 35,4% el 2015. Per la seva part, les vendes de motlles a l'exterior van créixer un 30,6%, per sobre del 15,4% de l'exercici precedent. Dins d'aquests, el millor registre va correspondre als motlles per a injecció i compressió de cautxú i plàstic, amb una pujada d'un 38,6% (37,3% el 2014), seguit dels motlles d'injecció i compressió per a metalls o carburbs i de la resta de motlles per a cautxú i plàstic, amb alces respectives d'un 19,6% i d'un 14,6% (pujada d'un 31,9% i caiguda d'un 18,4% el 2014). Catalunya va concentrar el 21,1% del total de les exportacions realitzades pel subsector a nivell estatal.

El principal mercat exterior del subsector català va seguir sent el 2015 Alemanya, destinació d'un 27,2% del global d'exportacions, destacant en el cas de matrius (71,6% del total de vendes catalanes de la branca a Alemanya). Altres clients importants foren, segons ordre de rellevància, França, Suïssa, Estats Units, República Txeca i Mèxic. Durant el 2015 les exportacions a Alemanya van patir un important descens d'un 53,2%, cosa que contrastà amb la pujada d'un

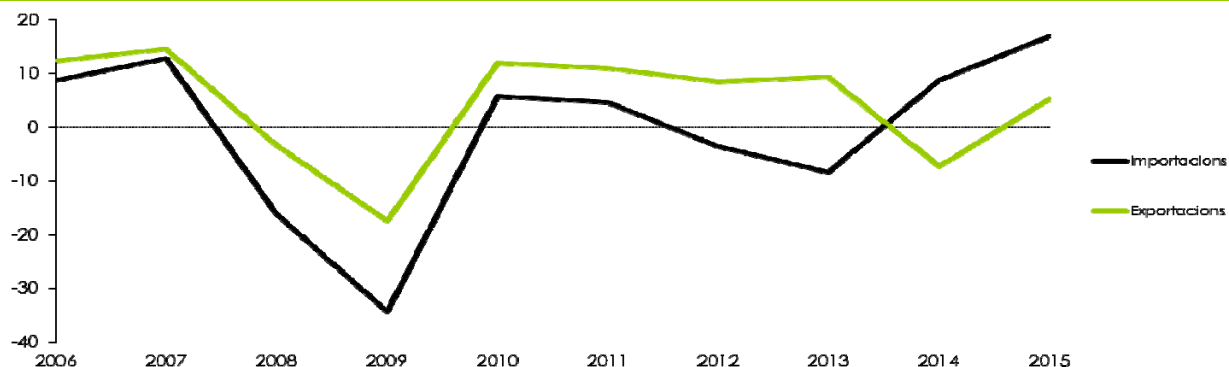
60,2% del 2014 i condicionà la marxa del global de les vendes de l'activitat a l'estranger. Per contra, les exportacions destinades a la resta de mercats importants van créixer significativament. Destacà Suïssa, on les vendes catalanes en valor es van multiplicar per 2,8, la República Txeca, on augmentaren un 59,4%, i els Estats Units, on s'incrementaren un 46,9%. Per la seva part, les dirigides a França van pujar un 19,5% i les adreçades a Mèxic, un 19,2%. Per contra, el 2015 cal esmentar el fort retrocés de les vendes del subsector català a Rússia i Brasil, països en els quals l'exercici anterior les exportacions van experimentar creixements molt importants. També disminuïren les vendes a Gran Bretanya i a països no europeus, com Aràbia Saudita, Sud-àfrica i Malàisia. Com en exercicis passats, a més del dinamisme de les exportacions, el 2015 cal esmentar els esforços que despleguen les empreses per implantar-se productivament i comercialment en altres països amb grans oportunitats de negoci, com és el cas de Mèxic, país en qual el subsector català està fent una important aposta assolint acords de cooperació amb firmes locals per tal d'oferir serveis complets (venda, instal·lació, reparació, manteniment, etc.).

Les **importacions** del subsector van experimentar el 2015 un retrocés d'un 23,0%, intensificant la davallada d'un 8,2% de l'exercici anterior. Aquesta tendència baixista contrastà amb els creixements d'un 34,7% del 2013 i d'un 21,1% del 2012. En el global d'Espanya, les importacions van patir un descens d'un 9,3%, per sobre de la contracció d'un 7,7% de l'any anterior. Les dues grans especialitats van patir

retrocessos en les compres a l'exterior, destacant la caiguda d'un 60,9% en l'apartat de matrius (-27,1% el 2014), ja que als motlles, capítol que representà el 83,8% del total, la davallada fou d'un 5,3%, enfront de la pujada d'un 4,5% de l'exercici precedent. Dins d'aquests últims, cal diferenciar entre la disminució de les importacions de motlles d'injecció i compressió per a cautxú i plàstic, d'un 9,7% (increment d'un 4,8% el 2014), principal segment del subsector quan a compres a l'estranger (62,0% del global), i els augments d'un 8,4% en motlles d'injecció i compressió per a metalls o carburbs (17,6% el 2014) i d'un 10,5% en la resta de motlles per a cautxú i plàstic (-3,4% el 2014). El Principat va concentrar el 26,2% del total de les importacions estatals de motlles i matrius.

Xina va continuar sent el principal proveïdor del subsector català, en ser l'origen del 45,9% del global de les importacions, destacant en el subministrament de motlles, sobretot d'injecció i compressió per a cautxú i plàstic. A molta distància, el segon proveïdor va ser Itàlia, que suposà el 10,3%, mentre que el següent fou Alemanya, responsable del 23,7% del conjunt de les compres a l'estranger el 2014, però que el 2015 disminuï la seva rellevància fins al 7,1%. Durant el 2015, les importacions de la Xina van registrar un augment d'un 8,1%, que s'explicà, exclusivament, per l'ascens en el capítol de motlles per a cautxú i plàstic, atès que les compres de matrius es van dividir per 5,6. Per la seva part, les compres catalanes procedents d'Itàlia van caure un 19,5%, degut al descens en l'apartat de motlles d'injecció i compressió per a cautxú i plàstic, mentre que les originàries

Comerç exterior del sector de maquinària i equips mecànics. Catalunya
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de Duanes

d'Alemanya van caure notablement, dividint-se en euros per 4,3, principalment en l'àmbit de les matrius. Altres subministradors destacats del Principat van ser, segons ordre d'importància, França, Portugal, Japó i Corea del Sud. Entre la resta de proveïdors importants del subsector català es pot esmentar la forta caiguda de les importacions de Turquia i d'Estats Units durant el 2015, que es van dividir en valor per 16,1 i per 6,7, respectivament, amb relació al 2014, i, pel contrari, l'ascens d'un 28,3% de les provinents de Taiwan.

El millor comportament seguit per les exportacions que no pas de les importacions en els darrers anys, fins i tot quan ambdós tipus d'intercanvis van caure el 2015, va permetre una evolució creixentment favorable del saldo comercial del subsector tant a Catalunya com a Espanya. D'aquesta forma, el Principat primer va anar reduint el tradicional dèficit fins abandonar-lo el 2015 per un saldo positiu, cosa que passà també en el conjunt de l'Estat però un any abans. A Catalunya, les dues grans especialitats van millorar el seu saldo però, mentre que a les matrius s'incrementà el superàvit assolit el 2014, als motlles es va reduir el dèficit. D'altra banda, la taxa de cobertura del global del subsector va augmentar, per passar d'un 99,4% el 2014 a un 103,7% el 2015.

Maquinària tèxtil i de la confecció

El subsector de maquinària tèxtil i de la confecció ha estat històricament un dels importants a Catalunya, si bé el seu pes ha anat minvant. Segons dades del 2014 d'AMTEX, associació que agrupa a firmes fabricants d'aquesta branca, el Principat concentra el 84% del teixit empresarial d'Espanya, format per 84 firmes, majoritàriament de petita i mitjana dimensió (un 68% té menys de 20 treballadors) i de capital familiar, que donen ocupació a 2.360 persones. Aporta el 56% de la facturació global estatal, estimada en 370 milions d'euros. Li segueixen la Comunitat Valenciana, que agrupa el 12% de les empreses i el 9% de les vendes globals, i la Comunitat de Madrid, amb el 2% de les firmes i el 33% de la facturació. La resta de l'activitat, d'escassa rellevància, es localitza a Aragó i País Basc.

L'especialitat més important a Espanya és la de maquinària per a tintura i acabats (34,5% del total d'empreses), seguida de la maquinària de filatura i de la maquinària de confecció (23,8% i 21,4%, respectivament). La resta d'apartats són la maquinària de teixidoria i la maquinària de gènere de punt (14,3% i 6,0%, respectivament). Espanya figura dins del grup de països fabricants amb més importància dins de la Unió Europea. Així mateix, cal esmentar l'elevada propensió exportadora de la branca, atès que un 77% de la facturació a nivell estatal s'obté dels mercats exteriors. De fet, les firmes que presenten uns millors resultats són les que es caracteritzen per una major vocació exportadora.

En els darrers anys, el subsector estatal ha experimentat una important reestructuració empresarial, per la via, principalment, de la reducció de costos, la millora en la gestió i la posada en valor de l'especialització, la flexibilitat i la proximitat amb els clients. Entre d'altres punts forts de la branca, en l'actualitat destaquen l'alt nivell tecnològic, l'adaptació de les màquines als teixits tècnics, la internacionalització, la bona relació qualitat/preu, l'alta flexibilitat dels equips a les exigències i necessitats de la demanda, i la versatilitat. S'estima que un 85% de les empreses estatals desenvolupen projectes d'R+D, principalment en solitari (un 70%), però també en col·laboració amb universitats (un 20%) i amb centres tecnològics (un 10%). Les principals tendències tecnològiques del subsector són l'automatització, la repercussió mediambiental i la sostenibilitat, la major eficiència tecnològica, els teixits tècnics i no teixits i l'estampació digital. Per exemple, es pot esmentar que a la darrera dècada la branca s'ha reorientat cap a nous àmbits i han guanyat protagonisme els mercats clients de tèxtils tècnics, cosa que ha permès a les empreses diversificar productes i buscar l'encadenament amb nous sectors més dinàmics, com la medicina i la higiene, la química, l'agricultura, l'automoció, l'envasament i l'emballatge, etc. Així, s'ha passat del brodat tradicional cap al brodat mèdic, o de la malla tèxtil cap a la malla de plàstic per a l'agroindústria. Val a dir que en molts casos la mateixa maquinària

que manufactura el teixit tradicional també pot treballar el teixit tècnic. Cal apuntar que en l'actualitat la majoria de les empreses subcontracten una proporció important de la fabricació de peces a tallers mecànics especialitzats i se centren, primordialment, en el desenvolupament del producte i R+D i en el muntatge de l'equip.

En els mercats internacionals, el subsector s'ha vingut enfrontant a canvis estructurals profunds. Actualment, els principals països consumidors de maquinària tèxtil i de la confecció es localitzen al continent asiàtic, destacant Xina, Índia, Pakistan, Bangla Desh i Vietnam, als quals s'ha d'afegir, també, Brasil, Mèxic, Colòmbia, Turquia, Estats Units i Iran. Cal esmentar que un factor que sovint incideix en l'evolució dels fluxos comercials són les dinàmiques d'intercanvis d'algunes de les empreses que disposen de filials a països emergents, o bé que subcontracten part del procés productiu a fora. Fruit de la reestructuració viscuda, a Europa s'ha concentrat el tèxtil i confecció de més valor afegit, que es fa amb maquinària especial, de sèries més curtes i basada en la immediatesa, i s'ha abandonat la construcció de maquinària tradicional. L'any 2015, es va celebrar la fira internacional més important de la branca, com és la ITMA, entre els dies 12 i 19 de novembre a Milà. Tradicionalment se celebrava de manera rotatòria entre les ciutats de Milà, París i Hannover, però el 2003 es va incorporar Birmingham, el 2007 Munic i el 2011 Barcelona. Està previst que la propera edició de l'any 2019 torni a tenir lloc a Barcelona i que en un futur es faci alternativament entre les ciutats de Barcelona i Milà. Una altra fira internacional important és la ITMA Asia+CITME, que se celebrarà el juny de 2016 a Shanghai (Xina).

L'any 2015, la construcció de maquinària tèxtil i de la confecció es va caracteritzar per un comportament positiu tant a la Unió Europea com, especialment, a Espanya. En termes d'índex de producció, l'activitat a la Unió Europea va créixer un 0,5% i a l'eurozona, un 0,6%. En ambdós casos invertint els retrocessos d'un 2,7% del 2014. A Espanya, la producció va experimentar un augment d'un 10,3%,

per sobre del 6,5% de l'exercici anterior. El nombre d'**empreses** del subsector estatal es mantingué estable el 2015, mentre que l'**ocupació** va créixer de l'ordre d'un 0,5%, en línia amb la pujada de l'any anterior. Val a dir que les empreses van continuar tenint problemes per cobrir les seves necessitats de contractació de personal, bàsicament de treballadors qualificats de caràcter tècnic (muntadors, servei tècnic, etc.) i comercial. El creixement de l'activitat productiva s'explica per la positiva evolució de les exportacions, d'un costat, i pel bon comportament del mercat intern, de l'altra. A banda de la recuperació de la demanda domèstica, el **mercat intern** palesa una millora en la seva marxa des del 2011, quan va començar a repuntar en part gràcies a la relocalització cap a Europa d'activitat prèviament deslocalitzada a països emergents, sobretot d'especialitats de sèries curtes que necessiten immediatesa i proximitat al mercat.

Pel que fa a l'evolució dels **preus**, durant el 2015 va continuar la tendència dels darrers anys, d'escàs dinamisme i en alguns casos de reduccions, a l'igual que en els marges empresarials, degut a la necessitat de retenir clients i de mantenir la competitivitat davant de la forta concurrència existent. A la Unió Europea, l'índex de preus del subsector va patir una pujada d'un 1,9%, lleugerament per sobre de l'1,3% del 2014, amb una evolució més positiva dels preus en el mercat interior. Es pot afegir que a Itàlia els preus van augmentar un 1,8% (1,9% el 2014), a Alemanya un 1,7% (0,9%) i a Gran Bretanya un 0,2% (0,3%). A Espanya els preus de la branca van patir un descens d'un 0,3%, cosa que con-

trastà amb l'ascens d'un 1,5% de l'any anterior. Específicament, els preus en el mercat intern registraren un descens d'un 0,8%, mentre que els preus en els mercats exteriors experimentaren un creixement nul, en ambdós casos enfront dels increments del 2014.

Com en exercicis passats, durant el 2015 va seguir la millora de la **inversió** del subsector, dirigida molt especialment a la promoció comercial en mercats emergents. També destaquen les inversions en projectes tecnològics (innovació de productes, disseny de béns, modernització d'equips, etc.) i les de millora de la qualitat, encaminades a mantenir les posicions de les empreses en els mercats. Finalment, s'han d'esmentar les inversions encaminades a reduir els efectes mediambientals de la maquinària, fent-les més eficients energèticament i en materials, cosa que s'està estenent entre les empreses de la branca. Val a dir que la fabricació "amigable amb el medi ambient" s'està convertint cada vegada més en un argument de venda important.

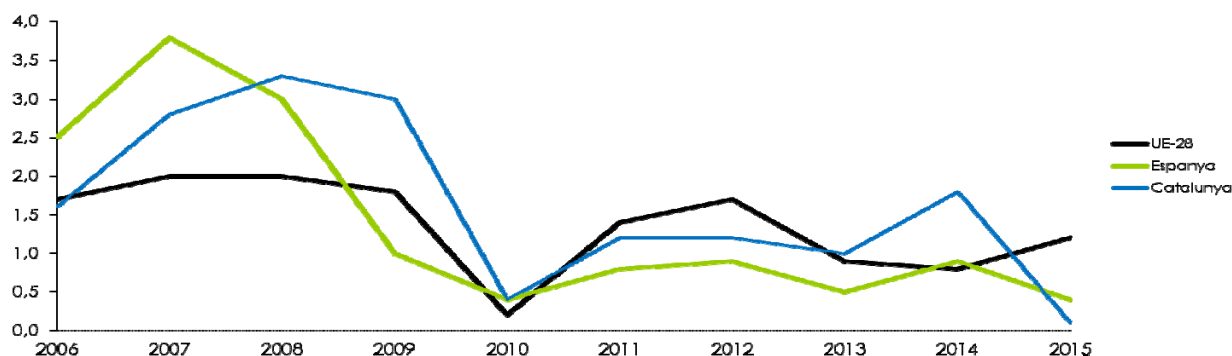
Les **exportacions** del subsector de maquinària tèxtil i de la confecció a Espanya van experimentar el 2015 un creixement d'un 10,0%, cosa que contrastà amb la davallada d'un 2,4% del 2014 i suposà recuperar la senda del dinamisme dels exercicis anteriors. Tradicionalment, aquestes es caracteritzen per una dispersió geogràfica considerable. La principal destinació de les vendes a l'exterior durant el 2015 va seguir sent la Unió Europea, que concentrà el 25,7% del total, seguida del continent asiàtic, d'Amèrica Llatina i del nord d'Amèrica (20,8%,

19,7% i 14,9%, respectivament). Entre aquestes àrees, l'any 2015 va destacar el fort creixement de les exportacions estatals de la branca al nord d'Amèrica, que va ser d'un 87,7%. També augmentaren de manera notable les vendes a Llatinoamèrica i a Àsia, amb alces respectives d'un 20,5% i d'un 18,8%. Les exportacions als països comunitaris van registrar una lleugera baixa, d'un 0,2%. Malgrat ser poc important com a mercat, el 2015 cal destacar l'increment d'un 96,5% de les vendes espanyoles de maquinària tèxtil i de la confecció a Oceania. Les exportacions van patir retrocessos en els casos de l'Europa no comunitària i del nord d'Àfrica (43,2% i 27,9%, respectivament).

Pel que fa als principals països de destí, s'ha de remarcar que Estats Units va continuar liderant el 2015 les exportacions de la branca estatal, absorbint un 13,2% del total. Les vendes a aquest mercat van experimentar un increment d'un 71,0%, superant la pujada d'un 8,5% del 2014. Segons importància, li van seguir Mèxic, Índia, Portugal, Turquia i França, destinacions del 6,5%, el 5,2%, el 5,1%, el 4,3% i el 4,0% del total, respectivament. Les vendes espanyoles als dos primers països van créixer de manera notable, un 63,0% i un 23,1%, a l'igual que en el cas de França (37,4%), però van caure les dirigides a Portugal i a Turquia (31,7% i 14,5%, respectivament).

Les **importacions** espanyoles del subsector de maquinària tèxtil i de la confecció van créixer el 2015 un 20,4%, moderant l'augment d'un 24,4% de l'any anterior. La Unió Europea va continuar sent el primer origen de les compres a l'estranger, repre-

Preus industrials del sector de maquinària i equips mecànics
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

sentant el 71,9% del global, seguit a distància per Àsia (13,1%). L'any 2015, es van incrementar de manera força similar les importacions a totes dues àrees geogràfiques, d'un 11,1% i d'un 10,6%, respectivament, moderant el notable dinamisme experimentat l'exercici precedent en els dos casos (22,6% i 43,2%, respectivament). Pel que fa a la resta de zones, s'ha de destacar que l'any 2015 les compres al nord d'Amèrica es van multiplicar per 3,6, enfront del descens d'un 25,8% patit l'any precedent, mentre que les realitzades a l'Europa no comunitària cresqueren un 43,5%.

Els principals països subministradors de l'Estat continuaren sent Itàlia i Alemanya, seguits de França, orígens del 20,3%, 18,6% i 11,7% del total de compres a l'exterior, respectivament. Les importacions al primer i al tercer van créixer de manera notable durant el 2015 (14,7% a Itàlia i 20,8% a França), mentre que descendí un 4,2% en el cas d'Alemanya.

Fruit del millor comportament de les importacions que no pas de les exportacions, el superàvit que caracteritza el subsector espanyol va patir el 2015 una nova contracció, d'un 1,7%, menor, no obstant això, al descens d'un 4,1% del 2014. Paral·lelament, la taxa de cobertura es reduí, d'un 189,0% el 2014 a un 172,7% el 2015.

Maquinària per a l'envasament i l'embalatge

La construcció de maquinària per a l'envasament i l'embalatge té una important tradició a Catalunya. Concentra el 66% del teixit empresarial i el 57% de les exportacions del conjunt de l'Estat, integrat per 150 empreses. Li segueixen en importància el País Basc i la zona de Llevant (16% i 11% del total de firmes, respectivament). L'any 2014, el subsector comptava en l'àmbit espanyol amb 150 empreses fabricants i uns 6.850 treballadors. Encara que predomina la firma petita i mitjana, la seva dimensió és més gran que en altres branques del sector de maquinària i equips mecànics. Poc menys d'un 60% de les empreses posseeix plantilles inferiors als 50 ocupats i un 65% té una facturació igual o inferior als 12 milions d'euros. L'oferta del subsector estatal és diversificada,

amb presència en els diferents segments, cosa que permet donar solucions a la majoria de processos de l'envasament i l'embalatge. A Catalunya destaquen les categories de maquinària d'envasament horitzontal i vertical, de maquinària d'embotellament, de maquinària d'impressió d'envasos i de maquinària de cartró corrugat.

La branca compta amb empreses de reconegut prestigi internacional, que disposen de marques consolidades, i amb una oferta molt diferenciada, algunes d'elles líders a escala mundial i presents en mercats de primera línia, fins i tot amb implantacions productives. Dades d'AMEC permeten estimar que, l'any 2014, un 86% de les firmes van realitzar activitats d'R+D+I, a les quals van destinar de mitjana un 4% de la seva facturació, i un 41% d'elles dedicà a aquesta finalitat més de 300.000 euros. Prop d'un 35% de les empreses que realitzaren projectes de recerca i desenvolupament ho feren en col·laboració amb centres tecnològics. Tot això ha permès enfortir el subsector, que manté avantatges pel que fa a marques consolidades internacionalment i de reconegut prestigi, elevat nivell tecnològic i d'innovació, ràpida capacitat d'adaptació als canvis del sector client i bona resposta del servei postvenda. Els clients són molt diversos i no es concentren en àrees específiques. Cal afegir que les grans multinacionals comunitàries i estatunidenques són els clients més importants i exigents.

La branca es caracteritza per un alt grau d'internacionalització. En els darrers anys ha incrementat notablement la seva vocació exportadora, per tal de fer front a la crisi del mercat domèstic. Segons AMEC, gairebé la totalitat de les empreses exporten i un 65% de la facturació del subsector prové de l'exterior. De fet, un 80% de les firmes fabricants disposa dels recursos humans i econòmics i de la capacitat productiva necessaris per afrontar la internacionalització. Val a dir que el subsector no es caracteritza perquè les empreses s'implantin productivament a l'exterior, però són cada vegada més les que realitzen una implantació comercial. En aquest sentit, dues àrees d'important potencialitat per als exportadors són Estats Units i el Sud-est asiàtic. Els principals

competidors del subsector català es localitzen a Itàlia i Alemanya. INTERPACK és la fira de referència de la branca a nivell mundial i es realitza cada tres anys. El mes de maig de 2014 en va tenir lloc una edició a Düsseldorf, amb uns 2.700 expositors i 175.000 visitants, i la propera es preveu el 2017. Cal destacar que el 2015 va tenir lloc en el mes de abril a Barcelona la fira de referència del subsector a Espanya, HISPAC. Se celebrà per tercera vegada conjunta amb BTA 2015, fira de maquinària, tecnologia i ingredients per a la indústria alimentària. L'any 2018 tindrà lloc la propera edició sota el nom conjunt d'ALIMENTARIA FOODTECH.

L'any 2015, l'activitat del subsector va mantenir la tendència positiva dels exercicis passats, animada per la marxa favorable del mercat interior - impulsada per una major inversió en la renovació de maquinària - i pel bon comportament de les exportacions. Cal recordar que el 2009 va ser l'exercici més crític per a la branca, encara que posteriorment es va recuperar molt positivament. S'estima que el 2015 la **facturació** va créixer, després de la contracció patida l'any anterior. S'ha d'apuntar que el subsector havia assolit nivells d'activitat molt alts durant la seva etapa de recuperació i aquests van retornar el 2014 a xifres més normalitzades, superant, fins i tot, situacions d'abans de la crisi. El comportament més dinàmic va correspondre a la maquinària i equips de finals de línia, com per exemple per envasar o empaquetar. D'altra banda, el **mercat intern** va mantenir el 2015 la positiva marxa de l'exercici precedent, cosa que s'afegí al millor comportament que tradicionalment caracteritza aquesta branca en comparació a altres especialitats del sector de maquinària i equips mecànics. Això comportà, novament, un augment de les importacions. Val a dir que, a l'igual que en exercicis anteriors, el mercat del subsector se segueix caracteritzant sobretot per les "vendes inesperades", que són les que acaben decantant els resultats finals de l'any. El 2015, la majoria de les empreses va tancar l'exercici amb beneficis, però amb incerteses. El fet de no poder preveure el futur immediat obliga a diversificar molt les estratè-

gies, quant a països, tipus d'equips, etc.

A nivell estatal, el nombre d'**empreses** fabricants de la branca es va mantenir estable durant el 2015, alhora que l'**ocupació** experimentà un creixement estimat d'un 2%. Val a dir que les firmes van seguir tenint problemes per cobrir els seus requeriments de personal qualificat en determinades categories, com les tècniques (dissenyadors d'auto-CAD, enginyers mecànics, etc.) i les comercials (comercials d'exportació, etc.). Els **preus** van experimentar el 2015 un augment d'un 2-3% segons clients, a l'igual que l'exercici passat, mentre que els costos energètics van ser un dels més problemàtics atesa la seva rellevància per a l'activitat. Pel que fa als projectes d'**inversió empresarial**, cal esmentar els referits a nous productes, noves naus i promoció i internacionalització comercials. Encara que d'una manera força més moderada, durant l'exercici la branca es va continuar veient afectada per les difícils condicions **financeres** de l'economia en general, cosa que dificultà i encarí el finançament de les inversions i projectes, tant de les firmes del subsector com de les seves empreses clients. Val a dir que, malgrat que l'encariment del finançament és un dels punts que més preocupa les companyies, moltes d'elles fan ús de l'autofinançament i d'un més fàcil accés al finançament bancari.

L'any 2015, les **exportacions** de maquinària per a l'envasament i l'emballatge en el conjunt d'Espanya van experimentar un creixement d'un 6,5%, cosa que contrastà amb la contracció d'un 20,4% de l'exercici anterior. Això va permetre incrementar el volum de les exportacions per sobre dels registres assolits abans de la crisi. La Unió Europea va continuar sent el primer mercat d'exportació, absorbint el 35,6% del total estatal, seguit d'Amèrica Llatina, del nord d'Amèrica i d'Àsia (20,4%, 14,4% i 10,5%, respectivament). Durant el 2015 cal esmentar l'augment de les vendes de la branca al continent asiàtic, als països comunitaris i al nord d'Amèrica, amb alces respectives d'un 28,6%, d'un 17,2% i d'un 12,9%. Pel que fa a la resta de zones, s'ha d'apuntar l'increment d'un 12,9% de les exportacions a l'Àfrica

subsahariana i els retrocessos de les dirigides a l'Europa no comunitària i al nord d'Àfrica (34,8% i 14,5%, respectivament).

Gairebé el 40% del total de les exportacions es van dirigir a sis països, que foren, segons ordre d'importància, Estats Units, França, Mèxic, Gran Bretanya, Alemanya i Polònia. L'any 2015 es produí un creixement notable de les vendes espanyoles del subsector a cadascun d'aquests països, amb l'excepció d'Alemanya (descens d'un 18,7%), destacant la pujada en el cas de Polònia (32,8%). En sentit contrari, s'ha d'apuntar la pèrdua de rellevància com a mercats de Brasil i, sobretot, de Turquia.

Segons categories, l'any 2015 van continuar destacant pel seu pes específic sobre el total de les exportacions estatals les empaquetadores-embolicadores i els equips d'envàs i embalatge i les seves parts, que representaren, respectivament, un 38,1% i un 27,8% del global. Durant l'exercici van créixer les vendes a l'exterior d'aquestes especialitats, sobretot de les parts de maquinària d'envàs i embalatge (19,6%). Pel que fa a la resta d'apartats, cal destacar l'increment d'un 21,0% de les exportacions de màquines de convertint, així com, pel contrari, els retrocessos d'especialitats poc importants, com netejadores-assecadores i pesadores, juntament amb el de maquinària de cartró ondulat.

Les **importacions** del subsector estatal van créixer el 2015 un 12,0%, moderant el ritme d'augment d'un 18,4% del 2014. Els països comunitaris van continuar sent els principals socis comercials d'Espanya de manera destacada, subministrant el 84,0% del total de les compres a l'exterior. Aquestes s'incrementaren un 11,0% el 2015, per sota del 14,1% de l'exercici anterior. Pel que fa a la resta de grans àrees geogràfiques, cal esmentar el fort augment de les compres a l'Europa no comunitària i al continent asiàtic, amb pujades respectives d'un 43,4% i d'un 20,8%, i el retrocés al nord d'Amèrica (7,3%). Malgrat ser menys rellevants quant a import, s'ha d'afegir que també van augmentar les compres a l'Orient Mitjà, però caigueren a

Llatinoamèrica, al nord d'Àfrica i a l'Àfrica subsahariana.

Segons països, cal ressenyar que Alemanya i Itàlia concentraren bona part de les importacions estatals del subsector, amb un 30,6% i un 28,0% del total, seguits, a distància, de França (8,8%). L'any 2015 les compres als dos primers van créixer, respectivament, un 19,5% i un 7,0%, mentre que les realitzades a França disminuïren un 12,6%. Respecte als altres proveïdors importants d'Espanya, s'ha d'apuntar que les importacions de Suïssa, quart subministrador en rellevància, van augmentar un 48,5%, dinamisme que també fou destacat en el cas de les realitzades a Romania (50,3%), Xina (40,8%), Dinamarca (40,5%) i Bèlgica (39,4%).

Les especialitats del subsector que van experimentar el 2015 un creixement més destacat de les importacions a Espanya van ser les màquines d'envasament i embalatge, les pesadores i les parts de màquines d'envasament i embalatge, amb pujades d'un 45,3%, d'un 39,3% i d'un 19,8%, respectivament. Val a dir que aquest darrer apartat va continuar sent el més rellevant quant a compres a l'estranger, en concentrar un 29,4% del global. L'únic capítol que va patir el 2015 un descens de les importacions va ser el de maquinària de cartró ondulat (7,4%), especialitat, d'altra banda, responsable del 18,3% del total de les compres a l'estranger de la branca estatal.

El major dinamisme de les importacions que no pas de les exportacions del 2015 va provocar un nou deteriorament del superàvit comercial que caracteritza el subsector de maquinària per a l'envasament i l'emballatge a Espanya. Concretament, el saldo va disminuir un 18,5%, una mica més baix que la davallada d'un 22,2% de l'any anterior. De la mateixa manera, la taxa de cobertura va tornar a patir un descens, passant del 121,9% del 2014 al 115,9% del 2015.

Maquinària per a l'alimentació i begudes

La fabricació de maquinària per a l'alimentació i begudes té una presència destacada a Catalunya, que

constitueix la primera comunitat autònoma en importància a Espanya. Concentra el 60% de les empreses, el 30,4% de les vendes i el 26,8% de l'ocupació directa (54,1% de l'ocupació indirecta) de tot l'Estat. El subsector espanyol està integrat per 214 empreses, que donen feina directa a unes 9.000 persones, ocupen indirectament 1.330 efectius i generen una xifra de negoci de 1.350 milions d'euros. Una altra comunitat autònoma que abraça una part significativa de l'activitat estatal és Navarra, seguida, a distància, del País Basc. Per segments, destaca l'alta especialització de la branca catalana en maquinària destinada a la indústria càrnia, en instal·lacions per al fred i en maquinària per a la forneria i pastisseria. Les dues primeres especialitats van experimentar l'evolució més dinàmica dins de la branca a la darrera dècada i es caracteritzen per un grau notable d'innovació en productes i en l'aplicació de noves tecnologies. També es pot destacar l'auge de segments de més nova implantació, com ara la maquinària per a fruites i verdures, la maquinària per al vi i, més recentment, la tecnologia per a ingredients tecnològics -inputs que donen un major valor afegit als productes alimentaris elaborats (textura, sabor, aroma, color, conservació, etc.), sobretot als més sofisticats (suc, lactis, patés, etc.). Des del punt de vista organitzatiu de la producció, la majoria de les empreses atenen les comandes dels clients, defineixen solucions tecnològiques a les seves necessitats i acoblen total o parcialment els equips, però treballen per subcontractació de peces i components amb tallers auxiliars. Algunes poden tenir una estructura més vertical, realitzant tasques productives com la mecanització, la pintura o l'extrusió, per exemple. Aquestes solen estar especialitzades en productes estàndards i són de major dimensió.

Entre les principals **tendències** internacionals que caracteritzen l'activitat i, especialment, la seva demanda, es pot remarcar el dinamisme dels productes saludables, la sostenibilitat i seguretat alimentària. Més concretament, destaquen el disseny higiènic, l'anomenat "convenience food" (menjar elaborat), els ingredients tecnològics, els residus i medi ambi-

ent, l'eficiència energètica i productivitat i la seguretat de màquines.

En el context internacional, Espanya i Catalunya són fabricants de maquinària d'alimentació i begudes molt competitius i amb una imatge positiva en els diferents mercats, als quals les empreses s'han vist obligades a anar per expansionar-se, en particular a partir de l'actual crisi econòmica, cosa que ha provocat que en els darrers anys hagi assolit una notable projecció i prestigi mundials. Existeix entre les empreses una vocació i una cultura fortament focalitzades a l'exportació, de tal manera que l'atenció al mercat intern esdevé poc important. Val a dir que en l'actualitat el 93,5% de les empreses estatals exporten, alhora que un 60% de la facturació total del subsector prové de mercats exteriors, percentatge que en el passat se situava en el 30-40%. En alguns segments, com la indústria càrnia, Espanya ocupa la tercera o quarta posició a escala internacional. Es pot afegir, a més, que des del punt de vista de la competitivitat el subsector destaca en camps específics com el processat de productes carnis, la tecnologia per al vi, les fruites i hortalisses, l'oli d'oliva i els productes de "cinquena gamma" o "gamma alta" (plats elaborats d'alta qualitat), així com tecnologies per al disseny higiènic, la traçabilitat, la higienització, la seguretat, l'envasament i els ingredients i additius tecnològics que donen més valor afegit als articles molt utilitzats en els camps carni i lacti. Els principals competidors de la branca són Alemanya, França, Holanda, Gran Bretanya, Suïssa, Estats Units i Japó, si bé la concurrència asiàtica i d'altres països, com Turquia –molt ben posicionat a l'Orient Mitjà i a Rússia–, està començant a introduir-se a Espanya, encara que pel moment amb un nivell tecnològic baix.

Pel que fa a la **innovació**, s'ha de remarcar l'elevat grau assolit per les empreses del subsector en els darrers anys, evidenciant un gran salt endavant, tot i que encara hi predomina la innovació de caràcter reactiu, impulsada per les comandes d'equips i solucions dels propis clients específics. Es tracta d'una innovació molt transversal, en processos productius, productes, organització i serveis, així com

seguretat, productivitat i eficiència, transversalitat que es palesa en l'elevat transvasament de tecnologia d'una especialitat a una altra, per exemple del fred per a l'àmbit carni al fred per al camp del pa. Això afecta, sobretot, a aspectes com puguin ser la refrigeració i congelació, la conservació i l'envasament. Val a dir que les empreses inverteixen a nivell estatal gairebé un 4% de la seva facturació en R+D+I, sent cada vegada més important la col·laboració amb centres tecnològics i amb firmes de la resta d'activitats de la cadena de valor. Un dèficit important de la innovació en el subsector és que, tot i la notable capacitat innovadora de les empreses, aquestes no ho comuniquen als agents relacionats (clients, etc.), cosa que sí que fan bé els seus competidors.

L'any 2015, el subsector de maquinària d'alimentació i begudes va patir una contracció de l'activitat a la Unió Europea, després de la recuperació del període 2013-2014. L'índex de **producció** industrial va caure un 1,7% al global dels països comunitaris i un 1,8% a la zona euro, enfront de les pujades del 0,5% i de l'1,7% del 2014, respectivament.

A Espanya, en canvi, el subsector va tenir un bon comportament durant el 2015, amb creixement de l'activitat, cosa que li permeté recuperar la seva normalitat d'abans de la crisi. De fet, la producció de la branca va superar el 2015 la tendència baixista dels darrers tres exercicis, caracteritzada per l'ajustament i redimensionament d'estructures empresarials. Així, va créixer un 0,9%, cosa que contrastà amb el descens del 6,7% del 2014. No obstant això, els nivells de producció del 2015 encara estaven per sota dels que hi havia abans de la crisi. La millor evolució del subsector s'explica pel bon comportament del mercat interior, ja recuperat de la crisi passada, i per la positiva marxa de les exportacions.

L'**ocupació** del subsector a nivell estatal va experimentar el 2015 una millora en comparació amb els exercicis anteriors, amb una pujada del nombre d'efectius. Cal esmentar que les empreses van contractar, sobretot, personal per a les seves àrees/ departaments comercials, atesa la

importància que atorguen a les vendes i les seves expectatives quant a oportunitats de creixement.

Els **preus** de la branca van moderar-se el 2015 a nivell estatal en relació amb l'exercici precedent. Concretament, van créixer un 0,9%, quan el 2015 pujaren un 2,4%. Per la seva banda, a la Unió Europea i a l'eurozona registraren un alça similar, d'un 1,3% (1,1% i 1,0% el 2014, respectivament). Paral·lelament, els principals països comunitaris fabricants van experimentar increments de preus superiors als d'Espanya.

D'igual manera que en anys anteriors, els **costos** del subsector es van caracteritzar de forma general per un comportament contingut i, fins i tot, baixista al llarg del 2015. Aquest fou el cas dels costos salarials, que van disminuir. També van caure els costos de primeres matèries, com per exemple l'acer inoxidable. S'ha de recordar que els fabricants han dut a terme en els darrers anys processos importants de reducció d'estructura i de despeses corrents. Tot i reduir-se en comparació amb el passat recent, el 2015 van persistir alguns problemes en matèria de morositat i cobrament de les empreses.

Pel que fa a les **inversions** empresarials, durant el 2015 es van intensificar les internes de les pròpies empreses, materialitzant-se en projectes dins l'àmbit productiu, amb renovació de maquinària, noves línies de fabricació i ampliació de naus i instal·lacions. Per la seva part, es palesà una certa desacceleració en les inversions en internacionalització i xarxa comercial, tot i que continuaren sent importants atesa la rellevància dels mercats exteriors. Cal esmentar el protagonisme adquirit en els darrers temps per les noves tecnologies d'informació i comunicació en aquests aspectes, ajudant les empreses a posicionar i promocionar els seus productes d'una manera més senzilla i menys costosa. També s'ha de destacar el 2015 el dinamisme inversor en activitats de recerca, innovació i millora de la qualitat, àmbits primordials per tal de competir en l'actualitat. Dades d'A-MEC relatives al 2014 reflecteixen que un 88% de les empreses realitzaven algun tipus d'activitat innovadora,

alhora que un 54% hi va destinar la mateixa inversió que el 2013 i un 38%, un major volum.

Durant el 2015, les **exportacions** estatals de maquinària per a l'alimentació i begudes van experimentar un augment en valor d'un 10,8%, en contrast amb el descens d'un 2,6% de l'any anterior. Malgrat això, val a dir que les exportacions encara no han aconseguit substituir tota la baixa del mercat intern patida en els darrers anys. I, a més, s'han d'afrontar a nous competidors estrangers. Pel que fa a les destinacions de les vendes a l'exterior, en els darrers exercicis s'està produint una recomposició dels mercats, augmentant la seva diversificació geogràfica i aproximant el perfil dels mercats exportadors de la branca al d'altres països competidors d'Espanya. Un 36,4% del total de les exportacions es van dirigir a la Unió Europea, un 19,4% a Llatinoamèrica, un 16,0% al continent asiàtic i un 11,5% al nord d'Amèrica. L'any 2015, els mercats dinàmics quant a recepció de mercaderies estatals foren l'Àsia, el nord d'Amèrica i Orient Mitjà -on hi continuà destacant la regió del Golf Pèrsic-, amb pujades respectives d'un 35,3%, un 29,2% i un 20,3%. També van créixer, encara que menys, les dirigides a l'Europa no comunitària, a la Unió Europea i a l'Amèrica Llatina (13,6%, 10,3% i 9,2%, respectivament). Les exportacions a la resta d'àrees, menys importants quan a volum de mercat per a Espanya, van patir caigudes, com van ser els casos del nord d'Àfrica, d'Àfrica subsahariana i d'Oceania (30,1%, 30,1% i 25,0%, respectivament).

Respecte als països de destinació més importants de les exportacions estatals del subsector, l'any 2015 les vendes dirigides a tots ells van créixer, en alguns casos de manera notable. S'ha d'apuntar, pel seu dinamisme, les efectuades al primer mercat, els Estats Units, que representaren un 10,6% del total i van augmentar un 31,1%. Cal afegir que el mercat nord-americà va despertar força interès entre les empreses, gràcies a la major competitivitat del subsector comunitari per la baixa de la cotització de l'euro. També van créixer de forma significativa les vendes dirigides a Gran Bretanya, Portugal, Mèxic i Filipines, països cadascun dels quals ab-

sorbiren el 2015 entre un 5 i un 7% del global de les exportacions. Juntament amb aquests s'ha de significar el fort increment de les vendes espanyoles a Rússia, a la Xina i a l'Argentina, que es multiplicaren en valor per 3,3, per 2,4 i per 2,0, respectivament. Val a dir que les vendes a la República Txeca i a França, segon i quart mercats en importància, també van incrementar-se el 2015, però amb taxes més reduïdes (1,0% i 5,1%, respectivament). Pel contrari, van caure les exportacions realitzades a països comunitaris menys importants pel subsector, com Itàlia i Alemanya, així com a altres mercats nord-africans, com Algèria i Marroc, i més llunyans, com Austràlia, Veneçuela i Turquia.

Segons especialitats, el 2015 el millor comportament de les exportacions estatals del subsector va correspondre a apartats importants, quant a volum de vendes a l'exterior. Aquest va ser el cas dels equips de pesatge, amb un augment d'un 63,0% i, en menor proporció, dels altres equips per a l'alimentació (14,1%). Aquests representaren, respectivament, el 23,4% i el 13,8% del total. També van créixer les exportacions d'equips per a la indústria conservera i de maquinària càrnia (3,0% i 1,2%, respectivament). Per contra, van disminuir sobretot les exportacions de maquinària per a la fabricació de xocolata, d'equips per a la indústria làctia i, en general, d'equips destinats a la pastisseria i forneria. En el primer cas, van retrocedir un 46,3% i, en el segon, un 32,4%, mentre que entre els equips per a la pastisseria i forneria cal destacar la davallada de les vendes a l'exterior de forns de túnel de pa, de pastisseria o de galeteria, que no siguin elèctrics, seguit de les de forns elèctrics de resistència industrials de pa, de pastisseria o de galeteria, i de l'altra maquinària i aparells per a la forneria, pastisseria o galeteria.

L'any 2015, les **importacions** del subsector estatal de maquinària per a l'alimentació i begudes van intensificar la tendència ascendent dels darrers anys, cosa que s'explica pel bon comportament del mercat interior, animat pel fort ritme inversor de les empreses dels sectors demandants. Concretament, van créixer un 13,4%, per sobre del 8,8% del 2014. La Unió

Europea va seguir sent el principal proveïdor d'Espanya, representant el 86,4% del total de les compres, i aquestes es van incrementar un 10,8%, taxa superior al 7,4% de l'any anterior. De la resta de zones subministradores s'ha d'esmentar per la seva rellevància i dinamisme el nord d'Amèrica, el continent asiàtic i l'Europa no comunitària, que foren els orígens, respectivament, del 6,9%, del 3,0% i del 2,4% del global. Durant l'exercici, les importacions a la primera regió van créixer un 51,7% (pujada d'un 43,9% el 2014), les efectuades a la segona, un 26,1% (5,2%) i les realitzades a la tercera, un 19,0% (7,0%). En sentit contrari, cal apuntar que les compres d'Espanya a Llatinoamèrica, que representaren un 0,2%, van caure un 50,3% el 2015, cosa que contrasta amb el fort increment de l'exercici precedent.

Itàlia i Alemanya van continuar sent els primers proveïdors del subsector a Espanya, subministrant, respectivament, el 24,3% i el 23,9% del total de les compres realitzades a l'estranger. Els van seguir Holanda, França i Estats Units (11,2%, 7,6% i 6,8%, respectivament). Durant el 2015, les importacions als dos primers països van créixer, d'un 11,2% en el cas d'Itàlia i d'un 21,7% en el d'Alemanya, així com les efectuades als Estats Units (50,3%), però van retrocedir les realitzades a Holanda i, sobretot, a França (1,7% i 16,6%, respectivament). De la resta d'orígens importants del subsector estatal s'ha d'apuntar les notables pujades de les compres a Bèlgica, Àustria i Dinamarca, seguides de les provinents de Suècia, Xina i Polònia. Malgrat ser poc important, un 0,7% del total, cal afegir l'augment de les compres a la República Txeca, que es van multiplicar en valor per 2,6. Pel contrari, s'ha d'apuntar la davallada de les importacions efectuades a Portugal i a Suïssa.

L'evolució més positiva de les importacions del subsector a Espanya al llarg del 2015, segons especialitats, va correspondre als forns de pa, de pastisseria o de galeteria -que no siguin elèctrics, i amb excepció dels forns de túnel- i a la maquinària per a la xocolata, que van créixer, respectivament, un 69,6% i un 41,9%. Li segueixen la maquinària càrnia i els equips de pesat-

ge, amb pujades respectives de les compres a l'exterior d'un 39,9% i d'un 28,7%, i, en menor proporció, les relatives a altres equips per a l'alimentació i a forns de túnel de pa, de pastisseria o de galeteria, que no siguin elèctrics (17,6% i 14,3%, respectivament). El 2015, cal esmentar les caigudes de les importacions espanyoles d'equips per a la indústria làctia, d'un 30,5%, i de l'altra maquinària i aparells per a forns de pa, pastisseria o galeteria, d'un 11,3%.

El comportament força similar de les exportacions i de les importacions durant el 2015 va permetre millorar el tradicional superàvit de la balança comercial del subsector estatal, invertint la tendència al deteriorament dels anys anteriors. Específicament, el saldo va experimentar un creixement d'un 25,2%, enfront de la important contracció del període 2013-2014. Com a conseqüència, la taxa de cobertura se situà en 194,2%, incrementant-se amb relació al 175,2% de l'exercici passat.

Maquinària per al plàstic i el cautxú

El subsector estatal està constituït per unes 25 empreses fabricants, que ocupen aproximadament uns 800 treballadors. Catalunya disposa d'una important tradició en la construcció de maquinària per al plàstic i el cautxú, i concentra bona part de la branca espanyola, que s'estima en un 75% de la facturació i un 94% del volum d'exportacions. L'activitat més important és la maquinària per al plàstic, mentre que la producció d'equips per al cautxú és molt menor. Algunes empreses són líders mundials i han posicionat la seva marca entre les de major prestigi internacional. Cal destacar que el mercat espanyol compta amb una importància notable de productors de plàstic, però, tot i així, el subsector de maquinària per al plàstic i cautxú destina més de la meitat de la facturació a les vendes exteriors. Tanmateix, la capacitat exportadora està concentrada, bàsicament, en les empreses de major dimensió. Per especialitats, dins de la branca cal destacar el bufat, la flexografia, l'extrusió i la injecció. Altres regions a destacar a l'activitat estatal són el País Valencià i, en menor mesu-

ra, la Comunitat de Madrid i el País Basc.

Als darrers anys s'han produït canvis profunds en l'activitat en l'àmbit internacional. Tradicionalment, la branca es caracteritza per fabricar uns tipus de productes força estandarditzats, amb un contingut tecnològic baix, i que té com a principals productors Alemanya, Japó, Itàlia i Estats Units, però van irrompre amb força els països asiàtics i altres emergents, els quals produeixen a un cost molt més baix, afavorint una guerra de preus, cosa que provocà la destrucció de teixit empresarial en els països més avançats. A més, els sectors demandants del subsector també van patir un desplaçament d'activitat des dels països industrialitzats cap a països emergents (joguina, electrònica, automoció, etc.). Tot això va conduir a una important reestructuració en la branca catalana que s'inicià abans del començament de la crisi i que suposà el tancament d'algunes empreses fabricants i d'enginyeria. Actualment, a Europa més del 80% de la producció es concentra a Alemanya i Itàlia. Juntament amb aquestes es pot destacar, també, Àustria i Suïssa. Val a dir que Espanya palesa una presència productiva dins el subsector europeu de segon nivell quant a importància.

L'any 2015, la **producció** comunitària de maquinària per al plàstic i el cautxú va mantenir la inèrcia d'estancament palesa l'exercici precedent. De fet, l'índex de producció a la Unió Europea registrà un creixement nul, a l'igual que el 2014. Mentrestant, a la zona euro l'activitat productiva creixé un 0,9%, invertint el descens del 2014 (0,3%). La producció del subsector a Espanya va intensificar el 2015 la tendència negativa iniciada l'any anterior. L'índex de producció va patir un retrocés d'un 19,3%, descens significativament més elevat que l'1,6% del 2014. Aquest comportament contrasta amb el creixement experimentat per alguns dels principals països fabricants comunitaris, com Alemanya i, sobretot, França.

El **mercado domèstic** va continuar millorant el seu comportament, gràcies a la marxa de determinats sectors clients, entre els quals cal destacar, a

Comerç exterior del sector de maquinària i equips mecànics a Catalunya. Principals socis comercials. Any 2015

Països	Exportacions (MEUR)	% Variació anual	Països	Importacions (MEUR)	% Variació anual
França	516.993,0	5,7%	Alemanya	1.084.677,1	18,0%
Estats Units d'Amèrica	306.418,5	-8,0%	Itàlia	718.867,3	9,5%
Alemanya	298.738,5	20,5%	Xina	677.722,5	37,9%
Portugal	254.877,0	6,3%	França	295.800,5	-5,1%
Itàlia	188.374,4	12,6%	Japó	219.088,8	0,7%
Regne Unit	161.911,1	7,7%	Països Baixos	155.227,1	5,2%
Mèxic	119.636,2	-5,2%	Regne Unit	134.100,4	23,9%
Algèria	111.599,2	4,0%	Suïssa	118.468,5	17,5%
Polònia	103.270,1	9,9%	Estats Units d'Amèrica	112.259,5	39,2%
Turquia	78.916,5	-12,8%	Bèlgica	97.322,3	38,2%
Total	4.020.409,4	5,3%	Total	4.480.208,9	16,9%

Font: IDESCAT

l'igual que en anys precedents, els vinculats al packaging i a l'automoció (film, bufat, etc.). Per la seva part, els més relacionats amb la construcció van continuar palesant un comportament menys favorable (injecció, extrusió, etc.), però, en qualsevol cas, evidenciaren una evolució més positiva que en els darrers anys.

Durant el 2015, els **preus** del subsector van mantenir la tònica ascendent de l'any anterior a la Unió Europea i a la zona euro. Van créixer un 3,2% i un 3,3%, respectivament, lleugerament per sota del 3,9% i del 4,3% del 2014. Els principals països fabricants van experimentar increments de preus. A Itàlia va ser d'un 4,7%, a França, d'un 3,4%, a Alemanya, d'un 2,5% i a Gran Bretanya, d'un 1,4%. Per la seva part, els preus de la branca a Espanya van augmentar un 3,1%, invertint el descens del 2014 (1,2%).

L'**ocupació** del subsector es va mantenir estable durant el 2015, seguint la inèrcia dels darrers anys. D'altra banda, a l'igual que en exercicis passats, les inversions empresarials del subsector van romandre el 2015 estancades i les escasses que es van realitzar van dur-se a terme fora de l'Estat, motivades per l'obertura, ja sigui de filials o bé de delegacions comercials en altres mercats, com per exemple en alguns països llatinoamericans.

L'any 2015, les **exportacions** de la branca de maquinària per al plàstic i el cautxú van registrar un retrocés d'un 3,8% a nivell estatal, enfront de

l'augment d'un 3,8% de l'exercici anterior. La Unió Europea va continuar sent el primer mercat, concentrant el 35,5% del total de les vendes a l'exterior, seguit d'Amèrica Llatina, amb el 20,9% i, a distància, del nord d'Amèrica i d'Àsia (13,4% i 10,7%, respectivament). El 2015, les exportacions als països comunitaris van patir una caiguda d'un 10,6%, així com les realitzades a Llatinoamèrica (7,3%), mentre que les efectuades al nord d'Amèrica es van gairebé triplicar en valor i les dirigides al continent asiàtic cresqueren un 24,4%. Les vendes a la resta de grans àrees geogràfiques van patir retrocessos, amb l'excepció de les destinades al nord d'Àfrica (pujada d'un 3,6%), sent destacada la davallada de les realitzades a Oceania -es van dividir en euros per 10,9.

Pel que fa als principals països de destinació, s'ha d'apuntar que Estats Units es va convertir en el primer mercat, representant el 10,6% del total, gràcies a que les vendes estatals efectuades a ell es van multiplicar en valor per 2,5 durant el 2015. França i Portugal, que havien estat primer i segon destí el 2014, van ser desplaçats com a conseqüència de que les exportacions realitzades el 2015 van caure un 27,3% i un 13,0%, respectivament. El segon mercat d'Espanya va ser Itàlia, les vendes al qual van créixer un 4,8%, i el tercer, Mèxic, les exportacions al qual disminuïren un 7,2%.

Segons especialitats, les exportacions van augmentar el 2015 en les categories de premses i bufadores, amb pu-

jades respectives d'un 33,4% i d'un 24,6%. Pel contrari, els descensos més importants de les vendes a l'estranger es produïren en els apartats de les injectores, les termoformadores i les extrusores, amb caigudes d'un 33,5%, d'un 28,7% i d'un 28,4%, respectivament. Les partides més rellevants quan a exportacions van continuar sent el 2015 la de màquines flexogràfiques i la de parts i recanvis, que representaren un 28,4% i un 21,8% del global.

Les **importacions** espanyoles de maquinària per al plàstic i el cautxú van experimentar el 2015 un creixement d'un 24,3%, taxa superior a la pujada d'un 4,8% de l'any anterior (4,0% el 2013). El primer origen va continuar sent de manera destacada la Unió Europea, que representà un 80,1% del total, augmentant la seva rellevància en comparació amb el 2015 gràcies a que les compres a aquesta àrea van augmentar el 2015 un 25,5%, cosa que contrastà amb el descens d'un 2,8% de l'exercici precedent. El segon subministrador fou el continent asiàtic, responsable del 10,5% del total, les importacions al qual van créixer el 2015 un 17,2%, moderant el fort increment del 2014 (56,0%). De la resta de proveïdors rellevants d'Espanya cal esmentar que les compres realitzades al nord d'Amèrica i a l'Europa no comunitària van créixer, respectivament, un 13,8% i un 8,4%. Cal recordar que el 2014 les importacions van caure un 1,0% en el primer cas i augmentaren un 134,8% en el segon.

Els principals països subministradors de l'Estat van ser Alemanya i Itàlia, orígens del 29,2% i del 21,7% del total de les compres a l'estranger respectivament, seguits de França (10,4%). L'any 2015 les importacions als tres països van experimentar creixements, que foren, respectivament, d'un 12,2%, d'un 43,6% i d'un 83,9%. També van augmentar notablement les compres a la Xina i a Luxemburg, cinquè i sisè proveïdors, que es multiplicaren en valor per 2,0 i per 2,8, respectivament, així com a l'Índia, on es triplicaren, i a Suècia, on es multiplicaren per 2,7.

L'especialitat més dinàmica quant a importacions estatals durant el 2015 va ser la d'extrusores, que es duplicaren en valor, seguida de les bufadores, les premses, les termoformadores i les injectores, amb pujades respectives de les compres d'un 57,1%, un 41,7%, un 28,1% i un 24,9%. Només el segment de màquines de soldadura va patir una contracció de les compres a l'exterior, d'un 17,4%. El capítol més important del subsector pel que fa a importacions va continuar sent el 2015 el de parts i recanvis, que representà un 29,4% del total i experimentà una pujada de les compres a l'estranger d'un 5,1%.

El creixement de les importacions i la davallada de les exportacions va produir que el dèficit comercial que caracteritza el subsector a Espanya experimentés el 2015 un nou deteriorament. El saldo negatiu es va incrementar significativament, amb una alça d'un 72,6%, per sobre de l'augment d'un 14,8% del 2014. Per la seva part, la taxa de cobertura va reduir-se, d'un 63,2% a un 48,8%, en una major proporció que la disminució patida l'exercici anterior.

Esdeveniments empresarials

Pel que fa a la internacionalització, el sector va continuar palesant, com és tradicional, una intensa activitat empresarial, enfortint la seva presència en els mercats exteriors. **Aguilar y Salas**, firma familiar especialitzada en la fabricació de caldereria industrial (dipòsits i conduccions de materials especials), va seguir impulsant la seva

presència al Brasil, des d'on planeja l'expansió al conjunt del continent americà. L'empresa, fundada el 1947, va començar a exportar el 1975 i obté de l'estranger entre un 80% i un 90% del total de les vendes. Compta amb tres centres productius, el principal a les Franqueses del Vallès, un taller auxiliar a Casablanca (Marroc) i una planta inaugurada el 2014 a Pernambuco (Brasil). La presència en aquest darrer país respon als contractes per subministrar a Petrobras. Properament preveu estendre's cap al mercat asiàtic. Val a dir que la firma està homologada per fabricar equips per als grans mercats del món, com Estats Units, Rússia, Brasil i la Xina.

Industrias Puigjaner, empresa de 130 anys que dissenya i fabrica maquinària per a la deformació de metalls per rotació (torns, cisalles circulars, etc.), té previst impulsar la seva presència en els mercats exteriors dins del seu nou pla estratègic, que preveu augmentar la seva xifra de vendes un 54% en quatre anys -dels 11 milions d'euros als 17 milions d'euros. L'empresa, que obté de les exportacions fins un 95% de la seva facturació, pretén créixer a Europa amb nous productes, especialment a Alemanya, i impulsarà l'activitat als Estats Units -el seu principal mercat- amb una estructura pròpia de servei post-venda.

En el capítol d'inversions d'empreses estrangeres, cal esmentar diversos projectes importants. La firma nipona **Amada** va inaugurar el 2015 la seva nova seu a Gavà, en la qual invertí un milió d'euros i que substitueix la que hi havia a Cornellà de Llobregat. La filial catalana s'anomena Amada Maquinària Ibèrica i es dedica a la fabricació de maquinària per a la transformació de xapa metàl·lica. Disposa de 35 treballadors i preveu incrementar la plantilla en 15 llocs de feina els propers tres anys.

La companyia alemanya **Hansa Flex** va inaugurar a principi d'any la seva planta de Manresa, que serà la punta del seu creixement a Catalunya. Té 400 metres quadrats i és on es realitza el muntatge de components hidràulics (bàsicament mànegues) per als vehicles que produeix Ausa, de Manresa, en principi el seu únic client.

L'empresa turca **AFS Flexible Duct**, dedicada a la fabricació de productes i equips per a calefacció i aire condicionat, té previst invertir 5 milions d'euros en la seva nova seu a Polinyà, així com crear 30 nous llocs de feina. Es tracta de la primera planta de la multinacional fora del seu país i estarà a ple rendiment a principis del 2016.

L'empresa gironina **Inbrooll Industries** va constituir la firma conjunta Hydroo Pump Industries amb la xinesa Nanfang Pump Industry, que produirà i comercialitzarà bombes centrífugues industrials per a mercats europeus en el municipi d'Aiguaviva. En principi, la inversió conjunta va ser d'1,5 milions d'euros. Hydroo Pump Industries és la primera filial del grup xinès a Europa.

Manusa, empresa líder en portes de vidre d'obertura automàtica amb seu a Sant Cugat del Vallès i centre productiu a Valls, va adquirir la firma **Fer-roflex** de Barberà del Vallès, dedicada a portes industrials. El grup resultant de l'operació facturarà més de 35 milions d'euros i tindrà una plantilla d'uns 240 treballadors. Val a dir que Manusa té una important presència a l'estranger, d'on obté la meitat dels ingressos, amb distribuïdors a 70 països i delegacions comercials a Portugal, Brasil, Xina i Emirats Àrabs.

Esinsa, especialitzada en la fabricació de juntes d'estanqueïtat, va inaugurar instal·lacions a Tarragona, cosa que forma part del seu pla de creixement, el qual preveu duplicar la seva facturació en un període de tres anys. Precisament dins d'aquest, cal emmarcar l'adquisició el 2014 de la firma Econosto Ibèrica, de Barcelona, principal competidor d'Esinsa, així com la posta en marxa a principis del 2015 d'una nova delegació a Turquia, que permetrà incrementar la seva quota de mercat a l'estranger. El mercat internacional suposa el 20% del total de vendes i se centra, fonamentalment, a l'Àfrica i Portugal.

Rotecna, companyia especialitzada en la fabricació d'equipament per a explotacions porcínes d'Agramunt, té previst duplicar el seu volum de negoci i augmentar un 40% la plantilla en els propers quatre anys. Actualment, factura 35 milions d'euros i disposa d'una plantilla de 170 treballadors. El

pla d'ampliació proposa dues noves línies de producció estratègiques en uns terrenys contigus a l'actual ubicació.

Ausa, empresa familiar de Manresa dedicada a la fabricació i venda de vehicles industrials compactes, va realitzar una ampliació del capital per la qual va entrar, amb el 30%, la família Gracia de Múrcia, propietaris entre altres negocis del grup Himoinsa, multinacional fabricant de sistemes de generació d'energia. Aquesta inversió servirà per potenciar la presència internacional d'Ausa, que ja realitza el 80% del seu negoci a l'exterior, a la vegada que disposa de filials a França, el Regne Unit, Alemanya, Mèxic, Brasil, Dubai i la Xina.

L'empresa **On-Laser** va desenvolupar una nova maquinària per imprimir taps de vi amb tecnologia làser, com a alternativa als sistemes convencio-

nals amb tinta o cremant el tap. La seva innovació està patentada a Europa, Estats Units i Sud-àfrica. La firma espera obtenir 1,3 milions d'euros de facturació el 2015, un 30%-40% més que l'any anterior.

Industrias Joan Busquets Crusat, firma històrica de Reus fundada l'any 1924 i dedicada a la maquinària agrícola, va ser declarada a finals del 2015 en concurs de creditors de liquidació. Això conclou un període de problemes de tresoreria degut a la restricció del crèdit bancari i a avals amb el patrimoni dels accionistes, derivats de la crisi econòmica i d'una operació fallida amb Egipte.

Dinamic, el grup empresarial ubicat a Santpedor (Bages), especialitzat en la fabricació d'elements d'equipatge per a aeroports, i que estava en procediment concursal des de desembre del 2014, va passar a mans de la

companyia holandesa **Vanderlande** per 12 milions d'euros. L'operació va permetre mantenir 147 llocs de treball.

El mes d'abril es va celebrar a Barcelona **BTA 2015**, la fira de maquinària, tecnologia i ingredients per a la indústria alimentària, que s'organitza en tres salons, Tecnocàrnica, Tecnoalimentària i Ingretectno, i que té lloc conjuntament amb Hispack, saló internacional de l'envasament i emballatge. Es tracta de la major fira d'aquest tipus que se celebrà a Europa el 2015. Ambdues van acollir 1.250 empreses exposidores i reuniren prop de 38.000 professionals d'aquest àmbit, procedents de 112 països. Fou la 14a edició de BTA i la tercera que va tenir lloc de manera conjunta amb Hispack. L'anterior es va celebrar l'any 2012. La propera BTA, que tindrà lloc el 2018 amb Hispack, s'anomenarà Alimentaria FoodTech.

3.15. Maquinària i material elèctric

El sector de maquinària i material elèctric va consolidar el 2015 l'evolució positiva de l'activitat iniciada l'exercici anterior. La producció va créixer a Catalunya un 2,5%, arrossegada, d'una banda, per la consolidació de la recuperació del mercat interior, impulsada de nou per la inversió en béns d'equipament i per la reactivació de la construcció, i, de l'altra, per la continuació en el bon comportament de les exportacions. Aquestes van augmentar un 4,9%, mentre que les importacions s'incrementaren un 12,7%. Gràcies a l'anterior, el sector va impulsar la creació de llocs de treball, que pujaren un 1,5%. Cal esmentar que l'activitat productiva al Principat es va caracteritzar per un comportament més positiu que a la Unió Europea, si bé una mica menys dinàmic que el registrat en l'àmbit estatal.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	++

Trets del sector

Segons la classificació d'activitats econòmiques (CCAE-2009), el sector de maquinària i material elèctric (divisió 27) aglutina sis apartats: la fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, la fabricació d'acumuladors i piles elèctriques, la fabricació de cables i dispositius de cablatge, la fabricació de llums elèctrics i aparells d'il·luminació, la fabricació d'aparells domèstics i la fabricació d'altres tipus de materials i equips elèctrics. Aquesta composició determina alguns dels trets característics del sector.

D'una banda, la maquinària i el material elèctric tenen una importància cabdal per al funcionament dels processos productius de la indústria i del conjunt de l'economia en general, incloses les llars domèstiques. Esdevé un element bàsic per al desenvolupament de les societats, que compta amb notables vincles amb altres sectors productius i que es troba clarament implicat en l'activitat productiva i en el consum final. En aquestes condicions, la fabricació de maquinària i material elèctric té una forta dependència respecte a l'activitat inversora de l'economia, pel que fa a la inversió en infraestructures

(elèctriques, logístiques o de transport), a la inversió industrial (en plantes o en equips) i a la inversió en construcció (residencial i de serveis). Aquesta estreta vinculació amb la dinàmica de la formació bruta de capital fix comporta que el sector experimenti fluctuacions cícliques més

intenses que altres branques industrials.

El sector disposa d'una estructura empresarial molt diversa. Per una part, es caracteritza per la presència d'un nombre reduït de grans firmes multinacionals i, per l'altra, d'un grup nombrós de petites i mitjanes empreses que conviuen amb les grans companyies de la branca. El col·lectiu de les grans empreses, dominat per la presència de grups estrangers, ha experimentat en els darrers anys un procés de concentració creixent, mitjançant l'absorció de firmes locals de petita i mitjana dimensió, normalment molt especialitzades, amb els objectius de cobrir segments addicionals del mercat, d'accedir a noves tecnologies i productes, d'obtenir un millor aprofitament de les economies d'escala presents en el sector, o bé d'intensificar la presència en la pròpia especialitat. El conjunt de les petites i mitjanes empreses, per la seva banda, ha tractat de reforçar la seva especialització aprofundint en línies de producció, on han trobat els seus nínxols de mercat, i endegant iniciatives de localització a l'estranger (en particular a països emergents), participant o liderant projectes de produc-

Classificació del sector de la maquinària i material elèctrics (Divisió 27 CCAE-2009)

Fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics, i d'aparells de distribució i control elèctrics (interruptors, commutadors, fusibles, paral·lamps, limitadors de tensió, supressors de sobretensió, clavilles, etc.).

Fabricació d'acumuladors i piles elèctriques (bateries, piles, etc.).

Fabricació de cables i dispositius de cablatge (cables de fibra òptica, aïllament dels cables, dispositius de cablejat portador o no de corrent, etc.).

Fabricació de llums elèctrics i aparells d'il·luminació (làmpades de tota mena, accessoris d'il·luminació, llums de tot tipus, fars orientables, enllumenat exterior i viari, etc.).

Fabricació d'aparells domèstics: aparells electrodomèstics (rentadores, frigorífics, rentavaixelles, planxes, assecadors, etc.) i **aparells domèstics no elèctrics** (forns, fogons, estufes, etc.).

Fabricació d'altres tipus de materials i equips elèctrics (carregadors de bateria, dispositius d'obertura i tancament de portes, equips de neteja mitjançant ultrasons, condensadors i resistències, equips per a soldadura elèctrica, etc.).

El sector a Catalunya

Els orígens de la presència del sector al Principat es remunten a finals del segle XIX, atès que Catalunya va ser líder de la industrialització espanyola, tant a la primera com a la segona revolucions tecnològiques. En un marc de creixent protecció aranzelària, algunes multinacionals de maquinària i material elèctric decidiren instal·lar-se al Principat amb l'objectiu d'abastir el mercat espanyol. A Catalunya hi trobaren un entramat industrial que garantia una major oferta de mà d'obra qualificada i una major proximitat a la demanda derivada de la creixent diversificació de la producció industrial i del procés d'urbanització que experimentava la societat catalana.

L'any 2015 el sector de maquinària i material elèctric concentrava un total de 587 empreses i a finals de l'exercici ocupava 13.187 afiliats a la Seguretat Social, 12.807 dels quals eren assalariats. El pes relatiu de la branca en el conjunt de la indústria catalana és d'un 2,7% en termes de xifra neta de negoci i d'un 3,3% en base a llocs de treball, abraçant l'1,9% de les empreses. La crisi econòmica iniciada el 2008 ha afectat especialment aquesta activitat per les seves estretes vinculacions amb la construcció i, en general, amb les activitats inversores, de tal manera que ha experimentat una davallada més intensa de la facturació i de l'ocupació que el conjunt de la indústria, i per això la seva participació sobre el total ha tendit a disminuir. Dins del conjunt de l'Estat, Catalunya aglutina un 25,2% del sector pel que fa a xifra de negoci, un 27,1% quant a nombre d'empreses i un 28,6% en termes d'ocupació. Val a dir que un tret característic de la branca a Catalunya és la seva inferior ràtio de xifra de negoci per ocupat respecte a la mitjana espanyola, malgrat que es pot destacar que les empreses del Principat són les que més inverteixen en recerca, desenvolupament i innovació de tot l'Estat. No obstant això, la dimensió de les firmes catalanes és una mica menor a la de les espanyoles, ja sigui en terme de llocs de treball o en volum de vendes.

El sector de maquinària i material elèctric presenta un elevat grau d'internacionalització, tant pel que fa a la participació de les exportacions sobre la facturació – que suposen un 41,8% del total segons dades de l'En-

questa Industrial del 2014 (un 39,0% el 2013, un 36,9% el 2012 i un 33,6% el 2011)- com per la forta presència d'importacions al mercat català -que abasteixen més de la meitat del consum domèstic. Així mateix, les empreses catalanes han presentat estructuralment una forta dependència d'inputs procedents de l'estranger. Al respecte, el 2014 un 43,0% del total de les compres i treballs realitzats per altres empreses efectuats pel sector prové de l'estranger (49,7% el 2013). Els intercanvis comercials de maquinària i material elèctric amb l'exterior presenten un grau de concentració geogràfica relativament elevat. Pel que fa a les exportacions, un 62% tenen com a destí els països de la Unió Europea i un 38% la resta del món, on destaquen els països d'Amèrica Llatina i del nord d'Àfrica (10,1% i 7,5%, respectivament). En el cas de l'origen de les compres a l'exterior, un 63,3% provenen de la Unió Europea i un 37,7% d'altres territoris, entre els quals cal ressenyar l'Est d'Àsia, amb un 27,5%. En les exportacions, les empreses del sector s'enfronten a un problema important, com és l'obligació de complir homologacions i de realitzar processos d'adaptació dels productes als mercats estrangers, afectats per un gran nombre de normatives locals, cosa que succeeix, fins i tot, dins de la mateixa Unió Europea i que genera importants costos. En altre sentit, es pot apuntar que algunes firmes accedeixen a mercats exteriors participant en grans projectes liderats per companyies importants (enginyeries, constructores, etc.). Val a dir que en els darrers anys les empreses del sector estan obrint bastantes filials comercials en altres països. A nivell comunitari, les principals companyies competidores del Principat es localitzen a Alemanya, França i Itàlia, mentre que la concurrència extracomunitària prové, sobretot, de la Xina, centrada pel moment en productes de baixa qualitat i preu.

Una altra característica de l'activitat al Principat és l'elevada diversificació, amb l'existència d'empreses en la totalitat de subsectors. En particular, destaca la producció de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, apartat que conjuntament suposava el 2015 un 41,7% del teixit empresarial global, seguit, a distància, de la producció de llums elèctrics i aparells d'il·luminació (21,8%), de la fa-

El sector de maquinària i material elèctric

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses (2015)	587	1,9	27,1	2.164
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	3.455.503	2,7	25,2	13.706.282
Ocupats (persones, 2015)*	13.187	3,3	28,6	46.161
VAB (milers d'euros, 2014)	618.379	2,1	20,1	3.081.222
Exportacions (milers d'euros, 2015)	3.301.399	5,4	31,0	10.635.516

* Afiliats a la Seguretat Social (RGSS + RETA)

Font: IDESCAT i INE. Les xifres es corresponen amb la divisió 27 de la CCAE

bricació de cables i dispositius de cablatge (12,8%), de la construcció d'altres tipus de materials i equips elèctrics (11,9%) i de la producció d'aparells domèstics (10,9%). Per últim, la fabricació d'acumuladors i piles elèctriques abraçava el 0,9% del total de firmes del sector. El segment de cables i dispositius de cablatge és en el que el Principat concentra una major proporció de l'activitat a nivell estatal, un 39,7% quant a nombre d'empreses. Li segueixen, segons ordre d'importància, els subsectors de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics (27,4%), de llums elèctrics i aparells d'il·luminació (25,5%), d'aparells domèstics (25,2%), d'altre material i equip elèctric (23,3%) i d'acumuladors i piles elèctriques (20,8%). Val a dir que la fabricació d'aparells domèstics té un protagonisme molt més rellevant en el conjunt del sector a Espanya que a Catalunya en terme de xifra de negoci, cosa que també passa, encara que en menor mesura, amb la fabricació de llums elèctrics i aparells d'il·luminació, i al contrari del que succeeix amb l'apartat global de piles, cables i altre material elèctric. Pel que fa a la localització geogràfica de les empreses dins del Principat, una bona part se situen en l'àmbit metropolità de Barcelona, en particular els productors d'aparellatge elèctric i d'il·luminació.

Des del punt de vista de l'accés dels productes als mercats, s'ha d'assenyalar que el sector es basa, principalment, en dos canals. D'una banda, la distribució comercial, dirigida, sobretot, al mercat de consum. D'un temps ençà, ha registrat diversos canvis de relleu que han suposat una transformació important del model de distribució, com la disminució en el nombre de punts de venda, la compra d'establiments per part de compa-

nyies multinacionals, un increment en el grau de concentració en favor de les firmes de major grandària i un impuls en la presència de nous sistemes de comercialització més adaptats a les transformacions socials i culturals. I, de l'altra, la comercialització a través de prescriptors, sobretot en el cas d'activitats més dirigides als mercats industrial i d'instal·lació, com són els constructors, els promotors, els arquitectes, les enginyeries, els interioristes, els fabricants d'equipament, etc.

Cal destacar que a la darrera dècada el sector de maquinària i material elèctric va resultar afectat, com altres branques industrials, pel fenomen de les deslocalitzacions cap a països de baixos costos de mà d'obra, si bé van centrar-se en gran mesura en activitats de poc valor afegit. No obstant això, recentment s'està produint el retorn d'empreses occidentals que en el passat havien implantat instal·lacions fabrils a determinats països asiàtics, com Xina, Vietnam, etc., i ara les reubiquen a Europa, com a conseqüència de l'ascens dels costos salarials que està tenint lloc en aquells països i de la incidència negativa dels costos de transport en el moviment de mercaderies d'un a l'altre continent. D'altra banda, l'enfonsament de la construcció des del 2008, tant residencial com d'obra pública, també ha suposat un cop dur per a l'activitat en el seu conjunt, ja que al llarg de la dècada anterior l'expansió del mercat intern s'havia degut, en bona part, a la demanda procedent d'aquesta activitat. Per aquest motiu, el sector ha fet una aposta clara per incrementar la seva internacionalització cap als mercats exteriors, en particular a països emergents, i per reorientar la seva focalització cap a àmbits de demanda més dinàmics, com la rehabilitació d'edificis i habitatges.

ció, és a dir, creant petites multinacionals.

Les grans companyies cobreixen una part substancial de la producció, estan presents en una àmplia gamma d'especialitats, ofereixen els articles de més valor afegit i mostren una considerable capacitat de penetració en els mercats exteriors. En canvi, les petites i mitjanes empreses es caracteritzen per un grau més elevat d'especialització en l'oferta de productes i, sobretot, una gran flexibilitat a l'hora d'oferir béns molt específics per als seus clients. Per aquest motiu, acostumen a operar amb sèries de fabricació curtes.

El ritme d'innovació del sector és significatiu i existeix un elevat potencial de creixement en la producció relacionada amb els vehicles "verds" (híbrids, elèctrics, etc.), el sector de les energies renovables, la il·luminació LED, la rehabilitació d'edi-

ficis i, en general, tots els processos dirigits a incrementar l'eficiència i l'estalvi energètics de les instal·lacions de qualsevol tipus.

Evolució del sector el 2015

Internacional

L'any 2015 el sector de maquinària i material elèctric a Europa va millorar lleugerament el seu comportament amb relació a exercicis anteriors següent, així, la línia palesa en el període 2012-2014. D'acord amb l'associació europea del conjunt de la indústria de béns d'equipament, ORGALIME, la xifra de negoci del global de la branca elèctrica, electrònica i d'instrumentació va experimentar un augment d'un 1,8%, gairebé la mateixa taxa que l'1,5% del 2014. Val a dir que va ser l'activitat més dinàmica de tota

la indústria europea d'equipament. Segons dades del 2014, la branca elèctrica, electrònica i d'instrumentació va ser responsable d'una facturació de 620.000 milions d'euros i ocupava 3 milions de persones (inclosa la indústria mèdica i dental).

Específicament, el sector de maquinària i material elèctric va registrar el 2015 un reduït creixement de l'activitat productiva en els països comunitaris, després dels descensos, cada vegada més moderats, dels darrers anys. Dades d'EUROSTAT posen de relleu que l'índex de **producció** va augmentar a la Unió Europea un 0,3%, enfront de les davallades del 2012, 2013 i 2014 (2,9%, 2,1% i 0,3%, respectivament). La zona euro, no obstant això, va continuar immersa en una tendència baixista. Concretament, la producció va caure un 1,1%, en línia amb l'1,0% del 2014 (-2,7% el 2013 i -4,9% el 2012). Al llarg de l'any s'observà una millor marxa de l'activitat co-

munitària en el primer i en el quart trimestres, amb davallades interanuals en els mesos centrals de l'exercici, sobretot durant l'estiu. Pel que fa a l'eurozona, els pitjors registres correspongueren als darrers tres mesos del 2015, amb un descens anual d'un 1,1%. D'altra banda, la **xifra de negoci** del sector va experimentar el 2015 un important creixement, després del gairebé estancament de l'any anterior. En el conjunt de la Unió Europea cresqué un 2,4%, enfront del 0,4% del 2014 (-2,9% el 2013).

Segons països, el comportament més positiu de la Unió Europea durant el 2015 pel que fa a activitat productiva va correspondre a Dinamarca, Bulgària, Polònia, amb pujades respectives d'un 19,2%, 13,6% i 10,9%, seguides de Romania, Portugal i Grècia (8,4%, 6,7% i 5,4%, respectivament). Per contra, els pitjors registres van ser els de Letònia, Bèlgica i França, amb retrocessos de la producció d'un 5,5%, 5,4% i 3,1%. Respecte als principals fabricants europeus, es pot afegir que Alemanya i Gran Bretanya van patir davallades, d'un 1,5% i d'un 0,2%, respectivament, mentre que Itàlia cresqué un 0,7%. En comparació amb l'evolució del 2014, cal esmentar la millora dels països més meridionals, com Grècia, Itàlia i Portugal, que passen d'experimentar descensos elevats a assolir creixements notables, així com Suècia. En sentit contrari, s'ha d'apuntar l'empitjorament dels registres de Letònia i Alemanya i el manteniment de la tendència baixista de França i Gran Bretanya.

L'**ocupació** del sector a escala comunitària va aturar la tendència negativa del període 2012-2014, experimen-

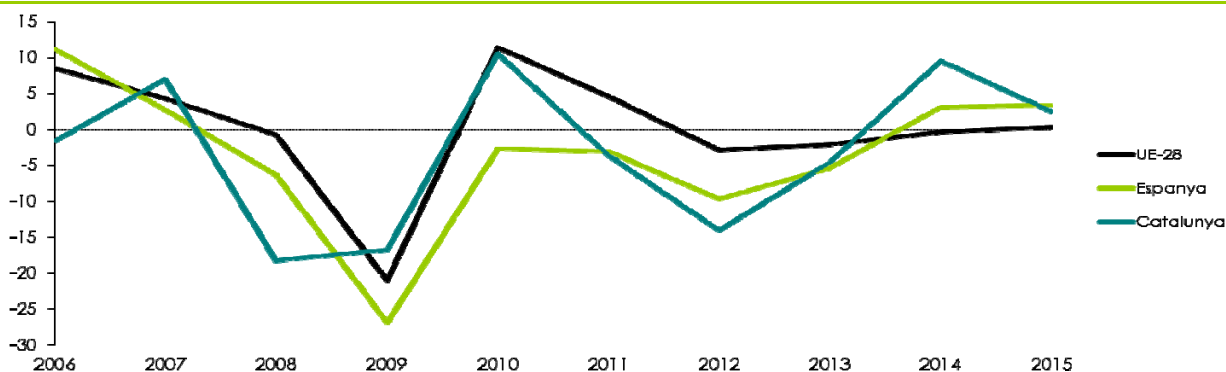
tant un creixement d'un 0,6% l'any 2015 (-1,1% el 2014 i -0,6% el 2013). Tanmateix, la zona euro continuà destruint llocs de treball, si bé d'una manera més moderada que els dos exercicis anteriors. Així, el 2015 l'ocupació a l'eurozona disminuí un 0,6%, després dels retrocessos de l'1,9% del 2014 i de l'1,2% del 2013. Per la seva banda, els **preus** van reactivar-se lleugerament, enfront de l'estancament del 2014, tant en el conjunt dels països comunitaris com a la zona euro. En tots dos casos van créixer un 0,7%, enfront del 0,0% del 2014 i el 0,2% del 2013. Val a dir que van tenir una millor evolució els preus en els mercats exteriors, amb pujades d'un 1,1% a la Unió Europea i d'un 1,4% a l'eurozona.

Pel que fa als **intercanvis comercials amb l'exterior**, a l'igual que l'any anterior, el 2015 les exportacions extracomunitàries van créixer amb un dinamisme menor que les importacions, amb les corresponents conseqüències en terme de deteriorament de la balança comercial. Així, les vendes fora de la Unió Europea augmentaren un 4,4% amb relació a l'exercici precedent, per sobre, no obstant això, del conjunt dels anys 2014 i 2013 (1,3% i 1,2%, respectivament). Per la seva banda, les compres extracomunitàries s'incrementaren un 16,0%, taxa superior a la relativa al global del 2014, que fou d'un 6,3% (-4,6% el 2013). Fruit de l'anterior, el superàvit tradicional del sector va ser substituït el 2015 per un dèficit, mentre que la taxa de cobertura passà de 106,0% a 95,5%.

Espanya i Catalunya

El sector de maquinària i material elèctric a Catalunya va consolidar el 2015 l'evolució positiva iniciada l'any anterior després de tres exercicis de tendència baixista. Tanmateix, es moderà significativament el dinamisme del 2014. L'índex de **producció** va créixer un 2,5%, taxa inferior al 9,5% de l'any passat, però que contrasta amb els descensos del 4,6% del 2013, del 14,0% del 2012 i del 3,6% del 2011. A l'igual que el 2014, la positiva evolució del 2015 s'explicà per la consolidació del comportament favorable del mercat interior, que s'inicià en la segona part del 2013, amb la bona marxa de determinats sectors clients industrials - com per exemple, l'automoció, la maquinària, els equips elèctrics (per exemple, comptadors intel·ligents), els materials de construcció o la il·luminació- i la recuperació de l'activitat constructora, animades pel consum familiar, la inversió i la despesa pública (per exemple, ajuntaments), així com la continuació de la inèrcia ascendent de les exportacions. Val a dir que així com en el passat les especialitats vinculades a sectors industrials, com per exemple la maquinària, havien tingut un millor comportament que les relacionades amb la construcció, principalment gràcies a la bona marxa de les **vendes catalanes a l'estranger**, el 2015 gairebé tots els segments, amb independència dels seus mercats objectiu, van experimentar una evolució molt similar. Precisament, les exportacions van registrar el 2015 un creixement en conjunt d'un 4,9%, moderant el seu dinamisme en comparació amb l'augment d'un 8,1% de l'exercici anterior (6,3% el 2013).

Producció del sector de maquinària i material elèctric
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

Com és habitual, la marxa del sector al llarg de l'exercici 2015 va ser paral·lela a l'evolució del conjunt de la demanda interna i, particularment, al comportament de la **formació bruta de capital fix**, tant de béns d'equipament com de construcció. La formació bruta de capital fix va experimentar el 2015 un creixement a Catalunya d'un 5,7%, taxa que fou d'un 7,0% a Espanya, cosa que representà una acceleració amb relació a l'any anterior en ambdós casos (4,0% i 4,8%, respectivament). Cal afegir que l'evolució del 2013 va ser descendent tant al Principat (4,4%) com en el conjunt estatal (3,6%). Tots dos grans components de la formació bruta de capital fix es van caracteritzar el 2015 per un comportament positiu. D'una banda, la inversió en béns d'equipament va créixer de manera notable, si bé a uns ritmes menors que els del 2014. A Catalunya augmentà un 6,4%, taxa inferior al 7,2% de l'exercici passat, mentre que a Espanya la pujada fou d'un 7,5%, similar al 7,7% del 2014 (0,3% i 3,5% el 2013, respectivament). No obstant això, la progressió al llarg de l'any va ser ascendent. Per la seva part, la inversió en construcció va abandonar el 2015 la tendència baixista que l'havia caracteritzat en els anys anteriors i inicià una senda de recuperació. Concretament, va créixer al Principat un 3,1%, mentre que s'incrementà un 5,3% a Espanya. Això contrastà amb els retrocessos respectius d'un 3,2% i d'un 0,2% el 2014 (-7,8% i -7,1% el 2013). A Catalunya, tots els trimestres del 2015 van palesar taxes interanuals positives, després d'haver patit davallades trimestrals continuades des dels primers tres mesos de l'any 2008.

A Espanya, el sector de maquinària i material elèctric també va experimentar una evolució positiva durant el 2015, si bé en aquest cas lleugerament per sobre del ritme de l'exercici precedent i superant suauement el dinamisme que caracteritzà Catalunya. L'índex de **producció** va créixer un 3,4%, taxa similar al 3,1% del 2014, cosa que representà consolidar la recuperació després de les davallades patides en el període 2008-2013. Malgrat això, el nivell de producció se situava a finals del 2015 un 41,1% per sota de l'existent a finals del 2007. Es pot afegir que la **xifra de negoci** del

sector al conjunt de l'Estat va augmentar un 4,0%, invertint els retrocessos dels anys anteriors (2,1% el 2014 i 4,7% el 2013). Segons grans especialitats, cal esmentar que el millor comportament de la producció durant el 2015 va correspondre als apartats d'acumuladors i piles elèctriques i a llums elèctrics i aparells d'il·luminació.

En el cas particular del material elèctric de mitjana i baixa tensió, estimacions d'AFME (Associació de Fabricants de Material Elèctric) indiquen que el 2015 es confirmà la recuperació de l'activitat iniciada l'exercici anterior, després de sis anys de caigudes contínues en les **ventes en el mercat intern**. Concretament, van créixer un 8,2%, per sobre del 6,5% del 2014 (-8,0 el 2013 i -17,5% el 2012). Malgrat això, cal esmentar que el mercat estatal encara no va assolir el nivell que tenia abans de la recent crisi econòmica. Així, el 2015 representava el 44,0% del que existia el 2007, cosa que suposa que la branca segueix estant per sota dels nivells d'activitat que es podrien considerar normals i desitjables. Entre els factors del dinamisme del mercat estatal es pot esmentar, entre d'altres, la forta tendència a la rehabilitació i reforma que caracteritzà les regions mediterrànies, com Llevant, Múrcia i Andalusia, i l'impacte que la normativa legal que obliga a la certificació d'instal·lacions elèctriques va tenir en el cas d'habitatges antics que es van haver d'adaptar.

Segons dades provisionals de **SERCOBE**, l'Associació Espanyola de Fabricants de Béns d'Equipament, el conjunt de la indústria estatal de béns d'equipament (mecànics i elèctrics) va tenir el 2015 un comportament positiu i millor que el de l'any anterior, gràcies a la bona evolució del mercat interior -amb un increment en l'equipament de les empreses, del sector públic i de les famílies-, a l'ajustament dels costos de producció, a l'augment de la competitivitat -via productes i processos-, i al manteniment de l'estratègia d'una major presència en els mercats exteriors. Així, la facturació va créixer un 4,5% en termes reals (0,6% el 2014). Paral·lelament, la contractació en volum va incrementar-se un 8,7%, significativament per sobre del 0,9% de l'exercici precedent. Per la seva ban-

da, el mercat intern va registrar un ascens d'un 11,8% en valors constants, també superant la taxa del 5,6% de l'any anterior. Això va impulsar les importacions, que pujaren un 16,6% (5,8% el 2014), mentre que les exportacions cresqueren un 6,6% (-1,2% el 2014). Fruit de l'anterior, es va produir un deteriorament en els indicadors dels intercanvis comercials amb l'exterior, ja sigui en termes de dèficit comercial, de taxa de cobertura de les importacions per les exportacions, o de cobertura del mercat intern. Com a resultat de la bona marxa de l'activitat, l'ocupació s'incrementà un 1,8%, superant el 0,3% del 2014. Pel que fa el cas específic del sector agregat d'equips elèctrics i electrònics, les estimacions de SERCOBE apunten que va ser l'especialitat dins del global de la indústria de béns d'equipament que es va caracteritzar per un millor comportament en els diferents registres durant el 2015. La facturació en valors constants augmentà un 9,1% i en termes corrents un 11,1%, mentre que la contractació va ascendir un 11,1% i un 10,7%, respectivament. Alhora, l'ocupació va créixer un lleuger 0,1%.

L'any 2015, els **preus** del sector de maquinària i material elèctric a Catalunya es van recuperar en comparació a l'exercici anterior. Concretament, l'índex de preus industrials va créixer un 1,5%, després de la contenció registrada el 2014 (0,2%) enfront dels ascensos d'anys precedents (1,6% el 2013, 4,9% el 2012 i 8,5% el 2011). L'impuls de la demanda interna, amb l'activació de sectors industrials i, sobretot, de la construcció, d'un costat, i el manteniment en el comportament positiu de les exportacions, de l'altre, expliquen el lleuger revulsiu en els preus. Per la seva banda, els preus del sector a escala estatal van seguir patint el gairebé estancament iniciat el 2013. El 2015 van caure un 0,2%, en línia amb els retrocessos d'un 0,5% el 2014 i d'un 0,1% del 2013. S'ha d'afegir que els preus en els mercats exteriors van tenir un comportament millor que els preus en el mercat interior, atès que els primers van créixer lleugerament després del descens del 2014, mentre que els segons van continuar disminuint. Pel que fa al capítol dels **costos**, durant el 2015 cal esmentar que en l'apartat de primeres ma-

tèries els preus, com per exemple del coure i de l'alumini, van continuar amb la seva tendència baixista, arrossegats per la situació en els mercats internacionals. Val a dir que en alguns productes el cost de la primera matèria pot arribar a ser molt elevat, com és el cas dels cables elèctrics en els que un 60-80% del cost total correspon al coure. Pel contrari, el cost de l'electricitat es mantingué el 2015 en nivells elevats, incidint negativament en les estructures de les empreses que fan un ús intensiu d'ella en els seus processos de fabricació. Al respecte, s'ha d'afegir que moltes empreses estan reduint el consum d'electricitat mitjançant una millor gestió del consum i una major eficiència energètica. D'altra banda, l'any 2015 el sector es va caracteritzar per la moderació i la contenció salarials, a l'igual que en anys anteriors.

L'any 2015 el sector de maquinària i material elèctric al Principat va confirmar la finalització del procés de reestructuració i ajustament laboral patit fins al 2014. En nombre de **llocs de treball**, les dades d'afiliació a la Seguretat Social palesen un increment d'un 1,5%, superior a la pujada d'un 0,2% de l'exercici precedent i enfront dels descensos d'un 6,3% del 2013, d'un 8,6% del 2012 i d'un 9,5% del 2011. Val a dir que des del 2008, darrer any de creixement de l'ocupació del sector, s'han perdut 4.414 llocs de treball i que a finals del 2015 el nombre de treballadors era un 25,1% inferior al que existia a finals del 2008. En el conjunt d'Espanya, la maquinària i material elèctric va seguir destruint ocupació, si bé d'una manera més moderada que en anys anteriors. Específicament, el total d'afiliats a la

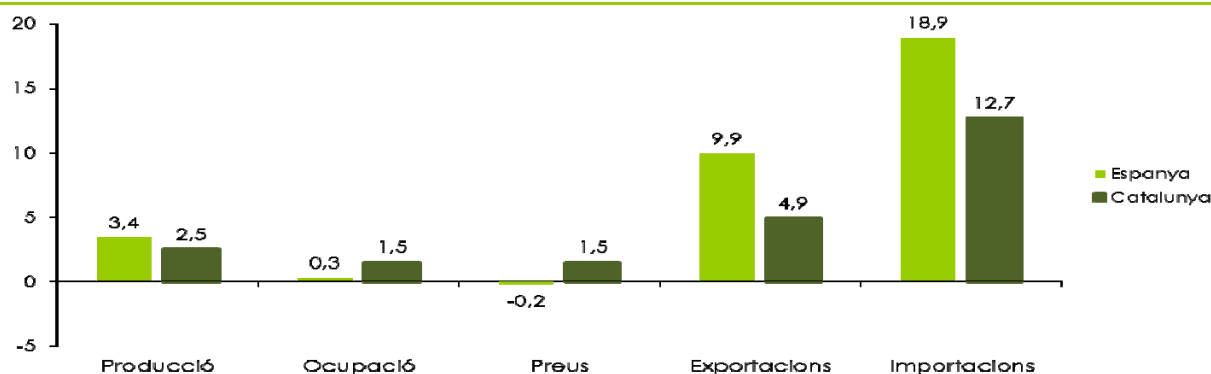
Seguretat Social va caure un 0,3%, per sota del descens d'un 3,4% del 2014 i de les importants davallades d'exercicis precedents (6,7% el 2013, 7,0% el 2012 i 8,1% el 2011). Es pot apuntar, per exemple, que existeix una demanda creixent d'enginyers especialitzats en comerç exterior per part dels departaments d'internacionalització de les empreses. El major creixement de la producció que no pas de l'ocupació permet destacar que les empreses del sector van continuar incrementant la seva productivitat per treballador al llarg de l'any 2015. Es pot apuntar que, en el conjunt de la indústria de béns d'equipament (mecànics i elèctrics) espanyola, SERCOBE estima un augment de la productivitat bruta d'un 2,6% amb relació al 2014.

Malgrat la consolidació del panorama positiu del sector català durant el 2015 en molts aspectes, va prosseguir la destrucció de **teixit empresarial**, tot i que es manté la moderació del ritme en comparació a anys passats. D'acord amb dades del Directori Central d'Empreses (DIRCE), el nombre de fabricants a Catalunya va disminuir un 2,3%, davallada inferior al 3,7% del 2014 i al 6,6% del 2013, alhora que a nivell estatal el retrocés fou d'un 2,8% (-3,3% el 2014 i -5,7% el 2013). S'han d'esmentar les caigudes en el total d'empreses en els subsectors de fabricació de llums elèctrics i aparells d'il·luminació i de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, que són els més importants pel que fa a nombre de firmes. Pel contrari, es produí un increment d'empreses en la resta de branques, destacant els casos d'altres tipus de materials i equips

elèctrics i de cables i dispositius de cablatge. En els darrers sis anys, un nombre significatiu de petites i mitjanes empreses han estat adquirides per companyies estrangeres, amb l'objectiu de complementar la seva oferta en determinats nínxols de mercat amb molta competència. S'ha d'afegir una altra tendència bastant estesa que fa referència a que algunes empreses han decidit unir-se i operar dins de "grups paraigües", mantenint la seva independència, per tal de redimensionar-se i assolir avantatges diferencials pròpies d'organitzacions més grans. D'altra banda, tot i la moderació en els processos de reestructuració empresarial en comparació als anys de crisi més intensa, algunes firmes van dur a terme ajustaments de capacitat i desinversions, però en nombre molt més reduït que en el passat. En altre sentit, durant el 2015 es continuaren donant accions empresarials encaminades a diversificar i expansionar línies de negoci, via l'adquisició d'unitats productives i d'altres companyies.

Entre les **estratègies** que les empreses van aplicar el 2015 destacaren, a l'igual que en els darrers anys, la innovació en productes i la promoció comercial internacional, seguits de la innovació en processos. Les estratègies implantades en el primer cas van tenir el grau d'eficàcia més alt, per davant de la resta. Segons AMEC, pel 2016 un 67% de les empreses vol incrementar la promoció comercial internacional i un 63% preveu aplicar estratègies d'innovació en productes, mentre que un 44% destaca la innovació en processos. Al respecte, es pot afegir que les firmes del sector han transformat darrerament les seves

Evolució del sector de maquinària i material elèctric. 2015
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT, Departament d'Empresa i Coneixement, INE i Dirección General de Aduanas

Comerç exterior del sector de maquinària i material elèctric. Principals socis comercials. 2015

Milers d'euros

Països	Exportacions	% Variació anual	Països	Importacions	% Variació anual
França	460.585,80	-3,8%	Xina	781.711,70	17,5%
Gran Bretanya	403.891,70	21,8%	Alemanya	689.558,40	8,1%
Alemanya	376.305,40	7,5%	França	566.123,50	-1,7%
Portugal	239.457,50	2,2%	Itàlia	380.687,70	8,0%
Itàlia	170.419,80	15,9%	Marroc	156.527,70	169,0%
Marroc	112.236,40	-21,6%	Polònia	95.100,70	47,7%
Unió dels Emirats Àrabs	104.042,60	46,0%	Holanda	93.433,10	11,0%
Xile	75.869,70	48,6%	Japó	93.337,00	3,8%
República Txeca	58.152,80	51,3%	Turquia	89.525,30	14,3%
Estats Units	54.338,40	-7,2%	Hongria	79.747,50	11,0%
Total	3.301.398,40	4,9%	Total	3.837.060,90	12,7%

Font: IDESCAT

estructures departamentals internes, per tal d'adaptar-se a les noves circumstàncies dels mercats. Així, han ajustat a la baixa els departaments focalitzats en el mercat intern i han impulsat els departaments internacionals, alhora que han dinamitzat els departaments d'innovació per tal d'ampliar les seves carteres, oferint nous productes i serveis post-venda. Cal apuntar, a més, que les empreses fabricants esmercen esforços a diferenciar-se dels seus competidors en el camp comercial, per la via del disseny i de la innovació, i en l'àmbit industrial, a través de l'eficiència energètica i en materials eco-compatibles. Paral·lelament, moltes firmes diversifiquen les seves carteres d'oferta posant en els seus catàlegs productes nous que no fabriquen i que encarreguen i compren a altres companyies.

Pel que fa a alguns dels seus mercats, s'ha d'esmentar que diverses **tendències** estan afectant el sector de maquinària i material elèctric en els darrers temps. Una primera tendència que està impulsant la demanda és l'aposta per l'estalvi energètic, que sobretot està activant la compra d'equips i productes més eficients des del punt de vista energètic, així com els serveis d'instal·lació i d'acompanyament. Al respecte, es pot apuntar el gran dinamisme que està registrant el segment de la il·luminació, i dins d'ell especialment la tecnologia LED i similars, amb un creixement exponencial. Algunes empreses catalanes dissenyen al Principat, importen els pro-

ductes de la Xina, acoblen a Catalunya i venen arreu del món, mentre que altres, de major grandària, han impulsat la creació d'start-ups per tal de penetrar en aquest negoci. Val a dir, no obstant això, que en el cas dels LED existeix una important competència asiàtica que, en algunes ocasions, el sector considera "deslleial" i està centrada en productes de baixa qualitat. Un altre mercat amb un important potencial és el del vehicle "verd" (híbrid, elèctric, etc.), si bé la situació desfavorable del mercat intern degut a la crisi recent, l'escassa cultura per a aquest tipus de vehicles i la manca d'infraestructures de suport, fan que encara no s'hagin pogut assolir les optimistes expectatives de fa uns anys i la seva marxa sigui més lenta del previst. No obstant això, s'ha de ressaltar el creixement progressiu de la introducció de vehicles elèctrics per a usos públics (transport, policia, etc.) i de la instal·lació d'estacions de recàrrega dins de les ciutats, així com de la introducció i extensió de vehicles elèctrics de dues rodes a les ciutats. Un tercer mercat amb interessants oportunitats és el de les energies renovables (eòlica, solar, biomassa, etc.), diversificant-se des de les tecnologies més tradicionals i obrint nous àmbits. Però l'actual inseguretat que es viu en aquest segment, degut als canvis en les polítiques de retribució a les energies renovables que s'han dut a terme per part dels governs estatals en els darrers anys (com ara la suspensió temporal de les primes a les energies renovables aprovada el gener de 2012), fa que s'hagin aturat

decisions d'inversió. Malgrat tot l'anterior, en un context de preocupació creixent per les emissions de CO₂ i per la seguretat de l'energia nuclear, així com de possible encariment estructural futur dels combustibles fòssils, és evident que la variable de l'eficiència energètica i de la sostenibilitat, així com les tecnologies intel·ligents i respectuoses amb el medi ambient, jugaran un paper clau en el futur del sector de maquinària i material elèctric. També cal esmentar que en els darrers anys les empreses fabricants estan apostant clarament per reforçar les seves posicions en mercats exteriors, com a via per compensar la caiguda i la feblesa del mercat domèstic, cosa que fa que les inversions en promoció comercial i en innovació siguin una exigència per mantenir i impulsar la competitivitat, així com per augmentar les vendes a l'estranger. Segons dades d'AMEC, un 87% de les empreses va realitzar el 2015 alguna activitat d'innovació, similar al 88% del 2014 (89% del 2013), destinant-hi de mitjana un 4,7% de la seva facturació, per sobre del 2,9% del 2014 (3,3% el 2013).

Tradicionalment, el sector de maquinària i material elèctric català es caracteritza per un elevat **grau d'obertura** a l'exterior, tant comercial com productiva, amb un volum d'exportació que representa gairebé un 42% del total de la facturació, al temps que les vendes a l'estranger presenten una important diversificació geogràfica. Aquest posicionament és el resultat d'una estratègia iniciada ja fa

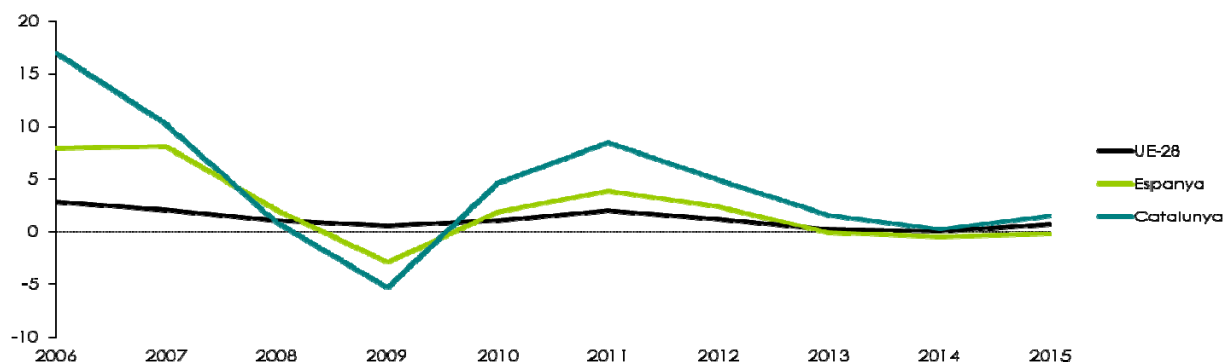
anys. Val a dir, en aquest sentit, que l'enfonsament de la demanda estatal provocada a principi de la recent crisi econòmica va amenaçar seriosament la viabilitat de les empreses centrades exclusivament en el mercat intern. Les xifres dels darrers exercicis mostren els importants esforços realitzats per les firmes fabricants per intensificar i reforçar la seva estratègia exterior, incrementant les vendes i ampliant mercats de destinació, així com per fer productes innovadors, de qualitat, fiables i de disseny, la qual cosa està permetent una evolució positiva de les exportacions. Això va permetre al conjunt del sector recuperar ràpidament els nivells d'exportació d'abans de la crisi, després de la important contracció patida el 2008-2009, i, de fet, el 2013 ja superà el volum màxim assolit el 2007. Moltes vegades, les empreses cerquen grans companyies a les quals acompanyar en la seva internacionalització, així com grans projectes de desenvolupament de països finançats per organismes internacionals. Els esforços de diversificació de mercats exteriors s'han dirigit, principalment, a la cerca de nous mercats a Amèrica Llatina (Argentina, Brasil, Xile, Colòmbia, Perú, etc.) i al nord d'Àfrica (Marroc i Algèria), de vegades amb implantacions productives i/o comercials.

L'any 2015 les **exportacions** del sector de maquinària i material elèctric a Catalunya van continuar creixent a un bon ritme, si bé menor al dinamisme dels darrers cinc exercicis. Especialment, van augmentar un 4,9%, taxa inferior al 7,0% del 2014 i al 7,5% de mitjana anual del període 2010-2013. En el conjunt d'Espanya, les vendes a l'exterior de l'activitat van

experimentar un increment d'un 9,9%, després del retrocés d'un 5,7% patit el 2014. El major dinamisme de les exportacions estatals enfront de les catalanes va significar que el pes específic del Principat sobre el total de vendes a l'estranger del conjunt espanyol es reduís amb relació a l'any anterior, des d'un 32,5% fins a un 31,0%. Cal esmentar que, per tercer any consecutiu, el sector va aconseguir el 2015 superar el màxim volum d'exportacions assolit en el període 2003-2012, que va correspondre al 2007. Segons àrees geogràfiques, cal esmentar que la Unió Europea va continuar sent el principal mercat durant el 2015, absorbint el 62,0% del total de les vendes catalanes a l'estranger, seguit, a distància, d'Amèrica Llatina (10,1%). El creixement més important del 2015 va tenir lloc en les exportacions dirigides a Orient Mitjà (16,2%), seguit de les realitzades a Llatinoamèrica, nord d'Àfrica i Unió Europea, amb alces respectives d'un 9,2%, 7,1% i 7,0%. Val a dir que en els dos primers casos es van moderar notablement els augments registrats l'any anterior, mentre que en el tercer es va invertir la caiguda patida el 2014 i en les destinades als països comunitaris es mantingué l'increment, que fou d'un 6,7%. En sentit contrari, van experimentar descensos les vendes catalanes adreçades a l'Est d'Àsia, els països europeus no comunitaris, la resta d'Àfrica i el nord d'Amèrica (15,0%, 13,0%, 10,8% i 7,1%, respectivament). Al respecte, s'ha de remarcar que les exportacions dirigides a l'Est d'Àsia i al nord d'Amèrica havien registrat l'any anterior importants puges, mentre que les dirigides a l'Europa no comunitària i a la resta d'Àfrica ja venien de patir retrocessos el 2014.

Segons països, s'ha de destacar que els principals mercats del sector català van seguir sent el 2015 França, Gran Bretanya i Alemanya, que absorbiren un 14,0%, un 12,2% i un 11,4% del total de les vendes a l'exterior, respectivament. Pel que fa a l'evolució de les exportacions a aquestes destinacions durant l'any es pot apuntar que van caure un 3,8% les dirigides a França, però cresqueren les realitzades a Regne Unit i Alemanya (21,8% i 7,5%, respectivament). En el cas particular de Regne Unit, s'ha de destacar l'impacte positiu en el dinamisme del mercat intern dels plans governamentals d'ajut a l'adquisició de maquinària i a la reforma d'habitatges. De la resta de mercats importants del 2015 cal remarcar l'augment de les vendes a la República Txeca, Xile i Unió dels Emirats Àrabs (EAU), amb puges respectives d'un 51,3%, un 48,6%, i, en menor proporció, Itàlia i Portugal (15,9% i 2,2%). Pel que fa a la pujada de les vendes als EAU, s'ha de ressenyar, com en anys anteriors, el protagonisme que en aquest comportament va tenir el fort dinamisme de la construcció a Dubai i Abu Dhabi i el fet que en les licitacions públiques tingui una bona acceptació la "marca Espanya". Al grup anterior també s'hi pot afegir Egipte, on les exportacions catalanes es van multiplicar el 2015 per 3,58 en valor amb relació a l'any anterior, així com mercats menys rellevants però igualment dinàmics durant l'exercici, com Aràbia Saudita, Holanda i Argentina. Per contra, els principals mercats de la branca catalana que van patir retrocessos de les exportacions al llarg del 2015 van ser Mèxic i Marroc –sisè mercat en importància–, amb caigudes respectives d'un 42,5% i d'un

Preus industrials del sector de maquinària i material elèctric
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

21,6%, quan les vendes als dos van créixer de manera notable l'exercici anterior, especialment en el cas de Mèxic –on es va més que triplicar l'import en euros. El 2015 també van caure, si bé en menor proporció, les exportacions a Xina, Estats Units i Algèria (8,9%, 7,2% i 4,8%, respectivament). Val a dir que el 2014 les vendes catalanes a la Xina van augmentar un 17,7%, mentre que les efectuades als Estats Units disminuïren un 14,7%.

Com en anys anteriors, les exportacions del sector català de maquinària i material elèctric van estar protagonitzades el 2015 per les grans empreses fabricants, sobretot per les multinacionals, que tenen una clara tradició exportadora, gràcies al fet de que disposen d'una estructura logística més sofisticada i que gaudeixen d'un nivell de penetració significatiu en els mercats exteriors. Aquesta major facilitat d'accés als diferents mercats explica, a la vegada, que siguin els grans productors els que poden afrontar millor el comportament volàtil de la demanda interna, així com la competència de les importacions no europees. Una part important de les empreses disposen de filials o delegacions en altres països. Segons grans especialitats, les més dinàmiques pel que fa les exportacions van ser la del segment de llums elèctrics i aparells d'il·luminació, seguida dels d'aparells domèstics i dels d'acumuladors i piles elèctriques.

L'any 2015, les **importacions** de maquinària i material elèctric van mantenir el dinamisme experimentat l'exercici anterior, animades pel bon comportament del mercat interior. Van créixer un 12,7%, en línia amb la pujada del 12,3% del 2014. Cal recordar que el 2013 van pujar un 1,1%, mentre que el 2012 caigueren un 4,1%. En el conjunt de l'Estat augmentaren a un ritme superior que a Catalunya, un 18,9%, accelerant la pujada d'un 6,4% del 2014. Com a resultat del millor comportament de les compres a l'exterior del sector espanyol que no pas del Principat, aquest va reduir el seu pes específic dins del global de l'Estat des d'un 36,3% a un 34,4%. Val a dir que el 2015 va ser el primer any en el qual les compres catalanes a l'estranger van aconseguir superar el rècord històric assolit pel sector el 2007 (un

3,5% més elevades en valor). Cal recordar que en el període 2002-2008 s'havia produït una tendència sostinguda de creixement de les importacions i de pèrdua de protagonisme de la producció pròpia cara a l'abastiment del mercat interior. Aquesta tònica d'augment de les compres a l'exterior estava relacionada amb la millora de competitivitat dels països asiàtics, amb el vigor de la demanda domèstica, i amb el protagonisme creixent del comerç de béns intermedis entre empreses –que tornen a ser exportats una vegada s'ha procedit a la seva transformació dins de Catalunya i Espanya. Les grans especialitats del sector que van tenir un millor comportament de les importacions al Principat foren la de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, i la d'acumuladors i piles elèctriques.

Les importacions catalanes de maquinària i material elèctric han estat, tradicionalment, molt concentrades des del punt de vista territorial en dues àrees, com són la Unió Europea i l'Orient Llunyà. L'any 2015 els països comunitaris van continuar sent el primer proveïdor, suposant el 63,3%, seguit, a distància, dels països de l'Orient Llunyà, amb un 27,5%. Val a dir que el pes específic dels primers va patir un descens el 2015 en comparació al 2014 (73,8%), degut a que les compres catalanes a aquesta zona va créixer un 6,8%, gairebé la meitat que en el conjunt del sector. Per contra, la rellevància de l'Orient Llunyà va augmentar el 2015, gràcies a que les importacions procedents d'aquesta àrea van augmentar un 23,7%, prop del doble que en el global de la branca. També van incrementar-se de manera notable les compres al nord d'Àfrica, que es van multiplicar en valor per 2,3, i, en menor mesura, al nord d'Amèrica (28,0%) i a Llatinoamèrica (23,6%), subministradors que abastiren, respectivament, el 4,6%, el 0,9% i el 0,3% del total importat pel Principat el 2015. En sentit contrari, cal esmentar que van caure un 22,0% les compres realitzades a l'Europa no comunitària, que representaren el 3,0% del global del sector.

Els quatre principals països proveïdors del sector català concentraven l'any 2015 el 63,0% del total de les importa-

cions. Destacà la Xina, que el 2015 va consolidar el primer lloc assolit l'exercici anterior, incrementant lleugerament el seu pes específic fins a un 20,4%, gràcies a l'augment de les compres originàries d'aquest país un 17,5%, per sobre de la mitjana general. El següents subministradors foren Alemanya, França i Itàlia, que representaren un 18,0%, un 14,8% i un 9,9%, respectivament, amb increments de les importacions catalanes durant el 2015 d'un 8,1% i d'un 8,0% el primer i el tercer i amb un descens d'un 1,7% el segon. D'entre la resta de països proveïdors importants pel sector català, l'any 2015 cal remarcar pel seu dinamisme les compres procedents del Marroc –que es van multiplicar en valor per 2,7%–, i de Polònia, Àustria, Eslovènia i Portugal, amb pujades d'un 47,7%, un 31,2%, un 30,1% i un 21,5%, respectivament.

Per segon any consecutiu, el major dinamisme de les importacions que no pas de les exportacions del sector de maquinària i material elèctric a Catalunya va provocar que el tradicional dèficit que caracteritza la **balança comercial** del sector català experimentés el 2015 un empitjorament, en línia amb el deteriorament patit l'any anterior. Concretament, el saldo negatiu es va duplicar en valor, després de multiplicar-se per 2,8 el 2014 i de retrocedir els tres exercicis precedents. Paral·lelament, la taxa de cobertura va tornar a disminuir, en major proporció que el 2014 i després de la millora registrada en el període 2011-2013, com a conseqüència de la recuperació del mercat intern i de la moderació en l'impuls de les exportacions del sector català. En concret, la taxa se situà el 2015 en un 86,0%, enfront del 92,4% del 2014 i del 97,0% del 2013. Val a dir que el 2013 el percentatge de cobertura va ser el més elevat des del 1998.

Vendes sell out d'electrodomèstics a Espanya. 2015
 Percentatge de variació en unitats i euros

Grans electrodomèstics	% var. unitats	% var euros	Petits electrodomèstics	% var. unitats	% var euros
Rentat	8,2	8,4	Llar	13,5	18,3
Fred	11,6	9,5	Cuina	8,0	9,8
Coccio	7,3	10,4	Cura personal	11,0	16,0
Total	8,7	9,3	Total	10,4	14,7

Font: GfK

Evolució dels subsectors el 2015

Fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics

El subsector contempla dos segments amb trets productius i empresarials marcadament diferents. D'una banda, la fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics i, de l'altra, la fabricació d'aparells de distribució i control elèctric.

El subsector es caracteritza per la presència majoritària de petites empreses, atès que al Principat el 83,7% de les firmes ocupen menys de 20 persones i només un 3,7% té 100 o més treballadors (només dues superen els 500 ocupats). No obstant això, cal assenyalar que les empreses que fabriquen específicament aparells de distribució i control elèctric presenten una dimensió més gran. Pel que fa a l'estructura d'ingressos d'explotació, en aquesta branca dominen les vendes finals de producte, que representen, segons dades del 2014, un 81,5% de la facturació neta, mentre que la resta correspon a la prestació de serveis (6,4%) i a la venda de semi-manufactures (12,1%). El consum de primeres matèries, altres aprovisionaments i semi-manufactures concentra un 58,9% de les despeses d'explotació. En canvi, les despeses de personal i els treballs i serveis contractats a externs suposen el 38,0% del total de la despesa. Pel que fa a la posició del subsector als mercats internacionals, cal esmentar que les exportacions presenten un pes notable, i creixent en els darrers anys, sobre la facturació global (un 43,2% el 2014, un 37,2% el 2013 i un 35,7% el 2012, enfront d'un 25,4% el 2010), cosa que s'explica pels

importants esforços de les empreses per internacionalitzar-se, encara que el saldo comercial dels intercanvis amb l'exterior ha estat tradicionalment negatiu i la taxa de cobertura inferior al 100%. Això ha tingut reflex, també, en el cas de les importacions, atès que el seu pes específic sobre el total de compres i treballs realitzats per altres empreses ha passat, tot i la crisi del mercat interior, d'un 42,9% el 2010 a un 49,1% el 2014.

Després de la forta expansió registrada en el període 2000-2007, la branca va acusar de manera important la crisi econòmica a partir de l'any 2008, sobretot degut a l'enfonsament de la demanda interna pel deteriorament de la inversió –especialment en construcció– i per l'ajustament de la despesa pública, alhora que les exportacions també experimentaren un comportament feble. Com a resultat d'això, la xifra de negoci i l'ocupació del 2009 van retrocedir més d'un 20% i d'un 14%, respectivament. El 2010, l'evolució del subsector no va ser tan desfavorable, i es va moderar el descens de la xifra de negoci, que va caure un 7,1%, gràcies al bon comportament de les vendes a l'exterior, la qual cosa va permetre que l'ocupació pràcticament no disminuís. Pel que fa a l'any 2011, els resultats van ser menys positius del que inicialment semblava i la producció va créixer un 0,8%, percentatge que reflectí un estancament. S'ha d'apuntar que la marxa de l'activitat va ser més favorable a Catalunya que en el conjunt de l'Estat. L'evolució durant el 2012 i el 2013 es va caracteritzar per uns resultats negatius a nivell europeu i, sobretot, català i estatal, però el 2014 es recuperà l'activitat, especialment al Principat i a Espanya, gràcies a la bona marxa de les exportacions i del mercat intern.

L'any 2015, el subsector va tenir una evolució diferent en el conjunt comu-

nitari que a Catalunya i l'Estat, sent pitjor en el primer cas. Així, a la Unió Europea la producció va patir un retrocés d'un 2,0%, després d'haver aturat la tendència descendent el 2014 amb una pujada d'un 0,4% (-5,0% el 2013 i -3,5% el 2012). El mateix comportament va caracteritzar la zona euro, amb una davallada d'un 1,8%, enfront de l'ascens d'un 0,4% de l'exercici anterior (-4,6% el 2013). Els principals països fabricants van registrar una evolució negativa. Alemanya patí una davallada de la producció d'un 1,1%, França d'un 7,8% i Itàlia d'un 3,0%. Els mercats exteriors van caracteritzar-se per un millor comportament que el mercat interior comunitari.

Per la seva part, l'evolució del subsector a Catalunya i a Espanya durant el 2015 va ser més positiva, especialment en el segon cas, però a ritmes més moderats que l'exercici anterior. Al Principat, l'índex de producció industrial s'incrementà un 0,6%, enfront del 12,1% del 2014 (-15,5% el 2013). D'altra banda, l'activitat productiva al conjunt de l'Estat va créixer un 3,3%, per sota del 5,7% del 2014. Cal recordar que en el període 2009-2013 la marxa de la producció fou negativa, de tal manera que el 2013 el nivell de producció real era un 80% inferior al que existia el 2008.

Les dues especialitats que configuren el subsector es van caracteritzar per un comportament similar tant en el context comunitari com en l'estatal. A la Unió Europea els dos segments van patir descensos en termes de producció a taxes bastant similars. Tanmateix, mentre que la fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics van moderar lleugerament la tendència baixista del 2014, l'especialitat d'aparells de distribució i control elèctric invertí el creixement per un retrocés. Per la seva banda, a Espanya els segments van registrar incre-

ments de la producció força semblants, amb un 3,5% en el cas de motors, transformadors i generadors elèctrics i un 3,2% en el d'aparells de distribució i control elèctric. No obstant això, cal esmentar que el primer moderà la pujada d'un 7,5% del 2014, mentre que el segon accelerà l'ascens d'un 1,1%.

Malgrat la bona marxa de l'activitat del subsector a Catalunya i a Espanya, el **teixit empresarial** va prosseguir amb el procés d'ajustament dels darrers temps. Així, el nombre d'empreses es reduí al Principat un 6,8% durant el 2015, per sobre del 3,7% de l'any precedent (-7,1% el 2013). En el cas de l'Estat, la caiguda fou d'un 7,1%, superant el 2,6% del 2014 (-4,0% el 2013).

Els **preus** del subsector es van caracteritzar a Catalunya durant el 2015 per un comportament una mica més alcista que l'any anterior, registrant un creixement d'un 1,4% (0,9% el 2014). A Espanya, els preus van experimentar un retrocés d'un 0,5%, enfront de la pujada d'un 0,1% del 2014. Les dues especialitats del subsector estatal van experimentar una evolució diferent dels seus preus. Mentre que els preus de l'apartat d'aparells de distribució i control elèctric van créixer un 0,6% (0,1% el 2014), els del capítol de motors, transformadors i generadors elèctrics van caure un 0,7% (-1,0% el 2014). A la Unió Europea els preus van mantenir l'evolució alcista dels darrers anys, amb un creixement d'un 0,9% (0,3% el 2014 i 0,1% el 2013). En aquest cas, també van tenir un millor comportament els preus del segment d'aparells de distribució i control elèctric, amb una pujada d'un 1,6% (0,4% el 2014), que no pas els dels motors,

transformadors i generadors elèctrics, amb una alça d'un 0,4% (0,1% el 2014).

Els intercanvis comercials del subsector amb l'estranger van registrar el 2015 un creixement tant en exportacions com en importacions, si bé la tendència en comparació amb l'any precedent fou diferent en ambdós casos. D'una banda, les **ventes a l'exterior** van augmentar un 5,9%, cosa que representà una moderació important amb relació a la pujada d'un 13,2% del 2014 (-5,3% el 2013), tot i que va superar l'ascens del conjunt del sector de maquinària i material elèctric. A Espanya, les exportacions de la branca van créixer un 8,4%, en contrast amb el descens d'un 13,0% del 2014. Catalunya va concentrar el 2015 un 27,7% del total de les exportacions del subsector a nivell estatal (28,4% el 2014).

D'altra part, les **importacions** de motors, transformadors i generadors elèctrics i aparells de distribució i control elèctrics van experimentar un increment d'un 21,6% durant el 2015, intensificant la inèrcia ascendent que mostrà el 2014, amb una pujada d'un 10,5%, cosa que consolidà la recuperació del mercat interior iniciada el 2013. Al global d'Espanya les compres a l'estranger van augmentar un 26,0%, invertint la tendència baixista dels dos anys anteriors (6,9% el 2013 i 2,0% el 2014). Val a dir que un 40,5% de les importacions totals de l'Estat es realitzen al Principat (42,0% el 2014), rellevància que està molt condicionada per les multinacionals estrangeres localitzades a Catalunya.

Fabricació de cables i dispositius de cablatge

Des de l'any 2003, el subsector de fabricació de cables i dispositius de cablatge es va caracteritzar per un important procés d'expansió, directament relacionat amb el fort dinamisme de l'activitat a la construcció, però la recessió immobiliària a partir del 2008 el va afectar de manera intensa. L'aturada en la construcció d'obra nova va enfonsar la demanda interna d'aquesta branca, sobretot en el cas dels dispositius d'ús domèstic, i obligà moltes empreses a orientar-se cap als mercats exteriors. Amb tot, s'ha d'esmentar que el fet que aquest subsector compti amb firmes d'una dimensió més gran que la mitjana de la indústria, algunes de les quals estan altament internacionalitzades, ha ajudat a realitzar aquest necessari canvi d'estratègia.

Durant el 2014, l'activitat productiva de cables i dispositius de cablatge va registrar a la Unió Europea un canvi substancial en la seva marxa, atès que abandonà la tendència baixista del passat per un ascens, gràcies, fonamentalment, als mercats exteriors. En els casos català i espanyol es va caracteritzar per una millora significativa de l'activitat després que el 2013 s'aturés i es modifiqués la inèrcia negativa, cosa que s'explicà pel bon comportament de les exportacions i per la recuperació de la demanda domèstica.

L'any 2015, el subsector va consolidar el comportament positiu de l'exercici precedent, si bé moderant el dinamisme. A la Unió Europea l'índex de **producció** va créixer un 0,5%, taxa inferior al 2,2% del 2014 (-2,8% el 2013). Cal destacar el descens de l'activitat a Alemanya, que patí una caiguda

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de maquinària i material elèctric. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement amb dades de l'INSS

d'un 3,5% (2,7% el 2014), i la bona marxa de França i Itàlia, amb increments respectius d'un 8,0% i d'un 7,7% (-4,1% i 7,1% el 2014, respectivament). A Catalunya, la producció de cables i dispositius de cablatge va experimentar el 2015 un creixement d'un 2,4%, enfront de l'augment d'un 10,1% del 2014 (6,0% el 2013), mentre que a Espanya la pujada fou d'un 3,4%, inferior al 7,0% de l'any anterior (0,0% el 2013).

L'especialitat concreta que va experimentar el 2015 un millor comportament dins del subsector comunitari en termes de producció va ser la fabricació de cables de fibra òptica, amb un increment d'un 13,9%, després del gairebé estancament de l'exercici anterior (0,4%). També fou positiva, encara que amb un menor ritme, l'evolució del segment d'altres fils i cables electrònics i elèctrics, amb un creixement de la producció d'un 1,2% (-0,1% el 2014). D'altra banda, l'apartat de dispositius de cablatge patí una caiguda d'un 1,2%, cosa que contrasta amb la pujada del 2014 (3,1%). A Espanya, cal destacar la marxa del capítol d'altres fils i cables electrònics i elèctrics, que registrà un augment de la producció d'un 4,2% (6,3% el 2014), mentre que tingué lloc un important canvi de tendència en el segment de dispositius de cablatge, atès que passà d'un creixement d'un 10,4% a una caiguda d'un 0,8%.

Els **preus** del subsector van experimentar a la Unió Europea un estancament durant el 2015, cosa que contrastà amb el descens d'un 1,2% de l'exercici precedent. Per la seva part, a Catalunya els preus pujaren un 1,3%, enfront de la davallada d'un 0,1% del 2014. A Espanya els preus registraren un ascens d'un 0,9%, taxa superior al 0,2% de l'any anterior. El comportament més positiu dels preus va correspondre a nivell comunitari a l'especialitat de cables i fibra òptica, amb un ascens d'un 2,8%, mentre que els altres dos apartats experimentaren pràcticament un estancament. En el conjunt de l'Estat, va ser la fabricació d'altres fils i cables electrònics i elèctrics la que tingué una millor evolució dels preus, amb una pujada d'un 1,5%, alhora que la resta de capítols registraven pujades similars, d'un 0,5%.

L'any 2015, els intercanvis comercials amb l'exterior de cables i dispositius de cablatge van patir a Catalunya lleugeres caigudes tant en exportacions com en importacions, en contrast amb els increments de l'exercici anterior. D'una banda, les **vendes a l'estranger** suposaren el 2015 un 44,5% del total de les exportacions del conjunt del sector de maquinària i material elèctric a l'estranger, i experimentaren una caiguda d'un 0,7%, enfront de l'augment d'un 5,7% el 2014 (7,7% el 2013). Tanmateix, a Espanya el subsector va registrar un creixement de les vendes a l'exterior d'un 3,2%, taxa similar al 2,8% de l'exercici precedent, representant el 24,4% del global del sector a nivell estatal. Cal apuntar que el 56,7% del total de les exportacions espanyoles de cables i dispositius de cablatge es realitzen des del Principat.

Per la seva part, les **importacions** del subsector van experimentar el 2015 un retrocés d'un 0,5%, quan l'any precedent van créixer un 12,2%. S'ha d'afegir que aquestes representaven el 17,9% del total de les realitzades pel sector de maquinària i material elèctric. En el cas de l'Estat, les compres a l'estranger augmentaren el 2015 un 5,1%, moderant el ritme de l'exercici anterior (11,2%). Val a dir que Catalunya concentrava el 41,6% del total de les importacions efectuades per la branca en el conjunt d'Espanya.

El similar comportament dels intercanvis comercials amb l'exterior del subsector de cables i dispositius de cablatge durant el 2015 va provocar que el superàvit tradicional que caracteritza l'activitat no registrés canvis importants. Així, va disminuir un 0,9%, després del gairebé estancament del 2014 (pujada d'un 0,1%). Al mateix temps, la taxa de cobertura pràcticament mantingué el nivell de l'any anterior (214,3% enfront de el 214,8%). Cal destacar que aquest és l'únic subsector del conjunt de la branca de maquinària i material elèctric que presenta un saldo comercial positiu amb l'exterior i un percentatge de cobertura superior al 100%.

Fabricació de llums elèctrics i aparells d'il·luminació

En el conjunt d'Espanya, Catalunya esdevé un dels grans fabricants d'il·luminació, juntament amb Madrid i el País Valencià. Cal destacar que l'Estat és un dels principals fabricants europeus, per darrere d'Itàlia, Alemanya i Gran Bretanya. El subsector de fabricació de llums elèctrics i aparells d'il·luminació es caracteritza al Principat per una forta especialització en el segment d'il·luminació de disseny. A la branca hi conviuen empreses que compten amb un important reconeixement de marca i fabriquen béns de gamma alta, amb firmes de gamma mitjana que han d'enfrontar-se a la competència asiàtica. En qualsevol cas, el subsector compta amb presència majoritària de petites i mitjanes empreses. De fet, un 98,4% de les firmes a Catalunya tenien menys de 100 treballadors el 2015 i un 67,2% menys de 10 ocupats. Només dues empreses sobrepassaven els 100 llocs de treball.

A l'Àrea Metropolitana de Barcelona s'identifica un clúster d'il·luminació, format per més d'un centenar d'empreses, amb una facturació global que supera els 250 milions d'euros, i dins del qual es distingeixen dos segments de negoci, el decoratiu i el tècnic. El segon apartat representa més del 60% de la facturació, mentre que el primer suposa prop del 40%. El segment decoratiu es veu menys afectat pels cicles de la construcció, i és menys sensible a la competència de baix cost, atès que el disseny i la marca esdevenen elements clau. Els fabricants catalans de productes per a la il·luminació presenten una bona posició competitiva internacional, i exporten als principals mercats internacionals, tot i que han de competir amb altres productors europeus (principalment, italians, belgues i alemanys), que es caracteritzen per bones relacions qualitat-preu i un millor posicionament de marca. No obstant això, es detecta una baixa competitivitat del teixit auxiliar, i els fabricants s'aprovisionen cada vegada més de països de baix cost. Cal esmentar que poden dedicar-se a fer productes i donar serveis d'alt valor afegit, amb requisits de flexibilitat, servei i preu,

estan subsistint. Els darrers anys s'ha produït la irrupció de les importacions xineses, amb un creixement destacat a tots els mercats del món. Això s'ha vist afavorit per la fragmentació de les cadenes de valor de les multinacionals, així com per les noves tendències en la distribució comercial, que han conduït a una major presència de productes de baix cost distribuïts per les grans superfícies, a un augment del fenomen de l'auto-decoració, i a canvis de preferències en el consum.

Després de l'evolució negativa del 2014, durant el 2015 la fabricació comunitària de llums elèctrics i aparells d'il·luminació va recuperar-se lleugerament. L'índex de producció va créixer un 0,9%, cosa que contrasta amb el descens d'un 3,1% del 2014 (-0,5% el 2013). Pel que fa els principals països fabricants, cal esmentar que la producció va caure a França i a Alemanya (10,0% i 0,9%, respectivament), alhora que augmentà a Itàlia (8,2%). Mentre que en el cas francès moderà la tendència baixista palesa el 2014, en els altres dos invertí l'evolució, de positiva a negativa a Alemanya i a l'inrevés a Itàlia. A Espanya, la recuperació de l'activitat del subsector va ser més intensa que en el conjunt de la Unió Europea. La producció va créixer un 11,8%, superant àmpliament l'1,9% de pujada del 2014 (1,3% el 2013). A l'igual que l'exercici anterior, les causes de la bona marxa de la branca van ser el positiu comportament de les exportacions i la millora de la demanda domèstica, tant de projectes privats com, sobretot, públics. En aquest punt, cal apuntar, especialment, l'impuls de les comandes dels ajuntaments durant el primer semestre

del 2015 com a conseqüència de les eleccions municipals de mitjan de l'exercici.

D'altra banda, els **preus** del subsector es van incrementar el 2015 a la Unió Europea un 0,7%, lleugerament per sota de l'1,2% de l'any passat, alhora que en el conjunt de l'Estat cresqueren un 1,7%, superant el 0,6% del 2014. Cal afegir que els preus van créixer a Alemanya un 1,9%, mentre que, pel contrari, disminuïren a Gran Bretanya, França i Itàlia (0,6%, 0,5% i 0,3%, respectivament).

Els fluxos comercials del sector de llums elèctrics i aparells d'il·luminació amb l'exterior es van caracteritzar el 2015 a Catalunya per un major dinamisme que l'exercici anterior en els dos capítols. D'una banda, les **exportacions** van créixer un 26,4%, superant el 12,7% del 2014 i les pujades d'exercicis precedents. A Espanya les vendes a l'estranger també augmentaren a un bon ritme, d'un 17,6%, per sobre del 13,8% de l'any anterior. Catalunya concentrà el 25,4% del total de les exportacions estatals del subsector del 2015, incrementant el seu específic amb relació al 2014 (23,7%). Com ve sent tradicional, en general els productes de gamma alta van ser els que van mantenir un millor comportament en els mercats exteriors.

Pel que fa les **importacions** de llums elèctrics i aparells d'il·luminació, s'ha d'esmentar que el 2015 van augmentar al Principat un 14,3%, una mica per sobre del 12,9% de l'exercici passat. Cal recordar que el 2014 aquestes van invertir la línia negativa que venien enregistrant en els anys anteriors. En el cas d'Espanya, l'increment de les

compres a l'estranger cresqueren un 36,0%, taxa significativament més elevada que el 21,2% de l'exercici precedent. Val a dir que el 26,4% de les importacions globals realitzades pel conjunt de l'Estat el 2015 es van efectuar des de Catalunya.

El major dinamisme de les vendes que no pas de les compres a l'exterior va reduir de manera notable el dèficit comercial que caracteritza el subsector català, retrocedint en valor un 40,2% durant el 2015, després de la pujada d'un 15,9% de l'any anterior. Paral·lelament, la taxa de cobertura s'incrementà, des d'un 78,0% el 2014 fins a un 86,3% el 2015

Fabricació d'aparells domèstics

La fabricació d'aparells domèstics està configurat pel segment d'aparells electrodomèstics, d'una banda, i pel d'aparells domèstics no elèctrics, de l'altra. El primer és el més important i està integrat per empreses fabricants d'articles molt diversos, com ara aparells de cuina, de neteja, de la llar, de climatització, etc., que es poden agrupar en dos grans apartats, grans i petits aparells. Dintre d'Espanya, els principals territoris productors són Catalunya, Madrid, Aragó i País Basc, i en particular aquest darrer compta amb marques autòctones molt ben posicionades a escala mundial. En l'àmbit català, tot i que als darrers anys s'ha deslocalitzat part de la fabricació a països emergents, algunes empreses conserven una important imatge de marca, bàsicament en el segment de petits aparells, com ara Soler i Palau, Taurus, Quality Espresso, Electrodomèstics Cata, In-

Comerç exterior del sector de maquinària i material elèctric. Catalunya
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT a partir de Duanes

oxpan o Nodor, entre d'altres. En termes generals, el subsector es caracteritza per la presència majoritària de petites firmes, i en el període previ a l'actual crisi va tenir lloc una estratègia de fusions i adquisicions. De fet, segons dades del 2015, un 84,4% de les empreses ocupen menys de 20 treballadors i només dues superen els 100 llocs de feina. Pel que fa a l'estructura d'ingressos d'explotació, en aquesta branca dominen les vendes de producte final, que representen el 2014 un 76,2% de la xifra de negoci total a nivell estatal.

El subsector exporta més d'un terç del total de la producció, encara que registra un important i tradicional dèficit comercial, lligat a la forta competència dels productes provinents dels països emergents i distribuïts, bàsicament, a les grans superfícies, que situa la seva taxa de cobertura per sota del 50%. Tot i el dèficit comercial, però, els mercats exteriors han suposat en molts casos la salvació per a algunes empreses, enfront d'una demanda domèstica feble. Cal esmentar que, en moments conjunturals difícils, les vendes en el mercat intern responen, sobretot, a decisions de renovació, és a dir, a processos de substitució d'electrodomèstics que deixen de funcionar i, en aquest sentit, les innovacions dirigides a incrementar l'eficiència energètica poden jugar un paper important en fer més atractiva la renovació dels productes i ampliar el mercat. Val a dir que les administracions públiques han impulsat diversos anys un "Pla Renove" centrat, fonamentalment, en els grans electrodomèstics.

Pel que fa la **distribució comercial** d'aparells electrodomèstics, segons dades de Cetelem-Nielsen de l'any 2015, bona part dels grans i petits electrodomèstics es compren en grans superfícies especialitzades, en grans magatzems comercials i en hipermercats, i cada vegada més a través d'Internet/On-line. Concretament, un 34% de compradors de grans aparells va utilitzar el 2015 grans superfícies especialitzades i grans magatzems comercials, mentre que un 27% va recórrer a Internet/On-line i un 23% a hipermercats. En el cas dels compradors de petits electrodomèstics, un 33% usà Internet/On-line; un

29%, grans superfícies especialitzades; un 28%, hipermercats i un 21%, grans magatzems comercials (el total suma més de 100% atès que la resposta és múltiple, de manera que una persona pot comprar diversos articles utilitzant canals diferents). El recurs als diferents canals està determinat, fonamentalment, pel preu, factor important sobretot al comprar en hipermercats i grans superfícies especialitzades. Li segueix en rellevància la varietat d'oferta de productes, molt destacat en els compradors en grans superfícies especialitzades i, en menor mesura, en grans magatzems comercials. Finalment, cal esmentar que un 77% dels consumidors va optar el 2015 per productes amb marca de fabricant, enfront d'un 23% que recorregueren a marca blanca. S'observà, en aquest sentit, un canvi de tendència en favor del primer tipus d'aparells i en contra del segon, enfront del que havia estat el passat recent.

Durant la darrera fase de creixement de l'economia de la primera dècada del present segle, el subsector dels aparells domèstics va registrar un avanç moderat, i menys dinàmic que altres branques del sector de maquinària i material elèctric, alhora que el nombre de treballadors evolucionava a la baixa. L'any 2014 va continuar immers en la tendència baixista dels últims exercicis, tant a Europa com a Espanya i a Catalunya.

Durant el 2015, el subsector d'aparells domèstics va experimentar un estancament de l'activitat, cosa que representa una millora en la seva evolució després de la marxa negativa dels darrers temps. A la Unió Europea, l'índex de **producció** va registrar un lleu descens d'un 0,1%, enfront dels retrocessos d'un 2,8% del 2014 i d'un 1,5% del 2013. Pel que fa als principals fabricants, mentre que Alemanya i França van millorar els seus registres de producció, Itàlia va mantenir la tendència negativa. El primer va experimentar un creixement d'un 1,5% i el segon d'un 1,0%, enfront de les caigudes respectives d'un 0,4% i d'un 9,1% del 2014, alhora que Itàlia patí una davallada d'un 2,1%, a l'igual que l'exercici anterior. Al conjunt d'Espanya l'índex de producció va registrar un creixement d'un 0,1%, invertint la tendència a la baixa dels anys anteriors

(-1,6% el 2014, -3,2% el 2013 i -6,4% el 2012). Això reflectí la consolidació de la recuperació que es venia observant en els darrers exercicis, amb la moderació dels descensos de la producció, gràcies a un major dinamisme del mercat interior, animat pel consum domèstic i, sobretot, per la construcció, així com a un fort impuls de les exportacions. Respecte a les dues grans especialitats del subsector, es pot apuntar que, a la Unió Europea, el millor comportament va correspondre al segment d'aparells electrodomèstics, amb una pujada d'un 0,5% (-2,3% el 2014), tot i que l'apartat d'aparells domèstics no elèctrics també es caracteritzà per una bona marxa, atès que el 2015 moderà notablement la inèrcia negativa de l'exercici anterior, amb un retrocés d'un 0,7% (-8,9% el 2014). A Espanya, d'altra banda, aquesta darrera especialitat va registrar una significativa recuperació de la producció, creixent un 8,1%, cosa que contrastà amb la caiguda d'un 6,0% del 2014. Per la seva banda, el segment d'aparells electrodomèstics va seguir immers en la senda negativa, patint un descens d'un 0,9%, en línia amb els retrocessos d'anys anteriors (-1,4% el 2014 i -1,1% el 2013).

En el mercat estatal d'aparells electrodomèstics, cal esmentar que les **vendes sell-in** (del fabricant al distribuïdor) de grans aparells (frigorífics, rentadores, rentavaixelles, cuines, forns, etc.) van mantenir el 2015 la inèrcia positiva i de recuperació de l'any precedent, millorant, fins i tot, en termes de valor. Segons l'Associació Nacional de Fabricants d'Electrodomèstics de Línia Blanca (ANFEL), les vendes van registrar un creixement en unitats d'un 11,2% i en euros, d'un 14,2%. Val a dir que el 2014 van augmentar, respectivament, un 11,8% i un 7,8%, enfront dels descensos dels exercicis anteriors. Pel que fa les vendes **sell-out** (del distribuïdor al consumidor final), segons informació de GfK els augments del 2015 foren superiors als de l'any passat. En volum, la pujada va ser d'un 8,7% i en valor, d'un 9,3%, en ambdós casos per sobre dels increments respectius d'un 4,8% i d'un 4,0% del 2014 (-6,0% i -7,7% el 2013). A l'igual que el 2014, totes les famílies de grans electrodomèstics van experimentar el 2015 un creixement en les vendes, destacant la d'aparells de

fred, amb pujades d'un 11,6% en unitats i d'un 9,5% en euros. Segons productes, es pot esmentar els augments de vendes dels congeladors - especialment d'armari-, els forns -sobretot de convecció-, les campanes extractores, els frigorífics i les assecadores -bàsicament de condensació.

En el mercat estatal de petits electrodomèstics, les vendes *sell-out* (del distribuïdor al consumidor final) van experimentar el 2015 un creixement d'un 10,4% en unitats i d'un 14,7% en valor, d'acord amb dades de GfK. Això suposà intensificar la tendència de recuperació registrada el 2014, amb pujades respectives d'un 1,1% i d'un 3,8%, després de les caigudes del 2013. L'especialitat més dinàmica quan a vendes fou la d'aparells per a la llar, amb increments d'un 13,5% en volum i d'un 18,3% en euros, dins la qual destacaren els aparells de calefacció i les aspiradores. El segon segment en increment de vendes va ser el d'aparells per a la cura personal, amb pujades d'un 11,0% en unitats i d'un 16,0% en valor. En aquest cas, cal remarcar els augments de vendes de modeladors de cabell, sistemes de depilació, aparells de cura dental i afaitadores masculines. Finalment, les vendes d'aparells de cuina van créixer un 8,0% en volum i un 9,8% en termes corrents, destacant, principalment, les corresponents a liquidadores, grills, cafeteres *espresso* i bullidores.

Els **preus** del subsector d'aparells domèstics es van caracteritzar el 2015 per una evolució diferent a la Unió Europea i a Catalunya i Espanya. Al conjunt comunitari, van registrar un augment d'un 0,7%, similar al 0,6% de l'any anterior i una mica per sobre del 0,1% del 2013. Per la seva part, en el conjunt estatal els preus van caure un 1,7%, després de la pujada d'un 0,5% del 2014 i del retrocés d'un 1,1% del 2013. El comportament dels preus va ser força similar en les dues especialitats a nivell comunitari, però a Espanya el descens va caracteritzar els dos capítols, encara que va ser més intens en l'apartat d'aparells domèstics no elèctrics. Dins del segment específic d'aparells electrodomèstics, es pot esmentar que els preus *sell-out* de grans aparells van patir una davallada mitjana d'un 0,3% en el mercat

estatal, una mica menor al 0,8% del 2014, mentre que, pel contrari, els dels petits van registrar un augment d'un 3,8%, per sobre del 2,6% del 2014. En el primer cas, cal esmentar la caiguda dels preus de venda dels aparells de fred -tant congeladors com frigorífics-, així com de rentavaixelles i de cuines. Respecte als petits electrodomèstics, s'ha d'apuntar la pujada de preus dels aparells de cuina, destacant els de les espremedores i liquidadores, així com els d'aspiradores, aparells per a la cura dental i modeladors de cabell.

L'any 2015, els intercanvis comercials del subsector d'aparells domèstics a Catalunya van registrar un important i generalitzat dinamisme, accelerant les tendències de l'exercici anterior en el cas de les exportacions i mantenint l'impuls en el de les importacions. Per un costat, les **vendes a l'estranger** van augmentar un 18,8%, superant les pujades d'un 1,7% del 2014 i d'un 9,7% del 2013. A Espanya, les exportacions de la branca també van tenir un comportament positiu, en créixer un 22,5%, després de la caiguda d'un 19,5% de l'any precedent. El Principat concentrà el 19,7% del total de les vendes a l'exterior realitzades pel conjunt de l'Estat (20,4% el 2014). Per la seva banda, les **importacions** catalanes del subsector van experimentar el 2015 un increment d'un 11,6%, taxa similar a l'11,3% de l'exercici passat. Les compres espanyoles d'aparells domèstics augmentaren un 12,3%, pujada semblant al 12,0% del 2014. El 29,8% de les importacions efectuades pel global de l'Estat van tenir lloc el 2015 a Catalunya. Com a resultat de tot l'anterior, durant el 2015 el dèficit comercial que caracteritza el subsector va patir un empitjorament, en créixer un 6,4%, taxa que, no obstant això, fou inferior al 21,6% del 2014. La taxa de cobertura, d'altra banda, va augmentar, passant d'un 40,1% a un 42,7%.

Fabricació d'acumuladors i piles elèctriques i d'altres tipus de materials i equips elèctrics

El subsector de fabricació d'acumuladors i piles elèctriques i d'altres tipus de materials i equips elèctrics (carregadors de bateria, dispositius d'obertura i tancament de portes,

equips de neteja mitjançant ultrasons, condensadors i resistències, equips per a soldadura elèctrica, etc.) ha vingut experimentant durant els darrers anys un procés estructural de pèrdua de pes específic dins de l'estructura productiva del conjunt del sector de la maquinària i material elèctric. La forta competència provinent dels països emergents ha obligat a una reestructuració d'aquesta branca que ha afectat els diferents agregats econòmics que la conformen. En termes generals, el subsector es caracteritza per la presència majoritària de petites empreses. Segons dades del 2015, el 81,3% de les firmes tenen a Catalunya una ocupació de menys de 20 treballadors i només una supera el centenar d'efectius. Pel que fa als mercats internacionals, cal esmentar que les exportacions generen, segons dades del 2014, un 39,8% de la facturació total. No obstant això, el volum d'importacions és important i el subsector registra un dèficit comercial molt ampli, amb una taxa de cobertura que el 2015 se situà en un 40,3%.

A l'igual que l'any anterior, durant el 2015 la **producció** del subsector a Espanya es va caracteritzar per una evolució diferent a les dues especialitats que el configuren, invertint en tots dos casos la marxa palesa l'exercici precedent. Per una banda, l'índex de producció va experimentar un creixement al capítol d'acumuladors i piles elèctriques d'un 12,4%, cosa que contrastà amb el retrocés d'un 3,9% del 2014 (pujada d'un 3,6% el 2013). De l'altra, el segment d'altres tipus de materials i equips elèctrics va patir el 2015 un descens de la producció d'un 3,4%, quan l'exercici anterior s'incrementà un 2,2% (0,2% el 2013). A la Unió Europea, l'activitat productiva a les dues especialitats va tenir el mateix signe però a unes taxes més reduïdes. Així, el segment d'acumuladors i piles elèctriques cresqué un 1,4%, per sota del 3,0% del 2014, mentre que l'apartat d'altres tipus de materials i equips elèctrics registrà una contracció d'un 1,5%, taxa més moderada que la davallada d'un 11,6% del 2014. Pel que fa a altres països comunitaris fabricants, es pot assenyalar que l'evolució de l'especialitat d'acumuladors i piles elèctriques va ser positiva a Alemanya i Itàlia, amb pujades de la producció d'un 2,3% i d'un 1,3%, res-

pectivament, però experimentà un descens d'un 11,2% a França. Per la seva part, fou negativa en el capítol d'altres tipus de materials i equips elèctrics en els casos de França i Alemanya, amb retrocessos d'un 8,1% i d'un 4,0%, respectivament, si bé registrà una pujada d'un 1,0% a Itàlia.

Els **preus** de la branca a Espanya també van mostrar una evolució dispar el 2015 pel que fa a les dues especialitats que l'integren. Així, van caure un 1,7% en el segment d'acumuladors i piles elèctriques, moderant, no obstant això, el descens d'un 6,6% del 2014, mentre que van augmentar un 1,6% en l'apartat d'altres tipus de materials i equips elèctrics, invertint la davallada d'un 6,8% del 2014. A la Unió Europea, els preus de les dues especialitats van pujar durant el 2015, un 0,9% la primera i un 1,1% la segona.

Les **exportacions** del subsector a Catalunya van mantenir el 2015 la tendència baixista de l'any anterior, si bé a un ritme menor. Concretament, en global van caure un 3,3%, enfront del 15,1% del 2014, mentre que el 2013 augmentaren un 3,9%. No obstant això, cal diferenciar entre els dos segments que integren la branca, atès que van tenir un comportament divergent. Per un costat, les vendes a l'exterior d'acumuladors i piles elèctriques van créixer un 11,2%, en línia amb els dos anys passats (11,3% el 2014 i 11,2% el 2013). Tanmateix, les exportacions en l'especialitat d'altres tipus de materials i equips elèctrics, apartat més important quan a valor dins del global del subsector (85,7%), van patir un descens d'un 5,3%, retrocés més moderat que el 18,9% registrat l'exercici precedent. A Espanya, el conjunt de la branca va experimentar el 2015 un augment de les vendes a l'exterior d'un 8,0%, invertint la davallada d'un 10,9% del 2014. En aquest cas, tots dos segments es van caracteritzar per increments de les exportacions, que foren d'un 10,3% en altres tipus de materials i equips elèctrics i d'un 3,7% en acumuladors i piles elèctriques, en ambdós invertint les davallades patides el 2014 (1,7% i 28,8%, respectivament).

Les **importacions** catalanes del subsector, per la seva banda, es van caracteritzar el 2015 pel manteniment

de l'evolució positiva dels darrers anys. Van créixer un 10,0%, taxa superior al 8,5% del 2014. A Espanya, les compres a l'estranger s'incrementaren un 16,2%, significativament per sobre del 5,7% de l'exercici precedent. L'evolució de les importacions de les dues especialitats que configuren la branca van tenir un comportament favorable al Principat. Les compres en l'apartat d'acumuladors i piles elèctriques van pujar un 18,0%, en contrast amb el descens d'un 0,6% del 2014, mentre que les d'altres tipus de materials i equips elèctrics van augmentar un 7,3%, moderant l'alça d'un 11,6% del 2014. Val a dir que aquest segon segment abraça el 72,7% del total de les importacions del subsector al Principat. En el conjunt estatal, les compres del capítol d'acumuladors i piles elèctriques s'incrementaren el 2015 un 20,3%, després del retrocés d'un 10,3% de l'any passat, alhora que les d'altres tipus de materials i equips elèctrics cresqueren un 14,8%, superant el 10,9% del 2014. Catalunya concentrà el 28,8% del total de les importacions del subsector a Espanya.

El comportament divergent dels dos apartats dels intercanvis comercials del subsector amb l'exterior durant el 2015 va provocar un empitjorament del dèficit comercial tradicional a Catalunya. El saldo negatiu s'incrementà un 17,5%, moderant, no obstant això, el fort ascens de l'exercici anterior (40,1%). Els dos segments de la branca van experimentar una evolució similar. D'una banda, el dèficit del capítol d'altres tipus de materials i equips elèctrics, més important en valor (63,9% del total del subsector), va créixer un 18,0% (89,9% el 2014), mentre que en el cas dels acumuladors i piles elèctriques augmentà un 16,7% (-3,8% el 2014). Totes dues especialitats mantingueren el 2015 les seves taxes de cobertura en nivells baixos, reduint-se respecte a l'any precedent. En el segment d'altres tipus de materials i equips elèctrics se situà en el 47,6%, per sota del 53,9% del 2014, i en el d'acumuladors i piles elèctriques assolí el 21,1%, una mica més baix que el 22,4% del 2014.

Esdeveniments empresarials

Soler & Palau, empresa de Ripoll creada el 1951, que fabrica equips de ventilació, té més de 4.000 treballadors i obté el 90% dels seus ingressos de l'estranger (més de 80 països), va seguir impulsant el 2015 el seu procés d'internacionalització. Va posar en marxa una nova planta a l'Índia i va ampliar la que té a Tailàndia, amb una inversió total de 19 milions d'euros. Val a dir que acabà d'endegar una plataforma logística a Califòrnia i creà noves filials comercials a Irlanda i Perú. Soler & Palau compta amb 3 centres productius a Catalunya i un a Madrid, així com activitat fabril a França, Gran Bretanya, Noruega, Mèxic, Brasil, Estats Units, Xina, Singapur, Tailàndia, Malàisia i Índia. A més, disposa d'una vintena de filials comercials per tot el món.

Fede, fabricant de Badalona d'interruptors i il·luminació de gamma alta, prepara l'obertura d'una filial a França pel 2015 i contemplava entrar en els mercats asiàtic i nord-americà. Creada el 2008 i amb 19 ocupats, obté de l'exterior el 98% dels seus ingressos.

Led Tech Ibérica, de Lleida, va iniciar la seva internacionalització amb l'obertura d'una primera franquícia a Andorra. Negocia l'obertura d'una delegació a Mèxic.

Sodeca, fundada el 1983 a Sant Quirze de Besora i líder a Europa en el disseny i producció de sistemes de ventilació i d'extracció de fums en cas d'emergència, té previst ampliar les seves instal·lacions amb la construcció d'una nova nau a Ripoll, que permetrà fabricar nous productes, més competitius i ajustats a la demanda. Val a dir que la meitat de la producció de l'empresa s'exporta.

Interskol Power Tools, l'antiga Tallers Casals, va declarar concurs de creditors voluntari el mes de gener de 2015 i a mitjans d'any va anunciar la presentació d'un expedient de regulació d'ocupació (ERO) que afectà 54 dels 65 treballadors de la plantilla. Fabrica

eines elèctriques, com trepants o martells, a Ripoll, i es té la intenció de que mantingui només l'activitat comercial amb 11 treballadors. L'any 2010 l'empresa fou adquirida per un grup rus a la multinacional italiana Pozzo.

Finalment, es pot apuntar que el 22 de febrer de 2015 va entrar en vigor el **Reial Decret 110/2015, de 20 de febrer de 2015 (BOE 21 de febrer), sobre residus d'aparells elèctrics i electrònics**, que té dos grans objectius. D'una banda, transposà la Directiva comunitària 2012/19/UE sobre aquesta mateixa temàtica i, de l'altra, donà resposta a la necessitat d'una gestió d'aquests residus més respectuosa

amb el medi ambient. Val a dir que el volum de residus d'aquest tipus d'aparells ha crescut de forma molt important en els darrers anys, com a resultat de la creixent substitució motivada per la constant i cada vegada més ràpida innovació i per l'anomenada "obsolescència programada", pràctica habitual en la fabricació que fa que sigui més rendible substituir íntegrament els aparells que no pas reparar-los. Entre d'altres, introdueix mesures per perllongar la vida útil dels aparells elèctrics i electrònics i reduir la producció de residus, distingeix entre residus d'aparells i aparells usats, estableix una regulació molt estricta sobre els establiments de reparació i venda

d'aparells usats i admet que s'indiqui als consumidors finals els costos de tractament dels residus dels productes comprats. Preveu quatre possibles canals de recollida separada de residus, com són els municipis, els distribuïdors, els productors i els gestors de residus (incloses entitats d'economia social autoritzades). El finançament del sistema de gestió dels residus recau, fonamentalment, sobre els productors. Per últim, el Reial Decret introdueix una important novetat pel que fa a la regulació a aplicar a les piles i acumuladors incorporats en aquest tipus d'aparells sense que puguin ser extrets pels usuaris.

3.16. Tecnologies de la informació i les comunicacions

El comportament de les principals variables del sector TIC a Catalunya el 2015 confirma el canvi de tendència que es va iniciar el 2014 (després de tres anys de regressió), doncs totes les macromagnituds van experimentar un creixement que, en el cas de l'ocupació i les exportacions, per primera vegada en bastants anys va superar els dos dígitos. En el grup industrial de les TIC, la producció va augmentar un 3,6% mentre els preus van experimentar una caiguda del 0,3%. Les variables que l'any passat van tenir una evolució més favorable van ser l'ocupació i les relacionades amb el comerç exterior: l'ocupació es va expandir un 10,9% i les exportacions, un 15,8%, el millor registre des del 2008, mentre les importacions, induïdes pel bon comportament de la demanda interna -tant de les empreses com dels consumidors-, ho van fer un 11,6%.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	=
Preus	++
Exportacions	++
Importacions	++

Trets del sector

El sector de les TIC comprèn un ampli ventall d'activitats dedicades a la fabricació de productes i equips i a la provisió de serveis en l'àmbit de l'electrònica, la informàtica i les telecomunicacions. A efectes pràctics, aquestes activitats es poden dividir en aquelles de caràcter industrial (producció de béns físics) i de serveis (provisió d'intangibles que incorporen valor).

La principal característica del sector TIC és el dinamisme, especialment en la generació d'innovacions, la qual cosa també afavoreix el dinamisme del mercat. Es tracta d'un sector que inclou un seguit de branques productives que es poden considerar tecnològicament avançades i de fet, el grup industrial de les TIC està catalogat per l'OCDE com de tecnologia alta, una catalogació que dins de l'àmbit manufacturer comparteix únicament amb el sector farmacèutic. I aquesta consideració, per les mateixes raons, també es podria estendre a les branques de serveis de les TIC (de fet, les empreses que operen en elles es troben entre les més

innovadores de l'activitat econòmica).

El component innovador de les TIC ha fet que els productes i els serveis que proveeixen s'hagin introduït ràpidament en el mercat, al satisfer unes necessitats que abans no estaven cobertes. Per la seva part, l'existència d'espais per cobrir també ha comportat l'aparició en poc temps de noves empreses, especialment en aquells segments on les barreres d'entrada són febles. Aquesta circumstància s'esdevé principalment en l'àmbit dels serveis, doncs aquí el factor fonamental per crear una societat es troba sobretot en l'element intangible, ja sigui el coneixement d'una tecnologia o la detecció d'un nínxol de mercat, mentre les barreres tradicionals a l'entrada (elevada inversió inicial, planta, equipaments específics) acostumen a ser poc importants.

L'aparició d'empreses en aquest sector ha comportat una competència dinàmica que s'ha traduït en un continu de noves aplicacions que s'incorporen als productes tradicionals (ordinadors) i nous (*smartphones*, tau-

Classificació de l'hipersector TIC

El **grup industrial** de les TIC és el que correspon al codi 26 de la CCAE-2009: fabricació de productes informàtics, electrònics i òptics, el qual inclou vuit subsectors:

- Fabricació de components electrònics i circuits impresos acoblats (codi 261)
- Fabricació d'ordinadors i equips perifèrics (codi 262)
- Fabricació d'equips de telecomunicacions (codi 263)
- Fabricació de productes electrònics de consum (codi 264)
- Fabricació d'instruments i aparells de mesura, verificació i navegació; fabricació de rellotges (codi 265)
- Fabricació d'equips de radiació, electromèdics i electroterapèutics (codi 266)
- Fabricació d'instruments d'òptica i equip fotogràfic (codi 267)
- Fabricació de suports magnètics i òptics (codi 268)

Per la seva part, el **grup de serveis** del sector TIC inclou els subsectors de:

- Telecomunicacions (codi 61)
- Programació i altres activitats relacionades amb la informàtica (codi 62)
- Processament de dades, hostatge i portals web (codi 63)

A efectes d'aquest informe, els subsectors amb els codis 265, 267 i 268 es consideraran conjuntament ja que aquestes tres branques configuren el que es coneix com electrònica professional. Val a dir, tanmateix, que encara que en termes conceptuals el subsector 268 s'inclouï en l'anàlisi, en la pràctica en queda exclòs, doncs a Catalunya no es comptabilitza cap empresa que es dediqui a aquesta activitat.

letes, etc.) i això ha donat lloc, per un costat, a una taxa ràpida de penetració dels nous productes i/o aplicacions i, per l'altre, a una disminució dels preus, la qual cosa afavoreix una ulterior expansió de la demanda i una saturació del mercat, de manera que l'ampliació de la gamma de productes i/o aplicacions és l'única forma que tenen les empreses de créixer a llarg termini. Això es pot aconseguir bé amb nous desenvolupaments propis resultat d'una creixent innovació o bé amb l'adquisició d'empreses competidores o complementàries, i aquestes són les dues vies que han emprat les companyies exitoses. Finalment, cal no oblidar que el caràcter transversal de les aplicacions TIC ha fet que la seva difusió hagi contribuït de manera important a la millora de la productivitat dels diferents territoris, i Catalunya no ha estat una excepció.

Des de la perspectiva de l'**oferta**, el sector de les TIC es troba concentrat en dues àrees geogràfiques, els Estats Units i l'Extrem Orient (Xina, Japó, Corea del Sud i Taiwan, principalment). Als Estats Units, es generen bona part de les innovacions, tant en l'àmbit de la indústria com dels serveis. A l'Extrem Orient, té lloc bona part de la fabricació mundial d'aparells electrònics i informàtics (l'exemple paradigmàtic el constitueixen les càmeres digitals i els televisors). Aquí ha estat fonamental el paper de Japó, Xina, Corea del Sud i Taiwan. Altres països, com Tailàndia i Indonèsia, també s'han consolidat com una important base productiva, tant de les empreses de la zona, especialment les japoneses, com de l'Amèrica del Nord. En canvi, Europa, que havia assolit un cert protagonisme en aquest sector amb companyies pròpies que competien a nivell mundial fins els anys 90 (Philips n'és una bona mostra) ha passat a ser actualment un actor secundari.

El rànking de **corporacions capdavanteres** a nivell mundial el 2015 reflecteix clarament el que s'ha comentat. De les vint majors empreses del sector, nou tenien la seva base als Estats Units. Es tracta d'Apple (que se situava en segona posició), Hewlett-Packard (4^a), IBM (5^a), Amazon (6^a), Microsoft (7^a), Google (8^a), Intel (10^a),

Cisco Systems (11^a) i Oracle (17^a). Deu corresponien a tres països de l'Extrem Orient. Eren Samsung (Corea), la companyia líder del sector, Hon Hai (Taiwan, en tercer lloc), Sony (Japó, 8^a), Panasonic (Japó, 10^a), LG Electronics (Corea, 11^a), Huawei (Xina, 14^a), Lenovo (Xina, 15^a), Fujitsu (Japó, 16^a), Canon (Japó, 18^a) i Pegatron (Taiwan, 19^a). Només en la vintena posició apareix una companyia europea, la sueca Ericsson.

Aquestes corporacions també són, lògicament, les que controlen els principals segments de mercat del sector TIC, on és realment difícil trobar empreses del vell continent. A títol d'exemple, i sense ànim d'exhaustivitat, el 2015 en el cas dels smartphones el lideratge va correspondre a Samsung (46% de quota), seguida d'Apple (22%), Huawei (15%), Lenovo (8%) i LG (4%). I si considerem els sistemes operatius per aquests aparells, la primacia la va tenir de manera incostestable Android (Google) amb una participació del 65%, mentre que l'iOS d'Apple tenia el 25% i Windows només el 6%. En les tauletes, un altre dispositiu novedós, Apple es va mantenir en primer lloc (24,5%), seguit de Samsung (13,7%) i Amazon (7,9%). En ordinadors, Lenovo va continuar líder amb una quota del 19,8%, seguit de Hewlett-Packard (18,2%) i de Dell (13,6%), mentre que la situació s'inverteix pels servidors, doncs Hewlett-Packard tenia una participació global del 23,7%, Dell del 19,6%, Lenovo del 9,0% i Huawei del 4,4%. Finalment, en els sistemes operatius per a ordinadors, el Windows de Microsoft mantenia una posició aclaparadora, ja que amb les diferents versions va superar el 90% de quota (Windows 7: 55,9%; Windows XP: 18,9%; Windows 8.1: 10,0%; Windows 8: 3,8% i Windows Vista 2,5%), mentre que els sistemes d'Apple van cobrir el 4,3% (Mac OSx 10.10: 3,5% i Mac OSx10.9: 1,8%).

De manera paral·lela al reposicionament de l'oferta a nivell mundial, també ho ha fet la **demanda**. I si fins fa poc Amèrica del Nord i Europa eren les dues regions capdavanteres pel destí de les vendes del sector, els darrers deu anys la regió d'Àsia/Pacífic ha irromput amb molta força impulsant el creixement global i actualment ja ha depassat al vell continent.

El 2015, Amèrica del Nord es va mantenir com el primer mercat, amb una participació del 31,2%, mentre la segona posició, amb una quota només lleugerament inferior (30,1%), va correspondre a la regió Àsia/Pacífic, mentre Europa se situava en tercer lloc (24,9%). L'evolució del mercat a nivell internacional depèn essencialment del comportament de les vendes en cadascuna d'aquestes àrees geogràfiques. Així, si el 2013 i 2014 l'impuls de les vendes a la regió Àsia/Pacífic, i en menor mesura a Amèrica del Nord, va ser el principal factor dinamitzador de la demanda mundial, que va tenir unes taxes de creixement del +3,2% (2013) i +4,4% (2014), el 2015 la regressió experimentada per aquestes regions també és el que explica la caiguda del mercat (-5,7%), que va passar de 3.732 a 3.517 milers de milions d'euros.

Per grups de productes i/o serveis, el de comunicacions es va mantenir com el més important de la demanda, amb una participació del 41,8%, situant-se a continuació els serveis TIC (25,9%) i el de dispositius/aparells (18,6%). Amb un pes ja inferior al 10% figuraven el programari (8,8%) i els centres de dades (4,8%).

El comportament dels grups amb un major pes en la demanda global de productes i/o serveis TIC és el principal determinant de l'evolució del mercat i el que va succeir el 2015 és que els segments amb un major pes en les vendes van ser els que van experimentar un major retrocés en la demanda, i per tant va ser la forta davallada de les vendes en aquests segments el que explica la caiguda del mercat en un -5,7% després dels bons resultats assolits el 2013 i el 2014. Així, el segment de comunicacions -el més important- també va ser el que va experimentar un major retrocés en les vendes (-6,0%), mentre que en serveis TIC la disminució va ser del -4,7%, en dispositius, del -6,4% (doncs van disminuir les vendes dels principals aparells: smartphones, ordinadors, tauletes i televisors), i en programari, del -1,9%. Només el segment de centres de dades -el menys important en el conjunt del mercat- va tenir una evolució positiva de les vendes (+2,9%).

El sector a Catalunya

El 2015 la xifra de negocis del sector TIC a Catalunya va de ser de 10.334 milions d'euros, dels quals 1.184 van correspondre al grup industrial i 9.150, al grup de serveis. El creixement de la facturació en aquell exercici va ser d'un 3,3% en els subsectors industrials i del 4,9% en les branques de serveis, resultant un increment global del 4,7%.

El primer que s'observa és que el pes dels subsectors de serveis va ser molt superior al dels industrials ja que els primers van representar el 88,5% del total i els darrers només l'11,5%. Tanmateix, també és remarcable que l'especialització relativa en el grup industrial al Principat va ser significativament superior al del conjunt de l'Estat.

Per determinar de manera desagregada la importància de les diferents activitats en el conjunt del sector, cal prendre com a referent la xifra de negocis de 2014 per les branques industrials i del 2013 per la de serveis, que són les darreres informacions oficials existents -sense que

calguin estimacions- en cada cas. Per branques d'activitat, la que va aportar un major volum de facturació va ser la de telecomunicacions, amb una participació del 43,5% del total, seguida de prop per la de programació i consultoria informàtica (38,9%), situant-se en tercer lloc, però a molta distància, l'electrònica professional, amb el 7,3%.

En relació amb Espanya, la importància de les branques catalanes del sector TIC varia en funció de l'indicador que s'analitza (el nombre d'empreses, ocupació, VAB) i del subsector considerat.

En el cas de les **activitats industrials** la major presència catalana en el conjunt de l'Estat va tenir lloc en la fabricació de productes electrònics de consum (codis 264 i 267) amb participacions que el 2014 van ser superiors al 40% tant en l'ocupació com en el VAB, mentre la participació més baixa va correspondre a la fabricació d'equips de telecomunicacions en la que, tot i que el nom-

Dades bàsiques del sector TIC a Catalunya i Espanya. 2014

			Catalunya			Espanya					
CCAE-2009			Nombre empreses	Persones ocupades	VAB a cost de factors (milers d'euros)	Nombre empreses	Persones ocupades	VAB a cost de factors (milers d'euros)	% empre- ses CAT/ ESP	% ocupats CAT/ESP	% VAB CAT/ESP
Indústria	Fabricació components	261	185	1.833	89.232	532	6.625	388.667	34,80%	27,70%	23,00%
	Fabricació d'ordinadors i equips perifèrics	262	203	478	24141	765	2.121	99.234	26,50%	22,50%	24,30%
	Fabricació d'equips de telecomunicaci-	263	39	436	25077	184	4.499	309.644	21,20%	9,70%	8,10%
	Fabricació de productes electrònics de	264 i 267	47	836	36239	136	1.944	79.809	34,60%	43,00%	45,40%
	Fabricació de productes d'electrònica professional	265 i 266	343	4.162	241498	890	10.892	1.005.514	38,50%	38,20%	24,00%
Total			817	7.745	416.187	2.507	26.081	1.882.868	32,60%	29,70%	22,10%
Serveis	Serveis Teleco-	61	766	10.243	2.059.914	5.394	83.230	14.003.160	14,20%	12,30%	14,70%
	Programació i Consultoria Informàtica	62	7.314	49.022	2.014.424	28.531	232.973	11.188.974	25,60%	21,00%	18,00%
	Procés de dades Hosting i	63	961	6.405	184.797	5.166	29.042	1.019.949	18,60%	22,10%	18,10%
Total			9.041	65.670	4.259.135	39.091	345.245	26.212.083	23,10%	19,00%	16,20%

* Les dades del VAB de les branques de serveis corresponen a l'any 2013, doncs encara no existeix informació per a l'any 2014. El VAB d'Espanya per a aquest any en les branques industrials s'ha estimat a partir de l'Enquesta Industrial d'Empreses

Font: IDESCAT i INE

bre d'empreses va representar el 21,2%, l'ocupació i el VAB català respecte al total espanyol no van arribar al 10%. En la resta de subsectors industrials, les participacions en el VAB són bastants semblants i es van situar en el 23-24%. En conjunt, en el grup industrial de les TIC la presència catalana en el context estatal va assolir el registre més elevat en el nombre d'empreses (32,6%), davallant una mica en el cas de l'ocupació (29,7%) i fent-ho amb una certa intensitat al considerar el VAB (22,1%).

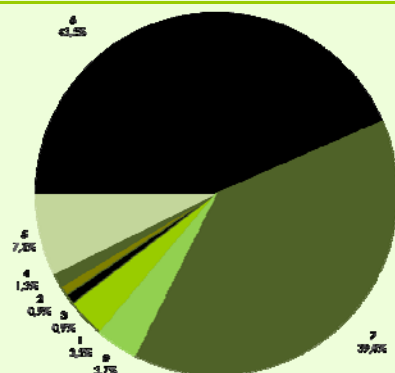
Aquesta situació es repeteix a les **activitats de serveis**, on la participació catalana en el total espanyol va ser del 24,0% pel que fa al nombre d'empreses, va caure fins el 19,0% en ocupació i fins el 16,2% en relació amb el VAB. Per subsectors, la menor presència del Principat va tenir lloc en les telecomunicacions (per sota del 15% en les tres variables considerades), mentre que en les branques de programació i consultoria informàtica i de procés de dades, hosting i portals web les participacions van ser molt semblants en el VAB (18,0% i 18,1%) i l'ocupació (21,0% i 22,1%) però sensiblement diferents en el nombre d'empreses (25,6% i 18,6%).

En definitiva, en el sector TIC i pel que fa al VAB, que és la variable més rellevant, la presència catalana en el conjunt espanyol va ser major en el grup industrial, que és el que té una menor importància relativa, i va disminuir sis punts en el grup de serveis, que és el que aporta més del 90% del valor afegit total.

En el grup industrial del sector, s'observa que l'any 2014 el seu pes en relació amb la manufactura catalana va variar des del 2,7% pel que fa a exportacions fins al 0,9% en el cas d'ingressos d'explotació. En relació amb Espanya, la participació més elevada es va assolir en el nombre d'unitats productives (32,6%) i la més baixa, en el VAB (22,1%), amb valors lleugerament superiors al 29% els ingressos d'explotació, l'ocupació i les exportacions. En conjunt, doncs, el pes del grup industrial català en el conjunt espanyol és certament remarcable pel que fa a les principals macromagnituds.

El sector de les TIC a casa nostra presenta una estructura empresarial molt atomitzada, especialment en les branques de serveis, tant pel que fa al nombre de societats, que el 2014 se situà en 10.229, com a la distribució de la seva grandària. L'any 2014 (darrera informació disponible) en les activitats industrials les empreses sense assalariats -és a dir, empreses amb un únic treballador- en el 38,8% del total, mentre que en les activitats de serveis (incloent-hi l'edició de programes informàtics), la participació va augmentar fins al 63,6%. No obstant això, les dades sobre el nombre d'empreses s'han d'interpretar amb cautela, doncs a més de reflectir el dinamisme empresarial també estan afectades pel fenomen de l'externalització, cosa que genera un efecte purament estadístic pel que fa al comportament d'aquesta variable.

Xifra de negocis del sector TIC a Catalunya
Percentatge



- 1 — Fabricació de components electrònics (261)
- 2 — Fabricació d'ordinadors i equips perifèrics (262)
- 3 — Fabricació d'equips de telecomunicacions (263)
- 4 — Fabricació de productes d'electrònica de consum (246-267)
- 5 — Fabricació de productes d'electrònica professional (265-266)
- 6 — Serveis de telecomunicacions (61)
- 7 — Programació i consultoria informàtica (62)
- 8 — Procés de dades, hosting i portals web (63)

Nota: 2014 per a les branques industrials i 2013 per a les de serveis
Font: Elaboració pròpia a partir d'IDESCAT

El sector TIC industrial

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Nombre d'empreses	817	2,1	32,6	2.507
Ingressos d'explotació	1.146.188	0,9	29,1	3.933.435
Ocupats	7.745	1,8	29,7	26.081
VAB (milers d'euros)	416.187	1,1	22,1	1.882.868
Exportacions (milers d'euros)	1.631.886	2,7	29,5	5.537.530

Nota: les exportacions superen els ingressos d'explotació perquè també inclouen les activitats d'empreses comercialitzadores. A més, el diferent origen de les dades (Agencia Española de Administración Tributaria per a les exportacions i estimacions de l'INE per als ingressos d'explotació) també pot explicar la diferència

Font: IDESCAT i INE

En el context que acabem d'exposar, Espanya i Catalunya juguen un paper secundari en l'àmbit de l'oferta TIC a nivell mundial. A tall d'exemple, a casa nostra, des de ja fa alguns anys, cap de les principals corporacions globals del sector hi té presència productiva directa, després de les deslocalitzacions de Samsung, que fabricava telèfons mòbils, Sony (televisors) i Hewlett-Packard (impressores). Només aquesta darrera companyia manté una activitat d'alt valor afegit en haver reconvertit les instal·lacions productives de Sant Cugat en un centre de recerca internacional. La presència de la resta de grans corporacions té un caràcter essencialment comercial, logístic i de servei post-venda. En l'àmbit espanyol, només el grup Telefónica, en el segment de les telecomunicacions, és un actor amb un impacte global. En canvi, pel que fa al 2015, tant des de la perspectiva de la producció com de les vendes, el comportament a Espanya i Catalunya contrasta amb el que va tenir lloc a nivell mundial, doncs ambdues variables van experimentar una evolució clarament positiva, que per primera

vegada en bastants anys va ser el resultat de la millora de la conjuntura en totes les branques del sector.

Evolució del sector el 2015

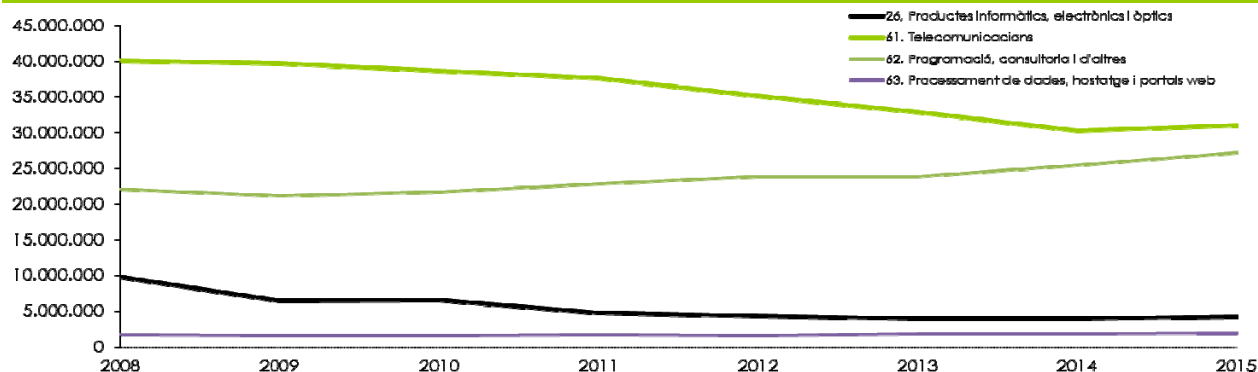
Espanya

El sector de les TIC a Espanya ha seguit un comportament semblant al de les principals economies desenvolupades i, de manera progressiva, les activitats vinculades amb els serveis (telecomunicacions, programació i consultoria informàtica i processament de dades, hostatge i portals web) van guanyant pes en relació amb les pròpiament industrials o manufactureres, la fabricació de productes electrònics i informàtics. L'evolució entre el 2008 i el 2015, un període suficientment extens per copsar les tendències a termini mitjà i llarg, és il·lustrativa en aquest sentit: el 2008, la **xifra de negocis** va ser de 73.740 milions d'euros i la participació de les activitats de serveis se situà en el

86,6%. El 2015, la facturació del sector -després de travessar uns anys de forta recessió econòmica fins al 2013- havia disminuït fins a 64.299 milions d'euros (cosa que significa una caiguda del -12,8%), però en termes relatius la participació de les branques de serveis havia augmentat 6,9 punts i es va situar en el 93,5% mentre que la de les activitats industrials s'havia reduït a només el 6,5%. Això indica clarament que per entendre el comportament del sector TIC en el seu conjunt cada cop cal prestar més atenció al que succeeix amb el seu grup de serveis, doncs les branques industrials han passat a tenir en l'actualitat un caràcter gairebé residual.

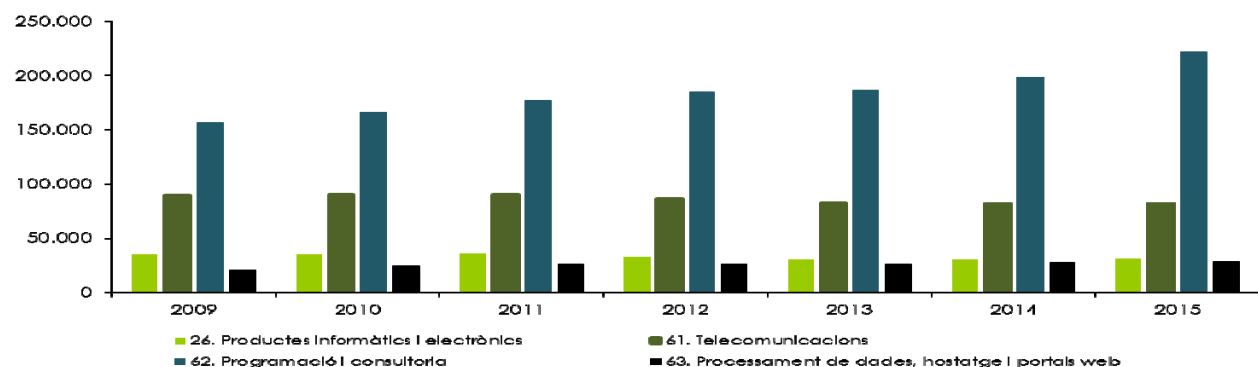
En l'escenari que acabem d'exposar, el nivell de la **producció** en el **grup industrial** del sector TIC (Codi 26 de la CCAE) va experimentar unes fortes caigudes els anys 2011 (-11,2%) i 2012 (-18,8%), apaivagant-se, però mantenint encara amb un registre negatiu, el 2013 (-6,3%) per, finalment, canviar de tendència el 2014, amb un creixement important (+14,4%) i consolidar la pauta positiva el 2015 (+8,9%).

Xifra de negocis del sector TIC. Espanya
Milers d'euros



Font: INE i estimació pròpia per al 2014 i 2015

Afiliats a la Seguretat Social del sector TIC. Espanya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement a partir de dades de l'INSS

L'evolució de la **xifra de negocis** del grup industrial, per la seva part, també presenta un comportament força negatiu des del 2010 fins al 2013 i, després d'estabilitzar-se el 2014, el 2015 va augmentar un 6,9%, aportant un senyal positiu a una de les branques més castigades per la crisi els darrers anys, com ho indica el fet que en el període 2008-2014 la facturació va disminuir en un 60,7% (cosa que significà una davallada de més de 5.900 milions d'euros).

La intensificació de la competència provinent de les regions amb uns menors costos de producció, que s'estan consolidant com la *fàbrica del món* del sector TIC, juntament amb la contracció de la demanda, han pressionat els **preus** contínuament a la baixa, la qual cosa també ha erosionat la xifra de negocis de les companyies. És significatiu al respecte que, des del 2007, la variació dels preus a Espanya hagi estat negativa en tots els exercicis, amb una disminució acumulada fins al 2015 propera al 15%. Les reduccions més acusades tenen lloc el 2013

(-5,0%) i el 2014 (-4,0%), moderant-se el 2015 (-1,1%).

En les **activitats de serveis** del sector TIC, el subsector de **telecomunicacions** (Codi 61) és, amb diferència, el que aporta una major facturació, tot i que presenta una davallada continuada entre el 2008 i el 2014, accelerant la caiguda a partir del 2011. La principal causa de l'erosió de la xifra de negocis durant aquests anys és la permanent caiguda dels preus, un fenomen que s'explica tant per les millores tecnològiques com per la creixent competència entre empreses per mantenir la seva posició en un mercat que té unes limitades perspectives de creixement -en aquest sentit és un mercat madur- i que en alguns segments es troba prop de la saturació o, simplement, en regressió.

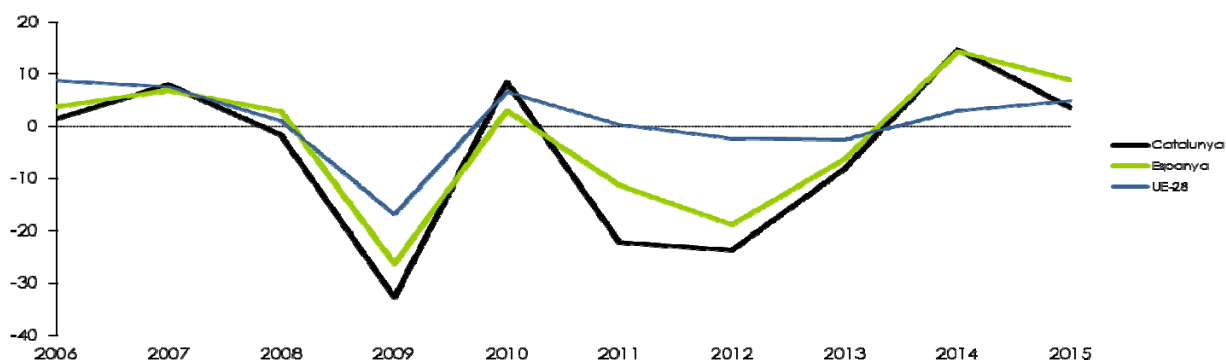
La minva de facturació pel comportament dels preus ha estat una constant els darrers deu anys, però la situació s'agreuja especialment en el període 2012-2014 amb disminucions en cada exercici al voltant del 10%. En aquest escenari la intensificació de la

caiguda en la xifra de negocis era inevitable, assolint-se el nivell mínim el 2014. El 2015 la reducció dels preus continua (-5,2% fins el tercer trimestre), però malgrat això la facturació augmenta per primera vegada des del 2008, assolint una taxa de creixement de 2,4%, un fet que cal atribuir als efectes positius que ha tingut sobre les telecomunicacions -una activitat de caràcter transversal- la recuperació econòmica general.

Dins del subsector de les telecomunicacions convé individualitzar l'anàlisi pels tres grans segments: a) la telefonia fixa; b) la telefonia mòbil, i c) la banda ampla fixa.

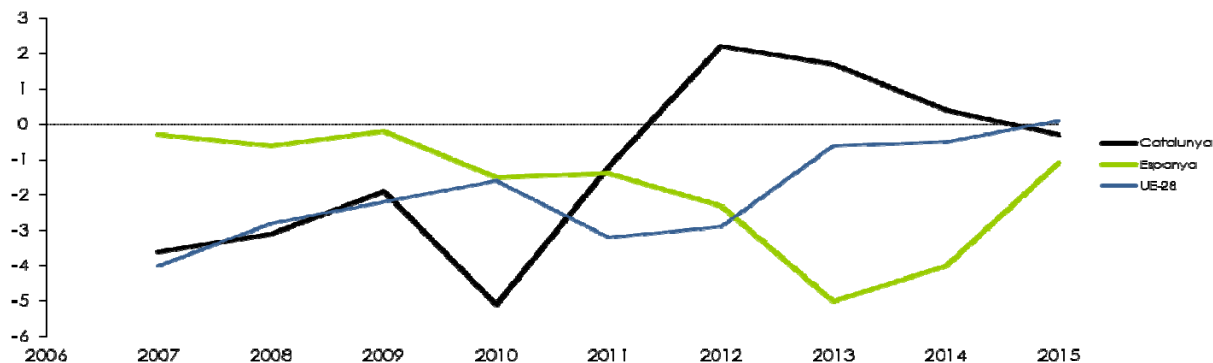
En la *telefonía fixa*, el 2015 va continuar la lenta però constant disminució en el nombre de línies contractades que té lloc des del 2008, quan s'assoleix el màxim històric amb 20.257.069 línies. La principal raó d'aquesta caiguda és la substitució de l'ús de la telefonia fixa per la telefonia mòbil pels majors avantatges (prestacions, usos i funcions) que presenta aquesta darrera. En el període 2008-2015 la

Producció del sector TIC
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

Preus industrials del sector TIC
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT i Eurostat

telefonía fixa a Espanya va perdre 1.434.751 línies, de les quals 56.979 van correspondre al 2015, cosa que va significar una davallada del -0,3% respecte al 2014.

El segment de la *telefonía mòbil* a Espanya ha anat substituint progressivament el de la telefonía fixa, com ho reflecteix el major nombre de línies instal·lades en aquella modalitat des de fa ja una quinzena d'anys. Tanmateix, la telefonía mòbil ja ha assolit la fase de maduresa. El màxim històric en el nombre de línies mòbils es va assolir el 2009, amb 52.855.673 unitats. El 2015, gairebé va romandre constant (+0,1%), el que va significar només 38.769 noves línies del total existent (50.652.585). La creixent competència entre operadors en aquest segment -fet que també es pot fer extensiu a la telefonía fixa- ha tingut dues conseqüències. Per un costat una contínua reducció en el preu del servei. I de l'altre, una redistribució de les quotes de mercat en detriment de l'operador primacial, Movistar, del grup Telefónica. Aquesta empresa el 2007 tenia una participació del 45,0% en el nombre de línies, seguida de Vodafone (30,8%) i Orange (22,3%). El 2015, la quota de Movistar s'havia reduït al 30,9%.

L'activitat amb una major expansió en el subsector de les telecomunicacions és la banda ampla fixa, que integra funcionalment la veu (telefonía), la imatge (televisió) i les dades (connexió a Internet). I dins d'aquest segment l'evolució tecnològica dels darrers anys està comportant un reposicionament de les opcions disponibles i de les estratègies de les empreses que les han adoptat. La

primera tecnologia que es va introduir en l'àmbit de la banda ampla fixa va ser l'ADSL, que a Espanya encara es manté en primer lloc pel nombre de línies existents. Tanmateix, les limitades prestacions d'aquesta tecnologia (en capacitat i velocitat de transmissió) en relació amb les tecnologies rivals (cable i fibra) ha comportat que els dos darrers anys, després del màxim històric que es va assolir el 2013 amb 9.578.785 línies, l'ADSL hagi experimentat un retrocés significatiu en el nombre de línies contractades. El 2014 la davallada va ser del -6,4%, i el 2015 es va intensificar (-14,7%), cosa que va comportar una reducció de 1.320.436 línies del total instal·lat (7.644.354). La principal empresa afectada per aquesta caiguda va ser la líder del segment, Movistar, que va perdre 842.683 línies (el 63,8% del total).

Dins de la banda ampla fixa la tecnologia de cable és, a hores d'ara, la que té una menor penetració a Espanya doncs el 2015 el nombre de línies només era de 2.420.099, però els darrers anys aquesta tecnologia també està guanyant mercat. Després d'un retrocés puntual en el nombre de línies instal·lades el 2013 (-1,1%), el 2014 i el 2015 el cable augmenta la seva presència de manera important amb creixements del +6,2% i del +12,5% respectivament, la qual cosa va comportar 269.341 noves línies el darrer exercici (394.364 des del 2013).

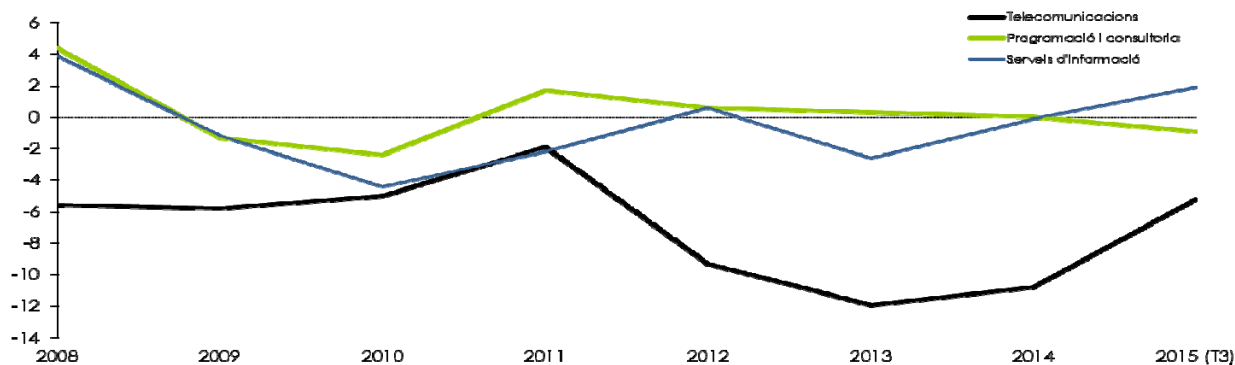
La tecnologia de fibra òptica és la més avançada i la que ofereix majors prestacions en velocitat i capacitat de connexió. A Espanya, comença a introduir-se el 2010 impulsada per Movistar, la qual ha apostat per

aquesta opció per substituir l'ADSL, i d'aleshores ençà experimenta un creixement espectacular seguint les pautes típiques d'evolució dels nous productes i/o serveis en els primers períodes de la seva vida útil. El nombre de línies instal·lades s'ha -aproximadament- doblat cada any i de 55.856 el 2010 es passa a 3.113.580 el 2015. És a dir, en cinc exercicis el nombre de línies s'ha multiplicat per 55,7.

La competència entre empreses també s'està intensificant en aquest segment i, igual que succeeix en l'àmbit de la telefonía, això es tradueix en una caiguda dels preus i una redistribució de les quotes de mercat. Així, l'empresa dominant, Movistar, tenia una participació del 97,2% el 2013, que s'havia reduït al 84,2% el 2014 i va davallar al 71,3% el 2015.

El subsector de **programació i consultoria informàtica** (Codi 62) ha seguit els darrers anys una pauta oposada al de les telecomunicacions pel que fa al comportament de la xifra de negocis. Aquesta és una activitat que es troba en una fase d'expansió i experimenta un creixement continuat en la facturació que s'intensifica els dos darrers anys (2014 i 2015), també a l'ombra de la recuperació econòmica general. A diferència del que ha succeït amb les telecomunicacions, aquí el comportament dels preus no ha afectat de manera tan negativa la xifra de negocis ja que han sigut bastant estables. En concret, el 2014 els preus es van mantenir constants, pel que l'increment en la facturació (+6,7%) es va deure al major volum d'activitat, una situació que gairebé es repeteix el 2015, amb una davalla-

Preus del grup de serveis del sector TIC
Variació anual en percentatge



Font: Índices de Precios del sector Servicios, INE

da dels preus (fins al tercer trimestre) del -0,9% i un augment en la facturació (per al conjunt de l'any) del 6,8%.

El subsector de **processament de dades, hostatge i portals web** (Codi 63) és el que té una menor facturació dels tres de serveis de les TIC i fins ara la seva magnitud també ha estat inferior a la del grup industrial d'aquesta activitat (Codi 26). La xifra de negoci ha assolit unes taxes de creixement del 2,7% el 2014 i del 2,3% el 2015. Aquí l'impacte dels preus ha estat limitat, doncs les seves variacions han estat força moderades, tant en sentit positiu com negatiu (el 2014 es van mantenir pràcticament estables i el 2015, fins el tercer trimestre, havien augmentat un 1,9%).

El comportament de l'**ocupació** del conjunt del sector TIC el 2015 confirma la recuperació experimentada a Espanya, doncs els quatre grans subsectors van mostrar un augment en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social, que va ser especialment acusat en el cas de la programació i consultoria informàtica (Codi 62).

El grup que inclou les **branques industrials** de les TIC (codis 261 al 268) va augmentar el nombre d'afiliats per primera vegada des del 2011, amb una taxa de creixement del 2,9% respecte al 2014. L'evolució de l'ocupació en aquest grup havia estat particularment desfavorable els tres anys anteriors amb unes taxes de creixement negatives del -7,9% (2012), -6,5% (2013) i -0,1% (2014).

En l'àmbit dels **serveis**, la branca de telecomunicacions (Codi 61) va ser la que va experimentar un menor aug-

ment de l'ocupació en termes relatius, doncs la taxa de creixement en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social només va ser del 0,7%. L'expansió que experimenta el subsector de programació i activitats de consultoria informàtica (Codi 62) també s'ha traduït en un creixement continuat en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social, situació que es va tornar a repetir el 2015. De fet en aquest exercici i, d'acord amb les dades de l'INSS, va ser la segona branca que va experimentar una major taxa de creixement en l'ocupació de les noranta incloses en la CCAE, amb un augment en el nombre de treballadors de l'11,6%, cosa que va significar 23102 nous afiliats. Finalment, l'evolució de l'afiliació a la Seguretat Social en la branca de processament de dades, hostatge i portals web (codi 63) ha seguit uns trets semblants als del subsector de programació i consultoria informàtica. El 2015, la taxa de creixement de l'ocupació va ser del 5,6%.

Catalunya

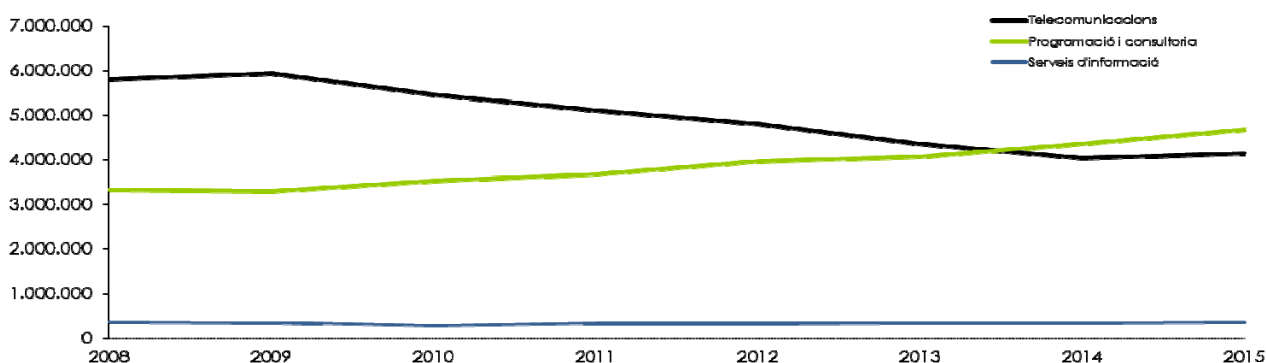
En el cas de les **activitats industrials** del sector TIC, l'Índex de **Producció Industrial** al llarg del temps mostra un comportament molt semblant entre Catalunya i Espanya, si bé quan les branques industrials del sector TIC experimenten una regressió, aquesta es manifesta molt més intensament al Principat que no pas en el conjunt de l'Estat. En canvi, quan aquesta activitat es recupera el resultat és divers: alguns anys el registre és més favorable a Espanya (2006 i 2008) i en d'altres ho és al Principat (2007, 2010 i 2014).

En conjunt, per al grup industrial de les TIC a Catalunya el més significatiu des de la perspectiva de la producció és que, després de tres exercicis amb uns registres clarament negatius, el 2014 s'inicia una recuperació, induïda per un major dinamisme de la demanda, que comporta un augment de l'IPI del 14,7%, tendència que es confirma el 2015, si bé d'una manera bastant més moderada (+3,6%).

A les branques industrials del sector TIC, el comportament recent dels preus presenta dos períodes clarament diferenciats, 2007-2011 i 2012-2015. En el primer període, els preus davallen tots els anys. La contracció de la demanda i la creixent competència explicarien la important baixada dels preus, de més del 12% acumulatiu a Catalunya en aquests cinc anys. El que és rellevant és que a partir del 2012 l'evolució dels preus a Catalunya canvia de tendència i durant tres exercicis (2012, 2013 i 2014) aquesta variable experimenta un creixement, tot i que moderat, i cada any menor fins que el 2015 va ser negativa una altra vegada (-0,3%).

Analitzem ara l'evolució de les activitats del **grup de serveis**. En la branca de les **telecomunicacions**, el volum de negoci va disminuir de manera continuada en el període 2010-2014, trencant-se la tendència negativa el 2015, en que aquesta variable va augmentar un 2,4%. Tanmateix, tot i la inflexió a l'alça en el comportament de la facturació el darrer any, la seva magnitud en valor absolut (que va excedir lleugerament els 4.100 milions d'euros), encara se situa molt lluny del màxim històric que havia assolit el 2009, amb un registre que va superar

Xifra de negoci de les branques de serveis del sector TIC. Catalunya
Milers d'euros



Font: IDESCAT per als anys 2008-2013 i elaboració pròpia per als anys 2014 i 2015 a partir de *Indicadores de Actividad del Sector Servicios* (INE) i d'informació del propi sector

els 5.900 milions d'euros. Per al període 2008-2015, la disminució acumulada dels preus del subsector va ser superior al 50%, la més elevada de totes les branques productives de Catalunya. Aquesta reducció sistemàtica dels preus, al seu torn, ha estat una conseqüència de la creixent competència en el subsector entre els diferents operadors per mantenir la seva participació en un mercat que amb els anys cada cop s'ha anat fent més estret. En aquest escenari era molt difícil mantenir el volum de facturació, doncs la demanda s'ha expandit a un ritme clarament inferior al de la baixada dels preus. Per això, l'augment de la xifra de negocis el 2015, tot i l'evolució novament negativa dels preus, cal interpretar-la com un signe d'una possible recuperació del subsector.

El comportament de la branca de **programació i consultoria informàtica** ha seguit els darrers anys una pauta totalment oposada a la del subsector de telecomunicacions. Aquí la xifra de negocis augmenta de manera continuada en el període 2009-2015 i és en aquest darrer exercici quan assolix el seu màxim històric amb una facturació que va excedir els 4.600 milions d'euros i que ja el 2014 havia superat la de la branca de les telecomunicacions. En concret, si a Catalunya el creixement del volum de negoci el 2014 va ser del 7,2%, el major de totes les branques TIC (industrial i de serveis), el 2015 aquest resultat àdhuc es va millorar molt lleugerament (+7,3%), sent novament el més favorable del conjunt del sector. En aquesta activitat els preus també van caure, però ho van fer d'una manera molt moderada (-0,9%), després de l'esta-

bilitat que van mostrar el 2014 (+0,0%). La raó del dinamisme al Principat d'aquesta branca rau fonamentalment en dos motius. En primer lloc, en el fet que una part important de la demanda adreçada a les empreses del subsector es basa en criteris de proximitat i Catalunya té nombrosos clients potencials. I en segon lloc, perquè és en aquest subsector on s'introdueixen les noves aplicacions per als diferents dispositius (ordinadors, tauletes, telèfons mòbils) que satisfan unes noves demandes dels usuaris (individus o empreses) i que en els darrers anys han donat lloc a la constitució d'un creixent nombre d'empreses que han sabut trobar nínxols de mercat que no estaven coberts.

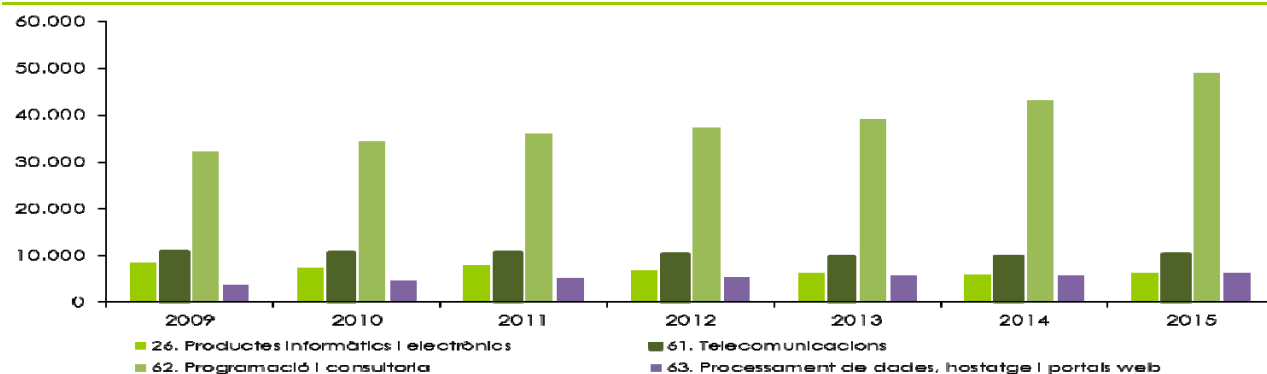
La branca de **procés de dades, hosting i portals web** és, amb molta diferència, la que quantitativament té un pes menor dins de les activitats de serveis del sector TIC. La seva xifra estimada de negocis el 2015, que es va situar al voltant dels 350 milions d'euros, no va arribar al 10% de les dels altres dos subsectors (telecomunicacions i programació i consultoria informàtica). En aquesta branca el creixement del volum de negoci el 2015 a Catalunya va ser del 2,3%, un resultat similar al del conjunt de l'Estat. Aquest registre va ser lleugerament inferior al del 2014, any en el que l'increment va ser del 2,7%. Tanmateix, la introducció dels preus en l'anàlisi obliga a matisar aquesta conclusió, ja que a la millora de la xifra de negocis el 2015 hi va contribuir de manera decisiva l'augment dels preus en un 1,9%, pel que el creixement real del volum de facturació va ser només del 0,4%.

El comportament de l'**ocupació** del sector TIC a Catalunya, mesurada per l'afiliació a la Seguretat Social, confirma els símptomes de recuperació d'aquesta activitat que ja s'apunten el 2014, ja que va augmentar un 10,9% durant el 2015.

L'any 2015, el **grup industrial** de les TIC va experimentar un augment moderat en l'ocupació (+2,7%) per primera vegada des del 2011, revertint així la tendència dels tres darrers exercicis, en els quals el nombre d'afiliats a la Seguretat Social davallà de manera continuada, passant de 7.850 a 6.048, cosa que significà un retrocés del 22,9%. En concret, en el període 2009-2015, que serveix per acotar els exercicis d'inici i final de la crisi econòmica, la fabricació de productes informàtics i electrònics va perdre més de 2.100 efectius, el que es tradueix en una disminució d'afiliats a la Seguretat Social del 25,5%. En aquest context, el punt d'inflexió que té lloc el 2015 s'hauria de consolidar en propers exercicis per poder parlar pròpiament d'un canvi de tendència.

En les **branques de serveis** del sector TIC, el comportament favorable de l'ocupació el 2015 es manifesta de manera més accentuada que en el cas de la indústria. Així, els tres subsectors de serveis mostren taxes de creixement positives en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social i, en els tres casos, superiors a les del grup industrial. Però, mentre en la branca de telecomunicacions aquest increment té un caràcter moderat (+4,5%), assolix un valor notable en el cas de processament de dades, hosting i portals web (+9,2%) i excel·lent per la programació i consultoria informàtica

Afiliats a la seguretat Social en el sector TIC. Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement amb les dades de l'INSS

(+13,7%). El bon resultat de les branques de serveis pel que fa al comportament de l'ocupació el 2015 reflecteix, per un costat, la millora de la conjuntura econòmica que va experimentar aquest sector, però també és un indicador de la tendència cap a l'externalització d'activitats tipus TIC per part de la resta de branques productives, especialment les vinculades amb la indústria, així com una conseqüència de la pròpia evolució tecnològica del sector, de la qual en resulta una provisió contínua de noves aplicacions i la seva incorporació per part de les empreses de qualsevol activitat. Una dinàmica que va en la línia de confirmar que a Catalunya l'esdevenidor d'aquest sector es basarà cada cop més en la provisió de serveis innovadors resultat de la seva terciarització.

Les dades de **comerç exterior** de les **branques industrials** del sector TIC (codi 26) corroboren l'evolució favorable d'aquesta activitat que també assenyalaven els altres indicadors econòmics. Les **exportacions** el 2015 van augmentar un 15,8% en valors corrents, confirmant el canvi de tendència que ja s'apuntava el 2014, quan van experimentar un increment del 8,1% després del retrocés que havien tingut en els dos exercicis anteriors (-10,6% el 2013 i -8,7% el 2012).

Per subsectors, seguint la mateixa tònica que des de l'exercici del 2011, el principal exportador fou la **fabricació d'instruments i aparells de mesura** (codi 265) el qual, amb una participació sobre el total del 49,8%, representà gairebé la meitat de les vendes catalanes a l'exterior dels productes TIC. És remarcable que aquest sub-

sector hagi augmentat de manera ininterrompuda les exportacions des del 2009 i que el valor de les seves vendes a l'exterior el 2015 -exercici en que s'assoleix el màxim històric- gairebé va doblar les d'aquell any. El fort augment de les exportacions d'aquesta branca (+24,0%) és el que explica en bona part el positiu comportament del conjunt del sector.

El subsector de **fabricació de components electrònics i circuits impresos** (codi 261), amb una participació del 17,0%, va ser el segon per la importància de les seves exportacions, les quals van augmentar un 10,9%, assolint també el màxim històric i consolidant la tendència positiva que ja s'havia manifestat el 2014, quan l'increment encara va ser més accentuat, del 28,8%.

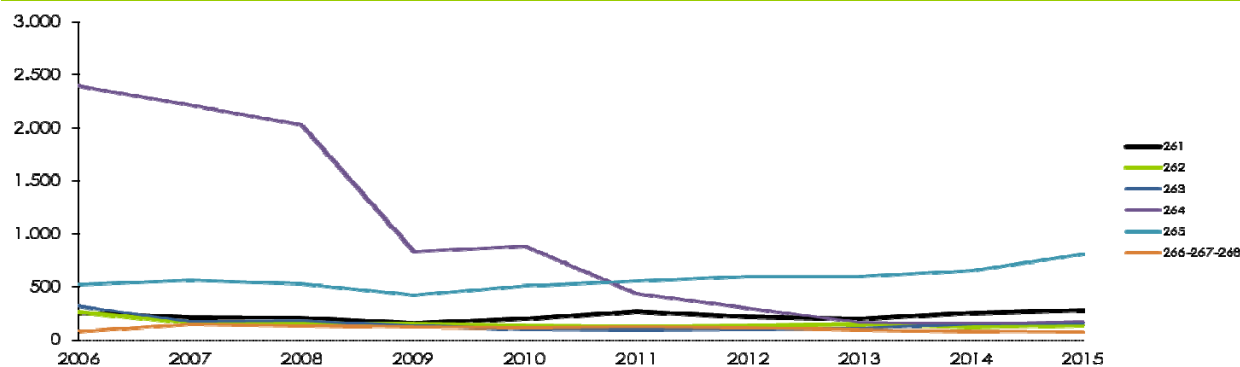
El tercer subsector per la importància de les vendes a l'exterior el 2015 va ser el de **fabricació de productes electrònics de consum** (codi 264), que va tenir una participació en el total del 10,4%. En aquesta branca, després de la forta caiguda experimentada per les vendes a l'exterior els darrers deu anys –en part per la regressió de la demanda internacional, però sobretot pel tancament al llarg d'aquest període de les factories de Sony i Samsung, que eren dues de les principals companyies exportadores catalanes-, el valor mínim de les exportacions s'assoleix el 2014, any en que aquesta variable va tenir un registre negatiu del -4,9%, i el 2015 sembla apuntar-se un inici de recuperació amb un augment de les exportacions del +10,6%, que els propers exercicis determinaran si realment assenyalava un canvi de tendència o és

simplement un fet puntual. Per veure la importància que el tancament d'aquelles factories va tenir en les vendes a l'exterior d'aquesta branca, assenyallem simplement que el seu valor en euros corrents el 2015 va ser únicament el 7,1% del que va assolir el 2006, quan ambdues plantes operaven a plena capacitat.

En la **fabricació d'ordinadors i equips perifèrics** (codi 262), després de que el 2014 les exportacions disminuïssin un 16,8% i assolissin el valor mínim des del 2006, en el 2015 van augmentar un 13,8%, apuntant-se també un possible canvi de la tendència.

En la **fabricació d'equips de telecomunicacions** (Codi 263), el comportament de les vendes a l'exterior el 2015 continuà l'evolució favorable que experimenta aquesta variable des del 2012, amb creixements ininterromputs els darrers quatre anys. El 2015, les exportacions van augmentar un 7,8%, experimentant una desacceleració respecte al 2014 (34,9%). Tanmateix, tot i la favorable evolució dels darrers exercicis, en valors absoluts la magnitud de les vendes a l'exterior el 2015 fou només el 50% de la que aquesta branca havia assolit el 2006, deu anys enrere. L'únic subsector que el 2015 va tenir un comportament desfavorable va ser el que agrupa la **fabricació d'equips de radiació i electromedicina** (codi 266) i la **fabricació d'instruments d'òptica i fotografia** (codi 267). Conjuntament, el 2015 aquestes activitats només van representar el 4,6% del total d'exportacions industrials del sector TIC i la taxa de variació va ser del -7,5%, confirmant la tònica negativa que, amb l'excepció del 2011, es manifesta des de l'any 2007. L'any

Exportacions del sector TIC (Codi 26 CCAE 2009). Catalunya
Milions d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

2015, el valor de les vendes a l'exterior per aquest grup només assolí el 53,3% del valor en termes corrents de les d'aquell exercici.

Pel que fa a la **distribució geogràfica**, les vendes a l'exterior el 2015 van seguir unes pautes força semblants a les dels anys anteriors. Si considerem grans àrees, la Unió Europea va ser, amb molta diferència, el primer mercat dels productes catalans, amb el 65,5% del total. La resta de països d'Europa, amb un paper important de Rússia, fou la destinària del 6,8% del total d'exportacions. Més enllà del continent europeu, també és un mercat important el d'altres països i territoris d'Àsia –que exclou el Pròxim Orient i l'Orient Mitjà- i on se situen països com la Xina, Japó i Corea del Sud. Aquesta regió absorbí el 2015 el 8,8% del total de les vendes a l'exterior de productes TIC. En canvi, Amèrica del Nord és encara un mercat amb una baixa penetració per a les empreses catalanes: el 2015 només representà el 2,7% del total d'exportacions.

Pel que fa a les **importacions** de productes industrials del sector TIC, el 2015 van augmentar un 11,6%, intensificant el canvi de tendència que s'havia iniciat el 2014, amb un increment més moderat, del 5,1%, després de tres anys de caiguda degut a la feblesa de la demanda interna. En concret, el 2013 -exercici en el qual s'assoleix el mínim històric dels darrers 10 anys-, les compres a l'exterior van disminuir un 4,5%, el 2012 un 13,6% i el 2011 un 22,7%. Un aspecte significatiu pel que fa al comportament de les importacions, és que el 2015 van augmentar en els sis grups industrials del sector TIC.

Tot i el repunt de 2014 i 2015, el valor total de les compres a l'exterior en l'últim any només va ser, en euros corrents, el 51,9% del registre assolit el 2006, el que aporta una idea sobre la magnitud de la regressió de la demanda interna al llarg dels darrers anys.

El primer subsector pel volum de les importacions, com en el cas de les exportacions, va ser la **fabricació d'instruments i aparells de mesura** (codi 265), amb un 34,6% del total. Les compres a l'exterior el 2015 van continuar l'augment que experimenten des del 2009 i van créixer un 20,2%, contribuint en bona mesura a l'increment global de les importacions del sector TIC. Aquesta és l'única branca en la qual el valor de les importacions el 2015 supera el de l'any 2006, però ho fa d'una manera molt moderada, en un 15,2% en termes corrents.

Els subsectors de **fabricació de productes electrònics de consum** (codi 264) i de **fabricació d'ordinadors i equips perifèrics** (codi 262) van tenir una participació força semblant en les importacions totals de productes TIC el 2015, amb uns valors del 20,5% i el 19,7% respectivament. En el primer cas, l'augment de les importacions va ser del 10,9%, molt superior al del 2014 (1,2%). El seu valor en euros corrents el 2015 va representar només el 45,0% del que tenia l'any 2006.

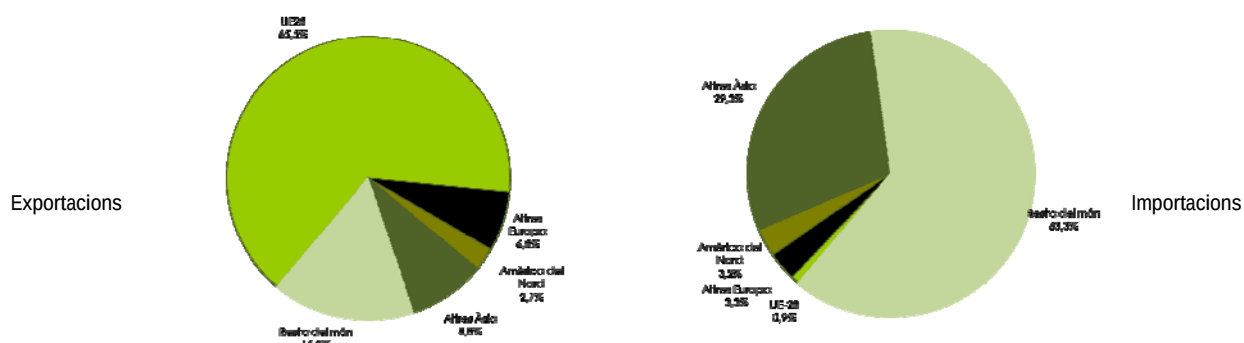
Quelcom semblant ha succeït en el cas de la **fabricació d'ordinadors i equips perifèrics**, una branca en la qual a la demanda domèstica s'hi afegeix en major mesura la provinent del món empresarial. Aquí el punt d'inflexió en les compres a l'exterior té

lloc el 2015 amb un augment del 6,2%, després d'una caiguda ininterrompuda des del 2011. I com en el cas anterior, les importacions catalanes d'aquests productes el 2015 només van representar el 44% del valor de l'any 2006.

Les altres dues branques, la **fabricació de components electrònics i circuits impresos** (codi 261) i la **fabricació d'equips de telecomunicacions** (codi 263) el 2015 van tenir una participació bastant petita en el total d'importacions de productes TIC. En el subsector de fabricació de components electrònics i circuits impresos, després del fort creixement del 2014 (+25,3%), les importacions es van moderar el 2015 i només van augmentar un 2,6%. En la fabricació d'equips de telecomunicacions, l'augment del 2015 (+14,4%) superà el de l'any anterior (+10,4%). Tanmateix, tot i l'increment dels dos darrers exercicis, en aquesta branca el valor de les importacions el 2015 encara se situà molt lluny del que havia enregistrat el 2007, quan assolí el màxim històric. El 2015, l'import de les compres a l'exterior només va representar el 21,25% de les d'aquell exercici.

Finalment, pel grup de subsectors dels Codis 266 i 267, després de la davallada de les importacions que s'inicià el 2007 i que, amb l'excepció puntual del 2010, s'havia estès fins el 2014, el 2015 té lloc un imperceptible augment del +0,7%, que per la seva escassa magnitud no permet concloure si es tracta d'un punt d'inflexió en el comportament d'aquesta variable i inicia un canvi de tendència o es tracta simplement d'un fenomen puntual.

Mercats destinataris de les exportacions i d'origen de les importacions catalanes del sector TIC. 2015
Percentatges



Font:

La distribució geogràfica de les importacions el 2015 presenta algunes variacions respecte a les exportacions. El principal origen dels productes adquirits a l'exterior torna a ser la Unió Europea, que va representar el 63,3% del total. Però en segon lloc, amb una participació de quasi el 30% ara se situen els altres països i territoris d'Àsia, amb una presència significativa de Xina, Japó i Corea del Sud, circumstància gens sorprenent tenint en compte la gran importància que han assolit aquests països com a base de la producció mundial en el sector TIC. Observem que aquestes dues regions, la Unió Europea i els altres països i territoris d'Àsia, van aportar conjuntament quasi el 93% de les importacions catalanes.

El major creixement de les exportacions que no pas de les importacions el 2015, tanmateix, no va permetre millorar el saldo de la **balança comercial**, el qual empitjorà per tercer any consecutiu. La raó és que, tot i que en la majoria de subsectors les vendes a l'exterior van augmentar més que les importacions, això no va ser suficient

ni per canviar la tendència del saldo ni tan sols per reduir la magnitud del seu signe deficitari, degut a la considerable diferència de partida entre el valor absolut de les exportacions i les importacions en totes les branques.

Esdeveniments empresarials

El 2015 la inversió en societats catalanes del sector TIC va augmentar un 73% en el primer semestre i un bon nombre d'empreses de serveis van tancar **rondes de finançament** per expandir o consolidar l'activitat. Una de les més importants pel volum captat va correspondre a **Wallapop**, empresa fundada el 2013 i que en dos anys ha tingut un creixement espectacular. Aquesta companyia, que ha creat una aplicació mòbil per posar en contacte oferents i demandants de productes de segona mà, va obtenir 38 milions d'euros en una ronda liderada per Insight Venture Partners i en la qual també van participar Ac-

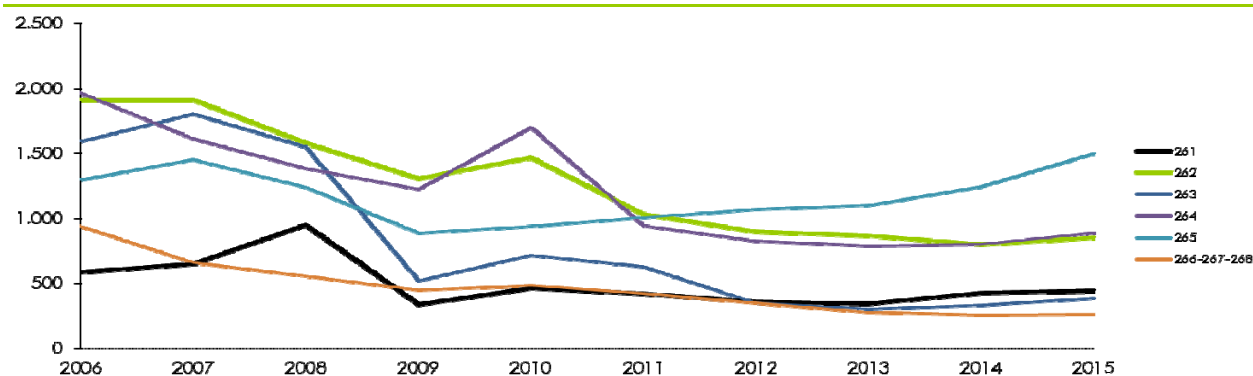
cel Partners, Caixa Capital Risc i Bon-sai Venture Partners.

També va rebre una injecció important de fons **UserZoom**, una firma constituïda el 2007 que ha creat una plataforma de programari per a empreses que analitza l'ús que els usuaris fan de les webs i plataformes corporatives per millorar-ne la utilització. UserZoom va aconseguir 30 milions d'euros d'un grup de fons nord-americans liderats per TC Growth Partners. L'any passat, l'empresa, que comptava amb 110 treballadors, va traslladar la seu social als Estats Units, tot mantenint les oficines principals i l'R+D a Barcelona.

Typeform, que va néixer el 2012, va aixecar 13,3 milions d'euros aportats principalment pel fons internacional Index Ventures. Typeform ha creat una aplicació que permet als usuaris crear formularis en línia personalitzats amb un disseny interactiu.

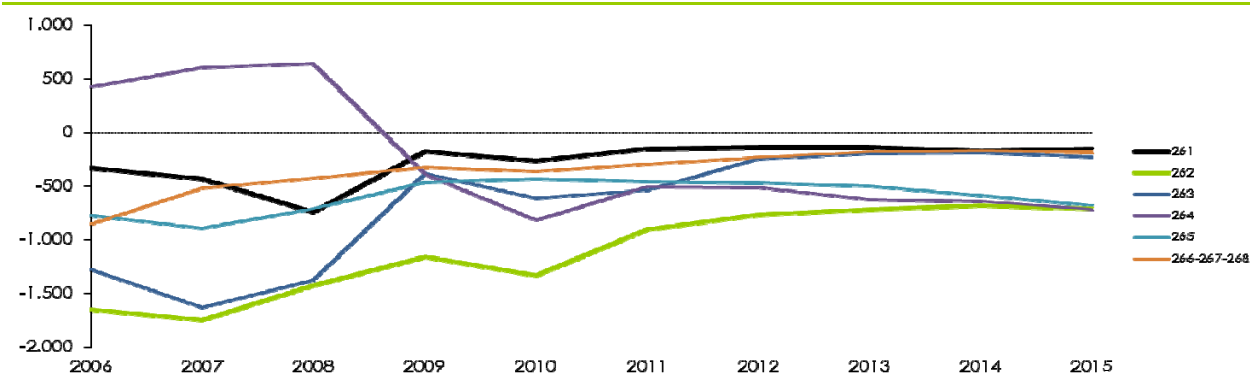
Worldsensing, una empresa catalana creada el 2008 que desenvolupa sistemes d'aparcament intel·ligents i

Importacions del sector TIC (Codi 26 CCAE 2009). Catalunya
Milions d'euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

Balança comercial del sector TIC (Codi 26 CCAE 2009). Catalunya
Milions d'euros



Font: IDESCAT

que compta amb una quarentena de treballadors. Les multinacionals Cisco (EUA) i Mitusi (Japó) han entrat en el seu accionariat en una ronda de finançament que té com a objectiu facilitar l'expansió de la companyia a Amèrica del Nord i consolidar la seva posició a Europa i l'Orient Mitjà. En aquesta ronda també hi han participat Kibo Ventures, el braç inversor de Telefónica, la Fundació José Manuel Entrecanales i Endeavor Catalyst.

Scytll, una societat que es va crear el 2001 com una spin-off de la Universitat Autònoma de Barcelona i que dissenya sistemes de vot electrònic, va rebre un crèdit de 25 milions d'euros per finançar el seu creixement. L'empresa, que compta amb més de 700 treballadors arreu del món, va formar una UTE (Unió Temporal d'Empreses) amb TecnoCom per participar en l'oferta pública del recompte i difusió dels resultats de les eleccions del 20 de desembre a Espanya, concurs que es va adjudicar superant Indra.

La start-up de missatgeria **Glovo** va tancar dues rondes de finançament. La primera, de 140.000 euros, i una altra, a finals d'any, per 2 milions, dels quals 0,5 corresponen a capital aportat per l'Institut Català de Finances i altres entitats públiques de l'Estat i la resta a inversors privats. Aquesta injecció de capital facilitarà a l'empresa la seva expansió a Europa.

InnoQuant, societat especialitzada en BigData, va obtenir 1,8 milions d'euros en una ronda liderada per la gestora de capital-risc Inveready, uns fons que han de servir a l'empresa per desenvolupar aplicacions de programari per personalitzar continguts i accelerar el seu creixement internacional.

Nubelo, constituïda el 2012 i que ha creat un portal en línia que publica ofertes de treball per part d'empreses que requereixen professionals per a projectes puntuals, va obtenir 2,5 milions d'euros, dels quals 1,5 corresponen a entitats privades i 1 al sector públic. Els recursos privats els van aportar el fons xilè de capital-risc Nazca Ventures, el fons català Nero Ventures i Caixa Capital Risc, el fons inversor de CaixaBanc, que després de l'operació es converteix en el prin-

cipal soci de la companyia. L'aportació pública la va fer el Ministeri d'Indústria mitjançant el Plan Avanza. L'empresa, que compta amb 30 treballadors, té com a objectiu acabar d'expandir-se a Amèrica Llatina.

NoviCap, creada el 2014, i que ja ocupa una trentena de persones, va captar 1,5 milions d'euros en una ronda-llavor finançada per Cabiedes & Partners i els fons internacionals Techstars Ventures, Partech Ventures, Tekton i ACE & Co. NoviCap ha creat una plataforma que connecta pimes i inversors per mitjançar en el descompte de factures.

Galgo Medical, una start-up sorgida de la Universitat Pompeu Fabra i l'Hospital Clínic de Barcelona que crea programari mèdic per millorar el diagnòstic i el tractament de les diferents intervencions, va obtenir 1 milió d'euros del fons Inveready Invierte Biotech II en la seva primera ronda de finançament.

Un altre àmbit d'actuació empresarial important el 2015 va ser el de l'**expansió a l'exterior** i són diverses les companyies que van dur a terme accions en aquest sentit. Així, **M2M Cloud Factory**, que elabora programari per connectar a la xarxa tota mena de màquines i processos i els ven a través d'integradors de sistemes com Ricoh, IBM, SAP o Cellnex, es va establir a Londres per abastar el mercat del Regne Unit i el 2016 té previst fer-ho a Munic (Alemanya) i Boston (EUA). L'any passat, l'empresa va obtenir un milió d'euros a fons perdut del programa de la Unió Europea Horizon 2020.

Social Point, dedicada a la creació de jocs socials i que compta amb 250 treballadors, va constituir una filial al Japó (Tokio) per abastir des d'allà el mercat asiàtic, una operació a la qual va destinar 1,2 milions d'euros.

També va instal·lar una oficina a l'exterior (Shangai), **Trilogi**, empresa de solucions per al comerç electrònic amb seu a Igualada, que s'afegeix a les que aquesta companyia -que opera principalment a Europa i Àsia- té a Pequín i Hong Kong.

Una altra firma radicada a la capital de l'Anoia, **Intesis Programari**, dedica-

da a la provisió de solucions per al sector de la domòtica, i que exporta el 80% de les vendes, va obrir una oficina comercial a Turquia i en breu té previst fer-ho a l'Orient Mitjà i els Estats Units.

Marfeel, una companyia especialitzada en transformar el contingut en línia dels seus clients i adaptar-lo a dispositius mòbils, va obrir una delegació a Nova York per consolidar la seva posició al mercat d'Amèrica del Nord, del qual obté el 30% dels ingressos. L'empresa va experimentar un fort creixement el 2015 i va augmentar la plantilla de 25 a 60 persones.

També va obrir una delegació al continent americà, concretament a Colòmbia, **Force Manager**, dedicada al desenvolupament de programari mòbil de gestió de xarxes comercials.

Per la seva part, **Cickedu**, una societat amb una cinquantena de treballadors fundada l'any 2000 i que opera en el segment del programari escolar, va signar un acord amb una multinacional canadenca per distribuir el seu programari a les escoles del Regne Unit, els Estats Units i el Canadà, la qual cosa li hauria de permetre vendre 15.000 plataformes els tres propers anys.

El 2015 també va ser mogut en l'àmbit dels **moviments empresarials**. D'aquests destaquen la fusió entre Groupalia i Offerum donant lloc a **Merchant Digital Services**, el nou líder en el mercat dels cupons de descompte per internet. Groupalia ocupava una vuitantena de persones i a Offerum hi treballaven unes setanta i amb la fusió l'empresa resultant hauria perdut una desena de treballadors.

Per la seva part, **Glovo** (aplicació per a missatgeria) es va fusionar amb un competidor, Just Bell, per generar sinèrgies i aprofitar els avantatges d'una major grandària. Aquesta operació permetrà a l'empresa resultant consolidar-se en el mercat espanyol i expandir-se per Europa.

També és remarcable l'adquisició de Galata, la filial d'infraestructures de l'operadora italiana Wind, per part d'**Abertis Telecom Terrestre**, la filial

d'infraestructures de telecomunicacions d'Abertis, en una operació valorada en 693 milions d'euros. Amb aquesta operació, Abertis va passar a explotar unes 15.000 antenes de telefonia mòbil a tot Europa, que tenen una gran importància per desplegar la banda ampla i el 4G. Aquestes antenes es preveu que generin el 40% de la xifra de negocis d'Abertis Telecom Terrestre, que a partir de l'1 d'abril i abans de sortir a borsa va passar a denominar-se **Cellnex**.

Agile Content, especialitzada en el desenvolupament de solucions per a la gestió del contingut audiovisual i digital, després d'ampliar el capital a 10 milions d'euros, es va fer amb el control del 100% de la seva filial brasilera i amb el 6% de la corporació finesa Enreach.

Seidor, dedicada al programari informàtic i una de les principals empreses del segment de la programació (compta amb quasi 3.000 treballadors arreu del món), va adquirir el 100% de les companyies nord-americanes Crystal Clear Business i Quantum, especialitzades en desenvolupar i implementar solucions de negoci SAP. En l'àmbit espanyol, Seidor, després d'adquirir l'empresa asturiana Dispal Astur, es va fer amb el control de la firma gallega Softgasa, amb l'objectiu d'augmentar la seva cartera de clients en el nord peninsular.

Softonic va tancar l'adquisició de la firma estatunidenca Tipsense, ubicada a Silicon Valley. L'objectiu de l'operació va ser reforçar la seva posició en l'àmbit dels dispositius mòbils, en el qual tenia una feble presència.

Una altra companyia que també va adquirir una empresa dels Estats Units va ser **Wallapop**, que es va fer amb el 100% del capital de Sell It, una start-up que ha creat una aplicació que permet als usuaris comprar i vendre productes a nivell local.

Cal destacar l'acord entre la multinacional japonesa **Epson** i la fundació i2cat per obrir un centre a Cerdanyola del Vallès (al costat de la filial espanyola d'Epson) per desenvolupar les ulleres intel·ligents (*smartglasses*).

Telefónica va absorbir Synergic Partners, una consultora amb seu a Terrassa especialitzada en l'anàlisi de dades i macrodades que ocupava unes 70 persones. Aquesta operació permetrà a Synergic una expansió internacional aprofitant la infraestructura de la multinacional espanyola de telecomunicacions, especialment a l'Amèrica Llatina.

Lleida.net va vendre el 47% de l'empresa Plunge Interactive, especialitzada en el desenvolupament de jocs per a mòbils, a la corporació dels Estats Units Space Inch, una operació que cal situar en el marc de la sortida a borsa de la companyia catalana. Una altre moviment important va ser l'adquisició d'Akamon, constituïda el 2011 a Barcelona, dedicada a la creació de jocs socials i per mòbils que comptava amb 65 treballadors, per part de la firma del Canadà Imperus per 23,7 milions d'euros.

Beabloom, fundada el 2008 i especialitzada en mercatotència digital, després d'obtenir 10 milions d'euros en una ronda liderada pel grup japonès de les telecomunicacions SoftBank, va ser adquirida per la corporació nipona, la qual cosa va comportar un augment de la plantilla de 24 a 49 treballadors.

Gartner, gegant de la consultoria en el sector TIC, va adquirir la start-up catalana **Nubera**. Aquesta companyia era propietària de Getapp, una plataforma que ajuda les empreses a comparar i escollir el programari i les aplicacions de negoci més adequats a les seves necessitats. Els serveis prestats per Nubera són complementaris als consells sobre programari empresarial que ofereix Gartner, els quals van en la línia d'assessorar als seus clients en la presa de decisions.

El grup francès **Aubay** va prendre el control de **Cast Info**, en adquirir el 75% del capital amb l'opció de comprar el 25% restant en un termini de dos anys. Aquesta operació és un pas més en l'estratègia de la multinacional gala de posicionar-se en el mercat espanyol, després que a finals del 2014 ja absorbís la firma madrilenya Norma 4. Amb l'adquisició de la companyia catalana, Aubay preten

guanyar mercat en els sectors de la banca, l'aigua i les assegurances.

Autodesk va instal·lar a la Ciutat Comtal el centre de vendes per a Europa, la qual cosa ha comportat ubicar-se en unes noves instal·lacions al 22@ i crear un centenar de llocs de treball.

El grup britànic **Zapper** va obrir una filial a Barcelona en la qual preveu invertir més de 2 milions d'euros i generar una nova ocupació d'unes vint persones. L'empresa disposa d'una aplicació que permet pagar als restaurants mitjançant el telèfon mòbil escanejant un codi QR imprès en el compte.

També s'ha instal·lat a la capital catalana l'empresa de videojocs i entreteniment russa **Zeptolab**. És la seva segona delegació a l'estranger, des d'on operarà per a la resta del món. La companyia preveu crear un centenar de llocs de treball el 2016.

La mateixa operació va dur a terme la tecnològica índia **InteleGain**, dedicada a proveir serveis de desenvolupament d'aplicacions per internet, dispositius mòbils i aplicacions al núvol.

El grup alemany **EGO Appliance Controls**, de circuits electrònics per a electrodomèstics, té previst invertir 8,8 milions d'euros en l'ampliació de la seva fàbrica de Lliçà de Vall, en la qual treballen 220 persones i que és referència mundial de la divisió Wet&Cold. Aquesta inversió dona resposta a l'augment de facturació i al creixement de l'activitat d'R+D+i del centre, i suposarà la creació de 60 llocs de feina. Exporta el 80% de la seva producció.

El 2015, el nombre d'**esdeveniments empresarials negatius** va ser reduït.

Yahoo va desmantellar la seva operativa a Espanya i va aplicar un ERO per a la totalitat de la plantilla, la qual cosa va afectar un centenar de persones, si bé l'impacte a Catalunya va ser molt limitat.

Més repercussió va tenir, en canvi, el tancament d'**Anovo**, empresa dedicada a la reparació de mòbils a

l'Hospitalet, que va comportar la pèrdua de 106 llocs de treball. Les instal·lacions d'aquesta empresa donaven servei a l'operadora de telecomunicacions Orange i l'exigència de la multinacional francesa de que els seus proveïdors de reparació i logística estiguin a Madrid -on té la seu Orange- va obligar a tancar les instal·lacions catalanes.

També va clausurar l'activitat **My Koots**, empresa de programari constituïda el 2009 que es va declarar en concurs de creditors davant la impossibilitat de fer viable el negoci, la qual

cosa va comportar la pèrdua de vuit llocs de treball.

Ingo Devices, una companyia industrial ubicada a Sabadell i dedicada a fabricar dispositius electrònics per a infants i el gran consum també es va declarar en concurs. El fort descens de les vendes els dos darrers anys degut la disminució en el mercat de les tauletes n'ha estat la causa principal.

Fábrica Ibérica de Altavoces, propietat del grup italià Fital amb seu a Vacarisses i un centenar de treballa-

dors, va presentar el 2015 concurs de creditors, després de mesos d'incertesa.

Com a darrer apunt assenyallem un fet de caire **organitzatiu/institucional**. El 2015 el **Mobile World Congress** celebrat a Barcelona va enregistrar un rècord de visitants, superant-se la xifra de 93.000, amb un increment del 9,4% respecte a l'any anterior i l'impacte econòmic sobre la ciutat de Barcelona es va estimar en uns 450 milions d'euros, una xifra que supera de llarg la facturació anual de qualsevol companyia catalana del sector.

3.17. Vehicles de passatgers: turismes i tot terreny

Durant el 2015 es va augmentar el volum de vendes, producció i exportacions al conjunt de l'Estat espanyol, amb taxes de creixement de dos dígit. A Catalunya l'ascens de les matriculacions va ser del 21,3%, mentre que les importacions pujaven més d'un 40% i les exportacions, un 16%, en valor. L'any va ser positiu per a Seat, l'empresa més important del sector a Catalunya, que va augmentar la seva producció un 7,8%, assolint la xifra més elevada des del 2001, els ingressos per vendes, un 11,1% (el 83% procedent de l'estranger) i l'ocupació, un 1% i va aconseguir, a més, per primera vegada des del 2008, un resultat positiu a l'exercici.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	++
Importacions	++

Trets del sector

El sector dels vehicles de passatgers està constituït pels vehicles automòbils destinats al transport de persones, que tenen almenys quatre rodes i nou places com a màxim, inclòs el seient del conductor. Es distingeix entre diferents segments, segons grandària, longitud, cilindrada i equipaments incorporats, i se'n fan dos grans grups, que són vehicles turismes i vehicles tot terreny. Els clients del sector poden ser empreses, amb la finalitat de dotar-se d'una flota automobilística per al desplaçament dels seus treballadors, les companyies de lloguer de vehicles i, sobretot, els particulars, per a ús propi. La compra d'un vehicle d'aquest tipus comporta un desemborsament monetari elevat, que sol ser finançat mitjançant préstecs, vendes a termini i fórmules financeres similars, especialment en el cas dels particulars.

Actualment, el mercat del sector de fabricació de vehicles de motor es troba davant uns països europeus sobresaturats i sobre-equipats, igual que passa als Estats Units i al Japó, mentre que les capacitats de producció s'han anat desplaçant als països emergents, com ara els BRICS, pols

del creixement de la demanda en els propers anys. No obstant això, no s'espera, donat l'encara reduït poder adquisitiu d'aquests països, que la demanda creixi de tal manera que es pugui absorbir la capacitat de producció ja instal·lada i anunciada.

A banda d'aquesta tendència a la deslocalització i la sobre capacitat del sector, altres reptes als quals s'ha d'enfrontar la indústria catalana i d'altres regions europees és la demanda, fortament cíclica, o la dificultat per identificar els segments de futur, aquells que concentraran la demanda i on aquesta pot incrementar de manera sostenible (algunes possibilitats serien el vehicle elèctric, els urbans, els ecològics...)

De cara al futur, als països ja madurs, com els d'Europa Occidental o els Estats Units, s'han de tenir en compte, a més, algunes **tendències** que poden marcar de manera significativa l'evolució de la demanda automobilística.

Una primera tendència seria de tipus demogràfic, amb l'envelliment de la població i la reducció de la mida mitjana de les llars. Una segona estaria lligada a l'evolució dels ingressos de les famílies, un cop superada la intensa crisi econòmica actual i en un context de forta competència global, que tendrien a disminuir. La tercera tendència a tenir en compte seria el desenvolupament d'ofertes de mobilitat que no passen per la propietat d'un automòbil particular nou; aquí entren el mercat de segona mà, el de lloguer, el cotxe compartit, el trans-

Classificació del sector de vehicles de passatgers

Vehicles turismes

- Micro
- Petit (Renault Clio, C-3 de Citroën, Volkswagen Polo, Seat Ibiza, Ford Fiesta, Peugeot 208, Opel Corsa, etc.).
- Mitjà-baix (Renault Megane, C-4 de Citroën, Volkswagen Golf, Seat León, Ford Focus, Peugeot 308, Opel Astra, etc.).
- Mitjà-alt (Peugeot 408, A-4 d'Audi, Volkswagen Passat, C-5 de Citroën, Seat Toledo, Ford Mondeo, etc.).
- Executiu.
- Esportiu.
- Luxe.
- Monovolum (petit –com el Nissan Qashqai– i gran). Vehicle de caràcter familiar on els seients, el motor i el maleter ocupen un únic espai. D'alçada considerable, que es manté pràcticament invariable en tot l'habitacle, sol tenir una elevada modularitat per a disposar els seients en diferents posicions.

Vehicles tot terreny (petit, mitjà, gran o de luxe). Vehicle dirigit, fonamentalment, al consumidor final per al seu transport particular, que està adaptat per circular per terrenys d'orografia complicada, per la qual cosa disposa, per exemple, de tracció a les quatre rodes, caixa de canvis específica, suspensió elevada, baixos reforçats o rodes amb perfil més alt.

El sector a Catalunya

El sector de vehicles de passatgers té una llarga tradició al Principat. Després d'algunes experiències anteriors a la Guerra Civil espanyola, l'any 1950 es va constituir Seat, amb un capital social de 600 milions de pessetes (3,6 milions d'euros), subscrit per l'Institut Nacional de Indústria (INI) (51%), un conjunt de bancs estatals (42%) i l'empresa italiana Fiat, que va aportar el 7% restant i la llicència de fabricació. El 1953 va entrar en funcionament la planta de la Zona Franca i va sortir al mercat el primer vehicle, un 1400, matrícula B-87223. L'any 1957 es va llançar al mercat el model 600, símbol d'una època i cotxe més emblemàtic de Seat.

Durant uns quants anys, Seat va ser l'única empresa del sector de l'automoció a Espanya i la seva expansió va permetre desenvolupar i consolidar la indústria auxiliar de l'automoció catalana. A la darrerria de la dècada dels setanta i al començament dels vuitanta, Seat va patir una primera crisi, que suposà l'abandonament de l'empresa per part de Fiat el 1981. Seat va quedar, doncs, a les mans de l'INI i va començar a fabricar sense el suport de la marca italiana. En aquells temps van sorgir al mercat els models *Ronda* –substitut de l'anterior *Ritmo*–, *Ibiza* –el cotxe més popular de Seat i que el 2014 va complir 30 anys–, *Málaga* i *Marbella* –substitut del *Panda*, el qual es fabricava quan era associada amb Fiat. Tanmateix, en aquests anys es va posar de manifest la inviabilitat de la continuïtat de Seat en un context estatal i internacional caracteritzat per una intensificació de la competència. En aquells moments, l'INI se'n va plantejar la venda i, finalment, el 1986 la firma va ser adquirida pel grup alemany Volkswagen. Això va suposar el començament d'una nova etapa en què les decisions estratègiques i de gestió es van traslladar a Alemanya. Amb l'entrada de Volkswagen, van sortir el model *Toledo* i una nova versió de l'*Ibiza*, la situació de Seat va començar a millorar i es va projectar la construcció d'una nova fàbrica a Martorell, que es va iniciar l'any 1988.

La nova planta de la companyia a Martorell va ser inaugurada el 22 de febrer de 1993 i va substituir progressivament l'antiga factoria de la Zona Franca. La fàbrica de Martorell va significar una inversió total de gairebé 1.500 milions d'euros i ocupa una extensió de 3

milions de metres quadrats, amb un parc industrial de proveïdors que és a 2,5 km de distància. Durant aquests darrers temps, s'han posat al mercat nous models, com per exemple el *León*, l'*Altea* o l'*Exeo* i noves versions dels models ja existents. A més, des del 2011 la planta de Martorell ha començat a fabricar, per primer cop, models d'altres marques del grup Volkswagen, en concret l'*Audi Q3*. Seat és actualment l'empresa industrial més important del Principat quant a xifra de negoci, dóna feina directa a prop de 13.000 treballadors i prop de 50.000 si se li suma l'ocupació induïda. A més, té un paper bàsic en les exportacions catalanes, atès que és la primera firma pel que fa a volum de vendes a l'exterior, així com el major inversor industrial. Així mateix, destaca des del punt de vista de la recerca i el desenvolupament, amb el Centre Tècnic de Martorell, que dóna feina a prop de 1.000 treballadors.

També cal destacar dins d'aquest sector Nissan Motor, l'altra gran companyia de l'automoció present a Catalunya, que fabrica vehicles de passatgers a la seva planta de la Zona Franca, a més de vehicles comercials. Finalment, hi ha dues empreses petites que també es dediquen a produir cotxes. Una d'elles és *ad Tramon-tana* que construeix cotxes esportius de luxe a Palau de Santa Eulàlia i l'altra és *IFR Automotive*, amb seu a Reus, que fabrica models esportius d'entre 270 i 400 cavalls de potència.

El sector de vehicles de passatgers català representa el 6,1% dels ingressos del total de la indústria, un 3,3% de l'ocupació i un 4,4% del VAB, si bé el pes seria molt superior comptant els efectes induïts sobre tot el teixit industrial (s'estima en més de 50.000 ocupats). Amb relació al sector a Espanya, el pes està a l'entorn del 24-27% segons la magnitud que es consideri, cosa que li atorga una importància molt notable.

El sector de vehicles de passatgers

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Ingressos d'explotació (milers d'euros, 2014)	7.822.533	6,1	24,4	31.997.609
Ocupats (persones, 2014)	13.783	3,3	25,3	54.401
VAB (milers d'euros, 2014)	1.286.916	4,4	n.d.	n.d.
Exportacions (milers d'euros, 2015)	7.944.325	13,1	26,6	29.883.297

Fonts: Ingressos d'explotació, ocupats i VAB són de l'Enquesta Industrial d'Empreses 2014 (codis CCAE 291+292 imputats segons la producció 2014 de vehicles de passatgers a Espanya i Catalunya –usant la producció desglossada per models de Seat i Nissan– sobre el total de vehicles de passatgers, comercials i industrials). Les dades d'exportacions incloses són de Duanes 2015 (codi TARIC 8703)

port col·lectiu de persones, etc. Aquest interès, lligat als canvis socioeconòmics, depèn d'aspectes com els progressos tecnològics, les estratègies de les multinacionals i l'orientació de les polítiques públiques en matèria de transport i mobilitat. La quarta tendència tindria a veure amb el medi ambient i la necessitat de reduir els costos ecològics dels automòbils, amb millores en l'eficiència energètica, l'alleujament del pes dels vehicles amb l'ús de nous materials, com podria ser la fibra de carboni, àmpliament utilitzada al sector aeroespacial i ferroviari, millores en la recollida i desballestament dels vehicles al final de la seva vida útil o noves motoritzacions on caldria situar els vehicles híbrids i els elèctrics. Els primers comptarien amb l'avantatge d'escollir el carburant a utilitzar segons l'evolució futura dels preus relatius dels mateixos, mentre que els segons serien més respectuosos amb el medi ambient, tot i que per generalitzar el seu ús caldria impulsar millores substancials pel que fa a la bateria, la seguretat i, sobretot, la capacitat de producció elèctrica i la seva distribució.

Les **innovacions** i el progrés tècnic estan tenint, i tindran en el futur, un impacte cabdal a la indústria de l'automòbil, tant en l'àmbit de la demanda de transport, com en el de les tecnologies utilitzades o el de les infraestructures. Així, per exemple, indueixen nous comportaments de comunicació, amb una reducció de les necessitats de desplaçaments (teletreball, venda online, etc.); o serveixen per al desenvolupament de noves motoritzacions, nous materials i noves prestacions als vehicles, entre les quals destaquen aquelles de tipus intel·ligent, que fan més confortable la conducció i milloren la seguretat. Aquestes darreres innovacions també s'estan incorporant a les infraestructures, amb carreteres intel·ligents que informen de qualsevol incidència o ajuden a la gestió del trànsit en zona urbana (informació sobre disponibilitat d'aparcament, tarifes segons ús de la xarxa viària, etc.). Suposen doncs una tendència cada cop més pronunciada a la integració de l'elèctrica als vehicles i a l'ús de les tecnologies de la informació i comunicació per connectar vehicles i infraestructures, cosa que farà que entrin a

formar part habitual del mercat de l'automòbil nous agents, com per exemple els provinents de l'electrònica i la programació informàtica.

També cal destacar, en segments com el del vehicle elèctric, els recursos destinats a innovar en la millora de les prestacions de les bateries, en la manera d'emmagatzemar l'electricitat i carregar-la als cotxes; o les innovacions realitzades en l'estudi de nous models com els vehicles urbans.

Com s'ha apuntat més amunt, una de les tendències a tenir en compte és la de la disminució del pressupost que dediquen les llars a l'adquisició d'un vehicle nou. D'una banda, s'està donant un augment continu dels costos associats a l'automòbil: compra, assegurança, reparació, carburants, taxes, etc. I, de l'altra, hi ha una desacceleració dels ingressos de les llars (envelliment de la població, que comporta un major pes relatiu de les prestacions socials ara decreixents, de jubilacions, context de feblesa econòmica, etc.); a més, cal tenir en compte la necessitat de distribuir el pressupost entre diverses finalitats, ja sigui l'habitatge, el transport públic, el vestit o el menjar, algunes despeses de les quals estan augmentant i poden incrementar més en el futur. Aquesta realitat podria ocasionar uns usos més col·lectius i compartits dels vehicles i podria ser emfasitzada per les polítiques públiques locals tendents a incrementar els costos d'estacionament dels vehicles a les vies públiques, a introduir peatges urbans, etc. encarint el cost d'ús del vehicle particular en zona urbana. Així mateix, cal tenir en compte el canvi en els valors de les noves generacions, més preocupades pel medi ambient; les noves estructures familiars, més petites; o la reorganització de la mobilitat i els modes de vida, per exemple, amb l'increment del teletreball.

Finalment, cal indicar que entre els **factors genèrics d'èxit** a la indústria de l'automòbil destaca la capacitat de produir vehicles amb un cost mínim. Això inclouria el control dels costos de les matèries de base utilitzades, la capacitat d'automatització i la de produir sèries grans. Tradicionalment, l'assoliment d'aquesta exigència es basava en subcontractacions de

bona part de l'activitat, per una banda i, per l'altra, en el desenvolupament de la modularitat dels productes (producció de subconjunts que més endavant s'acoblen entre si). Actualment, l'exigència de minimitzar els costos passa també per altres tàctiques tals com l'abaratiment dels costos logístics gràcies a la localització dels proveïdors al costat de la fàbrica i la renegociació amb els subcontractistes, la simplificació dels components del cotxe amb relació a altres vehicles de la mateixa marca, la reutilització dels components o la reducció de despeses de màrqueting, intentant aconseguir una audiència màxima a un cost mínim (tàctiques que ja estant sent utilitzades en la producció d'automòbils de baix cost). Un segon factor genèric seria la capacitat per produir vehicles que consumeixin cada cop menys carburant o, en general, que contaminin menys l'atmosfera, la qual cosa comporta la necessitat de realitzar nous desenvolupaments tecnològics (com els ja esmentats de l'ús de nous materials més lleugers o avanços en el camp del cotxe elèctric pel que fa a les bateries i el subministrament de l'electricitat). I un tercer factor clau seria la fiabilitat i seguretat dels vehicles, camp on tenen un paper cabdal els avenços electrònics aplicats a l'automòbil. A més dels factors genèrics d'èxit, cal tenir en compte també els factors de competitivitat específics en els diferents segments. Alguns exemples d'aquests serien la capacitat de les empreses per idear un nou concepte de vehicle, amb un desenvolupament de la modularitat per a adaptar-se a possibles usos variats d'un mateix vehicle: aquest factor podria ser clau, per exemple, per als vehicles de lloguer; o, en la branca dels vehicles urbans petits, ser capaçs d'aconseguir amb un mínim cost un cotxe d'alta eficiència energètica, per exemple amb l'ús intensiu dels materials compòsits.

Evolució del sector el 2015

Internacional

Durant l'any 2015 es van vendre a tot el món 89,7 milions d'unitats de vehicles de motor, un 2% més que el 2014, segons l'estimació de l'OICA

Vendes mundials de vehicles de passatgers, 2015

	Variació 2014/2015 (%)	Quota de mercat 2015 (%)
Europa	1,7	24,8
UE28 + EFTA	9,2	21,6
UE15 + EFTA	9,0	20,0
França	6,8	2,9
Alemanya	5,6	4,8
Espanya	20,9	1,6
Regne Unit	6,3	4,0
Itàlia	15,8	2,4
Europa—Nous membres	12,0	1,6
Rússia, Turquia i resta d'Europa	-31,3	3,2
Rússia	-44,9	1,9
Turquia	23,5	1,1
Amèrica	-6,5	19,1
NAFTA	-0,8	13,8
Canadà	-6,2	1,1
Mèxic	19,7	1,3
Estats Units	-2,3	11,4
Amèrica del Sud i Central	-18,6	5,3
Brasil	-24,0	3,2
Àsia-Oceania	4,7	54,4
Xina	7,3	31,9
Índia	7,9	4,2
Indonèsia	-12,5	1,1
Iran	-4,6	1,6
Japó	-10,3	6,4
Aràbia Saudí	6,3	1,0
Corea del Sud	12,8	2,3
Àfrica	-8,5	1,7
Món	1,4	100,0

Nota: L'OICA no considera vehicles de passatgers, sinó altres vehicles, les camionetes o trucks típiques d'Estats Units, Mèxic i Canadà, entre d'altres. Dades provisionals. S'inclouen aquells països que tenen una quota superior a l'1% en les vendes mundials de vehicles de passatgers

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor)

(Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor). Al sector de vehicles de passatgers, en concret, es van registrar unes **vendes** de 66,3 milions d'unitats, amb un creixement de l'1,4% respecte a l'any precedent. Després de les variacions negatives del 2008 i 2009, el 2015 va ser ja el sisè any consecutiu amb increments, tot i que també va ser el més feble d'aquest sis anys. Per zones geogràfiques, a Àsia (inclosa Oceania) es va vendre el 54,4% de tots els vehicles de passatgers al món, amb un increment del 4,7% respecte al 2014, superior al del conjunt mundial.

En la darrera dècada la quota de mercat asiàtica ha pujat 21,5 punts percentuals. El 24,8% de les vendes va correspondre a Europa, amb un ascens respecte al 2014 molt semblant al del conjunt mundial. Des del 2005, el continent europeu ha perdut prop de 15 punts a la quota de mercat mundial. Amèrica va representar el 2015 el 19,1% de les vendes mundials de vehicles de passatgers (quota del 13,8% per al NAFTA –Estats Units, Canadà i Mèxic– i la resta per a Amèrica Central i del Sud), amb una caiguda respecte a l'any precedent del 6,5%, deguda fonamentalment a l'evolució d'Amèrica del Sud i, particularment,

d'Amèrica del Sud i, particularment, Brasil. En els darrers 10 anys Amèrica ha perdut una mica més de sis punts i mig de quota de mercat mundial, gairebé íntegrament deguda a la zona del NAFTA, amb esment especial dels Estats Units. Finalment, Àfrica va ser la responsable de l'1,7% de les vendes mundials, amb un descens del 8,5% respecte al 2014. En els darrers 10 anys ha mantingut més o menys estable la seva quota de vendes al mercat mundial.

Pràcticament el 45% de les unitats de vehicles de passatgers venudes a tot el món el 2015 es van vendre a la

Producció mundial de vehicles de passatgers, 2015

	Variació 2014/2015 (%)	Quota de producció 2015 (%)
Europa	2,7	27,0
UE28 + EFTA	6,2	23,9
UE15 + EFTA	6,3	18,4
França	3,6	2,3
Alemanya	1,9	8,3
Espanya	16,9	3,2
Regne Unit	3,9	2,3
Itàlia	65,2	1,0
Europa—Nous membres	5,9	5,4
República Txeca	4,2	1,9
Eslovàquia	3,0	1,5
Resta Europa	-27,7	2,0
Rússia	-27,8	1,8
Turquia	7,9	1,2
Amèrica	-5,9	13,7
NAFTA	-0,9	10,2
Canadà	-2,7	1,3
Mèxic	2,7	2,9
Estats Units	-2,1	6,1
Amèrica del Sud i Central	-18,2	3,5
Brasil	-19,3	2,9
Àsia-Oceania	1,9	58,4
Xina	5,8	30,7
Índia	6,8	4,9
Indonèsia	-18,6	1,2
Iran	-4,4	1,3
Japó	-5,4	11,4
Corea del Sud	0,3	6,0
Tailàndia	3,9	1,1
Àfrica	25,2	0,9
Món	1,2	100,0

Nota: L'OICA no considera vehicles de passatgers, sinó altres vehicles, les camionetes o trucks típics d'Estats Units, Mèxic i Canadà, entre d'altres. Dades provisionals. S'inclouen aquells països que tenen una quota superior a l'1% en les vendes mundials de vehicles de passatgers

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor)

el món el 2015 es van vendre o a la Xina (quota del 31,9%) o als Estats Units (considerant només cotxes i no les típiques camionetes, que l'OICA inclou en d'altres vehicles). Respecte al 2014, la Xina va experimentar un ascens de vendes del 7,3%, el més baix dels darrers tres anys, però, mentre que els Estats Units patia una lleugera reducció del 2,3%. A la darrera dècada, la Xina va aconseguir augmentar la seva quota de mercat mundial 23 punts, mentre que els Es-

tats Units baixava cinc punts i mig. El tercer país amb més vendes va ser el Japó (6,4% de quota de mercat), amb una reducció superior al 10%. Entre els principals motius d'aquest descens cal trobar un canvi en la fiscalitat dels petits cotxes urbans, coneguts com Kei Cars, que comptaven fins aleshores amb avantatges impositius i d'assegurances. En els darrers 10 anys el país nipó va perdre quatre punts percentuals a la seva quota de vendes mundial. En quarta

posició va quedar Alemanya, responsable del 4,8% del total de vendes, en cinquè lloc l'Índia (4,2%) i el sisè va ser el Regne Unit (4%). Tots tres països van registrar increments notables el 2015 - especialment l'Índia, de pràcticament el 8%- i molt superior al del conjunt del mercat mundial. Brasil, França, Itàlia i Corea del Sud, per aquest ordre, serien la resta dels 10 països amb més vendes de vehicles de passatgers al món el 2015, amb quotes entre el 2-3%. D'aquests països es-

mentats, l'únic que va patir una reducció va ser Brasil, que continua immers en recessió, amb un estancament del PIB i un augment dels interessos, la inflació i el dèficit públic, la qual cosa va provocar la supressió dels incentius fiscals que el govern concedia al sector. Espanya va quedar en la posició dotzena, darrera de Rússia (on les vendes van caure prop del 45%, en un context de continuació de la seva crisi econòmica), pujant dues posicions respecte al 2014 a la llista de mercats mundials per a la venda de vehicles de passatgers (quota de l'1,6%, un punt i set dècimes menor, però, a la de fa una dècada).

L'any 2015, segons les dades consolidades d'ACEA (l'Associació de Constructors Europeus d'Automòbils), es van matricular a la **Unió Europea** 13,7 milions de vehicles de passatgers, cosa que implica un increment del 9,2% respecte a la dada de l'any precedent. Sumant Noruega, Suïssa i Islàndia (països de l'EFTA) la xifra arribaria als 14,2 milions d'unitats matriculades, amb un ascens respecte al 2014 també del 9,2%. Aquest creixement, superior al de l'any anterior, consolida la recuperació del mercat, després de registrar durant sis anys variacions negatives en les matriculacions de vehicles de passatgers. De tots els països de l'àrea, només Estònia i Luxemburg van experimentar descensos, encara que de poca magnitud. A l'altre extrem, els increments van ser superiors al 20% en cinc països: de menor a major, República Txeca, Espanya, Portugal, Irlanda i Islàndia. Pel que fa als cinc majors mercats de la Unió Europea, l'any 2015, les millors conjuntures les van

registrar Espanya (creixement de les matriculacions del 20,9%) i Itàlia (15,8%). França, Regne Unit i Alemanya també van augmentar les unitats matriculades de vehicles de passatgers però de manera més reduïda (creixements respectius del 6,8%, 6,3% i 5,6%). El 73,1% dels automòbils matriculats a la zona es van localitzar a aquests cinc grans estats. Alemanya, amb una quota del 22,6% i el Regne Unit, amb una altra del 18,6% van ser els dos grans principals mercats. La quota de França, Itàlia i Espanya va ser més reduïda (del 13,5%, 11,1% i 7,3%, respectivament).

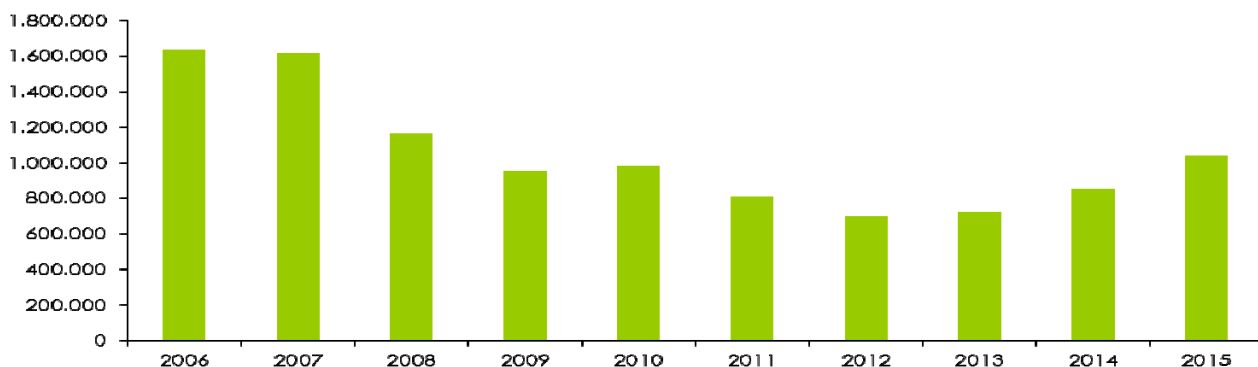
Un any més, el 2015 va ser el **grup automobilístic** Volkswagen el que més vehicles de passatgers va matricular a la zona **UE-28+EFTA**. La seva quota de mercat va quedar en el 24,3%, només set dècimes menys que el 2014, en incrementar les vendes un 6%, lleugerament per sota del conjunt del mercat. El conjunt dels constructors japonesos, amb el grup Toyota al capdavant, van aconseguir una quota del 13,1% (i van matricular un 12,6% més d'unitats que el 2014). Els grups francesos PSA (Peugeot-Citroën) i Renault van seguir a continuació, amb unes quotes respectives del 10,4% i el 9,5% i increments de matriculacions respecte al 2014 del 6% i el 9,3%. Va tancar la llista dels cinc més venedors l'estatunidenc Ford, amb una quota del 7,3% i un increment de matriculacions del 7,4%.

Per **marques**, la líder del mercat UE28+EFTA va tornar a ser un any més Volkswagen, amb una quota del 12,1%, tres dècimes per sota de l'any anterior (ascens de matriculacions anual del 6,6%), a la qual van seguir

Ford i Renault (quotes respectives del 7,3% i el 6,9%). La marca francesa va registrar un augment de l'11,3% en les seves vendes, per sobre del conjunt del mercat de la zona, cas contrari de Ford. Opel i Peugeot estarien en quarta i cinquena posició amb quotes respectives del 6,6% i 6%. Respecte al 2014, l'avanç va ser superior per a la marca francesa que per a l'alemanya pertanyent a General Motors (variacions respectives del 6,1% i el 8,9%). Van tancar la llista de les 10 marques més venudes Audi, BMW, Mercedes, Fiat i Skoda (amb quotes a l'entorn del 4,5-5,5%). D'aquestes cinc, les millors conjuntures les van travessar les dues marques de luxe BMW i Mercedes, juntament amb Fiat (augments de matriculacions per sobre del 10%). Seat va quedar amb una quota de mercat del 2,4% i un increment de vendes del 3%, en la posició dissetena. Mentre que Nissan va ser el 2015 la dotzena marca amb més matriculacions al territori de la UE-28+EFTA, amb una quota del 3,9% i un fort creixement de vendes anual, del 16,1%. Per models, finalment, els cinc més matriculats el 2015 al territori europeu van ser el *VW Golf*, el *Ford Fiesta*, el *Renault Clio*, el *VW Polo* i l'*Opel Corsa*, exactament igual que l'any precedent. El primer model Seat, el *Seat León*, es trobava en la posició 25 per volum de vendes. Mentre que el model més venut de Nissan va ser el *Qashqai*, ocupant la setena posició.

Toyota va ser novament el 2015, per quart any consecutiu, el **grup automobilístic** amb més vendes **mundials** de vehicles de motor (10,15 milions, un 0,8% menys que el 2014). En segona posició va quedar Volkswagen, amb 9,93 milions d'unitats, i un des-

Matriculacions de vehicles de passatgers a Espanya
Unitats



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

Programes d'ajudes per a l'adquisició de vehicles

Durant el 2015 van estar en vigor diferents programes d'ajudes econòmiques per a l'adquisició de vehicles. Aquests programes van ser un dels motius, juntament amb la recuperació econòmica, pels quals les matriculacions van tenir tan bona conjuntura, amb taxes de creixement superiors al 20%, tant pel que fa als vehicles de passatgers com per als vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars.

A l'apartat de vehicles de passatgers va destacar la continuació del Pla PIVE (Programa d'Incentius al Vehicle Eficient), amb la seva setena i vuitena edició. La setena va ser aprovada al febrer del 2015, amb una dotació de 175 milions d'euros, i al maig es va aprovar la vuitena, amb 225 milions d'euros, prorrogada al novembre fins al 31 de juliol del 2016. Mentre que les edicions anteriors del PIVE esgotaven els seus fons abans de la data límit i, fins i tot, hi havia edicions en què bona part dels recursos havien de servir per cobrir expedients passats encara pendents, en el cas de la vuitena edició del PIVE no es van esgotar els fons dins del 2015, com estava calculat, per la qual cosa va ser prorrogada set mesos més, el que pot ser un indicatiu de que el mercat comença a no necessitar ajudes econòmiques (cal tenir en compte també que la darrera edició del PIVE suposa ajudes inferiors i exigeix requisits superiors que les passades).

L'objectiu del PIVE 8 és incentivar la substitució de vehicles antics per altres de nous més eficients. Per a això, s'atorga una subvenció si es dona de baixa per al desballestament un vehicle de passatgers de més de 10 anys d'antiguitat o un vehicle comercial lleuger de més de 7 anys, i a canvi s'adquireix un vehicle nou amb un elevat grau d'eficiència, pel que fa al consum de combustible i a les emissions de diòxid de carboni a l'atmosfera. Més en concret, el vehicle a adquirir ha de ser: a) vehicles de passatgers convencionals, híbrids, híbrids endollables i elèctrics d'autonomia allargada (propulsats total o parcialment per motors de combustió interna de gasolina o dièsel i elèctrics) que es trobin classificats com a classe A o B a la base de dades de l'IDAE; b) vehicles de passatgers i comercials lleugers elèctrics purs; c) vehicles de passatgers propulsats per motors de combustió interna que puguin usar combustibles alternatius (autogas –o gas líquat de petroli: GLP- i gas natural) amb emissions de CO₂ iguals o inferiors a 160 grams per quilòmetre recorregut; d) vehicles comercials lleugers convencionals, híbrids, híbrids endollables i elèctrics d'autonomia allargada propulsats total o parcialment per motors de combustió interna de gasolina, dièsel, GLP i Gas Natural amb emissions de CO₂ iguals o inferiors a 160 grams per quilòmetre recorregut; e) vehicles de passatgers i comercials lleugers amb emissions de CO₂ iguals o inferiors a 120 g/km i que es trobin classificats com a classe A, B, C o D a la base de dades de l'IDAE; f) només en el cas de les famílies nombroses que adquireixin vehicles de més de cinc places o discapacitats amb mobilitat reduïda que adquireixin un vehicle

adaptat, vehicles de passatgers de gasolina o dièsel classificats com a classe A, B o C o bé vehicles de passatgers o comercials lleugers propulsats a gas natural i GLP amb emissions iguals o inferiors a 180 g/km. En aquest sentit, els vehicles amb etiqueta energètica A garanteixen un consum almenys un 25% inferior al consum mitjà d'un vehicle de similars característiques. En el cas dels vehicles amb etiqueta B, la reducció del consum es troba entre el 15% i el 25% (per a la categoria C hi ha un estalvi d'entre el 5% i el 15% i la D estaria a la mitjana amb una banda de fluctuació positiva o negativa del 5%).

La subvenció es concedeix sempre que el preu de venda del vehicle, abans de l'IVA, no sigui superior a 20.000 euros (30.000 euros en el cas f) i 40.000 euros per als vehicles elèctrics, híbrids endollables i d'autonomia allargada). La subvenció a atorgar és de, com a mínim, 1.500 euros (en el cas f, l'ajuda mínima és de 3.000 euros), la meitat a càrrec de l'Estat i l'altre meitat a càrrec dels fabricants. Als plans PIVE precedents, la quantia de l'ajuda era superior, de 2.000 euros mínim, i major el límit per al preu de venda del vehicle nou adquirit (25.000 euros; sense límit en el cas dels vehicles elèctrics i similars). Els beneficiaris poden ser particulars, professionals autònoms, microempreses i pimes. I el vehicle a enviar a desballestar ha de tenir la ITV (Inspecció Tècnica de Vehicles) passada i ha d'haver estat en propietat del beneficiari almenys un any. S'estima que les diferents convocatòries del Pla PIVE han suposat uns 1.115 milions d'euros en ajudes.

A banda del PIVE, també durant el 2015 van estar vigents altres programes d'ajudes per a l'adquisició de vehicles de motor. Així, per exemple, el PIMA Aire (PIMA: Pla d'Impuls al Medi Ambient), amb la seva quarta edició (aprovada al novembre del 2014, amb una dotació de 9,6 milions d'euros). Aquest programa anava destinat a incentivar l'adquisició de vehicles comercials per part d'autònoms, pimes i empreses. D'una manera semblant a la del PIVE, per beneficiar-se de l'ajuda calia lliurar per al desballestament un vehicle comercial de fins a 3,5 tones de set anys d'antiguitat com a mínim i s'havia d'adquirir un vehicle nou o semi-nou (antiguitat màxima d'un any) de les mateixes característiques. La subvenció ascendia a 2.000 euros per vehicle, si era inferior o igual a 2,5 tones (aportats a parts iguals per l'Estat i els fabricants) i a 4.000 euros en el cas dels vehicles de més de 2,5 tones (2.000 per cadascú). També es podien beneficiar de les ajudes els compradors d'un vehicle nou impulsat amb gas, ja fos GLP (gas líquat de petroli), GNC (gas natural comprimit), GNL (gas natural líquat) o bifuel gasolina-gas. L'ajuda en aquest cas era de 2.500 euros (més 1.000 del venedor) per als vehicles de menys de 2,5 tones i des de 5.500 euros (més 2.000 del venedor) per als vehicles d'un pes superior (10.000 euros per a camions i autobusos de fins a 18 tones i 20.000 euros per a camions i autobusos de més de 18 tones). Així mateix també va estar en vigor el Pla Move-

le 2015, amb una dotació de set milions d'euros que tenia com a objectiu la concessió d'ajudes per a incentivar l'adquisició de nous vehicles elèctrics, entenent com a tals aquells que l'energia de propulsió procedeixi, total o parcialment, de l'electricitat de les seves bateries carregades a través de la xarxa elèctrica. La quantia de les ajudes era de 2.700 euros en el cas de l'adquisició de vehicles de passatgers amb una autonomia en mode elèctric d'entre 15 i 40 km, 3.700 € si l'autonomia era de més de 40 i fins a 90 km i 5.500 € si tenien una autonomia de més de 90 km (la quantia de les ajudes era de 3.200 €, 4.200 € i 6.000 €, respectivament, en el cas de que l'adquirent fos una família nombrosa o discapacitats adquirint un vehicle adaptat). Per als vehicles comercials, industrials de fins a 12 tones i autobusos i autocars de fins a 5 tones la subvenció era de 8.000 € (el vehicle adquirit havia de tenir una autonomia en mode elèctric superior als 60 km), mentre que per als autobusos i autocars de més de 5 tones l'ajuda era de 20.000 euros (també amb una autonomia superior als 60 km). Al novembre del 2015 es va aprovar el Programa MOVEA que suposa una fusió dels programes MOVELE i PIMA Aire, amb una dotació de 16,6 milions d'euros per a l'any 2016. L'objectiu és incentivar la compra de vehicles moguts amb energies alternatives: elèctrics, de GLP, GNC i GNL, excloent els vehicles propulsats per gasolina i gasoil.

També va estar en vigor el 2015, fins a l'octubre, el pla PIMA Transport, posat en marxa el novembre del 2014, i

destinat exclusivament a incentivar l'adquisició de vehicles industrials i autobusos i autocars per part d'autònoms, pimes i empreses. De manera semblant als anteriors plans, calia lliurar per al desballestament un vehicle industrial (o autobús o autocar) de més de vuit anys d'antiguitat i comprar-ne un de nou de similars característiques. La quantia de les ajudes era de 1.500 euros per als camions de més de 3,5 tones i fins a 7,5 tones, 2.000 € en el cas d'adquirir un vehicle industrial de més de 7,5 tones i fins a 16 tones i de 3.000 € en el cas dels camions de més de 16 tones. L'ajuda en el cas de l'adquisició d'autobusos era de 3.000 euros, en tots els casos. El Pla estava dotat amb 4,7 milions d'euros.

A més a més, a principis del 2015 es va aprovar una línia de crèdit, de 450 milions d'euros aportats pel BEI (Banc Europeu d'Inversions) i altres 450 milions d'euros aportats per sis entitats financeres espanyoles, per facilitar l'accés al finançament per a la renovació del parc de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars. En concret, aquesta línia, amb condicions més avantatjoses que el mercat, va destinada a l'adquisició de vehicles nous o de fins a un any d'antiguitat en les modalitats de préstec, leasing o renting i el valor finançat pot arribar al 100% del vehicle. Aquest Pla Pima Transport Finançament va ser renovat a principis del 2016, amb una quantia de 600 milions d'euros aportats pel BEI i altres 600 milions per les entitats financeres participants.

cens del 2% respecte a l'any precedent. I en tercera posició es va situar General Motors, amb 9,84 milions, i un increment del 0,2%. Val a dir que a mitjans d'any Volkswagen arrabassava provisionalment la primera posició a Toyota, però el descobriment al setembre de la manipulació en la comptabilització dels nivells d'emissions contaminants d'alguns motors dièsel per part del grup alemany va fer que en la segona part de l'any la companyia japonesa tornés a recuperar el primer lloc.

Durant l'any 2015, segons l'estimació d'OICA es van produir a tot el món 90,8 milions d'unitats de vehicles de motor, amb un creixement de l'1,1% respecte a l'any precedent (en torn a un milió de vehicles més, en termes absoluts). De vehicles de passatgers, en concret, se'n van produir un 1,2% més d'unitats que el 2014, amb 68,6 milions vehicles. El 2015 va ser el sisè any consecutiu amb increments, després de les variacions negatives del 2008 i 2009, tot i que les taxes d'increment anual van ser menors que les registrades l'any precedent. Per conti-

nents, el gruix de la **producció** va sortir d'Àsia-Oceania, amb una quota mundial del 58,4% i un creixement respecte al 2014 de l'1,9%, clarament inferior a la taxa de l'any anterior, superior al 5%. El continent europeu va ser responsable del 27% de tota la producció mundial, amb un augment d'unitats fabricades respecte al 2014 del 2,7%. Al continent americà es van produir el 13,7% dels vehicles de passatgers al món el 2015 (10,2% a la zona del NAFTA –Estats Units, Canadà i Mèxic- i la resta, a Amèrica Central i del Sud). Respecte al 2014, va haver-hi un descens del 5,9% (degut en gran part a dolenta conjuntura que va travessar Brasil). La resta d'unitats, finalment, el 0,9%, van ser produïdes el 2015 a Àfrica, que va experimentar un fort increment del 25,2% respecte al 2014. Dins del continent europeu, la Unió Europea va ser responsable del 23,9% del total de vehicles de passatgers produïts al món el 2015, amb un ascens del 6,2% respecte al 2014, superior a la taxa de creixement d'aleshores, que va ser inferior al 4%. En comparació amb les xifres de fa una dècada, el continent asiàtic (amb

Oceania inclosa) ha pujat prop de disset punts percentuals la seva quota de producció mundial, Àfrica ha pujat dues dècimes i la resta de continents ha baixat el seu protagonisme: Europa ha perdut una mica més d'onze punts i Amèrica prop de sis (una mica més de quatre punts percentuals la zona del NAFTA i un punt i mig Amèrica del Sud i Central).

Per **països**, la Xina va a tornar a ser un any més el major productor mundial de vehicles de passatgers, amb una quota del 30,7% i un 5,8% més d'unitats produïdes que el 2014, taxa de creixement molt inferior a la d'aleshores, que va ser superior al 10%. El Japó la va seguir, amb una quota de producció mundial de l'11,4% (i un descens d'unitats construïdes del 5,4%) i en tercera posició va situar-se Alemanya, amb una quota del 8,3% i un feble creixement de l'1,9%. Estats Units va ser el quart productor de vehicles de passatgers (no es compta aquí, sinó en d'altres vehicles les trucks típiques del país americà), amb una quota del 6,1% i un lleuger descens del 2,1% respecte al 2014, mentre que

Corea del Sud va situar-se en cinquè lloc, amb un volum d'unitats produïdes molt semblant al d'un any abans i quota del 6%. La resta dels 10 principals productors mundials de vehicles de passatgers van ser, per aquest ordre, Índia, Espanya (setena posició mundial i segona europea), Brasil, Mèxic i Regne Unit. Tots ells, excepte Brasil, van aconseguir produir més unitats el 2015 que un any abans, amb esment especial de l'Estat espanyol, amb un creixement percentual de dos dígits. D'aquests 10 principals països productors, en els darrers 10 anys només la Xina (+24 punts), l'Índia (+2,2 punts) i Mèxic (set dècimes més) van aconseguir pujar la seva quota de producció mundial; la resta van patir caigudes, superior als vuit punts al Japó, d'una mica més de tres punts a Alemanya i Estats Units i de poc més d'un punt a la resta (Espanya, en concret, va perdre un punt i tres dècimes percentuals).

Espanya

Les **matriculacions** de vehicles de passatgers a l'Estat espanyol el 2015 van superar el milió d'unitats per primera vegada des del 2008. El total matriculat va ser, en concret, d'1.034.232 unitats, amb un creixement del 20,9% respecte a l'any precedent, que se suma al 18,4% que es va incrementar aleshores. Sembla, doncs, que es consolida la recuperació del sector, tot i que encara no s'arriba a l'1,2 milions d'unitats venudes, que correspondria a Espanya, en comparació amb els països de l'entorn, per població i renda per càpita i estaria lluny de les xifres superiors als

1,6 milions d'unitats que es venien a mitjans de la dècada passada. Les causes de la bona evolució durant el 2015 cal trobar-les en la millora del creixement econòmic, i en particular del consum privat, una major facilitat de finançament en comparació amb anys anteriors, el descens de la taxa d'atur i la millora de la renda disponible de les famílies, la continuació del Pla PIVE, ja en la seva vuitena edició, per ajudar econòmicament a la compra de vehicles i l'esforç comercial que concessionaris i marques segueixen realitzant per incentivar les vendes, en forma de descomptes promocionals. En aquest sentit, s'estima que el 2015 l'esforç de les marques en descomptes directes, ofertes de finançament, d'equipament o d'extensió de la garantia va ser de prop de 4.400 euros per vehicle, de mitjana, quan a principis de dècada era de menys de 3.000 euros. Aquesta xifra, de fet, va ser més d'un 50% superior a la registrada, de mitjana, als països de la Unió Europea.

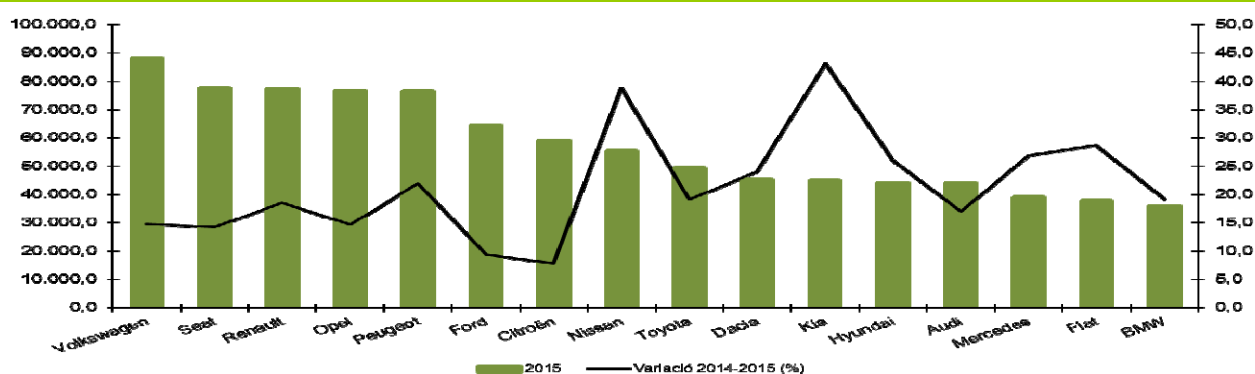
Tots els **canals** van experimentar un 2015 positiu. Així, el dels particulars, responsable del 55,6% de totes les compres, va observar un increment de matriculacions del 18,8%; el de les empreses, amb el 27,4% de les compres, va pujar un 30,9% i el canal dels llogaters va augmentar les matriculacions un 13,7% gràcies al bon moment del sector turístic. Per **tipus de carburant**, els vehicles de passatgers que funcionen amb dièsel van experimentar una reducció de la seva quota de mercat de més de tres punts percentuals, accelerant la tendència d'anys anteriors. Els vehicles que funcionen

amb gasolina van pujar la seva quota al 35,1% des del 32,3% de l'any precedent, mentre que el conjunt dels vehicles híbrids i elèctrics va suposar el 2% de les matriculacions totals, quatre dècimes per sobre de la dada del 2014. Els híbrids, en concret, van registrar un increment de matriculacions del 54,4%, amb 19.169 unitats venudes i els elèctrics, amb 1.461 vehicles de passatgers matriculats, van experimentar un ascens del 35,8%.

Per **segments**, l'any 2015 va ser positiu per a tots ells, excepte per als del tipus executiu, que van disminuir les seves vendes un 4,6% (quota de mercat de només l'1%). Els dos grans segments per volum de matriculacions van tornar a ser els vehicles petits, amb una quota del 28,3% i augment de vendes anual del 14,4% i els vehicles de gamma mitjana-baixa, amb una quota del 26,5% i un 20% més d'unitats matriculades que el 2014. A continuació, i amb un pes molt semblant en el total de les matriculacions (entorn al 9%), estarien els vehicles de gamma mitjana-alta, els tot terreny petits, els monovolums petits i els tot terreny mitjans, amb creixements respectius del 16,2%, 62,7%, 7,4% i 24,8%.

El fort increment en les vendes d'automòbils el 2015 va possibilitar que els ingressos tributaris per l'**impost de matriculació** augmentessin un 11,3% respecte a l'any precedent, segons dades de l'agència tributària, que considera tots els automòbils menys els destinats al servei de taxi, autoescoles i lloguer, que no han de pagar aquest impost de matriculació, i els vehicles híbrids i elèctrics. Aquesta evolució a

Les principals marques per volum de vendes de vehicles de passatgers. Espanya. 2015



Nota: a l'eix de la dreta s'expressa la variació i al de l'esquerra les unitats venudes. S'han considerat totes les marques que van matricular més de 35.000 unitats de vehicles de passatgers a Espanya el 2015

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

l'alça en la recaptació d'aquest impost es va donar, tot i que la quota mitjana a pagar per vehicle va tornar a caure, des dels 337 euros del 2014 als 296 de l'any 2015. I és que la demanda continua la seva orientació cap a cotxes cada cop més eficients i menys contaminants, donat que els models que emeten de 0 a 120 grams de diòxid de carboni per quilòmetre recorregut estan exempts de pagar aquest impost. Aquest tipus de models, de fet, ja van suposar el 2015 el 74,2% de tots els vehicles matriculats, gairebé cinc punts percentuals per sobre de la dada de l'any precedent. Per tant, només el 26% dels vehicles de passatgers nous venuts el 2015 van haver de pagar impost de matriculació, tot i que en termes absoluts aquests vehicles van experimentar un increment de vendes anual del 26,6% (d'aquí l'increment de recaptació en l'impost). En aquest sentit, les emissions mitjanes de diòxid de carboni a l'atmosfera van tornar a caure el 2015, passant dels 120g CO₂/km de l'any precedent als 117.

Volkswagen va repetir l'any 2015 com a **marca** més venuda a Espanya en vehicles de passatgers; la seva quota de mercat va quedar en el 8,5%, mig punt per sota de la del 2014, en créixer menys les seves matriculacions que les del conjunt (14,7% enfront del 20,9%). Seat també va repetir en segona posició, amb un augment de vendes del 14,2% i una quota del 7,5%, quatre dècimes per sota de la del 2014. Gairebé empatades amb Seat, però per sota d'ella, van situar-se, per aquest ordre, Renault, Opel i Peugeot, amb creixements respectius del 18,5%, 14,6% i 22%. Ja més lluny van quedar Ford i Citroën, amb quo-

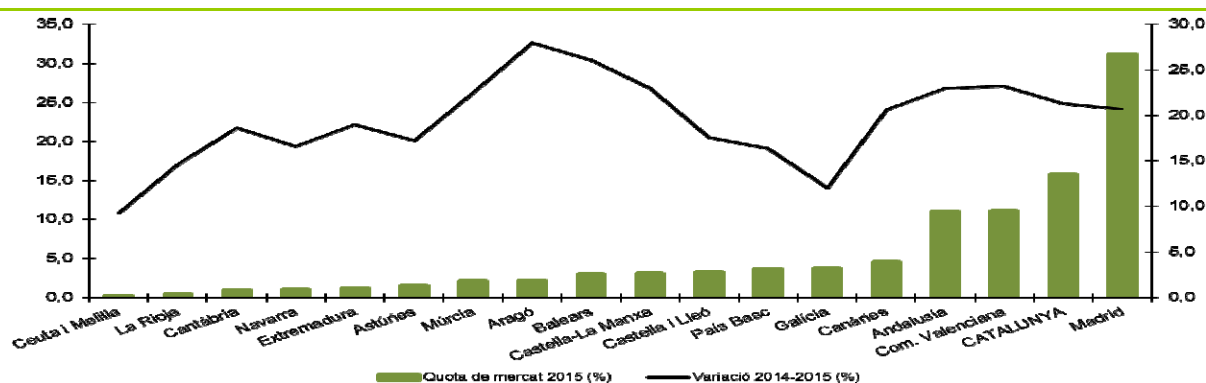
tes respectives del 6,2% i el 5,7%, i increments febles de matriculacions anuals, per sota del 10%. Nissan, l'altra marca, a banda de Seat, que produeix vehicles de passatgers a Catalunya va ser, juntament amb Kia, la marca, de les principals venedores, que major creixement de matriculacions va experimentar el 2015 (entorn al 40% i quota de vendes del 5,3%). Per **models**, el líder va ser el Citroën C4, igual que el 2013, amb totes les seves variants, inclòs el nou Cactus que es fabrica a Madrid (34.705 unitats venudes en total, un 23,1% més que el 2014). La segona i tercera posició van correspondre als models fabricats a Seat Martorell, el Seat León i el Seat Ibiza, amb sengles increments del 20,1% i el 13,8% (i 33.268 i 31.376 unitats venudes, respectivament). A la quarta posició, pujant des de la setena posició del 2014, apareix el VW Golf, amb 29.212 vehicles matriculats el 2015, un 25,6% més que l'any precedent i a la cinquena, caient des de la primera posició del 2014, el Renault Megane amb 28.890 unitats venudes, una xifra molt semblant a la d'aleshores (aquest model estrenarà la nova generació durant aquest 2016). La resta dels 10 models més venuts va ser el Dacia Sandero, el VW Polo, el Nissan Qashqai, el Renault Clio i l'Opel Astra.

Els **preus** dels automòbils durant el 2015 al conjunt de l'Estat espanyol van pujar un 3,9%, segons la variació interanual de l'índex de preus al consum, IPC, al desembre, cosa que se suma a l'increment de l'any precedent, que va ser del 2,3% i que contrasta tant amb les variacions negatives dels anys 2012 i 2013, com amb l'IPC general de l'economia, que no

va variar. L'ascens per segon any consecutiu dels preus dels automòbils és una conseqüència de la recuperació de la demanda al mercat automobilístic espanyol. Per la seva banda, però, els béns i serveis al voltant dels automòbils van continuar tenint un comportament relativament estable o deflacionari. Així, els serveis de manteniment i reparacions van tornar a experimentar un increment de preus per sota de l'1% (0,8%, en concret, pel 0,2% que van pujar el 2014). Aquesta dada és la que serveix a les asseguradores de base per a actualitzar les seves pòlisses. Els preus dels recanvis i accessoris de manteniment per als vehicles van reduir-se un 1,2%, exactament igual que l'any anterior. Els carburants i lubricants van patir una disminució dels seus preus del 9% que se suma a la registrada el 2014, que va ser del 13,9%. La tendència a la reducció del preu del barril de petroli, que es va experimentar durant la segona part del 2014 i la major part del 2015, va ser la causa d'aquesta evolució.

Durant l'any 2015, es van vendre un total d'1,78 milions de **vehicles d'ocasió**, amb un increment del 6% respecte a les dades de l'any precedent, un any més clarament per sota del creixement experimentat al mercat dels vehicles nous. La ràtio vehicle usat/vehicle nou, conseqüentment va tornar a baixar des del 2 del 2014 a l'1,7 del 2015. La major part dels compradors en aquest mercat van ser particulars, el 84,5%, tot i que el major increment de compres el van protagonitzar les empreses, del 28,4%. Així mateix, va ser més dinàmic el mercat per als vehicles semi-nous, de menys de tres anys d'antiguitat, que per als

Matriculacions de vehicles de passatgers per Comunitats Autònomes



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

més antics (augment del 28,3%). El preu mitjà del vehicle d'ocasió va ser el 2015 de pràcticament 13.000 euros, amb un ascens del 5,8% respecte a l'any anterior.

L'any 2015, la **producció** de vehicles de passatgers al conjunt de l'Estat espanyol va ascendir a 2.218.980 unitats, cosa que suposa un increment del 16,9% respecte a l'any precedent. És el tercer any consecutiu en què es produeix aquesta evolució positiva, tot i que l'increment del 2015 va ser el més elevat (ascensos del 8,2% i el 10% el 2014 i 2013, respectivament). Com va passar els dos anys anteriors, l'evolució va ser oposada per als vehicles turismes i per als tot terrenys, en el sentit de què els segons van experimentar una reducció de la producció, en aquest cas del 36,9%, mentre que dels primers se'n fabricaren un 17,6% més d'unitats que el 2014.

Una evolució molt semblant es va observar pel que fa a l'**exportació** de vehicles de passatgers. El total d'unitats venudes a l'estranger va ser de 1.909.905, amb un augment del 15,2% respecte a l'any precedent. I l'evolució va ser oposada pels automòbils de turisme i pels tot terrenys: 1.893.724 unitats exportades dels primers, un 16,1% més que el 2014, i 16.181 dels segons, amb una reducció del 36,6%. La ràtio d'exportacions sobre producció va quedar en el 86% per als turismes i en el 97,3% per als tot terrenys. La primera xifra representa un descens superior al punt percentual respecte al 2014 i la segona, un augment de mig punt percentual. El total de vehicles de motor produïts al conjunt de l'Estat espanyol va ascendir

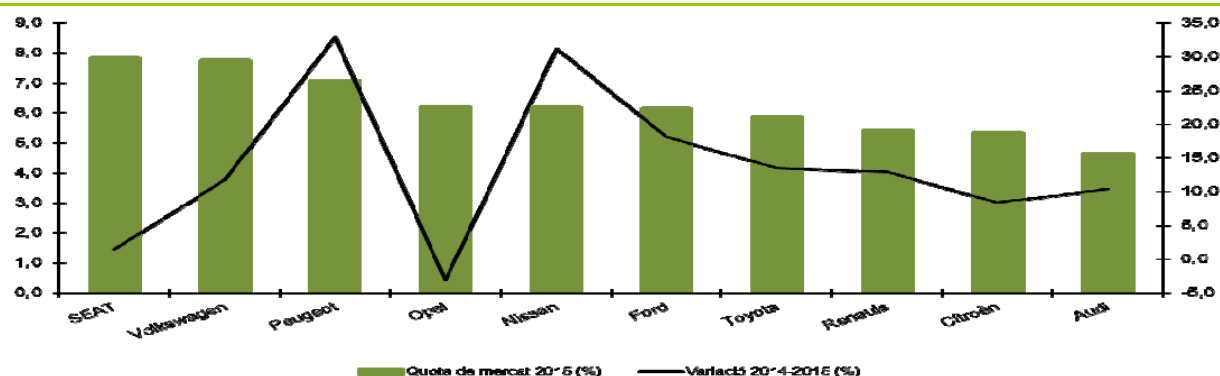
l'any 2015 a les 2.733.201 unitats, amb un increment del 13,7% respecte a l'any precedent. Una xifra tan elevada no s'assolia des del 2007, abans d'esclatar la darrera crisi econòmica, quan se'n van fabricar 2,9 milions d'unitats. Les exportacions van quedar en les 2.273.732 unitats, un 11,5% més que l'any 2014, cosa que va significar un 83,2% de la producció, gairebé dos punts per sota de la dada de l'any anterior, per la bona marxa del mercat espanyol. A banda d'això, la bona conjuntura de producció i exportació es va deure a la millora de les exportacions cap a països de fora del continent europeu, com ara els asiàtics, amb esment especial a Corea del Sud i la Xina, i els americans, amb un fort increment de les exportacions realitzades cap als Estats Units. També la bona conjuntura dels principals països de la Unió Europea, els clients més importants de les exportacions del sector, i el fort ascens de les vendes a alguns països extra-comunitaris, com Turquia, van ajudar a l'evolució positiva del 2015. A la producció de vehicles de motor cal afegir la fabricació d'una mica més de dos milions de motors (2.047.888) i un milió de caixes de canvi (1.042.014), amb sengles ascensos anuals de l'1,5% i el 8,4%, respectivament.

Així mateix, aquest increment de la producció ha anat en paral·lel a l'augment de l'**ocupació**. Atinent a les dades d'afiliació a la Seguretat Social del conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs, el creixement del nombre de treballadors va ser del 4,2% en mitjana anual, constituint l'any 2015 el

segon consecutiu amb variacions positives, després d'un lustre de baixades continuades, any rere any.

Considerant les **fàbriques** localitzades al territori de l'Estat espanyol, el 2015 va ser positiu per la majoria d'elles. Únicament va descendir la **producció** l'any 2015 a tres: la de Volkswagen a Navarra, encara que només un 2,4% (tot i així, el model que fabrica, el VW Polo, va ser el més construït, amb unes 300.000 unitats), la d'Iveco a Valladolid, dedicada a la producció de furgons, i, finalment, la de Nissan a Barcelona, que està en plena remodelació de models com es detalla al capítol següent. En l'altre extrem, els majors increments van tenir lloc a la fàbrica de Renault a Palència, que tot just el 2015 va iniciar la producció del nou model *Renault Kadjar*, a la qual cal sumar la de la nova generació del Megane; la fàbrica de PSA a Madrid, que ha hagut d'afrontar l'increment de la demanda del *C4 Cactus*, que produeix en exclusiva mundial; i la de Ford a Almussafes (València), on es va començar a produir durant el 2015 els models *Galaxy* i *S-Max*, a més de ser el primer any sencer de producció del Mondeo, en les seves diferents versions (híbrida, de luxe, convencional) a la qual cosa cal sumar la bona marxa de les vendes del *Kuga*. Totes tres factories esmentades van pujar el nombre de vehicles produïts per sobre del 35%. En aquest sentit, les cinc factories amb més producció de vehicles de motor el 2015 van ser Seat a Martorell, responsable de prop del 18% de tota la producció a Espanya, la fàbrica de Vigo de PSA (entorn al 15%), Ford a València (14%), Opel a Saragossa (13%) i VW Navarra (11%), a les

Les 10 principals marques de vehicles de passatgers per volum de vendes a Catalunya



Nota: a l'eix de la dreta s'expressa la variació, al de l'esquerra, la quota de mercat

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

quals seguien les dos factories de Renault a Valladolid i Palència (quotes de producció a l'entorn del 9% i 8%, respectivament). Els cinc models més construïts van ser el VW Polo, el Renault Captur, que es fabrica a Valladolid en exclusiva mundial, l'Opel Corsa i els dos models de Seat a Martorell, el León i l'Ibiza.

Atenent específicament als vehicles de passatgers, entorn al 35% de la producció es va deure al grup Volkswagen: un 21,5% a la fàbrica de Martorell de Seat i la resta a la de Volkswagen a Landaben (Navarra). Una mica més de la cinquena part de la producció es va construir a les factories de Renault a Valladolid i Palència (un 55% de la qual per la primera) i més del 15% es va deure a la fàbrica de General Motors-Opel a Figueruelas (Saragossa), amb els models Corsa (amb aproximadament la meitat de la producció de la fàbrica), Meriva i Mokka. Entorn al 10-12% van correspondre, respectivament, per un cantó, a les fàbriques de Vigo i Madrid de PSA (dues terceres parts de la qual, a la primera, amb els models C4 Picasso, C-Elysée i Peugeot 301) i per l'altra, a la factoria valenciana de Ford. La resta d'unitats van sortir de la fàbrica de Nissan a Barcelona i de la de Mercedes a Vitòria (Clase V).

A l'apartat de **comerç exterior, en valor**, val a dir que les importacions espanyoles van augmentar un 30% el 2015, creixement similar al del 2014, i les exportacions, prop d'un 25%, clarament per sobre de l'any precedent, segons les dades provisionals d'IDESCAT a partir de la informació de Duanes (sobre els cotxes de turisme i altres vehicles automòbils projectats

principalment per al transport de persones, inclosos els vehicles de tipus familiar). El saldo amb l'exterior, habitualment positiu, va augmentar respecte a l'any precedent. La taxa de cobertura va continuar sent, un any més, superior al 200%, cosa que indica que amb el recaptat per la venda a l'estranger dels vehicles automòbils s'obtenen prou recursos com per pagar més de dues vegades el valor dels cotxes importats. Per zones geogràfiques, només s'observa un saldo comercial negatiu al sector pel que fa al comerç amb Àsia. Les importacions de vehicles de passatgers van suposar el 2015 el 5,3% de les importacions totals espanyoles, mentre que la xifra corresponent en el cas de les exportacions va quedar en l'11,9%; totes dues xifres van ser superior a les registrades el 2014.

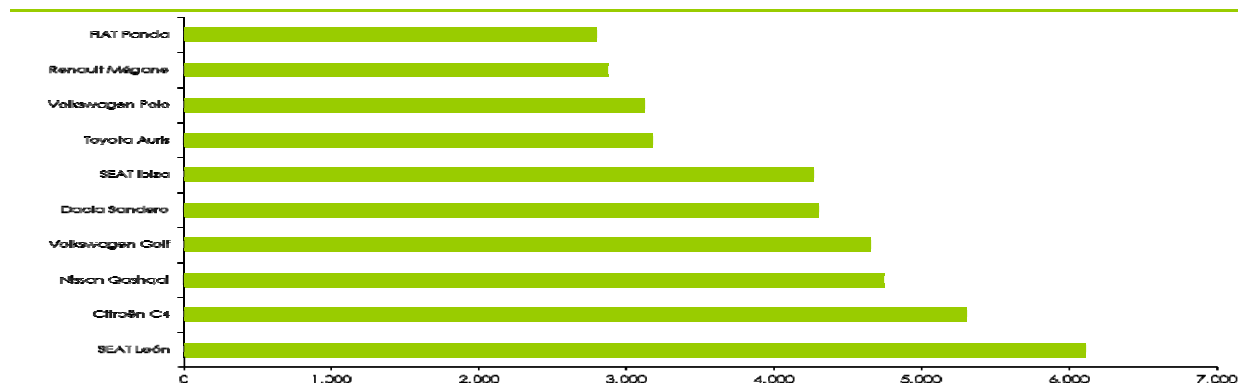
El 81,2% de les importacions, en valor, van procedir de països de la Unió Europea i un 12% addicional de països asiàtics. Pel que fa a les exportacions, el pes de la Unió Europea com a destí va ser del 81,8% i un 7% addicional de les vendes a l'estranger es van dirigir cap a altres països europeus. Amb relació a fa una dècada, la proporció d'exportacions a la Unió Europea ha caigut prop de set punts percentuals i el major guany es va experimentar en les vendes a Amèrica del Nord, que va passar de representar menys del 0,1% al 2,6% de 2015, sent la tercera zona en importància per a les exportacions espanyoles de vehicles automòbils. Per països, els majors proveïdors de cotxes a Espanya van ser Alemanya (una tercera part de les importacions, en valor, van venir d'allà el 2015), França (12,6%) i Regne Unit (12,1%). El Japó (7,5%) i la

República Txeca (6%) tancarien la llista dels cinc principals països importadors. Pel que fa a les exportacions, prop del 62% es van dirigir el 2015 als quatre principals països de la Unió Europea: França (22%), Alemanya (19,4%), Regne Unit (12,7%) i Itàlia (7,7%). Bèlgica, Turquia, Portugal, Estats Units, Països Baixos i Suïssa tancarien la llista dels 10 principals clients de les exportacions espanyoles d'automòbils. Els saldos comercials més negatius en termes absoluts es van donar amb Japó, República Txeca, Eslovàquia, Índia i el Marroc i els més positius amb França, Regne Unit, Itàlia, Bèlgica i Alemanya.

Catalunya

L'any 2015 es van **matricular** a Catalunya un total de 162.431 vehicles de passatgers, el que implica un creixement del 21,3% respecte a l'any precedent, per sobre lleugerament de la dada de l'Estat espanyol. La quota de mercat catalana va pujar una centèsima, des del 15,70% del 2014 al 15,71% del 2015. La forta pujada de l'any se suma a l'experimentada el 2014, del 17%, i implica consolidar la recuperació del mercat que ja s'apuntava des de finals del 2013. Tot i així, encara les matriculacions assolides el 2015 estan lluny de les que es registraven a Catalunya fa una dècada, properes al quart de milió d'unitats. A l'àmbit de l'Estat espanyol, els majors augments de matriculacions van tenir lloc a Aragó i les Illes Balears (per sobre del 25%), seguides de la Comunitat Valenciana, Andalusia, Castella-La Manxa, Múrcia i, en setè lloc, Catalunya.

Els 10 principals models de vehicles de passatgers per volum de vendes a Catalunya. 2015



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

El 61,6% de les matriculacions de vehicles de passatgers que es van realitzar a Catalunya l'any 2015 el van dur a terme els particulars, amb un increment de compres del 22,8% respecte al 2014, per sobre de l'augment global del mercat. El segon **canal** van ser les empreses, amb un pes relatiu del 32,9% en el total de matriculacions catalanes i un ascens de compres més reduït, del 16,6%. Finalment, el canal dels llogaters va experimentar un important augment en les seves adquisicions de vehicles de passatgers, del 34,3%.

Respecte a les **emissions** de CO₂ a l'atmosfera dels vehicles de passatgers matriculats el 2015 a Catalunya, cal indicar que, segons les dades de l'agència tributària, va continuar la tendència a la reducció que s'està experimentant en els darrers anys. El 2015, el 68,7% dels vehicles venuts eren dels que emeten de 0 a 120 grams de CO₂ per quilòmetre recorregut (vehicle ecològic) -l'única classe de vehicle que està exempt de pagar l'impost de matriculació-, el que implica una mica més de quatre punts percentuals per sobre de la dada de l'any precedent. En aquest sentit, la quota mitjana a ingressar per l'impost de matriculació va caure dels 430 € del 2014 als 387 del 2015, mentre que les emissions mitjanes es quedaven en 119g CO₂/km, pels 122 d'un any abans. Seguint les mateixes dades de l'agència tributària s'observa que el 37,9% dels automòbils matriculats a Catalunya el 2015 utilitzaven gasolina per moure's, el que implica un increment de pràcticament tres punts respecte a la dada de l'any precedent. Val a dir que les dades de l'agència tributària es refereixen a tots els vehi-

cles de passatgers matriculats excepte els destinats al servei de taxi, autoescoles i lloguer, que no han de pagar l'impost de matriculació, i els vehicles que són híbrids i elèctrics. En aquest context, cal indicar que durant el 2015 es va matricular a Catalunya un total de 4.082 vehicles de passatgers de tipus híbrid, un 50,6% més que l'any precedent, mentre que, en canvi, d'automòbils elèctrics se'n van matricular 261, vint unitats menys, el que contrasta amb el notable increment d'Espanya. La quota de mercat de Catalunya en el conjunt de l'Estat espanyol va quedar en el 21,3% per als turismes i tot terrenys híbrids i en el 17,9% per als vehicles de passatgers elèctrics. En ambdós casos, la segona quota més elevada, darrere de Madrid. El pes relatiu d'ambdós tipus de vehicles sobre les matriculacions totals catalanes de vehicles de passatgers va representar el 2,7% l'any 2015, per sobre del 2% que van suposar al conjunt de l'Estat espanyol.

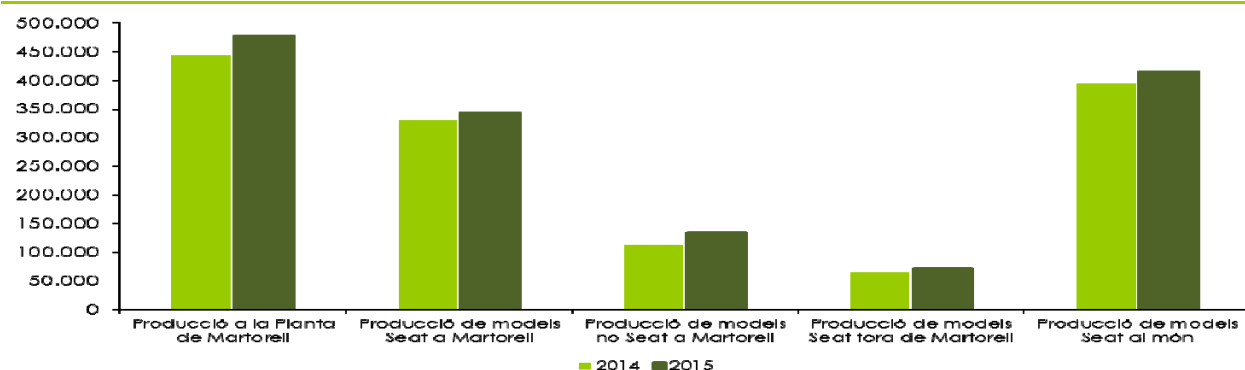
Les deu **marques** de vehicles de passatgers més venudes a Catalunya l'any 2015 van ser exactament les mateixes que l'any anterior, tot i que amb alguns canvis de posició. La més matriculada va tornar a ser Seat, amb una quota de mercat del 7,8%, més d'un punt i mig per sota de la del 2014, donat un augment de vendes de tan sols l'1,5%, molt inferior a la del conjunt del país (Seat també va ser la marca líder en vendes a la Comunitat de Madrid). La seva companya de grup, Volkswagen, va repetir en segona posició, gairebé empatada amb Seat (quota del 7,75%), amb un ascens de vendes també inferior al del conjunt català, però superior al de Seat (11,8%). En tercer lloc, pujant una

posició respecte al 2014, va quedar Peugeot, amb un fort ascens del 32,9% (quota de mercat del 7,1%). En quarta posició, baixant una respecte a l'any precedent, es va situar Opel, l'única de les 10 marques més venudes a Catalunya que va patir una reducció de matriculacions respecte al 2014 (aleshores havia pujat gairebé un 30% per la novetat de la nova generació de l'*Opel Corsa*, entre els deu models més venuts el 2014). En cinquena posició, pràcticament empatada amb Opel, va quedar Nissan, que va pujar quatre posicions respecte a l'any precedent, amb un augment de matriculacions del 31,2%. L'èxit de vendes que és a Catalunya el Nissan *Qashqai*, tercer cotxe més venut el 2015 i el llançament de nou models com el *Pulsar*, fabricat a Barcelona, explicarien, en part, aquesta pujada.

La llista dels 10 **models** de vehicles de passatgers més matriculats a Catalunya el 2015 la va tornar a encapçalar, com l'any precedent, el *Seat León*, del qual es van vendre, però, un 2,9% menys d'unitats, després de l'ascens proper al 50% del 2014. En segon lloc es va tornar a situar el *Citroën C4*, comptant totes les seves variants, amb un creixement de matriculacions del 27,5%. En tercera posició, guanyant una respecte al 2014, en detriment del *VW Golf* (augment de vendes del 20,3%), es va situar el Nissan *Qashqai*, del qual es van matricular al nostre país un 25,7% més d'unitats.

Durant l'any 2015, es van vendre a Catalunya un total de 299.880 unitats de vehicles d'oci, amb un creixement respecte al 2014 del 2,5%, inferior al 6% del mercat espanyol. La ràtio

SEAT: producció de vehicles
Unitats



Font: Informe anual de SEAT

vehicle d'ocasió/vehicle nou va quedar, així, en 1,85, inferior a la dada del 2014 (2,2), però superior a la ràtio espanyola, d'1,7. Al conjunt de l'Estat espanyol, totes les regions, excepte La Rioja i el País Basc van registrar variacions positives en les vendes de vehicles d'ocasió, amb esment especial a les Illes Balears (ascens del 21,5%).

Els **preus** dels vehicles a Catalunya -segons la variació interanual de l'índex de preus al consum (IPC) al desembre- van pujar durant el 2015 un 3,9%, més, per tant, que durant el 2014 (augment del 2,1%) i en contrast amb el context deflacionari que es va viure el 2012 i 2013. L'increment a Catalunya va ser idèntic al registrat al conjunt de l'Estat espanyol i implica una prova de la recuperació de la demanda al mercat dels automòbils (l'IPC general de l'economia catalana només va augmentar tres dècimes el 2015, en contrast). El conjunt de béns i serveis lligats als vehicles, en canvi, va tornar a registrar un descens, del 6,1%, inferior al de l'any precedent (-10,4%), però que contrasta amb els creixements dels cinc anys anteriors. En aquesta evolució va ser clau la tendència a la baixa del preu dels carburants per la disminució del preu del barril de petroli.

Per la seva banda, el nombre d'**ocupats** va pujar un 1,5% l'any 2015, prenent en consideració les dades d'afiliats a la Seguretat Social en mitjana anual al conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs. Aquest increment va ser superior al de l'any precedent (del 0,9%), tot i que inferior a la dada per al conjunt de l'Estat espanyol (4,2%), i

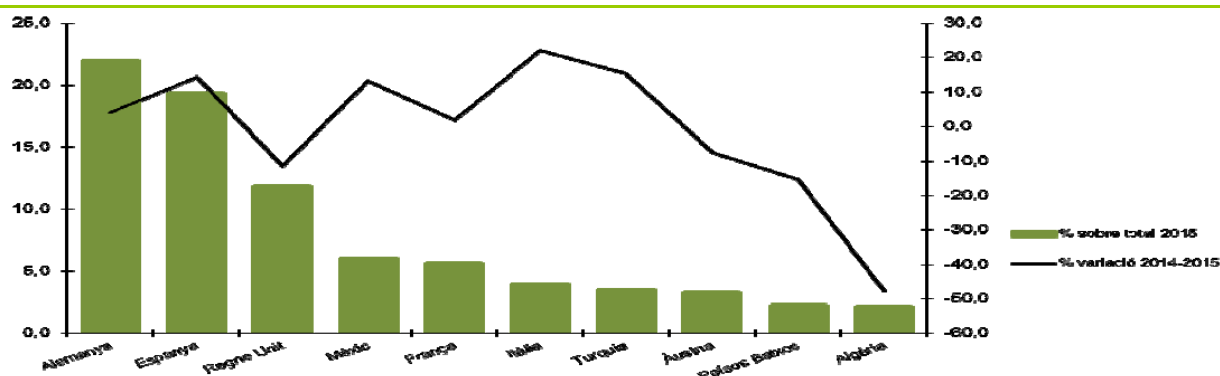
contrastava amb les variacions negatives experimentades durant un lustre, des del 2008 fins al 2013.

Pel que fa al **comerç exterior, en valor**, i atenent a les dades d'IDESCAT, a partir de la informació de Duanes (cotxes de turismes i altres vehicles automòbils projectats principalment per al transport de persones, inclosos els vehicles de tipus familiar), les importacions del sector a Catalunya van augmentar el 2015 més d'un 40%, mentre que les exportacions van créixer a una taxa a l'entorn del 16%. Ambdós augments van ser superiors als experimentats el 2014, especialment pel que fa a les importacions. El saldo comercial, tot i que va tornar a ser positiu, com és habitual, es va rebaixar més d'un 35% per l'increment de les importacions. La taxa de cobertura va passar del 150% del 2014 al 122% del 2015, això és, amb els ingressos per vendes a l'estranger de vehicles automòbils n'hi hauria prou per pagar 1,2 vegades les importacions que es van fer al sector el 2015. Per àrees geogràfiques, només es van registrar saldos negatius al sector en el comerç amb Àsia, Amèrica del Nord i Àfrica Central i Oriental. El 12,4% de totes les exportacions catalanes, i el 8,5% de les importacions totals, van correspondre al sector de vehicles de passatgers. Respecte al conjunt de l'Estat espanyol, Catalunya va representar el 2015 el 26,6% de totes les exportacions del sector, mentre que el percentatge corresponent en el cas de les importacions va ser del 44,4%.

El 77,7% de les importacions catalanes de vehicles de passatgers van procedir de la Unió Europea, mentre que un

18,3% addicional provenien d'Àsia. A la darrera dècada, el pes de la primera zona ha augmentat més de sis punts, mentre que el de la segona ha caigut més de nou. Pel que fa a les exportacions, la preponderància de la Unió Europea va ser encara superior, ja que el 84,5% de totes les vendes catalanes a l'estranger el 2015 es van destinar a països de la zona. El 5,9% va tenir a altres països europeus, fora de la Unió Europea, com a lloc de destí, mentre que a Amèrica Central i del Sud -tercera zona més important- va arribar el 3,9% de totes les exportacions catalanes del sector. Per països, el 53,3% de les importacions van tenir com a origen Alemanya i ja de lluny la seguien Japó (11,1%) i Regne Unit (9,3%). Tancarien la llista dels cinc principals països proveïdors Corea del Sud i República Txeca, amb sengles participacions al voltant del 5%. Una mica més del 63% de les exportacions van adreçar-se als quatre principals països de la Unió Europea: Alemanya (29,8%), Regne Unit (15,3%), França (10,7%) i Itàlia (7,4%). La llista dels deu principals clients de les exportacions catalanes de vehicles de passatgers, en valor, la van tancar el 2015 Portugal, Països Baixos, Suïssa, Mèxic, Turquia i Àustria. Els saldos comercials més negatius, en termes absoluts, es van donar en el comerç amb Alemanya, Japó, Corea del Sud, República Txeca i Índia i els saldos més positius van correspondre als intercanvis amb França, Regne Unit, Itàlia, Països Baixos i Portugal.

Vendes de SEAT a client final, els 10 principals països de destí. 2015



Font: Informe anual de SEAT

Producció de vehicles a la planta de SEAT a Martorell segons models

Unitats

Models	2014	2015	Variació 2014-2015 (%)	Pes sobre total 2015 (%)
Models SEAT	329.862	342.907	4,0	71,9
Ibiza	153.633	160.451	4,4	33,6
Altea	19.142	13.001	-32,1	2,7
León	157.087	169.455	7,9	35,5
Models Audi: Q3	112.815	134.170	18,9	28,1
Total	442.677	477.077	7,8	100,0

Nota: Al 2014 i 2015, respectivament, s'han produït 64.998 i 72.169 vehicles Seat a altres fàbriques del grup

Font: Informe anual de SEAT

Esdeveniments empresarials

Internacional

Sense cap mena de dubte, l'esdeveniment empresarial més important de l'any va ser el cas del frau en la comptabilització de les **emissions** d'òxid de nitrogen (NOx) que emetien alguns motors dièsel del grup

Volkswagen. L'assumpte es va conèixer públicament el 18 de setembre del 2015 amb la primera denúncia dels Estats Units, concretament de l'EPA (Agència de Protecció del Medi Ambient), al grup Volkswagen per aquests motors trucats. La denúncia es va basar en les investigacions dutes a terme per la Universitat de Virginia, que va detectar que vehicles de Volkswagen i d'Audi disposaven d'un software modificat que, en connectar amb la màquina de verificació d'emissions, canviava els paràmetres de funcionament del motor per a què complissin amb el límit màxim tolerat d'NOx, quan a la realitat aquestes emissions eren molt superiors al màxim permès (fins i tot de 40 vegades per sobre).

El propi grup va admetre l'enganyifa. Feia un any que l'EPA havia avisat Volkswagen d'aquestes irregularitats però des del grup no es va prendre cap mesura. Un cop destapat el frau, les accions del grup Volkswagen es van enfonsar i van arrossegar el sector de l'automoció, en general. El grup va acabar reconeixent que hi havia més d'onze milions de vehicles afectats a tot el món. A les denúncies dels Estats Units, es van unir les de tota

Europa, inclosa Alemanya, el país originari del grup, o Espanya. Al mateix temps també es va posar en marxa una investigació interna: directius i màxims responsables del desenvolupament tècnic dins del consorci van haver de plegar. Dels més d'onze milions de vehicles afectats, una mica més de mig milió es localitzaven als Estats Units, de les marques Volkswagen i Audi (i també de Porsche, ja que més endavant es va descobrir irregularitats, així mateix, en altres models de dièsel). A Europa, els vehicles afectats arribaven als 8 milions i, a banda de les marques esmentades, també es van veure involucrats vehicles de Skoda i Seat (en el cas concret de l'Estat espanyol, el nombre de vehicles afectats pujaven a prop de 700.000). Quan semblava que els problemes es circumscrivien al dièsel, es va detectar que també 800.000 vehicles de gasolina de la companyia a tot el món tenien emissions de diòxid de carboni per sobre de les estipulades. Això va suposar un problema afegit de possible evasió fiscal en els casos dels estats, com Espanya, en què alguns dels impostos lligats a l'automòbil estan en proporció directa a les emissions de CO2.

El grup Volkswagen va haver de provisionar 6.700 milions d'euros per enfrontar-se a les reparacions dels vehicles afectats. A més a més, caldrà pagar sancions i indemnitzacions en el cas de sentències condemnatòries per l'enganyifa, cosa que pot multiplicar els danys econòmics per al grup Volkswagen. Caldrà esperar per valorar les conseqüències d'aquest incident. Les vendes mundials no semblen haver-se ressentit massa el 2015, amb una lleugera caiguda del 2% (el doble als Estats Units, però), encara

que l'assumpte es va conèixer ja al darrer trimestre de l'any, per la qual cosa s'haurà d'esperar al 2016 i anys posteriors per valorar més acuradament les conseqüències. El que sí es va anunciar és que es paritzarien o eliminarien les inversions que no fossin prioritàries i ja per al 2016 està prevista una retallada d'entorn al 8% (i uns 1.000 milions d'euros, en termes absoluts). No sembla, però, que els 3.300 milions d'euros d'inversió compromesos a Seat Martorell i els 900 a VW Navarra fins al 2019 corrin perill de ser executats. S'estima que entre costos de reparació, indemnitzacions i la necessària campanya per restituir la imatge danyada, el grup Volkswagen podria arribar a necessitar fins a 40.000 milions d'euros, com a mínim. Amb les provisions de 6.700 milions d'euros fetes ja al setembre, més els ingressos per la venda de la companyia de renting de la seva propietat, LeasePlan (1.850 milions d'euros) i la decisió de no abonar dividend amb càrrec als comptes del 2015, el grup alemany ja disposaria de 10.000 milions d'euros per començar a fer front a les conseqüències.

A més dels problemes que pot comportar a Volkswagen l'incident del trucatge en les emissions dels motors dièsel, també pot provocar la davallada d'aquesta tecnologia, neta-ment europea i que es caracteritza per unes baixes emissions de CO2 en tenir un reduït nivell de consum. Els adequats filtres de partícules i catalitzadors permeten emetre a l'atmosfera altres gasos contaminants (com el NOx, perillós pels seus efectes directes sobre el sistema respiratori de les persones) en quantitats petites i molt semblants a les dels vehicles de gasolina (que en canvi, consumeixen més i

Vendes de vehicles nous a la xarxa segons models

Unitats

Models	2014	2015	Variació 2014-2015 (%)	Pes sobre total 2015 (%)
Models SEAT	378.586	396.769	4,8	74,6
Mii	25.707	24.291	-5,5	4,6
Ibiza	145.753	152.433	4,6	28,7
Altea	18.584	12.385	-33,4	2,3
León	150.133	161.981	7,9	30,5
Toledo	16.105	18.375	14,1	3,5
Exeo	21	0	—	—
Alhambra	22.283	27.304	22,5	5,1
Models Audi: Q3	111.310	135.017	21,3	25,4
Total	489.896	531.786	8,6	100,0

Nota: Els anys 2014 i 2015, a més, es van vendre 12.264 i 12.722 vehicles usats, respectivament

Font: Informe anual de SEAT

emeten, en conseqüència, més CO₂ a l'atmosfera).

Altres qüestions a apuntar, ocorregudes el 2015 al plànol internacional, van ser la recompra per part de **Suzuki** del 19,9% del seu capital que estava en mans del grup Volkswagen des del 2009, trencant així l'aliança que mantenien el constructor japonès i l'alemany. Segons Suzuki no es van respectar els termes establerts a l'aliança, ja que mai va poder tenir accés a la tecnologia de Volkswagen i la Cambra de Comerç Internacional del Tribunal Internacional d'Arbitratge va donar per finalitzada la relació. Volkswagen va rebre de Suzuki uns 3.500 milions d'euros (la meitat van ser plusvàlues).

Així mateix, el 2015 també va ser l'any en què es va consolidar la fusió de Fiat y Chrysler, amb la sortida a Borsa a finals d'any, a Nova York, de **Ferrari**, degudament segregada de Fiat, a la qual pertanyia en un 90%. FCA (Fiat Chrysler Automobiles) va posar a la venda el 10% del capital, que va assolir una capitalització de prop de 10.000 milions d'euros; un altre 10% està en mans dels descendents d'Enzo Ferrari, el fundador de la marca i el 80% restant es distribuirà entre els accionistes de FCA. Totes les accions de FCA a la companyia escindida van passar a una nova empresa FE Interim B.V, amb seu als Països Baixos, constituïda expressament per a aquesta finalitat. A principis del 2016, Ferrari va començar a cotitzar a la Borsa de Milà.

El 2015 també va ser l'any en què **Toyota**, el principal grup automobilístic mundial, va llençar al mercat el primer cotxe fabricat en sèrie que funciona amb pila d'hidrogen: el Toyota Mirai. Un cotxe de pila d'hidrogen és bàsicament un cotxe elèctric que internament produeix l'energia que necessita. Fins a cert punt es pot considerar com un híbrid, però mentre que en el típic híbrid l'autonomia estesa prové d'un motor de combustió, en el *Mirai* l'aporta la pila d'hidrogen. La seva autonomia seria de fins a 500 km sense repostar (un repostatge que en tot cas, no implicaria més de tres minuts) i només emetria a l'atmosfera vapor d'aigua, per tant seria totalment ecològic, en aquest sentit. Els desavantatges que presenta són, en primer lloc, la poca infraestructura existent. Així, un país punter com Alemanya no té més de 15 sortidors d'hidrogen a tot el seu territori (a Espanya amb prou feines n'hi ha tres d'operatius). A més, aquesta tecnologia té un cost elevat: el *Mirai* es comercialitzarà a partir d'uns 66.000 euros. Per últim, els dipòsits d'hidrogen ocupen força espai, de tal manera que impliquen un maleter limitat.

Espanya

A Espanya, durant el 2015 va ser notícia la sanció que va imposar la Comissió Nacional dels Mercats i la Competència a les marques i concessionaris per pràctiques oligopolístiques. En concret, la CNMC va multar amb 171 milions d'euros les marques d'automòbils al mercat espanyol i amb 52

milions d'euros als concessionaris per suposades pràctiques de càrtel, d'intercanvi d'informació i pacte de preus. Les marques i els concessionaris van recórrer a l'Audiència Nacional arguint que el sector ja té preus ajustats i a la baixa, donada la forta competència que hi ha, i que els anys sota sospita, en plena crisi, els concessionaris no van ser rendibles. Les marques del grup Volkswagen van ser eximides de la multa de 39 milions d'euros gràcies a la seva col·laboració amb la CNMC.

Continua l'evolució positiva de les fàbriques de vehicles de motor a Espanya. Així, les 17 plantes, que donen feina a uns 90.000 treballadors directes entre tasques industrials i administratives (el 85-90% d'ells contractats indefinidament), hauran rebut en aquesta dècada, fins al 2019, unes inversions mínimes d'uns 10.000 milions d'euros (al trienni 2012-2014 ja es van invertir més de 5.000 milions d'euros i un altre tant està compromès, fins ara, en l'horitzó del que queda de dècada). En els darrers tres anys, de fet, s'han anunciat fins a 15 nous models. Les plantes espanyoles han guanyat fins a finals de dècada diverses adjudicacions, i a més, de models de gran volum, com el *Kadjar* i la nova generació del *Megane* a Renault Palència, el monovolum petit que PSA i General Motors fabricaran a la planta d'Opel a Saragossa a partir del 2017 (*Citroën C3 Picasso*), o els *Mondeo*, *S-Max* i *Galaxy* de Ford a València, el primer d'ells també en versió híbrida (l'únic model d'aquestes ca-

Plantilla bàsica de SEAT per funcions i centres a 31 de desembre

	2014	2015	% Var. 2014-2015	% sobre total 2015
Directes	8.270	8.199	-0,9	64,3
Martorell	6.766	6.696	-1,0	52,5
Seat Barcelona	662	664	0,3	5,2
Seat Componentes	842	839	-0,4	6,6
Indirectes	4.356	4.554	4,5	35,7
Martorell	3.532	3.726	5,5	29,2
Seat Barcelona	526	532	1,1	4,2
Seat Componentes	255	253	-0,8	2,0
Altres centres	43	43	0,0	0,3
Total plantilla	12.626	12.753	1,0	100,0

Nota: A 2014 i 2015 no s'inclouen 145 i 94 ocupats en situació de jubilació parcial, respectivament, ni 168 i 186 aprenents amb contracte laboral, respectivament.

Font: Informe anual de SEAT

racterístiques que es fabrica a Espanya) i els dos primers, més el *Kuga*, en versió *Vignale* o de luxe. En aquest context d'inversions, destaca especialment l'anunciada durant el 2015 pel grup Volkswagen de 4.200 milions, 900 per VW Navarra per a la nova generació del *Polo* a partir de 2017 (tot obrint la porta a l'adjudicació d'un segon model per primer cop) i a Martorell per a la nova generació de l'*Ibiza*, un SUV petit basat en el nou *Ibiza*, i l'*Audi A1*, com es detalla a continuació a l'apartat dedicat a Catalunya.

Durant el període de la darrera crisi econòmica, han augmentat a Espanya les inversions concedides i els models adjudicats, mentre que a altres indrets d'Europa Occidental hi havia, fins i tot, tancaments de fàbriques. La raó darrera d'aquesta conjuntura positiva es deu, en part, a una pujada dels costos laborals per sota de la competència. Efectivament, a Espanya, al període 2008-2014 l'increment del cost laboral per hora treballada va ser d'un 9,8%, enfront del 17,3% d'Alemanya, el 18,7% de França o el 20,1% d'Itàlia (Espanya va ser el tercer país productor de vehicles amb el creixement més reduït). I, en part degut a la moderació salarial, es va destruir ocupació en menor mesura que al conjunt de la indústria (8% enfront del 29%) durant la darrera crisi. A banda de la moderació salarial, també destaquen les mesures de flexibilitat laboral interna preses, com les borses d'hores, l'ampliació de la jornada anual, el repartiment del perí-

ode de vacances entre maig i octubre, els ERO temporals suspensius, els contractes de relleu o la doble escala salarial.

Catalunya

Seat és la gran empresa del sector de vehicles de passatgers a Catalunya. Durant l'any 2015, va fabricar a Martorell un total de 477.077 vehicles de passatgers, un 7,8% més que l'any 2014 i la xifra més elevada des de l'any 2001. Entorn al 72% van ser vehicles Seat i el 28% restant, unitats de l'*Audi Q3*, amb un fort ascens respecte a l'any precedent del 18,9%. El volum de vehicles Seat produïts a Martorell, va experimentar un increment del 4% respecte al 2014. Del León, amb totes les seves variants, se'n van construir un 7,9% més d'unitats i l'*Ibiza* va experimentar un increment del 4,4%. En l'altre cantó, es van produir un 32,1% menys d'unitats de l'*Altea*, model que es deixarà de fabricar al llarg d'aquest 2016. L'any 2015, el 35,5% de la producció a Martorell va correspondre a models *Seat León*, el 33,6% a models *Seat Ibiza*, el 28,1% a l'*Audi Q3* i la resta al *Seat Altea*, en les seves diferents variants. En el que portem de dècada, d'ençà l'any 2011, el volum de producció a Martorell ha crescut un 35%, gràcies sobretot a l'adjudicació del model d'Audi. També es van produir el 2015 models Seat fora de la fàbrica de Martorell: l'*Alhambra* a Palmela (Portugal), el *Toledo*, a Mladá Boleslav (República Txeca) i el *Mii*, a Bratislava (Eslovàquia). La xifra global de fabri-

cació d'aquests tres models va créixer un 11% l'any 2015, evolució positiva que es va deure als dos primers models esmentats, ja que del *Seat Mii* se'n van produir un 5,1% menys d'unitats. Del total de vehicles Seat produïts al món el 2015, el 82,6% es va construir al nostre país, el 6,7% a Portugal, el 5,9% a la República Txeca i la resta, el 4,8%, a Eslovàquia. A més a més, a la planta de Seat a la Zona Franca es va produir un total de gairebé 58 milions de peces i conjunts destinats a la fàbrica de Martorell i altres centres del grup Volkswagen, xifra rècord a la darrera dècada, amb un augment del 4,4% respecte als nivells del 2014 i un 16% més que el 2013.

A l'igual que va passar amb la producció, també l'any 2015 va ser força positiu per a Seat pel que fa a la **venta** de vehicles nous a la xarxa comercial. Així, la xifra assolida, de 531.786 vehicles (comptant tant els models Seat com el model Q3 d'Audi, fabricat a Martorell), va ser superior en un 8,6% a la dada de l'any precedent. L'augment pel que fa als models Seat va ser del 4,8%, mentre que de l'*Audi Q3* se'n van vendre un 21,3% més d'unitats. En el cas dels Seat, més en concret, se'n van registrar augments en tots els models, tret del *Mii* (decreixement de vendes del 5,5%) i de l'*Altea* (-33,4%), en el seu darrer any sencer de producció. Els majors increments es van donar per a l'*Alhambra*, del 22,5%, i per al *Toledo*, del 14,1%. Els principals models de Seat, el *León* i l'*Ibiza*, responsables de gairebé el 60% de les vendes totals, van regis-

Ingressos de SEAT per vendes

Milions d'euros

	2014	2015	% Var. 2014-2015	% sobre total 2015
Mercat interior	1.334,8	1.404,2	5,2	16,9
Vehicles	806,1	868,5	7,7	10,4
Recanvis	289,9	300,4	3,6	3,6
Caixes de canvi	71,5	73,4	2,7	0,9
Altres vendes	167,3	161,9	-3,2	1,9
Mercat exterior	6.161,8	6.927,9	12,4	83,1
Vehicles	5.765,8	6.519,9	13,1	78,3
Recanvis	207,9	219,3	5,5	2,6
Caixes de canvi	160,1	150,9	-5,7	1,8
Altres vendes	28,0	37,8	35,0	0,5
Total vendes	7.496,6	8.332,1	11,1	100,0

Font: Informe anual de SEAT

trar uns augments en relació amb el 2014 del 7,9% i 4,6%, respectivament. Des de començaments de dècada, d'ençà l'any 2011, les vendes a la xarxa comercial han pujat un 48,1%, degut a la incorporació del model d'Audi, però també a l'augment del 16,3% experimentat per les vendes dels models Seat.

Les **vendes a client final**, per la seva banda, van ascendir a 400.037 unitats l'any 2015, amb un increment del 2,4% respecte a l'any precedent (des del 2007 no s'aconseguia superar la barrera dels 400.000 vehicles). Seat va registrar vendes fins a 76 països a tot el món amb un total de 1.704 concessionaris i exposicions oficials. Una mica més de la meitat de les vendes es van produir a tan sols tres països: Alemanya, amb una quota del 21,9%, Espanya -19,3%- i Regne Unit -11,8%. D'aquests tres, només al país britànic van caure les vendes de Seat l'any 2015. Dels 10 principals mercats per a Seat, els majors increments percentuals de vendes van tenir lloc, a banda d'Espanya, a Itàlia, Turquia i Mèxic. Globalment, també van destacar els ascensos percentuals experimentats a Israel, del 23,3%, Suècia (22,9%), República Txeca (16,6%) i Polònia (16,2%). El 2015 es van aconseguir xifres rècord de vendes a Suïssa, República Txeca, Dinamarca, Turquia, Israel, Tunísia i el Marroc.

L'any 2015, els **ingressos per vendes** de Seat van assolir la xifra de 8.332,1 milions d'euros, el que implica un augment de l'11,1% respecte a l'any pre-

cedent i tornar a batre una dada històrica. El 83,1% dels ingressos es van obtenir dels mercats exteriors, amb un ascens del 12,4% respecte al 2014, i la resta, del mercat interior, amb un increment del 5,2%. En el període 2011-2015, els ingressos de Seat per vendes van pujar un 65%.

El fort creixement dels ingressos per vendes el 2015 va venir acompanyat d'un important programa de reducció de costos. Tot plegat va donar com a fruit l'obtenció d'un **resultat** de l'exercici positiu per primer cop des del 2008, de 6 milions d'euros, en concret. El considerable esforç financer realitzat en el desenvolupament de la marca i els nous models, juntament amb les activitats dutes a terme per resoldre el problema relatiu a la comptabilització de les emissions de NOx (òxid de nitrogen) d'alguns motors dièsel de Volkswagen que Seat va utilitzar en part dels seus vehicles (uns 700.000 a tot el món), van limitar les millores aconseguides i van contribuir a que el resultat d'explotació fos negatiu, de -7,3 milions d'euros (clarament inferior, però, al de l'any precedent: -166,7 milions d'euros). El benefici net de sis milions d'euros es va aconseguir en aplicar els 13 milions de crèdit fiscal que tenia disponible la companyia.

Les **inversions** realitzades per Seat el 2015 en productes, processos, instal·lacions i equipaments, van ser de 464,4 milions d'euros, enfront dels 221,9 milions de l'any anterior. Aquesta quantitat va ser íntegrament co-

berta pel cash flow d'explotació generat, igual que els dos anys previs. En aquest sentit, el cash flow generat el 2015 va ser de 781,3 milions d'euros - un 49,5% superior a la dada del 2014- cosa que representa el 9,4% dels ingressos aconseguits. A l'apartat d'inversions, durant el 2015 es va anunciar que fins al 2019 s'invertiria a Seat 3.300 milions d'euros i que a curt termini es materialitzaria en nous models. Aquesta inversió és tant per a productes, processos, instal·lacions i equipaments com per a R+D (entre 2009 i 2014 es van abocar a R+D 1.400 milions d'euros). En aquest aspecte, és cabdal la tasca que desenvolupa el CTS (Centre Tècnic de Seat), que durant el 2015 va celebrar el seu quarantè aniversari. El CTS és l'única instal·lació d'R+D+i a l'Estat espanyol amb capacitat i experiència en el desenvolupament integral de vehicles, des del disseny fins a la producció. Els principals àmbits en els quals està focalitzat avui dia són la reducció d'emissions de diòxid de carboni, la connectivitat, el disseny i la seguretat de l'usuari. A més a més de vehicles i concept cars, el CTS també ha desenvolupat i implementat avançades tecnologies, l'ús de motors ecològics Ecomotive i sistemes que permeten la connectivitat a l'automòbil. L'any 2015 donava feina a 968 persones, la major part d'elles enginyers, amb un increment d'un centenar d'ocupats respecte a l'any precedent. Actualment té registrats 283 models d'utilitat i patents i el 2015 es van produir 39 registres: 2 models d'utilitat, 24 patents nacionals i 13 patents internacionals.

A l'apartat del **medi ambient**, dins de l'àmbit dels processos, Seat continua amb el projecte d'Ecomotive Factory, que té com a objectiu reduir en un 25% durant el període 2010-2018 els principals aspectes ambientals, així com el consum de recursos per vehicle produït. El percentatge de millora acumulada 2010-2015 era del 23,2% pel que fa al consum d'energia, del 65% en el cas de les emissions de CO₂, el 24,3% al consum d'aigua, el 41,6% a la generació de residus i el 17,2% a la emissió de dissolvents (compostos orgànics volàtils).

La **plantilla** bàsica de Seat a 31 de desembre del 2015 era de 12.753 persones, un 1% més que l'any precedent (127 treballadors més, en termes absoluts). El 64,3% d'aquests ocupats s'encarregaven de tasques directament productives (71 persones menys que l'any 2014); i més d'un de cada dos integrants de la plantilla bàsica de Seat estaven, en concret, encarregats de tasques directament productives a la fàbrica de Martorell. Els treballadors indirectes, dedicats a feines no directament productives, com d'administració i gestió, per exemple, van augmentar un 4,5% (pràcticament dues centes persones

més, en termes absoluts). D'ells, la immensa majoria, el 81,8%, treballaven a Martorell. Al darrer lustre, la plantilla bàsica de Seat va augmentar entorn a un 12%, però degut bàsicament a la incorporació el 2014 de Seat Componentes, després de la integració a Seat de la plantilla de Gearbox a partir d'una fusió per absorció. Gearbox, empresa del Prat de Llobregat, es dedicava a la fabricació de caixes de canvi. Pel que fa al perfil d'aquesta plantilla bàsica de Seat, el 20,8% eren dones, l'edat mitjana era de 41,2 anys, l'antiguitat mitjana, de catorze anys i mig, el 98,7% gaudien d'un contracte indefinit i, pel que fa al nivell màxim de formació assolit, el 35,1% tenien educació bàsica obligatòria, el 25,9% cicles formatius de grau superior, el 23,7% cicles formatius de grau mitjà i el 15,3% restant títol universitari.

Seat ampliarà properament la seva gamma de models. A més del començament de la comercialització del *Seat Ateca* l'estiu del 2016, construït a la fàbrica de Skoda a Kvasiny (República Txeca), i desenvolupat íntegrament pel Centre Tècnic de Seat, es va anunciar la producció a Martorell d'un altre model, a partir del 2017, també de la gamma del SUV

(*suburban utility vehicle*) o tot terreny urbà, com l'*Ateca*, però més petit que aquest, i basat en la nova generació de l'*Ibiza*, que ha de sortir també el 2017. D'aquí a 2020 s'estima que el segment dels SUV creixerà entorn al 25% els de major dimensió i fins al 40% els més petits. Actualment, més d'un de cada cinc automòbils venuts a Europa pertanyen a aquest segment. El *Seat Ateca* haurà de competir amb models com el *Nissan Qashqai* o el *Renault Kadjar*, mentre que el SUV petit de Seat ho haurà de fer amb models com el *Renault Captur*, el *Peugeot 2008* o el *Nissan Juke*. Així mateix, durant el 2015 es va adjudicar també a Seat Martorell la fabricació en exclusiva d'un nou model d'Audi, la nova generació del petit *A1*, a partir de 2018. Cal indicar, en aquest sentit, que a mitjans del 2018, Seat Martorell perdrà la producció del model *Audi Q3*, que s'estava construint en exclusiva mundial a Martorell des del 2011; la segona generació d'aquest model es portarà a terme a Hongria, a la planta del grup a Győr. L'*Audi Q3*, un dels pilars de la bona evolució de Seat el darrer lustre i únic cotxe premium que es fabrica a Espanya, havia estat l'últim model adjudicat a la fàbrica de Martorell fins als anuncis del 2015.

3.18. Vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars

L'any 2015 va ser positiu en termes generals per al sector al conjunt de l'Estat espanyol amb forts increments de la matriculació i lleugers ascensos de la producció. L'exportació, per la seva banda, va descendir. A Catalunya, l'increment en les matriculacions va ser del 40%, mentre que les importacions en valor van pujar més d'un 70%, cosa que contrasta amb el descens de les exportacions, del 23%. L'empresa més important del sector a Catalunya, Nissan, va registrar variacions negatives a la producció, de pràcticament el 30%, i a l'ocupació, immersa com està en un procés de remodelació dels models a produir.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	--
Ocupació	--
Preus	+
Exportacions	--
Importacions	++

Trets del sector

El sector es divideix en dues grans branques d'activitat clarament diferenciades. En primer lloc, els vehicles comercials i industrials, destinats a l'activitat productiva en general i, més concretament, al transport de mercaderies. La diferència fonamental entre els vehicles comercials i els industrials és la seva capacitat, atès que els primers tenen una capacitat inferior a les 3,5 tones, mentre que els segons la tenen superior a aquest límit, sent el subgrup majoritari el compost pels camions de 16 i més tones. La segona branca correspon als autobusos, autocars i microbusos, destinats al transport col·lectiu de passatgers. En aquest cas, la diferència fonamental entre ells és la capacitat del nombre de viatgers, la longitud o la distància que es recorre.

En el cas dels vehicles comercials i industrials, la seva demanda, com a béns d'inversió, està fortament vinculada al conjunt de l'activitat productiva, per la qual cosa és força dependent de les expectatives sobre l'evolució econòmica general i de les condicions de finançament per a la seva adquisició. Per la seva banda, la demanda d'autobusos i autocars està

públiques) i, molt menys, per les comandes del sector privat (empreses de transport). Una part important de la demanda es correspon amb actuacions de renovació que presenten, per tant, un acusat component cíclic.

Igual que en el cas dels vehicles de passatgers, en el sector dels vehicles comercials i industrials, autobusos i autocars s'estan donant, pel costat de la producció, processos característics de simplificació de la fabricació i de recurs creixent a la subcontractació de la major part de les fases productives, de globalització de l'activitat, de concentració empresarial, d'innovacions tecnològiques, cada cop més essencials, i d'increment en l'ús de les noves tecnologies de la informació i comunicació aplicades a la seguretat i el confort i en la importància del respecte al medi ambient, amb nombroses regulacions d'obligat compliment per a la reducció de la contaminació de l'atmosfera.

condicionada, fonamentalment, per l'evolució de les inversions públiques (administracions territorials i empreses

Classificació del sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars

Vehicles comercials i industrials. Són vehicles destinats a l'activitat productiva en general i, més concretament, al transport de mercaderies, amb una àmplia capacitat, cas dels vehicles industrials, o amb una capacitat lleugera o mitjana en el cas dels comercials. Són, per tant, béns d'inversió.

Vehicles comercials. Es poden distingir, segons les estadístiques espanyoles, el segment dels vehicles comercials lleugers (compost pels derivats de turisme, els *pick up* i les furgonetes, els seus principals components) i el segment de furgons i camions de xassis lleuger. En tots els casos la capacitat és de menys de 3,5 tones.

Vehicles industrials. Tenen una capacitat de 3,5 tones i més i es distingeix entre els vehicles industrials lleugers (de 3,5 a 6 tones), mitjans (de 6 a 16 tones) i, els més importants, els pesants (de 16 i més tones) –que poden ser o bé pesants rígids o bé camions tractors (articulats).

Autobusos i autocars. Són vehicles destinats al transport d'un nombre elevat de persones. Hi ha diferents tipus:

Microbusos. Vehicles de més de 9 places –en general de 9 a 22 places–, amb un pes màxim autoritzat inferior a 6 tones, generalment derivats de furgons transformats i adaptats per al transport de viatgers.

Autobusos. Vehicles de transport urbà, convencionals (de 12 metres), articulats (18 metres) o midibusos (de 8 a 10 metres), entre els quals hi ha inclosos els suburbans o de rodalies.

Autocars. Vehicles interurbans de 12 a 15 metres, destinats al transport de passatgers a llargues distàncies i, per això, disposen d'uns majors equipaments que els anteriors.

Carrosseries de microbusos, autobusos i autocars

El sector a Catalunya

Tradicionalment, Catalunya ha ocupat una posició capdavantera en el sector de vehicles comercials i industrials, autobusos i autocars en l'àmbit estatal. La fabricació es va iniciar en la dècada de 1940, gràcies a la companyia pública Empresa Nacional de Autocamions (ENASA-Pegaso, actualment tancada) – successora de la Hispano Suiza creada l'any 1904–, a la qual es van afegir, més tard, Nissan Motor Ibérica i Mercedes-Benz (actualment tancada).

L'empresa més important d'aquest sector a Catalunya és la japonesa Nissan Motor, participada des de l'any 1999 per Renault. Nissan compta a Espanya amb diverses filials que desenvolupen activitats de producció, distribució, logística i recerca i desenvolupament. Fabrica vehicles de passatgers i vehicles comercials, així com motors, a la planta de la Zona Franca de Barcelona i disposa d'una factoria d'estampació a Montcada i Reixac, que subministra els elements exteriors de la carrosseria. També té centres de producció a Àvila (vehicles industrials lleugers) i Cantàbria (foneria). A Catalunya, el grup concentra la major part de la seva activitat productiva estatal i una bona part dels vehicles i models que generen la proporció més important de la seva facturació, així com les tasques d'R+D, en les quals

estan ocupats uns 330 enginyers. Nissan Motor és una de les empreses més importants per volum de negoci de tot Catalunya i hi està instal·lada des del gener de l'any 1980.

Al sector dels autobusos i autocars, i després del tancament d'Irizar, només persisteixen a Catalunya el clúster d'empreses carrosseres ubicat a Arbúcies. Dins d'aquest clúster es poden esmentar empreses com Ayats, Beulas o Indcar, així com les seves empreses subcontractades.

El sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a Catalunya genera uns ingressos d'explotació de prop de 1.700 milions d'euros, una ocupació de gairebé 3.000 persones i un VAB de més de 275 milions d'euros. En percentatge sobre el total de la indústria, el pes oscil·la al voltant de l'1%, segons la magnitud que s'analitzi. No obstant això, el seu pes, tenint en compte els efectes induïts en el teixit industrial català, seria molt superior. Amb relació al sector a Espanya, Catalunya concentra entorn a una cinquena part de la facturació i l'ocupació, cosa que posa de manifest un pes prou rellevant. El sector català exporta 440 milions d'euros, la qual cosa representa el 10,6% de les exportacions del sector espanyol.

El sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Ingressos d'explotació (milers d'euros, 2014)	1.680.568	1,3	19,8	8.505.920
Ocupats (persones, 2015)	2.961	0,7	20,5	14.462
VAB (milers d'euros, 2014)	276.477	0,9	n.d.	n.d.
Exportacions (milers d'euros, 2014)	439.221	0,7	10,6	4.161.250

Font: Ingressos d'explotació, ocupats i VAB són de l'Enquesta Industrial d'Empreses 2014 (codis CCAE 291+292 imputats segons la producció 2014 de vehicles de passatgers a Espanya i Catalunya –usant la producció desglossada per models de Seat i Nissan– sobre el total de vehicles comercials i industrials). Les dades d'exportacions incloses són de Duanes 2015 (codi TARIC 8703).

Evolució del sector el 2015

Internacional

Segons les estimacions de l'OICA (Organització Internacional de Constructores de Vehículos de Motor), durant l'any 2015 es van vendre a tot el món 23,4 milions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars, amb un increment respecte a les xifres definitives de 2014 del 3,8%. Per continents, la major quota de **vendes mundials** la va registrar Amèrica, el 53,8%,

dials la va registrar Amèrica, el 53,8%, amb un augment de les unitats venudes del 8,5%, clarament per sobre del conjunt mundial. La major part d'aquestes vendes va correspondre a la zona del NAFTA (Estats Units, Canadà i Mèxic), amb el 49,6% del total mundial i un augment respecte al 2014 del 12,5%. El gran protagonista dins d'aquesta zona va ser Estats Units. Val a dir, en aquest sentit, que l'OICA considera les típiques trucks o camionetes que es poden veure per les carreteres nord-americanes com a part integrant dels vehicles comercials. El 33,2% dels vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars venuts al món el 2015 van correspondre a la

món el 2015 van correspondre a la zona d'Àsia-Oceania, amb un descens del 3,3% respecte al 2014. Al continent europeu es van vendre el 2015 l'11,2% del total mundial, amb un fort increment respecte al 2014, del 7,7%. La resta d'unitats venudes, això és, l'1,8% mundial, es van localitzar al continent africà (amb un 9,5% menys de vehicles respecte al 2014).

Per **països**, les majors vendes van tenir lloc als Estats Units, amb una quota de mercat mundial del 42,4% (i un increment de les unitats venudes, respecte al 2014, del 12,8%). La Xina va ser el segon país amb més vendes de vehicles comercials, industrials, autobusos

Vendes de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al món. 2015

	Quota de mercat (%)	Variació 2014/2015 (%)
Europa	11,2	7,7
UE28 + EFTA	9,3	12,1
UE15 + EFTA	8,4	11,4
França	1,8	3,1
Alemanya	1,4	4,3
Itàlia	0,6	12,1
Espanya	0,8	36,4
Regne Unit	1,8	16,6
Europa—Nous membres	0,9	19,8
Rússia, Turquia i resta d'Europa	1,9	-9,0
Rússia	0,7	-40,8
Turquia	1,2	29,7
Amèrica	53,8	8,5
NAFTA	49,6	12,5
Canadà	5,3	8,6
Mèxic	2,0	17,8
Estats Units	42,4	12,8
Amèrica del Sud i Central	4,2	-23,6
Argentina	0,7	-3,5
Brasil	1,9	-36,6
Àsia-Oceania	33,2	-3,3
Austràlia	2,7	10,0
Xina	14,8	-9,0
Índia	2,8	7,6
Indonèsia	1,2	-16,9
Iran	0,7	-7,9
Japó	3,6	-3,8
Filipines	0,7	19,2
Aràbia Saudí	0,7	-19,3
Corea del Sud	1,3	-0,6
Tailàndia	2,1	-3,8
Àfrica	1,8	-9,5
Sudàfrica	0,9	-0,1
Total	100,0	3,8

Nota: L'OICA no considera vehicles de passatgers, sinó altres vehicles, les camionetes o trucks típiques d'Estats Units, Mèxic i Canadà, entre d'altres. Dades provisionals. S'inclouen aquells països que tenen una quota superior a l'1% en les vendes mundials de vehicles de passatgers

Font: OICA (Organització Internacional de Constructores de Vehicles de Motor) i ACEA (Associació de Constructor Eurpeus d'Automòbils)

cles comercials, industrials, autobusos i autocars durant l'any 2015, tot i que, respecte a l'any precedent, va patir una reducció del 9%, que se suma a la ja experimentada el 2014. L'alentiment de l'economia xinesa, que s'està experimentant darrerament, explicaria aquesta evolució. Canadà va ser el tercer país amb més volum de

vendes el 2015, amb una quota de mercat mundial del 5,3% i un increment percentual respecte al 2014 en el volum d'unitats venudes del 8,6%. Japó i l'Índia van ser el quart i el cinquè país, respectivament, amb majors vendes mundials el 2015 (quotes de mercat respectives del 3,6% i 2,8%) respecte al 2014, mentre que el pri-

mer país va patir una reducció de vendes del 3,8%, el segon va registrar un augment del 7,6%. Espanya es va situar en la dissetena posició, guanyant-ne cinc respecte al 2014, amb una quota de mercat del 0,8%, i un fort increment del volum de vendes, per sobre del 30%, el més elevat dels

Producció de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al món. 2015

	Quota de producció (%)	Variació 2014/2015 (%)
Europa	12,1	12,6
França	1,9	29,3
Alemanya	1,5	7,2
Itàlia	1,6	18,4
Espanya	2,3	1,9
Regne Unit	0,6	4,1
UE27	8,7	12,3
UE15	8,1	12,9
Rússia	0,8	-17,0
Turquia	2,6	29,9
Amèrica	52,0	3,0
NAFTA	49,1	5,7
Canadà	6,3	-5,8
Mèxic	7,2	10,0
Estats Units	35,7	7,1
Amèrica del Sud i Central	2,9	-28,7
Argentina	1,0	-11,3
Brasil	1,8	-36,3
Àsia-Oceania	34,9	-4,6
Xina	15,4	-10,0
Índia	3,4	9,6
Indonèsia	1,2	-3,9
Japó	6,5	-3,3
Corea del Sud	1,9	5,0
Tailàndia	5,1	0,5
Àfrica	1,0	-2,2
Sudàfrica	0,8	-4,8
Total	100,0	1,1

Nota: L'OICA considera les camionetes o trucks típiques d'Estats Units, Mèxic i Canadà, dins d'aquest sector. Dades provisionals. Alemanya, França i Suècia no donen dades de producció de vehicles industrials, autobusos i autocars. S'inclouen els països amb una quota de producció mundial superior al 0,5%

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor) i ACEA (Associació de Constructor Europeus d'Automòbils)

països amb més d'un 0,5% de vendes mundials.

Dins del territori europeu, i segons les dades consolidades d'ACEA (l'Associació de Constructors Europeus d'Automòbils), durant l'any 2015 es van matricular a la **Unió Europea** 2,1 milions d'unitats de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars, un 12,3% més que l'any precedent, taxa de creixement superior a l'experimentada aleshores. Si se sumen els països de l'EFTA (Islàndia, Noruega i Suïssa) la dada arribaria a 2,2 milions d'unitats, amb un creixement del 12,1% respecte a les dades definitives del 2014. Tots els països de

l'àrea, sense excepció, van aconseguir matricular més unitats el 2015 que un any enrere. Els majors increments, per sobre del 30%, es van registrar, per aquest ordre, a Islàndia, Irlanda, Lituània i Espanya. Les taxes d'augment menys dinàmiques es van donar a França (3,1%) i Alemanya (4,3%), tot just el segon i tercer país amb més quota de mercat (del 19,8% i 15,4%, respectivament). El primer país per volum de vendes el 2015 va ser el Regne Unit, amb una quota molt semblant a la del país gal, en experimentar un ascens de vendes del 16,6%. Espanya, amb una quota del 8,3% i Itàlia, amb un altre del 6,9% (i aug-

ment de matriculacions del 12,1% respecte al 2014) tancarien la llista dels cinc principals països venedors de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a la Unió Europea.

Per **grups automobilístics**, el líder del mercat UE+EFTA el 2015 en vendes de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars va ser el francès PSA (Peugeot-Citroën), amb una quota de mercat del 16,4% i un augment de vendes del 7,3%. El va seguir de prop el també francès Renault, responsable del 15% del total de vendes, que va registrar un fort ascens de matricu-

Matriculacions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a Espanya. Any 2015

	Unitats	% Variació 2014/2015
Vehicles comercials	154.765	36,0
*Comercials lleugers	101.069	33,5
Derivats de turisme	2.087	10,2
Furgonetes	93.887	34,2
Pick-ups	5.095	30,8
*Furgons i camions/xassís lleugers	53.696	41,1
Furgons <2,8 tones	12.271	42,3
Furgons/Combi >=2,8 tn <=3,5 tn	35.496	36,3
Camions/Xassís Cabina >=2,8 tn <=3,5 tn	5.929	75,4
Vehicles industrials	22.435	38,4
*Vehicles industrials lleugers >3,5 tn <=6 tn	553	6,1
*Vehicles industrials mitjans >6 tn <=16 tn	2.731	44,9
*Vehicles industrials pesants >16 tn	19.151	38,7
Vehicles industrials pesants rígids	2.326	62,1
Tractocamions	16.825	36,0
Autobusos, autocars i microbusos	2.780	40,6
*Autobusos i autocars	2.079	36,5
*Microbusos (més de 9 places)	701	54,4
TOTAL	179.980	36,4

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

lacions del 16,3%. Ford, el tercer grup màxim venedor encara va registrar un ascens més intens, del 25,9%, amb una quota de mercat del 12,4%. Daimler, al que va correspondre l'11,4% del total de matriculacions, i Volkswagen, amb el 10,1% de quota de mercat, van tancar la llista dels cinc principals venedors al sector al territori europeu el 2015. Mentre que el primer grup alemany esmentat va incrementar les seves vendes un 7,8%, Volkswagen va patir una reducció del 3,3%. Per **marques**, van destacar Renault (quota del 13,6% i ascens de vendes del 17,4%), Ford, Mercedes, Volkswagen (9,8% i -3%), Peugeot (8,4% i 8,9%), Citroën (8,0% i 5,7%) i Fiat (també quota del 8% i un 7,5% més d'unitats venudes respecte al 2014).

La **producció mundial** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars durant l'any 2015 va ascendir a 22,2 milions d'unitats, amb un petit increment de l'1,1% respecte al 2014. El 52% del total d'unitats produïdes van correspondre al continent americà; a la zona del NAFTA, en concret, es va produir el 49,1% del total d'unitats fabricades a tot el món, amb un ascens del 5,7% respec-

te a les xifres del 2014. A fàbriques situades a la zona d'Àsia-Oceania es van produir el 34,9% de les unitats mundials de vehicles del sector, encara que, respecte a l'any precedent, se'n van produir un 4,6% menys d'unitats. El continent europeu va ser responsable de la producció del 12,1% del total d'unitats construïdes al món (i notable increment del 12,6% respecte al 2014). Finalment, a l'Àfrica es va produir la resta d'unitats (amb un descens del 2,2%).

Per **països**, el 35,7% dels vehicles fabricats van sortir de factories estatunidencs, amb un ascens del 7,1% respecte al 2014 (incloent al sector les trucks o camionetes). Als Estats Units els va seguir la Xina, amb una quota del 15,4%, però una caiguda del 10% de les unitats fabricades. Ja lluny d'aquests dos països van destacar Mèxic, Japó i Canadà, amb quotes a l'entorn del 6-7%; dels tres països, només hi va haver un increment de producció al país mexicà, del 10%. Tailàndia, Índia, Turquia, Espanya (novena posició mundial i primera europea) i Corea del Sud tancarien la llista dels 10 principals productors mundials de vehicles comercials, industrials, auto-

busos i autocars. Tots cinc van tenir una evolució positiva durant el 2015, especialment el país turc, amb un increment de la producció proper al 30%.

Espanya

La **matriculació** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars durant el 2015 al conjunt de l'Estat espanyol va créixer un 36,4% respecte a l'any precedent, amb 179.980 unitats. Aquest fort increment se suma al ja experimentat el 2014, del 31,7%, la qual cosa consolida la recuperació que es començava a intuir a finals del 2013 i significa la xifra més alta des del 2008. Tot i així, la intensitat de la crisi ha estat tal que encara la matriculació està a més de 100.000 unitats de les xifres que s'havien assolit a mitjans de la dècada dels 2000, tot just abans de que esclatés la darrera crisi. Igual que ocorre en el cas dels vehicles de passatgers, les causes de la bona marxa del mercat el 2015 són la consolidació de la recuperació econòmica, amb increments de la demanda interna, sobretot del consum privat i de la inversió, la millora del finançament en comparació amb els anys

Producció i exportacions de vehicles comercials, industrials, autobusos, i autocars a Espanya. Any 2015

Unitats

	Producció	% Variació 2014/2015
Vehicles comercials	456.093	2,1
*Comercials lleugers	230.222	11,3
*Furgons	225.871	-5,9
Vehicles industrials	58.128	0,6
*Vehicles industrials lleugers i mitjans	30.175	-0,2
*Vehicles industrials pesants rígids	10.415	-32,2
*Tractocamions	17.538	44,1
Total	514.221	1,9
	Exportacions	% Variació 2014/2015
Vehicles comercials	331.478	-0,1
*Comercials lleugers	212.500	11,9
*Furgons	118.978	-16,1
Vehicles industrials	32.349	-36,5
*Vehicles industrials lleugers i mitjans	15.338	-50,5
*Vehicles industrials pesants rígids	7.559	-8,8
*Tractocamions	9.452	-19,1
Total	363.827	-4,9

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

precedents i els programes d'incentius per a l'adquisició de vehicles, com el PIMA Aire per als vehicles comercials, i el PIMA Transporte per als vehicles industrials i els autobusos i autocars. Tots tres subsectors van tenir una evolució molt positiva l'any 2015. El que més va incrementar les seves matriculacions va ser el dels autobusos i autocars (40,6%), i el que menys, el dels vehicles comercials (36%), mentre que el subsector dels camions va registrar un ascens de vendes del 38,4%. El 86% dels vehicles matriculats al sector el 2015 van pertànyer al subsector dels vehicles comercials (pesos relatius respectius del 12,5% i 1,5% per als vehicles industrials i els autobusos i autocars). De tots els vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars matriculats, el 0,5% van ser de tipus híbrid i elèctric, amb un increment del 21,2% respecte al 2014.

La **producció** dels vehicles comercials i industrials l'any 2015 a Espanya va ser de 514.221 unitats, amb un lleuger increment de l'1,9% respecte a l'any precedent. Aquest augment, tot i que feble, suposa consolidar el fort increment que s'havia produït el 2014, del 23,5%. Les **exportacions**, per la seva banda, van arribar a la xifra de 363.827 unitats, amb una reducció del

4,9%, que contrasta amb les variacions positives experimentades els dos anys previs. La ràtio d'exportacions i producció va ser del 70,8%, cinc punts percentuals per sota del 2014, per la bona marxa de la demanda al mercat interior. Per subsectors, va ser millor la conjuntura per als vehicles comercials que no pas per als camions. Dels primers, se'n van fabricar l'any 2015 un 2,1% més d'unitats que el 2014 (el subsector de vehicles comercials va tenir un pes relatiu en el total de producció del sector del 88,7%), mentre que dels segons només se'n van produir un 0,6% més d'unitats. En el cas de les exportacions, mentre que els vehicles comercials (pes relatiu en el total d'exportacions del sector del 91,1%) van registrar un petit descens del 0,1%, la reducció en el cas dels vehicles industrials va ser molt notable, del 36,5%. La ràtio entre exportacions i producció va quedar en el 72,7% per al conjunt de furgonetes, furgons i similars i en el 55,7% per als camions.

Per **factories**, l'any 2015, entorn a la meitat de la producció dels vehicles comercials va sorgir del centre de PSA a Vigo, amb els models Citroën Berlingo i Peugeot Partner i una quarta part addicional de la producció es va

deure a la fàbrica de Ford a Almussafes (València), amb la construcció del model Transit Connect (també conegut com Tourneo Connect), el model individual de vehicle comercial més produït a Espanya el 2015. La resta d'unitats produïdes van correspondre a les factories de Mercedes a Vitòria (model Vito), de Nissan a Barcelona i Iveco Valladolid (furgó Daily). La producció dels vehicles industrials es va repartir entre la planta d'Iveco a Madrid (que produeix en exclusiva mundial els camions Stralis i Trakker) i la de Nissan a Àvila.

Els **preus** dels vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van incrementar-se el 2015 al conjunt de l'Estat espanyol un 3,3%, cosa que contrasta amb el descens del 0,8% de l'any previ (variació interanual de l'índex de preus al consum (IPC) al desembre de cada any). La bona evolució de la demanda interna al mercat espanyol durant el 2015 seria la causa principal d'aquest augment, el qual contrasta amb l'estabilitat de preus que es va experimentar al conjunt de l'economia espanyola (variació del 0% a l'IPC).

Per la seva banda, i atenent a les dades d'afiliats a la Seguretat Social

del conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semi-remolcs, el volum d'**ocupació** va tornar a créixer el 2015, un 4,2%, enfront de l'augment de l'1,7% del 2014, que va tenir lloc després d'un lustre de baixades continuades, any rere any.

Pel que fa al **comerç exterior, en valor**, i segons la informació d'IDESCAT a partir de les dades provisionals de duanes, les importacions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van augmentar prop del 60% el 2015 al conjunt de l'Estat espanyol, mentre que les exportacions van registrar un descens del 12,7%, que contrasta amb l'increment de l'any previ. El saldo comercial, així, tot i que positiu, com és habitual, va caure prop del 35%, i la taxa de cobertura va quedar en pràcticament la meitat, passant de més del 400% al 222%, això és, amb els ingressos per les vendes a l'estranger d'aquest tipus de vehicles, Espanya va aconseguir recursos suficients per pagar el 2015 més de dues vegades les seves importacions al sector, quan el 2014 va aconseguir recursos per pagar més de quatre vegades les seves compres a l'estranger. Per zones geogràfiques, el saldo positiu es va repetir per a totes, excepte per a l'Àfrica central i oriental i per als països europeus fora de la Unió Europea. En termes de les exportacions i importacions totals espanyoles, el sector va tenir el 2015 unes participacions del 0,7% i l'1,7%, respectivament.

La immensa major part de les importacions espanyoles al sector van provenir de països europeus; el 77,8%, de països de la Unió Europea i el 16,1%,

d'altres països europeus. A la darrera dècada aquestes zones han incrementat la seva quota a les importacions espanyoles uns quatre punts percentuals. La Unió Europea encara pesa més a les exportacions espanyoles del sector: el 2015, el 84,6% es van destinar a països de la UE, i un 6% addicional es van vendre a altres països europeus. Per països en concret, els principals proveïdors el 2015 a Espanya al sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van ser França (amb el 35,4% de les compres a l'estranger), Alemanya (19,7%), Turquia (16,1%) i Itàlia (10%). Mentre que, a l'altre cantó, els principals clients van ser França (on va anar una mica més de la tercera part de les exportacions, en valor), Regne Unit (13,8%), Alemanya (11,4%) i Itàlia (6,8%). Els saldos més negatius al sector a Espanya, en termes absoluts, van tenir lloc en el comerç amb Turquia, Marroc, Xina i Tailàndia i els més positius es van donar en els intercanvis amb França, Regne Unit, Països Baixos i Alemanya.

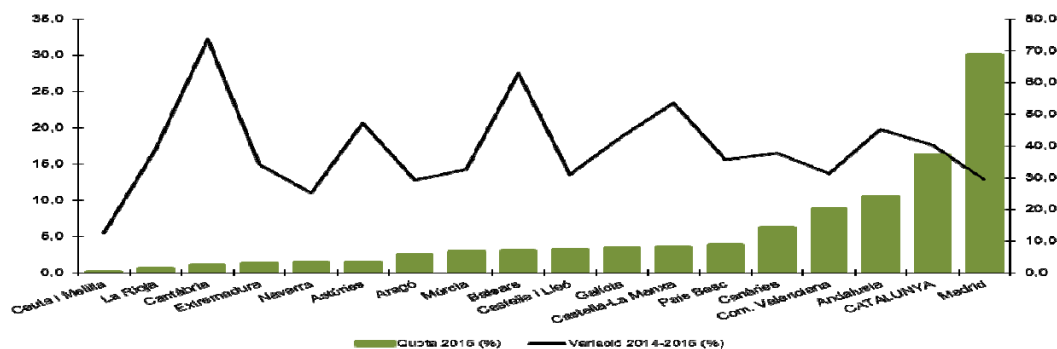
Catalunya

Durant l'any 2015 es van matricular a Catalunya un total de 29.184 unitats de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars, cosa que implica un fort creixement del 40,1% respecte a l'any precedent, quan ja s'havia produït un més que notable augment del 27,9%. Respecte a l'any 2012, el darrer amb dades negatives, el nombre de matriculacions al sector al nostre país s'ha més que doblat. Com que la conjuntura el 2015 va ser més positiva per a Catalunya que per a Espanya, la quota catalana en el

total va pujar al 16,2%, quatre dècimes per sobre de la dada de l'any precedent. Catalunya va registrar el setè major ascens de les matriculacions, per darrere de Cantàbria, les Illes Balears, Castella-La Manxa, Astúries, Andalusia i Galícia. Dels diferents subsectors, el que va experimentar una millor evolució el 2015 va ser el dels vehicles industrials, amb un creixement de matriculacions del 50,9%, mentre que el menys dinàmic va ser el dels autobusos i autocars -tot just el menys important quantitativament, doncs va suposar només l'1,4% del total de matriculacions del sector- on es va vendre un 20,9% més d'unitats que l'any 2014. El subsector dels vehicles comercials, responsable del 88,1% de les vendes en aquest sector al nostre país, va experimentar un creixement de matriculacions del 39,3%. De tots els vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars matriculats a Catalunya el 2015, l'1% van ser de tipus híbrid i elèctric, amb un increment del 20,8% respecte al 2014. Aquesta quota de l'1% va ser el doble de l'espanyola, de tal manera que el 31,4% de les unitats híbrides i elèctriques matriculades en aquest sector a l'Estat espanyol es van vendre al nostre país, la quota més elevada de totes les comunitats autònomes.

Per la seva banda, el nombre d'**ocupats** va pujar un 1,5% l'any 2015, prenent en consideració les dades d'afiliats a la Seguretat Social en mitjana anual al conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs. Aquest increment va ser superior al de l'any precedent (del 0,9%), tot i que inferior a la dada per al conjunt de l'Estat espanyol (4,2%), i

Matriculacions de vehicles comercials, industrials i autobusos i autocars per comunitats autònomes. 2015



Nota: les variacions es representen a l'eix de la dreta, les quotes a l'eix de l'esquerra

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

contrasta amb les variacions negatives experimentades durant un lustre, des del 2008 fins al 2013.

Segons les dades de **comerç exterior**, en **termes de valor**, publicades per IDESCAT, a partir d'informació de duanes, les importacions catalanes del sector dels vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van augmentar més d'un 70% el 2015, mentre que les exportacions van registrar un descens del 23%, constituint ja el quart any consecutiu amb variacions negatives. D'aquesta manera, el saldo comercial, tradicionalment positiu, es va rebaixar un 27% i la taxa de cobertura es va reduir des de més del 900% del 2014 al poc més del 400% del 2015 (aquest any es va poder pagar quatre vegades el valor de les importacions del sector amb el que es va aconseguir amb les exportacions del mateix). Respecte al total de les exportacions catalanes el 2015 les realitzades a aquest sector van representar el 0,7%, mentre que en el cas de les importacions el percentatge va ser del 0,14%. El 5,7% de les importacions del conjunt de l'Estat espanyol al sector i el 10,6% de les exportacions es van localitzar a Catalunya.

L'any 2015, el 72,7% de les importacions de Catalunya al sector van provenir de països de la Unió Europea i un 20,5% addicional d'altres països europeus fora de la Unió Europea. La tercera zona en ordre d'importància va ser Àsia (amb el 6,2% de les importacions). Pel que fa a les exportacions, també el 72,7% es van destinar a països de la Unió Europea, constituint Àsia la segona zona amb més pes,

amb una participació en el total de vendes catalanes a l'estranger del 9,6%, i Àfrica Central i Oriental, la tercera (3%). A la darrera dècada, la dependència de les exportacions catalanes dels mercats de la Unió Europea ha caigut més de vuit punts percentuals. Per països concrets, els principals proveïdors catalans al sector (quota per sobre del 10%) van ser el 2015 Alemanya (el 31,7% de les importacions, en valor, van provenir d'allà), Turquia (20,5%), Itàlia (18,8%) i França (11,4%). Mentre que els nostres principals clients van ser el Regne Unit (amb el 29,3% de les exportacions catalanes al sector), França (20,8%) i Països Baixos (17%). La llista dels 10 principals clients la tancaríen, per aquest ordre, Japó, Itàlia, Mèxic, Singapur, Sudàfrica, Irlanda i Grècia. Els saldos negatius més elevats, en valor absolut, els va experimentar Catalunya en el comerç sectorial amb Alemanya i Turquia, seguit ja de lluny pels intercanvis amb Tailàndia, Bèlgica i Xina. Mentre que els majors superàvits comercials tingueren lloc amb Regne Unit, França i Països Baixos i, ja més lluny, amb Japó i Mèxic.

Evolució dels subsectors el 2015

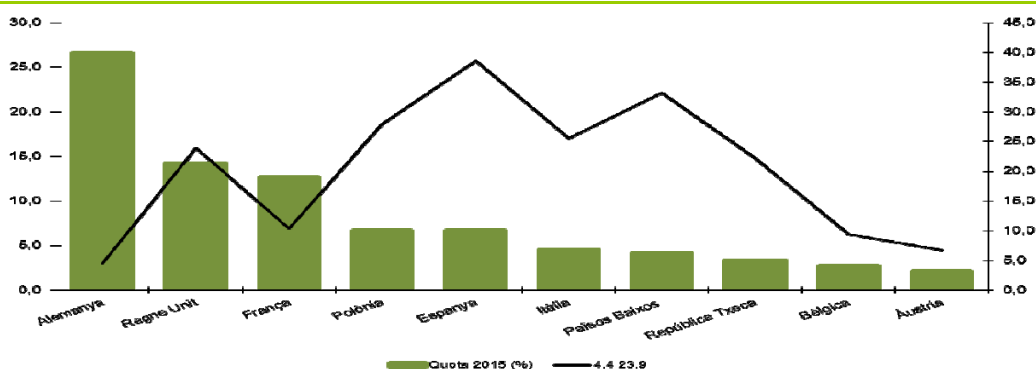
Vehicles comercials

• Internacional

El 82% de les matriculacions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a la Unió Europea es van registrar al subsector dels vehicles

comercials. La xifra de **matriculacions** assolida el 2015 pels vehicles comercials a la Unió Europea va ser d'1,71 milions d'unitats, un 11,4% més que l'any precedent. Si se li suma els països de l'EFTA (Noruega, Suïssa i Islàndia) aquesta xifra va pujar a 1,78 milions d'unitats i idèntica taxa de creixement anual. La distribució i evolució per països i grups i marques va ser molt semblant a l'esmentada per al conjunt del sector. Per països, només Letònia va patir una reducció de matriculacions al subsector, mentre que els majors ascensos es van registrar a Islàndia, Irlanda, Espanya, Eslovàquia, Croàcia i República Txeca (per sobre del 30%). Dels cinc grans mercats europeus, l'espanyol, seguit del britànic i l'italià, van ser els més dinàmics, cas contrari d'Alemanya (augment de només el 4,2%) i sobretot França (2%), que va continuar sent, no obstant això, el principal mercat europeu amb una quota del 21,2%, quatre dècimes per sobre de la britànica. Per grups automobilístics, una mica més del 80% del mercat se'l van repartir tan sols sis: els francesos PSA i Renault al capdavant (quotes respectives del 19,8% i el 16,7%), seguits per Ford (14,8%), Volkswagen (12,1%), Fiat (9,7%) i Daimler (9%). Respecte al 2014, els que més van incrementar el volum de matriculacions van ser Ford (25,6%) i Renault (15,8%), seguits de Daimler –amb la seva marca Mercedes– (8,5%) i PSA i Fiat (amb sengles augments a l'entorn del 6-7%). Volkswagen, en canvi, va experimentar una reducció del 3,3%. Per marques, les cinc més venudes van ser Renault (quota del 15,1%), Ford (14,8%), Volkswagen (11,8%) i Peugeot

Matriculacions de vehicles industrials als països de la UE28+EFTA. 2015. Els 10 principals mercats



Nota: dades de Malta i Xipre no disponibles. La variació anual s'expressa a l'eix de la dreta

Font: Associació de Constructors Europeus d'Automòbils (ACEA)

i Citroën (quotes respectives a l'entorn del 10%).

A tot el món, l'any 2015 es van produir 18,5 milions d'unitats de vehicles comercials, amb un ascens del 3,3% sobre les xifres definitives de l'any precedent, una taxa d'augment semblant a la registrada aleshores. El 83% de la **producció** mundial dels vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars va correspondre a aquest subsector de vehicles comercials, per la qual cosa la distribució per zones i països és molt semblant a la ja comentada per al conjunt del sector. Així, tal com passa al conjunt del sector, per continents va destacar la producció d'Amèrica, amb el 59,2% de quota de producció mundial (56,3% per a la zona del NAFTA en solitari, per la importància quantitativa de les camionetes o trucks). A la zona d'Àsia-Oceania va correspondre el 26,8% de la producció i al continent europeu, un 13% addicional. La resta d'unitats, l'1% de la producció mundial, es van fabricar a Àfrica. Respecte a l'any precedent, l'evolució el 2015 va ser negativa per als continents asiàtic i africà (amb sengles reduccions de la producció propera al 2%), mentre que l'any fou positiu per Amèrica (increment del 3,6%) i especialment per a Nord-Amèrica (5,6%) i, sobretot, per al continent europeu (amb un 14,4% més d'unitats).

Per **països**, el 41,2% de la producció mundial de vehicles comercials va tenir lloc als Estats Units, amb un increment d'unitats construïdes respecte al 2014 del 7%. La Xina el va seguir, ja a distància, amb una quota de produc-

ció mundial del 9,7% i amb un descens del 4,2% en el volum de vehicles fabricats. Mèxic i Canadà, amb quotes respectives molt semblants, a l'entorn del 7,5-8%, van seguir al país xinès. Mentre que el país mexicà va registrar una evolució positiva el 2015, tot fabricant un 11,1% més de vehicles comercials, la conjuntura al Canadà fou negativa, amb una reducció del 6%. Tailàndia va ser el cinquè major productor mundial de vehicles comercials, amb una quota del 6% i una certa estabilitat de la producció respecte a l'any anterior. Tancaria la llista dels 10 principals països constructors mundials de vehicles comercials Japó, Turquia, Espanya (vuitè productor mundial i primer europeu, amb una quota de producció mundial del 2,6%), Índia i França. L'evolució va ser positiva per a tots cinc països esmentats, excepte per al país nipó; Turquia i França, en canvi, estarien a l'altre extrem, amb una increment entorn al 30% anual.

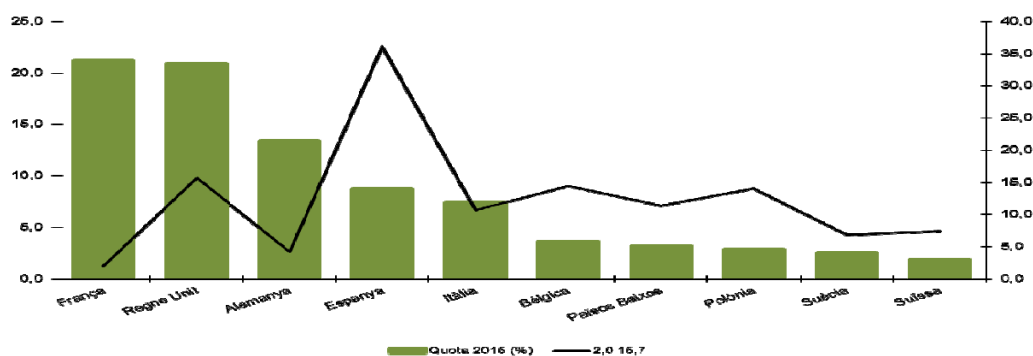
• Espanya i Catalunya

El total de vehicles comercials matriculats a Espanya l'any 2015 va ascendir a les 154.765 unitats, amb un creixement del 36% respecte a l'any anterior. És ja el tercer any consecutiu amb notables increments de les **matriculacions** en aquest subsector (del 33,3% el 2014 i de l'11,3% el 2013). La xifra del 2015 va ser, de fet, la més elevada des del 2008. Per canals, el menys dinàmic va ser el dels vehicles de lloguer, amb un ascens del 13,5% en les seves compres de vehicles comercials, tot i que també va ser el canal amb menys importància quantitativa, responsable del 15,4% de les

matriculacions. Els altres dos canals, el de les empreses (quota del 51,7% en el total de vendes del subsector) i el dels particulars i autònoms van tenir un 2015 molt semblant, amb sengles ascensos del 41% i 41,4%, respectivament.

El subsector dels vehicles comercials es compon a la seva vegada de dos **segments**: el dels derivats de turisme, furgonetes i pick ups (vehicles comercials lleugers) i el dels furgons i camions de xassis lleugers. L'any 2015 va ser el segon dels segments esmentats el que va registrar una evolució més positiva, amb un creixement de matriculacions del 41,1% enfront del 33,5% que van augmentar les matriculacions del primer dels segments, el de més pes, per altra banda, ja que van suposar el 2015 el 65,3% de les matriculacions del subsector. Dins dels vehicles comercials lleugers, el creixement més notable el van experimentar les furgonetes, de les quals es van vendre un 34,2% més d'unitats que l'any precedent; les furgonetes van ser, de fet, les gran protagonistes d'aquest segment i del subsector, en general (93.887 unitats matriculades, el que suposa el 92,9% del total de matriculacions dels vehicles comercials lleugers i el 60,7% del total dels vehicles comercials). Seguidament, van destacar les pick ups, amb un ascens de vendes del 30,8% i el creixement més modest es va registrar per als derivats de turisme (augment del 10,2%). Al segment dels furgons i camions de xassis lleugers, l'evolució menys positiva es va donar per als furgons/combi d'entre 2,8 i 3,5 tones, que suposen el 66,1% del total de vendes del segment, amb un incre-

Matriculacions de vehicles comercials als països de la UE28+EFTA. 2015. Els 10 principals mercats



Nota: dades de Malta i Xipre no disponibles. La variació anual s'expressa a l'eix de la dreta

Font: Associació de Constructors Europeus d'Automòbils (ACEA)

ment de matriculacions del 36,3%. Els furgons de menys de 2,8 tones va experimentar un augment del 42,3%, mentre que dels camions/xassís cabina d'entre 2,8 i 3,5 tones se'n van vendre un 75,4% més d'unitats el 2015 que el 2014.

El domini de les **marques** franceses va ser aclaparador el 2015 pel que fa a les matriculacions de les furgonetes al mercat espanyol, ja que entre Citroën, Peugeot i Renault es van repartir el 52,2% de les vendes (quotes respectives del 18,9%, 17,6% i 15,8%). Ford i Dacia, aquesta darrera pertanyent al grup Renault, van seguir la seva estela amb quotes respectives del 14,4% i 10,6%. La marca estatunidenca va més que triplicar les seves vendes i va treure el cinquè lloc de la classificació a Dacia. La nova Ford Transit Connect que es fabrica a Al-mussafes (València) va ser una de les causants d'aquesta bona evolució. Als derivats de turisme, més de la meitat del mercat se'l van repartir Renault (quota del 28,4%) i Ford (24,4%), mentre que als pick ups, el gran protagonisme va correspondre a Toyota (amb una quota de mercat del 52,1%), a la qual va seguir Ford (quota del 21,2%). Als furgons/combi d'entre 2,8 i 3,5 tones, la marca més venuda el 2015 al mercat espanyol va ser Fiat, amb una quota del 14,8%, seguida de Volkswagen (13,6%) i Renault (13,4%). Ford i les marques del grup PSA (Peugeot-Citroën) vindrien a continuació amb quotes respectives del 12,1% per a l'estatunidenca i a l'entorn del 10% per a cadascuna de les marques franceses. Als furgons de menys de 2,8 tones, la líder del mercat espanyol en vendes va ser Ford

(quota de mercat del 23,2%), seguida molt a prop de Mercedes (22,9%) i de més lluny per Renault (19,6%). I al grup de camions/xassís cabina d'entre 2,8 i 3,5 tones, més del 55% del mercat se'l van repartir Nissan i Iveco, amb quotes respectives del 27,9% i 27,2%.

Durant l'any 2015 es van produir al conjunt de l'Estat espanyol un total de 456.093 unitats de vehicles comercials, cosa que suposa un creixement del 2,1% respecte a l'any precedent (en termes absoluts, 9.246 unitats més). Les unitats exportades a l'exterior d'aquest tipus de vehicles, per la seva banda, van experimentar una certa estabilitat, en disminuir tan sols una dècima percentual (i 331.478 vehicles, només 194 menys que el 2014). La **producció** el 2015 al subsector es va repartir pràcticament a la meitat entre vehicles comercials lleugers i furgons (pes relatiu en el total del 50,5% pels primers i del 49,5% pels segons). La conjuntura, però, va ser oposada, ja que mentre de vehicles comercials lleugers se'n van fabricar un 11,3% més l'any 2015 en relació amb l'anterior, de furgons se'n van produir un 5,9% menys.

Pel que fa a les **exportacions** espanyoles, l'evolució va ser molt semblant, amb un increment en les unitats venudes a l'estranger en el cas dels vehicles comercials lleugers, de l'11,9%, i un descens per als furgons, del 16,1%. En el cas de les exportacions el pes relatiu en el total del subsector dels vehicles comercials lleugers va quedar en el 64,1%, molt per sobre del seu pes a la producció. La ràtio d'exportacions i producció, així, va ser el 2015 inferior per als furgons

que per als vehicles comercials lleugers: del 52,7% enfront del 92,3% (72,7% en el conjunt del subsector dels vehicles comercials, un punt i mig per sota de la dada del 2014).

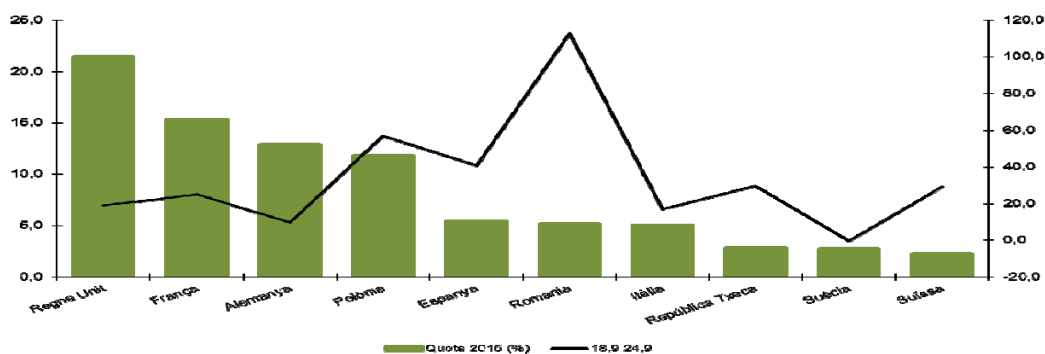
A **Catalunya** es va matricular l'any 2015 un total de 25.710 vehicles comercials, cosa que suposa un creixement respecte a les dades de l'any precedent del 39,3%. Ja és el tercer any consecutiu d'incrementos notables (29,7% el 2014 i 15,7% el 2013), la qual cosa contrasta amb les reduccions viscudes els anys previs. El creixement català va ser superior a l'espanyol, de tal manera que la quota catalana al mercat del conjunt de l'Estat espanyol va pujar del 16,2% al 16,6% (situant-se en segona posició per darrere de Madrid, amb una quota del 32%). Catalunya va ser la vuitena regió amb una millor evolució de les matriculacions al subsector de vehicles comercials durant el 2015.

Subsector dels vehicles industrials

• Internacional

Una mica menys del 16% de les **matriculacions** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van correspondre als vehicles industrials a la Unió Europea (xifra absoluta propera a les 327.000 unitats, cosa que va significar un creixement respecte a la dada de l'any precedent del 16%). Considerant el territori UE-28+EFTA la xifra pujava a l'entorn de les 337.000, un 15,3% més que el 2014. Noruega, Suïssa i Eslovàquia van patir variacions negatives de les matriculacions de

Matriculacions d'autocars i autobusos als països de la UE28+EFTA. 2015. Els 10 principals mercats



Nota: dades de Malta i Xipre no disponibles. La variació anual s'expressa a l'eix de la dreta

Font: Associació de Constructors Europeus d'Automòbils (ACEA)

Matriculacions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars per comunitats autònomes i subsectors
 Percentatges

	Vehicles comercials		Vehicles industrials		Autobusos i autocars	
	Quota de mercat 2015	Variació 2014-2015	Quota de mercat 2015	Variació 2014-2015	Quota de mercat 2015	Variació 2014-2015
Andalusia	9,8	48,9	14,9	27,8	13,6	84,4
Aragó	2,2	28,5	4,7	29,7	2,8	67,4
Astúries	1,4	42,6	1,7	81,3	1,4	48,1
Balears	3,2	62,9	1,0	72,6	3,5	40,6
Canàries	6,9	35,9	1,5	73,5	8,4	112,7
Cantàbria	0,9	67,5	1,9	91,5	0,9	160,0
Castella-La Manxa	3,3	58,4	5,2	31,8	2,5	233,3
Castella i Lleó	2,7	27,9	6,0	39,3	5,3	49,5
Catalunya	16,6	39,3	13,6	50,9	15,0	20,9
Ceuta i Melilla	0,1	31,1	0,0	-77,3	0,1	100,0
Com. Valenciana	8,7	28,8	9,9	47,2	5,3	43,1
Extremadura	1,3	32,5	1,6	48,8	1,4	8,6
Galícia	3,1	41,3	5,1	52,4	9,0	35,9
La Rioja	0,5	30,9	1,1	67,1	1,2	78,9
Madrid	32,0	28,2	18,1	46,0	16,4	32,1
Múrcia	2,3	53,1	7,4	2,5	1,5	51,9
Navarra	1,2	24,6	2,7	24,6	1,4	73,9
País Basc	3,7	39,1	3,5	33,6	10,3	-7,4
Espanya	100,0	36,0	100,0	38,4	100,0	40,6

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC)

camions; en l'altre extrem, amb ascensos a l'entorn del 40% i superior van destacar Islàndia, Lituània, Romania, Letònia i Espanya. El major mercat europeu de vehicles industrials va tornar a ser Alemanya, on es va vendre el 26,6% del total de camions al territori UE+EFTA; dels 10 principals mercats, però, el menor increment anual de matriculacions es va produir al país germànic. Regne Unit i França són els següents països per quota de mercat, amb el 14,2% i el 12,7%, i ascensos prou diferents: superior al 20% en el primer cas i a l'entorn del 10% pel país gal. Polònia i Espanya van quedar a continuació empatades amb una quota del 6,7% i increments força notables. Per grups automobilístics, i comptant tant camions com autobusos i autocars, més del 80% del mercat va estar repartit entre sis, estant clarament al capdavant Daimler (li va correspondre el 22,6% de les matriculacions; 22,1% per a la seva marca Mercedes), seguida de lluny per Man (13,9%) i pràcticament empatades (quotes entre l'11,4% i l'11,9%), per aquest ordre, per Scania, Volvo, Daf i Iveco. Respecte al 2014,

la millor conjuntura la van registrar Scania (increment de matriculacions superior al 30%) i Daf (entorn al 22%). El menys dinàmic, va ser el grup líder, Daimler (ascens del 6,6%).

Durant l'any 2015 es van produir a tot el món 3,4 milions d'unitats de vehicles industrials, cosa que suposa una reducció del 9,3% respecte al 2014, que se suma a la ja experimentada aleshores. Pràcticament tres de cada quatre camions produïts al món el 2015 van sortir de fàbriques de la zona d'Àsia-Oceania, amb una reducció, però, del volum de producció del 10,6% respecte al 2014. El continent americà, amb una quota mundial del 17,4% i l'europeu, amb una altra del 6,8%, van seguir al continent asiàtic ja de lluny. Totes dues zones van patir també una reducció dels vehicles industrials produïts respecte a l'any precedent, tot i que inferior (del 6,1% i el 3,1%, respectivament). En el cas americà, però, cal diferenciar entre l'evolució d'Amèrica del nord i del sud. La primera zona (Estats Units, Canadà i Mèxic) va pujar la seva **producció** de camions un 8,2% (i quo-

ta del 15%), mentre que la reducció a la segona va ser propera al 50%, per culpa de l'evolució negativa al Brasil. La resta d'unitats produïdes, l'1,2% van correspondre a factories localitzades a Àfrica (i descens del volum de producció del 3,7% respecte al 2014).

Per països, el principal productor de vehicles industrials al món va ser el 2015 la Xina, amb una quota del 42,8% i caiguda de les unitats produïdes del 17,1%. En segon lloc, va destacar el Japó, amb una altra quota del 17,1% (respecte al 2014, va produir un 3% menys de camions) i en tercera posició, els Estats Units (quota del 9,4% i creixement de les unitats construïdes de l'11,6%). Índia i Mèxic tancarien la llista dels cinc principals productors mundials, amb unes quotes de producció respectives del 7,8% i el 5,2% i evolucions positives respecte a les xifres d'un any abans, especialment per al país asiàtic (ascens superior al 30%, enfront de l'increment inferior al 2% mexicà). L'Estat espanyol va quedar en catorzena posició, amb una quota de producció del 0,8%, una

dècima per sobre de la dada del 2014. Cal matisar que, en aquest subsector, la distribució de la producció mundial per països està condicionada pel fet que hi ha membres de la Unió Europea que han deixat de donar dades desagregades de producció de camions (i també d'autobusos i autocars).

• Espanya i Catalunya

El total de vehicles industrials matriculats al conjunt de l'Estat espanyol el 2015 va ascendir a 22.435 unitats, amb un creixement respecte a l'any precedent del 38,4%, que se suma a l'experimentat aleshores, que fou del 23,2%. El 2015 va ser ja el tercer any consecutiu amb variacions positives en les **matriculacions** d'aquest subsector, el que contrasta amb les reduccions d'anys previs. De fet, des del 2008 no es registrava una xifra tan elevada en les vendes de camions a Espanya. Tots els segments dels camions van tenir una evolució positiva durant el 2015 i, amb l'excepció dels vehicles industrials d'entre 3,5 i 6 tones (increment del 6,1%), tots van registrar un augment percentual superior al 35%. Els vehicles industrials mitjans, d'entre 6 i 16 tones, van registrar un augment de matriculacions del 44,9% (pes relatiu en el total de vendes al subsector del 12,2%), mentre que el creixement en el cas dels vehicles industrials pesants, de més de 16 tones, va ser del 38,7% (el 85% de les vendes de camions a Espanya van ser d'aquest tipus de vehicles). Dins d'aquests darrers, l'augment va ser molt notable per als vehicles industrials pesants rígids (del 62,1%) i menys espectacular (del 36%) per als tractocamions, els més importants quantitativament (tres quartes parts dels camions venuts el 2015 van ser d'aquest tipus).

La **marca** amb més vendes a Espanya el 2015 al segment més important del subsector, els tractocamions, va ser Iveco, amb el 17,9% de quota de mercat. Iveco va treure el liderat a Volvo, la líder del 2014, que el 2015 va quedar en segona posició, amb una quota del 15,5% (el seu increment de vendes, del 15,2%, va ser el més feble de totes les marques). A continuació se situaren Mercedes, Scania i Man, amb quotes entorn al 14-15%. La resta

del mercat se'l va repartir DAF (12%) i Renault Trucks (11%). Les mateixes set marques es van repartir el mercat de vehicles industrials pesants rígids de més de 16 tones. Iveco va tornar a ser la líder, amb una quota del 24,1%, seguida de Renault Trucks (19%) i Scania (15,7%). I la mateixa marca, la italiana Iveco, va ser també la de més vendes a Espanya en els vehicles industrials mitjans, de 6 a 16 tones (en aquest cas, pràcticament una de cada dues unitats venudes al mercat va ser d'aquesta marca) i en els vehicles industrials de 3,5 a 6 tones (quota de mercat del 30,6%, seguida de Nissan, amb el 24,2%).

La **producció** de vehicles industrials a Espanya el 2015 va ascendir a 58.128 unitats, un 0,6% més que l'any anterior (i en termes absoluts, 339 vehicles addicionals), increment més petit que l'experimentat el 2014, del 7,6%.

Les **exportacions**, per la seva banda, van caure un 36,5%, cosa que contrasta amb el creixement del 2014. Per segments, l'evolució va ser oposada, quant a la producció, entre els tractocamions, per un cantó, i els vehicles industrials lleugers i mitjans i els camions pesants rígids, per un altre. Els tractocamions van experimentar un increment en les seves unitats produïdes del 44,1% durant l'any 2015, mentre que els vehicles industrials lleugers i mitjans van patir un lleuger descens de 75 unitats en termes absoluts i els vehicles industrials pesants rígids van registrar una variació del -32,2%. En el cas de l'exportació, tots tres segments dins del subsector dels vehicles industrials van registrar decreixements, el més important dels quals, del 50,5%, es va donar als vehicles industrials lleugers i mitjans i el més feble als camions pesants rígids (variació del -8,8%); els tractocamions, per la seva banda, van exportar el 2015 un 19,1% menys d'unitats a l'estranger que el 2014. Els vehicles industrials lleugers i mitjans van ser els més importants quantitativament per a la indústria espanyola, tant en producció com en exportacions: pes relatiu en el total de vehicles industrials del 51,9% i 47,4%, respectivament. La ràtio entre exportacions i producció va quedar en el 50,8% per als camions lleugers i mitjans, el 72,6% per als pesants rígids i el 53,9% per als tracto-camions (55,7%

en termes conjunts al subsector de vehicles industrials, més de trenta punts per sota de la dada per al 2014).

A **Catalunya**, es van matricular un total de 3.058 vehicles industrials durant el 2015, un 50,9% més d'unitats que l'any precedent, quan ja es va produir un ascens de l'11,6%, que contrastava amb els descensos d'anys previs, marcats per la crisi econòmica. En ser el del 2015 al nostre país un creixement percentual superior a l'espanyol, la quota de mercat catalana va pujar des del 12,5% del 2014 al 13,6%, quota inferior només a Andalusia (14,9%) i Madrid (18,1%). Catalunya va ser la setena regió amb un major increment de vendes de camions durant el 2015.

Subsector dels autobusos i autocars

• Internacional

Poc més del 2% dels vehicles matriculats a la **Unió Europea** en el sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van pertànyer al subsector d'autobusos i autocars. El total d'unitats venudes el 2015 va estar al voltant de les 46.000 unitats, un 19,7% per sobre de la xifra de l'any anterior. Si se suma el territori de l'EFTA, la xifra total de **matriculacions** ascendia a unes 48.000 unitats, amb un creixement respecte al 2014 del 19,2%. Fins a 12 països, però, van registrar variacions negatives -de dos dígitos percentuals a Bèlgica, Finlàndia, Lituània, Països Baixos, Grècia i Eslovàquia-, mentre que, en sentit contrari, els increments van ser superiors al 40% a Romania (va més que doblar, de fet, la xifra de vendes de l'any precedent), Luxemburg, Polònia i Espanya. Novament, el país amb més matriculacions d'autobusos i autocars a la zona va ser el Regne Unit (quota del 21,4% i increment de pràcticament el 20%). França, que va pujar un 25% el seu nombre de matriculacions, el va seguir amb una quota del 15,3%. Alemanya i Polònia, amb quotes respectives properes al 13% i al 12%, respectivament, vindrien a continuació. L'evolució del 2015 va ser diferent, però, en tots dos països, mentre que a Alemanya l'ascens va ser inferior al 10% (descomptant Suècia, amb una lleu

gera reducció, va ser la conjuntura menys positiva dels 10 principals mercats de la UE+EFTA), a Polònia aquest creixement va ser proper al 60% (la segona taxa més elevada d'aquests 10 principals països per volum de vendes d'autobusos i autocars). Espanya i Romania vindrien a continuació, pràcticament empatades en quota de mercat (dues dècimes superior per Espanya: 5,4% enfront del 5,2% romanes).

Durant el 2015, es van produir a tot el món una mica menys de 325.000 unitats d'autobusos i autocars, cosa que implica un increment del 2,2% respecte a les xifres oficials del 2014. Pràcticament vuit de cada deu unitats d'aquest tipus de vehicle van sortir de fàbriques situades a la zona d'Àsia-Oceania (on es van produir un 7,3% més d'autobusos i autocars). Europa, amb una quota de **producció** mundial al subsector del 13,3%, també va experimentar un ascens semblant, del 7,9%. Aquestes evolucions positives van compensar la dolenta conjuntura del continent americà (quota del 6,7%), on la producció d'autobusos i autocars va caure el 2015 un 38,2%, per culpa de Brasil, el principal constructor a l'àrea i d'Àfrica (quota del 0,4%), on es va experimentar una reducció de les unitats fabricades del 16%.

Per **països**, el major productor del món va ser el 2015 la Xina, amb una mica més d'una de cada dues unitats construïdes i un lleu ascens respecte al 2014 de l'1%. L'Índia va ser el segon major constructor, amb una quota de producció del 16,5% i una bona evolució respecte al 2014, amb un augment dels autobusos i autocars produïts del 20,8%. Brasil, malgrat la davallada propera al 35% que va experimentar, va continuar sent el tercer major productor mundial, per davant de Corea del Sud i Turquia (quotes respectives del 5,6% i 4,9% i variacions positives respecte al 2014, especialment al país otomà, superior al 35%).

• Espanya i Catalunya

L'any 2015, es van matricular al conjunt de l'Estat espanyol un total de 2.780 unitats d'autobusos i autocars, amb un ascens del 40,6% respecte al 2014, quan ja es va produir un creixe-

ment del 15%, que contrastava amb les variacions negatives d'anys previs, marcats per la crisi econòmica. Les xifres assolides el 2015 van ser les més elevades des del 2008. El segment dels microbusos va ser el que va registrar la major pujada de les **matriculacions**: es van vendre un 54,4% més d'unitats que el 2014. Els autobusos i autocars, per la seva banda, van experimentar un increment del 36,5% (i pes relatiu en el total de matriculacions del subsector del 74,8%).

Al segment dels autobusos i autocars, pràcticament el 90% de les vendes a Espanya es van repartir entre cinc **marques** el 2015. La líder del mercat va ser Man, amb una quota de mercat del 22%, molt similar a la del 2014. A Man la van seguir Mercedes (quota del 17,7%), que va pujar de la tercera a la segona posició, i Volvo (17%, pràcticament tres punts percentuals per sota de la dada del 2014), que va caure de la segona a la tercera. En quart i cinquè lloc es van situar Scania i Iveco, respectivament, amb quotes corresponents del 16,5% i del 16,2%. Als microbusos, el 72% de les vendes del mercat van correspondre a només dues marques: Mercedes, amb una quota del 38,5% i Iveco, amb una altra del 33,5%. La primera va baixar la seva quota gairebé set punts percentuals i la segona la va pujar sis punts.

Des del tancament de la fàbrica d'Irisbus a Catalunya l'agost del 2011, ja no hi ha cap fabricant d'autobusos i autocars a l'Estat espanyol. L'únic que perviu és un conjunt de carrosseres, com ara la guipuscoana Irizar, la gallega Castrosua o el clúster carrosser localitzat a Arbúcies (Girona), en el qual destaquen empreses com Ayats, Beulas o Indcar.

El 2015, es van matricular a **Catalunya** un total de 416 unitats d'autobusos i autocars, cosa que va implicar un creixement del 20,9% respecte a la xifra de l'any anterior, quan ja es va experimentar un fort ascens del 47,6%, que contrastava amb l'evolució negativa dels anys previs. El creixement català va ser el 2015 clarament més reduït que el del conjunt de l'Estat espanyol, la qual cosa va suposar que la quota de mercat catalana disminuís gairebé dos punts i mig, fins

al 15%, la segona quota, però, més elevada, per darrere de Madrid (16,4%). Excepte el País Basc, que va experimentar una reducció en les matriculacions d'autobusos i autocars, i Extremadura, que va experimentar un increment inferior al 10%, l'evolució del nostre país va ser la menys positiva de l'Estat espanyol.

Esdeveniments empresarials

A l'apartat internacional es pot destacar l'adquisició per part del fabricant de vehicles industrials suec **AB Volvo** del 45% de la filial de vehicles comercials (DFCV) de la companyia xinesa pública Dongfeng Motor. Totes dues companyies ja s'havien posat d'acord en fer efectiva l'operació el 2013, però aquesta no va tenir lloc fins dos anys després, un cop tingut el vist-i-plau de les autoritats xineses de la competència. La filial de Dongfeng, amb seu a Wuhan (província de Hubei), que ja era sòcia de Volvo per a la producció de camions a la Xina, estreny així més la seva relació amb el constructor suec, el qual va vendre la seva filial de cotxes a Ford el 1999, el qual, ensems, posteriorment la va traspasar al fabricant xinès privat Geely el 2010. La compra del 45% de DFCV va costar a AB Volvo uns 750 milions d'euros.

A **Espanya** cal destacar que durant el 2015 es va anunciar que CNH Industrial (grup industrial italià creat per la fusió de Fiat Industrial S.p.A. i CNH i la matriu actual de les factories **Iveco**) concentraria la fabricació dels seus camions pesants a les plantes de Madrid i Valladolid. Aquestes plantes, que ocupen respectivament uns 2.600 i 1.000 treballadors, estan posicionades entre les més eficients del grup segons el sistema de gestió industrial World Class Manufacturing. Fins al moment, la planta de Madrid s'encarregava de la producció dels camions Stralis i Trakker, a més de vehicles pesants especials. A Valladolid es fabricaven les versions xassís cabina del furgó Daily. A partir del 2017, un cop complerta la modificació durant el 2016, la fàbrica madrilenya se centra-

Vendes estatals de vehicles fabricats a Catalunya pel grup Nissan Motor

Unitats

Gammes (models)	2014	2015	Variació 2014/2015 (%)	% sobre 2015
Vehicles turismes (Pulsar)	1.499	6.430	329,0	59,8
Vehicles toto terreny i <i>pick up</i> (ATRI)	693	494	-28,7	4,6
Vehicles comercials (Primaster, NV200, e-NV200)	2.809	3.826	36,2	35,6
Total	5.001	10.750	115,0	100,0

Font: Informació facilitada per Nissan Motor

rà exclusivament en el muntatge dels camions Stralis i Trakker i la de Valladolid es transformarà en un centre de producció de cabines de vehicles industrials. La producció de vehicles industrials especials que es feia fins ara a Madrid, així com la del model Daily, es traslladaran a les factories italianes del grup que ja hi estan especialitzades, la de Piacenza, en els cas dels vehicles industrials especials i la de Suzzara, en el cas de la producció del furgó Daily.

Es va anunciar que els centres de producció de **PSA** (Peugeot-Citroën) a la Península Ibèrica s'agruparien per formar el pol industrial ibèric de PSA. Aquests centres són 3, el de Vigo, el més important, el de Madrid i el de Mangualde a Portugal, on també es produeix, igual que a Vigo, els models de furgonetes Peugeot Partner i Citroën Berlingo. L'objectiu de la constitució d'un pol industrial d'excel·lència és la creació de sinergies mitjançant l'optimització dels costos de funcionament, tot organitzant la producció en línies de producte (o unitats de negoci) i millorant la logística de les fàbriques. A Vigo i Mangualde tindrà lloc la producció, a partir del 2017, amb vistes a la seva comercialització el

2018, del nou vehicle comercial emmarcat al projecte K9, que substituirà les actuals generacions de Partner i Berlingo, i que per primer cop també serà produït per a Opel, en el marc del conveni industrial que tenen PSA i General Motors. La inversió al projecte serà de 600 milions d'euros i la previsió de producció a Vigo, on s'ocupen uns 6.000 treballadors, és de 200.000 unitats anuals (i 50.000 addicionals a la factoria de PSA a Portugal)

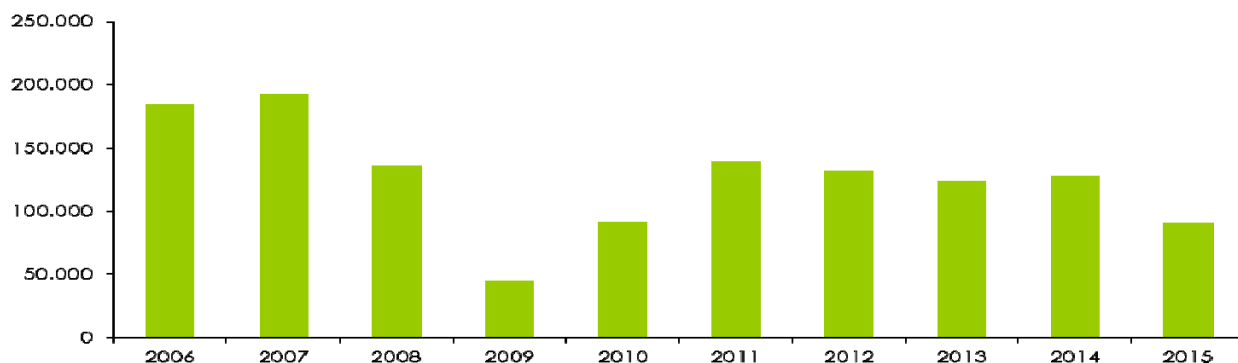
L'empresa més important del sector a **Catalunya és Nissan Motor**. Aquesta empresa a Espanya s'estructura en dues societats anònimes: Nissan Motor Ibèrica i Nissan Iberia. La factoria més important dins de la primera és la que es localitza a la Zona Franca de Barcelona, on es produeixen turismes, pick ups i furgonetes, així com també motors i transmissions. Així mateix té una altra fàbrica a Àvila, dedicada a la fabricació de vehicles industrials lleugers. Nissan Motor Ibèrica es completa amb una planta d'estampació de peces de carrosseria a Montcada i Reixac, un centre tècnic d'R+D especialitzat en motors i el desenvolupament de vehicles a la Zona Franca, dos centres logístics, un a la Zona d'Activitats Logístiques (ZAL) del Port

de Barcelona i un altre al Prat de Llobregat i la factoria de Corrales de Buelna (Cantàbria), especialitzada en la fosa i mecanitzat de components. Per la seva banda, Nissan Iberia, amb seu a L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), és la companyia de vendes i màrqueting per als mercats espanyol i portuguès dels productes Nissan i està integrada a l'organització comercial europea depenent de Nissan Europe S.A.S.

Nissan porta des del 1999 aliat estratègicament amb el francès Renault, que posseeix el 44,4% del capital social de Nissan Motor, mentre que el constructor nipó és propietari, al mateix temps, del 15% de Renault. Durant l'any 2015, l'**aliança Renault-Nissan** va vendre a tot el món 8,53 milions de vehicles de motor, gairebé un 1% més que l'any anterior, aconseguint vendes rècord a Estats Units, Xina i Europa. Nissan va vendre 5,42 milions d'unitats, un 2,1% més que el 2014, gràcies als seus dos principals mercats, els Estats Units i la Xina, responsables de pràcticament la meitat de les vendes. Renault, per la seva banda, va vendre 2,8 milions de vehicles, amb un increment del 3,3% respecte al 2014, gràcies als resultats aconseguits al seu

Producció Nissan a la Zona Franca de Barcelona

Unitats



Font: Elaboració pròpia a partir d'informació facilitada per Nissan Motor

Producció de vehicles del grup Nissan Motor a Espanya

Unitats

Plantes i models	2014	2015	Variació 2014/2015 (%)	% sobre 2015
PLANTA DE BARCELONA	127.797	90.572	-29,1	86,4
Pulsar	22.301	41.486	86,0	39,6
Pathfinder	4.611	764	-83,4	0,7
Navara	21.764	12.911	-40,7	12,3
Nova Navara	0	3.183	--	3,0
NV200	17.378	27.078	55,8	25,8
e-NV200	5.702	5.150	-9,7	4,9
X83	56.041	0	-100,0	0,0
PLANTA D'ÀVILA	13.307	14.289	7,4	13,6
NT400	11.476	12.571	9,5	12,0
NT500	1.831	1.718	-6,2	1,6
TOTAL	141.104	104.861	-25,7	100,0

Nota: El X-83 es refereix a la producció del furgó que es venia com a Nissan Primastar, Opel Vivaro i Renault Traffic i que es va deixar de produir al 2014. Al 2014 va començar la producció del turisme Pulsar. Els models Pathfinder i Navara s'han deixat de produir el 2015. A finals del 2015 va començar la producció de la Nova Navara, que es comercialitzarà sota les marques Nissan, Mercedes i Renault

Font: Informació facilitada per Nissan Motor

principal mercat, l'europeu. La resta d'unitats venudes va correspondre a la russa AvtoVAZ, també pertanyent a l'aliança, amb una reducció del 31,5% respecte a les dades del 2014, degut als problemes econòmics que està patint el seu mercat domèstic.

Renault va augmentar els seus **beneficis** pràcticament un 50% l'any 2015 en aconseguir una mica més de 2.800 milions d'euros. La contribució de Nissan als resultats de Renault va ser de 1.976 milions d'euros, una mica més de 400 milions d'euros per sobre de la xifra de l'any precedent, el que implica un ascens proper al 30%. D'abril a desembre del 2015, en els primers nous mesos de l'exercici fiscal 2015-2016, Nissan va registrar un benefici net d'un 3.400 milions d'euros, amb un creixement del 33,7% respecte a les xifres d'un any abans (i uns 1.000 milions d'euros més, en termes absoluts. A l'exercici 2014-2015, el grup Nissan a Espanya va tornar als números vermells, en registrar unes pèrdues de 3,17 milions d'euros enfront dels beneficis de prop dels 15 milions d'euros de l'exercici precedent.

Segons la informació facilitada per la pròpia companyia, Nissan va **matricular** l'any 2015 10.750 unitats a tot l'Estat espanyol de vehicles fabricats a la seva factoria de la Zona Franca de Barcelona. Aquesta xifra implica més

que doblar les dades de l'any anterior, el que es pot explicar bàsicament perquè va ser el primer any sencer de comercialització del turisme Nissan Pulsar, fabricat a Barcelona. Els models de la gamma dels tot terreny i pick ups van mostrar una forta reducció, propera al 30%, degut a la finalització de la producció dels models Pathfinder i Navara i a que la nova pick up Nissan NP300 Navara va començar a ser comercialitzada a finals d'any. Els vehicles comercials produïts a Barcelona, per la seva banda, van aconseguir un increment de vendes a tot l'Estat del 36,2%, gràcies a la bona marxa de les vendes de la furgoneta NV200, tant la versió elèctrica com, especialment, la versió convencional (que va significar el 93% dels vehicles comercials fabricats per Nissan a Zona Franca i venuts a l'Estat el 2015). Del furgó Primastar, que es va deixar de produir el 2014, encara se'n van matricular 17 unitats el 2015. Dels dos models fabricats a la planta d'Àvila, el NT400 Cabstar i el NT500, se'n van vendre a Espanya entorn a un 50% més d'unitats el 2015 respecte a l'any precedent (i poc més de 1.700 unitats).

Per la seva banda, la **producció** de Nissan el 2015 a la fàbrica de la Zona Franca de Barcelona va registrar un descens del 29,1% i una xifra absoluta de poc més de 90.000 unitats, la dada més reduïda des del 2009. I és que

Nissan està en plena remodelació de models. Entre 2014 i 2015 s'han deixat de produir el furgó X83, que es comercialitzava com a Nissan Primastar, Opel Vivaro i Renault Traffic, així com el tot terreny Pathfinder i la pick up Navara i s'ha començat a produir la nova pick up coneguda com Nissan NP300 Navara a més del turisme Nissan Pulsar. Així doncs, l'únic model que ja es produïa el 2013 i es continua produint el 2016 a la fàbrica de Nissan a la Zona Franca de Barcelona és la furgoneta NV200, la versió elèctrica de la qual es va començar a fabricar a les acaballes del 2013 en exclusiva mundial. Donat aquest ball de models, és lògic que les variacions el 2015 siguin tan elevades i variades: el 2015, en concret, va ser el primer any complet de fabricació del Pulsar, ja no es va produir cap unitat del X83, la fabricació dels Pathfinder i Navara va acabar durant l'any i la de la Nova Navara tot just va començar a les acaballes de l'any. Dels models que no van patir canvis el 2014 i el 2015, es constata una petita reducció de la versió elèctrica de la furgoneta NV200, de la qual se'n va produir un 9,7% menys d'unitats l'any 2015 respecte a l'any precedent, més que compensada per l'increment de prop del 56% de la versió convencional de la NV200. A Nissan Àvila, on es van construir el 13,6% de les unitats de vehicles fabricats per Nissan a Espanya, es va experimentar un ascens de

producció del 7,4% el 2015, degut íntegrament al model NT400 comercialitzat com a Nissan NT400 Cabstar i com a Renault Maxity. La previsió pel 2016 a la factoria de Nissan a la Zona Franca és positiva, donat que serà el primer any sencer de producció de la nova pick up, de la qual s'espera construir-ne unes 50.000 unitats anuals.

La gran notícia de Nissan l'any 2015 va ser el començament de la producció de la pick up Nissan NP300 Navara, també coneguda com la Nova Navara. Va ser dissenyada (la versió europea) pel Centre Tècnic de Nissan Europa a Barcelona, en el qual treballen uns 330 enginyers, i es fabricarà des de la Zona Franca de Barcelona, no tan sols per al mercat europeu sinó també per a mercats com el de l'Orient Mitjà, Austràlia, Sud-àfrica i d'altres (l'excepció serà el mercat americà). Així mateix, a banda de comercialitzar-se com a Nissan, també es vendrà per a Renault i Mercedes. Els models es basaran en la NP300 però no seran idèntics: la producció de la pick up en versió Renault començarà

a finals del 2016 i la de Mercedes al llarg del 2017. A mig termini està previst arribar a les 120.000 unitats produïdes del model quan es completin totes tres variants. Aquesta producció conjunta és un pas més en la col·laboració entre l'aliança Renault Nissan i el grup alemany Daimler, propietari de Mercedes. Per la seva banda, el furgó Primastar, que es va deixar de produir el 2014 a Barcelona, després de 12 anys ininterromputs, té una nova versió, però aquesta coneguda com a NV300, que es fabricarà al centre de Renault a Sandouville (França) tant per a Nissan, com per a Opel i Renault. Finalment, el 31 de juliol del 2015 es va posar fi a la producció del Pathfinder, del qual se n'han fabricat unes 173.000 unitats en pràcticament una dècada, i a la producció de la primera pick up Navara, de la qual se n'han produït 400.000 unitats.

La **plantilla** de Nissan a Espanya, el 31 de desembre de 2015, segons la informació facilitada per la pròpia companyia, era de 4.707 ocupats, cosa que implica un decreixement del 14,4% respecte a la xifra d'un any

abans. Aquest descens es va concentrar íntegrament a Nissan Motor Ibèrica (poc més de 4.500 treballadors - uns 800 menys que un any abans, això és una disminució del 15% dels quals pràcticament tres quarts parts desenvolupaven les seves tasques a la factoria de Zona Franca), donat que a Nissan Iberia estaven ocupades una desena de persones més que a 31 de desembre del 2014. Les previsions, però, són optimistes; així, a mig termini, de cara a finals de dècada, quan s'hagin llençat totes les versions de la nova pick up per a totes les marques previstes i s'assoleixi la màxima producció, s'hauran incorporat 1.000 nous treballadors; en total s'haurà invertit en nous models una mica més de 430 milions d'euros (uns 330 a la Zona Franca de Barcelona), d'una inversió total de 600 milions. A més a més, també cal tenir en consideració que Nissan té previst absorbir l'any 2016 la fàbrica de bastidors i suspensions EMTISA, situada a Sant Andreu de la Barca, propietat 100% de Nissan, i que els seus més de 200 treballadors s'incorporaran a la plantilla de Nissan Motor Ibèrica.

3.19. Altre material de transport

L'any 2015, la producció del sector d'altre material de transport va retrocedir després de la recuperació de l'any anterior. Aquesta evolució negativa es produeix sobretot com a resultat d'un descens de les exportacions del 6,1% a Catalunya, però que s'explica únicament pel subsector de la indústria de material ferroviari, que per altra banda és el més important, atès que les vendes a l'exterior de la indústria aeronàutica, la construcció naval i els vehicles de dues rodes creixen molt més que l'any anterior

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	- -
Ocupació	-
Preus	+
Exportacions	-
Importacions	+

Trets del sector

El sector d'altre material de transport es divideix en quatre subsectors que són: material ferroviari, material aeroespacial, construcció naval i vehicles de dues rodes.

L'activitat mundial del subsector de material **ferroviari** es concentra en un 50% a Europa. Tanmateix, avui dia els mercats més dinàmics se situen a altres àrees del món, especialment als països emergents, on es concentren actualment les majors oportunitats de negoci. En aquests països té una especial incidència l'augment del comerç global, amb el conseqüent increment del transport de mercaderies. Així mateix, la modernització i extensió del transport ferroviari té caràcter estratègic, com a element facilitador d'equilibris territorials i de cohesió social. Per aquests motius, s'han posat en marxa plans d'inversió pública, en ocasions de gran abast, dirigits a ampliar i millorar les infraestructures ferroviàries. Al mateix temps, als països emergents estan apareixent empreses que subministren equipaments a uns preus molt competitius i que propicien un increment de la competència a la qual s'enfronten els actors amb més trajectòria en el mercat.

El subsector **aeroespacial** integra les activitats lligades a la fabricació i

manteniment d'aeronaus, satèl·lits i vehicles militars, així com motors, fuselatges, sistemes d'aterratge, navegació, comunicació i aviònica i altres components. Es tracta d'una indústria estratègica pel seu gran potencial de generació de valor afegit i de noves tecnologies. Dedica un volum important de recursos a activitats d'R+D+i i presenta una elevada capacitat per transferir a altres sectors coneixements i tecnologia. A la indústria aeroespacial, hi ha un nombre reduït de grans contractistes (el consorci europeu EADS -ara Grup Airbus-, la nord-americana Boeing, la canadense Bombardier, la brasilera Embraer, la xinesa COMAC, la russa Sukhoi, l'Agència Espacial Europea,...), que posen en marxa programes i que subcontracten la fabricació de sistemes, equipaments i peces a empreses especialitzades. En els darrers anys, la política dels grans contractistes de reduir el nombre de subcontractistes ha propiciat un procés important de concentració empresarial que, previsiblement, continuarà en els propers anys. Els programes poden tenir una durada de 20 anys o més, per la qual cosa és un subsector bastant estable. La indústria aeronàutica mundial també està experimentant un procés important de transformació, bàsicament lligat al sorgiment amb força de nous competidors. Per exemple, en el camp de la fabricació d'avions comercials de gran dimensió, el panora-

ma dominat tradicionalment pel duopoli Boeing-Airbus canviarà en els propers anys per la competència creixent de companyies de Brasil, Canadà, Xina i Rússia. També cal esmentar la importància creixent de l'activitat manufacturera que es localitza en determinats països, com Marroc o Mèxic.

El subsector de la construcció **naval** integra la construcció, el manteniment i la reparació de vaixells, embarcacions i artefactes flotants, així com la fabricació de components. La indústria de construcció naval està força globalitzada. La demanda depèn del sector privat (vaixells de pesca, embarcacions per a competicions esportives, per a creuers, per a ús particular,...) i també del sector públic (vaixells militars, destinats a tasques de seguretat,...). Els vaixells tenen en general un cicle de vida llarg i, per tant, estan al mercat durant un període dilatat de temps. Avui dia, Xina, que en els darrers anys s'ha posicionat com a primer constructor naval del món, lidera el subsector, seguida de Corea del Sud i Japó. Tanmateix, la indústria naval europea és la que té una major tradició i és líder en la construcció de bucs complexes, com creuers, megaiots o ferries. La indústria europea es caracteritza pel seu lideratge tecnològic.

Finalment, el sector de les **motocicletes i ciclomotors** comprèn tots aquells vehicles de dues rodes amb o sense accionament mecànic. Dins de la branca es poden distingir dos subsectors principals, el de les motocicletes i el dels ciclomotors, així com un tercer menys destacat on s'inclourien les bicicletes, els quads, els tricicles i els vehicles per a persones discapacitades. Els reptes que afronta en l'actualitat el sector de les dues rodes són bàsicament dos: el primer està relacionat amb el medi ambient i amb la reducció dels costos externs vinculats a l'ús d'aquests vehicles, i el segon ve derivat de la globalització de l'economia. Quant al primer, des de fa anys, el sector està treballant en la millora de l'eficiència energètica i el disseny de noves motoritzacions (vehicles híbrids i vehicles elèctrics), en l'alleujament del pes dels vehicles mitjançant l'ús de nous materials, i en la millora de la recollida i la valoritza-

ció dels productes al final de la seva vida útil. Pel que fa als canvis internacionals que s'estan produint, la forta demanda dels països emergents augmenta l'interès dels fabricants per aquests mercats, reforçant les seves estratègies de deslocalització i d'inversions en aquests països. Cal recordar que prop de la meitat de la producció mundial la concentren els fabricants asiàtics –japonesos, taiwanesos, sud-coreans i ara, també, xinesos-. En aquest context de forta competència en preus, l'estratègia de les plantes espanyoles i catalanes es basa en el desenvolupament de la qualitat, el disseny i el servei al client. Una altra estratègia que pot ajudar les empreses locals a competir en millors condicions amb les multinacionals i amb els fabricants asiàtics són els acords de cooperació entre companyies per desenvolupar tecnologia que es pugui aplicar de manera transversal a diferents productes i marques (per exemple, en els motors) i els processos de fusions i absorcions entre empreses per guanyar dimensió. La internacionalització de les empreses és un altre dels principals reptes del sector. En els últims anys, la caiguda de la demanda interna ha estat de tal magnitud que la gran majoria de companyies han reforçat la seva aposta per la internacionalització cap al mercat europeu i el nord-americà, tot i que algunes empreses també s'han marcat com a prioritat entrar en els països d'Amèrica del Sud, com per exemple Brasil i Colòmbia, així com en el mercat asiàtic.

Evolució del sector el 2015

Internacional

L'any 2015, el sector d'altre material de transport a la Unió Europea va tenir un comportament positiu del volum de **producció**, millorant fins i tot la taxa de creixement registrada l'any anterior. Concretament, el nivell producció europea va augmentar un 2,8%, però el comportament del sector va ser força desigual per països. Mentre que al Regne Unit i a Alemanya creixia al voltant d'un 6%, a França i Espanya retrocedia lleugerament (-1,4% i -3,4%, respectivament), i a

Classificació del sector d'altre material de transport

El sector d'altre material de transport (CCAE-30) es divideix en els següents subsectors:

Construcció naval (CCAE 30.1), que comprèn la construcció, el manteniment i la reparació de tots tipus de vaixells, embarcacions i artefactes flotants, així com la fabricació de motors, turbines, equips, maquinària i accessoris específics per a ells. Segons la finalitat d'embarcacions, el subsector integra les següents activitats:

Construcció de vaixells i estructures flotants, que inclou les naus més grans (destinades generalment a la navegació marítima), construïdes amb finalitat mercantil o d'ús militar. Així com els productes i serveis relacionats amb la construcció, la transformació i el manteniment dels vaixells, tant per a la navegació marítima com per a la fluvial.

Construcció d'embarcacions d'esbarjo i d'esport, que comprèn les embarcacions amb una eslora d'entre 2,5 i 24 m, construïdes amb finalitat recreativa o esportiva.

Material ferroviari (CCAE 30.2), que comprèn la fabricació i el manteniment de màquines de tren, automotors i unitats de tren, així com d'aquells conjunts funcionals mecànics, elèctrics i electrònics que s'incorporen a les unitats principals.

Material aeroespacial (CCAE 30.3), que es divideix en els segments:

Aeronàutic, que comprèn la construcció, el manteniment i la reparació d'aeronaus, així com tasques d'interiorisme i programari d'aviació, enginyeria i la fabricació de motors, fuselatges, utilitatges i peces embarcades (tren d'aterratge, etc.).

Espacial, que inclou la fabricació de coets, satèl·lits i altres sistemes i el programari de navegació i comunicació.

Míssils

Fabricació d'altre material de transport (CCAE-30.9), que comprèn a fabricació d'equipament per al transport i la fabricació de vehicles de dues rodes. Aquesta última, al seu torn, inclou les següents tres categories:

Ciclomotors: vehicles de dues rodes amb un motor de cubiatge igual o inferior als 50 cc.

Motocicletes: vehicles de dues rodes amb un motor de cubiatge superior als 50 cc.

Bicicletes, quads, tricicles, vehicles per a persones discapacitades, etc.

Noruega disminuïa amb més intensitat (-16,4%).

Els **preus** del sector al conjunt de la Unió Europea van registrar un augment de l'1,3% el 2015, que contrasta amb el lleuger descens registrat l'any anterior. Per la seva banda, l'**ocupació** en el sector a la Unió Europea va ser de 1.004 milers de treballadors l'any 2014 (última dada disponible), un 1% més que l'any anterior, tot i que si es considera el període de crisi econòmica el sector ha perdut un 11% d'ocupació entre 2008 i 2013.

Espanya i Catalunya

A Espanya, l'any 2015 la **producció** del sector d'altre material de transport es va reduir un 3,4% en volum, després que l'any anterior fregués l'estabilitat. Per tant, el sector retorna a la senda recessiva que va caracteritzar el període de crisi 2009-2013 i durant la qual la taxa de descens va ser del 9,3% en mitjana anual. A més, aquest evolució contrasta amb l'augment registrat al conjunt de la Unió Europea, on s'encadenen cinc anys consecutius de creixement continuat

El sector a Catalunya

El sector d'altre material de transport té un pes específic destacat dins l'economia espanyola, ja que aporta el 3,9% del VAB de la indústria manufacturera, lleugerament per sobre del que representava a l'inici de la crisi (3,6% el 2008), segons la Comptabilitat Nacional de l'INE.

A Catalunya, el sector d'altre material de transport té un menor pes econòmic, representa el 0,4% del VAB industrial i el 0,7% de l'ocupació total al sector industrial, segons dades de l'Enquesta industrial d'empreses de l'INE per al 2014. El nombre d'ocupats en aquest sector era de 2.851 persones, el 7,1% del total estatal en aquest mateix sector, i el volum de negoci per a les empreses del sector va ser de 478 milions d'euros, el 4,2% del conjunt d'Espanya. Per tant, la presència del sector d'altre material de transport a Catalunya no és molt destacada, atenent al pes industrial que caracteritza l'economia catalana. De fet, el sector té un pes molt superior al conjunt de l'Estat, on concentra el 2,1% de l'ocupació i el 2% de la xifra de negocis total a la indústria el 2014. Aquesta escassa rellevància també es reflecteix en termes de capacitat exportadora, atès que les empreses catalanes només concentren el 5,4% de les exportacions espanyoles del sector, molt per sota dels percentatges assolits per altres comunitats autònomes.

Pel que fa al teixit empresarial, la indústria catalana d'altre material de transport està formada per poc més de 100 empreses amb assalariats, que són el 20,9% del total estatal (498 empreses). Per subsectors, hi ha una marcada especialització catalana dins els segments de construcció naval (42 empreses), altre material de transport (52 empreses, que inclou bàsicament les de fabricació de vehicles de dues rodes), i fabricació de material ferroviari (9 empreses). Però cal tenir en compte que hi ha empreses que consten en altres codis CCAE però que presten servei o manufactura a les activitats d'altre material de transport, motiu pel qual la xifra del teixit industrial que opera en aquest sector és probablement molt superior.

El subsector més important al conjunt de l'Estat és la construcció aeronàutica i espacial, amb un pes especí-

fic dins el conjunt de la branca del 63% en termes de volum de negoci i el 50% en termes d'ocupació. Segueixen, per ordre d'importància, la branca de material ferroviari, amb el 23% de la xifra de negoci i el 26% de l'ocupació, i la construcció naval, amb prop de l'11% del volum de negoci i el 19% de l'ocupació; finalment, la branca d'altre material de transport, dins la qual s'inclou el sector de les dues rodes, representa únicament el 3% de la facturació i el 5% de l'ocupació. A Catalunya, en canvi, el sector més important és el de construcció de material ferroviari, que representa al voltant de la meitat de la facturació del sector, però no es disposa de xifres concretes per subsectors.

El subsector de material **ferroviari** compta amb una llarga tradició a Catalunya. Entre les empreses més destacades cal esmentar la francesa Alstom, que va adquirir La Maquinista Terrestre y Marítima i Macosa l'any 1989, i actualment disposa d'una factoria dedicada a la construcció d'unitats de passatgers a Santa Perpètua de Mogoda i diversos tallers de manteniment de material mòbil. També s'ha de destacar la fàbrica que Siemens té a Cornellà de Llobregat, especialitzada en la producció de motors i equipaments elèctrics per als trens del mateix grup, que està present a la indústria catalana des de l'any 1910, quan va comprar La Industria Eléctrica. A part, la societat Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF), amb seu a Beasain (Guipúscoa) i principal empresa espanyola de material ferroviari, compta amb un centre d'activitat a Lleida (Tradinsa), destinades, principalment, al manteniment i rehabilitació de material mòbil.

La indústria catalana també està integrada per altres agents que en conjunt conformen un teixit empresarial capaç d'actuar en les diferents fases d'un projecte ferroviari en qualsevol part del món: disseny, construcció, material rodant, material fix, senyalització, control, operació, equipament, etc. Es tracta de fabricants de sistemes i components (Faiveley, Masats, Fainsa, Railtech Sufetra o La Farga Group), empreses subcontractistes (Oliva Torras o Tecalum) i altres com enginyeries (Sener, Idom,...), centres tecnològics (EURECAT, LEITAT,...) i empreses de construcció.

El sector d'altre material de transport (CCA-30)

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Empreses amb assalariats (2015)	104	0,3	20,9	498
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	478.059	0,4	4,2	11.366.577
Ocupats (persones, 2014)	2.851	0,7	7,1	40.234
VAB (milers d'euros, 2014)	114.459	0,4	n.d	n.d
Exportacions (milers d'euros, 2015)	385.091	0,6	5,4	7.152.549
Font: IDESCAT i INE				

La indústria **aeroespacial** catalana ha incrementat de forma notable la seva importància en els darrers anys. No obstant això, la indústria aeroespacial manté un pes reduït en l'estructura industrial catalana. A més a més, està integrada fonamentalment per pimes, la qual cosa constitueix un inconvenient important ja que, per esdevenir proveïdor de primer o de segon nivell, es requereix adquirir una certa dimensió per tal de tenir capacitat de jugar el paper de risk sharing partner. A Catalunya, tenen seu o bé disposen d'instal·lacions, subministradors de primer nivell, com GTD, Mier Comunicaciones, Sener, Starlab, Telespazio Iberica, Aritex, Aernova, Indra, etc. Aquestes empreses representen un percentatge molt important de la facturació que genera el subsector a Catalunya. També juguen un paper rellevant alguns fabricants de subsistemes, components, equipaments, utilitats o subcontractistes. En aquest grup hi ha empreses com Gutmar, Fipsa, Oliva Torras o Mapro.

Aproximadament el 76% de la facturació del subsector aeroespacial a Catalunya està generat pel segment aeronàutic. Destaca l'especialització de les empreses catalanes en el disseny, l'enginyeria i la producció de components estructurals (en metall i materials compostos), el disseny d'interiors, de programari d'a bord, instrumentació i equips de comunicacions. Altres activitats que compten amb agents a la indústria catalana són el disseny i fabricació de globus aerostàtics, paracaigudes, ultralleugers motoritzats (ULM) i ponts d'embarcament. Tanmateix, Catalunya només concentra el 2,1% de l'ocupació de la indústria aeronàutica estatal i l'1,4% de la facturació, i compta amb 33 centres productius, segons TEDAE (Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio). Cal destacar que la indústria aeronàutica a Espanya es desenvolupa fonamentalment a la zona centre —Madrid, Andalusia i País Basc—, on es concentra més del 95% de l'activitat.

El segment espacial concentra el 24% restant de les vendes del subsector, percentatge elevat si es compara amb la mitjana europea i espanyola, que se situa a l'entorn del 9%. En aquest apartat, cal esmentar l'especialització catalana en el desenvolupament de programari per al control i orientació de missions orbitals, comunicacions, ciències de la vida en vols espacials tripu-

lats, telescopis terrestres i radars, astronomia, sensors de satèl·lits, maquinari d'a bord i integració de sistemes. En el conjunt d'Espanya, el sector espacial està força concentrat a Madrid, on es registra el 91% de l'activitat.

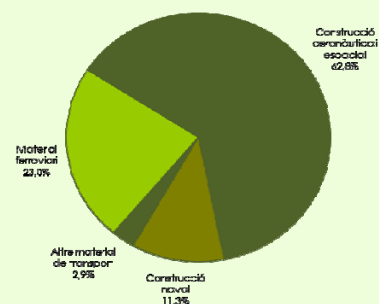
A Catalunya, la construcció **naval** està integrada bàsicament per empreses que centren la seva activitat en el segment de construcció d'embarcacions d'esbarjo i d'esport. Val a dir que el Principat és una de les comunitats autònomes on hi ha més afició a la nàutica i a la venda de vaixells. Aquest segment comprèn, d'una banda, la construcció d'embarcacions civils destinades a la realització d'activitats recreatives i de lleure o a la pesca no professional i, de l'altra, el negoci de repair i refit, és a dir, reparació, manteniment i transformació d'aquestes embarcacions. Entre les principals empreses destaquen Marina Barcelona 92, amb gairebé 100 treballadors, i Varador 2000, amb 25 treballadors. Les embarcacions d'esbarjo poden ser pneumàtiques, semirígidies o rígides i els seus modes de propulsió poden ser el motor (la immensa majoria) o la vela. Si té fins a 24 metres d'eslora es consideren iots (la major part del mercat), de 25 a 50 metres són superiots, i de més de 50, megaiots.

El teixit industrial que constitueix el sector de construcció naval a Catalunya està integrat, principalment, per pimes que fabriquen sèries curtes o bé vaixells únics a mida del client. Competeixen amb grans empreses que fabriquen sèries llargues en processos automatitzats i amb marques àmpliament reconegudes. Entre les principals firmes mundials hi ha, per exemple, el Grup Brunswick, Genmar, Groupe Beneteau, Jeanneau, Ferretti i Azimut. El mercat principal de les empreses catalanes és l'espanyol i, de fet, el subsector té encara una escassa presència internacional, si bé amb algunes excepcions de companyies que estan subministrant vaixells a tot el món. D'altra banda, la indústria també està integrada per fabricants de components —motors, veles, hèlixs,...— i firmes subcontractistes. Entre les principals firmes ubicades a Catalunya cal esmentar empreses com Rio Ibérica, Drassanes d'Arenys, North Wind, Zodiac Espanya o Marina Barcelona 92. El subsector català està integrat per unes 66 empreses constructores, que facturen quasi 180 milions d'euros i ocupen 2.000 treballadors (directes i indirectes).

La indústria d'altre material de transport. Espanya. 2014
Percentatge

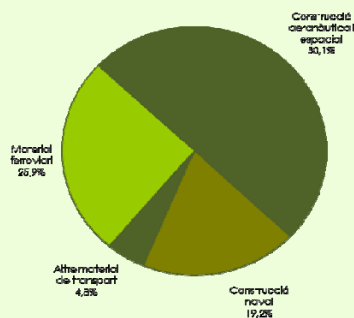
Estructura de
volum de negoci

Total: 11.367 MEUR



Estructura de
l'ocupació

Total: 40.234 persones



Font: Enquesta Industrial d'Empreses. INE

Catalunya ha estat una ubicació tradicional per a la indústria de fabricació de **motocicletes i ciclomotors** fins que les principals empreses multinacionals del sector van decidir tancar les fàbriques que tenien al Principat. Les tres empreses més grans del sector a Espanya i Catalunya van desplaçar la seva producció cap a altres plantes europees, fet que ha posat en una situació molt delicada l'emblemàtic sector fabril de les dues rodes català. Aquestes multinacionals són: Yamaha Motor España, Montesa-Honda i Nacional Motor (Derbi). Per això, el sector a Catalunya passa a estar integrat únicament per tres firmes catalanes de dimensió mitjana, que

són Gas Gas –ubicada a Salt i que fabrica motocicletes de trial i d'enduro– i Riera i Juanola (RIEJU) –situada a Figueres i especialitzada en la producció de ciclomotors amb canvi de marxes–; i per altres petites empreses, com són: Beta Trueba, Sherco, Clipic, Xispa, Volta Motorbikes, Torrot, Bultaco, Scutum i J.Juan (components), entre d'altres.

L'estratègia de futur del sector de la motocicleta a Catalunya s'està enfocant clarament cap a dos àmbits diferenciats. D'una banda, la moto off-road o de muntanya en totes les seves variants –trial, cross i enduro– i, de l'altra, la moto elèctrica.

de l'índex de producció industrial en el sector.

Els quatre subsectors, però, no han seguit la mateixa evolució. Mentre que la producció en els sectors d'activitats ferroviàries i d'altre material de transport (vehICLES de dues rodes) tornen a caure després de la millora registrada l'any anterior (amb caigudes considerables del 16% i 20%, respectivament), la construcció naval registra la primera taxa positiva en vuit anys (5,5%), i la construcció aeronàutica i espacial segueix la tendència de millora progressiva, amb un increment del 2,3%.

A Catalunya, el sector d'altre material de transport va experimentar un retrocés molt important de la producció el 2015, de gairebé el 50%, després del dèbil creixement registrat l'any anterior. Aquest fort descens de la producció en el sector contrasta amb el creixement que va registrar el conjunt de la indústria al Principat, que va ser del 2,6%, i s'explica principalment per la indústria de fabricació de material

ferroviari que, per altra banda, és el subsector més important a Catalunya.

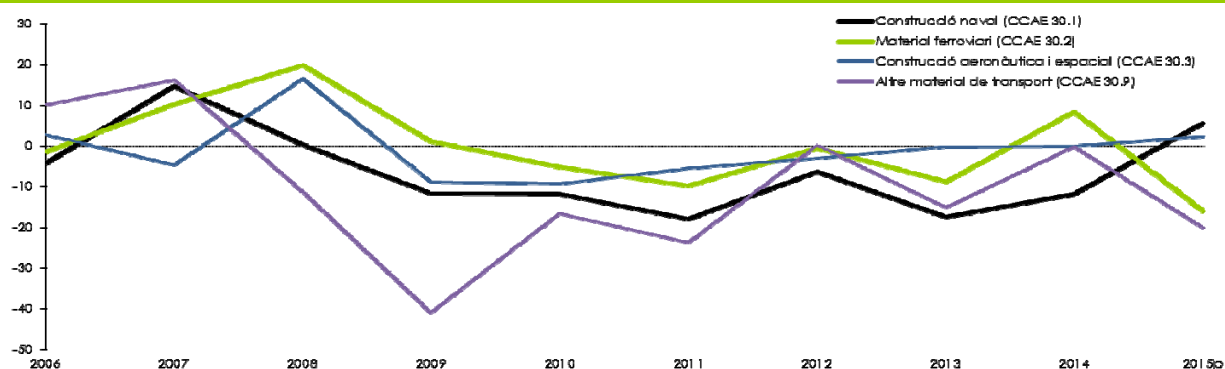
Pel que fa a l'evolució dels **preus**, el 2015 l'índex de preus industrials del sector a Espanya va registrar un augment del 4,9%, el més elevat de la darrera dècada. A Catalunya, en canvi, l'evolució dels preus va ser més moderada, de l'1,4%, en línia amb la registrada al conjunt de la UE-28. Per subsectors, l'increment de preus a Espanya va estar protagonitzat per les activitats de fabricació de material ferroviari, que registrà un augment del 13%, mentre que als subsectors de construcció naval i de construcció aeronàutica els preus es van mantenir estables, i al subsector d'altre material de transport va augmentar moderadament (un 2,6%).

El descens de la producció industrial es va traduir, un any més, en una disminució del nombre de **persones ocupades** en el sector. A Catalunya, el nombre de treballadors afiliats a la Seguretat Social era de 3.226,8 mil persones el 2015, un 6,7% menys que l'any anterior, descens molt similar al

registrat l'any anterior, però a la vegada superior a l'experimentat pel mateix sector en el conjunt d'Espanya (-2,7%, situant-se en 49.140 ocupats el 2015). El pitjor comportament de l'ocupació a Catalunya en comparació amb el conjunt d'Espanya, explica la pèrdua de pes que ha patit el Principat els darrers anys, passant del 7,4% de l'ocupació estatal el 2013 al 6,8% el 2014 i al 6,6% el 2015.

Les dades de **comerç exterior** reflecteixen l'impacte de la recuperació econòmica sobre les importacions, però a la vegada recull l'efecte negatiu de la desaceleració del creixement mundial sobre les exportacions. Segons dades de Duanes, les exportacions catalanes del sector d'altre material de transport van caure un 6,1% en valor, fet que se suma a les caigudes registrades els dos anys anteriors (-6% el 2013 i -27% el 2014). Aquest descens de les exportacions també s'ha produït al conjunt d'Espanya però amb menys intensitat (-3,9%). Tanmateix, el retrocés de les exportacions catalanes s'explica únicament pel subsector de material

Índex de producció industrial a Espanya
Variació anual en percentatge



(p) - Provisional

Font: INE

ferroviari, que va patir una caiguda de les vendes a l'exterior del 39%, mentre que la resta de subsectors van mantenir una evolució positiva. Els principals destins de l'exportació catalana del sector són la Unió Europea, on es dirigeixen el 76% de les vendes, i el continent americà, amb el 12%.

Per la seva banda, les importacions van registrar un augment del 7%, que se suma al creixement del 14% registrat l'any anterior, derivat en ambdós casos de la recuperació de la demanda interna. Al conjunt de l'Estat, l'increment de les importacions encara va ser superior, del 24% el 2015. Quant a l'origen de les compres catalanes realitzades a l'exterior, aquestes estan fortament concentrades en dos continents: Àsia (amb el 49% del total) i Europa (el 47%). Aquesta evolució de les exportacions i importacions catalanes explica que el sector hagi ampliat el seu dèficit comercial fins als 212,7 milions d'euros i que a la vegada hagi disminuït la seva taxa de cobertura (exportacions / importacions), des del 73% el 2014 al 64% el 2015.

La inversió del sector a Catalunya va registrar un augment molt notable el 2014 (últim any disponible), després del mínim assolit l'any anterior, fet que anticipa una recuperació de l'activitat del sector els propers anys. Concretament, la **inversió** en actius materials realitzada per les empreses del sector d'altre material de transport a Catalunya va ser de 21,6 milions d'euros el 2014, xifra que multiplica per tres la inversió realitzada l'any anterior. En percentatge sobre la xifra de negocis, l'esforç inversor va repuntar des de l'1,5% el 2013 al 4,5% el 2014. Però, tot

i el bon comportament de la inversió a Catalunya, continua representant un percentatge petit respecte a la realitzada pel sector al conjunt d'Espanya (només el 6,6%).

Evolució dels subsectors el 2015

Material ferroviari

El subsector de material ferroviari és l'únic que va registrar un decreixement de la producció a la **Unió Europea** el 2015. El volum de fabricació del subsector es va reduir un 3,6% respecte a l'any precedent, una evolució que contrasta amb el creixement registrat l'any anterior, que va ser del 8,2%.

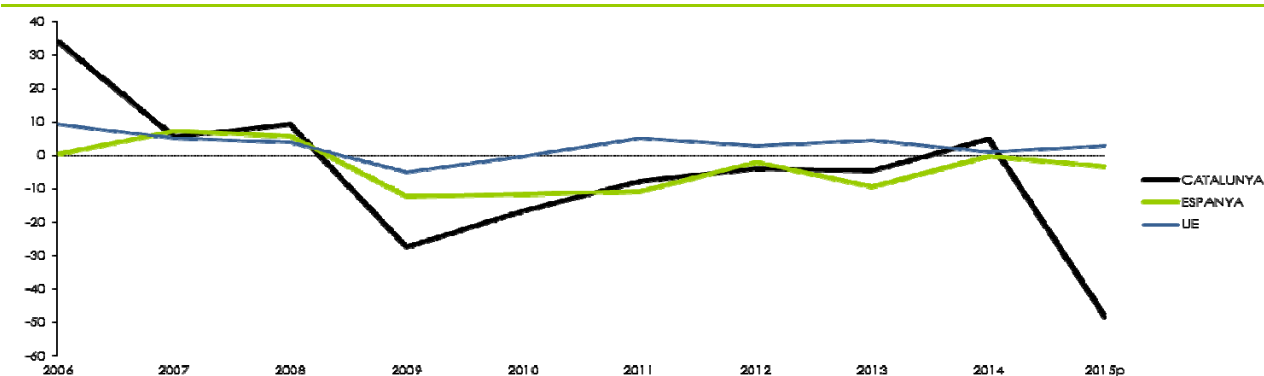
A **Espanya**, el sector va facturar al voltant de 2.615 milions d'euros el 2014 i ocupava a més de 10.400 persones aquell any, segons l'Enquesta industrial d'empreses de l'INE. Durant el 2015, l'activitat productiva va disminuir i, a més, ho va fer amb més intensitat que al conjunt de la Unió Europea. L'índex de producció industrial del material ferroviari va retrocedir un 16% en volum, després d'un 2014 positiu que va suposar un parèntesi en la tendència baixista que s'observa des del 2010. El descens del 2015 està directament vinculat a la caiguda de la licitació ferroviària a l'Estat, que va retrocedir un 60% respecte a l'any anterior. Cal assenyalar que Espanya, abans de la crisi, havia aconseguit generar una forta estructura industrial especialitzada en la fabricació de material ferroviari, esdevenint una de

les primeres potències a Europa, com a conseqüència de la intensa construcció de quilòmetres d'alta velocitat (actualment Espanya és el primer país europeu i el tercer del món en quilòmetres en servei d'alta velocitat). Però la crisi va reduir substancialment les inversions públiques en ferrocarril —el pressupost de l'Estat per al 2015 la situa en 4.127,8 milions d'euros, molt lluny dels més de 6.000 milions de 2012— i això va obligar les empreses del sector a créixer en els mercats internacionals, on ha estat reconegut el seu desenvolupament d'R+D i la possibilitat d'oferir una solució a mida a cada país en virtut de les seves necessitats ferroviàries.

El preu de producció, per la seva banda, van registrar un creixement de l'1,9% a la UE-28 i del 7,2% a Espanya, l'any 2015.

A **Catalunya**, el sector ferroviari factura al voltant de 1.000 milions d'euros, distribuïts de la següent manera: 500 milions en material mòbil, 250 en infraestructura i 250 en operacions. L'any 2015, la cartera de comandes internacionals va créixer notòriament, fet que s'acabarà traduint en un augment de la producció a partir del 2016. Per exemple, Alstom, una de les principals multinacionals del sector ubicades a Catalunya, ha comunitat que ha pujat la seva utilització de la capacitat productiva fins al 100% a finals del 2015 com a conseqüència de les noves comandes internacionals, i que ha paralitzat l'ERE que havia posat en marxa el 2014. Durant els anys de crisi, les filials de grups estrangers amb activitat a Catalunya van posar en marxa plans de millora de la

Producció del sector d'altre material de transport (CCE-30)
Variació anual en percentatge



(p) - Dada provisional

Font: IDESCAT i Eurostat

seva competitivitat amb el propòsit de reduir costos i incrementar les seves capacitats d'innovació per tal de reforçar el seu posicionament en el grup al qual pertanyen davant la profunda baixada de la demanda local, i els resultats comencen a veure's ara amb l'augment de comandes internacionals. De fet, la major part de la producció de les principals empreses fabricants es destina a l'exportació. Alguns mercats comencen a estar saturats, com és el cas de Sud-Amèrica, però altres presenten perspectives positives, com la zona dels Emirats, Aràbia, Kuwait i Bahrain. La indústria ferroviària catalana també està ben posicionada als Estats Units i Canadà.

Tanmateix, la caiguda de les vendes a l'exterior del 2015 mostra un cert esgotament del creixement de la demanda exterior, tot i que podria reanimar-se l'any vinent a la vista de l'augment de comandes rebudes el 2015. Així, les **exportacions** catalanes del subsector van registrar un descens del 39% en valor, que se suma a la caiguda del 50% registrada l'any 2014, de manera que se situen en 84 milions d'euros, el registre més baix des del 2010. Aquests dos anys de descens de les exportacions són el resultat de la manca de comandes que han tingut les plantes catalanes els darrers anys, després d'una fase de bonança exterior entre 2009 i 2013 durant la qual les exportacions es van multiplicar gairebé per nou. En el conjunt de l'Estat, les vendes a l'exterior de material ferroviari també van experimentar una caiguda del 28%, fins als 1.092,9 milions d'euros. Les exportacions catalanes del sector represen-

ten el 8% de les estatals el 2015, el percentatge més baix dels darrers sis anys.

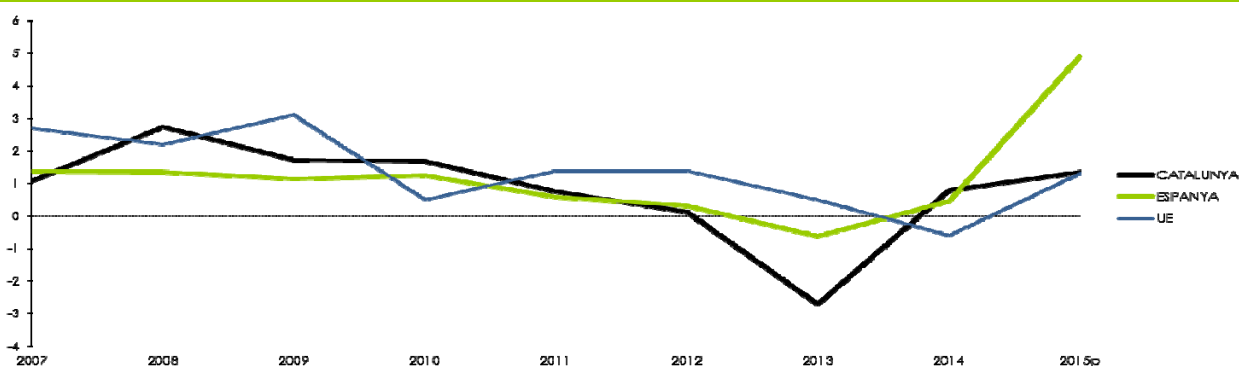
Per la seva banda, les **importacions** catalanes de material ferroviari es van reduir un 5%, després d'haver patit un descens del 43% el 2014, situant-se en un valor de 40,9 milions d'euros. Al conjunt d'Espanya, les importacions del subsector també van retrocedir, un 2,8%. Com a resultat d'una caiguda més accentuada de les exportacions que no pas de les importacions, el saldo exterior positiu de la balança comercial es va reduir a més de la meitat en un sol any, fins als 43,2 milions d'euros. Pel que fa a la taxa de cobertura (exportacions/importacions), el 2015 va ser del 206%, nivell inferior al registrat el 2014 (del 321%).

El continent europeu és el principal destí de les exportacions catalanes de material ferroviari, amb una quota del 72% sobre el total l'any 2015. En segona i tercera posició se situen els continents americà i africà, amb el 13% i l'11% de les vendes respectivament. Aquest darrer any, les exportacions dirigides als cinc continents van patir caigudes significatives però la més important va ser la del continent asiàtic, a on van disminuir un 61%. Per contra, les importacions estan fortament concentrades a la Unió Europea, amb el 91% del total, i especialment a França, que concentra gairebé la meitat de les importacions totals del subsector. A molta distància se situa Àsia, amb el 9% de les importacions, bàsicament procedents de la Xina.

En els darrers exercicis, el desenvolupament del sector ferroviari català ha estat estretament lligat a la capacitat de les empreses que l'integren de consolidar la seva presència en els mercats exteriors i, especialment, en determinades àrees fora d'Europa. Però sembla que aquesta tendència s'està frenant tant per una certa desacceleració econòmica de les economies emergents com també per la recuperació del mercat interior. Tanmateix, continua havent zones amb potencial de creixement per a la indústria ferroviària, especialment a l'Orient Mitjà i Àsia.

A nivell de mercat intern, les principals oportunitats de creixement per a la indústria ferroviària radiquen, en primer lloc, en la comanda de trens AVE que realitzarà Renfe per import de 1.400 milions (a la qual se suma el recent anunci d'FGC d'invertir 33 milions en els propers dos anys per remodelar 22 trens de la línia del Vallès) i, en segon lloc, en les inversions que Europa cofinanciarà a Espanya i Catalunya. En particular, la Generalitat ha presentat a Brussel·les una agenda d'inversions en infraestructures de transport ferroviari per al 2020 que inclou: els accessos definitius als ports de Barcelona i Tarragona i les respectives estacions terminals de mercaderies; diverses adaptacions de línies d'ample convencional a mixt, o el desenvolupament de plataformes logístiques intermodals. En l'àmbit dels viatgers, les obres urgents (per tenir disponibles abans de l'any 2020) són la duplicació de la línia entre Vandellòs i Tarragona, la connexió de les línies d'alta velocitat i convencional a l'àrea del Penedès, l'accés ferroviari

Preus industrials del sector d'altre material de transport (CCAE-30)
Variació anual en percentatge



(p) - Dada provisional

Font: IDESCAT i Eurostat

a la terminal T1 del Prat, la nova estació intermodal del Baix Llobregat, la de la Sagrera i l'ampliació de la de Sants i la nova de l'aeroport de Girona. D'altra banda, a l'abril del 2016, la Comissió Europea va aprovar, dins el marc del Pla Juncker d'inversions, el projecte de construcció de la Línia d'Alta Velocitat Madrid-Extremadura-Lisboa, per un cost total de 312,1 milions d'euros, amb 205,1 milions procedents del FEDER.

Material aeroespacial

A **Europa**, el subsector de construcció de material aeroespacial va presentar una evolució positiva el 2015 (del 3,4% en volum), fet que li permet recuperar la tendència ascendent que havia perdut el 2014, després de superar força bé el període de crisi sense cap any en retrocés.

En el cas d'**Espanya**, el subsector de material aeroespacial va experimentar un creixement similar a l'europeu (2,3%), la xifra més positiva des del 2008. Cal recordar que durant el període 2009-2013 va registrar una caiguda de la producció en volum del 4,5% en mitjana anual.

El sector aeroespacial està àmpliament desenvolupat a Espanya, ja que genera una facturació anual de 9,4 milers de milions d'euros i ocupa gairebé 50.000 treballadors, segons l'informe anual 2014 de la TEDAE (Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio). D'aquesta facturació, aproximadament un 80% correspon a la indústria aeronàutica (civil o de defensa), en total 7,6 milers de milions d'euros i 40.297 llocs de treball. La

resta correspon a la indústria espacial (0,7 milers de milions d'euros i 3.384 treballadors) i a la indústria de defensa (1,1 milers de milions d'euros i 6.313 ocupats).

De la facturació aeronàutica, un 74% es destina a la construcció d'aeronaus i sistemes, un 18% a equipament i un 8% a motors. A més, destaca que un 85% de les vendes del sector es porten a terme a l'estranger, fet que posa de manifest el seu potencial exportador. El sector aeronàutic es caracteritza, a més, per una important inversió en R+D, que assoleix el 9,5% de la facturació. Espanya ocupa la cinquena posició en el rànquing europeu quant a activitat aeroespacial i es troba molt ben posicionada internacionalment per les seves capacitats industrials que arriben a tota la cadena de valor.

La indústria aeroespacial espanyola és un dels sectors amb major suport públic, per l'efecte tractor que exerceix sobre l'economia. Es tracta d'un segment d'activitat en constant creixement en els últims exercicis gràcies a l'increment de comandes als principals constructors d'aeronaus, al bon comportament del trànsit aeri a escala mundial, i al disseny de nous avions amb un consum de combustible menor. Tanmateix, de les principals deu empreses del sector no n'hi ha cap amb seu a Catalunya. És per això que la representativitat del sector al Principat és petita en comparació amb el conjunt del teixit industrial.

El sistema aeroespacial espanyol es troba força concentrat en quatre comunitats autònomes, que concentren el 94% de la facturació: Madrid

(vora el 50%), Andalusia (el 22%), Castella la Manxa (12%) i el País Basc (10%). Catalunya ocupà la cinquena posició en el rànquing de comunitats, amb l'1,4% de la facturació estatal del subsector i el 2,2% de l'ocupació total.

Per tant, segons dades de la TEDAE del 2014, la facturació del subsector aeroespacial a **Catalunya**, dels 31 centres productius que hi té actualment, se situà a l'entorn dels 106 milions d'euros i l'ocupació directe en gairebé 890 treballadors. L'any 2015, es percep una evolució més favorable que anys enrere especialment a la indústria espacial, gràcies al retorn d'Espanya a les contribucions dels programes de l'Agència Espacial Europea (ESA). Cal assenyalar que el campus de la Mediterrània de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) de Castelldefels acull el Business Incubation Centre (BIC), la primera incubadora d'empreses de l'Agència Espacial Europea (ESA per les seves sigles en anglès) d'Espanya. Les primeres empreses seleccionades per la incubadora de l'ESA són: Hemav, dedicada a l'ús de drons per a aplicacions civils; IP Anywhere, que treballa en comunicació per satèl·lit; Dapcom, que es dedica a crear programari per utilitzar les dades espacials obtingudes com a BigData; i Born Positiu, que aplica la tecnologia utilitzada en la missió espacial SMART-1 per gestionar amb més eficiència fonts d'energia renovable. La previsió és que l'any 2018 s'arribi a la màxima ocupació, d'unes 40 start-ups. Les empreses seleccionades poden obtenir un ajut de 50.000 euros i condicions preferents per accedir al capital risc. Aquesta incubadora d'empreses del

Afiliats a la Seguretat Social en el sector d'altre material de transport (CCAE-30). Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement, a partir de dades de l'INSS

Comerç exterior d'altres materials de transport per subsectors. Catalunya
Milers d'euros

	2014			2015p			Variació interanual (%)		
	Exportació	Importació	Saldo	Exportació	Importació	Saldo	Exportació	Importació	Saldo
Construcció naval	36.592	57.551	-20.958	43.719	81.955	-38.236	19,5	42,4	82,4
Material ferroviari	137.969	43.030	94.940	84.056	40.896	43.161	-39,1	-5,0	-54,5
Aeronàutica i espacial	24.000	47.104	-23.103	30.562	20.660	9.902	27,3	-56,1	-142,9
Altres mats. de transport	211.406	410.211	-198.804	226.754	454.256	-227.502	7,3	10,7	14,4
Total	409.968	557.894	-147.926	385.091	597.767	-212.676	-6,1	7,1	43,8

Font: IDESCAT a partir de Duanes

sector aeroespacial se suma a la xarxa que formen actualment set incubadores a Holanda, Anglaterra, Alemanya, Bèlgica i Itàlia, que actualment acullen unes 90 empreses i que han facilitat la creació de més de 250 start-ups tecnològiques a Europa des del 2003.

En l'àmbit aeroespacial, el futur del sector a Catalunya anirà lligat a la consolidació del teixit d'empreses i centres de generació de coneixement que estan operant en el camp aeronàutic i/o espacial, i a l'entrada de nous actors. Val a dir que Catalunya no compta amb cap empresa tractora, com per exemple filials d'EADS (Grup Airbus), com hi ha a Madrid, Andalusia o Castella-La Manxa, ni amb grans empreses dinamitzadores d'un clúster especialitzat en l'aeroespacial com, en el cas del País Basc, Aernova (antiga Gamesa Aeronàutica) o ITP. Tanmateix, la indústria aeroespacial catalana podria millorar el seu posicionament en els propers anys de la mà de les importants oportunitats de creixement que presenta. Un dels àmbits en els quals el subsector presenta interessants oportunitats a Catalunya és en el del manteniment de les aeronaus.

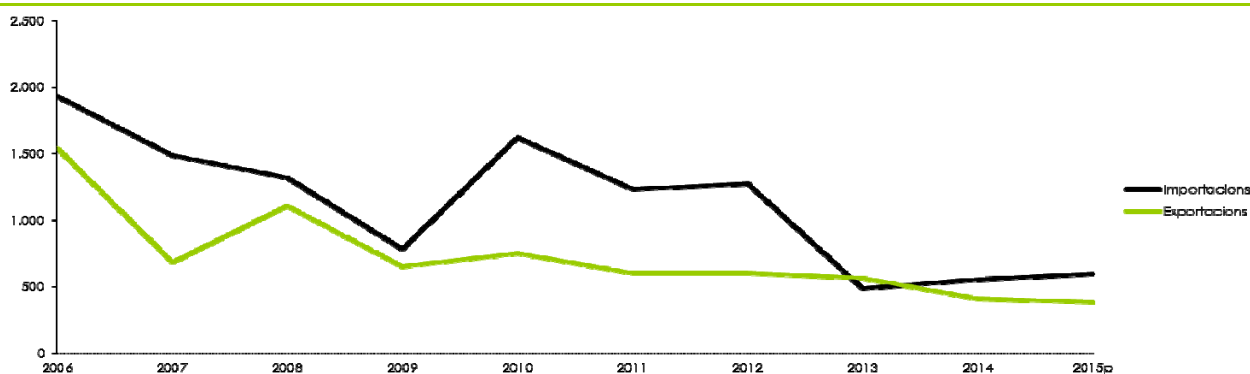
Iberia Mantenimiento és la companyia líder a Espanya en el mercat espanyol de reparació, amb una facturació d'uns 1.000 milions d'euros i, des del 2010, compta amb un nou hangar a Barcelona. També s'ha d'apuntar el manteniment de petites aeronaus, àmbit que té una llarga tradició a Catalunya. De fet, una part important de les escoles de manteniment d'aviació general es localitzen a Catalunya. En el camp universitari, també hi ha una àmplia oferta formativa especialitzada. La Universitat Politècnica de Catalunya ofereix estudis d'enginyeria aeronàutica en els campus de Castelldefels i de Terrassa, i a la Universitat Autònoma de Barcelona s'han posat en marxa estudis de gestió aeroportuària. També hi ha centres de formació professional que han incorporat cicles formatius de grau mitjà i superior que formen personal tècnic (manteniment d'aeronaus, mecanitzat de peces aeronàutiques, etc.).

En el segment espacial, a Catalunya es pot parlar de la creació d'un teixit d'empreses i centres tecnològics i de recerca sòlid i competitiu a nivell internacional, cosa que li ha permès

aconseguir importants encàrrecs en alguns dels principals programes posats en marxa en els darrers anys en el camp de la recerca i l'exploració de l'espai. També en projectes en àmbits que presenten interessants oportunitats de negoci, com el medi ambient, el canvi climàtic, la seguretat i, darrerament, els drons. Tanmateix, el futur del segment espacial a Catalunya i a Espanya està en gran part condicionat pel finançament de l'Estat espanyol als programes de l'Agència Espacial Europea (ESA).

Les vendes a l'exterior representen una part molt important de la facturació de les empreses catalanes que actuen al mercat aeroespacial. El 2015, les **exportacions** catalanes del subsector van créixer un 27%, que se suma a l'increment del 9% registrat l'any anterior. A nivell de tota Espanya, les vendes a l'exterior també van créixer, un 5%, de manera que el volum d'exportacions estatals va assolir un nivell molt elevat, fregant els 5.000 milions d'euros, però, d'aquestes, només el 0,6% van ser catalanes (30,5 milions d'euros). Pràcticament la meitat de les exportacions catalanes del subsector aeroespacial es van desti-

Comerç exterior del sector d'altre material de transport. Catalunya
Milions d'euros



(p) - Dades provisionals

Font: IDESCAT a partir de Duanes

nar al continent americà, mentre que Àsia i Europa concentren el 28% i el 26%, respectivament.

Per contra, les **importacions** experimentaren un decreixement molt significatiu, en tant que es van reduir a pràcticament la meitat en el darrer any, fins als 20,6 milions d'euros. En el conjunt de l'Estat, en canvi, les importacions van créixer un 33% fins als 3.759 milions d'euros el 2015, la xifra més alta de la sèrie històrica que comença l'any 1994. Les importacions catalanes del sector representen només el 0,5% de les estatals el 2015. Per procedència, les importacions catalanes del sector provenen principalment d'Europa (el 48% del total) i d'Amèrica (el 40%).

El conjunt de l'Estat espanyol presenta un superàvit comercial molt important, de 1.173 milions d'euros el 2015, i una taxa de cobertura elevada, del 131%, mentre que a Catalunya la indústria aeroespacial catalana té un saldo comercial positiu de només 9,9 milions d'euros i una taxa de cobertura del 148%.

Construcció naval

El 2015, el subsector de la construcció naval a la **Unió Europea** va sortir de la crisi. L'índex de producció industrial va créixer un 5,5%, després d'un llarg període recessiu (2009-2013) i d'un 2014 caracteritzat per l'estancament.

A **Espanya**, el subsector de la construcció naval va tenir la mateixa evolució que al conjunt de la Unió Europea, en registrar un increment del 5,5% interanual. Cal recordar que, entre 2009 i 2014, el retrocés de l'activitat va ser molt intensa (del -12,9% en mitjana anual), i el 2015 és el primer any en què el sector remunta de la crisi. Pel que fa als preus de producció, van registrar un augment molt suau a la UE-28, del 0,3% interanual, i es van mantenir pràcticament estables a Espanya.

Les principals drassanes espanyoles van signar el 2015 un total de 35 contractes per construir vaixells nous, amb una inversió aproximada de 875 milions d'euros, de manera que la cartera de comandes ascendeix ja a 51 unitats, segons l'informe anual de la patronal PYMAR (Pequeños y Medianos Astilleros Sociedad de Reconversión). Són xifres que denoten una lenta però constant recuperació del sector naval, que està aconseguint sortir de la crisi després de patir dos forts cops en poc temps: primer, l'impacte de la crisi financera mundial que va provocar una onada de cancel·lacions d'encàrrecs el 2008, i segon, l'expedient obert a Espanya per l'antic sistema tax lease (ajudes fiscals a la construcció naval) que va comportar una forta caiguda de les contractacions el 2011, sobretot a les comunitats on el sector té una major presència com ara Galícia, Astúries i el País Basc. El 2011 i els dos posteriors van ser els

pitjors per a la construcció naval. Diverses drassanes van estar a punt de tancar, es van destruir molts llocs de treball directes i unes 30 empreses auxiliars van desaparèixer només a Euskadi.

L'any 2014 es va donar per superada aquesta crisi. L'activitat de les drassanes espanyoles es va recuperar i Espanya va passar a ser el setzè país del món per volum de contractacions (sisè d'Europa i líder en la construcció de pesquers). El sector reconeix que la recuperació és un fet: dels 9 vaixells contractats el 2011 es va passar a 26 el 2014, una xifra que s'ha superat folgadamente el 2015.

A **Catalunya**, però, la construcció naval (embarcacions de treball) pràcticament ha desaparegut malgrat la seva tradició històrica, i les úniques drassanes que han quedat actives després de la crisi es dediquen bàsicament al repair & refit d'embarcacions d'esbarjo, sent la més important Marina Barcelona 92. La resta del teixit industrial són petites empreses molt especialitzades en material de construcció d'embarcacions (motors, veles, mobiliari, electrònica, serveis auxiliars, etc.). Darrerament, també han aparegut noves empreses que han dissenyat aplicacions web específiques per a la nàutica.

Pel que fa a les **matriculacions** d'embarcacions nàutiques, van patir una caiguda molt important durant la crisi,

Incentius per a la moto elèctrica i els punts de recàrrega ràpida

En l'àmbit de la mobilitat, un dels principals objectius és dotar les principals vies de circulació i àrees urbanes d'estacions públiques de recàrrega ràpida, facilitant la circulació de vehicles elèctrics per tot el territori català. Per això, la Generalitat va destinar 750.000 euros el 2015 a la instal·lació d'aquest tipus d'equipaments, amb ajuts que ascendien al 85% del cost de l'estació de recàrrega (amb un màxim de 25.000 euros) o al 70% en el cas de vies de peatge. La convocatòria dóna prioritat als projectes que s'instal·lin en vies ràpides, corredors de gran mobilitat o en nuclis altament poblats; als que duguin associats instal·lacions de gas natural vehicular o gas líquid del petroli; o bé que incentivin l'activitat econòmica. L'energia en aquests punts de recàrrega serà gratuïta fins a finals del 2016.

Dins d'aquest import hi havia també una línia d'ajuts està destinada a incentivar l'adquisició de motocicletes

i ciclomotors elèctrics, ja sigui per a flotes de vehicles o per a particulars, per tal d'estimular l'aposta per una mobilitat eficient. Se'n podien beneficiar empreses, institucions i ciutadans que adquireixin motocicletes o ciclomotors amb una potència màxima de 30 kW, capacitat superior als 1,5 kWh, bateria de liti i una autonomia elèctrica superior als 30 quilòmetres. Per als particulars, l'ajut era el 20% del cost d'adquisició, amb un màxim de 1.500 euros per motocicleta i de 750 euros per ciclomotor. En el cas d'empreses i institucions, els ajuts per a flotes es limitaven a un màxim de 25 vehicles i eren el 30% del cost del vehicle, amb un màxim de 2.000 euros per motocicleta i de 1.000 euros per ciclomotor. Aquesta mesura és una de les iniciatives del Programa d'impuls de les indústries de la mobilitat sostenible, que forma part de l'Estratègia Industrial de Catalunya.

però el 2014 van tocar fons i el 2015 es comencen a recuperar, sobretot l'adquisició d'embarcacions per lloguer, que cada vegada tenen un pes més important sobre el total. Segons l'Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics (ADIN), la matriculació d'embarcacions nàutiques a Catalunya el 2015 va registrar un creixement, per primera vegada des de l'inici de la crisi econòmica.

Les dades de **comerç exterior** presenten una evolució positiva el 2015, tant de les exportacions com de les importacions. A Catalunya, les exportacions del subsector van créixer un 19%, després de registrar un retrocés del 31% l'any anterior. Però malgrat aquest augment, que les ha situat en 43,7 milions d'euros, és la segona xifra més baixa dels darrers 14 anys. L'augment del 2015 s'explica per la recuperació de les vendes a Europa, que creixen un 31%, fins a representar el 60% del total. Els mercats següents en importància són Amèrica, amb el 19% de quota de mercat i una reducció del 25%, i Àsia, amb el 14% de les vendes i un augment del 30%.

Pel que fa a les compres en els mercats exteriors, registraren un increment molt important el 2015, per segon any consecutiu, fins a situar-se en 81,9 milions d'euros, un 42% per sobre del nivell de l'any anterior. Però aquests dos anys d'augment no han estat suficients per compensar la intensa caiguda que es va registrar el 2013. De fet, el valor de les importacions del 2015 és només el 10% dels 800 milions importants el 2012. La major part de les importacions catalanes van provenir de la Unió Europea, amb vora el 66% del mercat, seguit per

Amèrica i Àsia, ambdós continents amb un pes relatiu del 17%. En el conjunt d'Espanya, les importacions van baixar un 19% i les exportacions, un 17%, sent les catalanes el 40% de les importacions espanyoles i només el 6% de les exportacions. L'evolució de les compres i vendes a l'exterior a Catalunya comporten un augment del dèficit de la balança comercial el 2015, fins als 38,2 milions d'euros, i una taxa de cobertura del 53%. En canvi, al conjunt de l'Estat el subsector presenta un superàvit comercial i una taxa de cobertura del 332%.

L'evolució del subsector nàutic i marítim a Catalunya és encara massa dependent del comportament del mercat interior. La conquesta dels mercats exteriors exigeix un increment continuat de les actuacions de les empreses que conformen la cadena de valor del subsector per incrementar la seva competitivitat. En aquest sentit, ja s'observa que els esforços de reducció de costos i preus realitzats per la indústria nàutica de Catalunya estan tenint efectes positius sobre les vendes (nacionals i estrangeres) en un context de repunt de l'economia. Un factor que requereix d'un impuls afegit en el subsector és la formació del personal. De fet, estudis recents posen de relleu que les empreses consideren que hi ha poc personal qualificat al subsector, sent necessaris plans de formació especialitzats en el món de la nàutica. En aquest sentit, cal esmentar la modificació de la regulació de les titulacions nàutiques, que persegueix fer molt més fàcil l'entrada de l'usuari al subsector, ja que pretenen agilitzar els tràmits per adquirir titulacions i ampliar les atribucions als títols actuals de patró de navegació bàsi-

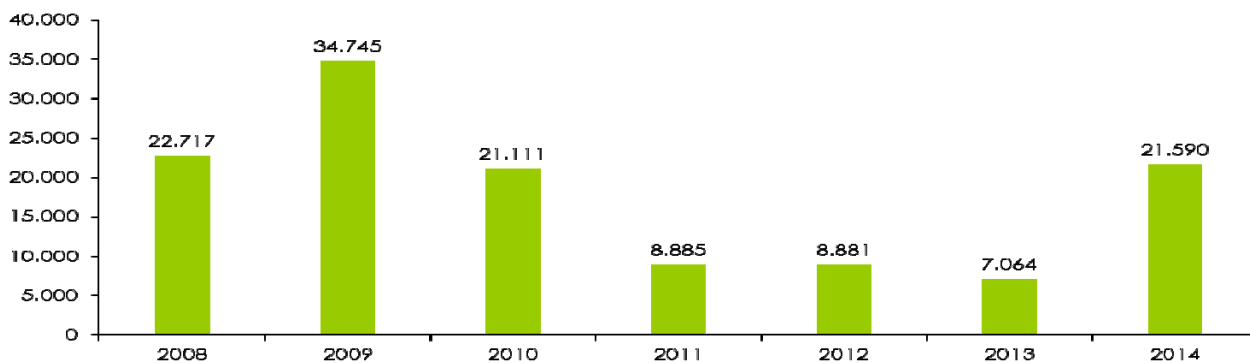
ca (PNB), patró d'embarcacions d'esbarjo (PER), patró de iot i capità de iot.

El subsector reclama la millora de certs aspectes de l'entorn, per incrementar la seva capacitat competitiva. Per exemple, des de fa temps se sol·licita una revisió de la fiscalitat que afecta la nàutica. Espanya continua sent l'únic país amb un impost de matriculacions (a partir de 8 metres d'eslora) del 12%, que s'afegeix al 21% d'IVA. A nivell europeu, el subsector reclama una major harmonia en la normativa a nivell mundial per facilitar les exportacions europees, per exemple, als Estats Units, que exigeix embarcacions construïdes sota la seva normativa. A més, el subsector es veu afectat per una gran diversitat de tractaments fiscals i normatives nacionals (licències, matriculacions, reglaments de seguretat, fiscalitat, etc.), que compliquen les relacions comercials dins el propi mercat europeu.

Sector de les dues rodes

A **Europa** el sector està format per gairebé 40.000 empreses, 960 de les quals són indústries manufactureres i la resta pertanyen al sector de comercialització, reparació i manteniment, segons dades de l'Associació Europea de Fabricants de Motos (ACEM). L'ocupació directa a la indústria fabricant de vehicles de dues rodes s'estima en uns 22.600 llocs de treball, i si se suma l'ocupació indirecta, donaria un total de 147.400 llocs de treball a la Unió Europea. Itàlia ocupa el primer lloc amb aproximadament 12.300 persones empleades directament en aquesta indústria,

Inversió en actius materials al sector d'altre material de transport. Catalunya
Milers d'euros



Font: IDESCAT a partir de l'Enquesta Industrial d'Empreses (CCAE-30)

seguit per França amb 1.700 llocs de treball, mentre que Alemanya, el Regne Unit i Àustria donen feina al voltant de 1.500 persones cada un. A Espanya, l'ocupació directa en aquest sector és d'aproximadament 1.000 persones.

El volum de producció dels principals nou països fabricants europeus se situà a l'entorn de les 632.156 unitats l'any 2013 (última dada disponible), sent els països productors més importants: Itàlia (330.000 unitats), Alemanya (101.690 unitats), Àustria (76.575 unitats) i França (56.963 unitats). Al conjunt d'Europa, la producció va patir una disminució del 54% al llarg dels últims cinc anys, però la crisi va afectar amb més intensitat Espanya, on la producció es va reduir un 82%, i França, amb una caiguda del 74%. A Itàlia va caure menys, el 52%. Per contra, a Alemanya i Àustria la producció només es va reduir un 3,6% i un 2,2% acumulat, respectivament. Això va fer que Espanya baixés de la segona posició en el rànquing de productors europeus el 2007 a la cinquena a partir del 2012, mentre que en el cas d'Alemanya i Àustria va succeir el contrari, ja que van passar de la quarta i cinquena posició el 2007 a la segona i tercera actualment, per davant de França i d'Espanya.

L'any 2015, la producció de la indústria dels vehicles de dues rodes va retrocedir per setè any consecutiu a la Unió Europea, si bé ha anat moderant el ritme de descens fins a l'1,1% interanual. Els preus de producció, per la seva banda, van disminuir només un 0,3% respecte al 2014, després de

dos anys retrocedint a taxes superiors a l'1%.

Per la seva banda, les matriculacions van augmentar un 5,1% el 2015 en comparació amb l'any anterior, fins a arribar a un total de 1.213.748 vehicles, segons les dades de l'ACEM. El país amb més vehicles matriculats el 2015 va ser França (242.885 vehicles, -3,4%), seguit per Itàlia (196.653 vehicles, +6,4%), Alemanya (184.299, +4,8%), Espanya (155.436 unitats, +18,6%) i el Regne Unit (114.811, +12,8%). Aquest va ser un any molt positiu per a la indústria, amb l'augment de les vendes a la majoria dels països europeus, especialment als grans mercats com Itàlia, Alemanya, Espanya i el Regne Unit. Però, en qualsevol cas, el sector encara s'enfronta a una situació delicada a Europa atès que el nombre de matriculacions del 2015 segueix sent menys de la meitat del d'abans de la crisi econòmica (2.430.000 d'unitats el 2007). Aquesta caiguda a més de la meitat de les vendes interiors ha posat una enorme pressió sobre la indústria, a la qual se suma també la creixent competència de països amb baixos estàndards laborals i mediambientals.

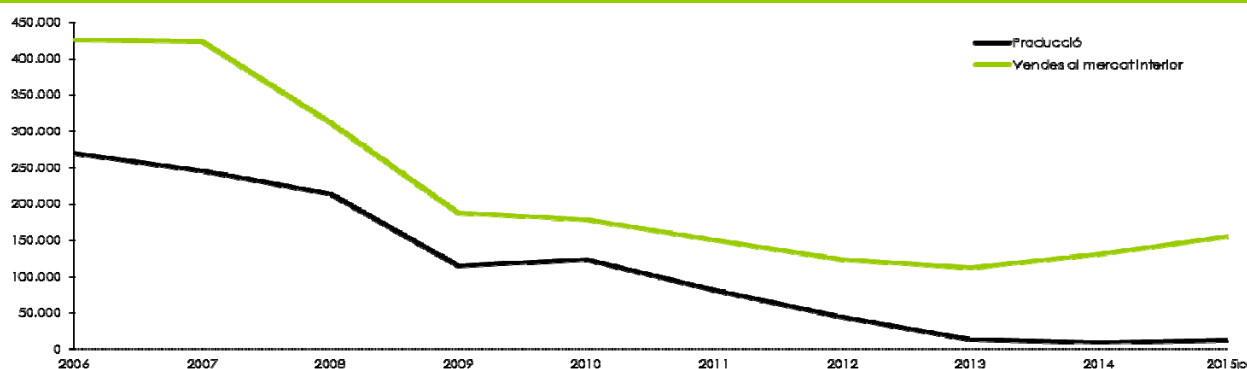
Espanya és un dels països europeus on més s'està notant la recuperació de les vendes, en bona part perquè també va ser un dels mercats on més van caure durant la crisi. Concretament, les vendes (matriculacions) de vehicles de dues rodes van créixer un 18,6% l'any 2015, passant de 131.011 unitats el 2014 a 155.436 el 2015 (dades provisionals). Aquest és el segon any consecutiu que es produeix un augment de les matriculacions des

de l'any 2006. Però, malgrat aquests dos anys de creixements a dos dígits, la crisi s'ha emportat el 63% del mercat i, amb ell, grans fàbriques com Yamaha, Honda i Derbi. Tanmateix, la inflexió en les vendes que es produeix a partir del 2014 ha propiciat que Barcelona recuperi el saló de motocicletes, MotoH!.

Quant a la producció, la caiguda acumulada del nombre de vehicles de dues rodes fabricats a les plantes espanyoles al llarg del període 2007-2014 ha estat d'un 96% acumulat. Si l'any 2007 se'n fabricaven 269.910 unitats, el 2014 van tocar fons amb una producció de només 9.722 unitats. Aquesta evolució tan negativa és conseqüència de la caiguda del mercat nacional i europeu, però sobretot és resultat del procés gradual de desinversió que van dur a terme les tres principals fàbriques multinacionals instal·lades a Catalunya (Yamaha, Honda i Derbi). Per fi, el 2015 s'inverteix la tendència i comença a créixer la producció però des de xifres tan baixes que aquest augment (del 31%) només permet recuperar el volum de producció del 2013 (12.712 unitats el 2015). En valor, la producció estatal de ciclomotors i motocicletes també va començar a recuperar-se el 2015, amb un creixement del 15,9% respecte a l'any anterior, assolint els 41,7 milions d'euros.

Catalunya ha estat la comunitat més perjudicada per la crisi del sector, atès que és on es trobaven ubicades les tres plantes productives de multinacionals que van decidir deslocalitzar la seva producció entre 2012 i 2013, i on es concentrava més del

Producció i vendes interiors del sector de les dues rodes. Espanya
Unitats



(p) - Dades provisionals

Font: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Dirección General de Tráfico (DGT)

80% de la producció estatal de motocicletes i ciclomotors, fins al punt que s'ha arribat a unes xifres de producció tan baixes que el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç ha deixat de publicar les dades per comunitats per garantir el secret estadístic. La majoria de la producció actual és de motos de trial, on Catalunya sempre ha tingut un bon posicionament (concentra el 90% de la producció mundial de motos de trial). La forta concentració a Catalunya de l'escassa producció estatal del sector de les dues rodes fa que puguem assimilar l'evolució de Catalunya a la del conjunt de l'Estat (creixement del 31% el 2015, després d'una caiguda acumulada del 96% entre 2007 i 2014).

Pel que fa a les vendes, a Catalunya es van matricular un total de 40.615 unitats durant l'any 2015, un 16,1% més que a l'exercici anterior, sent la taxa més positiva des del 2005. El seu pes relatiu en el conjunt de matriculacions estatals se situà a l'entorn del 26,1%. D'aquestes matriculacions, només el 0,4% van ser motos elèctriques (148 unitats), senyal de que és un mercat que encara té força recorregut. Les vendes de motos elèctriques a Catalunya representen un terç de les comercialitzades a tota Espanya.

Per segments, les matriculacions de **ciclomotors** es mantenen en nivells mínims històrics tant pels efectes de la crisi econòmica com dels canvis normatius que es van produir en el sector en el passat. El 2015, el nombre de matriculacions va tornar a caure i se situà en només 3.117 unitats, l'1,1% menys que el 2014, i la xifra més baixa

de la sèrie històrica que comença el 1999. Com a resultat de les intenses caigudes registrades des de l'inici de la crisi, el mercat actual de ciclomotors ha quedat reduït a un 13% del que era l'any 2007.

Malgrat tot, Catalunya continua sent el segon mercat de ciclomotors més important de l'Estat, després d'Andalusia, amb una quota del 17,1% el 2015. Per províncies, Barcelona manté el lideratge, amb el 12,9% del mercat estatal i 2.347 unitats matriculades, un 1,3% més que l'any anterior. La resta de províncies catalanes tenen un pes petit en el mercat nacional, amb 408 matriculacions a Girona, 275 a Tarragona i 87 a Lleida.

Pel que fa al segment de les **motocicletes**, l'any 2015 se'n van matricular 37.498 unitats a Catalunya, un 17,8% més que l'any anterior. Després de les intenses caigudes registrades durant el període de crisi, el mercat de motocicletes comença a aixecar el vol el 2014 i consolida la recuperació el 2015. Amb aquest canvi de tendència en l'evolució del mercat, el Principat reforça el seu lideratge a Espanya, amb una quota del 22,3% del mercat estatal. Cal assenyalar que les vendes de motocicletes no han patit la crisi amb la mateixa intensitat que els ciclomotors, i ara també s'estan recuperant més ràpidament.

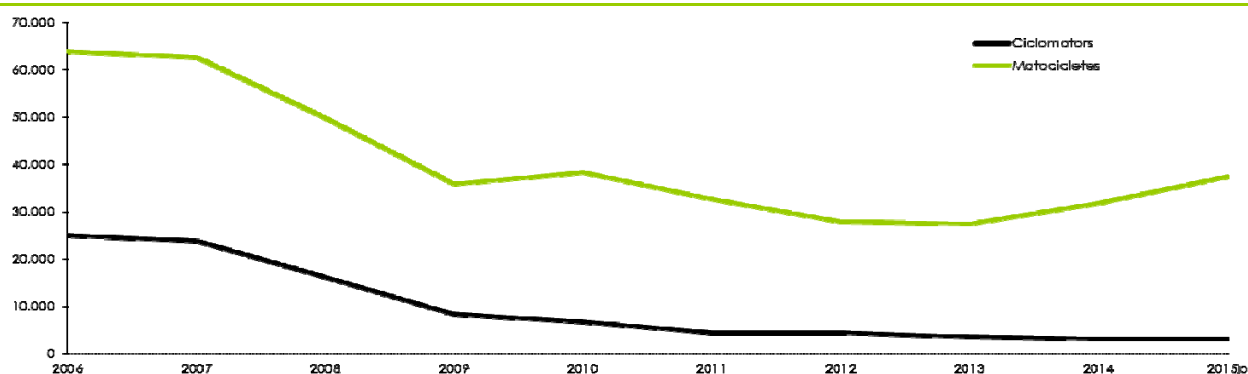
El creixement del mercat català de les motocicletes el van protagonitzar les quatre províncies catalanes, si bé Barcelona és la que més contribueix al creixement total (amb un augment del 18,4% interanual i un pes del 81,7% en el total de Catalunya). La província

de Barcelona, amb 30.623 motocicletes matriculades, té un pes en el mercat estatal del 22,3%, molt per davant de Madrid, que és el segon mercat en importància. La resta de províncies catalanes tenen un pes específic molt més reduït, ja que en global sumen 6.875 unitats matriculades, només el 5% del mercat estatal de motocicletes.

Quant als mercats exteriors, cal dir que les exportacions del capítol de la CCAE 30.9 corresponents a "Altres material de transport" estan força concentrades en la fabricació de motocicletes i ciclomotors (són el 59% de les exportacions i el 70% de les importacions d'aquest capítol), però també s'hi ha de sumar la fabricació de bicicletes i altres material de transport. Per tant, si considerem el conjunt dels intercanvis comercials amb l'exterior d'aquest subsector s'observa una recuperació tant de les vendes com de les compres.

D'una banda, les **exportacions** van trencar la tendència descendent dels darrers quatre anys, i van registrar un creixement del 7,2%, situant el valor de les exportacions catalanes d'aquest subsector en 226,6 milions d'euros el 2015. Tanmateix, cal destacar que el creixement de les exportacions de motocicletes es manté pràcticament invariable, mentre que creix un 18% les de bicicletes. Els principals tres mercats de destinació de les exportacions catalanes de vehicles de dues rodes són: França (que concentra el 20,7%), Itàlia (17,9%), Alemanya (16,6%) i Portugal (11,3%). Les exportacions dirigides a Itàlia, Alemanya i Portugal van créixer per sobre del 10%

Mercat interior de vehicles de dues rodes. Catalunya
Unitats



(p) Dades provisionals

Font: Dirección General de Tráfico (DGT)

el 2015, mentre que les destinades a França van disminuir.

D'altra banda, les **importacions** del subsector segueixen creixent a taxes de dos dígits per segon any consecutiu, en bona part per la recuperació del mercat interior. Així, les compres a l'exterior van augmentar un 11% el 2015 a Catalunya, fins als 448 milions d'euros. Els principals mercats d'importació són tres països asiàtics, el Japó (que concentra el 19% del total), la Xina (17%) i Tailàndia (12%). Els següents dos països són els principals fabricants europeus, Itàlia (amb un pes de l'11%) i França (10%). El creixement de les importacions va ser important a tots els principals mercats excepte a Itàlia, on van caure un 29%.

L'intens creixement de les importacions, que fins i tot va superar la remuntada de les exportacions, va ampliar el saldo exterior negatiu de la balança comercial fins als 221,4 milions d'euros, alhora que la taxa de cobertura es va situar en el 50% el 2015.

Esdeveniments empresarials

Subsector de material ferroviari

La planta catalana d'**Alstom** ubicada a Santa Perpètua va incrementar substancialment les seves comandes al llarg del 2015, fet que li va permetre passar d'un grau d'utilització del 30% al 100% a final d'any. Després d'anys de dificultat i de reducció de plantilla,

s'observa un punt d'inflexió. La factoria va suspendre l'aplicació de l'ERE que va començar a aplicar el setembre del 2014 i fins i tot va incrementar la plantilla després d'obtenir nous contractes. Actualment, la planta catalana ocupa a l'entorn de 500 persones de forma directa i 500 més de forma indirecta. Entre els contractes que recentment s'ha adjudicat la planta, figuren el metro de Guadalajara (Mèxic), la línia 2 i l'extensió de la línia 1 del metro de Panamà, el metro de Santo Domingo, els tramvies de Lusail (Qatar) i Sydney, així com un altre projecte de tramvia a Algèria. La compra d'Alstom per part de la nord-americana General Electric ha contribuït a concretar més el mercat al qual es dirigeix la producció de la planta catalana, convertint-se en el centre de referència internacional del grup per a projectes de tramvia a tot el món, així com de metros, suburbans i rodalies per a Llatinoamèrica. El 90% de la producció d'aquestes instal·lacions és per a mercats exteriors, ja que a Espanya no hi ha hagut encàrrecs importants des de fa 8 anys, amb petites excepcions com, a Catalunya, dos trens de Ferrocarrils (FGC). Cal recordar que Alstom Espanya té 2.000 empleats repartits en 19 centres de treball.

La multinacional alemanya **Siemens** està fabricant a la planta de Cornellà de Llobregat 66 convertidors de tracció per a 33 locomotores de la Xina State Railways, un contracte de 16,5 milions d'euros amb el qual es cobrirà part de la demanda de material ferroviari a la Xina. Siemens disposa actualment de dues plantes a Catalunya, que sumen al voltant de 1.200

treballadors: a Rubí es produeix material elèctric, mentre que la planta de Cornellà de Llobregat s'ha convertit en un centre internacional que ocupa mig miler de persones i que s'ha especialitzat en material ferroviari. El 2015, Siemens va inaugurar un centre d'R+D+I en tecnologia ferroviària a Madrid que ocuparà 350 persones, de les quals 200 es dedicaran a R+D i 150 a execució de projectes. El centre es dedicarà bàsicament a la recerca en el desenvolupament de sistemes de senyalització i control de trànsit ferroviari. La companyia va invertir 20 milions en la constitució del centre i es compromet a invertir-hi 20 milions més.

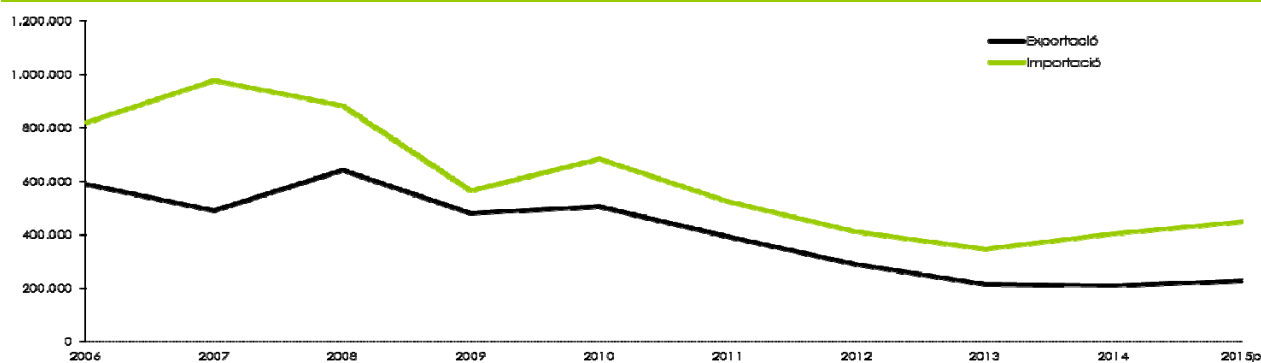
Transports Ciutat Comtal (TCC), una empresa participada per Moventia (67%) i Transports Metropolitans de Barcelona (33%), es va adjudicar el contracte d'operació i manteniment del metro d'Oporto (Portugal), per un import de 400 milions d'euros.

El consorci format per **Alstom** i **Bombardier Transportation**, va signar un contracte marc per proveir fins a 1.362 cotxes de doble pis tipus M7 a la Societat Nacional de Ferrocarrils Belgues.

La companyia francesa **Compin** va adquirir el 100% de l'empresa catalana de seients per a trens i autobusos, **Fainsa**, amb seu i planta a Martorelles (Vallès Oriental). Fainsa és una empresa familiar que buscava comprador des de feia dos anys per problemes en la successió.

El consorci liderat per **Ferrovial Agroman** ha entrat en el desenvolupa-

Exportacions i importacions catalanes del subsector d'altre material de transport (CCAE 30.9)
Milers d'euros



(p) - Dades provisionals

Font: DATACOMEX (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç)

ment d'un nou AVE als Estats Units, que unirà les ciutats de Dallas i Houston, però encara es tracta d'un projecte llavor que està pendent de tancar el finançament i els permisos d'expropiacions i mediambientals.

L'enginyeria catalana **Auding Intraesa** va assumir el projecte ferroviari que unirà Puebla i San Pedro Cholula a Mèxic per un import d'1,5 milions d'euros. El projecte, que recorre 17,5 km, inclou la posada en marxa de combois tipus tren tram.

Subsector de material aerospacial

Sener, grup d'enginyeria i tecnologia implantat en el Parc de l'Alba (Cerdanyola) i que ocupa més de 5.700 professionals a tot el món, va participar de forma activa en la missió IXV (Intermediate eXperimental Vehicle) de l'Agència Espacial Europea (ESA) que, per primera vegada, va aconseguir la reentrada controlada d'una nau a l'atmosfera. La participació en el projecte de les empreses espanyoles Elecnor Deimos, GMW, GTD, RYMSA Espacio y Sener va ser d'especial rellevància.

En l'àmbit dels drons, veiem que empreses d'altres sectors tradicionals comencen a invertir perquè hi veuen multitud d'aplicacions. Aquest és el cas de **Ferrovial**, que va adquirir un dron amb la finalitat d'introduir aquesta nova tecnologia en la construcció de grans infraestructures per aprofitar els avantatges que aporten aquests dispositius en treballs com els de topografia i seguiment de les obres. El grup es converteix en pioner en la utilització de drons en el sector de l'enginyeria civil. Un altre exemple és el de **Copisa**, que va dissenyar i desenvolupar uns drons amb aplicacions específiques per a la inspecció tècnica i manteniment d'edificis i infraestructures, a través de l'empresa CPI Integrated Services. El grup constructor català va pressupostar una inversió total de 400.000 euros en el projecte, dels quals ja n'ha invertit 150.000.

Subsector de construcció naval

De Antonio Yachts va iniciar la seva activitat el 2012 amb la creació d'una drassana catalana on construeix embarcacions de motor amb un disseny minimalista i elegant, i el 2015 va estrenar una nova planta a Santa Perpètua de Mogoda que ocupa 30 persones. La producció es limita a unes cinquanta unitats a l'any i es dirigeix a una gamma de mercat mitjana-alta. Aquesta drassana exporta dos terços de la producció i té distribuïdors a més d'una desena de països.

La firma **Marina Port Premià** està reactivant el projecte de reforma i ampliació de la marina de Premià amb una inversió prevista de 20 milions d'euros, que se suma als 22 milions destinats en anteriors fases al port esportiu. El projecte preveu la construcció d'una àrea comercial de 18.000 m², un passeig marítim de 15.000m², un aparcament, i un accés de vianants soterrat.

Subsector de les dues rodes

El fabricant de bicicletes i motocicletes elèctriques **Torrot**, va començar a produir a Mataró el seu primer escúter elèctric, el Torrot Muvi, que va ser presentat oficialment a la fira de la moto de Milà. Fins ara estava especialitzat en motocicletes de trial i enduro infantils i bicicletes elèctriques. En el nou escúter la tecnologia té un pes molt important, no només perquè és 100% elèctric sinó perquè a més incorpora una pantalla que permet connectar el vehicle amb el mòbil.

Precisament, **Torrot** és l'empresa que es va adjudicar la unitat productiva de **Gas Gas** a Salt (Gironès), que havia entrat en concurs de creditors per un valor de 9,6 milions d'euros. Amb aquesta adquisició, Torrot aspira a treure al mercat 2.000 motocicletes de trial i 1.000 més entre enduro i mixtes. Després de la incorporació d'Ossa Factory, amb la qual es va fusionar el gener del 2014, Gas Gas és l'única empresa catalana del sector amb una certa dimensió, seguida per Rieju. Després d'un any sense activitat, Gas Gas va reiniciar la producció a Salt (Girona) a principis del 2016 amb la

comanda per fabricar 2.000 motos de trial, el 90% de les quals s'exportaran.

El grup **Honda** va anunciar una inversió a la seva planta de Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental) de 3,3 milions d'euros fins al 2018. Aquesta inversió es destinarà a incrementar la producció de la fàbrica i a renovar la cadena de producció. La multinacional aposta per les seves instal·lacions a Catalunya després de tancar una etapa de replegament, que va acabar amb el trasllat de la seva producció a Itàlia. La firma només va mantenir a Catalunya la fabricació de components de plàstic i de la motocicleta Montesa, però ara preveu que la producció de recanvis i components per a la fàbrica italiana vagi perdent pes en favor de la producció de motocicletes i accessoris. En aquest sentit, el 2013 va recuperar la producció de models de trial de Montesa i el 2016 va començar la fabricació d'un nou model integral dissenyat a la planta catalana, la 4Ride. Cal recordar que el 2013 Honda ja va invertir 12 milions d'euros en un centre logístic per cobrir l'àrea del Sud d'Europa i per augmentar la producció de motocicletes. A més, els darrers quatre models de Montesa han estat dissenyats per equips espanyols en col·laboració amb la central d'R+D+I d'Honda al Japó, mentre que fins ara a Santa Perpètua no es dissenyaven vehicles. L'augment de producció vindrà acompanyat de la contractació de 15 persones per any durant els propers tres exercicis. Actualment, la factoria catalana compta amb 266 treballadors.

Bultaco Motors, l'empresa creada el 2014 per un grup d'emprenedors i el suport de la família Bultó, va començar a produir el 2015 les primeres unitats del seu model Brinco a la factoria que té a Montmeló (Vallès Oriental). Aquest model és un híbrid entre motocicleta i bicicleta. Més endavant va incorporar la producció d'altres dos models, un de carretera i un altre off-road. La firma va contractar a 50 treballadors i espera seguir creixent.

El fabricant de components per a motocicletes **J. Juan** va assolir un acord amb el grup Chassis Brakes Intenational (CBI) per fabricar sistemes de fre per a vehicles de dues rodes a

l'Índia. La companyia catalana, de capital familiar i seu a Gavà (Baix Llobregat), cedirà la seva tecnologia a CBI, que té seu a París, per elaborar pinces i bombes de fre hidràulic en el país. També va invertir un milió d'euros en R+D per al mecanitzat de pinces i bombes de fre. Així mateix, el grup preveu obrir una nova fàbrica a Mèxic l'any 2016 per poder subministrar a clients de Nord-Amèrica, amb una inversió de l'entorn dels 800.000 euros. L'empresa té com a objectiu concentrar la producció a cada continent en les plantes respectives, per ser més competitiu, estalviar costos logístics i per l'exigència de proximitat als clients.

Rieju torna a veure el futur amb optimisme després de la intensa caiguda del mercat que va viure amb la crisi. La companyia ha fet una inversió important en nous models i en l'obertura de nous mercats a l'estranger, especialment a Malàisia, Singapur, Indonèsia i Japó, a on el fabricant de Figueres destina ja prop d'un 10% de les exportacions. La compra de part dels actius de la italiana Malaguti el

2013 també els ha permès entrar en mercats com ara Itàlia i Suïssa, on no tenien presència.

L'empresa catalana de lloguer de motocicletes, **Cooltra**, va invertir 1,5 milions d'euros en el desenvolupament d'un servei de moto sharing que neix a Barcelona com a ciutat pilot. El projecte es posarà en marxa el 2016 amb una flota inicial de 250 motocicletes elèctriques que es podran llogar a través d'una aplicació mòbil. La companyia té previst invertir fins a 20 milions d'aquí al 2019 per fer créixer el servei i expandir-lo a ciutats com Madrid, Milà i París.

Cellnex Telecom i la companyia especialitzada en vehicles elèctrics **Scutum** es van unir per desenvolupar una moto elèctrica connectada mitjançant internet als seus propietaris, que tindran informació instantània de les motocicletes. Es vol garantir el seu bon funcionament, diagnosticar el seu estat i millorar-ne la seguretat mitjançant el monitoratge del vehicle.

Quatre empreses catalanes del sector de les motos —**Volta**, **Scutum**, **Rieju** i

Torrot— es van unir per fabricar una motocicleta elèctrica 100% catalana. Les empreses compartiran coneixements, disseny, tecnologia i personal per fabricar una escúter elèctrica, de la qual està previst produir-ne unes 10.000 unitats anuals a partir del 2017 i que es vendrà per 4.000 euros. El projecte generarà uns 30 llocs de treball i la inversió estimada és de 10 milions d'euros. El muntatge està previst que es faci a les instal·lacions que Rieju té a Figueres. El consorci està integrat per quatre empreses del sector: **Scutum**, dedicada al disseny, desenvolupament i fabricació de vehicles elèctrics de 2 i 3 rodes, que va iniciar la seva activitat l'any 2011 a Esplugues de Llobregat i fabrica unes 1.000 unitats a l'any. **Torrot**, la marca històrica de bicicletes reconvertida en una companyia de mobilitat personal interconnectada que té la seu a Mataró i recentment ha comprat l'empresa gironina Gas Gas. **Rieju**, fundada l'any 1934, que és líder al sector i va començar el 2012 a fer el seu primer escúter elèctric. I, finalment, **Volta** que va néixer el 2012 i només fabrica motos elèctriques.

3.20. Sistemes i components per a l'automoció

L'any 2015, la indústria de sistemes i components per a l'automoció a Catalunya va continuar creixent i, a més, va millorar els resultats del 2014, tot i que encara no foren tan bons com al conjunt d'Espanya. El creixement de la producció del sector català es va accelerar fins a un 7,4%, el més alt des del 2011, i superior al de la UE-28. L'ocupació va augmentar un 4%. El comerç exterior també va agafar impuls. En especial, destaca el repunt de les exportacions, que van augmentar lleugerament per sobre de les importacions. En sentit contrari, destaca també la continuïtat de l'encongiment del teixit empresarial. Els preus industrials també van repuntar però es van quedar en un petit augment.

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

La principal activitat del sector de sistemes i components per a l'automoció, també anomenat d'equipaments i components o auxiliar de l'automoció, és el desenvolupament i la fabricació de tot tipus d'elements que pertanyen al vehicle, des de peces metàl·liques bàsiques, eixos, elements de transmissió o frens fins a complexos sistemes de seguretat, elements d'interior, sistemes que garanteixen el confort dels ocupants, equipaments de climatització, electrònica, microelectrònica o materials de nova generació (acer i aliatges metàl·lics, composites, grafè, nanofibres, etc.).

Els mercats als quals subministra la indústria de sistemes i components per a l'automoció es classifiquen, segons el segment al qual estan destinats els productes, en els grups següents:

- **Mercat de primer equip**, que inclou tots aquells elements i components d'automoció destinats a la fabricació d'un vehicle nou, des de proveïdors de matèries primeres i productes semiacabats (TIER 2 i TIER 3), fins a sistemes i subsistemes preparats per al seu muntatge en el vehicle (TIER 1). Els Tier 1 són empreses que assumeixen la responsabilitat d'integració sobre la part de subministrament que és relle-

vant per als seus productes. Aquests acostumen a estar molt globalitzats i s'han convertit en líders en els principals àmbits funcionals del vehicle, com ara els interiors o els sistemes de generació i transmissió de potència (powertrain). Per sota d'aquests, estan els Tier 2, empreses sovint més enfocades al domini d'uns certs components o tecnologies. Els clients són els fabricants de vehicles de turisme, de vehicles industrials i comercials i d'altres tipus de vehicles.

- **Mercat de recanvi**, que inclou tots aquells elements i components d'au-

tomoció destinats a la substitució o modificació en vehicles ja existents i que està configurat per la distribució a particulars i, sobretot, a tallers de reparació de vehicles. Segons l'Observatori DBK d'Informa, el valor de les vendes al mercat interior de recanvis assolirà, aproximadament, els 9.000 milions d'euros en el període 2015-2016, el que li dona un pes significatiu al sector, format per fabricants de peces i components, distribuïdors i tallers independents.

Aquests dos mercats tenen un comportament completament diferent. Així, per exemple, un descens en les matriculacions de vehicles provoca un impacte negatiu sobre el mercat del primer equip però, per contra, té efectes positius en el mercat del recanvi, ja que suposa una major antiguitat del parc automobilístic i, per tant, una major venda de peces de recanvi.

D'un temps ençà, el mercat de primer equip ha anat perdent pes en favor del de recanvi. En el període comprès entre els anys 2003 i 2007, el primer va passar de representar un 75% de la producció total del sector a Espanya a un 72%. Tanmateix, en els anys següents, la pèrdua de pes va ser més important, en reduir-se fins a un 55% el 2009. Aquesta evolució va estar estretament lligada a la crisi que va esclatar l'estiu del 2007. En mo-

Classificació del sector de sistemes i components per a l'automoció

El sector es dedica a la fabricació de **components, peces i accessoris per a vehicles de motor i els seus motors** (CCA 293):

Fabricació d'equips elèctrics per a vehicles de motor i els seus motors (generadors, alternadors, bugies d'encesa, arnesos d'encesa, sistemes d'accionament elèctric de portes i finestres, acoblaments d'indicadors adquirits en panells d'instruments i reguladors de voltatge).

Fabricació d'altres components, peces i accessoris per a vehicles de motor i els seus motors

No elèctrics: Frens, caixes de canvis, eixos, rodes, amortidors de suspensió, radiadors, silenciadors, tubs d'escapament, catalitzadors, embragatges, volants, columnes de direcció i caixes de direcció.

Carrosseries: Cinturons de seguretat, coixins de seguretat (airbags), portes, para-xocs i similars.

Seients per a vehicles de motor

El sector a Catalunya

Catalunya té una important tradició en el sector i, actualment, és la primera comunitat autònoma en importància, ja que el 2014 aglutina quasi un 34% de la xifra de negoci generada pel sector al conjunt d'Espanya i el 30% de l'ocupació, així com el 27% de les empreses de l'Estat espanyol, pràcticament el mateix percentatge que si es tracta d'establiments.

El sector a Catalunya està configurat per 230 empreses

sos, mentre que entre les filials de grups estrangers es poden esmentar, segons volum d'ingressos, Samvardhana Motherson Peguform Barcelona, Faurecia Automotive Exteriors España, Benteler JIT Martorell, Mahle Behr, Denso Barcelona o Magna Seating. Aquestes firmes són proveïdors de primer nivell, és a dir, empreses que normalment són de gran dimensió i que disposen de producte propi que subministren directament als fabricants de vehicles.

Mapa de la cadena auxiliar i altres proveïdors relacionats amb l'automoció

		Exterior	Xassis	Motor i potència	Interior	Sistemes, seguretat i confort	
Proveïdors de base general	Proveïdors de serveis tècnics	Especialització en producte					Proveïdors de béns d'equipament
Inspecció i certificació	Enginyeries de recolzament	Especialització en processos					Maquinària de producció
Serveis logístics	Enginyeries de desenvolupament	Serveis auxiliars (motlles, matrius i utilitatge) Empreses de motlles i matrius integrals Tallers de motlles i matrius Prototips i utilitatges					Automatització i robòtica (inclou control de qualitat)
Subministraments industrials	Enginyeries de disseny						Disseny d'instal·lacions i línies de muntatge
Consultores	Centres tecnològics						
	Societats de tècnics i enginyers	Servei i subministrament de matèries primeres (subministrament i servei d'acer, tractament de superfície, subministrament i servei de plàstic i cautxú)					

Font: ACCIÓ

L'any 2015 en el segment de fabricació de components, peces i accessoris per a vehicles de motor i els seus motors (codi 293 de la CCAE-09). Així mateix, cal assenyalar que la majoria es concentren a la província de Barcelona, i més concretament, a les comarques del Vallès Oriental i Occidental, el Baix Llobregat i el Barcelonès.

Entre les empreses de capital autòcton, s'ha de ressenyar la multinacional catalana Ficosa, fabricant de diversos tipus de components i present a diferents paï-

Cal destacar, però, que també hi ha un nombre elevat d'empreses que tenen com activitat secundària la fabricació de components per al sector de l'automoció, malgrat que la seva activitat principal pot ser una altra, com per exemple, la fabricació de productes metàl·lics. Aquestes firmes són generalment de petita dimensió, en volum de facturació i en treballadors, i formen part dels anomenats proveïdors de nivells inferiors. Normalment, es dediquen a tasques de subcontractació i a la fabri-

El sector de sistemes i components per a l'automoció (CCAIE 293)

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Nombre d'empreses (2015)	230	0,9	26,7	863
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	5.820.190	4,6	34,3	16.989.395
Ocupats (persones, 2014)	20.393	4,8	30,4	67.134
VAB (milers d'euros, 2014)	1.283.078	4,4	29,7*	4.548.098*
Exportacions (milers d'euros, 2015)	2.467.711	4,0	25,6	9.632.793

* Codis CCAIE 292+293

Font: IDESCAT i INE.

cació de peces i accessoris per a les empreses de primer nivell, tot i que, a vegades, també produeixen components que es destinen directament als constructors de vehicles. Destaquen els tallers mecànics i les empreses familiars, que generalment estan especialitzats en un determinat procés productiu o en una tecnologia o maquinària específica, més que en un tipus de producte concret. Així, per exemple, poden fabricar elements plàstics, de cautxú o de goma, mitjançant mètodes com la injecció, o bé peces metàl·liques per estampació, per fosa, per forja, per mecanització o per sinterització.

L'especialització d'aquests dos tipus d'empreses per productes és diferent. Mentre les de primer nivell estan especialitzades sobretot en mòduls i sistemes, i en menor mesura, en components i subconjunts, les de segon

nivell ho estan generalment en components i en peces i parts. D'altra banda, les empreses de segon nivell, generalment, també estan especialitzades en processos, tot i que també algunes de primer nivell ho estan. Entre les empreses de segon nivell especialitzades en processos hi ha firmes de transformació metàl·lica que es dediquen a tasques d'estampació, embotició, soldadura, forja, foneria i injecció metàl·lica. Així mateix, hi ha firmes de transformació del plàstic i de les matèries químiques dedicades a la injecció i l'extrusió del plàstic, termoconformat, vulcanitzat i transformació de cautxú i de transformació tèxtil i de fibres.

Finalment, al voltant de les empreses de primer i segon nivell estan els proveïdors de base general, els proveïdors de serveis tècnics i els proveïdors de béns d'equipament.

ments de crisi, les compres de vehicles es veuen més afectades atès que la demanda cau, mentre que la reparació augmenta per no haver de fer front a la compra d'un vehicle nou. Des de l'any 2010, però, la producció destinada al consum intern, que va anar dirigida a la indústria constructora (primer equip), va començar a recuperar el creixement i això va fer que la proporció que aquest va representar sobre el total del mercat nacional augmentés des del mínim assolit el 2009 (54,9%), fins al 58,2% el 2010 i el 59,3% el 2011, tot i que es va quedar per sota dels nivells d'anys anteriors a la crisi. L'any 2012, l'entrada en la segona recessió econòmica va provocar la caiguda de la demanda de vehicles i l'estreta vinculació entre la indústria auxiliar i la de l'automoció, especialment la de turismes, va fer que la indústria constructora tornés a perdre pes, fins al 57,1%, en favor del mercat de recanvi. Tanmateix, la sortida de la recessió al llarg del 2013 i el suport a les compres d'automòbils per part del Govern espanyol mitjançant els plans PIVE, va suposar el repunt del pes relatiu de la indústria constructora, fins al 62,6%, tot i que encara queda per sota del registre d'abans de la crisi. El 2014, aquest pes relatiu novament va avançar, fins a un 64,6%, afavorit per la continuïtat del pla PIVE i la millora econòmica a les economies avançades, sobretot a la Unió Europea, per l'estreta relació econòmica que hi té el sector. El 2015, la continuïtat dels plans PIVE i de la recuperació econòmica europea van afavorir novament el mercat de primer equipament.

Tanmateix el seu pes relatiu es va mantenir estable (64,7%) respecte a l'any anterior, ja que el seu creixement va ser gairebé idèntic al del mercat de recanvi. Segurament, aquest darrer es va veure afavorit per un mercat nacional que encara pateix una taxa d'atur elevada i no es pot permetre comprar un vehicle nou però alhora registra una recuperació del consum.

A diferència del sector de fabricants de vehicles, que compta només amb filials de multinacionals estrangeres, el sector de components per a l'automoció està format per empreses de diferents característiques que es poden classificar en els següents grups: empreses de capital nacional amb presència internacional, multinacionals estrangeres amb filials a Espanya, pimes industrials i comercialitzadores i distribuïdores de components. Aquestes empreses tenen les seves particularitats i tenen objectius i operatives diferents, que s'han de tenir en compte a l'hora de dissenyar polítiques efectives per al conjunt del sector. Entre les empreses espanyoles amb presència internacional, es poden esmentar Gestamp Automoción, Grupo Antolín, Ficosa i CIE Automotive, entre d'altres, de les quals Ficosa té seu a Catalunya i Gestamp hi té presència productiva.

El sector de sistemes i components està profundament vinculat al de fabricants d'automòbils, ja que és el seu principal client, raó per la qual té interès en què existeixi una indústria d'automoció desenvolupada i com-

petitiva i, per tant, comparteix molts dels reptes als quals s'enfronten, com la competitivitat, la qualificació de la mà d'obra, l'eficiència energètica, la capacitat d'innovar, la capacitat per afrontar inversions noves o la capacitat per expandir-se internacionalment.

Com a resultat de la transformació dels mercats de demanda, s'observa una re-configuració del mapa de capacitats industrials global que, seguint la demanda de vehicles, es localitza en els nous mercats, a prop dels nous consumidors i dels nous clients. El 2020, s'estima que la producció anual de vehicles s'haurà incrementat en més de 35 milions. D'aquest volum addicional, un 63% vindrà explicat per tan sols quatre països: Brasil, Rússia, Índia i Xina, mentre que la contribució dels centres tradicionals de la Tríada (Europa occidental, Estats Units i el Japó) serà de tan sols un 20%. En un període de 25 anys (2000-2025), la Tríada haurà passat d'una quota global del 80% a un pes relatiu del 44%. Derivat d'aquest procés generalitzat de re-localització de capacitat productiva, la regió de l'Àsia-Pacífic ja ha esdevingut la líder mundial en capacitat productiva. Totes les previsions indiquen que mantindrà i ampliarà aquesta posició de lideratge per sobre dels Estats Units i Europa. En aquest procés, la Xina està convidada a jugar un paper preponderant.

La producció de components, d'altra banda, ha experimentat una concentració similar, en molt bona mesura com a resultat de les decisions dels

mateixos fabricants de vehicles, que en l'organització de les seves xarxes de subministrament han influït directament en l'estructura de les relacions entre els proveïdors. Aquesta estratègia, resultat en part dels mateixos processos d'integració dels fabricants, ha forçat alguns proveïdors a assolir responsabilitats creixents d'integració sobre la resta de la cadena i seguir als fabricants en el seu procés d'expansió, convertint-se en socis globals capaços de subministrar arreu del món els mateixos productes, amb estàndards similars de qualitat, preu i terminis de lliurament. Avui en dia un vehicle incorpora més de 500 tecnologies diferents, milers de components i ha de ser conforme amb moltes normatives i estàndards a cada país. Darrera d'aquesta enorme complexitat es troba la feina de milers de proveïdors, que s'han convertit realment en els veritables especialistes tecnològics del sector de l'automòbil.

Val a dir que el sector de sistemes i components contribueix a generar a l'entorn del 75% del valor final del vehicle. Aquest valor continuarà augmentant en la mesura en què el sector continuï especialitzant-se, millorant la seva capacitat d'impulsar nous desenvolupaments i millores i els fabricants deleguin una part més gran de l'R+D+i i de la producció en el sector de components.

Dintre del conjunt de components incorporats a un vehicle, el cost total es troba força repartit, tot i que elements com el motor, la carrosseria i els equipaments elèctrics i electrònics poden arribar a suposar aproximadament la meitat del cost total de les peces.

Així mateix, el sector de components equival a una mica més d'un terç de la facturació total del sector de l'automoció català (percentatge molt similar a Espanya). Aquest percentatge és, fins i tot, superior en termes de generació de valor afegit, ja que el sector de components representa a l'entorn del 50% del sector de l'automoció català. Aquesta rellevància neix del propi procés de construcció, atès que les empreses del sector de components són les que s'encarreguen de la fabricació completa a partir de matèries primeres de la gran

majoria de les peces individuals, quedant llestes per a l'etapa final de muntatge en el vehicle.

El sector de fabricants de vehicles, durant molts anys, ha concentrat la seva producció en països industrialitzats, on la tradició industrial i l'especialització tecnològica ho afavorien. Tanmateix, l'expansió geogràfica dels OEMs (fabricants de vehicles) cap a regions amb costos laborals més competitius i amb una demanda creixent, ha provocat també la inversió dels seus proveïdors en aquelles regions. Malgrat aquesta globalització, la major part de la producció es destina a mercats propers als de la fabricació del component. La proximitat ofereix molts avantatges, no solament de costos logístics, sinó també en la gestió del temps, la minimització d'inventaris, la col·laboració entre proveïdors o a través d'agrupacions de producció o clústers, integrats per diferents proveïdors al llarg de la cadena de producció. Per això, la competència es dona generalment entre països propers dintre d'un mateix continent.

El sector espanyol i català n'és un exemple, ja que exporta a països de la Unió Europea i competeix principalment amb països d'Europa de l'Est. El sector auxiliar d'automoció català va facturar a l'estranger gairebé la meitat de la seva xifra de negoci i opera a nivell internacional de forma directa, per mitjà de les exportacions, o indirecta, per mitjà dels vehicles produïts nacionalment que tenen com a destí un altre país (s'estima que si es tenen en compte els components instal·lats en els vehicles fabricats a Espanya que posteriorment són exportats, el percentatge d'exportacions supera el 80% de les vendes totals). No obstant això, hi ha dificultat per oferir servei des d'Espanya o Catalunya a altres mercats degut a l'elevat cost logístic de molts productes, pel seu volum o pel material que incorporen. A més, la capacitat de resposta, la disponibilitat de personal a les instal·lacions dels clients i el servei al client juguen un paper fonamental al sector.

És per això que moltes empreses es veuen obligades a instal·lar-se allà on estan els fabricants, passant per un procés d'internacionalització. Des de

fa molts anys, moltes empreses del sector estan multilocalitzades i compten amb centres de producció a altres països d'Europa, Amèrica, Àfrica o Àsia. La internacionalització facilita el creixement i la creació de grans empreses industrials amb més capacitat per capturar oportunitats, gràcies a la seva disposició per dur a terme inversions, accedir al finançament, obtenir economies d'escala i augmentar la seva competitivitat. Alhora, aquestes empreses, degut a la seva grandària, poden reduir la seva exposició a mercats individuals i operen amb menor risc i més estabilitat. Així mateix, la multilocalització ajuda a mantenir i evitar la pèrdua del negoci a Espanya, per mitjà de la creació de vincles estables amb els clients. Aquest avantatge competitiu afavoreix les relacions a llarg termini entre fabricants de vehicles i de components, impulsant l'especialització i prevenint l'entrada de nous competidors estrangers. A més, les empreses nacionals multilocalitzades tenen les seves principals funcions centralitzades al país d'origen, com ara l'R+D+i, la direcció o la gestió i la consolidació financera, totes elles funcions que generen una demanda d'ocupació d'alt valor. Per últim, les empreses internacionalitzades exerceixen un efecte tractor sobre altres empreses de menor grandària. És comú que empreses multilocalitzades demandin béns i serveis, des de matèria primera a maquinària i altres elements, als seus proveïdors tradicionals, molts d'ells espanyols, a les noves àrees geogràfiques on s'instal·lin. Per tant, aquest procés ajuda a la internacionalització d'empreses de menor grandària i, per tant, de noves empreses, creant així un teixit industrial cada cop més diversificat i robust.

Les empreses de components han desenvolupat relacions estretes amb els principals OEMs, cosa que els permet posicionar-se com a proveïdors de referència en l'entorn nacional i també internacional. Les perspectives al sector de fabricació de vehicles són d'un creixement global d'un 3% anual en vendes durant el període 2013-2020, o el que és el mateix, un increment potencial de 19,6 milions d'unitats. Tanmateix, el creixement es preveu que serà més alt als BRICS i a les economies emergents del conti-

La mobilitat intel·ligent i la indústria 4.0

La mobilitat intel·ligent -entesa com un avanç per aconseguir vehicles més eficients, més verds, més segurs, connectats, etc- i la indústria 4.0 -terme que fa referència a la digitalització de la indústria, el sorgiment de nous models de negoci, producció, disseny i logística - són alguns dels debats actuals al sector de l'automòbil, en general, i al de sistemes i components en particular. Ambdós temes afecten directament diferents grons de la seva cadena de valor: des de la indústria fins al comerç, la logística, el recanvi, el desballestament, etc. I fa referència a la introducció de nous sistemes digitals aplicats a tot el sector, que donen com a conseqüència clients hiperconnectats i l'entrada en un període híbrid del món físic amb el digital.

El sector ha d'afrontar aquests nous reptes que planteja la digitalització i garantir la seva sostenibilitat a llarg termini. Entre d'altres aspectes, les conclusions del sector són:

- Veure les noves tecnologies com un element clau per mantenir totes les empreses competitives.
- Entendre la digitalització com la confluència entre el món real i el digital i la creixent interrelació entre els robots i les persones.
- Atendre les necessitats de formació i qualificació. Es necessitaran professionals "híbrids", innovadors, que sàpiguin d'enginyeria, robòtica, mecànica,...
- Invertir en producte i procés, fomentar les exportacions i accedir al capital van ser altres aspectes destacats pel sector per fer front a aquesta nova revolució industrial. La robòtica col·laborativa, la sensòrica, la fabricació additiva o "digital data" són algunes de les qüestions a les quals es fa referència dintre del que s'anomena la "fàbrica del futur", que suposarà una gran oportunitat, sense deixar fora cap dels grons de la cadena, des de la fabricació fins al lliurament al client.

Paral·lelament, el sector de components d'automoció porta anys investigant i desenvolupant tecnologies ne-

tes que permetin assolir els objectius marcats per la Unió Europea quant a emissions i, alhora, aconseguir una mobilitat més sostenible, eficient i segura, com es recull a l'"Agenda Estratègica Components 2020" de SERNAUTO (vegeu el requadre de l'Informe anual sobre la indústria a Catalunya 2014"). Així mateix, cal esmentar que, segons les Nacions Unides, el 70% de la població mundial viurà en ciutats l'any 2050. Això comporta unir esforços per facilitar la mobilitat i la qualitat de vida dels seus habitants i fer front als reptes mediambientals, entre altres qüestions.

Com a conseqüència de tot això, el sector aposta per sistemes de propulsió amb combustibles alternatius, a més dels motors de combustió interna. Precisament, el Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme va llançar el 2015 una estratègia integral d'impuls al vehicle amb energies alternatives per afavorir aquesta indústria. De fet, els fabricants de components estan avançant cap a sistemes de propulsió amb combustibles alternatius, amb un enfocament orientat a les prestacions i el desenvolupament d'energies integrals per a totes les categories de vehicles. El gran repte, però, és aconseguir un avenç paral·lel en la xarxa d'infraestructures i la disponibilitat de vehicles al mercat, segons SERNAUTO. Aquesta associació proposa un plantejament de neutralitat tecnològica orientat a les prestacions i eficiència en l'ús dels nous combustibles per satisfer totes les necessitats del transport i pel desenvolupament tecnològic de múltiples solucions que siguin compatibles amb el medi ambient i la seguretat en l'àmbit global. Així mateix, SERNAUTO també assenyala que l'aplicació de Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC) està afavorint l'avenç de la "conducció automatitzada", que oferirà avantatges per augmentar la seguretat vial, estalviar combustible, reduir les emissions, facilitar la mobilitat independent a edats avançades o guanyar productivitat en el dia a dia, fent, tot plegat, que el cotxe connectat estigui cada vegada més a prop de ser una realitat.

Font: Boletín de noticias. Marzo 2016. SERNAUTO

nent asiàtic (ASEAN), a taxes d'un 5% anual, que no pas als països industrialitzats, on es preveu que sigui d'un 1% anual. Dintre d'Europa, gran part del creixement es registrarà als països de l'Est. Això afectarà positivament el sector de components, atès el seu caràcter altament exportador i el procés d'internacionalització que ha dut a terme en els darrers anys, però també com a proveïdor nacional. Es preveu que el sector de fabricació de vehicles a Espanya assoleixi la quantitat de 3 milions d'unitats el 2020, se-

gons les previsions més conservadores, per darrera d'Alemanya (5,8 milions).

De cara al futur, el desenvolupament del sector a països d'Europa de l'Est pot suposar un risc per al sector espanyol i català, atès el seu baix cost laboral i la seva proximitat al mercat centreeuropeu. Aquest risc planteja la necessitat de realitzar inversions per millorar la competitivitat de la nostra indústria i reduir els riscos de deslocalització. El sector de components rea-

litza importants inversions en tecnologia per mantenir un avantatge competitiu sostenible. A més, cal assenyalar l'efecte multiplicador que les innovacions del sector de components provoca a la resta d'integrants de la cadena de valor d'automoció. Atès que es tracta de béns industrials de consum intermedi, les millores associades a les inversions en R+D+i beneficien tots els agents implicats d'una o altra manera, fonamentalment els OEMs i els usuaris finals, que obtenen productes de major qualitat i menor

cost. La innovació que realitza el sector auxiliar d'automoció es caracteritza per tenir un important caràcter pràctic i aplicat, centrat en el desenvolupament de solucions que generen impacte al mercat. Els cicles d'investigació i desenvolupament de producte habitualment duren uns 5 anys, de mitjana, i els seus resultats es poden portar al procés productiu en terminis curts. En general, el desenvolupament de la majoria dels elements del vehicle estan subjectes a un consens entre el fabricant del vehicle, que proporciona les línies generals del disseny, i el fabricant del component, que proposa la solució concreta i les adaptacions necessàries en el procés productiu per assolir-ho. Per aquest motiu, cal destacar la importància que té, per al sector de components, l'R+D+i relacionada amb el procés productiu (adequació de les línies de producció, utilitatges, motllos i altres mitjans productius) cada vegada que els fabricants de vehicles llancen un nou model. El procés productiu del component és, en molts casos, un element de competitivitat tant important com el propi producte. Així mateix, cal destacar l'extraordinària rapidesa amb la qual els fabricants de vehicles dissenyen nous models, la qual cosa implica una necessitat continua d'adaptació i redisseny del procés productiu, maquinària i línies de producció, com ho demostra l'augment del nombre de sol·licituds de patents, d'un 6% anual des del 1995 a Espanya, només interromput durant els anys de crisi, i que es veu recuperant des del 2011. Les inversions en R+D+i també aporten importants beneficis a l'economia, com la creació d'ocupació i la realització d'inversions o el manteniment de la indústria existent. Cal destacar que les empreses del sector normalment desenvolupen la seva innovació en el seu país d'origen i, per tant, les empreses espanyoles i catalanes contribueixen fortament amb els seus projectes d'innovació a la recerca en el nostre país. De fet, un nombre important dels centres de desenvolupament de les empreses de components es troben a Espanya. Un exemple d'aquests a Catalunya és el centre tecnològic de Ficos a Viladecavalls.

Paral·lelament, cal assenyalar que el sector de sistemes i components per a

l'automoció té un important efecte multiplicador sobre un elevat nombre de sectors industrials, ja que genera demanda de metalls, plàstics, energia elèctrica, productes químics, maquinària industrial, productes tèxtils i components elèctrics i electrònics, entre molts d'altres. S'estima que el sector de components espanyol se situa com el tercer sector que més demanda genera al conjunt de l'economia dintre d'un conjunt de 109 productes, definits per l'INE. Així mateix, es calcula que un euro de demanda de components generaria 3,1 euros per al conjunt de l'economia espanyola, segons estimacions de SERNAUTO, a partir de les dades disponibles de l'INE. A més d'aquesta contribució, el sector de components també contribueix a dinamitzar l'economia com a pol d'atracció de capital. L'any 2013, el sector va generar inversions en el teixit industrial espanyol per valor del 5,4% de les seves vendes, cosa que equival a 1.500 milions d'euros.

L'evolució de la indústria auxiliar de l'automoció també ha estat marcada els darrers anys per altres tendències. Aquest és el cas dels canvis que estan tenint lloc en els components i en els materials demandats, fruit de l'aparició de nous productes, de noves tecnologies i de nous dissenys vinculats als diferents models i versions dels vehicles, així com a la necessitat de produir vehicles que consumeixin menys carburant o que emetin menys gasos d'efecte hivernacle, és a dir, la millora de l'eficiència energètica del vehicle. En el cas del vehicle elèctric s'estan fent progressos en l'àmbit de les bateries per assegurar l'eficàcia de l'alimentació i la recàrrega. En el cas del vehicle verd també serà important l'eficiència energètica, cosa que implica limitar el pes, i també serà necessari reduir el cost de desmantellament i de la valoració al final de la seva vida útil.

Pel que fa als nous materials, es poden assenyalar els esforços del sector, de les firmes clients i de les empreses subministradores d'inputs dedicats a cercar materials i productes que cada vegada pesin menys (materials compòsits), permetin flexibilitat en el disseny i suposin un cost menor, sense comprometre el confort i la seguretat.

Alhora, l'encariment de les matèries primeres i els requisits de sostenibilitat mediambiental fan que la indústria aspiri a fer vehicles 100% reciclables. En aquest sentit, cal destacar el protagonisme creixent dels plàstics biodegradables. Així mateix, s'estan fent esforços en el disseny de materials millorats com les resines termoplàstiques que proporcionen una recuperabilitat més gran en el moment del reciclatge. Per poder augmentar la recuperació d'aquestes peces, es tendeix a utilitzar les resines termoplàstiques en els panells d'instrumentació, en els conductes de l'aire condicionat, en el farciment aïllant i en els materials per segellar. A més, aquestes peces s'instal·len mitjançant soldadura per fricció en comptes d'utilitzar cargols o clips metàl·lics, de manera que s'eviten les operacions de desmantellament en el seu procés de reciclatge. A més, s'estan desenvolupant projectes d'R+D orientats a millorar l'aprofitament i els processos de reciclatge i reutilització del poliestirè (PS), material molt usat en els vehicles. Actualment, només un 10% d'un bloc d'aquest material es pot reutilitzar.

Paral·lelament, s'estan introduint modificacions o fent substitucions de materials que milloren el comportament mediambiental. Alguns exemples són: l'eliminació de l'azida de sodi dels airbags, una substància tòxica que ha estat substituïda per un derivat de la nitroguanidina; o l'eliminació del plom en molts dels components dels automòbils.

Un altre dels materials que està tenint un protagonisme creixent dins els vehicles és l'alumini, el qual està substituint els metalls fèrrics, i concretament l'acer. Destaca la seva reduïda densitat i pes enfront de l'acer –una peça en alumini és un 30%-50% més lleugera que la mateixa peça en acer–. Malgrat això, s'ha d'apuntar que l'acer continua molt present dins dels vehicles, tot i que el seu pes relatiu hagi disminuït al llarg del temps (el 1965 un 76% dels materials d'un vehicle corresponia a ferro i acer, percentatge que ara se situa al voltant del 66%). De fet, ja s'han desenvolupat acers laminats en calent en forma de tires o xapes gruixudes que combinen resistència mecànica en la tracció, especialment per a la seva aplicació

en eixos i suspensió de l'automòbil. Es preveu que la tendència futura en la fabricació lleugera de carrosseries consistirà en un disseny híbrid que combini alumini i acer, o fins i tot que combini diferents materials: carrosseria i sostre d'alumini, passos de roda de plàstic, xassis en magnesi i capó del motor en materials compostos.

Altres materials relacionats amb la reducció de l'impacte mediambiental i la reducció de costos són: l'alleugeriment estructural mitjançant fibres de carboni de baix cost procedents de brea, polímers reforçats amb nanoparticules i materials intel·ligents; o l'ús de fibres naturals com el lli, el cànem o el jute, que procedeixen de fonts renovables, són abundants i econòmiques, tenen un pes lleuger, són biodegradables, presenten bones propietats mecàniques i bones propietats d'aïllament tèrmic i acústic, el cost de producció és menor i en la seva producció es redueixen les emissions contaminants.

Així mateix, en la darrera dècada s'ha avançat en la recerca en nanotecnologia, cosa que permetrà nous aliatges més lleugers i resistent per a peces, xassis i carrosseries, que permetran reduir el pes d'avions i automòbils en un 30%; millorar l'adherència i l'abrasió dels pneumàtics; superfícies multifuncionals de gran duresa i resistència; sistemes de propulsió i emmagatzematge d'energia i equipament interior destinat al confort i la seguretat dels passatgers (revestiments absorbents dels impactes, menys inflamables). No obstant això, la nanotecnologia requerirà de nous processos de producció i, per tant, la seva adopció per part de la indústria serà gradual.

Altres possibilitats per al desenvolupament de biomaterials és l'ús de substàncies d'origen vegetal com les resines procedents d'olis naturals com la soja o els hidrats de carboni que provenen de les patates. Els avantatges d'aquests materials són una menor dependència del petroli, una reducció de les emissions de diòxid de carboni —procedents de la incineració de materials plàstics basats en fonts no renovables— i unes propietats i aplicacions similars a les resines procedents del petroli.

Una altra tendència fa referència al procés d'electronització dels vehicles, com a resultat de la creixent introducció de diferents sistemes basats en l'electrònica, cosa que està transformant en profunditat els processos de concepció, de validació i de fabricació, per tal de combinar la mecànica i l'electrònica. Les tendències tecnològiques més actuals en l'electronització dels vehicles fan referència als sistemes d'ajuda al conductor (ADAS), que utilitzen la informació de l'entorn, ja sigui a través de càmeres, sensors làsers, radars, o bé entre vehicles o amb la infraestructura, per assistir al conductor, per exemple, donant avis de col·lisió o de sortida de carril, suport per a certes maniobres, frenada automàtica o intervencions en la direcció. Una altra tendència és la tecnologia fractal que substitueix totes les antenes convencionals (comunicacions de ràdio, telefonia i posicionament per satèl·lit). També hi ha els sistemes d'autodiagnòstic, que s'han fet cada vegada més necessaris a mesura que s'han anat integrant circuits electrònics, sensors i computadores en els vehicles; els sistemes intel·ligents de transport (control automàtic d'accessos i peatges, sistemes de gestió de mercaderies, gestió d'aparcaments, etc.), i els dispositius telemàtics, que es preveu que es puguin centralitzar en un dispositiu que no estigui integrat al vehicle, com per exemple, un telèfon mòbil o una PDA. Cal assenyalar que el fenomen de l'electronització atrau cap al sector firmes especialitzades en els diversos àmbits de l'electrònica i estimula la creació de grups de desenvolupament conjunt entre constructors de vehicles, fabricants de components i firmes electròniques.

En paral·lel, aquestes tendències de recerca i fabricació de nous materials i noves tecnologies, conviuen en contrast amb una nova tendència del sector: l'alça que està vivint el reciclatge de peces (*remanufacturing*). El reaprofitament de peces s'està convertint en una forma més de fabricar components d'automoció i més barata. Aquest procés consisteix en agafar una peça utilitzada, desmuntar-la, verificar si compleix les especificacions del producte, canviar les parts defectuoses i tornar a vendre-la. Amb el *remanufacturing*, per cada kilo-

gram de material reciclat es redueixen un quilo les emissions de diòxid de carboni, de mitjana. Fonts del sector assenyalen que aquest procés, a més de ser intensiu en mà d'obra, afavoreix la reindustrialització i augmenta la competitivitat del sector enfront als recanvis procedents de mercats emergents.

Evolució del sector el 2015

Internacional

El 2015, l'activitat econòmica mundial va ser moderada i es va desaccelerar respecte al 2014. El creixement de les economies emergents i el desenvolupament van perdre impuls, per cinquè any consecutiu, mentre que les economies avançades van seguir registrant una lleu recuperació. En concret, la Xina va perdre embranzida i va contagiar altres economies, d'una banda, a través dels canals comercials i de la caiguda dels preus de les matèries primeres i, de l'altra, per una menor confiança i un enduriment de la volatilitat als mercats financers.

Tanmateix, la **producció** del sector de sistemes i components als Estats Units va tornar a millorar el ritme d'expansió l'any 2015, un 12,1%, el més elevat des de l'any 2010. En canvi, el ritme de creixement de l'ocupació es va moderar, des d'un 5,6% el 2014 fins a un 4,4% el 2015. Tot i ser la taxa més baixa dels darrers cinc anys, continuà sent un bon registre en el context internacional del sector.

La producció a la Unió Europea va continuar assolint un bon registre: per segon any consecutiu va augmentar gairebé un 4%, enfront del 5,8% del 2014. Cal recordar que els dos anys precedents, el 2012 i el 2013, la producció a la Unió Europea queia a taxes d'un -3% i un -0,7%, respectivament. Els països amb un ritme de creixement més alt de la producció van ser Espanya i Itàlia, amb taxes superiors al 10%, en volum; mentre que a França i a Alemanya, el creixement va ser força inferior, a l'entorn d'un 2%. Per contra, a Grècia no va haver-hi senyals de recuperació del sector, que registrava un descens de la pro-

ducció de gairebé un 14%, el 2015. La branca de fabricació d'altres parts i accessoris per a vehicles de motor, va registrar un creixement de la producció més favorable al conjunt de la UE-28, que no pas la de fabricació d'equipament elèctric i electrònic per a vehicles de motor.

Els **preus** industrials del sector a la Unió Europea van repuntar lleugerament l'any 2015, en augmentar un 0,2% anual, després del lleuger descens del 2014. Cal esmentar que des de l'inici de la crisi, però, els preus industrials del sector a la Unió Europea només van caure els anys 2014 i 2010, i a més ho van fer moderadament. Tanmateix, l'evolució dels preus als Estats membres, dels que hi ha informació disponible, va mostrar força heterogeneïtat. D'una banda, els preus industrials van disminuir notablement al Regne Unit (-1,9%), més moderadament a Itàlia i Hongria (-0,5% a cadascun), van créixer a Suècia (1,8%), ho van fer més moderadament a França (0,8%) i a Alemanya (0,3%), països que per la seva rellevància en el sector van decantar l'evolució dels preus al conjunt de la Unió Europea per un creixement suau.

El **comerç exterior** del sector europeu fora de la Unió Europea va repuntar el 2015. D'una banda, les exportacions van trencar la senda descendent de l'any anterior en créixer un 5,5% anual (-1,5% el 2014). De l'altra, les importacions van deixar enrere l'estancament de l'any precedent i van augmentar a un ritme d'un 2,2% el 2015 (0,3% el 2014). El fet que les exportacions creïessin més que les importacions, va propiciar un saldo positiu de la balança comercial, concretament, un superàvit de 52,2 milions d'euros. Val a dir que el sector europeu va ser principalment deficitari en els darrers anys, a excepció d'aquest 2015 i del 2013. Així mateix, la favorable evolució del comerç fora de la Unió Europea va fer que la taxa de cobertura s'elevés fins a un 103,1%, el màxim que es registra des del 1996, quan va començar la sèrie històrica.

Espanya

El 2015, la recuperació del sector auxiliar d'automoció a Espanya va tornar a agafar embranzida. La **facturació**

Facturació de sistemes i components d'automoció a Espanya

	Milions d'euros	Variació anual (%)
2006	31.724,8	5,1
2007	32.873,2	3,6
2008	29.970,5	-8,8
2009	22.988,1	-23,3
2010	27.162,0	18,2
2011	29.529,6	8,7
2012	27.441,7	-7,1
2013	28.019,6	2,1
2014	29.723,2	6,1
2015	32.011,0	7,7

Font: Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción (SERNAUTO)

va créixer un 7,7%, enfront d'un 6,6% de l'any precedent, per situar-se en 32.011 milions d'euros, cosa que suposà recuperar pràcticament el nivell d'abans de la crisi (32.073 milions d'euros el 2007). Les vendes al mercat nacional continuaren registrant un creixement superior al de les vendes a l'exterior (d'un 8,2% i un 7,4%, respectivament) i el percentatge que representa l'**exportació** sobre la facturació continuà reduint-se però lleugerament, fins a un 59%. Així mateix, el creixement de l'exportació va agafar impuls mentre que el mercat nacional en va perdre, de manera que la contribució de les vendes a l'exterior superà la de les vendes nacionals. Les vendes a l'exterior es van beneficiar d'un increment moderat dels **preus** durant el 2015 (0,4%) i de les caigudes d'anys anteriors. Paral·lelament, cal destacar que el creixement del mercat constructor de primer equip i el de recanvis van tenir un creixement molt similar, d'un 8,3% i un 8%, cadascun, de manera que l'any 2015, el mercat de primer equip va perdre impuls mentre que el de recanvi en va guanyar (els registres del 2014 van ser d'un 9,9% i un 3,9%, respectivament).

La **producció** va augmentar un 10,4% en volum, mentre que l'any precedent ho va fer un 5,7%, consolidant així la seva recuperació, per tercer any consecutiu. Cal assenyalar alhora que, segons dades homogènies de l'índex de producció industrial (IPI), la recuperació de la producció a Espanya es va mostrar més ferma que a la Unió Europea, on es va desaccelerar durant el 2015.

Unió Europea, on es va desaccelerar durant el 2015.

La continuïtat de la recuperació de l'activitat productiva del sector també va anar acompanyada de la de l'**ocupació**, per tercer any consecutiu, i a més va superar els registres dels dos anys precedents, en augmentar gairebé un 4%. En nivells, però, es va situar en 204.000 ocupats, encara per sota del registre del 2008, de quasi 209.000.

La **inversió** empresarial amb relació a la facturació total del sector a Espanya va tornar a créixer, per segon any consecutiu, però va registrar un creixement moderat, d'un 1,2% l'any 2015. De manera que el seu pes sobre la facturació va retrocedir d'un 6,1% el 2014 a un 5,7% el 2015, i encara lluny del 6,4% del 2011, valor màxim del període 2007-2014. En canvi, la inversió en R+D+i sobre la facturació va créixer intensament fent que el seu pes relatiu a la facturació s'incrementés d'un 3% el 2014 fins a un 3,8% el 2015, assolint així el màxim registrat durant la crisi i també per sobre del registre del 2007. La millora de l'accés al crèdit, afavorida per la recuperació econòmica a Europa, i també per les polítiques monetàries de suport per part del BCE o el pla Juncker d'inversió van ser factors d'impuls. Així mateix, i com és tradicional en el sector, l'ús de l'autofinançament com a forma més utilitzada per les empreses per cobrir les seves inversions, juntament amb una clara aposta per la inversió productiva com a factor impulsor de la millora de la competitivitat, van contribuir a què el sector fos

tat, van contribuir a què el sector fos capaç de sustentar una millora en les taxes de creixement de la inversió.

Catalunya

L'any 2015, la **producció** de la branca de sistemes i components d'automoció a Catalunya va augmentar un 7,4%, en volum, una taxa superior al 5% registrat l'any anterior i alhora la taxa més elevada des del 2010. Tanmateix, l'evolució de la producció del sector espanyol, encara va ser més favorable en augmentar un 10,4% el 2015.

Per contra, el nombre d'**empreses** amb assalariats del sector de sistemes i components per a l'automoció a Catalunya continuà disminuint l'any 2015, en concret, un -4,4%, més que al conjunt d'Espanya, on el descens va ser d'un -3,7%. En ambdós casos, el descens del nombre d'empreses va ser significativament superior al registrat l'any precedent, en què va ser d'un -1% a Catalunya i d'un -0,9% a Espanya.

El 2015 tant les **exportacions** com les **importacions** van agafar embranzida i van créixer, deixant enrere l'estancament de l'any precedent. Ara bé, precisament aquesta evolució va fer que el dèficit comercial del sector es continués ampliant i s'elevés fins a 1.006,9 milions d'euros, un 4% més que el 2014. Tot i això, val a dir que aquest augment va ser molt inferior als registrats en anys anteriors, com el 2009, el 2011 o el 2013, en què va ser de quasi un 82%, un 146% i un 63,2%, respectivament. Per la seva banda, la taxa de cobertura es va mantenir estable en un 71%, atès que exportacions i

importacions van créixer a un ritme pràcticament idèntic. Cal recordar el deteriorament progressiu de la taxa de cobertura del sector, que ha passat d'un màxim d'un 141% el 1997 a un 78,3% el 2006, per tornar a remuntar assolint un 93,2% el 2008. Després, amb l'inici de la crisi, la taxa de cobertura del sector català va fluctuar amunt i avall però en els darrers anys mostrà una clara tendència a la baixa, des del 80% del 2012 fins al 71% el 2015, un mínim de la sèrie històrica, que comença l'any 1994.

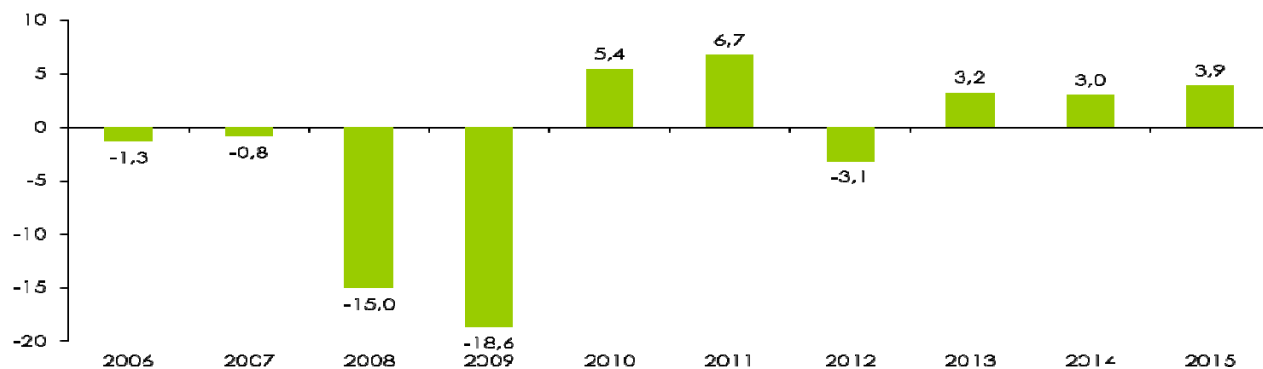
Tradicionalment, la branca s'ha caracteritzat per una important i creixent vocació exportadora, la qual cosa es palesa en el fet de destinar a l'estranger un percentatge elevat i creixent de les vendes i de la producció, de l'entorn de gairebé el 70%, xifra que fins i tot algunes firmes superen. Des de mitjans de la dècada dels noranta, les empreses catalanes han consolidat i reforçat la seva presència a l'exterior, com ho demostren les taxes de creixement de les exportacions que s'han assolit en els darrers anys (la mitjana del període 2000-2007 va ser d'un 5,2% nominal a Catalunya).

La feblesa de l'euro i un creixement econòmic que va millorar a la Unió Europea i als Estats Units, explicarien el bon comportament del comerç exterior al sector català de sistemes i components d'automoció. Així, les exportacions van augmentar un 4,8% anual, en valor, l'any 2015, mentre que les importacions ho van fer pràcticament igual, un 4,6%. En ambdós casos trencant la tendència d'estancament, sobretot en el cas de les exportacions, que portaven dos anys consecutius pràcticament sense créixer (0,2% el

2013 i 0,5% el 2014). Cal destacar que, en aquest sector, el comportament de les importacions s'explica habitualment pel de les exportacions; com es pot veure al gràfic, hi ha una elevada correlació. De manera que el repunt de les vendes a l'exterior és el que explica l'impuls de les compres a fora. Això és així ja que, tradicionalment, una bona part de les compres catalanes a l'exterior s'expliquen per la significativa implantació al Principat de filials de grups multinacionals i per les estratègies productives que hi desenvolupen –la majoria de les quals tenen, al mateix temps, una important vocació exportadora. Cal destacar el flux exportació-importació entre les filials productives d'un mateix grup multinacional localitzades a diferents països (comerç intraempresa).

El repunt de les vendes a l'exterior prové, principalment, de les dirigides a la Unió Europea dels 28, que van suposar el 73,2% del total i van augmentar un 3,8% anual el 2015, enfront d'un 2,3% el 2014. En segon lloc, cal destacar també la contribució de les vendes a Amèrica del Nord, que van créixer intensament, un 43,5% (8,6% l'any anterior), i suposaren un 4,4% de les exportacions totals del sector català. En tercer i últim lloc, destaca la contribució de les vendes a territoris d'Àsia diferents del Pròxim Orient i l'Orient Mitjà, on van augmentar un 7,7% i passaren a suposar gairebé un 14% del total d'exportacions. Entre aquests tres grans destins, pràcticament es pot explicar el creixement total de les vendes a l'exterior. En sentit contrari, les exportacions a l'Àfrica central, oriental i austral van tenir un comportament desfavorable en disminuir fortament, un 75,5% el 2015.

Ocupació a la indústria espanyola de sistemes i components d'automoció
Percentatge de variació anual



Font: Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción (SERNAUTO)

Exportacions i importacions de sistemes i components de l'automoció a Catalunya segons països principals, 2015

Exportacions			Importacions		
Països	% sobre el total	% var. 2015/2014	Països	% sobre el total	% var. 2015/2014
Alemanya	23,9	4,4	Alemanya	37,7	2,5
França	10,9	3,2	Marroc	19,8	20,7
Japó	8,5	23,8	França	6,5	-39,6
Regne Unit	8,0	12,5	República Txeca	4,9	16,3
Itàlia	6,6	36,3	Polònia	3,7	57,8
Portugal	5,1	4,7	Xina	3,2	43,2
EUA	4,3	42,4	Itàlia	2,9	-6,4
Polònia	3,7	-2,6	Japó	2,8	3,9
Bèlgica	3,6	-22,0	Regne Unit	2,7	-6,7
República Txeca	3,4	16,2	Àustria	1,9	-2,6

Font: IDESCAT

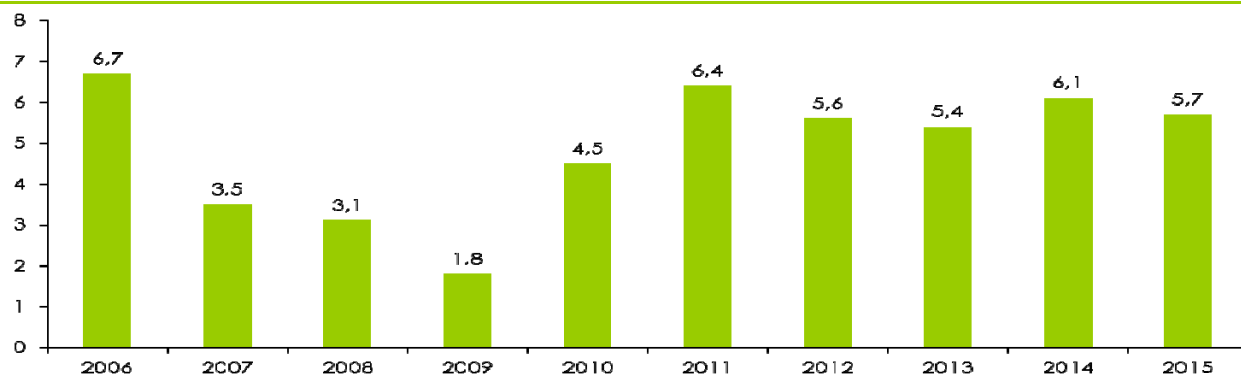
Les importacions provinents de la Unió Europea, principal proveïdor, van disminuir i, per tant, a diferència del que va passar amb les exportacions, van fer una aportació negativa a l'evolució de les compres a l'exterior del sector català. En concret, aquestes van descendir un 1,7% anual el 2015, i el seu pes relatiu va caure d'un 72,6% el 2014 fins a un 68,2% el 2015, de manera que la principal contribució al creixement de les importacions va provenir de l'Amèrica del Nord i territoris d'Àsia diferents del Pròxim Orient i l'Orient Mitjà, en aquest cas, igual que per a les exportacions, posant de manifest la relació directa entre l'origen de les compres i el destí de les vendes a l'exterior en el sector auxiliar d'automoció. Així, les compres a Amèrica del Nord es van incrementar un 20,6%, quasi el doble que l'any precedent, i el seu pes relatiu va augmentar des d'un 17,2% el 2014 fins a gairebé un 20% el 2015. I les compres a altres territoris d'Àsia van créixer un

30,7% i passaren a representar un 8,3% (6,6% l'any anterior).

Dos països europeus, sobretot Alemanya, però també França, van ser els clients principals del sector català. Els dos representaren un terç de les exportacions totals, si bé aquests no van ser els que van fer una contribució més alta al creixement de les exportacions del sector català, sinó Itàlia, Japó i els Estats Units. En quart lloc, ja apareix Alemanya, seguida pel Regne Unit i la República Txeca. França apareix en el rànquing de majors contribucions en la posició número nou. Cal esmentar que tot i l'important pes relatiu de les vendes a Polònia i Bèlgica, aquestes van disminuir el 2015. El mateix va passar amb les exportacions a la Xina, que en caure, van perdre pes relatiu i una posició en el rànquing de clients principals. Concretament, va passar de estar en desena posició el 2014 a l'onzena el 2015. Per contra, Alemanya i França es van

mantenir en la primera i la segona posició, respectivament.

Les importacions de la branca de sistemes i components d'automoció a Catalunya per països van posar de manifest la fortalesa d'origens com el Marroc, Polònia i la Xina, per sobre d'altres com Alemanya i la República Txeca. És a dir, tot i que Alemanya continuà sent el principal proveïdor del sector a Catalunya, amb una quota de gairebé un 38% l'any 2015, el fort creixement de les importacions als tres primers països esmentats, a taxes de dos dígits, que se situaren entre un 20% i un 60%, va fer que la seva contribució al creixement de les importacions fos superior a la del país germà i se situessin com els tres principals contribuïdors. Cal afegir, però, que el Marroc és també el segon proveïdor principal, després d'Alemanya. En canvi, les compres a França, tercer proveïdor principal, van disminuir intensament, quasi un -40% anual

Inversió de la indústria auxiliar de l'automoció. Espanya
Percentatge de la facturació

Font: SERNAUTO

el 2015, i va passar de segon a tercer proveïdor per pes relatiu, superat pel Marroc.

Els **preus** de la indústria auxiliar de l'automoció estan molt condicionats pel sector demandant, atès que les empreses constructores de vehicles els controlen estretament, gràcies a un profund coneixement de l'evolució i de l'escandall dels costos associats als diversos components i a la seva fabricació (processos, tecnologies, equipaments, etc.). En aquesta línia, les polítiques de reduccions de despeses de les companyies demandants, junt amb les estratègies de subministrament que imposen mitjançant plans plurianuals, fan que els preus del sector estiguin sotmesos gairebé de forma permanent a importants pressions a la baixa, que s'han intensificat al llarg del temps. Això s'explica, en part, pel descens de la rendibilitat de les empreses productores de vehicles. Moltes vegades aquests plans de reducció de preus s'emmarquen en programes de més abast, que contemplen, també, assolir reptes en altres àmbits (qualitat, logística, etc.). Així mateix, no és infreqüent que els fabricants de vehicles organitzin subhastes globals a la baixa per a contractes de subministrament de components, en les quals ells mateixos participen en forma de "proveïdors fantasma" de forma anònima, empenyent així els preus de la subhasta a la baixa de forma artificial. Com tampoc és infreqüent que un fabricant de vehicles prengui la decisió de repercutir sobre el proveïdor les seves pròpies desviacions de cost, particularment els relacionats amb les matèries primeres. Aquestes pràctiques obeeixen al repartiment de po-

der asimètric que existeix entre fabricants i subministradors atesa la fragmentació del sector de components, amb diversos fabricants per a cada tipus de peça, empreses més petites i més diversificació; enfront de la concentració dels fabricants. Aquests últims, s'han vist abocats a fórmules per tal d'amortitzar les seves inversions, cosa que ha portat a impulsar la progressiva consolidació sectorial a través de fusions i integracions entre empreses del sector. Així, mentre que fa poc més de 40 anys el negoci de l'automòbil es repartia entre més d'una cinquantena de participants, en aquest període s'ha produït una forta reestructuració del sector, desapareixent moltes empreses i marques emblemàtiques i consolidant-se els pols de decisió del sector en unes poques nacions del món.

El segment més directament afectat per les estratègies que desenvolupen els fabricants de l'automoció sobre els preus és el corresponent als proveïdors de primer nivell, els quals duen a terme, al seu torn, pràctiques similars sobre les firmes d'esglaons inferiors, fent que tota la cadena de subministrament quedi afectada. En els darrers exercicis, les empreses de primer nivell s'han vist obligades a reduir els seus preus, cosa que ha incidit negativament en totes les empreses subministradores, especialment en moments en els quals s'han hagut d'enfrontar a un increment dels costos (salaries, primeres matèries, logística, etc.), circumstància que ha provocat una reducció en els seus marges nets d'explotació i en les seves rendibilitats. Val a dir que molts constructors de vehicles estan aconseguint redreçar la seva situació financera i elevar

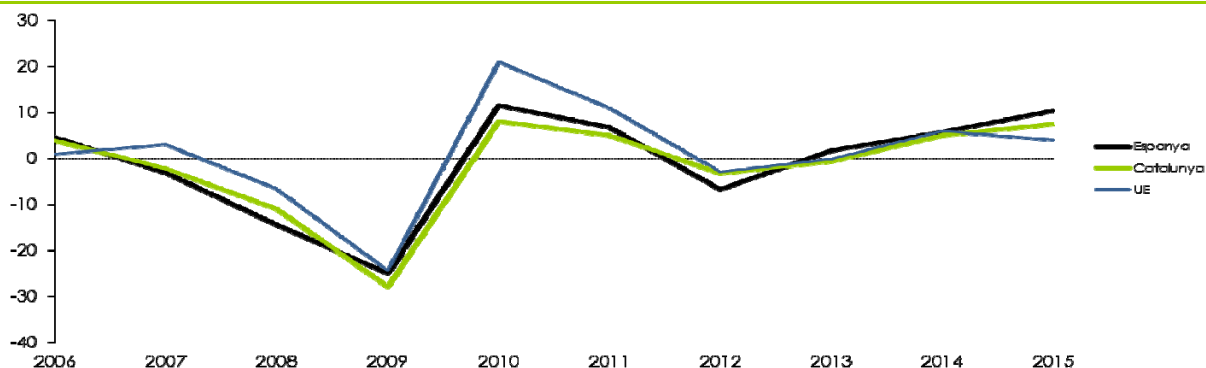
els seus guanys operatius gràcies a les seves polítiques anuals de retalls de preus imposats als seus proveïdors.

Tot això s'emmarca en una sèrie de pràctiques que han anat deteriorant progressivament les relacions contractuals entre fabricants de vehicles i subministradors, en perjudici d'aquests últims (escasses garanties sobre les comandes, dificultats per a la planificació de les produccions, cancel·lació de comandes sense compensacions, pay to play, cessió dels drets de propietat industrial de les peces dels proveïdors, etc.).

Normalment, els increments de preus a les empreses de la indústria auxiliar de l'automoció solen estar vinculats a dos fets. D'una banda, a l'aparició de nous models i versions de vehicles – augments que habitualment afavoreixen els subministradors de primer nivell, que són els que participen activament en la concepció i la fabricació dels components– i, de l'altra, a l'activitat en el mercat dels recanvis, capítol molt més rendible que el del primer equip. Aquest panorama atorga als guanys de productivitat i a la reducció de costos una transcendència especial, per tal d'obtenir millores en els marges d'explotació i, en definitiva, en els resultats empresarials.

A Catalunya, els preus de la branca de peces i accessoris per a vehicles de motor van créixer un lleuger 0,1% anual, una taxa positiva però la més reduïda que s'ha registrat des de l'inici de la crisi. L'evolució dels preus del sector al conjunt de l'Estat espanyol va ser similar però el repunt va ser una mica més fort i aquests van créixer un 0,4% anual el 2015.

Producció del sector de sistemes i components per a l'automoció
Percentatge de variació anual



Font: IDESCAT i Eurostat

Esdeveniments empresarials

Altcam Automotive, empresa familiar fabricant de peces de plàstic per a vehicles i peces per als mecanismes de les portes, per als neteja-parabrises, els aixeca-vidres i els components de seguretat, com els cinturons o els airbags, va habilitar una nau nova de 4.000 metres quadrats per encabir les noves línies de producció, cosa que comportarà la creació de 20 llocs de treball que absorbiran la càrrega de treball que representen les comandes dels airbags per a alguns models d'Opel i Ford. L'empresa destina més d'un 90% de la seva producció a l'exportació i proveeix, des de les tres plantes (Valls, Mèxic i Eslovàquia), els mercats dels Estats Units, Mèxic, la Xina i diversos països europeus com Portugal, Hongria, Alemanya i Polònia, entre d'altres.

Autoliv, va aprovar el pla de tancament de la planta de Granollers, que serà definitiu el març del 2017.

Comforsa, fabricant de components de forja per a vehicles pesats, va anar a la cerca de noves oportunitats de negoci a Japó i a Corea. De fet, fruit d'aquesta prospecció, la companyia va aconseguir instal·lar a Japó la seva primera oficina comercial fora d'Espanya a principis de l'any 2015. Des d'aquestes oficines, l'empresa pilotarà els seus plans de creixement al mercat asiàtic. La companyia exporta el 95% de la seva producció. En l'àmbit local, Comforsa es proposa obrir una nova nau a Campdevànol,

on fer matrius. L'empresa ja disposa de tres fàbriques, una a Campdevànol, una altra a Ripoll i una altra a Reinoso (Cantàbria).

Continental, multinacional alemanya, va inaugurar un nou edifici al polígon de Cova Solera. L'empresa ja comptava amb dues plantes dedicades a la fabricació i muntatge de quadres d'instruments i pantalles multifuncions. Les noves instal·lacions donen resposta a la necessitat d'espai per gestionar nous projectes.

Faurecia, sisè proveïdor mundial d'equipaments per a l'automòbil, va invertir 1,2 milions d'euros en un nou centre productiu a la seva planta de Sant Andreu de la Barca, amb una línia de pintura de recanvis que li va permetre quadruplicar la seva producció, passant de 300 a 1.200 peces de recanvi per a para-xocs cada dia. Aquesta és l'activitat principal de la planta. La nova línia de pintura és exclusiva per a la planta de Sant Andreu i permetrà augmentar la capacitat de producció assumint la fabricació de recanvis de les altres plantes de Faurecia a Espanya (Tudela, Al·mussafes, Valladolid i Madrid).

La Comissió Europea va autoritzar la compra del 49% de les accions de **Ficosa** per part de la multinacional japonesa Panasonic. L'acord de compra va ser el setembre del 2015 en una operació valorada en 250 milions d'euros, de manera que el tancament de la transacció es va fer efectiu a finals del 2015. Panasonic es va interessar en la companyia catalana per potenciar el seu negoci de tecnologia i sistemes de comunicació de l'automòbil i tenir accés als princi-

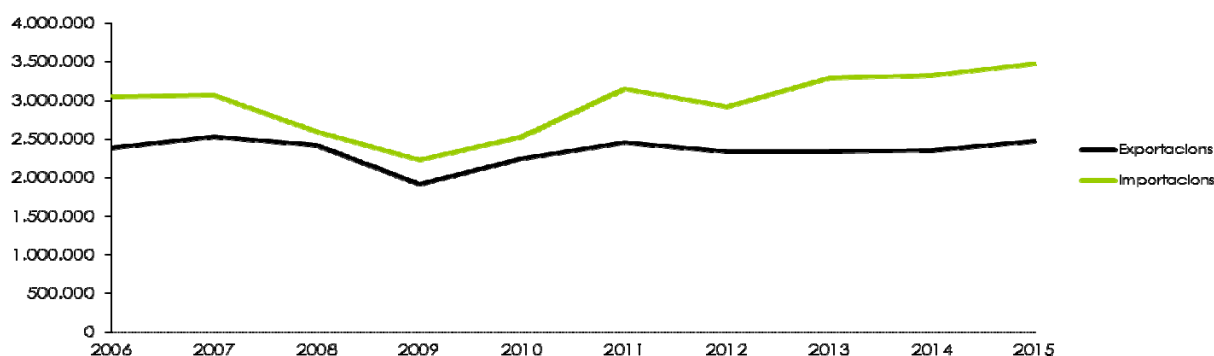
pals fabricants de cotxes, mentre que Ficosa aconsegueix un soci de primer nivell en electrònica. Juntament amb l'operació de Panasonic, la Generalitat de Catalunya es va fer amb el control del 20% del grup Ficosa, després de capitalitzar un préstec participatiu de 62 milions d'euros. La família Pujol té el 31% restant.

Al mateix temps, Ficosa va ampliar la plantilla del seu centre tecnològic de Viladecavalls (Vallès Occidental) amb la contractació de 75 enginyers. Aquest augment de la plantilla va respondre no només a llançaments de nous productes en el sector de l'automòbil, sinó també en els d'equipaments mèdics, mobilitat i eficiència energètica. Així, Ficosa continuà apostant per la innovació i va desenvolupar una palanca de canvis per al nou Renault Espace, un innovador canvi automàtic denominat Shift by wire i concebut a la planta de Viladecavalls (Vallès Occidental).

En la seva estratègia d'internacionalització, Ficosa va obrir una tercera fàbrica a la Xina i anuncià que preveia obrir-ne una quarta el 2017, que se situarà al sud. Actualment, la Xina ja és el tercer mercat de la companyia. L'expansió de Ficosa en aquest país s'ha accelerat perquè el fabricant de cotxes BMW la va triar com a únic proveïdor de retrovisors a la Xina. Les noves instal·lacions, però, podrien fer retrovisors també per a altres fabricants locals, com Brilliance, Great Wall i BAIC. Ficosa ja era present a la Xina des del 2002 amb un soci local i des del 2006, en solitari.

Així mateix, Ficosa va anunciar la inversió de 46 milions d'euros en un nou

Comerç exterior del sector de sistemes i components d'automoció. Catalunya
Euros



Font: IDESCAT a partir de Duanes

centre de producció als Estats Units com a part de la seva estratègia per consolidar-se i créixer en un dels mercats automobilístics més grans del món. Els Estats Units és el segon mercat més important de la firma i des d'allà es proveirà a clients com Ford, Chrysler, General Motors, Volkswagen o Nissan. La nova instal·lació tindrà 25.000 metres quadrats i està previst que creï 900 llocs de treball. Ficosa va iniciar les seves operacions als Estats Units l'any 1994.

Gestamp invertirà 160 milions d'euros en una nova planta, la setena, als Estats Units, que fabricarà peces de carrosseria, peces estructurals i xassis per a Volkswagen. El projecte té com a objectiu crear 510 llocs de treball. El grup fabricarà als Estats Units peces de xassis per primera vegada, de manera que podrà oferir tota la seva cartera de productes en aquest mercat, el tercer més important en termes de facturació del grup.

Grupo Castellón (CSA), va aconseguir l'entrada d'un soci que li garantirà càrrega de feina. L'empresa preveia cessar l'activitat de cables però mantenir-la en els segments d'alça-vidres (a Barcelona) i columnes de direcció (a Madrid, Mèxic i la Xina).

Inteva, empresa nord-americana amb seu a Troy (Michigan), va anunciar el tancament de la fàbrica que té a Santa Maria de Palautordera (Vallès Oriental), abans d'acabar l'any 2015. La decisió de l'empresa s'atribuï a la pèrdua d'un contracte amb Seat per proveir components per a la nova versió del Seat Ibiza, que es començarà a fabricar el 2017.

Meleghy Automotive Group, grup empresarial alemany especialitzat en la fabricació, l'estampat, la soldadura, l'acoblament i el pintat de peces de metall i recanvis per al sector de l'automòbil, va adquirir **Lahnwerk Rubí**, amb seu a Abrera (Baix Llobregat) i fabricant de peces de metall i recanvis per a automòbil. Amb aquesta adquisició, Meleghy va entrar al mercat espanyol, posant en marxa el seu procés d'internacionalització.

Metalcaucho, companyia barcelonina de recanvis de l'automòbil i un dels líders en el seu segment, va ser adquirida per Abac, el nou fons de capital risc creat per ex-directius d'Apax i Thesan Capital, l'estiu del 2015. El fons pràcticament va adquirir el 100% de la companyia a la família propietària i va cedir una petita participació a l'equip directiu. L'objectiu de la inversió és accelerar l'expansió internacional de Metalcaucho a nous mercats.

Manufactura Moderna de Metales (MMM), va decidir invertir 4 milions d'euros a la planta de Romania amb l'objectiu d'incrementar la superfície en un 60%. El 90% de la seva facturació prové de l'exterior.

Relats, companyia familiar catalana, va signar un contracte amb la firma japonesa Yazakiper, convertint-se en el seu proveïdor global de components per a l'automòbil. Yakazi és el fabricant més gran de components al Japó. La firma catalana fabricarà per a ell tubs de protecció tèrmica i acústica per al cablejat dels motors que equiparan els nous models de Toyota i Lexus. Aquest acord permetrà Relats obrir dues fàbriques noves a Japó i a

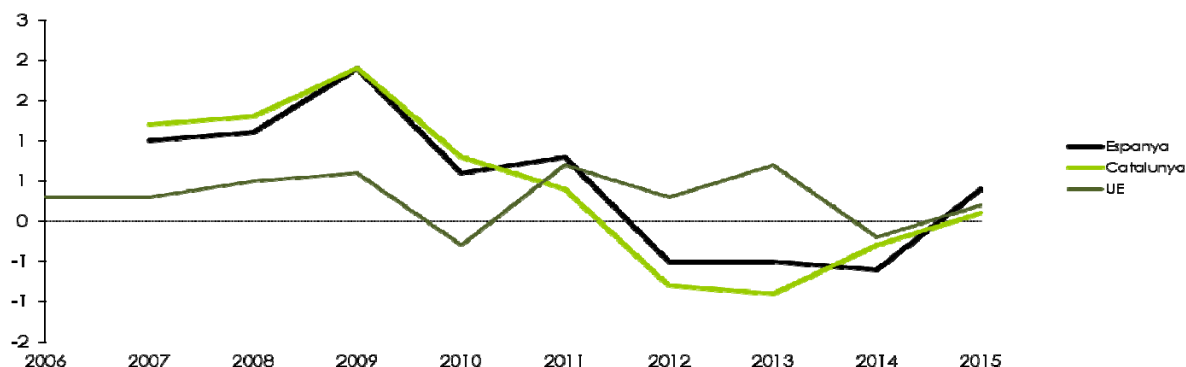
Vietnam l'any 2017, que se sumaran a les que ja té a Caldes de Montbui (Vallès Oriental), a País de Gales (Regne Unit), a Marroc, a Mèxic i a Xina. De fet, la companyia va refermar la seva aposta industrial a Mèxic, en fer-se amb el 100% del capital de la filial que va posar en marxa a aquest país l'any 2012 en aliança amb un grup local.

Tachi-S, empresa japonesa amb seu a Tòquio i fabricant de seients per a les principals marques automobilístiques, va anunciar una inversió de 5 milions en una línia de producció a la planta de Nissan a Barcelona.

Tecnoquark, empresa proveïdora dels sectors de l'automoció i la indústria aeronàutica, va debutar en el Mercat Alternatiu Borsari (MAB), amb l'objectiu d'aconseguir 10 milions d'euros el 2016 i el 2017. El seu objectiu immediat és finançar inversions en nova maquinària i una nova planta a Xina. Paral·lelament, la firma va anunciar una inversió de 3 milions d'euros en la compra d'una empresa a França.

La filial de productes climatitzadors del grup **Valeo**, multinacional francesa, va anunciar el tancament de la factoria de Martorelles (Barcelona) per traslladar la producció a la seva altra planta de sistemes tèrmics a Saragossa, per motius de competitivitat. Tanmateix, la direcció de l'empresa es va comprometre a mantenir l'activitat productiva fins al juny del 2017. I també es va acordar la contractació d'empreses especialitzades en reindustrialització per buscar un comprador.

Preus industrials del sector de sistemes i components d'automoció
Percentatge de variació anual



Font: IDESCAT i Eurostat

Zanini, grup empresarial amb seu a Parets del Vallès, va entrar en un nou segment de mercat amb la creació d'una tecnologia que permet incorporar els radars de control de conducció a l'emblema frontal dels automòbils, per tal d'evitar la col·lisió del vehicle amb altres objectes i que serà íntegrament per a SEAT. La inversió en aquesta nova tecnologia va ser de 2,5 milions d'euros en la primera línia de producció a Parets.

A principis del 2015, Zanini va inaugurar la seva primera planta a la Xina, a

Changzhou, en la qual va invertir 6,3 milions d'euros i que produirà embellidors de rodes i llantes. La companyia ja compta amb plantes a la República Txeca, als Estats Units, Brasil i Mèxic.

L'estructura internacional del grup català Zanini continuà creixent amb l'adquisició de l'activitat europea de la seva homònima italiana, Zanini Industries SpA. Així, l'activitat de les dues empreses passarà a estar integrada sota titularitat catalana. L'activitat de la firma italiana es concentra a Itàlia i Eslovàquia.

Altres empreses estrangeres també van invertir a les plantes que tenen a Catalunya. Va ser el cas de la turca **AFS Flexible Duct**, l'índia **SMP Automotive Technology Ibérica** i la francesa **Gergonne**. La primera va invertir 5 milions d'euros a la nova seu europea de producció i distribució a Polinyà (Vallès Occidental). La companyia índia va fer una inversió de 27 milions d'euros a la seva planta de Polinyà. I la francesa Gergonne va injectar 3,5 milions d'euros en una nova planta a Òdena (Anoia).

3.21. Energia

L'any 2015, el sector de l'energia català va registrar una increment de la producció (2%), després d'anys de caigudes, cosa que va repercutir en l'ocupació, la qual va créixer un lleuger 0,9%. El preu del barril de petroli es va cotitzar a nivells baixos per segon any consecutiu, cosa que va fer que els preus dels productes energètics en general tinguessin una disminució mitjana durant l'any del -10,8%. Quant als intercanvis amb l'exterior, les exportacions i les importacions van caure un 6,2% i un 27,5% respectivament. La major caiguda de les importacions va permetre millorar el saldo comercial

Variables	Evolució l'any 2015
Producció	+
Ocupació	=
Preus	--
Exportacions	-
Importacions	--

Trets del sector

L'energia constitueix un factor essencial per al desenvolupament econòmic i social, fet que la converteix en un bé estratègic. Els inputs energètics són imprescindibles per a la indústria, el transport, el comerç, els serveis i l'agricultura, motiu pel qual juguen un paper clau com a factor generador de riquesa i el seu consum està íntimament relacionat amb l'evolució del Producte Interior Brut (PIB). La societat moderna consumeix grans quantitats de combustible i això explica que el sector energètic sigui una activitat bàsica no només per a la resta del teixit productiu, sinó també per garantir la qualitat de vida de les societats desenvolupades. Així mateix, es tracta d'un sector que presenta importants efectes "arrossegament" sobre altres segments del sector productiu, difonent progrés tecnològic.

Entorn al sector energètic s'articulen un conjunt de branques productives molt difícils d'enquadrar d'acord amb les classificacions convencionals: una part del sector vinculada amb activitats purament extractives o mineres; una segona, encarregada de la transformació industrial d'aquests recursos energètics – mitjançant refineries, plantes de regasificació o centrals de tot tipus que converteixen fonts d'energia primària en electricitat; i per últim, una part del sector que s'emmarca dins dels serveis, incloent activitats com el transport i la distribu-

ció de les matèries primeres o dels productes finals o la pròpia comercialització d'electricitat i gas natural o la venda de carburants en les estacions de servei. En definitiva, el sector energètic està format per un conjunt d'indústries que estan involucrades en la producció i venda d'energia, tot incloent la producció, el refinat, el transport i la distribució.

L'energia té dos grans grups de consumidors. D'una banda, els sectors productius que la utilitzen com a input bàsic en els respectius processos de producció. En concret, el sector energètic té unes fortes relacions intersectorials amb algunes branques de la

indústria que són intensives en l'ús d'energia (com la siderúrgia i la química). De l'altra, els consumidors finals. Als països desenvolupats, l'energia forma part de les necessitats dels individus en tant que permet gaudir d'uns estàndards de benestar a partir de l'enllumenat, el transport, la calefacció o l'ús d'electrodomèstics, entre d'altres.

Les característiques i evolució pròpies de les dues categories de consumidors, sectors productius i consumidors finals, condicionen en gran mesura l'evolució i els trets que presenta la demanda energètica. Així, la demanda d'energia final s'explica per factors que tenen a veure amb el cicle econòmic (creixement o recessió), que poden suposar fortes oscil·lacions a la demanda del sector energètic a curt termini. També hi incideix l'evolució en les necessitats de la societat, algunes de caràcter estructural, com el grau de desenvolupament econòmic i la cultura energètica, i d'altres de caràcter més conjuntural, com les condicions climatològiques (les temperatures extremes van lligades a un major consum d'energia).

Dins del sector, es distingeix entre l'energia primària i l'energia secundària o final. L'energia primària s'obté directament de la natura sense transformar, i inclou béns energètics com el petroli, el gas natural i la llenya, entre d'altres. L'energia secundària o

Classificació del sector de l'energia

Energia elèctrica (CCAE 35.1)

Producció i transformació - En règim de competència

Transport - En règim d'activitat regulada, pel seu caràcter de monopoli natural

Distribució - En règim d'activitat regulada, pel seu caràcter de monopoli natural

Comercialització - En règim de competència

Gas, vapor i aire (CCAE 35.2)

Producció, transformació, transport, distribució i comercialització de gas (el transport i distribució s'exerceixen en règim d'activitat regulada)

Subministrament de vapor i aire condicionat

Petroli i derivats (CCAE 19)

Coqueries, refinació i transport de petroli

El sector a Catalunya

Dins del conjunt de la indústria catalana, el sector energètic presenta una importància destacada tant pel que fa a la producció com a l'ocupació. Hi ha més de 1.600 empreses del sector a Catalunya, les activitats de les quals representen un 16,8% del volum de negoci de la indústria, un 11,1% del valor afegit brut industrial a cost dels factors i proporcionen ocupació a gairebé 10.000 persones. En relació amb el conjunt del sector energètic espanyol, el català representa el 16,8% del volum de negoci i el 15,1% en termes d'ocupació.

És un sector poc exportador i el seu pes sobre el total de les vendes a l'estranger no arriba al 3%. Les exportacions del sector energètic català suposen prop del 9% de les vendes exteriors del sector espanyol.

El subsector de major rellevància quant a producció és el del petroli i els seus derivats, seguit de l'energia elèctrica i del gas natural. Les companyies energètiques tenen una dimensió superior a la mitjana de l'economia. Les relacions verticals en el sector continuen sent relativament fortes, malgrat els processos de liberalització als quals ha estat sotmès en les darreres dècades, i tot sovint un mateix grup opera a totes les fases productives.

El **subsector d'energia elèctrica**: cal destacar que els darrers anys el nombre de firmes del subsector corresponents al conjunt de l'Estat s'ha triplicat, i aquest dinamisme s'explica per la proliferació de petits projectes d'energies renovables que generen electricitat. No obstant això, aquesta situació s'està revertint, atesos els canvis retributius i l'efecte que estan tenint en l'evolució del sector, produint-se un procés de reducció en el nombre d'empreses. En termes de producció elèctrica global, Catalunya es configura com la segona comunitat autònoma estatal en importància, després d'Andalusia.

La principal font de generació d'electricitat és l'energia nuclear, que representa un 54,8% de la producció bruta d'electricitat, provinent de les tres centrals actualment en funcionament –dues a Ascó i una a Vandellòs. La segona font en importància són les centrals de cycle combinat, que han registrat una espectacular expansió

en els darrers anys –i han passat de representar un 4% de la producció el 2002 a un 16% el 2015–. Atesa la creixent penetració de les energies renovables i la caiguda de la demanda elèctrica fruit de la crisi econòmica, el funcionament dels cicles combinats, tot i ser crucial per al correcte funcionament del sistema elèctric en termes de seguretat de subministrament actuant com a tecnologia de recolzament davant de la intermitència que caracteritza la generació elèctrica d'origen renovable, ha estat variable en els darrers anys i sempre per sota del nombre d'hores pels quals foren dissenyats originàriament.

Dins la generació elèctrica a partir de fonts renovables (antic règim especial), cal remarcar la rellevància que tenen els sistemes de cogeneració, que suposen un important aprofitament d'energia amb una alta rendibilitat. Tot i que han perdut pes específic en els darrers anys, la cogeneració representa el 10,3% de la producció elèctrica total. Amb una potència instal·lada de 3.268 MW, el segment de les energies renovables té una rellevància relativament baixa a Catalunya (8,1% de la potència total instal·lada a nivell estatal) en comparació amb altres comunitats autònomes com Castella Lleó (17,6%), Andalusia (16,3%), Castella la Manxa (14,2%) o Galícia (11,3%). Aquesta situació difícilment es podrà revertir en la mesura que els canvis retributius i en el marc normatiu d'aplicació a les energies renovables ha paralitzat les inversions en el sector, no havent-se pràcticament incrementat la potència instal·lada a nivell estatal en els darrers dos anys. Per tecnologies, l'eòlica, amb 1.228 MW de potència instal·lada, és la més rellevant amb més de 40 parcs operatius.

En el camp de la **distribució**, la principal empresa és Endesa, que permet l'accés a les seves xarxes de distribució a altres comercialitzadores a canvi d'un peatge regulat. Actualment, en el mercat català de comercialització d'electricitat hi operen més de 100 companyies.

El **subsector del gas natural**: compta amb una major tradició a Catalunya que al conjunt de l'Estat. Com a principal distribuïdor, el grup català Gas Natural Fenosa domina el mercat estatal a tarifa. Durant la darrera

El sector de l'energia*

	Catalunya			Espanya
	Unitats	% sobre indústria Catalunya	% sobre sector Espanya	Unitats
Nombre d'empreses (2015)	1.649	4,5	9,7	16.986
Volum de negoci (milers d'euros, 2014)	21.420.962	16,8	14,6	127.278.483
Ocupats (persones, 2014)	9.799	2,3	15,1	64.827
VAB (milers d'euros, 2014)	3.252.452	11,1	14,8	21.914.123
Exportacions (milers d'euros, 2015)	1.093.791	2,7	8,8	13.630.709

* Dades dels CCAE 05-09, 19 i 35
Font: IDESCAT i INE.

dècada s'ha reduït de forma notable la dependència del petroli, pel fort impuls del gas natural, però no així la dependència energètica externa, atès que Catalunya no compta amb jaciments naturals de gas i ha de comprar-lo, fonamentalment, a Qatar, Nigèria, Algèria i Egipte.

El **subsector del petroli i derivats**: els productes derivats del petroli suposen més de la meitat del consum final d'energia a Catalunya.

Catalunya té dins del conjunt de l'Estat un important paper en l'aprovisionament de petroli i dels seus derivats, ja que compta amb els ports de Barcelona i de Tarragona. El Principat concentra, a més, la major part de l'activitat del sector petroler, amb una gran instal·lació de refinament, propietat de Repsol, i una refinaria dedicada exclusivament a la producció d'asfalts (Asesa). A banda, s'han d'apuntar les tres plantes d'olefines: les de Dow Chemical i de Repsol Química, que

s'alimenten de naftes i proporcionen tant productes energètics (gas de refinaria, fuel, etc.) com petroquímics (etilè, propilè, etc.), i la de BASF, deshidrogenadora de propà.

Pel que fa a la fase de distribució dels productes petrolers, s'observa un domini de les estacions de servei de les grans refineries, sobretot de Repsol i Cepsa, que gaudeixen d'una influència notable en la determinació dels preus.

Respecte als intercanvis exteriors, cal esmentar que les importacions de cru estan relativament diversificades geogràficament, encara que es pot destacar per la seva rellevància les procedents de Rússia, Algèria i Líbia. Així mateix, també són notables les compres de productes transformats (especialment gasoils) d'Itàlia. Per la seva banda, les exportacions de productes petrolers transformats (gasolines) es dirigeixen, principalment, als Estats Units, Mèxic, Canadà i Portugal.

final és resultat d'una activitat de transformació per tal d'adaptar-ne l'ús a les necessitats humanes i comprèn principalment l'electricitat i els productes derivats del petroli (la benzina, els gasoils, els querosens, etc.).

Les activitats energètiques requereixen un elevat volum d'inversions en infraestructures (centrals elèctriques, xarxes de distribució i emmagatzematge, refineries, etc.). Aquest fet, juntament amb el caràcter estratègic del sector, ha fet que, tradicionalment, les principals empreses operadores fossin de titularitat pública, molt sovint actuant en règim de monopoli, amb característiques pròpies de monopoli natural, i amb un elevat grau d'integració vertical, és a dir, des de la producció fins a la comercialització. En les dècades dels anys vuitanta i noranta, els corrents liberalitzadors van propiciar l'obertura del mercat

en determinats segments susceptibles d'incorporar competència.

Després del procés de liberalització dels sectors de l'electricitat i el gas natural iniciat a la dècada dels noranta a Espanya, el qual va culminar l'any 2008 amb la desaparició de les tarifes integrals d'alta tensió elèctrica i les darreres tarifes integrals per a subministrament domèstic de gas natural i el 2009 amb la desaparició de la resta de tarifes integrals elèctriques, actualment tots els consumidors poden triar la seva companyia subministradora. Tot i amb això, continua existint alguna tarifa regulada i un gran nombre d'usuaris domèstics –en particular al sector elèctric– segueix vinculat a la seva companyia d'origen. Dins del sector s'estan consolidant processos d'integració horitzontal, en els quals algunes empreses elèctriques han entrat en el mercat de co-

mercialització del gas natural i a l'inrevés. Aquestes integracions horitzontals persegueixen l'augment en el nombre de clients a partir del llançament d'ofertes conjuntes de gas i electricitat.

Al llarg dels darrers anys, conjuntament amb la preocupació entorn a l'accés a l'energia i el seu cost, s'hi ha afegit la preocupació pels efectes que es deriven del canvi climàtic associat a les emissions de gasos d'efecte hivernacle, sent el sector energètic responsable d'un percentatge significatiu d'aquestes emissions. En concret, s'estima que un 24% de les emissions de CO₂ prové de la generació d'electricitat; un 14%, del consum energètic del transport; un 14%, de la indústria i un 8%, dels edificis, sent necessari incorporar el vector de la sostenibilitat mediambiental en la definició de tota política energètica.

Producció del sector de l'energia
Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT

L'amenaça i les conseqüències adverses del canvi climàtic posen de manifest la urgència del canvi de model energètic al món, des del punt de vista de la sostenibilitat mediambiental, alhora que suposen la necessitat de trobar fonts energètiques alternatives més respectuoses amb el medi ambient.

Per donar resposta a aquesta necessitat, la Unió Europea ha integrat els objectius climàtics i energètics en una única política comunitària que tracta de donar compliment al triple objectiu de la competitivitat, sostenibilitat mediambiental i seguretat de subministrament. La idea principal que hi ha darrere d'aquesta política radica en la convicció de què és necessari avançar cap a un nou model energètic baix en emissions capaç de garantir l'accés a l'energia a preus competitius. L'aprovació l'any 2007 d'una política integrada en matèria de clima i energia, en la qual es fixaven uns ambiciosos objectius per a l'any 2020 en termes de reducció de les emissions de gasos d'efecte hivernacle amb relació als nivells existents l'any 1990; d'increment de la presència de les energies renovables en la matriu de consum primari d'energia; així com de millora de l'eficiència energètica, va representar el punt de partida en aquest procés de transformació del model energètic.

En els darrers anys, aquesta política s'ha vist reforçada amb la definició de l'horitzó més enllà del 2020. L'any 2013, la pròpia Comissió Europea va publicar una Comunicació on defineix el full de ruta per al 2050, que identifica els reptes i les oportunitats a les quals s'ha d'afrontar Europa en el

procés de descarbonització de les seves respectives economies. Aquesta visió es va reforçar l'any 2014 amb la proposta presentada en matèria de política energètica i climàtica per assolir un creixement econòmic sostenible en horitzó de l'any 2030. En tots dos escenaris, la promoció de les fonts energètiques d'origen renovable, així com l'eficiència energètica, ocupen un paper protagonista. En el cas concret del 2030, la UE s'ha fixat un objectiu de reducció de les emissions de gasos d'efecte hivernacle (GEH) d'almenys un 40 % respecte a 1990 (l'any de referència per al Protocol de Kyoto). Així mateix, s'han establert com a objectius assolir com a mínim un 27% de reducció en el consum energètic i un pes del 27% de les energies renovables en el consum total d'energia.

Subsector de l'energia elèctrica

Després del procés de liberalització a què ha estat sotmès el mercat de l'electricitat a Espanya, el model elèctric distingeix les fases de generació i de comercialització, que operen en règim de lliure mercat, de les fases de transport i distribució, que segueixen regulades a causa del seu caràcter de monopoli natural.

- Pel que fa a l'**activitat de producció elèctrica**, tradicionalment es podia distingir entre les centrals elèctriques de règim ordinari (tèrmiques, nuclears i hidràuliques d'alta capacitat) i les de règim especial (energies renovables, sistemes de cogeneració –que es caracteritzen per una generació conjunta d'electricitat i d'energia

tèrmica o vapor– i altres modalitats com el tractament de purins). Aquesta distinció desapareix amb la nova redacció de la Llei 24/2013, del sector elèctric, on ja no es distingeix entre tecnologies de generació. Davant de l'elevada participació en la matriu de generació elèctrica –superior al 40% en termes anuals–, el legislador considera que en aquest moments perd el sentit una regulació singular per a la generació a partir de fonts renovables optant per una regulació unificada de la producció d'energia elèctrica, sens perjudici de consideracions particulars per les energies renovables a efectes de la seva retribució econòmica. En aquest sentit, cal apuntar que el nou marc normatiu estableix que els ingressos econòmics de totes les instal·lacions de generació hauran de procedir de la seva necessària participació en el mercat elèctric, preveient-se únicament amb caràcter excepcional una retribució específica per a aquelles instal·lacions de producció a partir de fonts renovables, cogeneració i residus quan aquesta participació en els mercats no els permeti assolir una rendibilitat adequada. En el marc d'aquest procés de reforma del sector elèctric, amb l'aprovació del RDL 9/2013, del RD 413/2014 i de l'Ordre 1045/2014, es fixa la retribució econòmica específica per a les instal·lacions de generació de les tecnologies renovables, de cogeneració i de residus existents, eliminant-se l'anterior marc retributiu establert pel RD 661/2007. Aquest nou marc retributiu, en la mesura que implica modificacions substan-

Afiliats a la Seguretat Social en el sector de l'energia (CCAE 5+6+19+35+36). Catalunya
Mitjanes anuals



Font: Departament d'Empresa i Coneixement amb dades de l'INSS

Indicadors dels intercanvis exteriors

Percentatge de variació anual

	Catalunya		Espanya	
	2014	2015	2014	2015
Exportacions	10,5	-6,2	8,1	-29,1
Importacions	1,3	-27,5	-4,9	-29,2

* Exportacions i importacions de productes energètics (carbó, petroli i derivats, gas i electricitat) realitzades per Catalunya i Espanya a tot el món. Dades 2015 provisionals

Font: DataComex, Secretaria d'Estat de Comerç, Ministeri d'Economia i Competitivitat

cials, ha tingut un significatiu impacte en l'evolució del sector de les renovables.

- Pel que fa a l'activitat **de comercialització** d'energia elèctrica, exercida en règim de competència, consisteix en el subministrament d'energia a clients finals. En aquest procés, les empreses comercialitzadores fan ús de les xarxes de transport i distribució mitjançant la contractació i pagament dels corresponents peatges d'accés. A partir de l'aprovació del RD 216/2014, els abonats de baixa tensió i potència contractada inferior a 10 kW poden contractar el subministrament d'energia elèctrica, addicionalment al mercat lliure, a una comercialitzadora de referència mitjançant el Preu Voluntari per al Petit Consumidor (PVPC), el bo social o una tarifa fixa anual. En cas de disposar de comptador intel·ligent amb capacitat de telemesura i telegestió per realitzar lectures horàries, els consumidors aollits al PVPC paguen per l'energia consumida un preu calculat per Red Eléctrica de España (REE), que es determina en funció del preu horari dels mercats diari i intradiari corresponent al període de factura-

ció. En cas de no disposar de comptador intel·ligent, la facturació es realitza mitjançant l'aplicació d'un perfil de consum mitjà fixat per REE d'acord amb una metodologia reglada. Aquest mecanisme va implicar un canvi de model, passant d'un on el preu de l'energia elèctrica s'estimava ex ante mitjançant un mecanisme de subhastes (subhastes CESUR) a un on el consumidor abona el cost que ha tingut realment en el mercat l'energia consumida.

- Pel que fa a l'**activitat de transport**, té caràcter de regulada, i té per objecte portar l'electricitat des del punt de generació fins als punts de consum dels grans clients industrials connectats a la xarxa de transport – en alta tensió – així com als punts de transformació a nivells de tensió inferiors (subestacions), corresponents a la xarxa de distribució, garantint la qualitat i seguretat de subministrament. La propietat dels actius corresponents a la xarxa de transport correspon a l'empresa Red Eléctrica de España (REE) d'acord amb el model de transportista únic establert per la Llei 17/2007. Més enllà de la titularitat dels actius, REE actua com a gestor i ope-

rador del sistema elèctric espanyol, havent de presentar els corresponents plans d'inversió per complir amb la planificació de la xarxa de transport. L'accionariat de REE es compon per un 20% titularitat de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), que és l'accionista de referència, i un 80% restant que és de cotització lliure (free-float) amb una participació creixent de fons d'inversió internacionals.

- Pel que fa a l'**activitat de distribució**, té per objecte portar l'electricitat des dels punts frontera amb la xarxa de transport fins al consumidor final. D'acord amb el marc normatiu vigent, tenen la consideració d'instal·lacions de distribució elèctrica el conjunt de línies de tensió inferior a 200 kV que no es considerin xarxa de transport, així com tots aquells altres elements (comunicacions, proteccions, control...) necessaris per a la prestació d'aquesta activitat de forma escient d'acord amb els criteris de qualitat exigits pel marc regulador. Fins l'any 2009, les empreses distribuïdores també eren responsables del subministrament elèctric als clients regulats aollits a la tarifa

Preus industrials al sector de l'energia

Variació anual en percentatge



Font: IDESCAT

integral, activitat que en aquests moments no els és permesa, al ser una activitat liberalitzada realitzada pels comercialitzadors (lliures o de referència). A Espanya, existeixen 5 distribuïdores de gran dimensió pertanyents als grans grups energètics i més de 300 petites distribuïdores de menys de 100.000 clients que desenvolupen la seva activitat en determinades regions, en molts casos per raons històriques. La retribució d'aquesta activitat regulada, a l'igual que l'activitat de transport, s'estableix administrativament atenent els costos d'inversió, operació i manteniment i de gestió suportats per les empreses.

En general, si bé es cert que la irrupció de nous agents en les activitats liberalitzades de generació i comercialització està modificant l'escenari, el sector de l'energia elèctrica en el conjunt de l'Estat presenta un alt grau de concentració empresarial al voltant de les empreses integrades verticalment i presents en totes les activitats que configuren la cadena de valor del sector elèctric.

Catalunya és la comunitat autònoma que més energia elèctrica consumeix de l'Estat espanyol, degut bàsicament a la forta demanda industrial i a l'elevada demanda de les activitats turístiques. La propietària de la major part de la xarxa de distribució elèctrica a Catalunya és Endesa, la qual també actua com a comercialitzadora amb les empreses Endesa Energía, S.A. i Endesa Energía XXI, S.L.U. (com a comercialitzadora de referència).

En relació amb la internacionalització, una de les prioritats del sector elèctric per al futur immediat i per poder avançar cap a la consecució del mercat interior de l'energia a nivell europeu és ampliar les interconnexions elèctriques amb Europa, per tal d'aconseguir que l'Estat espanyol deixi de ser una illa elèctrica, que existeixi una major integració entre els mercats i que el sistema gaudeixi d'una major seguretat d'alimentació elèctrica. En aquest sentit, l'any 2015 ha entrat en servei la interconnexió en corrent continu entre Santa Llogaia d'Alguema i Baixàs, si bé encara estem lluny de l'objectiu del 10% de capacitat transfronterera d'interconnexió fixat a nivell europeu.

Subsector del gas natural

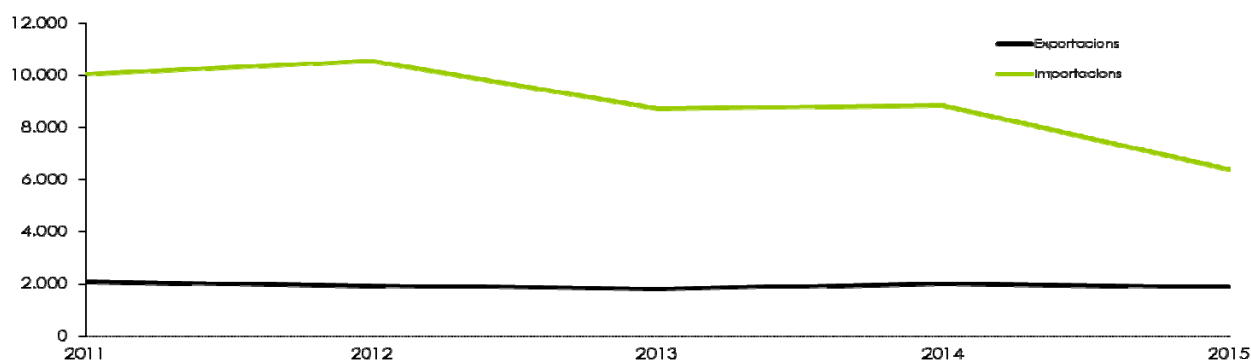
Durant les darreres dècades, el subsector del gas natural al conjunt de l'Estat i a Catalunya ha experimentat un sòlid creixement que s'ha accentuat en els darrers anys, gràcies a l'extensió del subministrament a la pràctica totalitat de la població i a l'augment de la importància del gas natural en la generació d'energia elèctrica, amb l'aposta pel cicle combinat. El gas natural va començar a introduir-se a Espanya a finals de la dècada dels anys 60, procés en el qual Catalunya jugà un paper pioner. La planta de regasificació de Barcelona, primera a tot l'Estat espanyol, va començar a rebre aprovisionaments de gas natural líquid (GNL) procedents de Líbia, l'any 1969, i d'Algèria, l'any 1974. Des de llavors, l'entrada en funcionament dels gasoductes del Magreb i, més recentment, el Medgaz, les diferents interconnexions

amb França i Portugal, així com la construcció de noves plantes de regasificació arreu del territori espanyol, han permès convertir el sistema gasístic espanyol en un dels més flexibles i amb majors possibilitats de diversificació, tenint en compte l'origen geogràfic dels aprovisionaments, qüestió de gran rellevància tenint en compte la pràcticament nul·la producció autòctona de gas natural.

Les condicions de l'actual sistema gasístic espanyol, de la mà d'una millora en el grau d'interconnexió amb la resta d'Europa, poden permetre a Espanya convertir-se en país de trànsit per exportar gas a la resta d'Europa i assegurar així la seguretat i diversificació de les fonts de subministrament, un dels grans objectius de la política energètica de la Unió Europea. La recent declaració per part de la Comissió Europea del gasoducte MidCat d'interconnexió del transport de gas entre Espanya i França com a projecte d'interès comú (PIC) pot acabar donant un impuls definitiu al procés de creació d'un mercat europeu del gas natural.

De forma paral·lela al cas de l'electricitat, el sector del gas natural, arrel del procés de liberalització, presenta unes activitats regulades i unes altres de liberalitzades. Les activitats de regasificació, emmagatzematge bàsic, transport i distribució es troben sotmeses a un esquema d'ingressos regulats fixats administrativament, mentre que les activitats d'aprovisionament i comercialització es desenvolupen en règim de lliure competència.

Comerç exterior en el sector de l'energia*. Catalunya
Milions d'euros



Exportacions i importacions de productes energètics (carbó, petroli i derivats, gas i electricitat) realitzades per Catalunya a tot el món. Dades 2015 provisionals

Font: IDESCAT a partir de Duanes

Indicadors del sector energètic
 Percentatge de variació anual

	Catalunya		Espanya	
	2014	2015	2014	2015
Indicadors de demanda				
Demanda d'energia elèctrica (b.c.)	-1,2	-3,5 (*)	-1,1	1,9
Consum de gas natural	-9,9	6,6	-9,5	4,4
Consum d'hidrocarburs	1,1	3,9	-0,6	3,0
Consum d'energia final	n.d.	n.d.	-2,7	n.d.
Consum d'energia primària	n.d.	n.d.	-1,7	n.d.
Indicadors d'oferta				
IPI energia (CNAE 05, 06, 19 i 35)	-4,4	2,0	-1,6	0,7
IPI energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat (CNAE 35)	-4,6	2,6	-2,4	0,2

*Dades disponibles fins juliol de 2015

Font: Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme, REE, INE, IDESCAT i ICAEN

- Pel que fa al **transport**, Enagas és el principal transportista de gas natural i responsable de la gestió tècnica del sistema gasístic, comptant entre els seus actius més d'11.000 Km de gasoductes de transport – amb una pressió superior als 45 bar –, tres emmagatzematges subterranis (Serrablo, Gaviota i Yela) i quatre plantes de regasificació (Barcelona, Huelva, Cartagena i Gijón). Addicionalment, és propietària del 50% de la planta de regasificació de Bilbao, del 30% de la de Sagunt i del 100% de la societat Gascan, societat que desenvolupa el projecte de construcció de dues plantes de regasificació a les Illes Canàries. Amb un dels percentatges de cotització lliure més elevats de l'IBEX 35 (95%), el principal accionista de referència és la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), amb el 5%.
- Pel que fa a la **distribució**, rep la consideració de monopoli regulat, percebent els titulars de les instal·lacions existents un peatge per part de les comercialitzadores que utilitzen les xarxes. A Catalunya, la xarxa de distribució és propietat majoritàriament de Gas Natural Fenosa, que és també la principal distribuïdora en l'àmbit estatal.
- Pel que fa a la **comercialització**, des de l'any 2003, el mercat està totalment liberalitzat, de manera que els consumidors espanyols poden triar lliurement subministra-

dor de gas natural, havent desaparegut les tarifes integrals l'any 2008. Es mantenen dues tarifes residuals fixades administrativament a les quals es pot acollir el consumidor domèstic: TUR 1 per a consum mínim sense calefacció – iguals o inferiors a 5.000 kWh – i TUR 2 per a consum amb calefacció – entre 5.000 i 50.000 kWh –, la majoria de clients que es troben al mercat lliure. Així, dels 7,5 milions de consumidors de gas natural, 5,6 són subministrats a preu lliure i 1,9, al preu regulat de la TUR.

Subsector del petroli i els seus derivats

El sector dels combustibles és un dels més rellevants per al bon funcionament de l'economia ja que són un input essencial en la majoria de processos de producció. El petroli i els seus derivats constitueixen la principal font d'energia final a Espanya (50,8% l'any 2014, darrer any disponible). El petroli no pot ser consumit tal com és extret, en la mesura que conté un gran nombre de components, cadascun d'ells amb propietats i destins ben diferents. La transformació del cru en productes derivats el fa apte per a ser utilitzat com a combustible o com a input per a altres activitats industrials, com la química o el plàstic. En la mesura que existeixen usos diferenciats, la demanda de derivats del petroli – gasos líquids del petroli (GLP), gasolines, querosens, fuel·lois, gasoils, ceres, polietilens, productes petroquímics,

sofre...– depèn del consum provinent del transport, de la generació elèctrica i dels usos finals de la indústria. L'ús principal del petroli refinat és com a combustible (un 75% del total), mentre que la resta de destinacions (plàstics, fibres i cautxús sintètics, detergents, adobs nitrogenats) tenen un pes específic molt menor.

Al llarg dels darrers vint anys, Espanya ha passat de tenir un mercat dels combustibles constituït per un monopoli públic amb regulacions administratives en preus i possibilitats d'entrada, a la quasi total liberalització. No obstant això, els preus de GLP envasats (envasos superiors o iguals a 8 kg i inferiors a 20 kg) i els preus de GLP per canalització segueixen sent regulats. Després d'aquest intens procés de reestructuració, el mercat espanyol d'hidrocarburs líquids presenta una estructura altament concentrada i integrada verticalment. L'absència gairebé total de recursos propis – pous petrolífers – a Espanya fa que el mercat pugui dividir-se en tres segments: el refi; el transport i l'emmagatzematge; i la comercialització minorista.

Pel que fa al segment del **refi**, consisteix en el processament i transformació del petroli en diferents productes derivats, que són venuts a l'engròs als operadors majoristes. Els comercialitzadors a l'engròs vendran aquests productes als distribuïdors i detallistes que els subministren als clients i usuaris finals. A Espanya, aquesta activitat es caracteritza per l'elevada concentra-

Producció bruta d'energia elèctrica a Catalunya

	2014 (Pes sobre el total)	2015 (Pes sobre el total)	Var. anual producció 2015
Antic règim ordinari (*)	77,9%	79,3%	5,5%
- Hidroelèctriques	10,3%	8,5%	-13,8%
- Turbines de vapor	0,0%	0,0%	
- Cicles combinats	12,2%	16,0%	35,9%
- Nuclears	55,5%	54,8%	2,3%
Antic règim especial (*)	22,1%	20,7%	-3,0%
- Cogeneració	10,2%	10,3%	4,9%
- Solar	1,1%	1,1%	4,0%
- Eòlica	6,8%	5,9%	-8,9%
- Hidroelèctrica	2,7%	2,2%	-16,6%
- Biomassa forestal i agrícola	0,5%	0,5%	2,1%
- Incineració de residus	0,6%	0,7%	8,8%
- Metanització de residus (biogàs)	0,2%	0,0%	-97,4%
Total	100,0	100,0	3,6

(*) La nova Llei del Sector Elèctric (Llei 24/2013, de 26 de desembre) elimina els conceptes de règim ordinari i especial en els quals fins ara s'agrupaven les diferents tecnologies de generació elèctrica. Per facilitar la comprensió s'han agrupat les tecnologies de producció d'acord amb l'anterior classificació

Font: ICAEN i CNMC

ció (BP, CEPSA i Repsol són les úniques empreses amb capacitat de refi a Espanya), l'absència de participació pública, així com de qualsevol regulació de preus. L'alta concentració del sector es veu també reflectida pel fet que aquestes empreses controlen també la major part de la capacitat d'emmagatzematge i de la distribució.

Pel que fa al segment del **transport**, les característiques de monopoli natural que mostra el transport per oleoducte fan lògic que tan sols existeixi una companyia (en el cas d'Espanya, CLH). Des d'una perspectiva reguladora, si bé no existeix un preu regulat per l'ús de la xarxa, com en el cas del sector elèctric i gasístic, CLH està obligada a prestar el servei d'una forma no discriminatòria, la qual cosa suposa el cobrament de preus uniformes per a tots els operadors que sol·liciten els seus serveis. Així mateix, cal tenir present que el caràcter de monopoli natural exercit per l'empresa que gestiona la xarxa de gasoductes és menor que en altres subsectors energètics, atès que hi ha mitjans de transport alternatius, com per carretera.

El segment de la **comercialització** minorista a Espanya es caracteritza

El segment de la **comercialització** minorista a Espanya es caracteritza per una elevada concentració en unes poques companyies que a més posseeixen contractes d'integració vertical, la qual cosa els permet, de forma directa o indirecta, fixar els preus finals que paguen els consumidors. En els últims anys, el procés d'obertura de nous punts de venda, propietat de supermercats i hipermercats, pot anar canviant aquesta realitat, si bé és cert que el pes que representen aquest tipus d'establiments és reduït en comparació amb la rellevància que tenen en altres països com pot ser el cas de França. En aquest àmbit, fruit d'exigències comunitàries, també s'observa una tendència creixent en l'ús de biocarburants – biodièlsels i bioetanols – tot i que aquesta s'ha vist frenada des de l'any 2013, amb l'aprovació de la Llei 11/2013, de mesures de suport a l'emprenedor i d'estímul del creixement i de la creació d'ocupació, on es fixaven uns nous objectius obligatoris de biocarburants per sota dels vigents fins al moment.

L'especial rellevància que tenen els hidrocarburs líquids en el desenvolupament de l'activitat econòmica ha comportat que l'Estat vetlli per la seva

comportat que l'Estat vetlli per la seva seguretat i continuïtat de subministrament, existint obligacions de manteniment d'existències mínimes de seguretat de productes petrolífers, gestionades des de la Corporación de Reservas Estratégicas (CORES).

Evolució del sector el 2015

Internacional

A nivell mundial, la **demand energètica** va créixer un 0,9% el 2014 (darrera dada disponible), accelerant el creixement respecte a l'any anterior i en línia amb la mitjana històrica, però no arribant encara al 5,1% vist el 2010. Tot i que el Producte Interior Brut (PIB) va créixer un 3,3%, el creixement en el consum d'energia primària apunta cert desacoblament entre creixement i demanda energètica. Les economies emergents van representar el 80% del creixement en el consum d'energia, mentre que el pes d'Europa es va estancar (12,5% del total mundial). El creixement a nivell mundial contrasta amb l'evolució a la Unió Europea, on el consum energètic va caure un 3,9% en relació amb l'any anterior. Aquest descens va ser

Facturació d'energia elèctrica a Catalunya
Indicador

	Facturació 2015 (GWh) (*)	Pes sobre total	Variació anual 2015
Indústria	14.889,8	36,7%	1,9%
Terciari	14.078,7	34,7%	1,1%
Domèstic	10.580,2	26,1%	3,6%
Primari	397,9	1,0%	2,1%
Energètic	572,7	1,4%	6,4%
Total	40.519,3	100,0%	2,1%

(*) Dades referides a clients finals connectats a la xarxa de distribució d'Endesa a Catalunya

Font: ICAEN

l'any anterior. Aquest descens va ser el major al de qualsevol altra regió del món.

El consum de petroli va augmentar un 0,8%, seguint la feble tendència de creixement per sota de la mitjana històrica, i les economies emergents van representar la totalitat del creixement net un any més. Els combustibles fòssils continuen sent la principal font energètica a nivell mundial, representant el 32,6% del mix energètic, encara que van perdre quota de mercat, continuant la tendència dels darrers anys. Així mateix, es va produir un estancament del creixement del consum de carbó (0,4%), a causa del canvi de tendència en l'economia productiva xinesa, i un feble creixement mundial del gas natural (+0,4%) a causa d'una caiguda de consum gràcies a l'hivern suau a Europa durant 2014. Per la seva banda, les energies renovables van experimentar un ràpid creixement, tot i que van representar únicament el 3% de l'energia primària, un pes encara reduït.

Les previsions relatives a l'evolució de la demanda global de gas natural apunten a una lleugera recuperació el 2015, gràcies principalment a la demanda de gas procedent de Xina i Orient Mitjà. La seva capacitat per reemplaçar combustibles amb nivells més alts d'emissions de CO₂, així com la seva capacitat d'actuar de back up en sistemes elèctrics amb participacions creixents de les energies renovables en generació elèctrica, confereixen al gas natural un enorme potencial en el procés de transició cap a un nou model energètic baix en emissions.

La creixent importància del gas no convencional d'EUA a **preus** competitius, així com la indexació amb els preus del petroli, ha ocasionat que durant 2015 el gas natural hagi presentat nivells de preus reduïts. Els preus del petroli van caure bruscament, així com els d'altres combustibles, als mercats internacionals. Sens dubte són molts els factors, tant de demanda com d'oferta, els que es troben darrere d'aquesta evolució a la baixa dels preus del cru. Aquest descens, iniciat el 2014, es va produir degut a una combinació de l'alentiment econòmic a Europa i un menor creixement a Àsia, juntament amb l'augment de producció, especialment als Estats Units i Canadà, gràcies a les tècniques no convencionals com el fracking o la producció a partir de sorres bituminoses. També va augmentar la producció a Aràbia Saudita com a estratègia per reduir el preu i, amb aquesta reducció, la rendibilitat del petroli obtingut amb tècniques no convencionals. Des del vessant de la demanda, la transició de Xina cap a un model de creixement menys intensiu en energia està tenint repercussions fonamentals en les tendències mundials. La rellevància de Xina és enorme. No només és actualment, i amb diferència, el major productor i consumidor de carbó sinó que cap a 2030, superarà a Estats Units com a major consumidor de petroli i tindrà un mercat de gas més gran que el de la Unió Europea. La capacitat de recuperació dels nivells de creixement econòmic previs a la crisi econòmica constitueix un altre element a prendre en consideració a l'hora d'entendre què està passant amb el preu del petroli.

El problema del canvi climàtic i la necessitat d'aconseguir un desenvolupament sostenible estan tenint fortes implicacions en el sector energètic. L'any 2015 ha estat clau en aquest procés de definició d'un nou model energètic. El desembre, va tenir lloc la 21^a Conferència de les Parts (COP21) de la Convenció Marc sobre el Canvi Climàtic, celebrada a París, que va culminar amb l'aprovació d'un acord que fixa un nou model de governança a nivell mundial, fixant-se com a objectiu limitar l'increment de la temperatura mitjana mundial per sota de 2 graus centígrads respecte als nivells preindustrials, encara que els països es comprometen a dur a terme tots els esforços necessaris perquè no depassi els 1,5 graus i evitar així impactes irreversibles. Així mateix, al llarg de l'any irrompen amb força senyals de canvi en el sector energètic a nivell mundial afectant la conjuntura de preus i la demanda global de les diferents fonts primàries d'energia.

Espanya i Catalunya

El sector energètic va registrar en el conjunt de l'Estat un descens general de la **demanda** d'energia primària l'any 2014 (darrera dada disponible). El consum d'energia primària va caure un 1,7%, sent el gas natural la font energètica que va experimentar una major caiguda (9,3%). El consum d'energia final a Espanya durant 2014, incloent el consum per a usos no energètics va ser de 83.525 kilotones equivalents de petroli (Ktep), un 2,7% inferior al de 2013. Aquesta evolució s'explica bàsicament per la situació econòmica. Per sectors, després de la recuperació de l'any 2010, continua la tendència de descens de la demanda energètica en la indústria dels

Demanda de productes petrolífers a Catalunya

Tones equivalents de petroli (TEP)

	Gasolina 95 I.O.	Gasolina 98 I.O.	Gasoil A	Gasoil B	Gasoil C	Fueloil BIA
Barcelona	473.120	33.297	1.854.500	205.078	119.673	35.136
Girona	115.348	8.476	840.204	63.910	58.792	2.618
Lleida	41.135	2.706	276.272	96.388	25.159	1.797
Tarragona	90.281	5.678	417.261	67.094	19.993	9.245
Total	719.885	50.158	3.388.237	432.470	223.617	48.796
Total Espanya	4.306.488	339.907	21.758.134	3.783.819	1.992.189	2.101.361
Pes Catalunya	16,72%	14,76%	15,57%	11,43%	11,22%	2,32%

Font: CORES

darrers anys, en baixar el seu nivell d'activitat. En els sectors residencial i terciari, la demanda ha baixat, per la menor activitat en serveis. En termes de seguretat de subministrament, Espanya manté la seva alta dependència exterior, tot i l'increment que han experimentat les energies renovables i la producció de biocombustibles.

Després d'un període de fortes caigudes en la demanda de les diferents fonts energètiques, es produeix un cert grau de recuperació – amb l'excepció de la demanda elèctrica a Catalunya, si bé aquesta dada correspon al període comprès entre gener i juliol de 2015, sense recollir la recuperació en la demanda que se sol produir al llarg de la segona meitat de l'any -. Entre les diferents fonts energètiques, destaca l'important creixement de la demanda de gas natural (6,6% a Catalunya i 4,4% a l'Estat espanyol), explicat per la recuperació en els nivells d'activitat dels cicles combinats. La recuperació de la demanda elèctrica a nivell estatal (1,9%), així com una major activitat dels cicles combinats durant els mesos d'estiu, a causa de les ones de calor registrades en el mes de juliol i unes condicions meteorològiques poc favorables per a la generació a partir de fonts d'origen renovable, es troben darrere de la bona evolució de la demanda de gas natural. A Catalunya, la demanda de gas natural segueix una tendència similar: després de la forta reducció en el 2014 (-9,9%), torna a créixer (6,6%) bàsicament per l'increment de la demanda de gas per generació elèctrica. El segment dels hidrocarburs líquids també presenta símptomes de recuperació, amb un creixement de la seva

demanda tant a Catalunya com a Espanya (3,9% i 3% d'increment anual respectivament).

Pel que fa a la **producció**, l'índex de producció industrial (IPI) del sector energètic (CNAE 5,6, 19, 35 i 36) va créixer un 2% a Catalunya, enfront del -4,4% del 2014, i un 0,7% a l'Estat espanyol, enfront del -1,6% del 2014.

Gràcies a l'augment de la producció, l'**ocupació** va augmentar un 0,9%, per passar dels 12.520 afiliats a la Seguretat Social del 2014 als 12.628 del 2015 a Catalunya (sectors 5,6,19, 35 i 36 de la CNAE-2009).

L'evolució dels **preus** energètics el 2015 va venir marcada per la baixada de cotització del petroli. La inflació energètica a Catalunya, mesurada mitjançant l'índex de preus industrials, fou d'un -10,8% (CNAE 05, 06, 19, 35 i 36) i la inflació observada en el subgrup de l'energia elèctrica i gas va registrar un descens anual acumulat del 8,4% (CNAE 35). Aquestes caigudes en l'índex de preus industrials (IPRI) continuen la tendència de reducció de preus viscuda en el 2014.

Al conjunt de l'Estat, l'índex de preus industrials espanyol de productes energètics va disminuir un 8,8% (CNAE 05, 06, 19, 35 i 36), mentre que el corresponent a l'energia elèctrica i gas va experimentar un descens d'un 1,8% (CNAE 35) durant el 2015.

Pel que fa als **intercanvis exteriors** del sector català de l'energia, les importacions van caure un 27,5% i les exportacions van registrar un decrement del 6,2%. En el cas d'Espanya, l'evolució de les importacions i exportacions també va ser negativa, tot i que la

caiguda de les exportacions de productes energètics va ser superior (29,1%). Aquesta evolució ve explicada per l'evolució dels preus dels productes energètics. L'índex de preus de les exportacions (IPRIX) i de les importacions (IPRIM) de productes energètics va caure un 13,6% i un 21% respectivament, explicant bona part de l'evolució dels intercanvis exteriors en termes monetaris.

Evolució dels subsectors el 2015

Subsector de l'energia elèctrica

La **producció bruta d'energia** elèctrica a Catalunya l'any 2015 va ser de 44.334 GWh, amb un creixement del 3,6% en relació amb l'any anterior. Aquesta xifra va ser insuficient per donar cobertura a la demanda, presentant els intercanvis amb la resta del sistema elèctric un saldo eminentment importador (4.343 GWh).

L'energia nuclear ha estat la principal font per a la producció d'energia elèctrica a Catalunya l'any 2015, representant un 54,8% del total. També cal destacar els cicles combinats i la cogeneració, que han representat el 6,0% i el 10,3%, respectivament, de la producció total. La recuperació de l'activitat de generació elèctrica dels cicles combinats s'ha traduït, com es veurà en el següent apartat, en un increment de la demanda de gas natural. La cogeneració, tot i haver experimentant el 2015 un creixement del 4,9% amb relació a l'any anterior, està lluny del pes i la rellevància que va tenir en la matriu de producció

Preus de venda dels carburants

	2015 (en cèntims d'euro/litre)			Variació anual 2015		
	Catalunya	Espanya	Zona Euro	Catalunya	Espanya	Zona Euro
Preu abans d'impostos						
Gasolina sense plom	53,9	55,3	52,3	-18,83%	-18,44%	-19,54%
Gasoil d'automoció	53,6	55,3	52,1	-21,98%	-21,67%	-23,16%
Preu després d'impostos						
Gasolina sense plom	122,4	122,8	140,3	-10,98%	-11,21%	-9,83%
Gasoil d'automoció	110,7	111,4	119,1	-14,12%	-14,50%	-13,26%

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

elèctrica catalana. Malgrat la contribució i la rellevància de la cogeneració sobre la competitivitat, l'eficiència i la millora ambiental de moltes activitats industrials, els diferents processos de reforma del sector energètic aprovats en els darrers anys a nivell estatal han afectat substancialment el marc retributiu d'aquest tipus d'instal·lacions.

Per la seva banda, l'energia hidroelèctrica i l'eòlica han estat les principals fonts energètiques renovables per a la producció d'energia elèctrica a Catalunya, representant un 8,0% i un 5,9%, respectivament. En conjunt, tot i haver experimentat una caiguda del 3% en relació amb l'any anterior, la producció d'energia elèctrica amb fonts energètiques renovables a Catalunya ha estat del 20,7% l'any 2015 (29,2% incloent la hidràulica de potència superior als 50 MW no inclosa en l'antic règim especial).

L'any 2015, el creixement de la **producció** ha anat lligat a un procés de recuperació de la **demandà** (2,1%). En els darrers anys, la situació de crisi va intensificar el deteriorament de l'activitat econòmica i això va accentuar la caiguda del consum elèctric, que mostrà una de les davallades més grans des de mitjans dels anys noranta. Dins de la facturació total d'energia elèctrica a Catalunya, el sector industrial va representar el 36,7% després d'un creixement de l'1,9%. Amb l'excepció del sector energètic – facturació associada a l'autoconsum que presenta un elevat grau de volatilitat –, el major creixement es va produir en el segment domèstic (3,6%), per sobre del creixement mitjà anual.

A nivell estatal, per posar fre al dèficit de tarifa que ha caracteritzat al sector elèctric al llarg dels darrers anys i donar resposta a la manca de sostenibilitat econòmica-financera del sector elèctric, al llarg dels dos darrers anys s'han aprovat un conjunt de propostes legislatives i reguladores amb l'objectiu d'establir un nou marc normatiu del sector elèctric. Aquest procés de reforma va culminar amb l'aprovació de la Llei 24/2013 del Sector Elèctric, on s'estableixen les bases legislatives de les activitats destinades al subministrament d'energia elèctrica, com la producció, el transport, la distribució, els serveis de recàrrega energètica, la comercialització i els intercanvis intracomunitaris i internacionals, així com la gestió econòmica i tècnica del sistema elèctric.

En el cas concret de les energies renovables, l'any 2014, es va aprovar el Reial Decret 413/2014 pel qual es regula l'activitat de producció d'energia elèctrica mitjançant fonts d'energia renovables, cogeneració i residus, així com l'Ordre ministerial IET/1045/2014 que determina els paràmetres de retribució d'aquests tipus d'instal·lacions. El nou marc normatiu que s'estableix per a la producció d'energia elèctrica mitjançant aquestes tecnologies suposa un gran canvi respecte al que va establir al marc normatiu anterior. El nou mecanisme de retribució econòmica per a les instal·lacions d'energies renovables, cogeneració i residus es valora, per a cada instal·lació tipus i durant la seva vida útil reguladora, segons la inversió inicial estàndard, els costos d'explotació estàndard necessaris per realitzar l'activitat i els ingressos estàndard per a la venda d'energia elèctrica generada, assegurant una rendibilitat rao-

nable de l'activitat. El nou mecanisme retributiu estableix 1.529 instal·lacions tipus segons la tecnologia emprada, la potència instal·lada, la forma d'energia, els combustibles emprats, l'any de posada en marxa, etc. El mecanisme de retribució econòmica proposat consta d'un terme de retribució a la inversió i un terme de retribució a l'operació (o operació estesa, en cas d'haver superat la seva vida útil reguladora o quan hagi assolit la rendibilitat objectiu). Tot i que aquests canvis normatius van ser aprovats amb anterioritat, el seu impacte en termes d'inversió, ocupació i activitat en el sector de les energies renovables es va produir al llarg de l'any 2015.

Des d'una perspectiva reguladora, el mes d'octubre de 2015 va entrar en funcionament la facturació horària. Aquells consumidors d'electricitat que compren la seva energia mitjançant la tarifa regulada o Preu Voluntari per al Petit Consumidor (PVPC) han passat a ser facturats d'acord amb els consums reals que hagin efectuat cada hora sempre que comptin amb un comptador intel·ligent amb telegestió i que es trobi efectivament integrat en el sistema de la seva empresa distribuïdora. Entre les novetats legislatives de l'any figura també l'aprovació del RD 900/2015, pel qual es regulen les condicions administratives, tècniques i econòmiques de les modalitats de subministrament i producció d'energia elèctrica amb autoconsum. La nova normativa regula l'activitat de particulars o empreses que disposen de mitjans de generació per cobrir en tot o en part el seu nivell de consum elèctric o que fins i tot són capaços de generar més energia de la qual requereixen i estan en disposi-

ció de vendre els seus excedents, establint que els qui produeixen i consumeixen la seva pròpia energia hauran de contribuir als costos generals del sistema.

Subsector del gas natural

Després de diversos anys de caiguda de la demanda de gas natural a Espanya com a conseqüència dels efectes de la crisi econòmica i de la penetració creixent de la generació elèctrica a partir de fonts d'origen renovable, l'any 2015 s'ha registrat el major creixement en la **demanda** (4,4%) dels darrers set anys fins arribar als 315.138 GWh, creixement que ha estat generalitzat en les diferents branques d'activitat: domèstic-comercial, indústria i generació elèctrica en centrals de cycle combinat.

En aquest context, la indústria segueix sent el principal consumidor de gas natural (62,4% del total), seguida de les centrals elèctriques de cycle combinat (19,4%) i del sector domèstic-comercial (16,5%). Dintre d'aquestes branques d'activitat, aquella que ha experimentat un major creixement ha estat la demanda per generació elèctrica amb un creixement anual del 18%. Aspectes com la recuperació de la demanda elèctrica a nivell estatal – prop del 2% - així com una major activitat dels cycles combinats durant els mesos d'estiu a causa de les ones de calor registrades en el mes de juliol i unes condicions meteorològiques poc favorables per a la generació a partir de fonts d'origen renovable, s'apunten com a principals factors explicatius d'aquest creixement. En el segment domèstic-comercial, el creixement de la demanda també ha estat rellevant (5,8%). A qüestions conjunturals, associades a unes temperatures més baixes durant els primers mesos del 2015, s'hi afegeixen altres aspectes com l'extensió del servei a un major nombre de llars. El darrer any, el gas natural va arribar a 50 nous municipis i a més de 60.000 nous consumidors. Amb 7,6 milions de consumidors (punts de subministrament), el mercat minorista ha continuat amb una senda de creixement continuada en els darrers anys amb un enorme potencial de creixement en el futur, i més

tenint en compte que tan sols el 30% de les llars compten amb subministrament de gas natural.

Espanya va rebre durant 2015 gas procedent de vuit països diferents per gasoducte i en forma de gas natural líquid (GNL). Durant l'any, el 58% va entrar per gasoducte, mentre que el 42% restant ho va fer en forma de GNL mitjançant descàrregues de bucs metaners en alguna de les 6 plantes de regasificació actives. Les exportacions van representar 41 TWh (gairebé un 30% més que l'any anterior) gràcies a les connexions amb França i Portugal.

Durant el 2015, el subsector del gas natural a Catalunya va registrar un increment de la demanda del 6,6%, indicant cert grau de recuperació després de la forta caiguda experimentada l'any anterior. Aquest creixement ve explicat en gran mesura pel creixement en la demanda per a generació elèctrica per part de les centrals tèrmiques de l'antic règim ordinari. La demanda convencional de gas natural sense considerar la demanda per a generació elèctrica va experimentar un lleuger creixement del 0,4%.

Entre les novetats legislatives de l'any destaca l'aprovació de la nova redacció de la Llei d'Hidrocarburs, que va modificar la llei vigent des de 1998. Entre les diferents novetats que incorpora, cal esmentar la constitució d'un mercat majorista organitzat del gas natural. L'entrada en funcionament del Mercat Ibèric del Gas a Espanya (Mibgas), el 16 de desembre, suposa l'establiment d'una plataforma organitzada de compra-venda de gas entre els agents, millorant la competitivitat i la transparència al mercat. A diferència del sector elèctric, en el cas del gas natural no existia una mercat majorista capaç d'oferir un senyal de preus als clients finals.

Subsector del petroli i derivats

L'any 2015, la **demanda** de productes petrolífers a Catalunya va augmentar un 3,9% en volum, seguint la tendència positiva iniciada l'any anterior. En el conjunt de l'Estat, el consum de productes derivats del petroli també va créixer un 3%. El 89% de la deman-

da de productes derivats del petroli té com a destí el sector de l'automoció, representant la gasolina sense plom i el gasoil per a automoció el 14,8% i el 69,6% de la demanda de productes derivats del petroli respectivament. Geogràficament, la província de Barcelona concentra el 56,1% d'aquesta demanda.

L'any 2015, el **preu** final dels productes derivats del petroli abans d'impostos va seguir amb la tendència negativa iniciada el darrer any, amb fortes reduccions a tots els àmbits en consonància amb l'evolució del preu del cru. A Catalunya, la benzina sense plom va abaratir-se un 18,8% i el gasoil, un 21,9%. Al conjunt de l'Estat, la disminució va ser similar (18,4% i 21,6% respectivament) i a la zona euro, la variació de preus de la benzina sense plom i del gasoil van anotar valors lleugerament superiors als observats a Catalunya (19,5% i 23,1% respectivament).

Pel que fa als preus dels carburants després d'impostos, la gasolina sense plom i el gasoil d'automoció van registrar a Catalunya un descens d'un 10,9% i d'un 14,1% respectivament. Un any més, el descens més moderat de la gasolina ha portat a distanciar de nou els valors finals dels dos carburants (122,4 cèntims/litre per a la gasolina i 110,7 cèntims/litre per al gasoil), seguint la tendència de l'any 2014. En el mercat espanyol i europeu les variacions anuals de la gasolina sense plom i el gasoil d'automoció han seguit la mateixa tendència negativa, observant reduccions de l'11,2% i el 14,5% en el primer cas i del 9,8% i el 13,2% en el segon.

Durant el 2015, Espanya va continuar sent un dels països europeus amb els nivells de preus dels carburants més reduïts, juntament amb els Països Bàltics, Bulgària, Romania, Polònia, Hongria i Txèquia, perquè els impostos que els graven són més baixos. En canvi, en termes de preus sense impostos, se situa per sobre del nivell de preus mitjà de la zona euro.

Esdeveniments empresarials

La reforma energètica escomesa pel govern central en la darrera legislatura, encaminada a garantir la sostenibilitat econòmica i financera del sistema elèctric, ha tingut un fort impacte en el sector de les energies renovables com a conseqüència de la retallada en les primes a la producció a partir de fonts energètiques d'origen renovable. Unes condicions econòmiques menys favorables, conjuntament amb la incertesa sobre la retribució a percebre per part d'aquests projectes, ha tingut un fort impacte en el sector, tant a Espanya com a Catalunya, condicionant bona part dels esdeveniments empresarials del 2015. Les empreses més rellevants del sector -amb **Abengoa** com a cas paradigmàtic de la situació del sector- han patit les conseqüències derivades del nou escenari, originant-se un procés de reordenació del sector en el qual ens trobem immersos.

En el cas de Catalunya, el 2015 es va produir la compra del negoci energètic d'Alstom per part de **General Electric** (GE). La reestructuració fruit del procés d'integració de totes dues empreses suposarà una retallada de 6.500 empleats a Europa en dos anys, segons ha anunciat la multinacional nord-americana. En el cas de Catalunya, on Alstom tenia el seu centre mundial per al negoci eòlic (Alstom Wind), estan previstes retallades en l'ocupació. La multinacional francesa havia triat Catalunya com a seu mundial de la seva branca de renovables després de comprar el 2008 una empresa catalana puntera en el camp de l'enginyeria eòlica, Ecotècnia. L'adquisició per part de GE també comportarà el tancament de la planta de Cornellà de Llobregat on Alstom desenvolupava projectes en el camp de l'energia hidràulica.

El fons d'inversió nord-americà **Cerberus** entrà en el sector de les energies renovables a Catalunya, on ha tancat la compra de dos complexos eòlics (70 MW), propietat de Civis Corporació, i que estan situats a les comarques de l'Anoia i la Segarra.

Davant d'aquest nou escenari de paralització de les inversions, les empreses catalanes han començat a buscar a l'exterior noves vies de ne-

goci per compensar la pèrdua de negoci a Espanya.

LSolé, empresa catalana especialitzada en energies renovables amb seu central a Massanes (La Selva) va anunciar la instal·lació d'una planta de generació elèctrica a partir de biomassa renovable a Xile. Amb una facturació de 14 milions d'euros, el sector exterior ja representa en aquests moments el 80% de la facturació de l'empresa.

AEInnova, start up que neix com a spin off de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), ha creat una tecnologia capaç de recuperar el 20% del calor residual que es produeix en el marc del procés industrial i que fins ara es perd. Aquest sistema de recuperació pot tenir gran rellevància per al sector industrial, havent estat premiada la iniciativa en el concurs Eco-emprendedor XXI de tecnologies netes organitzat per La Caixa, l'Ajuntament de Barcelona i el KIC Innoenergy.

En l'àmbit de les grans corporacions energètiques, un any després de que **Gas Natural Fenosa** creés la societat Global Power Generation, on va integrar els actius de generació elèctrica fora d'Europa, l'emirat de Kuwait, mitjançant el seu fons sobirà – Kuwait Investment Authority (KIA) – va entrar en el seu capital. Amb una injecció de 500 milions d'euros, KIA va adquirir el 25% de la societat, la qual agrega els actius de Gas Natural Fenosa a Mèxic, Xina, Costa Rica, Puerto Rico, República Dominicana i Austràlia. Aquesta és la segona operació que l'emirat protagonitza després de l'adquisició d'E.ON amb el fons d'inversió australià McQuarie. En l'àmbit internacional, destacar el tancament amb èxit de la compra per part de Gas Natural Fenosa de la societat Xilena Compañía General de Electricidad, S.A. (CGE) mitjançant una OPA, adquirint-ne el 96,7% del capital per un total de 2.519 milions d'euros.

En el segment minorista, l'entitat financera ING Direct ha seleccionat la comercialitzadora catalana d'electricitat **Holaluz.com** per incloure-la en el seu canal de shopping, on destaca un conjunt de marques que el banc recomana als seus clients per atenció

a l'usuari i preu. Aquesta comercialitzadora, fruit d'un projecte d'emprenedoria, ja compta en l'actualitat amb més de 50.000 clients i espera, gràcies a aquesta associació, multiplicar per quatre el nombre de nous clients en els propers 2 anys.

La cooperativa **Somenergia** va superar la xifra de 25.000 clients, la majoria d'ells socis de la cooperativa. Aquest important creixement ha anat acompanyat d'un procés d'expansió geogràfica. Des de 2015, també es pot contractar energia cent per cent renovable, com la que ofereix la cooperativa, a les Illes Canàries.

El prestigiós Institut de Tecnologia de Massachusetts (MIT) ha dut a terme conjuntament amb l'**Institut de Recerca en Energia de Catalunya** (IREC) una recerca en l'àmbit de les microxarxes intel·ligents. Amb aquestes activitats, s'han desenvolupat noves metodologies sobre com els edificis poden contribuir a l'estabilitat de les xarxes elèctriques locals.

La **Generalitat de Catalunya i Gas Natural Fenosa** van signar un acord per fomentar l'ús del gas natural vehicular (GNV) en el transport. Una major implantació d'aquest combustible, un dels carburants per a vehicles menys contaminants - no conté sofre, redueix al voltant del 90% les emissions d'òxid de nitrogen (NOx) i ajuda a reduir fins un 30% les emissions del CO₂ - ha de servir per millorar la qualitat de l'aire i afavorir la diversificació energètica a Catalunya. El conveni té com a objectiu promoure la implantació del GNV en vehicles privats i públics, incrementar el nombre d'estacions de càrrega i fomentar l'adquisició de vehicles que utilitzin aquest combustible.

En aquest mateix àmbit, la multinacional portuguesa **Galp Energia** va anunciar la construcció d'una nova planta de gas natural vehicular (GNV) a La Jonquera, convertint-se en una empresa pionera en aquest tipus de subministrament, ja que són molt pocs els operadors petrolers que ofereixen aquest tipus de combustible alternatiu.

Un cop aprovada la Planificació de la xarxa de transport d'electricitat 2015-

2020, **Red Eléctrica de España** (REE) va anunciar una inversió de 476 milions a Catalunya fins al 2020. Aquesta inversió inclou la part destinada el 2015 a la conclusió i posada en marxa de la interconnexió elèctrica entre Espanya i França per Girona, que va entrar el mes d'octubre en operació comercial.

El Govern de la **Generalitat** de Catalunya va presentar el Pla d'Acció d'Eficiència Energètica a la Indústria de Catalunya, que té com a finalitat reduir la intensitat energètica de la indústria i, per tant, contribuir a incrementar la seva competitivitat. Aquest sector és un dels principals consumidors d'energia de Catalunya, després del sector del transport. Així mateix, el

juliol de 2015 es va presentar el Pacte Nacional per a la Transició Energètica de Catalunya, trobant-se en aquests moments en fase de concertació amb els agents econòmics i socials. Aquest Pacte pretén definir les línies mestres del procés de canvi de model energètic a Catalunya i avançar cap a un model més sostenible.

Costos energètics i competitivitat empresarial

A Europa, la recent crisi econòmica i financera ha posat en relleu la importància de l'economia real i la necessitat d'una indústria forta. Tal com reconeix la pròpia Comissió Europea en les seves diferents comunicacions, la interacció de la indústria amb la resta de l'entramat econòmic europeu va molt més allà del propi procés productiu. Les activitats industrials s'integren en cadenes de valor cada vegada més riques i complexes, en les quals conflueixen grans empreses, amb presència global en els mercats, i petites i mitjanes empreses (PIME) de tots els sectors i països.

En aquest context de necessitat de re-industrialitzar l'economia europea – havent-se establert l'objectiu de que el sector industrial representi com a mínim el 20% del Producte Interior Brut (PIB) l'any 2020, l'increment dels costos energètics registrat en les últimes dècades ha provocat certa preocupació per la més que probable repercussió negativa sobre la competitivitat de les empreses. Sens dubte, els preus de l'energia s'han convertit en un important factor determinant de la competitivitat internacional de les empreses europees, doncs afecta els costos de producció de les indústries i, en menor mesura, dels serveis. No s'ha de perdre de vista que els costos i la qualitat del subministrament energètic incideixen directament sobre els costos del transport, els fluxos logístics de mercaderies, les pautes de localització industrial i els canvis en les cadenes globals de valor, entre altres molts factors.

La rellevància de l'energia a l'hora de determinar la capacitat competitiva d'empreses i indústries s'incrementa en països com Espanya, que pateixen una elevada dependència energètica externa. És ben sabut que Espanya i Catalunya no compten amb un volum significatiu de recursos energètics propis, fet que es tradueix en una considerable dependència exterior.

Aquesta situació no constitueix un fet diferencial de l'economia espanyola i catalana sinó que, en certa manera, és una realitat compartida pel conjunt dels països europeus. Més enllà dels possibles diferencials existents en costos energètics a nivell intern – especial-

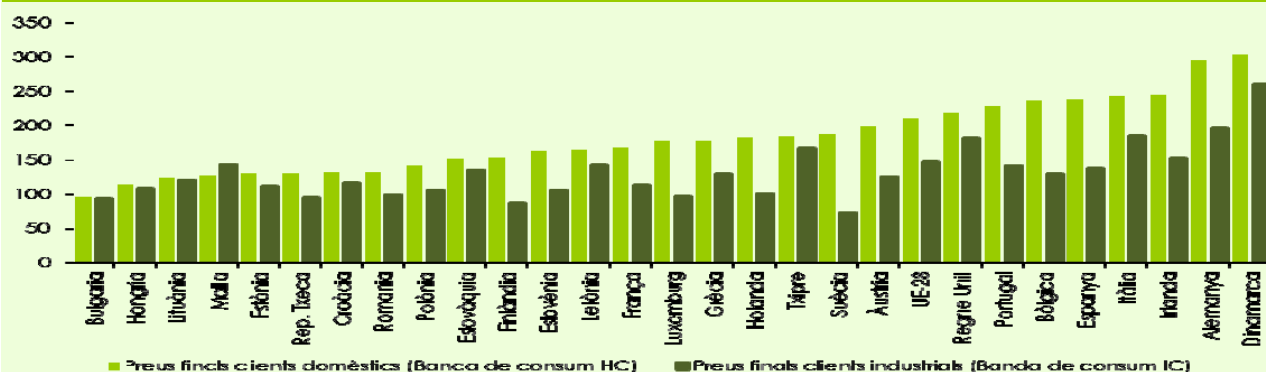
ment en el cas elèctric –, la diferència dels preus de l'energia entre la Unió Europea i els seus principals competidors no ha deixat de créixer en les últimes dècades per diverses raons. L'evolució diferenciada en termes de costos i preus respon a diverses circumstàncies que, sovint, estan fora de l'abast dels propis governs dels països membres de la Unió Europea. La recent irrupció de noves fonts primàries – el shale gas o gas d'esquist obtingut mitjançant tecnologies de fracking – així com els canvis registrats en el mercat de petroli, entre altres molts factors, estan donant lloc a un nou escenari que afecta els preus energètics i es trasllada als costos de producció de les empreses industrials i a la capacitat adquisitiva de les famílies.

En el cas concret d'Espanya i Catalunya és ben sabut que els preus finals de l'energia – especialment en el cas dels consumidors domèstics – se situen per sobre dels nivells existents en la majoria de països del nostre entorn i, a més, aquesta bretxa no s'ha reduït en els últims anys, provocant amb això una preocupació que queda més que justificada.

Aquests elevats costos energètics registrats en la nostra economia no solament es justifiquen per la creixent dependència en el subministrament energètic extern, sinó que també venen explicats per les polítiques energètiques aplicades al llarg de les últimes dècades. En la mesura en què l'evolució dels costos de l'energia afecta a la competitivitat de les indústries, especialment a aquelles amb un alt consum energètic, cal evitar augments desproporcionats del cost de l'energia deguts a impostos, gravàmens o altres instruments introduïts pels Estats membres per aplicar diverses polítiques. Garantir una bona relació cost-eficàcia i contribuir a la millora de la competitivitat de la UE constitueix una prioritat en el context actual.

Malgrat la rellevància de l'evolució creixent dels costos energètics en termes absoluts, aquests no són els factors determinants de la competitivitat. Els costos i preus relatius s'identifiquen com els factors determinants de la competitivitat, en constituir la font dels avantatges

Preus finals de l'electricitat per a usos domèstics i industrials. 2015
Euros/MWh



Font: Eurostat

comparatius d'unes economies enfront d'unes altres. L'impacte de l'existència d'aquests diferencials en preus energètics sobre la capacitat competitiva dependrà en gran mesura del pes que tingui cadascuna de les fonts energètiques en la matriu de consum final d'energia.

L'electricitat, conjuntament amb el gas natural, constitueix una de les principals fonts energètiques en el sector industrial. Addicionalment, el consum d'electricitat en el sector industrial ha crescut a un ritme elevat, a causa de la progressiva electrificació de les activitats productives. Així mateix, l'energia elèctrica ha rebut una especial atenció per altres motius aliens a la seva importància relativa. Dins d'aquests, destaca el mecanisme de formació de preus finals de l'electricitat amb relació a la resta de principals fonts energètiques. El preu del petroli - o el carbó - no deixa de ser una commodity, fixant-se el seu preu en mercats internacionals.

A diferència d'aquests dos inputs energètics, o del propi gas natural (el preu del qual es fixa a nivell regional amb importants diferències a banda i banda de l'Atlàntic), en el cas elèctric, en els últims anys, a Europa, s'ha incrementat la diferència dels preus finals elèctrics amb relació als seus principals socis econòmics. Aquestes disparitats no únicament es produeixen amb relació als seus competidors internacionals sinó que també es produeixen a escala europea entre els diferents Estats membres. Enfront dels anteriors, el sector de l'electricitat és la major font de desavantatges competitius com indica l'anàlisi comparada de l'evolució dels preus finals, tant per a usos industrials com domèstics.

La Comissió Europea reconeix aquesta situació en la seva Comunicació Una indústria europea forta per al creixement i la recuperació econòmica, on analitza l'evolució de la competència en el sector elèctric. Si bé és cert que el mercat interior de l'energia ha contribuït al desenvolupament de les condicions de competència en els mercats majoristes, el segment minorista és un focus de preocupació creixent.

En abordar la qüestió relativa a l'evolució dels preus finals de l'electricitat és important diferenciar entre preus majoristes i minoristes. Els importants avanços esdevinguts en el procés de consecució d'un mercat interior de l'energia, acompanyat d'una creixent penetració de l'energia elèctrica generada a partir de fonts d'origen renovable, han exercit una pressió a la baixa sobre els preus a l'engròs de l'electricitat. No obstant això, aquesta no ha estat la tònica seguida pels preus minoristes, sens dubte ocasionada per l'evolució crei-

xent dels costos elèctrics regulats finançats a partir de les tarifes i peatges d'accés pagats pels consumidors. Si es tenen en compte altres aspectes, tals com regulacions mal dissenyades, falta de competència en el desenvolupament de tecnologies de baixes emissions de carboni o els propis efectes derivats de la recessió econòmica, és fàcil entendre l'evolució alcista dels preus finals de l'electricitat. Aquesta evolució creixent dels preus finals de l'electricitat que paguen tant els consumidors domèstics com els industrials és especialment greu per al cas d'Espanya amb uns preus finals per sobre de la mitjana comunitària.

Aquest augment dels preus minoristes s'explica, en gran mesura, per les decisions preses pels governs amb l'objecte de recuperar principalment els costos associats a les diferents polítiques energètiques i mediambientals. Donada la seva evolució dispar a nivell europeu, afectant per tant en diferent mesura la competitivitat dels diferents Estats membres, està sent objecte d'anàlisi per part de les autoritats comunitàries. L'anàlisi dels diferents components del preu final, posa de relleu el component integrat pels costos introduïts per decisions dels governs en el preu final de l'electricitat en qualitat d'impostos, gravàmens i altres càrrecs no recuperables. En definitiva, una proporció cada vegada menor del preu de l'electricitat en la Unió Europea està subjecta a la disciplina competitiva dels mercats, depenent cada vegada més de decisions polítiques.

Aquesta evolució dispar dels preus finals de l'electricitat té efectes sobre la competitivitat de les empreses. Determinar l'impacte real és complex en la mesura que la intensitat en l'ús energètic varia considerablement entre les branques productives i, a més, dins de cada sector industrial les tecnologies utilitzades per cada empresa registren nivells de consum energètic per unitat de producte molt heterogenis. A més, l'impacte energètic no ve explicat únicament per l'evolució dels preus. Com és ben sabut, la rellevància de l'energia com a determinant de la competitivitat industrial depèn de dos components: d'una banda, de la intensitat d'ús de l'energia per unitat de producte; i de l'altra, del preu energètic. Igual que amb el cost laboral unitari (CLU), el cost energètic unitari (CEU) ens indica el cost de l'energia per unitat de valor afegit en un sector o indústria determinada. En definitiva, si bé l'impacte real dependrà en gran mesura de la intensitat en l'ús dels diferents inputs energètics, on aspectes com l'eficiència energètica són fonamentals, l'evolució dels preus a Catalunya i Espanya constitueix un factor de preocupació, especialment per al sector industrial.

Agraïments



Agraïments

El Departament d'Empresa i Coneixement vol fer constar el seu agraïment a totes aquelles persones que amb la seva col·laboració han contribuït a la realització d'aquest informe, especialment als professionals de les empreses, les associacions sectorials i les institucions que s'enumeren a continuació:

Marcial Alzaga, de FEAF

Haydée Aranda, d'IMS Health

Josep Arnau, d'IDESCAT

Josep Ballbè, d'ACEXPIEL - Unió d'A-
dobadors de Catalunya

Cristian Bardají, de la Cambra de
Comerç, Indústria i Navegació de
Barcelona

David Barrientos, d'ANFAC

Andrés Borao, de la Confederación
de la Industria Textil-TEFOR

Àngels Bruguera, de Cement Català

Àlex Burgalés, de l'Asociación de
Fabricantes de Material Eléctrico
(AFME).

Joan Canals, de l'Agrupación Espa-
ñola del Género de Punto-AEGP

Juan Martín Cano, de l'Asociación
Nacional de Fabricantes de Envases
de Vidrio (ANFEVI)

Joan Eugeni Cañadas, d'ANEFHOP

David Casadevall, de la Federació de
Cooperatives Agràries

Carmina Castellà, d'AMTEX, EN-
VASGRAF i IMAPC.

Marta Castells, del Centro de Informa-
ción Textil y de la Confección - CITYC

Xavier Castillo, d'AMETIC

Teresa Conesa Fàbregas, d'ERCROS

Francesc Corberó, de NISSAN

Francesc Espriu, de Siemens

Joan Esteve, de l'Institut Català d'E-
nergia (ICAEN)

Marta Esteve, d'ALIMENTEC.

Ferran Figuerola, del Gremi del Vidre
Pla i Tancaments de Catalunya

David García, de l'Associació Catala-
na del Tèxtil Moda -ACTM

Anna García, d'ACEXPIEL - Unió d'A-
dobadors de Catalunya

Miguel Ángel García Obregón, de
SERNATO

Ignasi Gómez Belinchón, de RailGrup

Luis Carlos González, de SERCOBE

Miquel Guarnier, de l'Associació d'In-
dústries, Comerç i Serveis Nàutics
(ADIN)

Javier Gutiérrez, de l'Associació Ca-
talana de Paper i Cartró, integrada a
ASPAPL

Albert Hereu, de l'Institut Català del
Suro

Marisa Jiménez, de SERNATO

Alejandro Josa, de Cement Català

Ángela Lalatta, d'AMELEC

Alejandro Laquidain, del Consejo
Intertextil Español-CIE

Empar Latorre, del Gremi d'Editors de
Catalunya

Ángel Lozano García, del Centre Es-
panyol de Plàstics (CEP)

María de Marco, d'ANFAC

Josep Manel Marí, de la Cambra de
Contractistes d'Obres de Catalunya

Alícia Miralles, de l'Asociación Multi-
sectorial de Empresas (AMEC)

Carme Orra, de NISSAN

Natalia Ortega, del CEAM

Domènec Pijoan, d'ASCAMM

Luzma Piqueres, d'Unión de Empresas
Siderúrgicas - UNESID

Oscar Puig, d'ALIMENTEC, AEFEMAC i
AFESPAN

Jordi Pujol i Gil, de la Generalitat de
Catalunya

Albert Raich de Castro, de NISSAN
Motor Ibérica

Manuela Redondo, del Departament
d'Empresa i Coneixement

Jorge Remuñán, de Digital Single
Market de la Comissió Europea

Xavier Ribera, de l'Associació d'Em-
preses Químiques de Tarragona -AEQT

Luís F. Ruiz-Minguela, de la Sociedad
de Industrias de Forja por Estampaci-
ón

Carme Saborit, d'IDESCAT

Antonio Santa Ana, de GfK Retail and
Technology España.

Joaquim Solana, de CENFIM

Òscar Tolsà, de la Federació de Co-
operatives Agràries

