

Estats Units

Sumari

1. Agroalimentari
2. TIC i *software*
3. Components d'automoció
4. Química, farmàcia i biotecnologies
5. Construcció i infraestructures
6. Medi ambient i energies renovables
7. Altres

1. Agroalimentari

1.1. Anàlisi qualitativa

La principal tendència que cal destacar dels darrers anys en el sector de l'alimentació als Estats Units ha estat la incorporació de la demanda de la generació del *baby boom* de menjar nutritiu i d'alta qualitat. El creixement del segment de menjar orgànic ha estat del 18 % anual, i similar el d'aliments *kosher*, els lliures de gluten i els que afavoreixen la dieta. El consum de menjar *gourmet* també s'havia estès en amplis segments de població en la darrera dècada, amb un creixement anual mitjà del 7 %. Tanmateix, en ambdós casos es preveu que l'actual situació econòmica redueixi en part la despesa d'aquest menjar, en general més car.

Els Estats Units és un mercat multicultural que, com

a tal, ofereix diferents gustos de consum que van més enllà de les comunitats. El menjar mexicà i de l'Amèrica Llatina, l'asiàtic i el d'Orient Mitjà podrien augmentar un 50 % fins al 2020.

Un altre segment que continuarà presentant oportunitats és el del menjar de conveniència. L'estil de vida nord-americà, amb llargues jornades de treball i poca disponibilitat de temps, afavoreix el menjar per emportar i el menjar preparat. Entre d'altres, cal considerar l'interès pels aliments preempaquetats, amb valor agregat, fàcils de preparar i d'estil casolà, amb gust superior, etc. Entre els anys 2007 i 2008, aquest tipus de productes van augmentar un 18 %.

Tot i la conjuntura econòmica actual, el consum de vi es manté estable; el que ha disminuït, però, és el preu de venda de l'ampolla (des dels 9 dòlars fins als 6 dòlars de mitjana per ampolla). En aquesta conjuntura:

- El consum de vi dels Estats Units està en augment en comparació amb el vi d'importació (25-30 % de la quota de mercat). El vi espanyol havia guanyat quota recentment, com també, i especialment, el de Xile i l'Argentina.
- És difícil obrir el mercat a marques estrangeres que no hi siguin presents en aquest moment. Existeixen oportunitats de fidelització de les que ja hi són.

1. Són aquells productes que tenen una quota de mercat significativa en el país en qüestió. Aquest cas pot indicar un cert poder de mercat de Catalunya en el país en qüestió.
2. Són aquells productes que representen un elevat percentatge respecte de les exportacions totals catalanes mundials. Aquest cas pot indicar un cert risc de dependència de les exportacions catalanes si aquest producte en el país en qüestió es veu afectat significativament per la crisi a curt i a llarg termini.

■ Oportunitats d'obrir nous mercats allà on encara el consum de vi no està tan desenvolupat: Arizona, Nevada, Colorado, Minnesota, etc., així com a nous canals de venda *on-line* i a d'altres (cadena de restaurants locals, etc.).

1.2. Anàlisi quantitativa

Des de la perspectiva de la indústria agroalimentària, s'identifiquen els productes de la taula 1.

Catalunya és subministrador significatiu¹

Oli d'oliva (codi aranzelari 15.09). Les exportacions catalanes d'aquest producte als Estats Units tenen una quota de mercat elevada, del 4,1 % (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %), amb importants avantatges comparatius (IVCR). El ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes durant el període 2004-2007 ha estat del 10,4 %, lleugerament superior al ritme d'increment de les importacions dels Estats Units. El 2008, a més, les exportacions catalanes per a aquest producte van créixer a un ritme superior al dels últims anys (14,7 % respecte del 2007), fet que ha suposat que la quota de mercat assolís el 4,4 %, 0,3 punts per sobre de la del 2007. Cal afegir que Catalunya exporta aquest producte de manera significativa als Estats Units.

Vi (codi aranzelari 22.04). Les exportacions catalanes d'aquest producte als Estats Units tenen una quota de mercat significativa, de l'1,7 % (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als

Estats Units és del 0,10 %), amb importants avantatges comparatius (IVCR). El ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes durant el període 2004-2007 ha estat del 7,7 %, inferior al ritme d'increment de les importacions dels Estats Units, tot i que la quota de mercat ha millorat lleugerament respecte del 2004. A més, Catalunya exporta vi de manera significativa a aquest país (vegeu l'apartat 2e). Tanmateix, el 2008 les exportacions catalanes per a aquest producte van retrocedir un 2,8 % respecte del 2007, fet que ha suposat que la quota de mercat s'hagi reduït en 0,1 punts, fins l'1,6 %.

Màquines d'envasar i empaquetar (codi 84.22).

Les exportacions catalanes d'aquests productes als Estats Units tenen una quota de mercat de certa rellevància, de l'1,1 % (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %), amb importants avantatges comparatius (IVCR). El ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes durant el període 2004-2007 ha estat del 10,5 %, lleugerament superior al ritme d'increment de les importacions dels Estats Units. A més, Catalunya exporta màquines d'envasar i d'empaquetar de manera significativa a aquest país (vegeu l'apartat 2e). Tanmateix, el 2008 les exportacions catalanes per a aquest producte van retrocedir un 9,5 % respecte del 2007, fet que suposat que la quota de mercat s'hagi reduït en 0,2 punts percentuals, fins al 0,9 %.

Catalunya exporta de manera significativa a aquell país²

Oli d'oliva (codi aranzelari 15.09). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu

Taula 1

Codi	Producte	EXPORTACIONS CATALANES			IMPORTACIONS ESTATS UNITS				
		Pes s/X Catalunya a Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/X Catalunya totals 2007	Pes s/M totals Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/M totals mundials 2007	Quota mercat 2007	IVCR* 2007
15.09	Oli d'oliva	2,1 %	10,4 %	8,7 %	0 %	9,8 %		4,1 %	100 %
22.04	Vi	4,2 %	7,7 %	11,4 %	0,2 %	10,7 %		1,7 %	97,4 %
84.22	Màquines d'envasar i empaquetar	1,4 %	10,5 %	9,2 %	0,1 %	9,2 %		1,1 %	39,4 %

* Índex d'avantatges comparatius revelats.

Font: elaboració OME a partir de les dades de Taric Trade, Departament de Duanes i Comtrade-Nacions Unides.

d'aquest producte als Estats Units (vegeu l'apartat 2d), aquest país va ser el quart mercat més important per a aquest sector el 2007 (el tercer el 2008), ja que s'hi va dirigir el 8,7 % de les exportacions catalanes mundials d'oli d'oliva el 2007, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Vi (codi aranzelari 22.04). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu d'aquest producte als Estats Units, aquest país va ser el tercer mercat més important per a aquest sector el 2007 (el quart el 2008), ja que s'hi va dirigir l'11,4 % de les exportacions catalanes mundials de vi, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Màquines d'envasar i empaquetar (codi 84.22). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu d'aquest producte als Estats Units (vegeu l'apartat 2d), aquest país és el segon mercat més important per a aquest sector, ja que s'hi va dirigir el 9,2 % de les exportacions catalanes mundials de màquines d'envasar i empaquetar el 2007, quan el total de les exportacions de Catalunya catalanes als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Cal remarcar que el 2,5 % de les IDE catalanes als Estats Units durant el període 2004-2008 s'han destinat a la fabricació de begudes, concretament a l'elaboració de vi. Addicionalment, s'han realitzat algunes inversions en comerç de begudes (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

2. TIC i software

2.1. Anàlisi qualitativa

El mercat de TIC dels Estats Units (productes i serveis) és el més gran del món (el 2008 va ser valorat en més de 800.000 milions de dòlars), tant pel que fa a la producció com al consum. També és un dels més competitius, per la qual cosa la tendència és que els productes i els serveis de TIC es presentin cada cop més en termes de retorn sobre la inversió, de beneficis reals que aporta a l'activitat i de reducció de costos.

En les tecnologies de la informació, la despesa dels sectors privats que tradicionalment en fan més ús (serveis financers, telecomunicacions i alta tecnologia) podria desaccelerar-se a curt termini com a conseqüència de la situació econòmica i financera actual. En el cas dels serveis financers, però, és possible que a mitjà termini s'incrementés la despesa, associada a la deslocalització de part dels seus serveis a l'exterior.

Tanmateix, la despesa pública federal i estatal podria continuar en augment, una tendència que ja s'observava en el passat recent (la despesa federal va passar dels 37.100 milions de dòlars als 63.300 milions de 2002 a 2007). La seguretat nacional i l'*e-government* són actualment els dos àmbits principals de despesa.

Pel que fa a les oportunitats de negoci en TI, aquestes podrien anar associades:

- En l'àmbit de l'empresa: seguretat de xarxa, integració d'aplicacions, aplicacions de serveis web i simulacions tècniques i de gestió.
- Sistemes de transport intel·ligent, aplicacions *wireless*, jocs i entreteniment, sistemes de salut, etc.

Pel que fa a les telecomunicacions, tot i que els ingressos per usuari en el seu conjunt han disminuït com a conseqüència de l'actual situació econòmica, sembla que, específicament, el mercat de continguts de mòbil estaria en creixement gràcies a la disponibilitat de telèfons que suporten aquest tipus de continguts: algunes previsions indiquen que podria haver-hi més de 190 milions d'usuaris de 3G a finals del 2013 (equivalent al 60 % del total d'usuaris).

Internet de banda ampla ha estat identificat com una àrea d'impuls a l'economia nord-americana en

Outlook tecnològic

El tipus de serveis de continguts per a mòbils que oferiran els operadors (AT&T, T-Mobile i Verizon) dependrà en cada cas, però tot apunta que tendirà a assimilar l'accés a dades des del mòbil com si es tractés d'un PC.

3. Són aquells productes que per als països en qüestió tenen rellevància en les seves importacions però en canvi Catalunya no exporta de manera significativa ni a aquell país ni a escala mundial. S'utilitzen com a criteri de rellevància aquells productes que superen l'1 % del total.

4. Són aquells productes que tenen rellevància en les exportacions mundials catalanes però en canvi no són exportats al país en qüestió, tot i que són rellevants en les seves importacions. Aquests productes podrien ser indicatius d'oportunitats de negoci en el país, encara que això també pot ser degut a obstacles com ara acords comercials preferencials. S'utilitzen com a criteri de rellevància aquells productes que superen l'1 % del total.

el paquet d'estímul del govern federal (gener del 2009), amb una dedicació prevista de 7.200 milions de dòlars per desenvolupar els serveis de banda ampla en els territoris on encara no s'ha implementat.

2.2. Anàlisi quantitativa

Des de la perspectiva de la indústria del TIC i el *software*, s'identifiquen els productes de la taula 2.

Catalunya no exporta de manera rellevant³

La majoria dels productes identificats en aquest sector (màquines de processament de dades i les seves parts, màquines i aparells per imprimir, aparells emissors ràdio o televisió, aparells de telecomunicació i les seves parts) són rellevants per a les importacions dels Estats Units, però en canvi Catalunya no els exporta a aquest país de manera significativa (el seu pes relatiu és quasi nul o nul), ni tampoc a escala mundial.

Catalunya exporta, però no al país en qüestió⁴

Monitors i projectors (codi aranzelari 85.28). Les exportacions catalanes d'aquests productes a escala mundial representen el 4 % del total; en canvi, pràcticament no s'exporten als Estats Units. A més, les exportacions catalanes de monitors i projectors han retrocedit un 10,3 % en els últims anys, enfront del creixement del 25,9 % de les importacions d'aquests productes dels Estats Units, i el 2008 les exportacions de Catalunya de monitors i projectors a aquest país han seguit caient per sobre del ritme dels últims anys (42,2 % respecte del 2007).

Tanmateix, s'han realitzat algunes IDE catalanes als Estats Units durant el període 2004-2008 en el sector de les telecomunicacions (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

3. Components d'automoció

3.1. Anàlisi qualitativa

El sector de l'automòbil als Estats Units està patint, com en altres indrets, una forta caiguda en les ven-

Taula 2

Codi	Producte	EXPORTACIONS CATALANES			IMPORTACIONS ESTATS UNITS				
		Pes s/X Catalunya a Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/X Catalunya totals 2007	Pes s/M totals Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/M totals mundials 2007	Quota mercat 2007	IVCR* 2007
84.71	Màquines per al processament de dades	0,1 %	-37,6 %	1,6 %	3,3 %	2,8 %		0 %	-81,3 %
84.73	Parts de la 84.71	0,1 %	27,2 %	2 %	1,1 %	-6,3 %		0 %	-62,1 %
84.43	Màquines i aparells per imprimir	0,2 %	-10 %	2,4 %	1,1 %	316,3 %		0 %	-51,7 %
85.25	Aparells emissors de ràdio o TV	0 %	304,1 %	0,3 %	2 %	8,8 %		0 %	-91,9 %
85.17	Aparells de telecomunicació i les seves parts	0 %	35,3 %	0,7 %	1,4 %	22,5 %		0 %	-86,6 %
85.28	Monitors i projectors	0 %	-10,3 %	0 %	1,6 %	25,9 %		0 %	-28,8 %

*Índex d'avantatges comparatius revelats.

Font: elaboració OME a partir de les dades de Taric Trade, Departament de Duanes i Comtrade-Nacions Unides.

Outlook tecnològic

Al marge de la crisi econòmica i financera que afecta la demanda de consum d'aquest tipus de béns i ho seguirà fent segons el comportament de l'economia a curt termini, alguns analistes situen en l'estratègia empresarial dels tres grans fabricants nord-americans (General Motors, Ford i Chrysler) la clau en el futur del sector a mitjà termini:

- El repte de la transició cap a la fabricació de vehicles híbrids o completament elèctrics dependrà especialment del fet que augmenti el preu dels hidrocarburs (de manera natural o intervinguda), fet que podria esperonar la demanda en aquest tipus de vehicles, fins ara posposada.
- El canvi en el disseny dels vehicles que no ha seguit les modificacions en els requeriments del consumidor en els darrers temps (cap a vehicles més populars).
- La millora en la qualitat que els situï als estàndards de les companyies competidores (Toyota), especialment en reducció del soroll i la vibració i facilitat de conducció.

des: el 2008 va tancar amb gairebé un 20 % menys de vendes respecte de l'any anterior, i algunes previsions indiquen un percentatge similar de retrocés en les vendes per al 2009, fins a situar-se en 10,4 milions d'unitats anuals (en comparació amb els 16,1 milions del 2007).

La pèrdua de competitivitat dels fabricants nord-americans podria significar especialment guanys en la quota de mercat dels fabricants asiàtics, més eficients en energia, amb costos més baixos i que estan entrant en el mercat dels cotxes híbrids o completament elèctrics.

Existeix un parc automobilístic de 250 milions de vehicles als Estats Units que a mitjà i llarg termini caldrà renovar; de moment, s'acumulen tres anys (2007-2009) de disminució de les vendes.

- En els darrers temps s'ha donat un creixement de les vendes de vehicles de segona mà, així com de recanvis per a l'automòbil per sobre de les vendes de vehicles nous.

- Es podria generar un increment en la demanda de vehicles petits provinents de l'Àsia i l'Europa a mitjà termini.

Continua la tendència dels grans fabricants nord-americans a externalitzar la producció de components, i demanen als Tier 1 i Tier 2 que els proveïxin de subasseblatge i mòduls. Per la seva banda, en el mercat de recanvis hi ha una forta tendència al fet que els grans fabricants d'automòbils incorporin cada cop més productes de recanvis en els seus productes originals.

3.2. Anàlisi quantitativa

El capítol de material de transport va representar tan sols el 5,8 % de les exportacions catalanes als Estats Units el 2007. La principal partida corresponia als components d'automoció, que representaven gairebé el 60 % de les exportacions de tot el capítol. Pel que fa a les exportacions de vehicles per al transport de persones i mercaderies, no van ser rellevants en les exportacions totals als Estats Units, i conjuntament tan sols representaven el 2 % del total del capítol (vegeu la taula 3).

Catalunya exporta de manera rellevant⁵

Parts i accessoris de vehicles (codi aranzelari 87.08). Aquests productes representen el 4,5 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions de Catalunya als Estats Units (3,5 % del total). Tot i això, les exportacions catalanes de parts i accessoris de vehicles a aquest país han retrocedit un 7,2 % en els últims anys, enfront del creixement mitjà del 6,6 % de les importacions dels Estats Units del mateix període. A més, cal advertir que en el 2008 les exportacions catalanes han seguit caient de forma considerable respecte del 2007 (57 %), molt per sobre de la caiguda de les importacions dels Estats Units del mateix any. Això sembla indicar que en aquest sector no s'estan aprofitant les oportunitats de negoci.

Catalunya és subministrador significatiu

Eixugaparabrises elèctrics (codi aranzelari 85.12.40). Les exportacions catalanes d'aquest

5. Són aquells productes que tenen rellevància tant en l'exportació mundial catalana com en l'exportació al país en qüestió. En aquest cas, a partir de l'evolució de la quota de mercat 2004-2007, s'indica si Catalunya aprofita o no les oportunitats de negoci d'aquest país. S'utilitzen com a criteri de rellevància aquells productes que superen l'1 % del total.

Taula 3

		EXPORTACIONS CATALANES			IMPORTACIONS ESTATS UNITS				
Codi	Producte	Pes s/X Catalunya a Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/X Catalunya totals 2007	Pes s/M totals Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/M totals mundials 2007	Quota mercat 2007	IVCR* 2007
87.04	Vehicles per al transport de mercaderies	0 %	-41,9 %	0 %	1 %	4 %		0 %	-76,4 %
87.03	Vehicles turismes	0,1 %	71,9 %	0 %	6,8 %	3,2 %		0 %	-77,8 %
87.08	Parts i accessoris de vehicles	3,5 %	-7,2 %	2,2 %	2,3 %	6,6 %		0,1 %	-20,5 %
85.12.40	Eixugaparabrises elèctrics	0,7 %	16,1 %	15,8 %	0 %	37,8 %		5,4 %	85,1 %

* Índex d'avantatges comparatius revelats.

Font: elaboració OME a partir de les dades de Taric Trade, Departament de Duanes i Comtrade-Nacions Unides.

producte als Estats Units tenen una quota de mercat elevada, del 5,4 % (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %). El ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes durant el període 2004-2007 ha estat del 16,1 %, inferior, però, al ritme d'increment de les importacions d'aquest país. El 2008, les exportacions catalanes per a aquest producte van continuar creixent, un 10,3 % respecte del 2007. A més, Catalunya exporta aquest producte de manera significativa als Estats Units.

Catalunya exporta de manera significativa a aquell país

Eixugaparabrises elèctrics (codi aranzelari 85.12.40). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu d'aquest producte als Estats Units (vegeu l'apartat 2d), aquest país va ser el segon mercat més important per a aquests productes el 2007 (el primer el 2008), ja que s'hi va dirigir el 15,8 % de les exportacions catalanes mundials d'eixugaparabrises, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Tanmateix, cal ressaltar que el 26 % de les inversions estrangeres directes catalanes dirigides als Estats Units durant el període 2004-2008 corresponen a la fabricació de vehicles de motor, concretament a parts i accessoris de vehicles. A més,

aquestes representen el 28,2 % del total de les IDE mundials catalanes de fabricació de vehicles de motor (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

4. Química, farmàcia i biotecnologies

4.1. Anàlisi qualitativa

L'any 2009, la indústria química dels Estats Units (sense tenir en compte la farmacèutica) podria patir una davallada en la seva producció d'una magnitud propera al 10 % respecte del 2008, segons l'American Chemistry Council (març del 2009). La producció del 2008 ja havia caigut més del 6 %. Alguns analistes preveuen, però, una millora a mitjà termini, en part com a resultat dels paquets d'estímul tant als Estats Units com a altres parts del planeta, derivats tant per la banda de la construcció no residencial com dels projectes de millora de l'eficiència energètica.

Entre els subsectors, la pitjor part se l'enduria la producció de química bàsica, mentre que d'altres, com ara les biotecnologies blanques (com els bioplàstics), continuarien la seva expansió malgrat les dificultats actuals per accedir a capital. En aquest sentit, els Estats Units estaria més ben posicionat que Europa en el desenvolupament d'aquest sector amb major potencial.

Outlook tecnològic

La biotecnologia blanca (o industrial) consisteix en la utilització de cèl·lules vives o enzims per crear productes que tradicionalment haurien requerit matèries primeres derivades del petroli. Les aplicacions són variades, des de biofuels i química, fins als farmacèutics i els nutrients d'alimentació. Tot i que la situació econòmica actual no és favorable al desenvolupament d'aquesta tecnologia, perquè en limita l'accés a capital, a mitjà i llarg termini es preveu que la demanda mundial de tot tipus de matèries primeres augmentarà per l'expansió del consum per part dels països emergents. Algunes previsions consideren que la facturació de la química basada en biotecnologia blanca podria créixer des dels 100.000 milions d'euros (2007) als més de 150.000 milions (2010), i que el percentatge de productes basats en aquesta tecnologia creixeria del 5 al 10 % en aquest mateix període.

Fins al moment, la gran majoria de la biotecnologia blanca està relacionada amb el bioetanol, i en això els Estats Units porten avantatge. Per contra, les companyies europees són més rellevants pel que fa a la indústria dels enzims.

La indústria farmacèutica dels Estats Units serà la que enregistrarà un millor comportament de les químiques, amb una caiguda que podria no superar l'1 % el 2009. El mercat farmacèutic nord-americà és el més gran del món i el que té una despesa per càpita superior. Tot i així, es preveu que aquesta despesa disminueixi d'aquí al 2013 per diverses raons: la recessió econòmica, la disminució en les prescripcions mèdiques pels canvis en el sistema sanitari, la finalització d'un nombre significatiu de patents d'aquí al 2011 i l'incentiu al consum de genèrics. Al mateix temps, les exportacions farmacèutiques des dels Estats Units podrien experimentar un creixement com a conseqüència de l'augment de competitivitat d'un tipus de canvi més favorable, fruit de la conjuntura econòmica internacional.

Es preveu que l'entorn farmacèutic dels Estats Units es torni més complex a curt termini per a les companyies que es basen en la recerca. D'una banda, els plans de l'administració Obama inclouen un programa per incorporar uns 50 milions de persones al sistema de seguretat social, fet que podria fer augmentar els preus d'alguns medicaments

com a contraprestació però que, ahora, podria canviar la relació entre medicaments amb patent i genèrics en el mercat. D'altra banda, el gener del 2009 es van derogar les restriccions al finançament federal a les teràpies i recerca basades en cèl·lules mare que estaven vigents des del 2001, la qual cosa pot ser un indicatiu de la voluntat de l'administració d'impulsar la innovació en aquest terreny.

Una tendència clara entre les grans companyies del sector, especialment als Estats Units, és a l'externalització de tot el cicle de vida del medicament amb contractes que aporten major flexibilitat i reactivitat als laboratoris farmacèutics.

Un altre indicador de cap a on es mou la indústria farmacèutica nord-americana la constitueix l'adquisició recent de Wyeth per part del líder global, Pfizer. Es tracta de l'adquisició més cara en el sector des del 2000, i crea la companyia biofarmacèutica més gran del món. Els principals objectius de la fusió podrien ser la diversificació de la plataforma productiva i terapèutica gràcies a la cartera de productes biològics de Wyeth, fet que reduiria la dependència en productes individuals de Pfizer en el context de finalització de patents a curt termini.

Al mateix temps, es calcula que aproximadament un terç de les companyies biofarmacèutiques de petita dimensió dels Estats Units podrien discontinuar les seves operacions al llarg de 2009 a causa de l'alentiment del mercat. La crisi financera ha suposat una disminució de les inversions en borsa i de capitalització de les empreses del sector, i això podria generar un procés de consolidació empresarial al sector biofarmacèutic en els propers cinc anys.

La indústria de la salut animal als Estats Units podria consolidar-se amb l'anunci recent per part de quatre grans fabricants globals del sector farmacèutic de la intenció d'adquirir altres companyies competidores.

Outlook tecnològic

Els Estats Units és líder mundial de productes bio-farmacèutics, amb el 72 % de la facturació mundial, mentre que Europa té una quota de mercat de 21 % amb un nombre similar d'empreses que s'hi dediquen. Les empreses nord-americanes són força receptives a les aliances amb companyies d'arreu del món (o a la compra de llicències d'exploració de patents) que puguin oferir un producte o servei d'alt valor agregat.

4.2. Anàlisi quantitativa

Vegeu la taula 4.

Catalunya exporta, però no al país en qüestió

Cautxú (codi aranzelari 40). Les exportacions catalanes d'aquest producte a escala mundial representen l'1,1 % del total exportat; en canvi, no són significatives en les dirigides als Estats Units (tan sols representen un 0,6 %). A més, les exportacions catalanes de cautxú han retrocedit un 3,4 % en els últims anys, enfront del creixement de l'11,3 % de les importacions d'aquests productes, la meitat de les

quals corresponen a neumàtics, dels Estats Units. El 2008, les exportacions catalanes de cautxú a aquest país van continuar retrocedint, per sobre del ritme dels últims anys (28 % respecte del 2007).

Catalunya exporta de manera rellevant

Productes químics orgànics (codi aranzelari 29). Aquests productes representen el 3,8 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions de Catalunya als Estats Units (11,9 % del total). Les exportacions catalanes d'aquests productes als Estats Units han crescut lleugerament en els últims anys, per sota del ritme de creixement de les importacions d'aquest país. Cal destacar, però, que el 2008 les exportacions catalanes de productes químics orgànics es van incrementar un 6,2 % respecte del 2007, fins a assolir els 178,6 milions d'euros, percentatge inferior al 15,8 % de creixement de les importacions dels Estats Units del mateix any. Això semblaria indicar que en aquest sector no s'estan aprofitant suficientment les oportunitats de negoci.

Productes farmacèutics (codi aranzelari 30). Aquests productes representen el 4,6 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions catalanes als Estats

Taula 4

Codi	Producte	EXPORTACIONS CATALANES			IMPORTACIONS ESTATS UNITS				
		Pes s/X Catalunya a Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/X Catalunya totals 2007	Pes s/M totals Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/M totals mundials 2007	Quota mercat 2007	IVCR* 2007
40	Cautxú	0,6 %	-3,4 %	1,6 %	1 %	11,3 %	14,8 %	0,1 %	-35,4 %
29	Productes químics orgànics	11,9 %	0,5 %	8,8 %	2,3 %	5,8 %	13,4 %	0,5 %	-43,6 %
30	Productes farmacèutics	8,6 %	39,9 %	8,6 %	2,4 %	16 %	14,5 %	0,34 %	-39,4 %
39	Plàstics i manufactures	3,7 %	-5,9 %	1,3 %	1,8 %	9,3 %	8,8 %	0,2 %	-13,7 %
33	Cosmètica	4,2 %	5 %	4,2 %	0,4 %	8,8 %	11,4 %	1,1 %	56,6 %
37	Preparacions químiques per a ús fotogràfic	1,1 %	156 %	11,4 %	0,1 %	-5,5 %	11,3 %	1 %	50,6 %
38.22	Reactius de diagnosi	0,7 %	18,3 %	7,2 %	0,1 %	9,7 %		0,8 %	-72,2 %

* Índex d'avantatges comparatius revelats.

Font: elaboració OME a partir de les dades de Taric Trade, Departament de Duanes i Comtrade-Nacions Unides.

Units (8,6 % del total). Les exportacions catalanes d'aquests productes als Estats Units han crescut gairebé un 40 % de mitjana en els últims anys, molt per sobre del ritme de creixement de les importacions d'aquest país, amb un increment de 0,13 punts de la quota de mercat respecte del 2004. Cal destacar, a més, que el 2008 les exportacions de Catalunya de productes farmacèutics han continuat creixent a un ritme elevat del 51,4 % respecte del 2007, fins a assolir els 182,9 milions d'euros, fet que semblaria indicar que en aquest sector s'estan aprofitant les oportunitats de negoci (el 2008, les importacions dels Estats Units van créixer un 7,5 % respecte del 2007). Cal destacar que el 84,7 % dels productes farmacèutics són fraccions de sang (hemoglobina, globulines i seroglobulina) i productes immunològics modificats.

Plàstics i manufactures (codi aranzelari 39).

Aquests productes representen el 8 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància, tot i que menor, en les exportacions de Catalunya als Estats Units (3,7 % del total). Les exportacions catalanes de plàstics i manufactures a aquest país han retrocedit un 5,9 % en els últims anys, enfront del creixement del 9,3 % de les importacions dels Estats Units, fet que semblaria indicar que en aquest sector no s'estan aprofitant suficientment les oportunitats de negoci. Cal destacar, però, que el 2008 les exportacions catalanes de productes químics orgànics s'han incrementat un 8,9 % respecte del 2007 (per sobre del creixement de les importacions dels Estats Units per a aquest any), fins a assolir els 56,4 milions d'euros, cosa que possiblement comporti un increment de la quota de mercat.

Catalunya és subministrador significatiu

Cosmètica (codi aranzelari 33). Les exportacions catalanes d'aquest producte als Estats Units tenen una quota de mercat de certa rellevància, de l'1,1 % (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %), amb avantatges comparatius (IVCR). El ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes durant el període 2004-2007 ha estat del 5 %, lleugerament inferior al ritme d'increment de les importacions d'aquest país. Tanmateix, el 2008 les exportacions catalanes per a aquest producte han crescut un 13 % respecte del 2007, per sobre del creixement de

les importacions dels Estats Units per a aquest mateix any, fet que possiblement comporti un increment de la quota de mercat. A més, Catalunya exporta aquest producte de manera significativa als Estats Units (vegeu l'apartat 2e).

Preparacions químiques per a ús fotogràfic (codi aranzelari 37). El fort ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes d'aquests productes (del 150,6 %) durant el període 2004-2007, i el retrocés de les importacions dels Estats Units per al mateix període, ha permès assolir una quota de mercat de certa rellevància, de l'1 %, el 2007 (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %). A més, Catalunya exporta aquest producte de manera significativa a aquest país (vegeu l'apartat 2e). El 2008, però, les exportacions catalanes per a aquest producte han seguit retrocedit un 4,4 % respecte del 2007, en consonància amb la reducció de les importacions dels Estats Units per a aquests productes el 2008.

Catalunya exporta de manera significativa a aquell país

Cosmètica (codi 33). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu d'aquest producte als Estats Units (vegeu l'apartat 2d), aquest país va ser el quart mercat més important per a aquest sector el 2007, ja que s'hi va dirigir el 4,2 % de les exportacions catalanes mundials de cosmètica, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Preparacions químiques per a ús fotogràfic (codi aranzelari 37). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu d'aquest producte als Estats Units (vegeu l'apartat 2d), aquest país va ser el segon mercat més important per a aquest sector el 2007 (el tercer el 2008), ja que s'hi va dirigir l'11,4 % de les exportacions catalanes mundials de preparacions químiques per a ús fotogràfic el 2007, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Reactius de diagnosi (codi aranzelari 38.22). Els Estats Units és un mercat important per a Catalunya en aquests productes, ja que s'hi dirigeix un 7,2 % de les exportacions catalanes mundials de reactius

de diagnosi, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes. El ritme de creixement de les exportacions catalanes d'aquests productes durant el període 2004-2007 ha estat del 18,3 %, el doble que el creixement de les importacions dels Estats Units, la qual cosa ha suposat que la quota de mercat s'incrementés en 0,2 punts respecte de la del 2004, fins a assolir el 0,8 % el 2007 (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %). Cal advertir, però, que el 2008 les exportacions catalanes per a aquests productes van retrocedir un 23 % respecte del 2007, enfront del creixement del 8,4 % de les importacions d'aquest país, fet que suposarà una reducció de la quota de mercat.

Adicionalment, s'han efectuat algunes IDE catalanes als Estats Units en el sector químic durant aquest període, concretament en el comerç de productes farmacèutics i cosmètics, així com, en menor mesura, en la fabricació de plàstics i cosmètics (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

5. Construcció i infraestructures

5.1. Anàlisi qualitativa

La indústria de la construcció als Estats Units està patint una forta davallada com a conseqüència de la crisi de les *subprime*, que enguany podria sobrepassar el 10 % (2009). Tanmateix, el febrer del 2009 es va signar un paquet d'estímul a l'economia de 787.000 milions de dòlars, una bona part del qual va destinat a infraestructures:

- 48.000 milions de dòlars per a infraestructures de transport (autopistes, ports, etc.) i 50.000 milions de dòlars per a energia (si bé només una part petita d'aquesta última partida podria anar a l'expansió de la capacitat de generació d'electricitat).
- Recentment, les espanyoles Cintra i ACS han estat seleccionades com les millors propostes per a dues concessions d'autopistes a Texas i a Florida, respectivament.

En el segment de construcció d'infraestructures, algunes previsions indiquen que el creixement serà

Outlook tecnològic

Pren especial consideració en el sector de la construcció i la conjuntura actual la tendència a utilitzar cada cop més elements d'eficiència energètica en els segments residencial, comercial i de projectes federals i estatals. Podrien existir oportunitats en el disseny, l'enginyeria i la consultoria especialitzada en construcció ecològica; els equipaments d'eficiència en l'ús de l'aigua, l'aire condicionat i l'energia; els sistemes de gestió i monitorització d'edificis, etc. Es preveu així mateix que aparegui a curt termini un cos legislatiu i d'estàndards nou que reflecteixi els principis de sostenibilitat associats a la construcció.

de 2,5 % anual de mitjana fins al 2014 (lleugerament per sota del creixement total de l'economia i lluny dels valors de mitjan any 2000). Tradicionalment, el 55 % d'aquest segment correspon a projectes privats (comunicacions, ferrocarrils i edificis no residencials), mentre que el 45 % restant correspon al sector públic (infraestructura de transport i aigües).

En el segment d'habitatge (construcció, reparació i millora), després de l'auge de mitjan dècada dels noranta fins a mitjan dècada dels 2000, el mercat ha sofert un daltabaix en inversions i nova construcció. Les condicions de la demanda podrien millorar en el futur pròxim si té lloc una recuperació econòmica general, però en qualsevol cas sembla que seria menor que l'anterior a la crisi. El creixement més important es donaria a l'anomenada Sunbelt Region, al sud i sud-oest dels Estats Units, coincidint allà on les perspectives de creixement demogràfic i industrial són majors, a més de l'activitat de reconstrucció a Nova Orleans.

La construcció d'edificis industrials ha experimentat força volatilitat en els darrers anys, depenent de l'evolució de l'activitat econòmica nord-americana i de la tendència de les empreses a invertir en maquinària i equipament més que en estoc d'edifici. La inversió en edificis comercials podria continuar patint els efectes de la crisi a curt i mitjà termini per l'accés més limitat a fons d'inversió. La necessitat de substitució de terminals d'emmagatzematge i distribució a Nova Orleans podria impulsar la inversió en altres *hubs* de la regió (Houston, Tampa i Miami).

Pel que fa a les importacions de maquinària de construcció als Estats Units, existeix un cert poten-

cial en un gran nombre d'aquestes i en els seus components: excavadores, grues, bulldòzers, arrossegadores, compactadores, mescladores, etc.

Respecte del materials de construcció, també hi ha oportunitats en la importació de ciment, teulades, portes i finestres, estructures metàl·liques, etc.

D'altra banda, el paquet d'estímuls a l'economia (gener del 2009) destinarà 5.000 milions de dòlars a les llars de renda baixa, 4.500 milions als edificis públics federals i 250 milions a l'habitatge subvencionat perquè puguin ser més eficients en energia.

5.2. Anàlisi quantitativa

Vegeu la taula 5.

Catalunya exporta de manera significativa a aquell país

Aparells per a circuits elèctrics (codi aranzelari 85.36). Els Estats Units és el quart mercat més important per a Catalunya en aquests productes, ja que s'hi dirigeix un 5,3 % de les exportacions catalanes mundials d'aquests productes, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes. El ritme de creixement de les exportacions catalanes d'aparells per a circuits elèctrics durant el període 2004-2007 ha estat del 36,4 %, molt superior al ritme d'increment de les importacions dels Estats Units, la qual cosa ha suposat que la quota de mercat es dupliqués respecte de la del 2004, fins a assolir el 0,4 % el 2007 (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %). El 2008, però, les exportacions catalanes per a aquests productes van retrocedir lleugerament, un 2,1 %, respecte del 2007.

Taula 5

Codi	Producte	EXPORTACIONS CATALANES			IMPORTACIONS ESTATS UNITS				
		Pes s/X Catalunya a Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/X Catalunya totals 2007	Pes s/M totals Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/M totals mundials 2007	Quota mercat 2007	IVCR* 2007
85.36	Aparells per a circuits elèctrics	1,6 %	36,4 %	5,3 %	0,4 %	7,1 %		0,4 %	56,3 %

* Índex d'avantatges comparatius revelats.

Font: elaboració OME a partir de les dades de Taric Trade, Departament de Duanes i Comtrade-Nacions Unides.

Adicionalment, cal remarcar que més del 15 % de les IDE catalanes als Estats Units durant el període 2004-2008 s'han destinat al sector de la construcció i infraestructures, principalment a la fabricació de rajoles de ceràmica i activitats immobiliàries (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

6. Medi ambient i energies renovables

6.1. Anàlisi qualitativa

El paquet d'estímul a l'economia nord-americana (gener del 2009) indica l'orientació que, des de l'administració pública d'aquest país, es vol donar a les energies renovables. En aquest sentit, destaca:

- L'ampliació de les deduccions fiscals a la instal·lació d'infraestructures eòliques fins al 2012 i de les altres energies renovables fins a 2013. Permetre a les instal·lacions d'energies renovables accedir a deduccions fiscals a la inversió (i no a la producció). Permetre als productors d'energies renovables accedir a subvencions del 30 %. Assignació de 14.000 milions de dòlars.
- Préstecs garantits per projectes d'energies renovables que «evitin, redueixin o capturin elements contaminants de l'aire o emissions antropogèniques de gasos d'efecte d'hivernacle», segons el programa Innovative Energy Loan Guarantee. Assignació de 6.000 milions de dòlars addicionals als ja existents en el programa.
- 2.500 milions de dòlars destinats a recerca en energies renovables i eficiència energètica.

Outlook tecnològic

Tot i que el sector de la salut continua dominant la indústria de les biotecnologies, darrerament augmenta l'interès inversor cap a les tecnologies netes que produeixen biocarburants de segona generació sintetitzats a partir de restes vegetals (en comptes de matèries primeres agrícoles). Aquest interès podria continuar arran de les orientacions de política energètica de la nova administració nord-americana.

- Incrementar la deducció fiscal a la compra de vehicles híbrids fins a 7.500 dòlars. Assignació de 2.000 milions de dòlars.
- Augmentar en 2.000 milions de dòlars el pressupost destinat a ciència i recerca del Departament d'Energia.
- Subvencions als productors de sistemes avançats de bateries i bateries d'automòbils (2.000 milions de dòlars).
- Capacitació a treballadors en els camps d'eficiència energètica i energies renovables (500 milions USD).
- 300 milions de dòlars per als governs locals i estatals per la compra de vehicles híbrids i 400 milions per posar en marxa projectes d'infraestructures elèctriques que impulsin l'ús de vehicles elèctrics.
- Substituir vehicles vells del govern federal per cotxes híbrids i elèctrics (300 milions de dòlars).
- Incentius fiscals per a l'ús d'energies renovables als habitatges residencials (268 milions).
- Incentius fiscals per a les estacions de servei que instal·lin sortidors de combustible alternatiu als hidrocarburs (54 milions).

El paquet d'estímul a l'economia nord-americana (gener del 2009) indica l'orientació que des de l'administració pública d'aquest país es vol donar al medi ambient. En aquest sentit, destaca:

- El finançament de projectes locals de tractament d'aigües residuals i per a la millora de l'aigua potable. Assignació de 6.000 milions de dòlars.

- La neteja d'espais contaminats que anteriorment havia utilitzat el Departament de Defensa (6.000 milions de dòlars).
- Subvencions i préstecs per a l'aprovisionament d'aigua i programes de sanejament d'aigua en entorns rurals (1.400 milions).
- Suport al finançament de neteja del medi (Environmental Protection Agency's Cleanup Programs), amb 1.200 milions de dòlars.

6.2. Anàlisi quantitativa

Cal remarcar que un 11,4 % de les IDE catalanes als Estats Units durant el període 2004-2008 s'han destinat al sector del medi ambient, concretament a la recollida, el tractament i l'eliminació de residus i a la captació, depuració i distribució d'aigua (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

7. Altres

7.1. Anàlisi quantitativa

Vegeu la taula 6.

7.2. Metal·lúrgia

Catalunya exporta, però no al país en qüestió

Fosa de ferro i acer (codi aranzelari 72). Les exportacions catalanes d'aquests productes a escala mundial representen l'1,9 % del total exportat; en canvi, no són significatives en les exportacions dirigides als Estats Units (tan sols representen un 0,1 %). Tanmateix, les exportacions catalanes de ferro i acer han crescut un 21,5 % en els últims anys, molt per sobre del creixement de les importacions d'aquests productes dels Estats Units. A més, cal destacar que el 2008 les exportacions catalanes d'aquests productes han tingut especial rellevància i s'han multiplicat per més de 6 respecte del 2007, fins a assolir els 10,5 milions d'euros, un 0,8 % del total català exportat als Estats Units el 2008.

Taula 6

Codi	Producte	EXPORTACIONS CATALANES			IMPORTACIONS ESTATS UNITS				
		Pes s/X Catalunya a Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/X Catalunya totals 2007	Pes s/M totals Estats Units 2007	Creixement mitjà 2004-2007	Pes s/M totals mundials 2007	Quota mercat 2007	IVCR* 2007
Metal·lúrgia									
72	Fosa de ferro i acer	0,1 %	21,5 %	0,2 %	1,3 %	5,5 %	6,9 %	0 %	-93,1 %
76	Alumini	0,5 %	-3 %	1,4 %	0,9 %	13,5 %	12,6 %	0,05 %	57 %
73	Manufactures de ferro i acer	1,8 %	10,7 %	3,1 %	1,7 %	16,8 %	14,4 %	0,10 %	14,9 %
Tèxtil, confecció i moda									
64	Calçat	0,3 %	22,9 %	3,7 %	1 %	5,5 %	24,2 %	0 %	82,6 %
61+62	Peces i complements de vestir	0,9 %	-2,6 %	0,9 %	3,9 %	4,1 %	25,1 %	0 %	47,6 %
59	Teles	1,1 %	20,7 %	12,4 %	0,1 %	9,5 %	10,5 %	1,3 %	78,4 %
71	Articles de joieria	2,9 %	3,5 %	26,3 %	2,4 %	12,7 %	19,6 %	0,1 %	73,1 %
Altres									
88	Aeronaus	0,1 %	60,9 %	6,8 %	1,1 %	10,3 %	16,6 %	0 %	-96,2 %
95	Jocs i articles per a sales de joc	0,5 %	-6,6 %	3,2 %	1,6 %	11,5 %	30,6 %	0 %	60,7 %
85.42	Circuits electrònics integrats	0 %	-63,5 %	0,2 %	1,1 %	-1,8 %		0 %	-81,4 %
44	Fusta i manufactures	0,3 %	17,4 %	4,7 %	1 %	-5,9 %	16,6 %	0 %	-31,4 %
48	Paper i cartró	3,1 %	0 %	4,3 %	1 %	2,6 %	12,2 %	0,3 %	63,7 %
90	Instrumentes mèdics, òptics i de mesura	1,7 %	24,5 %	4 %	2,7 %	6,5 %	14,5 %	0,1 %	-80,6 %
94	Mobles	1,6 %	-0,1 %	3 %	2,2 %	6,4 %	28,1 %	0,1 %	17,9 %
84.50	Màquines per netejar la roba	1 %	11 %	26,4 %	0,1 %	34,9 %		1,2 %	95,3 %

* Índex d'avantatges comparatius revelats.

Font: elaboració OME a partir de les dades de Taric Trade, Departament de Duanes i Comtrade-Nacions Unides.

Alumini (codi aranzelari 76). Les exportacions catalanes d'aquest producte a escala mundial representen l'1 % del total exportat; en canvi, no són significatives en les exportacions dirigides als Estats Units (tan sols representen un 0,5 %). A més, les exportacions catalanes d'alumini han retrocedit un 3 % en els últims anys, enfront del creixement del 12,6 % de les importacions d'aquests productes dels Estats Units. Si bé el 2008 les exportacions catalanes d'aquest producte van trencar amb la di-

nàmica negativa dels últims anys i van créixer un 4,2 % respecte del 2007, el seu valor continua sent poc significatiu.

Catalunya exporta de manera rellevant

Manufactures de ferro i acer (codi aranzelari 73). Aquests productes (principalment cisternes i recipients, construccions i altres) representen l'1,7 % de

les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions catalanes als Estats Units (1,8 % del total). Les exportacions catalanes de manufactures de ferro i acer a aquest país han crescut a un ritme del 10,7 % els últims anys, inferior, però, al ritme d'increment de les importacions dels Estats Units. Cal advertir, a més, que a diferència de les importacions dels Estats Units, que han crescut un 19 %, el 2008 les exportacions catalanes de manufactures de ferro i acer van retrocedir un 35 % respecte del 2007, fet que semblaria indicar que en aquest sector no s'estan aprofitant les oportunitats de negoci.

7.3. Tèxtil, confecció i moda

Catalunya no exporta de manera rellevant

Calçat (codi aranzelari 64). Es tracta d'un producte rellevant per a les importacions dels Estats Units, però en canvi Catalunya no els exporta a aquest país de manera significativa, ni tampoc a escala mundial.

Catalunya exporta, però no al país en qüestió

Peces i complements de vestir (codi aranzelari 61 i 62). Les exportacions catalanes d'aquests productes a escala mundial representen el 2,7 % del total exportat; en canvi, no són significatives en les exportacions dirigides als Estats Units (representen un 0,9 %). A més, les exportacions catalanes de peces i complements de vestir han retrocedit un 2,6 % en els últims anys, enfront del creixement del 4,1 % de les importacions de peces i complements de vestir a aquest país, i el 2008 van continuar caient respecte del 2007 (10 %). Cal destacar que els Estats Units van importar una quarta part del total de les importacions mundials de peces i complements de vestir el 2007.

Catalunya és subministrador significatiu

Teles (codi aranzelari 59). El fort ritme de creixement mitjà de les exportacions catalanes d'aquests productes (del 20,7 %) durant el període 2004-2007, per sobre de l'increment de les importacions dels Estats Units per l mateix període, ha permès assolir una quota de mercat significativa, de l'1,3 %, el 2007 (la quota de mercat de les exportacions totals de Catalunya als Estats Units és del 0,10 %). A

més, Catalunya exporta aquest producte de manera significativa a aquest país. Cal advertir, però, que el 2008 les exportacions catalanes per a aquest producte van retrocedir un 33 % respecte del 2007, la qual cosa va fer que la quota baixés fins al 0,8 %.

Catalunya exporta de manera significativa a aquell país

Teles (codi aranzelari 59). Addicionalment al fet que Catalunya sigui subministrador significatiu d'aquest producte als Estats Units, aquest país va ser el principal mercat per a aquest sector el 2007 (el quart el 2008), ja que s'hi va dirigir el 12,4 % de les exportacions catalanes mundials de teles, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes.

Articles de joieria (codi aranzelari 71). Els Estats Units és el principal mercat per a Catalunya en aquests productes, ja que s'hi dirigeix un 26,3 % de les exportacions catalanes mundials d'aquests productes, quan el total de les exportacions catalanes als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes. El ritme de creixement de les exportacions catalanes d'articles de joieria durant el període 2004-2007 ha estat del 3,5 %, inferior, però, a l'increment de les importacions dels Estats Units. El 2008, les exportacions catalanes per a aquests productes es van mantenir estables respecte del 2007, enfront del lleuger creixement del 2,3 % de les importacions nord-americanes.

Addicionalment s'han efectuat algunes IDE catalanes als Estats Units en el sector tèxtil, confecció i moda, concretament en el comerç i la confecció de peces de vestir i en la fabricació de teixits (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

7.4. Altres

Catalunya no exporta de manera rellevant

Les aeronaus, els jocs i els articles per a sales de joc, els circuits electrònics integrats i la fusta són productes rellevants per a les importacions dels Estats Units, però en canvi Catalunya no els exporta a aquest país de manera significativa, ni tampoc a escala mundial.

INVERSIONS ESTRANGERES DIRECTES CATALANES ALS ESTATS UNITS			
xifres en milers d'euros			
	2004-2008 VALOR	Pes s/IDE Catalunya a Estats units	Pes s/IDE Catalunya mundial
29 FABRICACIÓ DE VEHICLES DE MOTOR, REMOLCS (parts i accessoris de vehicles)	319.607,7	26,39 %	28,21 %
46 COMERÇ A L'ENGRÒS I INTERMEDIARI COMERÇ, EXCEPTE VEHICLES DE MOTOR (farmacèutic, cosmètica i peces de vestir)	173.139,7	14,29 %	6,22 %
64 SERVEIS FINANCERS, EXCEPTE ASSEGURANCES I FONDS DE PENSIONS (intermediació monetària)	129.352,6	10,68 %	3,74 %
38 RECOLLIDA, TRACTAMENT I ELIMINACIÓ DE RESIDUS	123.904,3	10,23 %	52,34 %
23 FABRICACIÓ D'ALTRES PRODUCTES MINERALS NO METÀL·LICS (rajoles de ceràmica)	98.878,1	8,16 %	2,87 %
68 ACTIVITATS IMMOBILIÀRIES	85.238,0	7,04 %	3,84 %
86 ACTIVITATS SANITÀRIES	69.573,2	5,74 %	65,42 %
32 D'ALTRES INDÚSTRIES MANUFACTURERES (fabr. instruments mèdics)	31.038,0	2,56 %	77,21 %
11 ELABORACIÓ DE BEGUDES (vins)	30.639,8	2,53 %	32,21 %
14 CONFECCIÓ DE PECES DE VESTIR	24.169,4	2,00 %	97,87 %
13 INDÚSTRIA TÈXTIL (fabricació de teixits)	18.030,4	1,49 %	33,24 %
36 CAPTACIÓ, DEPURACIÓ I DISTRIBUCIÓ D'AIGUA	13.755,5	1,14 %	3,81 %
41 CONSTRUCCIÓ D'EDIFICIS	10.855,4	0,90 %	3,33 %
25 FABRICACIÓ DE PRODUCTES METÀL·LICS, EXCEPTE MAQUINÀRIA	10.689,3	0,88 %	5,83 %
20 INDÚSTRIA QUÍMICA (fabr. plàstics, cosmètica i altres)	9.196,1	0,76 %	0,61 %
71 SERVEIS TÈCNICS ARQUITECTURA I ENGINYERIA	8.907,9	0,74 %	9,45 %
79 ACTIVITATS D'AGÈNCIES DE VIATGES, OPERADORS TURÍSTICS I RESERVES	8.504,6	0,70 %	100,00 %
61 TELECOMUNICACIONS	7.897,7	0,65 %	0,73 %
27 FABRICACIÓ DE MATERIAL I EQUIPAMENT ELÈCTRIC	7.377,6	0,61 %	3,97 %
62 PROGRAMACIÓ, CONSULTORIA I D'ALTRES ACTIVITATS RELACIONADES	7.298,0	0,60 %	59,32 %
77 ACTIVITATS DE LLOGUER	6.246,3	0,52 %	9,07 %
47 COMERÇ AL DETALL, EXCEPTE VEHICLES DE MOTOR	4.984,6	0,41 %	1,89 %
26 FABRICACIÓ DE PRODUCTES INFORMÀTICS, ELECTRÒNICS	2.790,2	0,23 %	0,81 %
35 SUBMINISTRAMENT D'ENERGIA ELÈCTRICA, GAS, VAPOR I AIRE	2.428,5	0,20 %	0,16 %
58 EDICIÓ	1.480,5	0,12 %	0,92 %
28 FABRICACIÓ DE MAQUINÀRIA I EQUIPAMENT NCOP	1.169,0	0,10 %	1,28 %
22 FABRICACIÓ DE PRODUCTES DE CAUTXÚ I PLÀSTICS	1.041,7	0,09 %	0,16 %
TOTAL	1.211.254,96	100,00 %	4,48 %

Font: Elaboració OME a partir de les dades de Data Invex, Secretaria d'Estat de Comerç.

2c) Catalunya exporta de manera rellevant

Paper i cartró (codi aranzelari 48). Aquests productes representen el 2 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions de Catalunya als Estats Units (3,1 % del total). Les exportacions catalanes de paper i cartró a aquest país s'han mantingut estables durant el període 2004-2007, enfront del lleuger creixement de les importacions d'aquest país, tot i que la quota s'ha mantingut en el 0,3 % des del 2004. El 2008, però, les exportacions catalanes d'aquests productes van créixer un 18,3 % respecte del 2007, per sobre de l'increment de les importacions dels Estats Units, la qual cosa ha permès que la quota de mercat s'incrementi fins al 0,4 %. Això sembla indicar que en aquest sector s'estan aprofitant les oportunitats de negoci.

Instrumentos mèdics, òptics i de mesura (codi aranzelari 90). Aquests productes (principalment instruments per a l'anàlisi física o química, mèdics i de mesura) representen l'1,2 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions de Catalunya als Estats Units (1,7 % del total). Les exportacions catalanes d'instruments mèdics, òptics i de mesura a aquest país han pujat un 24,5 % en els últims anys, per sobre de l'increment de les importacions d'aquest país, fet que semblaria indicar que en aquest sector s'estan aprofitant les oportunitats de negoci. Cal advertir, però, que el 2008 les exportacions catalanes d'aquests productes van retrocedir un 8,8 % respecte del 2007, enfront del creixement del 6,4 % de les importacions dels Estats Units per a aquests productes durant el mateix any.

Adicionalment, s'han realitzat algunes inversions directes catalanes als Estats Units en la fabricació

d'instruments mèdics durant el període 2004-2008 (vegeu el requadre d'inversions estrangeres directes catalanes als Estats Units).

Mobles (codi aranzelari 94). Aquests productes (principalment seients, làmpades i d'altres) representen l'1,5 % de les exportacions catalanes mundials, i tenen també rellevància en les exportacions de Catalunya als Estats Units (1,6 % del total). Les exportacions catalanes de mobles a aquest país s'han mantingut estables en els últims anys, enfront del creixement del 6,4 % de les importacions dels Estats Units. A més, cal advertir que el 2008 les exportacions catalanes d'aquests productes van retrocedir un 18 % respecte del 2007, per sobre de la reducció de les importacions dels Estats Units (-6,6 %), fet que semblaria indicar que en aquest sector no s'estan aprofitant les oportunitats de negoci.

Catalunya exporta de manera significativa a aquell país

Màquines per netejar la roba (codi aranzelari 84.50). Els Estats Units és el principal mercat per a Catalunya en aquests productes, ja que s'hi dirigeix un 26,4 % de les exportacions catalanes mundials d'aquests productes, quan el total de les exportacions de Catalunya als Estats Units representa el 2,8 % de les exportacions mundials catalanes. El ritme de creixement de les exportacions catalanes d'aquests productes durant el període 2004-2007 ha estat de l'11 %, inferior, però, al creixement de les importacions dels Estats Units. El 2008, a més, les exportacions de Catalunya per a aquests productes van retrocedir un 5,85 % respecte del 2007, enfront del lleuger creixement del 2,3 % de les importacions dels Estats Units. Això suposa una reducció de la quota de mercat.

Accediu a totes les publicacions de l'OME a l'Anella, la plataforma de coneixement i col·laboració empresarial:
www.anella.cat/prospectiva



www.acc10.cat



www.anella.cat



www.ome.cat



Aquesta obra està subjecta a una llicència de Reconeixement-No comercial-Sense obres derivades amb la mateixa llicència 3.0 Espanya de Creativa Commons.