OBSERVATORI
DE LA
INDÚSTRIA

2017

Informe anual sobre la indústria a Catalunya

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement

OBSERVATORI
DE LA
INDÚSTRIA

2017

Informe anual sobre la indústria a Catalunya

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement

Els continguts d'aquesta obra estan subjectes a una llicència de Reconeixement-No comercial-Sense obres derivades 3.0 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.
La llicència completa es pot consultar a:
http://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
Patricia Crespo Sogas
Amal Elasri Ejjaberi
Víctor Fabregat Muñoz
Angel Hermosilla Pérez
Elisenda Jové Llopis
Carme Poveda Martínez
Anaís Tarragó Guarro
Mercedes Teruel Carrizosa

Aquest informe ha comptat amb el suport d'ACCIÓ

Consell de redacció:
Joan Miquel Hernández Gascón
Jordi Fontrodona Francolí

Coordinador de l'edició:
Xavier Cuchí Burgos

Barcelona, juny del 2018

Disseny, maquetació i correcció
www.cegeglobal.com

ISSN: 2013-7486 (versió digital)

OBSERVATORI
DE LA
INDÚSTRIA

2017

Informe anual sobre la indústria a Catalunya

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement

Índex

1. Evolució econòmica internacional, d'Espanya i de Catalunya		**7**
	1.1. Economia internacional	9
	1.2. Economia espanyola	9
	1.3. Economia catalana	10
	1.4. Pes de la indústria a l'economia catalana	10
2. Evolució general de la indústria catalana el 2017		**11**
	2.1. VAB industrial	13
	2.2. Producció industrial	14
	2.3. Clima industrial	15
	2.4. Inversió industrial	16
	2.5. Preus industrials	17
	2.6. Ocupació industrial	18
	2.7. Comerç exterior	20
	2.8. Inversió estrangera	22
	2.9. Inversió a l'estranger	23
3. Anàlisi sectorial		**25**
	3.1. Alimentació i begudes	27
	3.2. Tèxtil i confecció	43
	3.3. Pell	52
	3.4. Fusta, suro i moble	64
	3.5. Paper i cartró	79
	3.6. Arts gràfiques	86
	3.7. Química	93
	3.8. Farmàcia i biotecnologia	104
	3.9. Plàstics	114
	3.10. Vidre	124
	3.11. Materials de la construcció	137
	3.12. Producció i primera transformació de metalls (ferris i no ferris)	151
	3.13. Productes metàl·lics	166
	3.14. Maquinària i equips mecànics	176
	3.15. Maquinària i material elèctric	192
	3.16. Tecnologies de la informació i la comunicació (TIC)	207
	3.17. Vehicles de passatgers	217
	3.18. Vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars	231
	3.19. Altre material de transport	243
	3.20. Sistemes i components per a l'automoció	254
	3.21. Energia	263
Agraïments		**277**

1

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 2017 un 3,8%, enfront del 3,2% de l'any anterior, acceleració impulsada tant pels països desenvolupats com pels emergents. El creixement va venir afavorit pel manteniment d'una política monetària expansiva per part dels principals bancs centrals i per un increment dels preus del petroli i altres matèries primeres, suficient per permetre una revifada dels exportadors però sense perjudicar les economies dels importadors (el barril de Brent va passar d'un preu mitjà anual de 45,04 dòlars el 2016 a 54,83 dòlars el 2017). Entre els emergents, van destacar Brasil i Rússia, els quals van deixar enrere el decreixement del 2016 per passar a tenir taxes positives de variació del PIB (0,9% i 1,7% respectivament).

La principal economia del món, els Estats Units, va experimentar un creixement del 2,3% durant el 2017, vuit dècimes per sobre de la taxa del 2016, suportada en la demanda interna. El dòlar es va depreciar lleugerament al llarg de l'exercici davant l'euro, amb una cotització mitjana d'1,13 dòlars per euro enfront dels 1,11 de l'any anterior. En aquest context de recuperació, el mercat laboral va continuar la seva millora fins a situar-se prop de la plena ocupació, amb una taxa d'atur que va arribar, durant el quart trimestre, al 4,1%. Per la seva banda, la taxa d'inflació es va recuperar, des de l'1,3% mitjà de 2016 fins al 2,1% de 2017, impulsada pels preus energètics.

Pel que fa a la principal economia emergent, la Xina, cal destacar que va créixer un 6,9%, enfront del 6,7% de l'any anterior. És la primera acceleració de l'economia xinesa des del 2010 i és fruit del bon to mostrat pel consum. L'índex de producció industrial també va accelerar el ritme de creixement de l'any anterior. En canvi, els preus van augmentar un 1,6% de mitjana, enfront del 2,0% de l'any anterior. Pel que fa al sector exterior, les exportacions van augmentar menys que les importacions, per la qual cosa es va reduir el superàvit comercial que acostuma a tenir aquell país.

Per la seva banda, l'economia japonesa va créixer un 1,7%, enfront del 0,9% de l'any anterior. L'avanç va ser àmpliament recolzat pel consum privat i per la inversió no residencial (inclosa la pública). En aquest context, la inflació va tornar a taxes positives (0,5% enfront del –0,1% del 2016). Per la seva banda, la producció industrial, que havia experimentat taxes negatives durant el 2016, va tornar a créixer durant el 2017 (4,5% en el quart trimestre). Conseqüentment, l'atur es va reduir lleugerament, fins arribar al 2,7% del quart trimestre.

Quant a la zona euro, va accelerar el seu creixement, ja que va ser del 2,5%, set dècimes per sobre del de l'any anterior (1,8%), per la qual cosa la taxa d'atur es va reduir fins al 9,1% mitjà anual. Els preus, per la seva banda, van créixer un 1,5% durant el 2017, enfront del 0,2% del 2016. Tot i això, el Banc Central Europeu va mantenir les mesures extraordinàries d'expansió monetària que es van iniciar els darrers mesos del 2014.

L'evolució econòmica de la zona euro va estar marcada, entre altres, pels creixements d'Espanya (3,1%) i Alemanya (2,5%), dues de les seves grans economies. A Alemanya, el creixement del PIB va permetre una reducció de l'atur fins al 3,8% mitjà anual, amb una inflació de l'1,7%. Per la seva banda, França va augmentar el seu PIB un 2,0%, una taxa que gairebé dobla la del 2016 (1,1%). Gràcies a això, la taxa d'atur es va reduir al llarg de l'any per arribar al 9,4% mitjà anual, mentre que els preus van créixer un 1,2%. La tercera gran economia de la zona euro, Itàlia, també va obtenir un bon resultat, en passar de l'1,0% del 2016 a l'1,5% del 2017, per la qual cosa l'atur va disminuir (11,3% enfront de l'11,7% del 2016). Els preus al consum, en línia amb els principals socis europeus, van augmentar lleugerament (1,3%). Fora de la zona euro, la major economia europea és el Regne Unit, el qual va desaccelerar el seu creixement (1,7% enfront de l'1,9% de l'any anterior), en un entorn de preus a l'alça (2,7% enfront del 0,7% de l'any anterior).

1.2. Economia espanyola

Segons l'Institut d'Estadística de Catalunya, l'augment del PIB espanyol va ser del 3,1% durant el 2017, una taxa dues dècimes per sota de la del 2016, amb una evolució molt estable al llarg de l'any, ja que en el primer trimestre l'augment era del 3,0% i a la resta, del 3,1%. El creixement del PIB d'Espanya va ser superior al de la zona euro (2,4%).

Des del vessant de la demanda, la interna va ser la que va estirar de l'economia, amb un creixement del 2,9%, enfront del 2,6% del 2016. La despesa de consum de les llars va augmentar un 2,4%, enfront del 2,9% de l'any anterior; mentre que la de les administracions públiques va créixer menys: l'1,6% enfront de l'1,2% del 2016. La demanda d'inversió va créixer un 5,5% enfront del 3,1% de l'any anterior. La inversió en construcció va augmentar un 4,6%, mentre que la inversió en béns d'equipament ho va fer un 5,4% (un 4,2% el 2016).

El sector exterior, en canvi, va suavitzar la seva aportació al PIB, la qual va passar dels 0,7 punts del 2016 als 0,3 punts del 2017. Les importacions de béns i serveis van augmentar menys que les exportacions (un 4,7% i un 5,0%, respectivament).

Pel costat de l'oferta, cal destacar que totes les activitats van créixer amb relació al 2016. La més dinàmica va ser la construcció, amb un 4,9%, seguida de la indústria i l'agricultura, amb un 3,7%, i dels serveis, amb un 2,6%. La indústria i la construcció van accelerar el creixement amb relació al del 2016.

Pel que fa al mercat de treball, el 2016 es va desaccelerar una mica el ritme de creixement de l'ocupació (un 2,6% enfront del 2,7% de l'any anterior). Això representa, segons l'Enquesta de Població Activa, la creació de 483.200 llocs de treball nets de mitjana. El sector que més en va crear, en valors absoluts, és el dels serveis, amb 258.600. En termes relatius, va ser l'agricultura, amb un 5,8%. L'afiliació a la Seguretat Social informa d'un creixement del 3,5%, per la qual cosa es van sobrepassar els 18,1 milions d'afiliats, per sobre dels que hi havia el 2009. La creació d'ocupació va fer que la taxa d'atur baixés fins al 17,2% de mitjana anual, la més baixa dels últims nou anys.

Quant als preus, l'índex de preus al consum (IPC) va augmentar un 2,0% en mitjana

TAULA 1. VARIACIÓ DEL PIB A ESPANYA

Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari

	2017	% VARIACIÓ INTERANUAL			
		1R TRIMESTRE	2N TRIMESTRE	3R TRIMESTRE	4T TRIMESTRE
PIB pm	**3,1**	**3,0**	**3,1**	**3,1**	**3,1**
Agricultura	3,7	5,0	3,7	4,2	2,0
Indústria	3,7	3,0	3,4	3,9	4,6
Construcció	4,9	4,5	4,9	4,9	5,4
Serveis	2,6	2,7	2,6	2,5	2,5

Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

anual, enfront del –0,2% del 2016. El sector més inflacionista va ser el dels transports (4,2%) i el de l'habitatge (3,9%). L'IPC harmonitzat informa d'una variació de preus a Espanya del 2,0%, enfront de l'1,5% de la zona euro.

1.3. Economia catalana

Anàlogament al cas espanyol, l'economia catalana va desaccelerar el seu creixement en termes anuals (3,4% enfront del 3,6% del 2016), segons dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya. Aquesta taxa va ser tres dècimes superior a la del conjunt d'Espanya i un punt superior a la de la zona euro (2,4%). No obstant això, l'evolució del PIB català es va accelerar al llarg de l'any, ja que va començar amb un creixement del 3,3% durant els dos primers trimestres i va acabar amb un del 3,5% durant el quart.

Pel que fa a la demanda, la interna va accelerar el seu creixement (3,1% enfront del 2,7% del 2016), si bé va continuar tirant del conjunt de l'economia. La despesa en consum de les llars i la de les administracions públiques van augmentar un 2,4%. La formació bruta de capital va augmentar més que la despesa en consum (un 5,6%), gràcies tant a l'empenta de la inversió en béns d'equipament (5,4%) com a la inversió en construcció (5,1%).

El sector exterior (Espanya i estranger) va tenir una aportació positiva al creixement del PIB (0,7 punts), si bé l'aportació del saldo amb l'estranger va ser de 1,0 punts. Les exportacions de béns i serveis van augmentar un 6,3% i les importacions, un 4,4%.

TAULA 2. VARIACIÓ DEL PIB A CATALUNYA

Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari

	2017	% VARIACIÓ INTERANUAL			
		1R TRIMESTRE	2N TRIMESTRE	3R TRIMESTRE	4T TRIMESTRE
PIB pm	**3,4**	**3,3**	**3,3**	**3,4**	**3,5**
Agricultura	–3,1	0,3	–3,5	–4,9	–4,2
Indústria	4,9	3,8	4,0	5,2	6,4
Construcció	4,7	3,8	3,5	5,3	6,4
Serveis	2,9	3,1	3,0	2,8	2,6

Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

Quant a l'oferta, tots els sectors van créixer menys l'agricultura (–3,1%). La indústria va liderar l'economia catalana, en augmentar un 4,9%, seguida de la construcció (4,7%) i dels serveis (2,9%).

Per la seva banda, els preus al consum, mesurats per l'IPC, van créixer un 2,2% en mitjana anual, una taxa lleugerament més alta que la d'Espanya (2,0%). Com en el cas espanyol, l'habitatge (3,2%) i els transports (4,7%) van ser els grups de despesa més inflacionistes.

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 del 2,9% en mitjana anual (enfront del 3,4% del 2016) i l'afiliació a la Seguretat Social, d'un 3,8% (enfront del 3,7% del 2016). La creació de llocs de treball va fer que la taxa d'atur estimat es reduís fins al 13,4% en mitjana anual, la més baixa des del 2008. Per sectors, l'increment d'ocupació més alt en termes relatius va ser a la construcció (13,1%), si bé cal destacar que en valors absoluts va ser als serveis (56.600 llocs de treball).

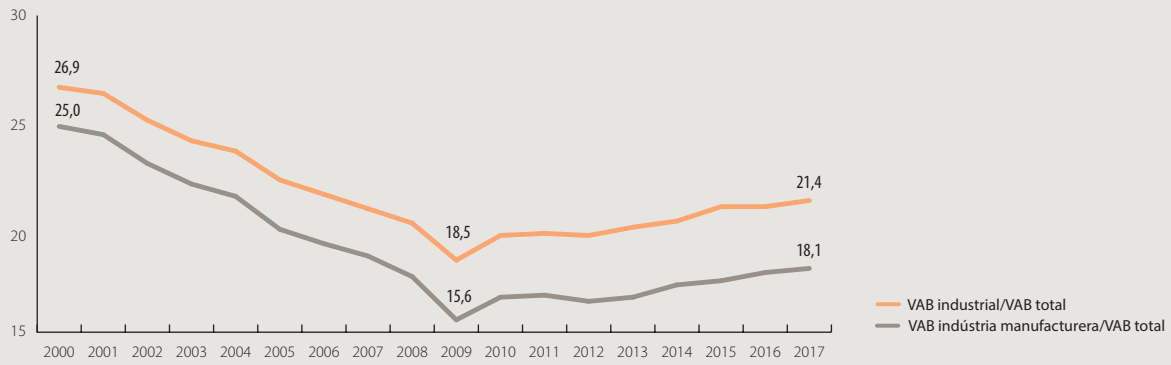
1.4. Pes de la indústria a l'economia catalana

La indústria (incloent extractives i energètiques) va augmentar el seu pes (tres dècimes) dins del conjunt de l'economia catalana l'any 2017 atès que el seu VAB va augmentar més que el total.

Si es considera exclusivament la indústria manufacturera, el seu pes va pujar fins al 18,1%.

FIGURA 1. PES DE LA INDÚSTRIA A L'ECONOMIA CATALANA

Percentatge



Font: Idescat.

2

Evolució general de la indústria catalana el 2017

2. Evolució general de la indústria catalana el 2017

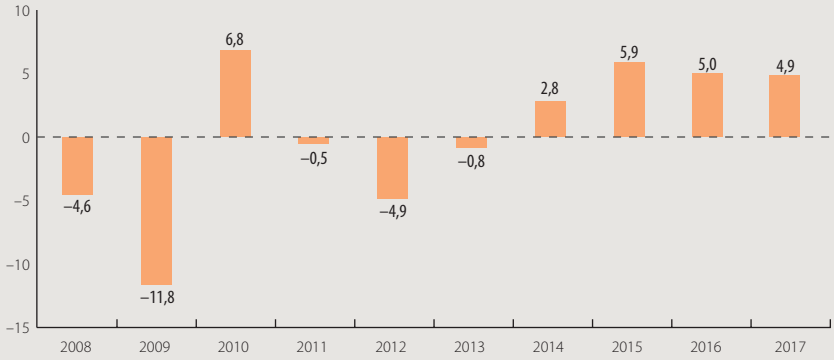
2.1. VAB industrial

L'observació de les dades anuals del VAB posa de manifest que la indústria catalana va créixer per quart any consecutiu, amb un 4,9% interanual, molt per sobre de la zona de l'euro (2,8%) i del conjunt d'Espanya (3,7%).

L'observació de les dades trimestrals permet afirmar que la indústria catalana es va accelerar al llarg de l'exercici per arribar a una taxa de variació interanual del 6,4% en el darrer trimestre, la més alta des del tercer trimestre del 2015.

FIGURA 2. EVOLUCIÓ ANUAL DEL VAB INDUSTRIAL A CATALUNYA

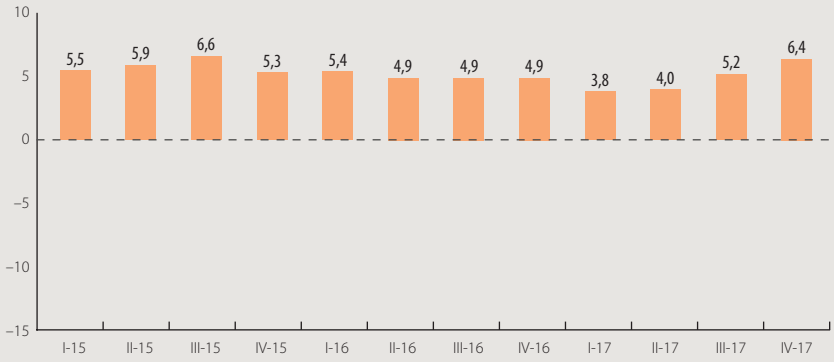
Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

FIGURA 3. EVOLUCIÓ TRIMESTRAL DEL VAB (*) INDUSTRIAL A CATALUNYA

Percentatge de variació interanual



(*) Dades corregides d'efectes estacionals i de calendari.
Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

2.2. Producció industrial

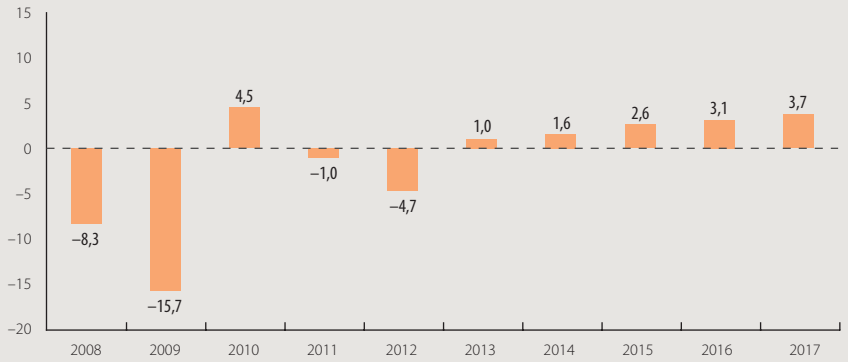
L'índex de producció industrial (IPI) va créixer un 3,7% durant el 2017, el nivell més alt en set anys. Aquesta recuperació de la producció va ser vuit dècimes superior a la que es va produir al conjunt d'Espanya (2,9%) i set dècimes superior a la de la zona de l'euro (3,0%).

Pel que fa l'evolució mensual de l'IPI, cal destacar les elevades taxes de creixement de la segona meitat de l'any.

En relació amb la destinació econòmica dels béns, tots els sectors van experimentar taxes de variació positives. Destaca l'energia, amb una taxa de variació del 4,8%.

FIGURA 4. EVOLUCIÓ ANUAL DE L'IPI

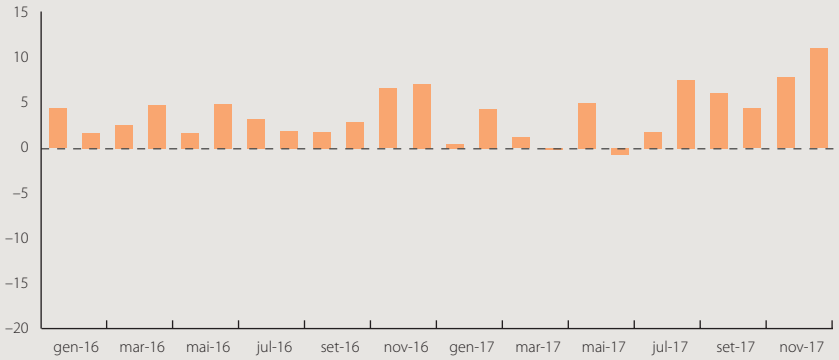
Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

FIGURA 5. EVOLUCIÓ MENSUAL DE L'IPI CORREGIT D'EFECTES DE CALENDARI

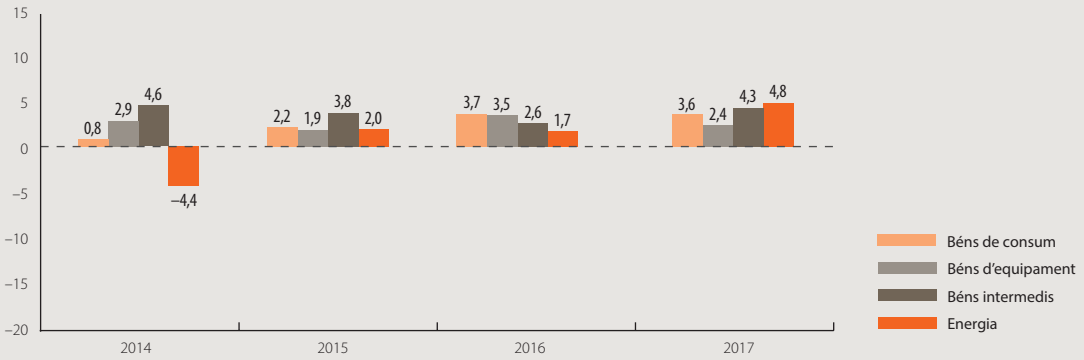
Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

FIGURA 6. EVOLUCIÓ ANUAL DE L'IPI PER DESTINACIÓ ECONÒMICA DELS BÉNS

Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

2.3. Clima industrial

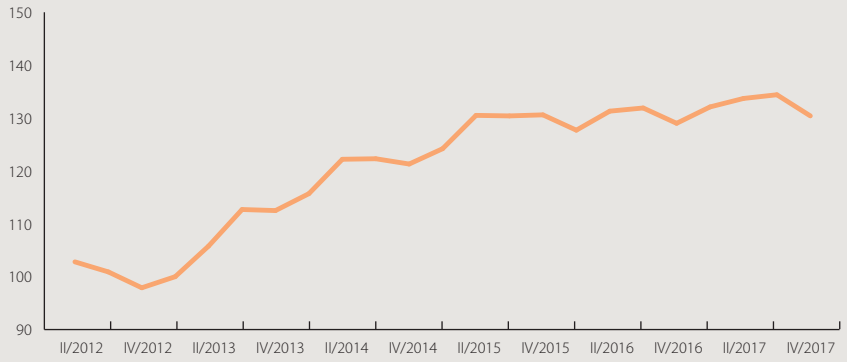
L'indicador de clima industrial (ICI), que elabora el Ministeri d'Energia, Turisme i Agenda Digital, va deixar de proporcionar resultats per comunitats autònomes el setembre del 2017.

Per aquest motiu, en aquest capítol se substitueix la informació de l'ICI per la de l'Índex de confiança empresarial harmonitzat (ICEH), de naturalesa similar. Aquest índex es basa en enquestes econòmiques conjunturals de caràcter opinàtic o qualitatiu a establiments. Aquest tipus d'enquestes recull en un moment determinat l'opinió que tenen els empresaris sobre la situació actual i futura de l'activitat del seu negoci. Els saldos poden prendre valors entre –100 (tots els informants tenen una percepció negativa de la situació actual o futura del seu negoci) i +100 (tots els informants tenen una percepció positiva de la situació actual o futura del seu negoci). L'ICEH té una periodicitat trimestral i es calcula per al conjunt de Catalunya i per a diferents sectors d'activitat: indústria, construcció, comerç, hostaleria i transport, i resta de serveis. No s'hi aplica cap tècnica de desestacionalització.

Per a l'Informe anual de la indústria només es comenta l'ICEH d'aquest sector, el qual, durant els trimestres del 2017, va experimentar valors superiors als dels mateixos trimestres del 2016. El quart trimestre, l'ICEH industrial es va situar a 130,4, mentre que un any abans estava a 129,0, cosa que posa de manifest una millora de la confiança empresarial en la indústria de l'1,1%.

Pel que fa al conjunt d'Espanya, el nivell de confiança va ser menor (128,8 durant el quart trimestre), si bé la variació interanual va ser més expansiva que no pas a Catalunya (2,5%). L'ICEH no permet comparacions amb la UE.

FIGURA 7. ÍNDEX DE CONFIANÇA EMPRESARIAL HARMONITZAT (ICEH). INDÚSTRIA. CATALUNYA.



Font: Idescat.

2.4. Inversió industrial

La inversió industrial va augmentar a Catalunya un 12,0% en termes nominals l'any 2017, segons l'Enquesta d'Inversió Industrial duta a terme la primavera del 2018. Aquest resultat, ja definitiu, corregeix sensiblement a l'alça el de l'Enquesta de tardor (3,1%) i és molt superior al del 2016 (2,9%). L'increment afecta sobretot les empreses petites i mitjanes (21,7%), mentre que les grans van tenir un comportament estable (–0,1%).

Aquesta acceleració del 2017 en relació amb el 2016 confirma que ens trobem en una fase expansiva del cicle econòmic, en consonància amb el comportament d'altres indicadors de l'activitat industrial.

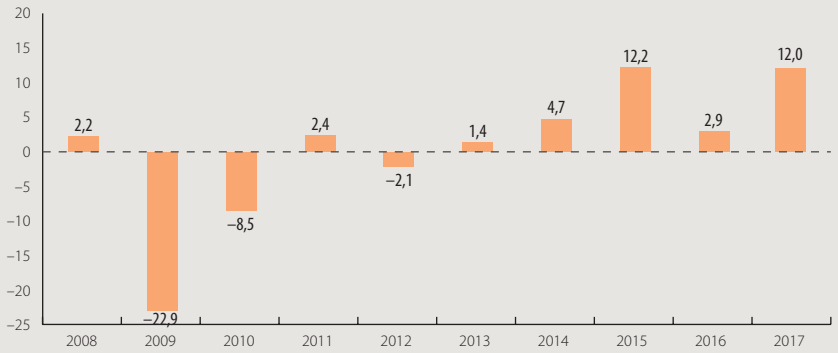
Aquesta expansió inversora es va veure afavorida principalment pels factors tècnics, com ara la preparació de la mà d'obra i l'accés a les noves tecnologies; en segon lloc, per l'evolució de la demanda i, de forma moderada, per la situació financera. Els factors que van afectar negativament les decisions d'inversió de les empreses van ser els inclosos dins l'apartat d'*Altres*, com la política econòmica i la normativa fiscal.

Si s'atén el destí de la inversió, l'ampliació de capacitat va ser la primera finalitat, amb un 35,6% del total, seguida per la reposició d'equipament, amb un 26,6%. Les millores en el rendiment i altres finalitats van tenir un pes menor (21,7% i 16,1%, respectivament).

Tots els sectors van augmentar la seva inversió durant el 2017, si bé les taxes van ser dispars. El que va arrossegar el conjunt cap a una taxa positiva va ser el de béns d'equipament, amb un increment del 45,9%. En un segon nivell, hi ha els sectors de béns intermedis (18,6%) i de productes alimentaris (17,0%), mentre que els altres sectors van tenir increments menys marcats.

FIGURA 8. INVERSIÓ INDUSTRIAL A CATALUNYA

Percentatge de variació interanual



Font: Observatori del Treball i Model Productiu.

TAULA 3. INVERSIÓ INDUSTRIAL A CATALUNYA. ANY 2017

	VARIACIÓ INTERANUAL A PREUS CORRENTS 2017	FACTORS QUE AFAVOREIXEN O LIMITEN LA INVERSIÓ. COEFICIENTS D'IMPORTÀNCIA (*)				FINALITAT DE LA INVERSIÓ REALITZADA. PERCENTATGE DE DISTRIBUCIÓ			
		EVOLUCIÓ DE LA DEMANDA	SITUACIÓ FINANCERA	FACTORS TÈCNICS (1)	ALTRES (2)	AMPLIACIÓ DE CAPACITAT	REPOSICIÓ EQUIPAMENT	MILLORES RENDIMENT	ALTRES FINALITATS
Pimes	21,7	23,1	9,3	24,7	–6,9	36,8	31,1	20,7	11,4
Grans	–0,1	–5,4	–3,4	15,8	–25,6	34,0	21,0	23,0	21,9
Energia i aigua	1,6	–32,3	–32,8	23,2	–37,9	26,2	30,2	22,7	20,8
Béns intermedis	18,6	32,0	23,8	28,8	–7,5	33,2	27,8	23,8	15,1
Automòbil	6,9	38,3	42,6	11,8	8,7	56,5	15,4	10,1	18,0
Béns d'equipament	45,9	19,4	2,0	9,1	–10,5	36,8	27,6	21,5	14,2
Béns de consum durador	10,4	–21,9	–40,5	12,5	–3,4	6,2	63,5	7,9	22,4
Productes alimentaris, begudes i tabac	17,0	24,8	12,7	18,9	–8,7	38,0	24,9	26,0	11,2
Béns de consum no durador	7,0	27,1	10,5	10,6	–7,5	48,3	20,4	21,2	10,1
Total	**12,0**	**10,5**	**3,7**	**20,8**	**–15,2**	**35,6**	**26,6**	**21,7**	**16,1**

(*) Els coeficients d'importància es calculen ponderant les respostes "molt favorable" per 1, les "favorable" per 0,5, les "sense efecte" per 0, les "limitador" per –0,5 i les "molt limitador" per –1.
(1) 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 aquestes tecnologies, permisos administratius, etc.
(2) Política econòmica, normativa fiscal, etc.

Font: Observatori del Treball i Model Productiu.

2.5. Preus industrials

L'índex de preus industrials (IPRI) de Catalunya va experimentar una pujada mitjana del 4,3% durant el 2017, davant del –3,6% del 2016. Van ser els preus de l'energia els que van arrossegar el conjunt a l'alça, ja que els preus dels productes industrials (sense energia) van augmentar tot just un 2,0%.

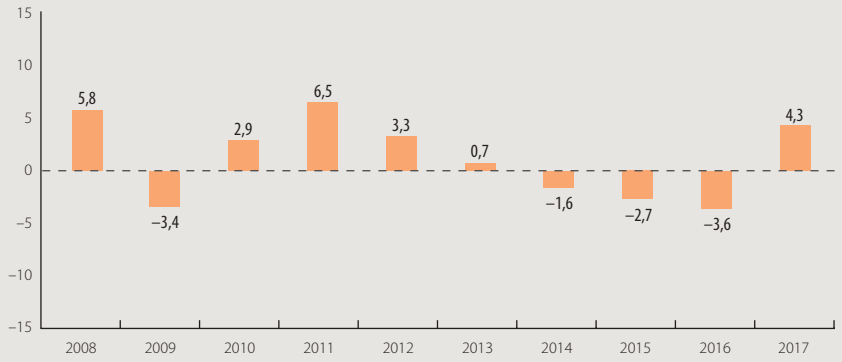
Pel que fa al conjunt d'Espanya, la variació de preus va ser molt similar a la catalana, amb un 4,4% de mitjana anual. A la zona de l'euro, en canvi, l'augment va ser menor (2,8%), cosa que va comportar una pèrdua de competitivitat.

L'anàlisi mensual ens mostra que els preus industrials van experimentar variacions positives durant tot l'any 2017, si bé amb tendència a desaccelerar-se.

Segons la destinació econòmica dels béns, s'observa que, com s'ha dit, els responsables principals de l'augment dels preus de la indústria van ser els béns energètics (13,0%). La resta de sectors van incrementar preus a taxes moderades.

FIGURA 9. EVOLUCIÓ DE L'IPRI (MITJANA ANUAL)

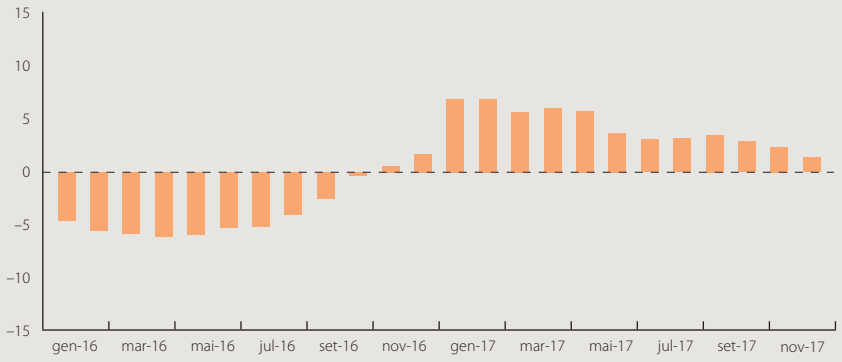
Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

FIGURA 10. EVOLUCIÓ TRIMESTRAL DE L'IPRI

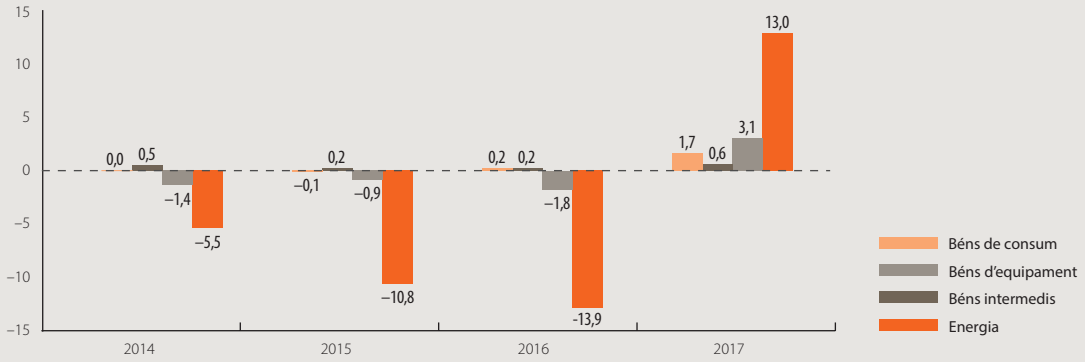
Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

FIGURA 11. EVOLUCIÓ DE L'IPRI PER DESTINACIÓ ECONÒMICA DELS BÉNS (MITJANA ANUAL)

Percentatge de variació anual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

2.6. Ocupació industrial

Per al seguiment de l'ocupació industrial, la font més precisa és la Seguretat Social ja que és de tipus registral. El nombre d'afiliats al Règim General i al Règim Especial de Treballadors Autònoms que treballen en les diferents activitats industrials va augmentar una mitjana anual del 2,9%, davant del 2,7% del 2016, cosa que va suposar el quart any consecutiu de creació d'ocupació. Per al conjunt d'Espanya, l'increment va ser molt similar (3,1%).

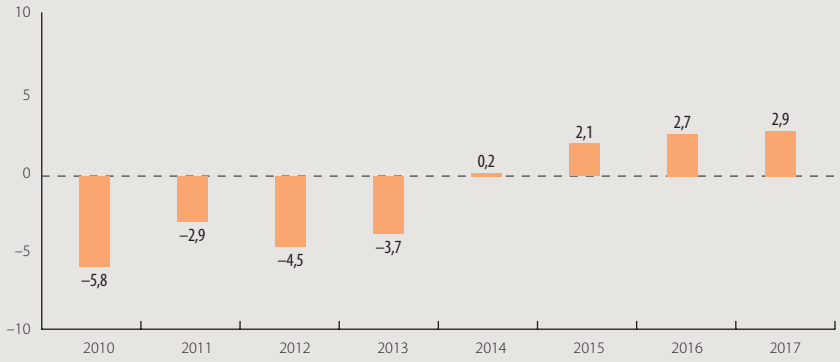
El gran increment de l'ocupació industrial a Catalunya va fer que l'atur registrat es reduís en un 15,4% durant el 2017, un ritme similar als dels dos anys anteriors.

Respecte a les dades mensuals de l'afiliació industrial a Catalunya, s'observa que el creixement es va accelerar a partir de l'estiu.

Per agrupacions d'activitat, l'evolució de l'ocupació ofereix un comportament desigual. D'una banda, només 5 de les 34 agrupacions industrials van disminuir la seva ocupació durant el 2017. Entre elles cal destacar, en termes absoluts, el subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat, que va perdre 48 afiliats. De l'altra, entre les activitats que van crear ocupació, destaquen les indústries de productes alimentaris, amb un increment de 3.000 afiliats, el major creixement en termes absoluts. En termes relatius, els majors augments van correspondre a sectors amb pocs ocupats.

FIGURA 12. EVOLUCIÓ DE LA POBLACIÓ AFILIADA A LA SEGURETAT SOCIAL A LA INDÚSTRIA CATALANA

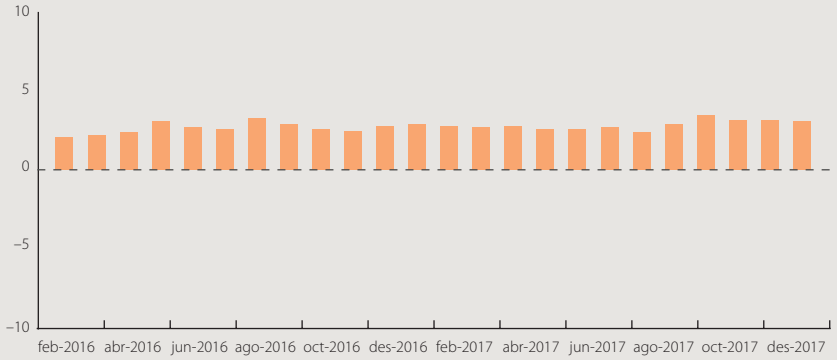
Percentatge de variació interanual



Font: Idescat.

FIGURA 13. EVOLUCIÓ MENSUAL DE LA POBLACIÓ AFILIADA A LA SEGURETAT SOCIAL A LA INDÚSTRIA

Percentatge de variació interanual



Font: Idescat.

TAULA 4. EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'AFILIATS EN ELS SECTORS INDUSTRIALS

Mitjana anual. Règim general i autònoms

	2016	2017	VARIACIÓ %
Extracció d'antracita, hulla i lignit	22,9	22,0	−4,0
Extracció de petroli i gas natural	0,0	0,0	0,0
Extracció de minerals metàl·lics	2,7	3,8	40,6
Extracció de minerals no metàl·lics ni energètics	2.463,0	2.488,4	1,0
Activitats de suport a les indústries extractives	14,0	15,2	8,3
Indústries de productes alimentaris	70.893,4	73.894,2	4,2
Fabricació de begudes	9.086,0	9.045,8	−0,4
Indústries del tabac	1,0	0,5	−50,0
Indústries tèxtils	18.025,8	18.217,8	1,1
Confecció de peces de vestir	13.274,7	13.379,9	0,8
Indústria del cuir i del calçat	3.003,0	3.187,3	6,1
Indústries fusta i suro, exc. mobles	9.098,8	9.200,0	1,1
Indústries del paper	11.248,8	11.522,2	2,4
Arts gràfiques i suports enregistrats	19.573,3	19.887,8	1,6
Coqueries i refinació del petroli	1.084,5	1.056,3	−2,6
Indústries químiques	32.679,0	33.461,9	2,4
Fabricació de productes farmacèutics	22.128,8	23.210,1	4,9
Fabricació de productes de cautxú i plàstic	22.965,8	23.317,5	1,5
Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics	11.083,7	11.284,1	1,8
Metal·lúrgia; fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges	9.542,0	9.681,1	1,5
Productes metàl·lics, excepte maquinària i equips	49.847,8	51.515,9	3,3
Productes informàtics i electrònics	6.461,0	6.739,8	4,3
Fabricació de materials i equips elèctrics	13.255,8	13.636,8	2,9
Fabricació de maquinària i equips mecànics	28.134,5	28.974,2	3,0
Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs	39.484,2	40.268,1	2,0
Fabricació d'altres materials de transport	3.625,8	3.850,8	6,2
Fabricació de mobles	7.445,6	7.620,2	2,3
Indústries manufactureres diverses	8.033,5	8.360,6	4,1
Reparació i instal·lació de maquinària i equips	16.715,7	17.838,8	6,7
Subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor i aire acondicionat	5.266,3	5.218,1	−0,9
Captació, potabilització i distribució d'aigua	6.221,3	6.337,6	1,9
Recollida i tractament d'aigües residuals	1.077,8	1.106,4	2,7
Tractament de residus	16.632,4	17.185,3	3,3
Gestió de residus	358,1	359,3	0,3

Font: Observatori del Treball i Model Productiu amb dades de l'INSS.

2.7. Comerç exterior

L'any 2017, Catalunya va exportar mercaderies per valor de 70.847 milions d'euros, un 8,7% més que l'any anterior, davant del 2,0% de l'any anterior, cosa que suposa una notable acceleració. Al conjunt d'Espanya, les exportacions van créixer un 8,9% durant el 2017 i també es van accelerar (2,6% el 2016).

Les importacions catalanes van augmentar un 8,3%, cosa que també representa una acceleració respecte a l'any anterior (1,5%). La taxa de cobertura va ser del 83,5%. A Espanya, les importacions van augmentar un 10,5%.

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 en general van fer-ho en positiu.

L'anàlisi per branques d'activitat indica que les exportacions que més van augmentar van ser les dels productes energètics, extracció i refinació de petroli (114,6%). En l'altre extrem, l'única branca d'activitat que va disminuir va ser la dels productes del sector primari (–6,3%).

Quant a les importacions, les que més van augmentar van ser les dels productes energètics, extracció i refinació de petroli (40,7%), seguides de les de la metal·lúrgia i productes metàl·lics (16,2%). Per contra, l'única branca que va disminuir va ser la de màquines d'oficina, instruments de precisió i òptica (–1,9%).

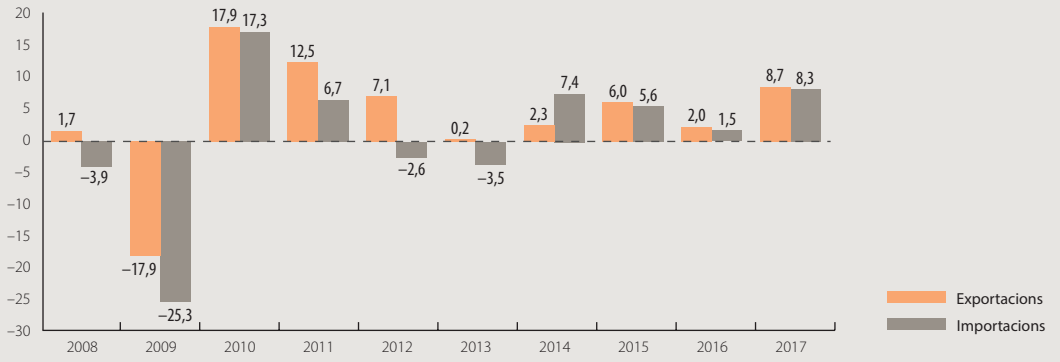
Un altre aspecte interessant en l'anàlisi de l'activitat exterior és la classificació dels productes segons el seu contingut tecnològic, sobre la base dels criteris establerts per l'OCDE. El grup de contingut tecnològic mitjà-baix (cautxú, matèries plàstiques, refinat de petroli, productes metàl·lics...) va ser el que més va créixer, un 17,4% amb relació a l'any anterior, amb un pes sobre el total d'Espanya del 19,5%.

El de contingut alt (maquinària d'oficina, ordinadors, electrònica, productes farmacèutics...) va créixer un 12,1% amb relació a l'any anterior, amb un pes sobre el total d'Espanya del 29,3%. Les exportacions de nivell tecnològic mitjà-alt (material de transport, química, maquinària...), que representen gairebé la meitat del total, van augmentar un 5,0%. I, finalment, les de productes de nivell tecnològic baix (alimentació, tèxtil, paper, fusta, arts gràfiques...) van augmentar un 9,2%.

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 (57,0%) i de destinació (64,9%), 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 als Estats Units (21,2%), així com l'increment de les importacions de l'Amèrica Central i del Sud (18,6%).

FIGURA 14. EVOLUCIÓ ANUAL DEL COMERÇ EXTERIOR

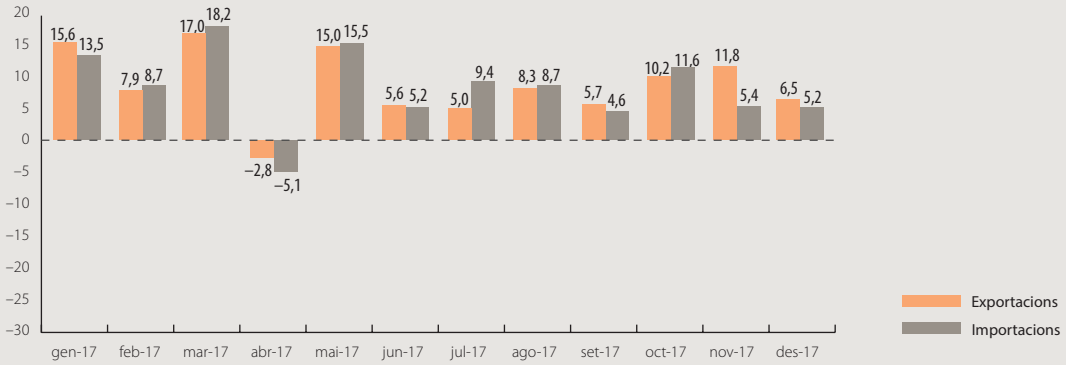
Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (2016 dades provisionals).

FIGURA 15. EVOLUCIÓ MENSUAL DEL COMERÇ EXTERIOR

Percentatge de variació interanual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (dades provisionals).

TAULA 5. COMERÇ EXTERIOR PER BRANQUES D'ACTIVITAT (CCAE-2009). ANY 2017

	EXPORTACIONS		IMPORTACIONS		SALDO	TAXA DE COBERTURA
	MILIONS D'EUROS	% VARIACIÓ INTERANUAL	MILIONS D'EUROS	% VARIACIÓ INTERANUAL	MILIONS D'EUROS	%
Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca	1.548,5	–6,3	3.828,4	2,4	–2.279,9	40,4
Productes energètics; extracció i refinació de petroli	2.755,9	114,6	6.803,3	40,7	–4.047,4	40,5
Alimentació i begudes	8.564,6	6,9	6.248,8	5,5	2.315,8	137,1
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	5.825,9	5,8	8.959,0	4,3	–3.133,1	65,0
Indústries químiques	16.709,5	7,5	16.257,3	7,1	452,2	102,8
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	4.221,1	12,7	4.773,1	16,2	–552,0	88,4
Maquinària i equips mecànics	4.340,4	4,4	5.043,0	0,8	–702,6	86,1
Màquines d'oficina, instruments de precisió i òptica	1.055,0	2,0	2.540,2	–1,9	–1.485,2	41,5
Equips elèctrics i electrònics	4.557,1	10,2	6.657,3	9,1	–2.100,2	68,5
Vehicles de motor i altres materials de transport	12.627,7	4,5	14.126,5	5,9	–1.498,8	89,4
Resta de branques d'activitat	8.011,4	6,8	9.599,4	8,2	–1.588,0	83,5
No classificats	630,4	24,6	47,6	–32,3	582,8	1324,4
Total	**70.847,4**	**8,7**	**84.883,8**	**8,3**	**–14.036,4**	**83,5**

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (dades provisionals).

TAULA 6. EXPORTACIONS DE PRODUCTES INDUSTRIALS PER CONTINGUT TECNOLÒGIC (R+D). ANY 2017

	MILIONS D'EUROS	% SOBRE EL TOTAL	% CAT./ESP.	% VARIACIÓ INTERANUAL
Nivell tecnològic alt	7.314,9	10,8	29,3	9,0
Nivell tecnològic mitjà alt	32.395,0	48,0	29,9	5,4
Nivell tecnològic mitjà baix	10.206,4	15,1	19,5	27,9
Nivell tecnològic baix	17.544,9	26,0	28,3	6,1
Total	**67.461,2**	**100,0**	**27,2**	**8,9**

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (dades provisionals).

TAULA 7. COMERÇ EXTERIOR PER ÀREES I PAÏSOS. ANY 2017

	EXPORTACIONS		IMPORTACIONS		SALDO	TAXA DE COBERTURA
	MILIONS D'EUROS	% VARIACIÓ INTERANUAL	MILIONS D'EUROS	% VARIACIÓ INTERANUAL	MILIONS D'EUROS	%
Unió Europea (UE - 28)	**45.983,7**	**7,2**	**48.392,2**	**3,6**	**–2.408,5**	**95,0**
Alemanya	7.956,7	2,8	15.055,1	3,4	–7.098,4	52,9
França	11.225,7	7,3	7.769,2	6,8	3.456,5	144,5
Itàlia	6.326,5	6,6	6.682,5	5,5	–356,0	94,7
Portugal	4.669,8	7	1.610,1	–4,4	3.059,7	290,0
Regne Unit	4.031,1	3,1	2.531,9	1,7	1.499,2	159,2
Altres països i territoris d'Europa	**5.443,2**	**12,5**	**5.176,4**	**13,8**	**266,8**	**105,2**
Suïssa	2.304,1	6,5	2.005,6	4,5	298,5	114,9
Amèrica del Nord	**2.900,6**	**20,7**	**2.885,6**	**2,1**	**15,0**	**100,5**
Estats Units d'Amèrica	2.613,9	21,2	2.661,2	–0,5	–47,3	98,2
Amèrica Central i del Sud	**4.210,6**	**7,9**	**3.233,3**	**18,6**	**977,3**	**130,2**
Resta del món	**12.309,2**	**10,5**	**25.196,2**	**16,9**	**–12.887,0**	**48,9**
Japó	842,2	5,1	2.078,0	10,3	–1.235,8	40,5
Xina	1.540,2	17,7	8.605,9	14,4	–7.065,7	17,9
Total	**70.847,4**	**8,7**	**84.883,8**	**8,3**	**–14.036,4**	**83,5**

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (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 disminuir un 39,8% durant el 2017. En aquest període, a Catalunya es va realitzar el 13% de la inversió estrangera a Espanya.

Per sectors, es pot observar que les inversions de caràcter industrial van caure un 27,1% amb relació al 2016 i van representar el 36,4% del total d'inversions estrangeres a Catalunya i un 15,8% de les inversions estrangeres industrials a Espanya.

Si s'analitza l'origen de les inversions estrangeres al sector industrial, s'observa que el 64,1% 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 de l'Amèrica del Nord.

TAULA 8. INVERSIÓ ESTRANGERA A CATALUNYA. ANY 2017

	INVERSIÓ BRUTA EFECTIVA (MILIONS D'EUROS)	% SOBRE EL TOTAL	% CAT./ESP.	% VARIACIÓ INTERANUAL
Total	3.093,0	100,0	13,0	–39,8
Indústria	**1.127,2**	**36,4**	**15,8**	**–27,1**

Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

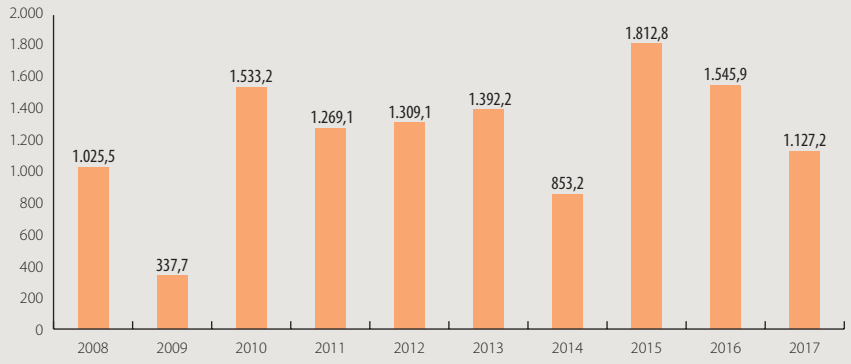
TAULA 9. INVERSIÓ ESTRANGERA INDUSTRIAL PER ÀREES ECONÒMIQUES. ANY 2017

	INVERSIÓ BRUTA EFECTIVA (MILIONS D'EUROS)	% SOBRE EL TOTAL	% CAT./ESP.	% VARIACIÓ INTERANUAL
Unió Europea (UE–28)	722,1	64,1	11,3	–44,0
Resta d'Europa	152,9	13,6	74,2	291,0
Amèrica del Nord	6,9	0,6	9,9	81,3
Amèrica Llatina	80,8	7,2	26,6	–52,6
Àsia i Oceania	9,7	0,9	20,1	–77,8
Total	**1.127,2**	**100,0**	**15,8**	**–27,1**

Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

FIGURA 16. EVOLUCIÓ DE LA INVERSIÓ ESTRANGERA INDUSTRIAL

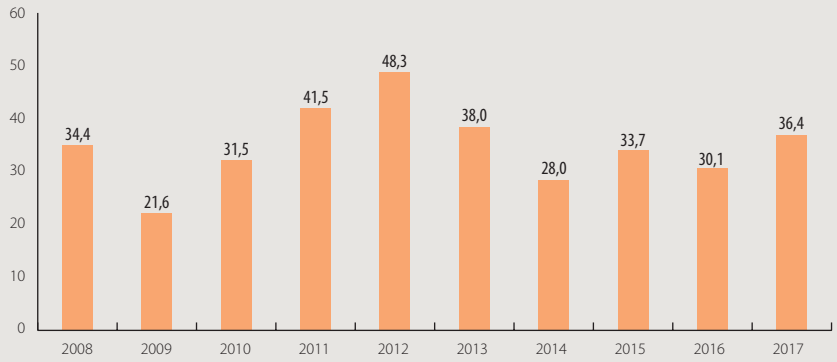
Inversió bruta efectiva en milions d'euros



Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

FIGURA 17. EVOLUCIÓ DE LA INVERSIÓ ESTRANGERA INDUSTRIAL RESPECTE A LA INVERSIÓ ESTRANGERA TOTAL

Percentatge indústria/total



Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

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 augmentar un 44,6% durant el 2017. En total es van invertir 6.543,4 milions d'euros, els quals representen el 33,1% de la inversió a l'estranger realitzada pel conjunt de l'Estat espanyol. Atès que les entrades de capital van ser de 3.093 milions d'euros, l'economia catalana va ser emissora neta d'inversions durant el 2017.

En l'anàlisi sectorial s'observa que les inversions industrials van caure un 44,9%, cosa que va fer que el seu volum fos el més baix dels últims vint-i-un anys i que el seu pes sobre el total d'inversions fos del 3,9%. Atès que les sortides de capitals en el sector industrial (255,9 milions d'euros) van ser inferiors a les entrades (1.127,2 milions d'euros), la indústria catalana va ser receptora neta d'inversions estrangeres durant el 2017.

Quant a la distribució geogràfica de les inversions industrials a l'exterior, hi ha un pes predominant de l'Amèrica Llatina (63,9% del total), si bé en termes relatius destaca l'augment d'Àsia i Oceania (378,6% sobre l'any anterior). En sentit contrari, van disminuir les inversions industrials a totes les altres àrees geogràfiques.

TAULA 10. INVERSIÓ CATALANA A L'ESTRANGER. ANY 2017

	INVERSIÓ BRUTA EFECTIVA (MILIONS D'EUROS)	% SOBRE EL TOTAL	% CAT./ESP.	% VARIACIÓ INTERANUAL
Total	6.543,4	100,0	33,1	44,6
Indústria	**255,9**	**3,9**	**3,9**	**–44,9**

Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

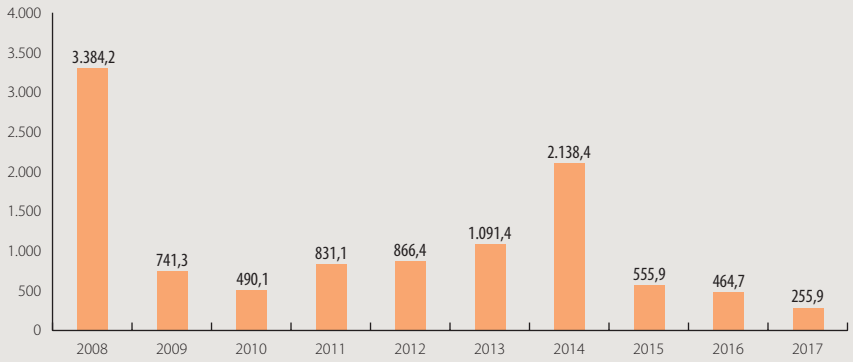
TAULA 11. INVERSIÓ INDUSTRIAL A L'ESTRANGER PER ÀREES ECONÒMIQUES. ANY 2017

	INVERSIÓ BRUTA EFECTIVA (MILIONS D'EUROS)	% SOBRE EL TOTAL	% CAT./ESP.	% VARIACIÓ INTERANUAL
Unió Europea (UE–28)	29,4	11,5	1,8	–60,0
Resta d'Europa	0,3	0,1	0,3	–75,6
Amèrica del Nord	4,6	1,8	0,2	–96,6
Amèrica Llatina	163,5	63,9	17,0	–24,4
Àsia i Oceania	55,5	21,7	11,7	378,6
Total	**255,9**	**100,0**	**3,9**	**–44,9**

Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

FIGURA 18. EVOLUCIÓ DE LA INVERSIÓ INDUSTRIAL A L'ESTRANGER

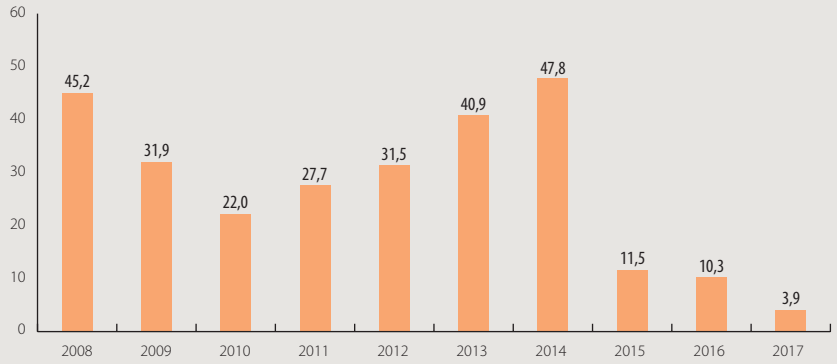
Inversió bruta efectiva en milions d'euros



Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

FIGURA 19. EVOLUCIÓ DE LA INVERSIÓ INDUSTRIAL A L'ESTRANGER RESPECTE A LA INVERSIÓ TOTAL A L'ESTRANGER

Percentatge indústria/total



Font: Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

3

Anàlisi sectorial

3.1. Alimentació i begudes

El 2017 es va incrementar el nombre d'empreses del sector de l'alimentació i les begudes (+9%), mostrant un canvi respecte de la tendència dels anys anteriors. Es va consolidar la contínua creació d'ocupació amb un augment dels afiliats a la Seguretat Social (+3,7%). No obstant això, es va produir una disminució de la producció industrial (–1,1%), frenant així la tendència de creixement dels darrers exercicis. Tot i l'increment de les exportacions (+6,9%) i el de les importacions (+5,5%), el comportament de l'IPI va ser sensiblement pitjor que l'estatal (+0,5%) i que el de la UE-28 (+1,9%). També es va observar una tendència en l'augment dels preus industrials (+2%).

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	–
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

El sector de l'alimentació i les begudes inclou els processos de preparació i transformació de matèries primeres vegetals i animals, per tal de preparar-les per a l'alimentació humana, així com la del bestiar i la dels animals domèstics. Com a conseqüència, aquesta activitat es caracteritza per l'heterogeneïtat dels productes i els processos de fabricació amb diferents graus de complexitat i de problemàtica.

La indústria de l'alimentació es classifica entre la primera i la segona transformació. D'una banda, la primera transformació realitza 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. D'altra banda, la segona transformació incorpora un major grau d'elaboració i, per tant, afegeix més valor als productes obtinguts en la primera transformació. Finalment, el sector de les begudes es pot subdividir en els segments de begudes alcohòliques i analcohòliques.

Una de les característiques dels productes alimentaris a les economies avançades és la seva baixa elasticitat-renda de la demanda. Això implica que davant d'un augment (disminució) de la renda, la seva demanda augmenta (disminueix) menys proporcionalment. Aquest fet es deu al fet que els productes alimentaris tradicionals són considerats béns de primera necessitat, segons els estàndards de vida occidental i per tant la quantitat consumida és la mateixa, independentment de si la situació econòmica del país millora o empitjora. Una tendència que cal tenir en compte és la preferència dels consumidors cap als productes de marca blanca, ja que aquests productes s'ajusten millor al seu poder adquisitiu, i per tant la demanda agregada en l'alimentació i les begudes es manté.

A nivell internacional, als països desenvolupats la indústria de l'alimentació i les begudes es caracteritza per ser un sector madur atenent que els potencials de creixement de la demanda es troba estancada, ja que les necessitats bàsiques estan cobertes i existeix certa tendència a disminuir el consum d'aliments per ajustar-lo a la vida sedentària. Tanmateix, el pes que representen els aliments i les begudes en la cistella alimentària varia entre els països. Així, 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 l'estancament en la despesa del sector, existeixen canvis externs que hi estan provocant variacions. En primer lloc, el procés d'internacionalització ha incrementat la presència de productes amb diferent origen. Cal tenir en compte que el fenomen de la globalització també ha facilitat ampliar les varietats culinàries. A més a més, s'observen tendències a una major preocupació per augmentar la qualitat de l'alimentació com a font de millora de la salut. Finalment, les noves pautes de consum, amb un major temps fora de casa, han causat un augment en el canal de l'hostaleria, la restauració i el càtering (HORECA).

Els canvis anteriors han donat lloc a diverses innovacions. Per una banda, els canvis en les preferències alimentàries dels consumidors han provocat l'aparició de nous productes al mercat. Les innovacions de producte tracten d'oferir una major varietat, millorar els envasos amb formats més pràctics, generar 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); aliments ecològics i productes indulgents (aquells que ens aporten plaer). Així mateix, empreses del sector també estan desplegant estratègies dirigides a millorar la competitivitat amb productes de més qualitat (olis d'oliva, vins, preparats carnis, etc.).

A banda de les innovacions en producte, cal afegir que el sector també està apostant per les innovacions en els processos productius, l'objectiu de les quals és augmentar la productivitat i per tant millorar el posicionament de l'empresa en el mercat. Bàsicament, les principals millores tracten de: disminuir els costos de materials a partir de la reducció d'envasos, augmentar l'eficiència energètica, millorar el sistema logístic i els controls de qualitat, així com incorporar noves tecnologies en els processos de producció.

Les innovacions en producte i procés permeten a les empreses del sector fer front a les pressions externes per l'encariment de l'energia i les matèries primeres, cosa que està provocant la reducció dels marges empresarials. A aquestes pressions externes, cal afegir els condicionants estructurals interns que limiten la capacitat de les

Classificació del sector de l'alimentació i les 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 molineria, 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 sucs de fruites).

El sector a Catalunya

El sector de l'alimentació i les begudes[1] està format per unes 2.701 empreses i és el més gran de la indústria manufacturera catalana en termes d'ocupació (83.825 persones), xifra de negoci (25.972 milions) i valor afegit brut (VAB) a preus bàsics (4.513 milions), seguit de la indústria química, la fabricació de productes metàl·lics i la fabricació de vehicles de motor, segons els casos (EEE i DIRCE).

Tot i que no és un sector massa exportador (23,8% de les vendes vers el 33,5% per al conjunt de la indústria), les vendes en el mercat espanyol són molt importants per al sector agroalimentari català (76%). 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 8,7% dels establiments d'alimentació i begudes tenen 50 ocupats o més, i la dimensió mitjana és de 23,7 ocupats; tot i això, se situa molt per sobre del conjunt de la indústria (5,6% i 13,5 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 les begudes (calculada com el resultat de l'exercici sobre el volum de negoci) va ser del 3,1% l'any 2015, és a dir, un 14% inferior als valors que presenta la indústria en el seu conjunt (3,5%). La productivitat del treball (VAB per hora treballada) és de 32,7 euros per hora i, per tant, inferior a la productivitat de la indústria en un 20% (32,7 euros/hora).

1 Les dades de l'Estadística Estructural de Empresas del Sector Industrial 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.

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 2015, la inversió en R+D interna va ser de 41,6 milions (un 4,3% del total de la indústria) i el personal ocupat en R+D, unes 670 persones a tot Catalunya (un 6,3%). A més, cal esmentar que la crisi econòmica va afectar molt l'esforç innovador, el qual s'ha anat reduint des de l'any 2007.

El segment dels productes carnis és el més important dins el sector alimentari a Catalunya. Si a aquest sector (32% del volum de negoci) se li afegeixen els fabricants de pinsos (13%), que formen part de la seva cadena de producció, i els de productes lactis (4%), arriben gairebé a la meitat de la transformació agroalimentària.

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, Bimbo (i Bakery Donuts Iberia) o Haribo; de l'altra, grans grups o empreses de capital local com ara Guissona, Europastry, Damm, Freixenet o Torres, 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, Frit Ravich o Vichy Catalan. 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.

Finalment, cal destacar les grans empreses catalanes establertes a l'estranger: Argal, La Piara (a través d'Idilia Foods), Dani, Borges, Europastry, Agrolimen (i Gallina Blanca), Torres, Idilia Foods Affinity, Freixenet, etc.

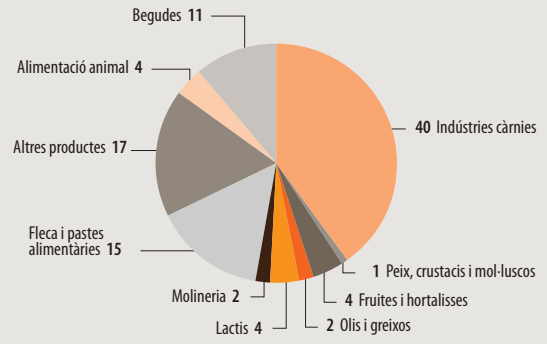
TAULA 12. EL SECTOR D'ALIMENTACIÓ I BEGUDES

	CATALUNYA			ESPANYA
	VALOR	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	VALOR
Nombre d'empreses (2017)	2.701	12,6	12,4	21.826
Volum de negoci (milions d'euros, 2015)	25.972	19,7	23,9	108.826
Ocupats (persones, 2017)	83.825	19,0	23,1	362.954
VAB (milions d'euros, 2015)	4.513	14,6	23,4	19.312
Exportacions (milions d'euros, 2017)	8.565	12,7	27,4	31.210

Fonts: Idescat i INE.

FIGURA 20. OCUPATS EN CADA SUBSECTOR. ANY 2017

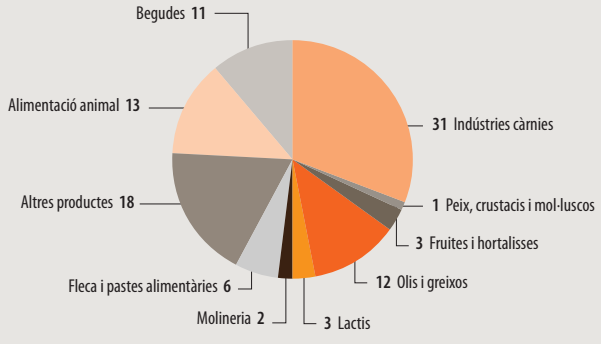
Percentatge



Font: EEE.

FIGURA 21. VOLUM DE NEGOCI. ANY 2017

Percentatge



Font: EEE.

empreses per millorar la seva productivitat i eficiència.

Les unitats empresarials més relacionades amb la primera transformació es caracteritzen per tenir una dimensió excessivament petita. Les petites unitats aconsegueixen sobreviure en el mercat gràcies a una preferència per la diversitat de productes alimentaris que permeten que el teixit productiu es continuï atomitzant, per la qual cosa les empreses del sector tenen dificultats per explotar les possibles economies d'escala. A més, les empreses que pertanyen a la primera transformació es caracteritzen per trobar-se a prop dels recursos agrícoles, ramaders o pesquers que utilitzen.

Les empreses que pertanyen a la segona transformació estan força més concentrades i ubicades en conglomerats industrials. Aquesta estructura empresarial permet accedir més fàcilment als canals de distribució internacionals. Les empreses estan aconseguint millorar la seva competitivitat i la penetració en el mercat a partir de la integració vertical (aliances i acords amb proveïdors i clients) i horitzontal (amb altres empreses del sector).

Un esglaó fonamental entre el productor i el consumidor és la distribució, la qual es caracteritza per la concentració que presenten les grans cadenes, amb un elevat poder de mercat que afavoreix la penetració en el mercat dels productes amb més imatge de marca i les marques blanques. Per la seva banda, els petits productors no aconsegueixen introduir els seus productes en els grans canals de comercialització i, si ho fan, pateixen una elevada pressió sobre els preus de venda.

Finalment, podem dir que la demanda del sector és madura, atenent la baixa capacitat per créixer. Els productors estan introduint innovacions de producte i procés per tal de satisfer els canvis de preferències i pautes de consum. Malgrat aquests canvis, el sector continua presentant una estructura empresarial amb una elevada atomització a la primera fase de transformació, mentre que en la segona transformació presenta una major concentració.

Evolució del sector el 2017

Internacional

El sector de l'alimentació i les begudes a la UE-28 està constituït per quasi unes 294.000 empreses i 4.570.000 treballadors, que generen un VAB d'uns 229.000 milions d'euros i una xifra de negoci d'1.108.976 milions d'euros. A grans trets, el subsector de l'alimentació suposa el 91% i el de les begudes, el 9%, mesurat en nombre de treballadors.

Els principals subsectors alimentaris a Europa en termes de facturació són: la carn, els "altres" productes alimentaris, els lactis i les begudes, en aquest ordre. Els sectors de fleca i productes farinacis són els més atomitzats. El segment del peix és el més petit en facturació, nombre d'empreses, etc. El segment de begudes és el més exportador a països tercers, mentre que el lacti és el menys importador (European Commission).

Pel que fa al subsector alimentari, els principals productors són: Alemanya (17,3%), França (15,3%), Itàlia (13,1%), el Regne Unit (10,2%) i Espanya (9,8%); pel que fa a les begudes, els principals productors són França (16,8%), Alemanya (12,7%), Itàlia (12,5%) i Espanya (11,5%) (SBS 2016).

El sector de l'alimentació i les begudes a la UE-28 consolida el creixement. Així, la **producció** al subsector alimentari va tornar a mostrar variacions positives el 2014 (1,6%), 2015 (1,1%), 2016 (1,2%) i 2017 (1,9%). Destaca el creixement del segment d'altres productes d'alimentació animal (5,3%) i del subsector d'altres productes alimentaris (2,7%), juntament amb la reducció dels segments de la fruita i els sucs vegetals (–2,6%). La producció del subsector de begudes mostra també una consolidació després de dos exercicis consecutius de creixement el 2016 (1,2%) i el 2017 (1,8%). També destaca el creixement de la sidra i altres (6,8%) i la davallada del subsector de producció de begudes derivades de la malta (–3,9%).

A diferència dels exercicis anteriors, els **preus** industrials del sector de l'alimentació van augmentar un 3,1% el 2017, mentre que al sector de les begudes continuà registrant-se un increment de l'1,3%. Cal destacar l'augment de preus de la producció de llet i formatge amb un creixement del 9,8% així com el del sucre (5,8%) i el de les begudes destil·lades (3,3%).

El 2017, les **exportacions** van incrementar al voltant d'un 2,6% i les **importacions**, un 5%, fet que compensa les davallades de l'exercici anterior. La balança comercial és lleugerament positiva, és a dir, que tots els pagaments per importacions van ser coberts pels ingressos de les exportacions. Val a dir que la cobertura va ser originada principalment al subsector de les begudes.

Espanya

El sector de l'alimentació i les begudes té un pes important sobre la indústria espanyola: un volum de negoci de 108.000 milions d'euros i un VAB superior a 19.300 milions d'euros. Catalunya suposa quasi una cinquena part de la indústria alimentària espanyola.

El 2017, hi havia unes 21.826 **empreses** dedicades al sector de l'alimentació i les begudes, de les quals només el 5,0% es poden considerar mitjanes o grans (més de 50 treballadors). El nombre total d'empreses amb assalariats va disminuir (–0,2%), mentre que el nombre d'empreses mitjanes o grans va augmentar (4,8%), seguint la tendència a la concentració d'anys anteriors (DIRCE).

De la mateixa manera que en els tres anys anteriors, la **producció** (IPI) va mostrar lleugeres variacions positives del 0,3% per al segment de l'alimentació i del 0,9% per a les begudes. D'acord amb l'increment de la producció, el nombre d'**afiliats** a la Seguretat Social va créixer un 3,4%.

Com en altres sectors, l'increment de les **exportacions** (6,9%) s'afegí a les millores d'exercicis anteriors tot contribuint a millorar la producció. Les exportacions intracomunitàries (76,8% del total) es van incrementar un 4,7% i les extracomunitàries, un 7%. Amb tot, la balança comercial espanyola va presentar superàvit i una taxa de cobertura del 134%.

El **consum** a les llars espanyoles va decréixer un 11,2% en valors nominals el 2016 (dada que contrasta amb el comportament positiu de l'any anterior). Per tant, les exportacions sembla que han permès compensar la davallada del consum intern i, per tant, estabilitzar la producció. No obstant això, les **importacions** de productes alimentaris i begudes van créixer un 13,1% respecte al 2016, fet que és en part atribuïble als moviments interns entre empreses multinacionals.

Els **preus** industrials van augmentar un 2,5% el 2017. Aquest valor implica un canvi en la tendència respecte al 2016, on els preus industrials van disminuir un 0,5%.

Catalunya

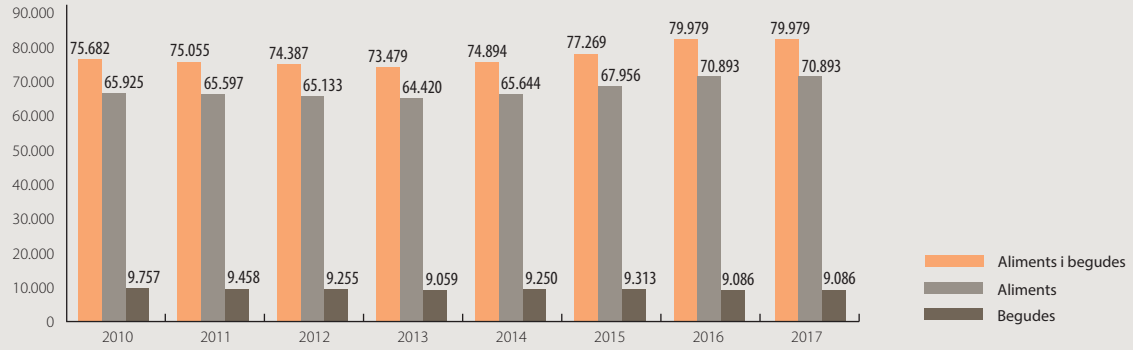
El nombre total d'**empreses** amb assalariats a Catalunya va augmentar (9%). Les empreses mitjanes i grans, que suposen vora d'una desena part del total, també van augmentar (4,4%), fet que està en línia amb la tendència del conjunt de l'Estat (DIRCE).

El 2017, el subsector de l'alimentació va tenir uns 73.900 **afiliats** a la Seguretat Social i el de la fabricació de begudes, uns 9.000 (en total, el 18,6% de la indústria). Destaca el fet que el procés de creació d'empreses va anar acompanyat de nous llocs de treball al subsector d'alimentació; en canvi, al subsector de begudes, el nombre de treballadors va disminuir un 0,4%, fet que consolida la tendència de pèrdua de llocs de treball en aquest subsector.

En contrast amb la tendència de l'Estat, la **producció** industrial (IPI) a Catalunya va disminuir un 1,1% l'any 2017. Aquesta xifra contrasta amb la tendència positiva dels

FIGURA 22. AFILIACIÓ A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE L'ALIMENTACIÓ I BEGUDES. CATALUNYA

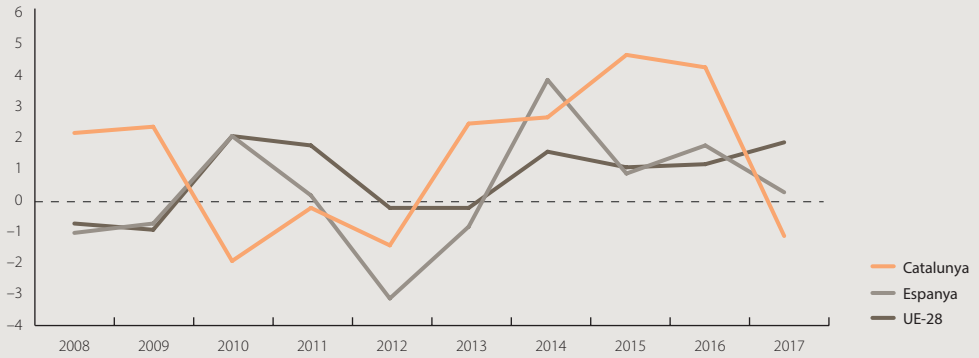
Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

FIGURA 23. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR D'ALIMENTACIÓ

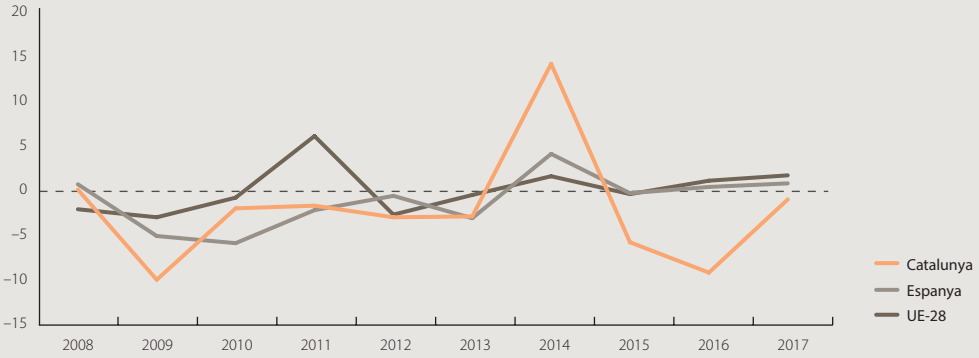
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat.

FIGURA 24. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR DE BEGUDES

Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat.

quatre exercicis anteriors i frena la millora del conjunt de la indústria. El segment de l'alimentació animal és el que va obtenir el major increment de la producció (+1,2%), mentre que les indústries càrnies van registrar la major disminució (–2,3%).

El 76,2% de les vendes en aquest sector tenen lloc a Catalunya o a la resta de l'Estat. De la mateixa manera que en els dos anys precedents, el consum intern va contribuir a fomentar la producció més enllà de l'efecte de les exportacions. El **consum** de productes alimentaris i begudes analcohòliques a les llars catalanes va ser d'uns 14.217 milions d'euros l'any 2017, és a dir, un 21,7% més que el 2016 en valors corrents, però un augment considerable del 19,6% en valors constants. De l'import total destinat per part de les famílies per a l'alimentació, el principal grup alimentari de despesa va ser el de les fruites i hortalisses fresques i transformades (21,2%), seguit del de les carns (19,7%) i del peix (12,9%) (dades de DARP al mes de juny del 2017 a partir de MAPAMA).

Les vendes a l'estranger suposen el 23,8% del volum de negoci (EEE). Les **exportacions** van augmentar un 6,9% el 2017 i van ser equivalents a un 12,7% del total de les exportacions manufactureres i a un 27,4% de les espanyoles. Aquestes vendes van anar destinades majoritàriament a països comunitaris (69,4%); principalment a França (20,5%), Itàlia (10,2%), Portugal (6,8%) i Alemanya (6,6%).

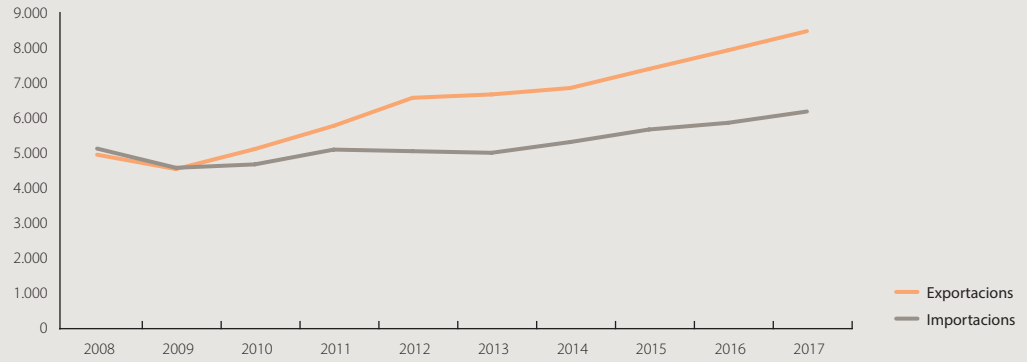
Les exportacions intracomunitàries van augmentar un 6,7%, tot seguint la tendència del passat exercici. Pel que fa a les extracomunitàries, van augmentar un 5,7%. Les destinades a Àsia (amb un pes del 16,3% sobre el total) es van incrementar un 3,4%; les dirigides a Amèrica (5,4%), un 15,5%; i les exportacions a l'Àfrica (4,5%), un 4,4%. Per tant, cal valorar molt positivament l'esforç exportador de les empreses alimentàries catalanes. Si focalitzem aquesta dada per països, cal destacar les notables millores de les exportacions en alguns del països de grans dimensions que actualment mostren millors perspectives de creixement: Regne Unit (amb un increment del 12,3%), Japó (12,1%) i Itàlia (10,6%). No obstant això, les exportacions a la Xina van decréixer un –2,2%, frenant la tendència de creixement de l'any anterior. Rússia continuà registrant valors negatius de creixement (–17%), seguint la tendència des del 2014. Les vendes a la Unió dels Emirats Àrabs i a Aràbia Saudita van disminuir també significativament, amb taxes de –11,5% i de –13,3%.

És important destacar el fet que l'augment constant de valor de les exportacions dels darrers anys ha consolidat Catalunya com el segon clúster agroalimentari europeu en nombre de treballadors, segons l'European Cluster Observatory. El sector agroalimentari destaca per un augment de la ràtio valor/volum de les exportacions, situant-se en l'1,59 el 2017 (PRODECA).

Les **importacions** van créixer (5,5%), 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 les mateixes empreses (importacions per a la reexportació) són

FIGURA 25. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR D'ALIMENTACIÓ I BEGUDES

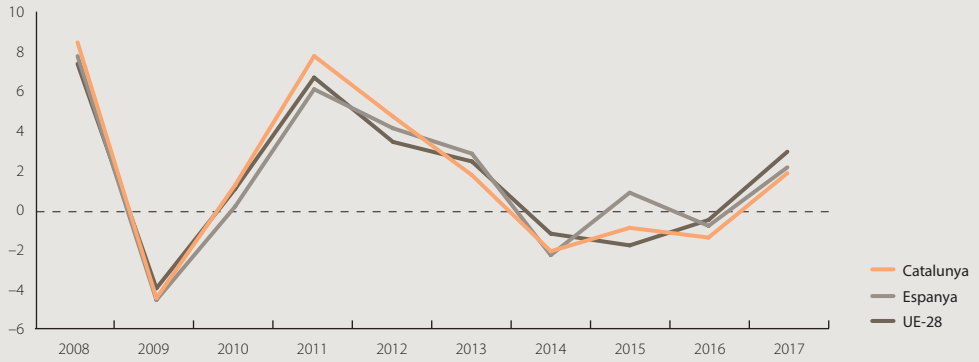
Milions d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

FIGURA 26. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR D'ALIMENTACIÓ I BEGUDES. INDÚSTRIA DE L'ALIMENTACIÓ

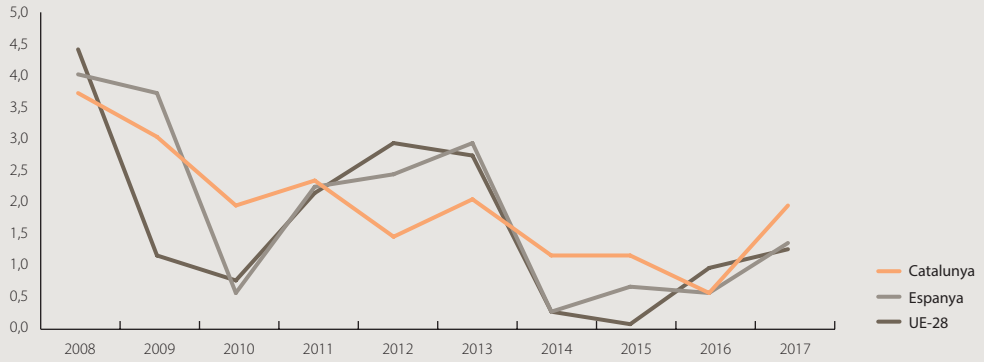
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat.

FIGURA 27. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR D'ALIMENTACIÓ I BEGUDES. INDÚSTRIA DE BEGUDES

Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat.

TAULA 13. INDÚSTRIA DE PRODUCTES ALIMENTARIS I BEGUDES (CCAE 10 I 11)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Afiliats a la Seguretat Social	82.940	414.450	3,7	18,6	20,0
Nombre d'empreses amb assalariats	2.701	21.826	9,0	12,6	12,4
Empreses amb >= 50 assalariats	236	1.100	4,4	19,6	21,5
Índex de producció industrial (% var. anual)	–1,1	0,5	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	2,0	2,1	–	–	–
Importacions	6.248,8	23.217,6	5,5	8,2	26,9
Exportacions	8.564,6	31.209,9	6,9	12,7	27,4
Saldo	2.315,8	7.992,3	10,8	–	–
Taxa de cobertura (%)	137,1	134,4	–	–	–
Consum a les llars	14.217,6	79.554,0	21,7	–	17,9
IPC aliments i begudes no alcohòliques (%)	2,1	1,7	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	CATALUNYA	ESPANYA		% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	83.825	362.954		19,0	23,1
Import net xifra de negoci	25.972,4	108.826,0		19,7	23,9
VAB (a preus bàsics)	4.512,8	19.311,5		14,6	23,4
Inversions en actius materials i intangibles	773,6	3.847,6		15,0	20,1
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	3,1	3,5		86,1	86,8
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	32,7	32,0		80,4	102,2
Vendes realitzades a l'estranger (%)	23,8	n.d.		71,0	–
Despesa interna en R+D	41,6	181,3		4,3	22,9
Despesa interna en R+D / VAB (%)	0,9	0,9		–	–
Personal en R+D	676,7	5.123		6,3	13,2
Personal en R+D / ocupats (%)	0,8	1,4		–	–

Notes: imports expressats en milions d'euros. IPC: no inclou les begudes alcohòliques; 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 2014; EPF: el consum en el cas d'Espanya correspon a l'any 2015; DAAM: el consum en el cas de Catalunya conté una estimació de les dades de desembre de 2016.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

cada vegada més importants. El 65,1% de les compres a l'estranger s'originà dins la UE-28; el 17,5%, a Amèrica; el 5,3%, a Àsia, i el 5,5%, a l'Àfrica. Les importacions intracomunitàries van créixer un 2,5%, mentre que les extracomunitàries van créixer un 6,4%.

En síntesi, el sector agroalimentari català presentà un superàvit a la **balança comercial** d'uns 2.300 milions d'euros i una taxa de cobertura superior al 135%, valor similar al de l'exercici 2016. Cal destacar que des del 2010, la balança comercial de Catalunya ha estat positiva i en constant creixement.

L'índex de **preus industrials** (IPRI) va augmentar un 2,0% a Catalunya, igual que a la resta de l'Estat (2,1%) i molt similar al conjunt de la indústria catalana (0,9%). Respecte als preus, s'observa que l'increment de l'IPRI es traslladà al consumidor, amb un notable increment de l'IPC en els aliments i les begudes no alcohòliques (+2,1%).

Evolució dels subsectors el 2017

Alimentació: primera transformació

• Segment de la carn

L'elaboració de productes carnis (CCAE 101) és una activitat molt arrelada a Catalunya i constitueix el segment més important dins del sector de l'alimentació i les begudes. Aquest segment ocupa més de 31.300 persones (un 37,4% del sector alimentari), genera un volum de negoci de 8.100 milions i un VAB superior als 1.300 milions (un 30,8% i un 30,6% respectivament). A més, Catalunya és capdavantera en aquest segment al conjunt de l'Estat espanyol, amb un pes superior al 30% (EEE).

El 2017, el segment carni a Catalunya estava format per unes 525 **empreses** amb assalariats, el 13,3% de les quals eren mitjanes o grans (més de 50 treballadors). El nombre d'empreses va augmentar un 3,1%, la qual cosa suposa un canvi de tendència després de set anys de tancament d'unitats; les empreses mitjanes i grans van mostrar un comportament anàleg i van augmentar un 6,1% (DIRCE). Aquest és el segment alimentari amb els establiments més grans: uns 52,9 ocupats per establiment (EEE).

Les dades provisionals indiquen que la **producció** industrial va disminuir un 2,3% el 2017, d'acord amb l'evolució global del sector i amb l'evolució del 2016. Els sacrificis van disminuir un 1,7% (tones), destacant la caiguda del porcí (–2,4%), que suposa tres quartes parts del total, però també al boví (–1,5%) (DARP).

El **consum** a les llars catalanes va augmentar un 5,7% nominal, seguint la tendència dels anys anteriors (DARP). Destaca l'augment del consum de la carn de pollastre, el qual compensa la caiguda del consum de la carn de porc.

El creixement de les exportacions va permetre l'esmentat increment de la producció malgrat el comportament del mercat

TAULA 14. INDÚSTRIES CÀRNIES (CCAE 101)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Nombre d'empreses amb assalariats	525	3.004	3,1	19,4	17,5
Empreses amb >= 50 assalariats	70	234	6,1	29,7	29,9
Índex de producció industrial (% var. anual)	–2,3	–1,8	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	4,9	4,0	–	–	–
Importacions	526,5	2.096,5	3,9	8,4	25,1
Exportacions	3.474,3	6.956,1	10,4	40,6	49,9
Saldo	2.947,8	4.859,6	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	659,9	331,8	–	–	–
Consum a les llars	3.060,9	17.100,0	18,6	21,5	17,9
IPC Vacum (%)	1,6	1,4	–	–	–
IPC Oví (%)	2,8	3,4	–	–	–
IPC Porcí (%)	2,7	2,4	–	–	–
IPC Aviram (%)	2,0	1,6	–	–	–
IPC Altres (%)	1,5	1,2	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL INDÚSTRIA**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	31.311	84.852		37,4	36,9
Import net xifra de negoci	8.010,8	23.997,8		30,8	33,4
VAB (a preus bàsics)	1.383,1	3.919,7		30,6	35,3
Inversions en actius materials i intangibles	226,0	658,4		29,2	32,2
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	2,0	2,6		64,6	229,7
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	24,6	26,4		75,2	112,9
Vendes realitzades a l'estranger (%)	28,7	n.d.		120,6	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

domèstic. El sector exterior suposa un 28,7% de les vendes i fa que el segment carni sigui el principal exportador del sector alimentari català. Les exportacions de productes carnis continuen amb una tendència positiva i una taxa de creixement del 10,4%. Així, aquesta activitat presentà una **balança comercial** amb un superàvit proper als 2.947 milions i una taxa de cobertura superior al 650%, de molt, la més elevada del sector alimentari.

Les **exportacions** catalanes van ser majoritàriament intracomunitàries (67,6%) i principalment van anar destinades a França (22,4%), Itàlia (8%), el Regne Unit (5,3%), Portugal (4,6%) i Alemanya (4,2%). Les exportacions dins la Unió Europea van créixer un 11,2% mentre que les extracomunitàries van fer-ho un 11,4%. L'exportació als països asiàtics continuà presentant un elevat pes (9%) de les exportacions a la Xina i al Japó (6,8%). Destaca el fet que Catalunya representa la meitat de les exportacions de productes carnis de l'Estat.

Les **importacions** de carn, que són sobretot intracomunitàries (94,6%), van augmentar un 3,6% i les extracomunitàries, un 10,1%. Les dades continuen mostrant una tendència positiva de les vendes a l'exterior.

Les dades provisionals sobre l'índex de **preus** industrials (IPRI) indiquen que van augmentar un 4,9%, en consonància amb l'evolució del sector alimentari i del conjunt de l'Estat, el qual va augmentar un 4%. L'increment de preus industrials només es va traslladar parcialment al consumidor, amb pujades de l'IPC dels productes: oví (2,8%), porcí (2,7%), aviram (2%) i vacum (1,6%).

La **rendibilitat** del sector carni va ser del 2% el 2015, és a dir, un 65% inferior als valors que presenta la indústria agroalimentària en el seu conjunt (3,1%). La **productivitat** aparent del treball (24,6 euros per hora) al segment carni català és un 25% inferior a la del sector alimentari (EEE).

Dins del sector carni destaca l'activitat innovadora del **clúster** del sector porcí (Innovacc), que aglutina una setantena d'empreses del sector porcí i auxiliars (uns quasi 15.000 treballadors i 3.600 milions d'euros de facturació).

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). 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 (1.049 persones ocupades i un volum de negoci de 204 milions d'euros, EEE). L'any 2017, hi havia 45 **empreses** amb assalariats, sis de les quals tenien 50 o més assalariats (DIRCE).

No es disposa de dades de **producció** per a Catalunya, però a l'Estat espanyol l'IPI va disminuir un 0,7%, a diferència dels anys anteriors. El consum de peix a les llars de Catalunya va créixer un 3,5% en valors nominals, però, atès l'IPC del peix (un 5,4%) i dels crustacis, mol·luscos i altres (5%), això significa que el consum en termes reals va disminuir. En el cas espanyol, el consum real va créixer en termes nominals però va caure en termes reals. D'altra banda, cal esmentar que les **exportacions** catalanes es van mantenir estables, mentre que les importacions van augmentar considerablement (7,4%). Tot plegat podria indicar que la producció catalana va disminuir de manera similar a l'espanyola o fins i tot una mica més.

El nostre país és molt més consumidor de peix que no pas productor: la taxa de cobertura és només del 33,9% i, per tant, les **importacions** són rellevants. Per quart any consecutiu, les importacions mostraren taxes de variació positives (+7,4%), 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 36,0% de les importacions tingué per origen la UE-28 (els Països Baixos 13,6% i el Regne Unit 5,7%). Prenen relleu països com el Marroc i la Xina (8,4%), Islàndia (7,5%) i l'Índia (5,8%).

• Segment de preparació i conservació de fruites i hortalisses

El segment de l'hortofruticultura (CCAE 103) és també un dels que té unes dimensions més reduïdes a Catalunya: 3.090 persones ocupades i un volum de negoci de 909 milions d'euros (EEE). El 2017, el segment estava constituït per unes 85 **empreses** amb assalariats, set més que l'any anterior. D'aquestes empreses, vuit tenien més de 50 assalariats (DIRCE).

Pel que fa al conreu d'hortalisses, a Catalunya continua destacant el del tomàquet i la ceba; pel que fa 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 producció de fruita dolça d'Espanya.

La **producció** industrial va tornar a baixar el 2017 (–7,7%) al conjunt de l'Estat (les dades per a Catalunya no estan disponibles). En el cas espanyol, el **consum** de fruites i hortalisses a les llars va augmentar un 2,3%. En el cas de Catalunya, el consum a les llars va créixer un 2,3%, per damunt de la restat de l'Estat (+1,5%) i les exportacions van augmentar un 63,4%. És a dir, que es pot esperar que la producció catalana hagi evolucionat de manera més favorable que l'espanyola.

Tal com s'ha dit, les **exportacions** catalanes de fruites i hortalisses van augmentar el 2017. Les vendes dins de la UE-28 (61,0% en total; França, 23,4%; Alemanya, 11,4%; Itàlia, 8,6%; i Bèlgica, 6,5%) van créixer un 59,9%, mentre que fora de la Unió Europea van augmentar un 72,1%.

Les **importacions** van créixer considerablement (+55,5%), seguint la tendència alcista dels dos anys anteriors. En general, Catalunya és tant importadora com exportadora i la taxa de cobertura es va situar en el 91,0%. L'Estat espanyol, amb una major tradició hortofrutícola, va assolir una cobertura superior, el 176%.

Al conjunt de l'Estat, els **preus industrials** van disminuir un 1,2%, fet que es va traslladar en part al consumidor, i l'IPC va mostrar variacions negatives en patates i els seus preparats, mentre que per a la fruita en conserva, la fruita seca, els llegums i les hortalisses s'observa una certa estabilització dels preus a Catalunya i un increment a Espanya.

• 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 10,0% del volum del negoci alimentari (3.023 milions), però només el 2,1% en termes d'ocupació (1.787 persones) (EEE). El 2017, aquest segment estava constituït per 157 **empreses** amb assalariats, 12 més que el 2016, el 4,5% 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 caure lleugerament (–1,4%). S'estima que la producció catalana podria haver presentat un comportament

TAULA 15. ELABORACIÓ I CONSERVACIÓ DE PEIX I HORTALISSES. FABRICACIÓ D'OLIS (CCAE 102-104)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Elaboració i conservació de peix, crustacis i mol·luscs (CCAE 102)					
Nombre d'empreses amb assalariats	45	490	0,0	1,7	9,2
Empreses amb >= 50 assalariats	6	83	–14,3	2,5	7,2
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	–0,7	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	3,4	–	–	–
Importacions	629,1	5.604,6	7,4	10,1	11,2
Exportacions	213,5	2.951,0	0,4	2,5	7,2
Saldo	–415,6	–2.653,5	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	33,9	52,7	–	–	–
Consum a les llars	1.649,1	9.141,0	3,5	11,6	18,0
IPC Peix fresc i congelat (%)	5,4	3,2	–	–	–
IPC Crustacis, mol·luscs i preparats de peix (%)	5,0	3,5	–	–	–
Preparació i conservació de fruites i hortalisses (CCAE 103)					
Nombre d'empreses amb assalariats	85	1.065	9,0	3,1	8,0
Empreses amb >= 50 assalariats	8	150	0,0	3,4	5,3
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	–7,7	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	–1,2	–	–	–
Importacions	485,3	2.453,1	55,5	7,8	19,8
Exportacions	441,8	4.306,5	63,4	5,2	10,3
Saldo	–43,5	1.853,4	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	91,0	175,6	–	–	–
Consum a les llars	2.752,6	15.091,0	2,3	19,4	18,2
IPC Fruita en conserva i fruits secs (%)	0,7	–0,9	–	–	–
IPC Preparats de llegums i hortalisses (%)	2,6	3,3	–	–	–
IPC Patates i els seus preparats (%)	–4,9	–7,1	–	–	–
Fabricació d'olis i greixos vegetals i animals (CCAE 104)					
Nombre d'empreses amb assalariats	157	1.403	8,3	5,8	11,2
Empreses amb >= 50 assalariats	7	28	–12,5	3,0	25,0
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	–1,4	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	0,4	–	–	–
Importacions	980,9	3.780,1	0,0	15,7	25,9
Exportacions	913,6	4.876,5	–2,4	10,7	18,7
Saldo	–67,3	1.096,4	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	93,1	129,0	–	–	–
Consum a les llars	321,2	1.974,7	17,3	2,3	16,3
IPC (%)	9,7	8,7	–	–	–

INDICADORS ESTRUCTURALS	CATALUNYA	ESPANYA	% TOTAL AIB	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2015	2015	2015	2015
Persones ocupades	5.926	62.855	7,1	9,4
Import net xifra de negoci	4.137,5	26.043,1	15,9	15,9
VAB (a preus bàsics)	382,9	3.193,9	8,5	12,0
Inversions en actius materials i intangibles	62,8	726,1	8,1	8,6
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	1,3	2,0	41,7	62,9
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	37,2	29,9	113,6	124,1
Vendes realitzades a l'estranger (%)	34,4	n.d.	144,8	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

similar i negatiu. El consum d'oli a les llars catalanes va créixer un 17,3% en termes nominals (tot i que l'augment de l'IPC també va ser del 9,7%) i al conjunt de l'Estat va créixer tan sols un 1,1%; per la seva banda, les exportacions catalanes van decréixer un 2,4% i les espanyoles, un 13,6%.

Les **exportacions** catalanes s'orientaren tant a la UE-28 (51,8%), com a fora. Específicament destaquen les vendes a Itàlia (32,7%) i França (26,5%). Les vendes fora de la Unió Europea es produïren bàsicament al Marroc (18,1%), als Estats Units d'Amèrica (12,3%) i a Algèria (11,2%).

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 més de 94.000 hectàrees de terra dedicada a l'olivera, un 12% de la superfície de cultiu, les quals 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).

El 2017, la producció d'oli d'oliva a casa nostra, per tercera campanya consecutiva, no va superar les 28.000 tones (unes 9.000 obtingudes a Lleida i unes 16.000 a Tarragona –9.000 tones al Baix Ebre-Montsià, 6.000 tones a Siurana i 1.000 tones a Terra Alta–), un 10% menys que a l'anterior, tot i que va superar la previsió (26.500 tones). Aquesta davallada es deu principalment als efectes de la sequera (FCAC).

A l'Estat espanyol, la campanya 2016-2017 va seguir la mateixa tendència decreixent que a Catalunya, i va obtenir una producció d'1.183.136 tones, és a dir, un 18,5% inferior a la del 2015-2016 (amb 1.401.600 tones). Per a la campanya 2017-2018 s'espera que els preus en origen es mantinguin (FCAC).

Les **importacions** d'oli vegetal i animal es troben estabilitzades a Catalunya. Les principals regions d'importació de fora de la Unió Europea són Amèrica (amb un 16,5%) i Àsia (amb un 30,9%), les quals varen augmentar un 18%. Les importacions intracomunitàries van disminuir un –1,8% i provenen sobretot de França (10,8%).

• 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 quasi 3.100 persones, genera un volum de negoci d'uns 900 milions d'euros i un VAB de 210. 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 (EEE).

L'any 2017, el segment lacti estava format per 123 **empreses** amb assalariats a Catalunya, 16 més que el 2016, i el 7,3% eren mitjanes o grans (DIRCE). La dimensió dels establiments (21,2 ocupats) és inferior a la mitjana del sector alimentari i, a més, es tracta d'un segment amb una concentració molt elevada: els cinc establiments més grans concentren més del 53,4% del volum de negoci i el 57,9% de l'ocupació (EEE).

A Catalunya, la **producció** industrial va disminuir un 1,2% segons les dades provisionals (IPI), mentre que per al conjunt de l'Estat espanyol va augmentar lleugerament (0,3%). Aquesta xifra negativa representa una continuació de la tendència observada l'any 2016 i contrasta amb l'augment generalitzat de la producció que ha tingut lloc al sector. Aquesta reducció de la producció va tenir lloc malgrat l'augment del consum a les llars en termes nominals (tant a Catalunya com a l'Estat) i malgrat l'increment de les exportacions.

TAULA 16. FABRICACIÓ DE PRODUCTES LACTIS (CCAE 105)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Nombre d'empreses amb assalariats	123	1.128	15,0	4,6	10,9
Empreses amb >= 50 assalariats	9	60	28,6	3,8	15,0
Índex de producció industrial (% var. anual)	–1,2	0,3	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d	1,3	–	–	–
Importacions	751,3	1.904,9	15,0	12,0	39,4
Exportacions	151,9	1.264,6	6,6	1,8	12,0
Saldo	–599,3	–640,3	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	20,2	66,4	–	–	–
Consum a les llars	1.449,4	8.947,4	9,7	10,2	16,2
IPC llet (%)	0,2	–0,2	–	–	–
IPC productes lactis (%)	0,7	0,5	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL AIB**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	3.075	24.145		3,7	12,7
Import net xifra de negoci	909,4	8.840,1		3,5	10,3
VAB (a preus bàsics)	212,4	1.606,8		4,7	13,2
Inversions en actius materials i intangibles	20,9	238,5		2,7	8,7
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	4,0	3,9		–	103,0
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	39,3	40,6		120,2	96,9
Vendes realitzades a l'estranger (%)	7,8	n.d.		32,8	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

Les vendes de llet i productes lactis a l'estranger representen només el 7,8%. Les vendes a l'exterior van anar sobretot destinades a la UE-28, amb un pes del 74,9% (Portugal, 31,6%; França, 19,8%). Les **exportacions** intracomunitàries van créixer un 12,3% (continuant amb la tendència creixent del 2016) i les extracomunitàries, un 6,7% (continua també amb el creixement del 2016). El sector exterior es caracteritza per un saldo negatiu de la balança comercial (599 milions) i una taxa de cobertura de només el 20,2% (un terç de l'espanyola), fet que suposa un empitjorament respecte al 2016.

A Catalunya, el preu percebut pels productors al 2017 va presentar un comportament estable en comparació amb el 2016, amb un preu al voltant de 30,4 cèntims per litre de llet (DARP). Seguint la tendència d'anys anteriors, els **preus** industrials van augmentar a l'Estat un 1,3%, fet que es traslladà de manera moderada al preu pagat pel consumidor. Així, l'IPC tant de la llet com dels productes lactis van augmentar un 0,2% i un 0,7% respectivament. Aquests valors són superiors a les taxes de creixement de l'IPC a l'Estat espanyol.

La **rendibilitat** del segment lacti va ser del 4,0% el 2015, un 29% superior a la mitjana del sector alimentari. La **productivitat** d'aquest sector es va situar en 39,3 euros per hora el 2015, també un 32% per sobre de la mitjana del sector (EEE).

• 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 aproximadament el 85% del segment, dins el qual el segment porcí és el principal destinatari dels pinsos (amb un 50%), seguit de l'aviram (22%) i el boví (14%); el 15% restant de les empreses es dediquen a l'alimentació per a mascotes (FMR).

Aquest segment ocupa més de 3.000 treballadors (un 3,6% del sector alimentari), genera una xifra de negoci d'uns 3.200 milions d'euros (12,6%) i un VAB d'uns 300 milions d'euros (6,9%). Malgrat que aquestes magnituds no són massa grans, Catalunya representa aproximadament una terç del segment a l'Estat espanyol, d'acord amb l'elevat pes del segment de la carn a Catalunya (EEE).

L'any 2017, hi havia 130 **empreses** amb assalariats a Catalunya, dues més que el 2016 (DIRCE). La dimensió mitjana dels establiments és relativament petita (19,9 ocupats) en relació amb el sector alimentari, però no en relació amb el conjunt de la indústria; hi ha poca concentració en comparació amb la resta del sector (els cinc establiments més grans concentren més del 28,3% del volum de negoci i del 32,1% de l'ocupació) (EEE).

Després de les caigudes de la **producció** fins l'any 2012, els últims quatre anys l'IPI va créixer de nou, amb un 1,2% el 2017.

El 2017, les **exportacions** van augmentar un 15% i es van orientar sobretot als països comunitaris (70,8% i especialment: a França, 18,5%; a Itàlia, 15,4%). Les **importacions** de productes per a l'alimentació animal van augmentar (5,9%), de manera que la balança comercial va incrementar el seu superàvit, amb una taxa de cobertura del 158%. Els principals països originaris de les importacions són França (29,4%) i els Països Baixos (11,2%).

El 2017, els **preus** industrials (IPRI) van mantenir-se estables (amb una taxa del 0,1%) a Catalunya, cosa que suposa un canvi de tendència després de la caiguda patida l'any 2016. Per al conjunt de l'Estat, l'augment va ser del 0,2%.

La **rendibilitat** del segment de l'alimentació animal va ser del 6,1% el 2016, gairebé el doble de la rendibilitat de la indústria agroalimentària. La **productivitat** del segment (57 euros per hora) és també més del triple que la del sector alimentari i la més elevada de tots els segments (EEE).

TAULA 17. FABRICACIÓ DE PRODUCTES PER A L'ALIMENTACIÓ ANIMAL (CCAE 109)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Nombre d'empreses amb assalariats	130	670	1,6	4,8	19,4
Empreses amb >= 50 assalariats	12	49	20,0	5,1	24,5
Índex de producció industrial (% var. anual)	1,2	2,5	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	0,1	0,3	–	–	–
Importacions	158,8	464,0	5,9	2,5	34,2
Exportacions	380,1	733,4	15,0	4,4	51,8
Saldo	221,3	269,5	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	239,3	158,1	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL AIB**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	3.046	12.144		3,6	25,1
Import net xifra de negoci	3.264,1	10.184,2		12,6	32,1
VAB (a preus bàsics)	309,9	805,0		6,9	38,5
Inversions en actius materials i intangibles	72,8	211,4		9,4	34,4
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	6,1	1,7		197,5	366,2
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	57,2	40,0		174,8	142,9
Vendes realitzades a l'estranger (%)	12,6	n.d.		53,1	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

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 13,9% del total), genera un volum de negoci d'uns 1.603 milions d'euros (6,2%) i un VAB de 499 milions d'euros (11,1%). A més, aquest segment té un pes aproximat d'una cinquena part sobre el total del segment a l'Estat (EEE).

El 2017 hi havia unes 641 **empreses** amb assalariats en aquest segment, el qual està format per 102 empreses més que l'any anterior (DIRCE). La dimensió mitjana dels establiments és més aviat petita (15,8 ocupats per establiment), una mica per sota de la mitjana del sector alimentari, i mostra una baixa concentració (els cinc establiments més grans concentren més del 34,8% del volum de negoci i del 17,3% de l'ocupació) (EEE).

Després de l'augment de l'any 2016 (11,2%), el 2017 la **producció** catalana va caure un –1,4%. Aquesta davallada destaca amb el lleuger augment del sector a Espanya (2%). La millora de la producció a casa nostra es pot atribuir a l'augment del **consum** en les llars catalanes. Tanmateix, els valors que es desprenen impliquen un augment significatiu que es pot haver vist impulsat per la baixada de preus dels cereals i derivats (–0,8%) i del pa (–0,2%). Finalment, les vendes a l'exterior tenen un pes molt petit però van augmentar.

Continuant amb la tendència de creixement iniciada l'any 2014, les **exportacions** van augmentar un 5,5%, però les vendes a l'estranger tenen un pes molt petit sobre el total de les vendes (13,1%). No obstant això, són importants millores que s'afegeixen a les dels anys anteriors. Les exportacions són majoritàriament intracomunitàries (la Unió Europea pesa el 81,9%; França, el 28,5%, i Itàlia, el 19,5%).

Les **importacions**, que van augmentar un 2,1%, són sobretot intracomunitàries (97,8%) i provenen sobretot d'Itàlia (23,6%), Alemanya (21,3%), Bèlgica (14,1%), França (9,8%), i Portugal (9,5%). Les **exportacions** van créixer una mica per damunt de les importacions, fet que suposà una millora de la balança comercial, la qual va assolir una cobertura del 93,5%.

Els **preus industrials** dels productes de fleca i pastes continuen augmentant lleugerament amb taxes positives del 0,3% a Catalunya i del 0,4% a Espanya.

La **rendibilitat** en aquest segment va ser d'un 2,6% el 2015, un 15% inferior a la rendibilitat de la indústria agroalimentària. La **productivitat** d'aquest segment va ser d'uns 24,2 euros per hora l'any 2015, al voltant d'un 48% per damunt de la productivitat total del sector alimentari.

• 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 l'alimentació infantil i dietètica. Per tant, es tracta d'un segment molt heterogeni i de dimensions considerables dins del conjunt del sector alimentari: dona feina a unes 12.800 persones (el 14% sobre el sector alimentari) i genera un volum de negoci de 4.555 milions (16,3%) i un VAB de 951 milions d'euros (14,7%). La

TAULA 18. FABRICACIÓ DE PRODUCTES DE FLECA I PASTES ALIMENTÀRIES (CCAE 107)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Nombre d'empreses amb assalariats	641	7.922	18,9	23,7	8,1
Empreses amb >= 50 assalariats	48	178	–5,9	20,3	27,0
Índex de producció industrial (% var. anual)	–1,4	2,0	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	0,3	0,4	–	–	–
Importacions	320,9	719,9	2,3	5,1	44,6
Exportacions	299,9	989,3	5,5	3,5	30,3
Saldo	–21,0	269,4	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	93,5	137,4	–	–	–
Consum a les llars	1.967,5	11.110,7	70,9	13,8	17,7
IPC cereals i derivats (%)	–0,8	–0,5	–	–	–
IPC pa (%)	–0,2	0,2	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL AIB**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	11.657	78.923		13,9	14,8
Import net xifra de negoci	1.603,1	7.807,1		6,2	20,5
VAB (a preus bàsics)	499,8	2.546,5		11,1	19,6
Inversions en actius materials i intangibles	80,6	426,3		10,4	18,9
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	2,6	4,9		85,4	53,1
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	24,2	21,0		74,1	115,2
Vendes realitzades a l'estranger (%)	13,1	n.d.		54,9	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

TAULA 19. FABRICACIÓ D'ALTRES PRODUCTES ALIMENTARIS (CCAE 108)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Nombre d'empreses amb assalariats	435	2.143	9,3	16,1	20,3
Empreses amb >= 50 assalariats	44	166	12,8	18,6	26,5
Índex de producció industrial (% var. anual)	–1,2	–0,5	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	0,6	1,0	–	–	–
Importacions	1.498,7	3.577,9	1,0	24,0	41,9
Exportacions	1.463,3	3.911,3	4,5	17,1	37,4
Saldo	–35,4	333,5	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	97,6	109,3	–	–	–
Consum a les llars	1.358,5	7.172,1	1,8	9,6	18,9
IPC cafè, cacau, infusions (%)	0,5	1,5	–	–	–
IPC sucre (%)	–0,2	–0,7	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL AIB**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	12.770,0	47.261		14,4	25,6
Import net xifra de negoci	4.555,5	12.204,8		16,3	34,6
VAB (a preus bàsics)	950,8	2.681,3		14,7	24,8
Inversions en actius materials i intangibles	174,2	480,0		22,5	36,3
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	4,8	4,3		156,0	110,9
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	21,5	33,5		65,8	64,2
Vendes realitzades a l'estranger (%)	24,3	n.d.		102,0	–

Nota: imports expressats en milions d'euros. Les dades d'inversions, resultat i productivitat inclouen el segment 106 (molineria).

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

producció catalana té un pes al voltant d'un terç sobre el total de la producció estatal (EEE).

L'any 2017, aquest segment estava format per més de 400 **empreses** amb assalariats, de les quals un 10,1% eren mitjanes o grans; el nombre d'empreses amb assalariats va créixer (9,3%) (DIRCE). Els establiments tenen una mitjana de 23,5 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 cinc establiments més grans concentren més del 49% de l'ocupació i més del 63% del volum de negoci) (EEE).

Després dels continus creixements de la **producció** entre 2013 i 2016, l'any 2017 la producció va caure un –1,2% segons les dades provisionals de l'IPI. En el cas espanyol, la producció també va decréixer un –0,5%. Respecte al preu del consumidor, el cafè, cacau i infusions van augmentar l'índex de preus en un 0,5% a Catalunya, i en un 1,5% a l'Estat espanyol, mentre que els preus del sucre han vist una davallada del –0,2% a Catalunya i del –0,7% a Espanya. En el cas de Catalunya, la millora de la producció es podria explicar pel comportament del **consum** a les llars (+1,8% nominal) i potser en menor mesura per la millora de les exportacions, que suposen un 24% de les vendes.

Les **exportacions** d'aquests productes van destinades a països comunitaris en un 58,4% (destaca França, amb un 12,7%, Portugal amb un 7,8% i Alemanya amb un 7,6%).

Les **importacions** van augmentar un 1%, percentatge més moderat al dels anys anteriors. Val a dir que l'increment d'importacions i exportacions a vegades es deu a moviments comercials dins de les empreses mateixes d'un segment. El 85,4% de les importacions s'originà a la UE-28, i especialment a França (31,8%) i a Alemanya (16,9%). 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 2016 i 2017 (mes de juny), amb un augment del 2,13% del consum mitjà, passant dels 42 grams de mitjana per persona i dia als 44 grams. El consum de salses també ha experimentat un increment del 8% durant el darrer any estudiat.

L'**IPRI** del segment d'altres productes alimentaris va augmentar de forma lleugera un discret 0,6% a Catalunya, essent un valor inferior al de l'Estat (1,0%). Cal destacar que la variació es traslladà al consumidor de manera parcial, el qual va percebre un increment dels preus d'aquests productes del 0,5% per al preu del cafè, cacau i infusions, però una caiguda del –0,2% del sucre.

La **rendibilitat** en aquest segment va ser d'un 4,8% el 2015, per damunt de la mitjana del sector alimentari (3,1%). La **productivitat** d'aquest segment és de 21,5 euros per hora, valor que disminueix sensiblement respecte al valor de l'any 2014 (EEE).

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

El subsector de les begudes ocupa uns 8.800 treballadors a Catalunya (un 10,6% sobre el total del sector alimentari), el seu volum de negoci és d'uns 2.900 milions d'euros i el VAB, de 670 milions (l'11,3% i el 14,9% del sector respectivament). Així, es tracta d'un segment de dimensions mitjanes, que representa al voltant d'una sisena part de la producció estatal (EEE).

El 2017, aquest segment estava format per unes 505 **empreses** amb assalariats, vint-i-sis més que el 2016. Per tant, les empreses actives en aquest sector van créixer un 7,7%. Aquestes empreses tenen una dimensió més reduïda que en altres segments, ja que només el 5,1% tenen 50 o més empleats.

Després de dos exercicis amb caigudes contínues, l'any 2017 la **producció** catalana de begudes va disminuir, tot i que mostra una tendència a l'estabilització (–0,9%). Per al conjunt de l'Estat, va augmentar lleugerament (+0,9%). La baixada de producció pot estar lleugerament relacionada amb la caiguda de les exportacions, d'un –5,3%, acompanyat per una disminució de les importacions, en un –3,4%. En canvi, el **consum** domèstic de vi (incloent l'escumós) en termes de litres *per capita* va disminuir a Catalunya (–11,7%) (DARP) passant de 14,5 litres *per capita* a un valor de 12,81 litres *per capita*. Respecte al preu al consum a desembre del 2017 segons el Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca, s'observa un increment del preu de cava reserva i del vi negre criança, mentre que el vi blanc, el cava brut i cava brut nature presenten una tendència estable.

Les **exportacions** destinades a la UE-28 (55,4%) van disminuir un –5,5% i tingueren com a principals destinataris Alemanya (13,6% sobre el total), el Regne Unit (9,5%) i Bèlgica (7,4%). Destaca el pes de les exportacions als Estats Units (9,7% sobre el total).

Les **importacions** van disminuir de manera moderada, amb un valor de –3,4%. El 86,4% de les importacions s'originà a la UE-28 i van destacar Alemanya (18,0%), Itàlia (17%) i França (15,8%).

Els **preus** industrials van créixer a Catalunya un 2%, valor lleugerament superior al del conjunt de l'Estat (+1,4%). Aquests valors consoliden la tendència de creixement de preus dels darrers anys.

Segons dades del **Consell Regulador del Cava** (CRC), l'any 2017 es van vendre 90,2 milions d'ampolles de cava a l'Estat i 162,0 milions a l'exterior. Aquests valors impliquen un creixement del 3% de les vendes totals. Destaca el fet que les vendes de cava en el mercat interior es van incrementar un 4,7% davant del 2% de les del mercat exterior (sobretot a conseqüència de les vendes fora de la Unió Europea, +5,2%). A diferència de l'any passat, el principal país importador de cava és Alemanya, on les vendes van augmentar un 10,6%, mentre que a Bèlgica i al Regne Unit, que són el segon i tercer mercat, van disminuir un 3,5% i un 13,6%, respectivament.

D'acord amb la previsió del **Ministeri d'Agricultura, Pesca, Alimentació i Medi Ambient** (MAPAMA), l'abril de 2017 s'estima que la producció total a Espanya va ser de 49,7 milions d'hectòlitres de vi, la qual cosa representa una davallada significativa del 19%. El pes de la producció de Catalunya respecte al total espanyol equival al 13%. Pel que fa a les exportacions, Espanya va mantenir constant el volum de vi exportat (quasi 4,7 milions d'hectòlitres) de la producció de la collita del 2017. En termes

TAULA 20. FABRICACIÓ DE BEGUDES (CCAE 11)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Nombre d'empreses amb assalariats	505	3.567	7,7	18,7	14,2
Empreses amb >= 50 assalariats	26	133	13,0	11,0	19,5
Índex de producció industrial (% var. anual)	–0,9	0,9	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	2,0	1,4	–	–	–
Importacions	567,2	1.873,2	–3,4	9,1	30,3
Exportacions	873,7	4.032,7	–5,3	10,2	21,7
Saldo	306,5	2.159,5	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	154,0	215,3	–	–	–
Consum a les llars	1.658,5	9.017,1	140,4	11,7	18,4
IPC begudes no alcohòliques (%)	6,8	2,2	–	–	–
IPC begudes alcohòliques (%)	0,5	0,7	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL AIB**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	8.849	46.847		10,6	18,9
Import net xifra de negoci	2.944,6	16.263,3		11,3	18,1
VAB (a preus bàsics)	673,9	4.111,8		14,9	16,4
Inversions en actius materials i intangibles	136,3	1.037,6		17,6	13,1
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	2,2	7,2		72,1	30,7
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	43,3	53,5		132,5	81,0
Vendes realitzades a l'estranger (%)	17,8	n.d.		74,8	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); EEE, Enquesta Estructural d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

de volum, Catalunya no és la comunitat autònoma que més exporta, ja que és superada per Castella-La Manxa. Catalunya és també la comunitat autònoma que té un major nombre d'ocupats (amb un pes del 22%) així com les vendes i el valor afegit més elevat (21%). Es continua observant una pèrdua de valor afegit en el sector, ja que, tot i que Espanya és un gran exportador, 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.

Cal destacar la **variació dels preus de les begudes no alcohòliques** a Catalunya, un 6,8%, valor significativament superior al de la resta de l'Estat espanyol (amb un increment del 2,2%). En canvi, la **variació del preu de les begudes alcohòliques** va mostrar un comportament més estable.

La **rendibilitat** en aquest segment va ser d'un 2,2% el 2015, quasi un terç de la rendibilitat de la indústria agroalimentària en conjunt. La **productivitat** en aquest segment és molt elevada (43,3 euros per hora). Tanmateix, la productivitat representa al voltant del 80% de la mitjana de l'Estat espanyol, un 33% per sobre de la mitjana industrial (EEE).

Esdeveniments empresarials

El **sector dels aperitius** ha estat marcat sobretot per l'empresa gironina **Frit Ravich**, la qual va ampliar les seves instal·lacions amb una inversió de 20 milions d'euros. El finançament d'aquest import va venir donat a través d'un crèdit sindicat. En sis anys l'empresa haurà invertit 52 milions d'euros en ampliar les seves instal·lacions de Maçanet de la Selva. La plantilla està formada per 1.000 empleats. L'empresa també està construint un magatzem a les Illes Canàries. Actualment tenen 47.000 punts de venda actius setmanalment. La firma treballa per millorar la innovació de productes, de processos o de model de negoci. Gràcies a aquestes noves inversions l'empresa podrà servir el 80% de les seves comandes a tot l'Estat abans de 24 h.

L'altra empresa que ha destacat en aquest sector ha estat **Liven**, la qual va anunciar la inversió de cinc milions d'euros en una planta a Puig-reig en una nau de 5.000 m^2, on hi crearan una línia de producció de crispetes per a microones, la qual cosa li permetrà facturar 80 milions d'euros.

El **sector dels aliments ecològics** és el segment amb més potencial de creixement. La comunitat catalana és la gran protagonista a nivell nacional del mercat de compra-venda del negoci ecològic i la proteïna vegetal. Aquest creixement ve donat gràcies als nous hàbits de consum i a una major preocupació per una alimentació saludable per part dels consumidors. En aquest sector ha destacat aquest 2017 **Ebro Foods**, adquirint l'empresa catalana Vegetalia, pionera en el negoci de la proteïna vegetal i els aliments ecològics, principalment el tofu, el seitan i el tempe de soja.

Idilia Foods, fabricant de Cola-Cao, va comprar l'empresa catalana **Sorribas Biogrà**, la qual té una facturació anual de més de nou milions d'euros. La mateixa empresa també va invertir 15 milions d'euros en la construcció del seu nou complex industrial a Parets del Vallès, el qual ocuparà 30.000 m^2 i donarà feina a 150 treballadors.

El grup francès **Nutriotion&Santé** va invertir cinc milions a la planta de Biocentury a Quart amb l'objectiu d'incrementar la seva capacitat productiva i convertir-la en el centre productiu de tot el grup. L'objectiu de l'empresa és exportar a França i a Benelux. Amb aquesta inversió instal·laran quatre línies de producció per a la fabricació de set productes nous sota la marca Gerblé. Les noves inversions del grup també serviran per potenciar les marques Gerlínea, Céréal, Céreal Bio, SoyJoy, Isostar i PesoFroma. Gràcies a això, crearan 20 nous llocs de treball. La filial espanyola aporta el 20% de les vendes del grup francès. El grup té vuit fàbriques a França, dues a Catalunya i una al Brasil.

El grup holandès Wessanen, referent europeu pel que fa als productes ecològics, va comprar **Biogran-El Granero** al fons de capital risc Nazca Capital.

El fons Abac va comprar **Pronokal** per 50 milions d'euros. La companyia consta de 400 treballadors i opera a 15 països diferents. La previsió de cara l'any 2017 era arribar a facturar 49 milions d'euros i superar els 80 milions d'euros l'any 2021.

L'empresa **Casa Mas** va llençar una nova línia de gaspatxo 100% natural i sense conservants tractat amb el procés HPP, el qual permet que el producte tingui una vida útil de 45 a 60 dies i preveu incrementar la seva facturació un 10%. L'empresa té una plantilla de 170 treballadors. En un màxim de tres anys el grup es planteja invertir en una nova planta. L'empresa vol invertir a Sallent vuit milions d'euros, cosa que suposarà la creació de 20 llocs nous de treball.

Liquats Vegetals va invertir 25 milions d'euros en l'ampliació de la fàbrica de Viladrau per tal de poder arribar a produir 160 milions de litres l'any. L'objectiu d'aquesta inversió és aconseguir reduir un 20% la quantitat d'aigua necessària per produir un litre de beguda vegetal.

Pel que fa al **sector de la panificació**, en va destacar **Europastry**, empresa líder en el sector del pa i la pastisseria ultracongelada, la qual va invertir en innovació 170 milions d'euros al seu laboratori Cereal de Barcelona durant els darrers quatre anys.

Bimbo va entrar al Marroc amb la compra del grup Adghal, el qual tenia tres fàbriques i una plantilla de 200 treballadors.

Pastry Factory va invertir 2,5 milions en una nova planta de 4.500 m^2 a Sant Quirze del Vallès, on té intenció de disposar d'una sèrie d'espais innovadors capaços de controlar la temperatura i la humitat i que convertirà la fàbrica a una de nivell ISO8.

En el cas dels **aliments dolços** va destacar **Nestlé**, la qual exporta des del territori espanyol 565 milions d'euros. Les vendes a l'exterior durant l'any 2016 van créixer un 4% en volum, però van caure un 7,5% en valor. La companyia va destinar a la seva planta de Girona un total de 73,6 milions d'euros per a les línies de cafès, nutrició infantil i xocolates.

L'empresa **Danés**, de pastisseria, va invertir 400.000 euros en condicionar una nau industrial de 1.000 m^2 a Arenys de Mar (Maresme) amb l'objectiu d'incrementar la seva activitat i així poder començar a exportar a França i al Regne Unit. Amb aquesta inversió està previst que assoleixi una producció de 5.300 quilos. Aquesta nova infraestructura de l'empresa incrementarà la seva plantilla en 10 treballadors.

Farggi va passar a ser el cinquè fabricant d'Europa amb la compra del grup canari Kalise Menorquina (GKM). Amb aquesta adquisició el grup estimava que podria facturar 140 milions d'euros l'any. La companyia va signar un préstec de 100 milions d'euros a un termini de nou anys. El grup mateix Lacrem, de la família Farga, també va vendre la seva planta de Poblenou de 34.000 m2 per 25 milions d'euros al fons immobiliari Actual Capital Advisors per centralitzar tota la seva producció a les plantes de GKM.

La bagenca **Busi Cafès** va invertir un milió d'euros en una nova planta de 1.800 m2 a Bufalvent, on hi traslladarà totes les seves instal·lacions.

En el sector de les **begudes** van destacar els moviments de **Bacardi**, que va tancar la planta i les oficines a Mollet del Vallès per traslladar la planta a Guadalajara i les oficines a Barcelona. També va traspassar la seva activitat logística a l'operador Luis Simoes. Després del tancament total, l'empresa va posar a la venda una nau de 55.000 m^2.

La històrica empresa de cava **Juvé&Camps** va ser adquirida per un fons holandès a canvi de 80 milions d'euros.

Damm va deixar de fabricar Budweiser a la seva planta del Prat després de 20 anys per mutu acord amb ABInBev.

En el sector alimentari general hi trobem l'estratègia de desenvolupament tecnològic de **Casa Tarradellas** per al llançament de noves varietats al mercat. L'empresa també va començar a construir una nova planta de pizzes a Gurb (Osona), invertint 25 milions d'euros en la que serà la seva cinquena fàbrica especialitzada en productes amb base de pa. La fàbrica tindrà una extensió de 9.000 m^2. El projecte generarà una cinquantena de llocs de treball. La nova maquinària aportarà a l'empresa la capacitat de dosificació dels ingredients. L'any 2017 l'empresa va aconseguir arribar amb la producció del seu molí de farina a les 70.000 tones l'any, gràcies a la inversió de 10 milions d'euros l'any 2016 per aconseguir duplicar les 35.000 tones produïdes anteriorment.

El grup **Indukern** va comprar la companyia mexicana Cytecsa, dedicada al desenvolupament i la comercialització de solucions alimentàries per a la indústria làctia, per tal de reforçar el seu negoci de disseny, distribució i comercialització de premescles. La plantilla del Cytecsa, formada per 46 persones, s'integrarà totalment a la del grup Indukern. Amb aquesta adquisició el grup passarà a facturar 40 milions d'euros i a poder reforçar la seva activitat a Llatinoamèrica.

Noel va comprar tres naus a Sant Joan per ampliar noves línies de negoci instal·lant processos tecnològics de darrera generació. Les naus ocupen 2.000 m^2.

GBfoods es va aliar amb el fons d'inversió privat Helios Investment Partners, operació amb la qual la multinacional catalana quadruplica la seva presència al continent africà. Aquesta operació també implica l'adquisició de dues plantes de producció a Nigèria i una a Ghana, cosa que suposarà la incorporació de 600 treballadors.

Càrniques Solà va declarar la suspensió de pagaments amb deutes de 14 milions.

El grup francès Solina comprà **Grama Aliment**, empresa especialista en additius i ingredients alimentaris destinats als fabricants de tot tipus d'embotits.

Espinaler va invertir tres milions d'euros en la nau de logística que va adquirir a Argentona i en l'ampliació de la botiga gourmet de Vilassar de Mar.

Pel que fa a les zones d'innovació alimentària, és important destacar que la Unió Europea va atorgar dos milions al projecte lleidatà **Agritech Big Data**, que consta d'una iniciativa conjunta de la UdL, l'Ajuntament de Lleida i el Parc Científic i Tecnològic sobre innovació agroalimentària.

També cal esmentar que el districte 22@ acollirà el nou **Barcelona Food Hub**, i farà una inversió de tres milions d'euros en un recinte de 4.000 m^2. El projecte unirà docència, recerca i degustació.

3.2. Tèxtil i confecció

El sector tèxtil i de la confecció va continuar el cicle de recuperació iniciat fa quatre anys, de manera que les seves principals variables van seguir en termes positius si bé van alentir el seu ritme de creixement. A destacar l'evolució favorable de la demanda europea, després de l'estancament de l'any anterior, la qual cosa va permetre assolir un nou rècord d'exportacions.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	=
Ocupació	=
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

La cadena tèxtil es compon d'una sèrie d'activitats dedicades a transformar les 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 directa 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'embalatge, etc. Com és natural, aquests mercats presenten una dinàmica diferent amb creixements a llarg termini molt estables en el vestuari i els tèxtils per a la llar, mentre que els usos tècnics o industrials són els que mostren una major expansió en els darrers anys gràcies al descobriment de noves aplicacions.

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

Classificació del sector tèxtil i de la confecció

Segons el criteri de la cadena productiva:

Fibres químiques
Tèxtil de capçalera (filats, teixits i acabaments)
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.)
Articles tèxtils confeccionats (tendals, lones, etc.)
Activitats de logística i distribució

Segons el criteri de la primera matèria utilitzada i tecnologia:

Cotó
Llana
Seda i fils continus
Ram de l'aigua (tints, acabaments 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

Evolució del sector el 2017

Internacional

La sortida de la crisi econòmica a la Unió Europea va repercutir favorablement en el sector tèxtil i de la confecció que va millorar la seva activitat, ocupació i presència internacional. Malgrat això, el sector encara es troba a nivells inferiors als del 2008, a l'inici de la crisi, degut a la important reconversió que va tenir lloc en les estructures empresarials, per tal d'adaptar-se a la nova situació on va tenir una especial rellevància la liberalització dels intercanvis tèxtils internacionals, amb la qual cosa les importacions de fora de la Unió Europea van experimentar un fort increment, del 32% entre l'inici de la crisi i l'any 2017.

Entre ambdues dates, la caiguda de la producció tèxtil i de la confecció va ser del 21%, mentre que l'ocupació va patir una davallada major, del 26%. Cal assenyalar els millors registres del tèxtil envers la confecció, més afectada per la competència internacional, molt especialitzada en els articles de vestuari. Malgrat aquesta evolució, el sector encara manté una presència important en l'àmbit industrial ja que compta amb 180.000 empreses, ocupa 1,55 milions de persones i genera un volum de negoci de 155.200 milions d'euros, segons estimacions del CITYC amb dades d'Eurostat per a l'any 2017, amb un pes relatiu sobre la indústria manufacturera del 5% en l'ocupació i del 2,2% respecte al valor afegit.

Durant el 2017, l'evolució del sector va recolzar-se en l'augment del consum interior i la bona marxa de les exportacions, encara que cal distingir un clar contrast entre les dues activitats bàsiques que el conformen: la indústria tèxtil va evolucionar positivament amb un substancial increment en la producció, volum de negoci i ocupació. Per contra, la confecció va mantenir-se en una situació de debilitat amb una producció en descens i un feble volum de negoci.

La **producció** tèxtil va créixer un 3%, destacant el progrés d'Alemanya i el Regne Unit i l'estancament d'Itàlia, França i Espanya. Per contra, l'activitat a la confecció va caure un 2,3%, en aquest cas amb retrocessos en quasi la majoria de països excepte Espanya. Cal assenyalar el millor comportament dels països de l'Est, els quals van presentar una evolució molt més positiva, destacant la vitalitat del sector a Polònia. En el conjunt del sector tèxtil i de la confecció a la Unió Europea, la producció va tenir una evolució pràcticament estancada (+0,5%) degut al comportament contraposat d'ambdues activitats.

El sector a Catalunya

El sector tèxtil va ser el motor de la industrialització a Catalunya i va mantenir el seu paper hegemònic fins als anys setanta del segle XX. Després, el sector va experimentar una important reconversió per tal d'adaptar-se al nou entorn internacional caracteritzat per la irrupció dels països emergents i la creixent globalització de les seves activitats.

Malgrat la reconversió interna i el major dinamisme d'altres sectors emergents, el sector va representar el 3,6% del VAB i el 6,1% de l'ocupació industrial a Catalunya l'any 2015. Dins d'Espanya, el sector català manté el seu lideratge ja que aporta el 41% del volum de negoci. El segueixen el de la Comunitat Valenciana, centrat en el tèxtil per a la llar, i Galícia, especialitzada en les activitats de vestuari i distribució. Aquestes comunitats apleguen les dues terceres parts de l'ocupació i el 75% del volum de negoci del total espanyol.

Amb relació a la Unió Europea, Catalunya va aportar un 2,6% al valor afegit, un 1,7% a l'ocupació i un 3% de les exportacions sectorials segons xifres del 2015.

L'estructura del sector està formada per 4.179 empreses, la majoria de petites dimensions i d'origen i gestió familiar, com succeeix en molts altres sectors manufacturers. Solament un 3% es poden classificar com a mitjanes i grans.

Els canvis estructurals en el sector van provocar un descens continuat en el nombre d'empreses, un 23% des del 2010. De tota manera cal considerar que moltes empreses industrials tenen establiments de distribució i filials a l'estranger, amb la qual cosa l'ocupació total és molt més elevada de la que recullen les estadístiques industrials.

El sector català manté tota la cadena productiva, des dels filats als productes confeccionats, a més d'importants serveis industrials, amb un fort creixement en l'actualitat, com són el disseny, la gestió del subministrament, la logística o la distribució, a l'engròs i minorista al detall, que ocupa més de 55.000 persones, a més de comptar amb proveïdors especialitzats, com els de tecnologia tèxtil i els de productes químics específics per al sector.

L'activitat tèxtil està molt concentrada geogràficament ja que vuit comarques apleguen el 79% de l'ocupació total. El nucli central format pel Vallès (Occidental i Oriental) agrupa una quarta part de l'ocupació. El segueix el Maresme (20% de l'ocupació) especialitzat en articles de vestuari, tant de punt com de confecció. El Barcelonès, amb un 15% de l'ocupació, conserva nuclis fabrils de confecció a les poblacions al voltant de la capital. Les comarques centrals (l'Anoia, el Bages i Osona) encara representen una proporció important de l'ocupació propera al 12%.

TAULA 21. EL SECTOR TÈXTIL I DE LA CONFECCIÓ

	CATALUNYA			ESPANYA
	VALOR	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	VALOR
Empreses (2017)	4.179	11,2	27,8	15.035
Volum de negoci (milions d'euros, 2016)	4.204,5	3,2	40,9	10.270,5
Ocupació (persones, 2017)	31.598	6,7	33,2	95.190
VAB (milions d'euros, 2015)	1.104,1	3,6	41,1	2.682,8
Exportacions (milions d'euros, 2017)	4.874,8	7,2	29,6	16.455,8

Font: Institut d'Estadística de Catalunya: Directori Central d'Empreses (2017), Estadística estructural d'Empreses del Sector Industrial (2015 i avanç del 2016), Tresoreria General de la Seguretat Social (2017) i Departament de Duanes (2017). Les exportacions superen el volum de negoci de la indústria atès que moltes vendes a l'estranger les realitzen empreses comercials, que també importen.

Els **preus** industrials es van mantenir en la seva tendència moderada (0,7%), si bé es van accelerar lleugerament en el tèxtil i frenar en la confecció. Per la seva banda, l'**ocupació** va ser estable, amb un lleuger retrocés del 0,5%, destacant el bon comportament de l'activitat tèxtil (+2,1%) ja que la confecció va seguir en termes negatius (–2,2%).

La recuperació del comerç internacional va reflectir-se en la millora de les **exportacions** fora de la Unió Europea, les quals van augmentar globalment un 6,5%, enfront de l'estancament de l'any anterior, fins als 47.320 milions d'euros. Els mercats més importants van ser Suïssa, els Estats Units, la Xina, Rússia i Turquia, els quals van representar el 45% del total. Els principals membres exportadors van ser Itàlia, Alemanya, Espanya, França i Bèlgica, els quals van sumar quasi el 60% del total exportat (intra + extra Unió Europea).

Per la seva banda, les **importacions** van créixer moderadament, un 1,6%, fins als 111.790 milions, amb més dinamisme en l'apartat tèxtil que en el del vestuari. Tres quartes parts de les importacions van provenir del continent asiàtic, on destaca la Xina com a primer subministrador (33% del total importat de fora de la Unió Europea) seguida de Bangla Desh, l'Índia, el Pakistan, Cambodja i el Vietnam. En el subministrament de proximitat, Turquia, el Marroc i Tunísia van ser els més destacats. El **dèficit comercial** es va mantenir estable al situar-se en 64.470 milions d'euros (–1,6%), un 88% dels quals corresponen als intercanvis de vestuari.

Els **mercats de fibres tèxtils** van consolidar la tendència alcista iniciada a finals de l'any anterior. Així, els preus de les fibres naturals van experimentar un creixement del 17% en dòlars (15% en euros) respecte al 2016. El mercat del cotó va veure's influït per la recuperació del consum mundial, el qual va superar per segon any consecutiu la producció, de manera que el preu mitjà anual es va situar en 84 centaus de dòlar/lliura, amb un augment del 13% sobre el període anterior. Una evolució semblant va succeir en el mercat de la llana, amb una demanda creixent, liderada per la Xina, enfront d'una limitada producció d'Austràlia, líder mundial d'aquesta fibra, la qual cosa va provocar un augment anual dels preus del 22% en dòlars, sent el creixement més alt dels darrers quinze anys.

Per la seva banda, les fibres sintètiques van experimentar una recuperació en les seves cotitzacions seguint l'evolució dels preus del petroli, que constitueix la matèria primera d'aquest tipus de fibres, que són majoritàries en el consum mundial, amb una quota del 70% del total.

Espanya

El bon comportament de la demanda interna i la dinàmica de les exportacions, sobre tot al mercat europeu, van mantenir el sector en la senda positiva d'anys anteriors, com mostren la majoria de variables econòmiques: la **producció** va augmentar un 1,1% i els **preus** industrials van créixer lleugerament (0,3%) mentre que va continuar la creació d'**ocupació** (1,8%). En general, els índexs mostren una certa desacceleració sobre les altes taxes de l'any anterior.

Les **exportacions** van accelerar el seu creixement (+9,8%) situant-se en els 16.456 milions, fonamentades en un bon comportament de les vendes exteriors, tant de manufacturats tèxtils com de peces de vestuari, sent aquestes les majoritàries ja que van representar el 75% del total.

Les exportacions van millorar en tots els mercats, destacant el pes de la Unió Europea, la qual va rebre el 60% del total exportat. Si afegim els països mediterranis i la resta d'Europa (no Unió Europea), arribaríem al 75%. Els principals clients van ser França, Itàlia, Portugal, el Marroc, Alemanya i el Regne Unit, els quals van representar la meitat de les vendes exteriors.

Les **importacions** van experimentar un increment molt inferior a les exportacions (3,6%) i es van situar en 20.350 milions. Això va fer que la balança comercial millorés substancialment, al passar d'un **dèficit** de 4.650 milions el 2016 a 3.894, amb una disminució del 16%.

Els principals orígens van ser els asiàtics, amb quasi la meitat del total, la Unió Europea (25%) i el països mediterranis (23%). Va continuar la presència destacada de la Xina com a principal proveïdor (21% del total), seguida de Turquia, Bangla Desh, el Marroc i Itàlia, que van representar el 60% del total importat.

Catalunya

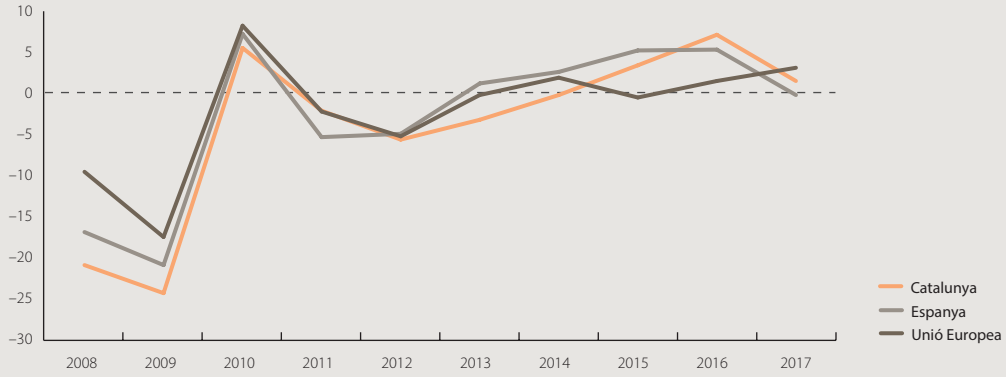
La **demanda** interior va mantenir-se en termes favorables en els tres mercats més importants del sector. El de vestuari, el de major volum, va seguir una trajectòria positiva, malgrat la creixent irregularitat del consum i la forta frenada en el darrer trimestre.

La demanda d'articles tèxtils per a la llar es va veure beneficiada per la recuperació del mercat de l'habitatge (constitució de noves llars) i el de locals i oficines. També s'ha de significar l'excel·lent temporada turística, amb un impacte en l'hoteleria i la restauració. Novament, la demanda d'articles tèxtils per a usos tècnics i industrials va presentar un to dinàmic, amb el suport de la major activitat industrial a Europa on va representar el gruix de les exportacions.

Durant els tres darrers anys, l'activitat industrial es va mantenir en termes positius gràcies a la millora de la conjuntura sectorial. Així, l'índex de **producció** industrial va experimentar un creixement del +0,5% el 2017, generat per l'evolució positiva del tèxtil (+1,4%) i un lleuger retrocés de la confecció (–0,8%). Malgrat aquesta tendència favorable, el nivell de producció encara es troba un 15% per sota del de l'any 2008 a l'inici de la crisi, la qual cosa reflecteix un llarg període de debilitat de la demanda i d'intensos ajustos estructurals.

FIGURA 28. ÍNDEX DE PRODUCCIÓ INDUSTRIAL. INDÚSTRIA TÈXTIL

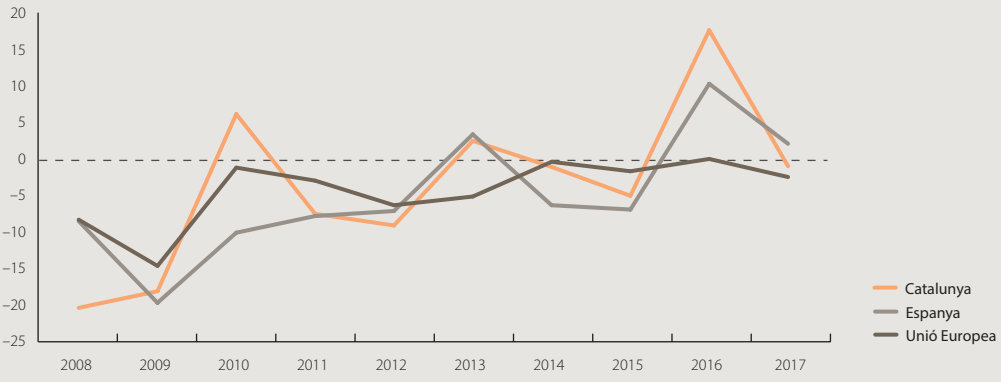
Percentatge de variació anual



Font: Idescat.

FIGURA 29. ÍNDEX DE PRODUCCIÓ INDUSTRIAL. INDÚSTRIA DE LA CONFECCIÓ

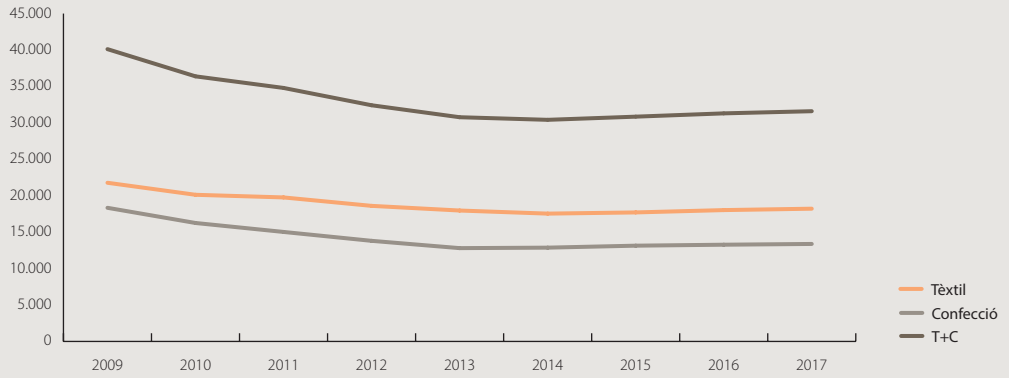
Percentatge de variació anual



Font: Idescat.

FIGURA 30. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL. CATALUNYA

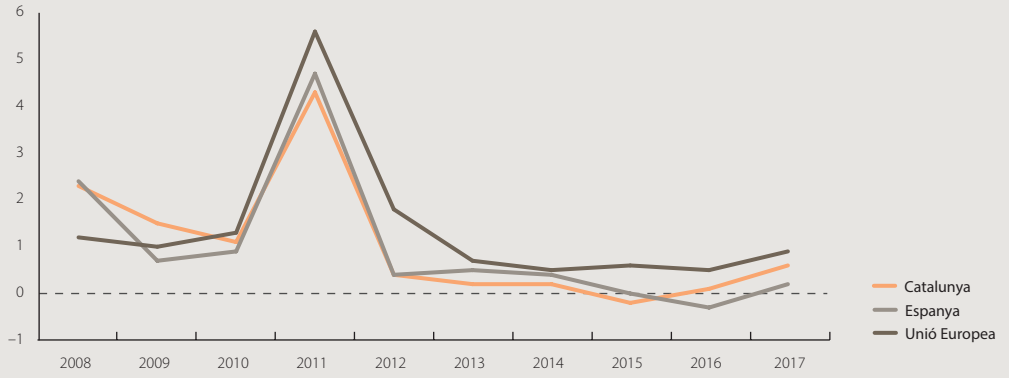
Mitjanes anuals



Font: Idescat.

FIGURA 31. ÍNDEX DE PREUS INDUSTRIALS. INDÚSTRIA TÈXTIL

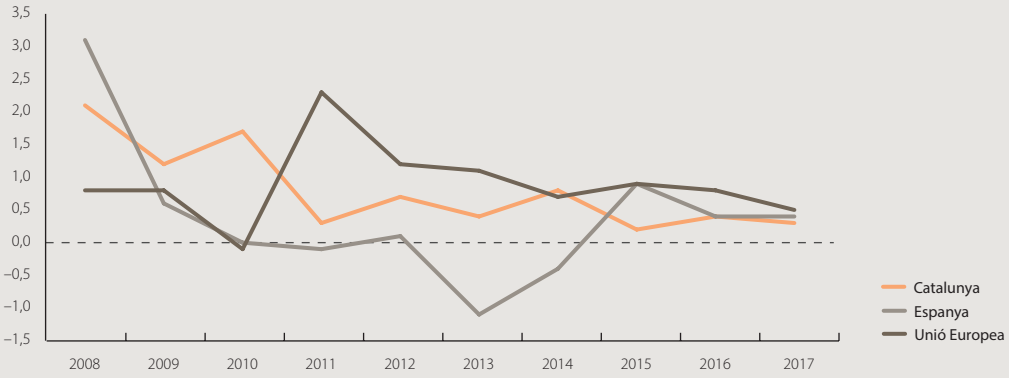
Percentatge de variació anual



Font: Idescat.

FIGURA 32. ÍNDEX DE PREUS INDUSTRIALS. INDÚSTRIA DE LA CONFECCIÓ

Percentatge de variació anual



Font: Idescat.

L'**ocupació** va continuar la seva tendència creixent iniciada el 2013, si bé l'increment va ser menor al de l'any anterior, en consonància amb l'alentiment del nivell d'activitat. Concretament, el nombre d'afiliats a la Seguretat Social va créixer un 0,9% enfront de l'1,5% el 2016. Dintre del conjunt, el tèxtil va continuar mostrant augments més elevats (1,1%) que la confecció (0,8%).

La situació favorable del mercat de treball es va reflectir també en una nova baixada de l'atur registrat (–14%),amb la qual cosa el nombre de persones a la recerca de treball es va reduir a la meitat des del màxim assolit el 2009. També el nombre de treballadors afectats per expedients de regulació d'ocupació (ERO) es va situar en 253 persones, el nivell més baix des de l'inici de la crisi.

La creació de llocs de treball no va ser uniforme en el territori, ja que va ser més intensa en les comarques gironines (el Gironès i la Selva) i també al Bages i Osona. Per contra, l'ocupació al nucli metropolità va mantenir-se estable i solament va créixer al Maresme i al Vallès Oriental.

Els **preus industrials** van continuar en el seu to de moderació malgrat la pressió alcista dels preus de les fibres, l'energia i les despeses salarials, i així van pujar un 0,6% en el tèxtil i un 0,3% en la confecció.

Les **exportacions** van experimentar un augment del 5,6%, superant així la lleugera baixa experimentada l'any anterior, i es van situar en els 4.875 milions, la qual cosa representa un nou rècord exportador, amb un augment de quasi el 50% sobre el nivell del 2010. Aquesta millora de les vendes exteriors va ser impulsada per la major demanda de la Unió Europea (+5,4%) i dels països mediterranis (+9,4%) amb la recuperació del mercat turc després de la caiguda de l'any anterior, mentre que les exportacions a Amèrica i Àsia van presentar creixements molt menors. El dinamisme de les exportacions va ser més intens en les manufactures tèxtils (+7,6%) mentre que les de vestuari van situar-se en un augment del 4,4%, encara que són majoritàries al representar el 61% del total exportat.

En general, els mercats de la Unió Europea es van veure afavorits per la millora del clima econòmic general i l'enfortiment del consum. Així, tots els països van millorar les xifres de l'any anterior, excepte Alemanya, Portugal i Àustria. Els de l'est d'Europa van mantenir la tendència positiva dels darrers anys amb un augment global del 14%.

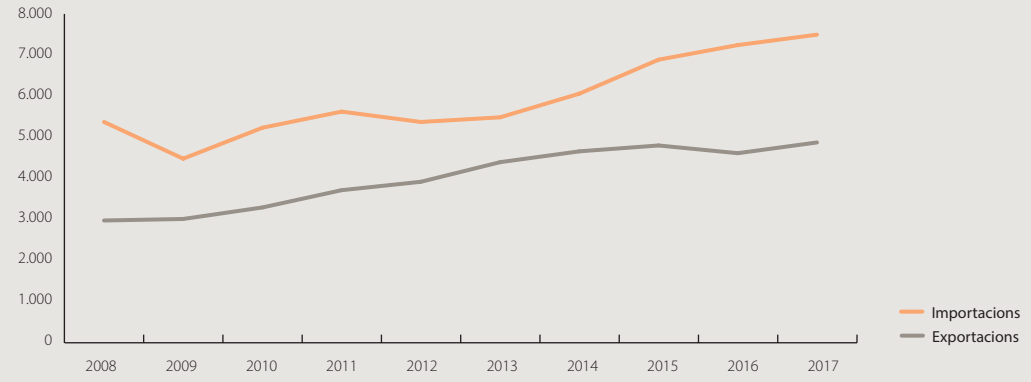
Entre els mercats de tercers països (no Unió Europea) van estancar-se les exportacions adreçades a Amèrica, sent els principals clients Mèxic, els Estats Units i Colòmbia. Altres mercats a destacar van ser l'Aràbia Saudita i els Emirats Àrabs al Proper Orient, i la Xina, Hong Kong i el Japó a l'Orient Llunyà. A la resta d'Europa, cal citar la forta recuperació de les vendes a Rússia. Els principals clients no van variar substancialment, sent els més importants França, Itàlia, Portugal, Alemanya i el Marroc, que van representar la meitat del total exportat.

Els productes més exportats van ser les peces de vestuari (61% del total) seguides dels teixits (14%) i d'altres manufactures tèxtils (11%). Els principals increments es van donar en les catifes i les moquetes, per la demanda en automoció, les fibres químiques i els articles per a la llar. Per contra, van retrocedir les exportacions de teixits de punt.

El nombre d'**empreses exportadores** va superar per tercer any consecutiu la xifra de cinc mil fins les 5.515 empreses, amb un

FIGURA 33. COMERÇ EXTERIOR. SECTOR TÈXTIL CONFECCIÓ

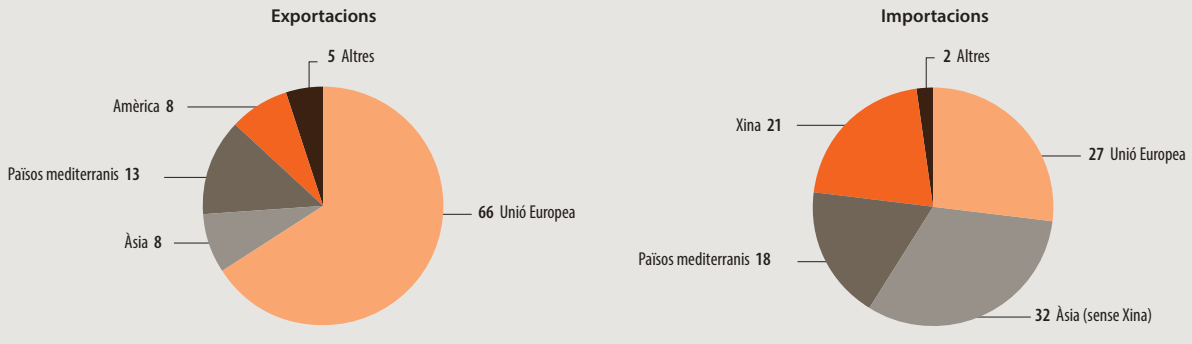
Milions d'euros



Font: Idescat.

FIGURA 34. MERCATS D'ORIGEN I DESTINACIÓ DELS INTERCANVIS EXTERIORS DEL SECTOR TÈXTIL-CONFECCIÓ. CATALUNYA

Percentatge



Font: Idescat.

augment del 27% sobre el 2010, de les quals un terç són exportadores regulars.

El creixement de les **importacions** va acabar l'any amb un 3,5% fins als 7.495 milions, la qual cosa representa un nou rècord. Aquesta evolució reflecteix un menor dinamisme del vestuari, que va augmentar les seves importacions en un 2,7%, mentre que les manufactures tèxtils ho van fer en un 5,9% atesa la bona marxa d'aquests subsectors. 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 articles per a la llar i els teixits, amb el 7% i el 6% respectivament.

L'origen de les importacions va ser majoritàriament asiàtic ja que va representar més de la meitat del total, seguit pel subministrament d'altres membres de la Unió Europea, que van retrocedir del 31% del total el 2016 fins al 27% el 2017, i dels països mediterranis (18%). Els principals proveïdors van ser la Xina, Bangla Desh, Turquia, Itàlia i el Marroc, que van representar el 57% del total importat. La Xina va encapçalar de nou la llista de subministradors, amb un 21,5% del total fruit d'un fort impuls de les importacions d'aquesta procedència (+10,5%). Cal destacar també la major presència de productes d'altres països de la zona com Bangla Desh, Cambodja, l'Índia, Tailàndia i Myanmar.

La **balança comercial** va mantenir-se quasi al mateix nivell de l'any anterior, amb un dèficit de 2.620 milions i una reducció de 8 milions. El desequilibri comercial va concentrar-se en el subsector del vestuari ja que el tèxtil va presentar un superàvit de 24 milions.

Seguint la conjuntura favorable del sector, les **inversions** materials (maquinària, equips, instal·lacions, etc.) es van mantenir respecte a l'any anterior, mentre que les importacions de maquinària (inclou també la pell i el calçat) van arribar als 142 milions (–7,1%), el 56% del total estatal. Els principals subministradors van ser Itàlia, Alemanya, el Vietnam, França i la Xina, que van representar els 2/3 del total. Cal assenyalar també el creixement de les inversions en actius intangibles, com sistemes d'organització, xarxes informàtiques, etc., i també la millora de les despeses empresarials en R+D+i. Aquest tipus d'inversions són moltes vegades difícils de valorar, amb la qual cosa l'esforç empresarial real se situaria molt per damunt de les xifres estimades.

La superació del període de crisi i la millora d'expectatives del sector es van materialitzar en un augment del **cens empresarial**, trencant la tendència de reducció d'anys anteriors. Així, el nombre d'empreses va augmentar un 1,5% el 2017 i va ser més intens en el subsector del vestuari. Tots els tipus d'empreses van incrementar el seu nombre excepte el segment de les empreses petites (de 10 a 49 treballadors).

Evolució dels subsectors el 2017

Fibres químiques

El subsector de les 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 de la cel·lulosa (fibres artificials). Les sintètiques són majoritàries, mentre que les derivades de la cel·lulosa mantenen una posició estable però amb una quota inferior al 10% del total. Les fibres més importants són: el polièster, el més utilitzat mundialment, la poliamida (niló), l'acrílica i les poliolefines. 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 ja que actualment representa el 80% de la producció mundial, amb el lideratge de la Xina. Per la seva banda, l'oferta europea s'orienta cap a la innovació i l'especialització, amb la creació de noves fibres i presentacions o amb l'adaptació a determinades aplicacions o productes.

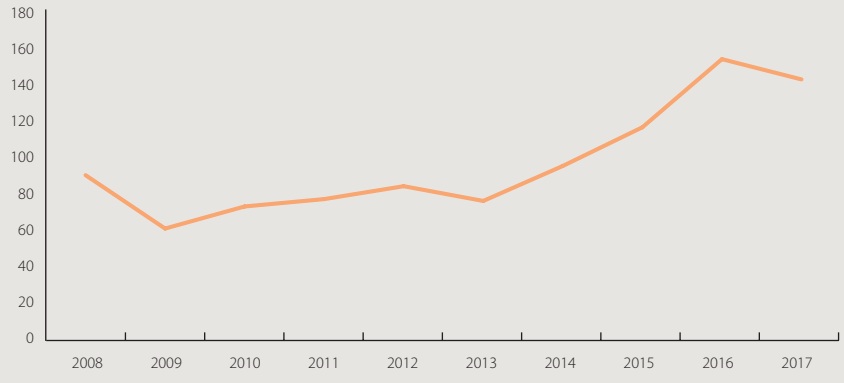
A Catalunya, el cens empresarial esta format per nou empreses, la qual cosa representa la quarta part del total espanyol, la majoria en els camps de la fabricació i la manipulació (retort i texturat) de fils continus, ja que no hi ha fabricació de fibres. Les empreses més importants són: **Nylstar** (fils de niló 6.6) a Blanes (la Selva), **Defiber** (fils de poliamida) a Banyeres del Penedès (el Baix Penedès), **Inacsa** (fils d'acetat) a la Batlloria (la Selva), **Polisilk** (fils de polipropilè) a Sant Salvador de Guardiola (Bages) i **Anglès Tèxtil** a Anglès (la Selva), especialitzada en la producció i la texturització de fils de poliester i niló dedicats bàsicament a l'automoció. També cal considerar **Montefibre** (fibra acrílica), que té la seu social a Barcelona i la planta productiva a la província de Burgos.

L'activitat industrial va desenvolupar-se positivament el 2017 gràcies a la demanda interna i a la clara millora de les exportacions. El major consum interior també es va reflectir en un augment de les **importacions** (+5,6%), que van totalitzar 338 milions. La Unió Europea més Turquia van ser els principals proveïdors (57% del total), amb Alemanya, Itàlia i França destacades. La resta van ser subministradors asiàtics, com la Xina, Corea del Sud i l'Índia.

Les **exportacions** van experimentar un important augment, un 22,6% respecte a l'any anterior, i es van situar en els 217 milions. A destacar la represa de les vendes exteriors de fibres químiques. El mercat europeu continua sent el més important, amb el 80% del total exportat, amb Itàlia, França, Alemanya i el Regne Unit al capdavant. Fora d'Europa, cal destacar les exportacions a Mèxic i Algèria.

FIGURA 35. IMPORTACIONS MAQUINÀRIA TÈXTIL, CONFECCIÓ, CUIR I CALÇAT. CATALUNYA

Milions d'euros



Font: Idescat.

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 les moquetes i els tèxtils d'ús tècnic i industrial) representen tradicionalment la majoria de la cadena tèxtil industrial catalana, ja que van aportar quasi el 60% del valor afegit generat el 2015.

El conjunt dels subsectors estava format per 1.654 **establiments** amb una ocupació de 15.633 treballadors i un volum de negoci de 2.584 milions el 2015. A nivell espanyol, Catalunya representa la meitat del subsector, seguida de la Comunitat Valenciana, amb el 30% del total.

Aquests subsectors es caracteritzen 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 cal destacar la presència internacional de les empreses, ja que exporten més de la meitat de les seves vendes, amb una balança comercial positiva, la qual cosa indica la seva capacitat competitiva en el mercat internacional.

• 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. Els principals clients són els fabricants de teixits, tant convencionals o a la plana, com els de punt.

La filatura és una activitat molt intensiva en capital i que exigeix una elevada utilització de les seves instal·lacions per tal d'assolir nivells elevats de productivitat. Les matèries primeres (fibres tèxtils) són el principal rengló dels costos ja que poden representar entre el 40% i el 50% del cost industrial.

A Catalunya hi havia 159 **establiments**, amb una **ocupació** de 2.476 persones i que van generar un volum de negoci de 470 milions el 2015. Solament set 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 altre nucli fabril destacat 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.

La **producció** de la filatura va experimentar una important millora durant l'any (16,4% a Espanya) fonamentada en la demanda interna i en l'excel·lent dinàmica exportadora, presentant el major increment de l'IPI de tots els subsectors, amb la qual cosa va créixer l'ocupació de les empreses i es van millorar alguns equipaments.

Els intercanvis exteriors van ser més actius en l'exercici reflectint així la major demanda europea i també l'efecte del curs alcista de les fibres tèxtils que van abandonar la trajectòria deflacionista d'anys anteriors. Les **exportacions** van ser de 133 milions (+5,2%). La Unió Europea va ser el client més important (amb el 85% del total). Per països, el més destacats van ser Alemanya, França, Portugal, Itàlia i Àustria, els quals van rebre quasi el 70% de les exportacions. Per tipus de productes, els més exportats van ser els filats de cotó, seguits molt de prop pels de fibres químiques.

Per la seva banda, les **importacions** van augmentar un 6,5%, fins als 132 milions. El subministrament europeu va representar quasi el 60% del total, amb Itàlia, Turquia, Portugal i Alemanya com a principals orígens. La resta va provenir del continent asiàtic, 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 d'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 tipologia de productes i mercats estructuren un subsector molt divers, tant per la varietat de productes elaborats com pels usos finals als quals es dediquen els teixits, sent els més importants els del vestuari, els teixits per decoració i la llar i una àmplia diversitat d'usos tècnics i industrials (teixits de protecció, sanitaris, per a automoció, etc.). Malgrat els teixits de vestuari continuen sent majoritaris en la producció catalana, amb l'arribada de la crisi van anar guanyant importància els teixits per a usos tècnics i industrials i per a la llar ja que la seva demanda no va patir una davallada tan intensa com els dedicats al vestuari.

La competitivitat dels teixidors es fonamenta en la seva capacitat d'adaptació als requeriments del mercat, en especial respecte al disseny del producte (textures, fibres, colors, acabaments, etc.) i en una resposta ràpida i flexible a les demandes de la seva clientela, en un marc d'elevada competència tenint en compte la important oferta existent a nivell internacional.

A Catalunya, hi havia uns 187 **establiments** dedicats al tissatge a la plana amb un total de 2.361 **treballadors** i que van generar un volum de negoci de 448 milions, mentre que la producció de teixits de punt va tenir un valor de 149 milions el 2015. La distribució geogràfica dels establiments és molt variada, encara que es concentren al Vallès i a les comarques centrals, com el Bages (tissatge a la plana) i el Maresme i l'Anoia (tissatge de punt).

La **producció** del subsector va experimentar una evolució positiva, amb un augment del 2% el 2017, impulsada pel creixement de la demanda, tant interna com externa, que va afectar tot tipus de teixits i mercats finals.

La demanda exterior va continuar en termes positius i les **exportacions** van experimentar un increment del 3,6%, fins als 692 milions. La major part d'aquesta millora es va concentrar en els teixits de calada, que va ser contrarestada per la forta caiguda en els teixits de punt. Malgrat això, els teixits més venuts van continuar sent els de punt, amb un terç del total, seguits dels de fibres químiques discontínues (26%), els de fibres contínues (22%) i els de cotó, amb el 16%.

Els mercats més dinàmics van ser els països de la Mediterrània (+10%), en concret els del nord d'Àfrica i Turquia, on hi ha un tràfic intraindustrial important en el qual els teixits exportats són confeccionats a la zona per tornar a Europa. La Unió Europea va tenir un comportament estable (+1,0%), mentre que les exportacions es van estancar a la resta de mercats. Les zones esmentades (Unió Europea i països de la Mediterrània) van ser les destinacions més importants, amb un acumulat del 85% del total. Per països, els principals clients van ser el Marroc, França, Portugal, Itàlia i Alemanya, els quals van aplegar el 60% del total.

La xifra de les **importacions** (475 milions) es va reduir respecte a l'any anterior amb una baixa del 2,3%, molt centrada en els teixits de punt, els quals van experimentar un important retrocés. Novament, el subministrament asiàtic va ser el més dinàmic, mentre que el de proximitat (Unió Europea i àrea mediterrània) va disminuir un 7%. Les grans zones de subministrament van ser Àsia (57% del total), la Unió Europea (30%) i el països de la Mediterrània, amb un 12%. La Xina va continuar liderant la llista de proveïdors, amb un 37% del total, seguida d'Itàlia, Turquia, Corea del Sud i Portugal, les quals van acumular el 70% del total. Cal destacar la forta caiguda de les importacions portugueses. Per tipus de teixits, els més importats van ser els de fils continus (35%), seguits dels de punt (23%) i dels de cotó (21%).

La balança comercial va incrementar el seu tradicional superàvit fins als 217 milions, amb un augment del 19% respecte a l'any anterior.

• Acabaments

Aquest subsector realitza operacions sobre productes tèxtils, bàsicament filats, teixits i peces confeccionades, per tal de millorar-ne les qualitats, el color o l'aspecte per mitjà del blanqueig, la tintura, els acaba-

ments (físics i químics) i també l'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. Aquesta característica va fer que el subsector experimentés una forta reconversió a causa de la desaparició de les seves empreses clients, en especial filadors i teixidors, i també per la necessitat de millorar els temps de les operacions per adaptar-se a les creixents exigències de la cadena productiva i logística. D'aquesta manera el subsector va perdre un 45% d'empreses i ocupats en la darrera dècada (2007-2017).

El conjunt del subsector comptava amb 280 **establiments**, amb una ocupació de 2.875 **persones** i un volum de negoci de 284 milions el 2015. La localització d'aquest subsector se situa a les grans zones tèxtils (el Vallès, comarques centrals i el Maresme) on té la seva clientela.

El subsector es va veure afectat per l'elevada volatilitat del consum de vestuari amb la qual cosa l'activitat va ser molt irregular al llarg de l'any i l'índex de producció es va tancar amb un lleuger retrocés (–1,7%) respecte a l'anterior. Els costos energètics i dels colorants van seguir amb una tendència de moderació, mentre que els preus de les operacions es van mantenir estancats.

• Altres manufactures tèxtils

En aquest apartat s'inclouen altres productes, realitzats amb diverses tecnologies i que tenen mercats finals molt variats, encara que predominen els que s'utilitzen per fabricar altres productes industrials, sent l'automoció l'exemple més clar. També hi ha productes utilitzats directament pels consumidors, com tota la roba per a la llar. En conseqüència, els canals de distribució són molt variats. Les principals especialitats són les següents:

– Roba de la llar, com llençols, edredons, sacs de dormir, tovalloles, cortines, etc. La seva demanda està relacionada amb la creació de noves llars i d'equipaments col·lectius (restauració, hoteleria, establiments sanitaris, etc.). El mercat per a aquests productes va anar consolidant una millora paral·lela a la de l'habitatge i les oficines. En l'aspecte col·lectiu, l'extraordinari any turístic va potenciar la demanda d'articles per a l'hoteleria i la restauració.

– Un apartat cada dia més destacat és el de la confecció industrial, és a dir, la no dedicada al vestuari, que inclou peces per a l'arquitectura tèxtil (tendals, cortinetes exteriors, tendes d'acampada, etc.), de protecció i embalatge (lones i contenidors, etc.).

– Catifes i moquetes. Una part 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 els locals públics. El nou rècord de producció de vehicles a Europa va impulsar una important millora de l'activitat en aquest rengló, el qual manté una elevada capacitat exportadora.

– Altres productes 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 i mercats finals molt variats. Aquestes característiques van permetre una demanda més estable recolzada bàsicament en la bona evolució de l'activitat industrial en general i de les exportacions dels seus clients.

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

Catalunya comptava amb un total de 1.028 **establiments**, amb un total de 7.921 **treballadors** dedicats a aquestes especialitzats i amb un volum de negoci de 1.381 milions el 2015. Aquest subsector va experimentar un caiguda en la seva **producció** del 5,1% el 2017, després del fort augment del 2016. Les produccions més importants van centrar-se en les teles sense teixir (no teixits o *non wovens*) amb aplicació en l'automoció, la roba de la llar, els teixits especials i els articles sanitaris.

Els mercats exteriors van ser un dels motors de la demanda, com mostren les xifres d'**exportació**, les quals van arribar als 885 milions, amb un increment del 8,4%, destacant el dinamisme exterior en les vendes de catifes i moquetes, lligades a l'automoció, de la roba per a la llar, vinculades a l'expansió exterior de cadenes especialitzades, i dels articles d'ús tècnic, degut a la major activitat industrial a Europa. Aquest continent va ser el principal mercat, al rebre el 82% de les exportacions, sent França, Itàlia, el Regne Unit, Alemanya i Portugal els principals clients.

Per la seva banda, les **importacions** van totalitzar 910 milions (+10,9%), destacant l'augment dels articles tèxtils per a la llar (+23%), en especial els asiàtics, encara que Marroc va ser el primer proveïdor al superar el tradicional predomini de la Xina. En el conjunt de les importacions, les de procedència asiàtica van ser majoritàries (46%), seguides de les de la Unió Europea (35%).

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 2.402 **empreses** i ocupava 11.251 **persones**, les quals van generar un volum de negoci de 1.600 milions (dades del 2015). Catalunya va continuar al capdavant de l'Estat, seguida per Galícia, amb un volum de negoci molt proper, però amb unes majors exportacions, camp en el qual ambdues comunitats representen quasi el 70% del total.

L'àmbit metropolità concentra la major part de l'activitat, amb quasi el 80% de l'ocupació en el cas de la confecció, mentre que el gènere de punt està més implantat a les comarques del Maresme i l'Anoia, si bé la majoria d'empreses es dediquen al vestuari en general. El Maresme va ser la primera comarca per ocupació el 2017 (27% del total) superant el Barcelonès (25%). Altres comarques importants van ser el Vallès Occidental (14%), el Baix Llobregat (7%), el Vallès Oriental (5%) i l'Anoia (5%).

El subsector està format per una àmplia base de petites i microempreses (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 elevat 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, la logística i la comercialització.

El **consum** de vestuari va seguir una trajectòria irregular però positiva en els tres primers trimestres. En el darrer, va experimentar una clara frenada a causa de les adverses condicions climàtiques al començament de la temporada i la major incertesa política i social. Amb tot, l'índex de **vendes** al detall de l'equipament personal (vestuari i calçat) a Catalunya va augmentar un 2,2% en termes anuals, enfront d'un retrocés d'un 1,0% el 2016.

Després del fort augment de l'any anterior, la **producció** de vestuari es va estabilitzar tancant amb una variació del –0,8%. La caiguda es va centrar en les peces de confecció (–1,3%) ja que les de punt van mantenir-se en termes més positius (+5,3%). Els **preus** industrials van augmentar un 0,3%, seguint la tendència moderada dels darrers anys. L'**ocupació**, mesurada en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social, va augmentar un 0,8% i va encadenar quatre anys consecutius de creixement.

Les **exportacions** de vestuari (peces de punt i confecció) es van recuperar després d'una certa inflexió l'any anterior, amb un augment del 4,4% en valor i es van situar prop dels 3.000 milions. Aquesta recuperació va afectar tots els mercats, encara que el de la Unió Europea va ser decisori al representar els dos terços de les vendes exteriors. Altres mercats destacats van ser els asiàtics (11% del total), els mediterranis (9%) i els americans (8%). França continua sent el primer client mundial, amb el 18% del total, seguida d'Itàlia, Portugal, Alemanya i Turquia. Fora d'Europa, altres mercats importants van ser Mèxic, Rússia, l'Aràbia Saudita, la Xina i els Emirats Àrabs.

Per la seva banda, les **importacions** van augmentar a un ritme inferior a les exportacions (+2,7% en valor) fins als 5.641 milions, xifra que constitueix un nou rècord. Els subministradors més dinàmics van ser els de fora de la Unió Europea, en especial el asiàtics (+10%) i els de la zona mediterrània (+4%) ja que els de la Unió Europea van patir un important retrocés (menys 11%).

Àsia va acréixer el seu lideratge com a principal subministrador, amb el 56% del total, prop del 24% va procedir de la pròpia Unió Europea i un 19%, de l'àrea mediterrània. Els principals proveïdors van ser la Xina (20% del total), Bangla Desh, Turquia, Itàlia i el Marroc, els quals van representar el 60% del total. Com els darrers anys, cal destacar el fort augment de les importacions procedents d'altres països asiàtics, com l'Índia, el Pakistan o Cambodja. A la Unió Europea, els principals proveïdors van ser Itàlia, França, Portugal i Alemanya.

En el conjunt dels intercanvis (importacions més exportacions) els productes més destacats van ser les peces exteriors per a dona (43%), jerseis i *t-shirts* (23%) i roba exterior d'home (16%).

El major dinamisme de les exportacions respecte a les importacions va permetre que el dèficit de la **balança comercial** creixés de forma molt moderada (+0,8%) i es va situar en els 2.644 milions.

En relació amb la **distribució** al detall de vestuari, cal assenyalar la posició predominant de les cadenes (botigues pròpies o en franquícia) i la creixent expansió de la venda *on-line (e-commerce)* la qual va assolir una quota propera al 5,5% en el mercat espanyol el 2017, encara que la seva importància com a mitjà de relació amb la clientela és superior al percentatge de vendes assenyalat. Els preus de consum mesurats per l'IPC van experimentar una lleugera desacceleració, tancant-se l'any amb una taxa interanual del 0,6% enfront del 0,9% el 2016.

El **comerç al detall** de peces de vestuari a Catalunya aplega uns 11.200 establiments amb 32.100 ocupats i va generar un volum de negoci de 3.860 milions el 2015, la qual cosa representa una cinquena part del total estatal.

Esdeveniments empresarials

El major grup català de moda, **Mango** de Palau-solità i Plegamans (el Vallès Oriental), va continuar la reestructuració del seu negoci quant a concepte de producte i distribució, amb una aposta per les botigues pròpies i de majors dimensions. En l'àmbit financer, l'empresa va incrementar els seus recursos amb la venda (i posterior lloguer) de la seva seu social amb vistes a fer front a les majors despeses del seu pla d'expansió, en el qual va invertir 138 milions el 2016. L'empresa va facturar 2.260 milions l'esmentat any i està present amb 2.217 establiments en més d'un centenar de països.

Desigual, empresa barcelonina de moda i distribució, va seguir endavant amb el seu pla quinquennal de reestructuració. En el tercer any d'aquest procés (2017), l'empresa va reduir les seves vendes en un 11%, fins als 761 milions. Els motius d'aquest descens es van centrar en la retracció del mercat europeu, el qual representa el 90% de les vendes, i la reducció de la xarxa de botigues pròpies, que es va situar en 500 unitats.

El potencial del sector de la moda a casa nostra va impulsar diverses operacions corporatives. La més destacada va ser l'entrada d'un fons d'inversió a **Pronovias** del Prat de Llobregat (el Baix Llobregat). L'operació va valorar l'empresa en 530 milions i en va adquirir el 90% del capital. El nou finançament permetrà consolidar l'expansió internacional i així incrementar la dimensió operativa de l'empresa. Aquesta té una important presència en el món de la moda nupcial, ja que compta amb 155 botigues pròpies i està present en 4.250 punts de venda multimarca. La facturació va ser de 164 milions el 2016, amb unes exportacions del 80% del total.

Una altra operació corporativa va ser la compra de l'empresa badalonina **Basi** per part de la francesa **Lacoste**. Basi era la productora i distribuïdora de Lacoste en el mercat espanyol des de fa més de cinquanta anys. L'acord de producció es va cancellar el 2013 al reestructurar Lacoste la seva política de subministrament global. El 2016, el grup Basi va facturar 70 milions, amb una plantilla de 450 persones.

Stradivarius, empresa del grup **Inditex**, va inaugurar el seu nou centre de disseny situat a Cerdanyola del Vallès (el Vallès Occidental) que compta amb 33.000 m2. El centre logístic continua a Sallent (el Bages). Stradivarius va superar la xifra de 1.000 botigues a tot el món, amb un volum de negoci de 1.480 milions el 2017.

L'empresa **Montefibre**, amb seu social a Barcelona i fàbrica a Miranda de Ebro (Burgos), va reiniciar les seves activitats una vegada superat el concurs de creditors. En aquest rellançament, l'empresa va contractar 160 treballadors i espera produir 40.000 tones de fibra acrílica aquest primer any.

El fabricant de teixits elàstics **Dogi** del Masnou (el Maresme) va continuar amb la seva estratègia de consolidar un grup tèxtil amb la incorporació de noves unitats de negoci. Va adquirir l'empresa **QTT** d'Argentona (el Maresme) dedicada al disseny i la producció de teixits de punt per a moda, amb una facturació de 16 milions el 2016. També va incorporar al grup l'empresa **Busmartex**, de Sant Adrià de Besòs (el Barcelonès), amb activitats de disseny i gestió productiva d'articles per a dona, amb una facturació d'1,8 milions. Finalment va adquirir **Ritex 2002**, de Parets del Vallès (el Vallès Oriental) dedicada igualment al disseny i la comercialització de teixits i peces de vestuari, amb unes vendes de 7,4 milions l'esmentat any. Amb aquestes incorporacions, el volum de negoci va créixer un 54% fins als 62,8 milions el 2017, però els resultats van esdevenir negatius com a conseqüència de la caiguda de la demanda d'articles de moda en la segona part de l'any.

Nylstar, fabricant de fils de poliamida (niló 6.6) a Blanes (la Selva) va iniciar una nova etapa després d'una intensa reestructuració que ha durat dos anys. El nou projecte preveu inversions en equips i infraestructures, producció de nous fils de major valor afegit i el desenvolupament de nous processos. L'empresa porta invertits més d'onze milions en la reactivació de la factoria.

L'operador logístic **Logisfashion** de Santa Maria de Palautordera (el Vallès Oriental) va continuar la seva expansió a Llatinoamèrica amb una nova instal·lació a Cartagena, Colòmbia, on es va implantar el 2015. L'empresa va tancar un acord amb el transitari **Ibercondor** per ampliar les seves activitats i oferir així un servei logístic integral. Aquest acord preveu generar una facturació de 2,5 milions en tres anys. Logisfahion compta amb centres a Colòmbia, Mèxic, Miami, Xile i Panamà. L'empresa va facturar 25 milions el 2016.

3.3. Pell

L'any 2017 els indicadors del sector de la pell van tenir un comportament força bo en general. Tots ells van augmentar, amb l'excepció dels preus, que pràcticament no van modificar-se, tal com havia passat, també, l'any anterior. Cal destacar, un any més, el gran creixement de la producció i també de les exportacions, sobretot de les manufactures.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 permetin emprar-la 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 *double face*.

El procés d'adobament de la pell consta de quatre etapes que es duen a terme de manera consecutiva: ribera, adobament, postadobament i acabats. Al seu torn, la pell adobada es converteix en un producte industrial intermedi emprat en un ampli ventall de manufactures, que es nodreixen d'aquest cuir i 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 2017

Internacional

L'any 2016 la **producció** del sector de la pell al conjunt de la Unió Europea va caure, però ho va fer a un ritme molt menor al que ho havia fet l'any 2015. L'any 2017 va augmentar un 2,4%. Així com l'any 2015 les majors caigudes s'havien donat a Itàlia, l'any 2016 la indústria italiana aconsegueix refer-se i créixer un lleuger 0,5%. L'any 2017, Itàlia, líder, juntament amb França, del sector a nivell europeu, torna a recuperar el ritme de creixement de la producció (un 8,8%) i lidera, en bona part, el creixement de la producció europea. Per contra, la producció francesa va caure a uns ritmes molt importants, de gairebé el 10%, de la mateixa manera que ho va fer la producció a Espanya, un 4,8%.

Pel que fa als **preus** del sector, al conjunt de la Unió Europea van créixer de manera més continguda que l'any 2015 i 2016, i ho van fer un 0,3%, un ritme molt semblant al d'Espanya i lleugerament per sota del mercat francès, que va ser del 0,7%. Per contra, a Itàlia els preus van caure un 0,3%, seguint la tendència de l'any anterior i trencant, així, la tendència alcista dels darrers 10 anys.

L'**ocupació** del sector al conjunt de la Unió Europea va recuperar-se lleugerament el 2017 i va augmentar un 0,6%, un ritme important si es té en compte que l'any anterior havia caigut un 0,8%. Tot i així, cal dir que l'ocupació del sector a països com França va caure un 1,1%. Un any més, cal destacar la necessitat de 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 va caure, un any més, gairebé un 5%, fet que contrasta amb l'estancament del 2015. La caiguda de la producció del sector va venir marcada, una altra vegada, sobretot, per la de les manufactures, que van caure un 8,2% durant el 2017, un ritme de caiguda encara més intens que el del 2016. Per contra, el subsector de l'adoberia va aconseguir recuperar el ritme de creixement i, així com el 2016 havia caigut la producció un 1,7%, el 2017 va créixer un 3,7%.

En el cas català, la **producció** del sector de la pell va mostrar uns ritmes molt semblants als de l'any anterior per al conjunt del sector i va trencar amb la tendència oscil·lant dels darrers anys. Així, mentre el 2014 havia augmentat lleugerament, el 2015 va patir una gran caiguda i, el 2016, per contra, es va tornar a recuperar amb un creixement molt per sobre del de l'any 2014. El 2017 es va mantenir la tendència creixent i la producció va augmentar a un ritme menor que el del 2016, però tot i així, molt important.

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. El 2016 el ritme de creixement de l'ocupació a Catalunya va tornar a doblar el de l'any anterior. Així, mentre el 2015 l'ocupació del sector, segons dades d'afiliació a la Seguretat Social, va créixer un 1,2%, el 2016 ho va fer un

Classificació del sector de la pell (codi 15 de la CCAE-09)

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* [pell girada])

Adob de pell grossa:

- Pell de vaca i de vedell

Adob d'altres pells

Manufactures

Calçat (de vestir, d'esport, de treball, ortopèdic, etc.) (15.2)

Confecció de pell (peces de vestir i accessoris de cuir) (14.11)

Pelleteria (peces de vestir i accessoris de pèl animal) (14.2)

Marroquineria (articles de viatge, bosses, motxilles, petits objectes, complements) (15.12)

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 2017, un total de 220 empreses. 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 3.200 persones i generen una xifra de negocis de 531 milions d'euros.

El sector de la pell 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 l'1,4% de les exportacions.

Respecte al sector de la pell del conjunt de l'Estat, Catalunya representa prop del 5% de les empreses, l'11,5% de la xifra de negoci, l'11,9% del VAB i el 7,3% 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 al voltant del 22% 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 42,5% de la producció i prop de la meitat de les empreses (49%) i dels ocupats (46%). Les exportacions catalanes del subsector de l'adoberia també representen al voltant del 43% de les espanyoles. En els darrers anys, les exportacions adoberes catalanes havien anat perdent pes en el conjunt de les espanyoles, l'any 2016 van recuperar pes i el 2017 ho van tornar a fer.

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 vestuari i, en quantitats menys significatives, al calçat de senyora d'alta qualitat. Aquest tipus de pell va suposar el 2016 poc més del 15% de la producció de l'adoberia catalana i un 70% de la producció espanyola d'aquesta especialitat, uns percentatges molt semblants als 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.

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 59,3% l'any 2017), suposa un 38% de la producció estatal, un percentatge lleugerament superior al del 2016.

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.

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 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 de l'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, iniciada abans, fins i tot, de l'inici de la crisi econòmica l'any 2009, va incidir en una pèrdua de centres productius de l'adoberia, en especial a l'Osona, mentre que el retrocés va tenir un menor impacte a l'Anoia, que d'aquesta manera s'ha convertit en el nucli central de l'activitat de l'adoberia catalana, 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.

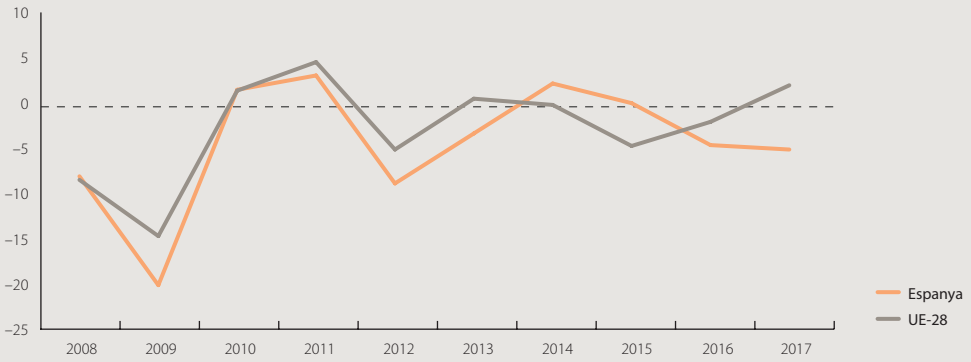
TAULA 22. EL SECTOR DE LA PELL (CODI 15 DE LA CCAE-09)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Empreses (2017)	220	0,6	4,7	4.691
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	531.010	0,4	11,5	4.620.400
Ocupats (persones, 2017)	3.187	0,7	7,3	43.736
VAB (milers d'euros, 2015)	141.244	0,5	11,9	1.183.043
Exportacions (milers d'euros, 2017)	938.523	1,4	21,9	4.294.879

Nota: Només inclou la indústria de la pell i el calçat, però no inclou la confecció de pell.
Fonts: Idescat i INE.

FIGURA 36. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE LA PELL

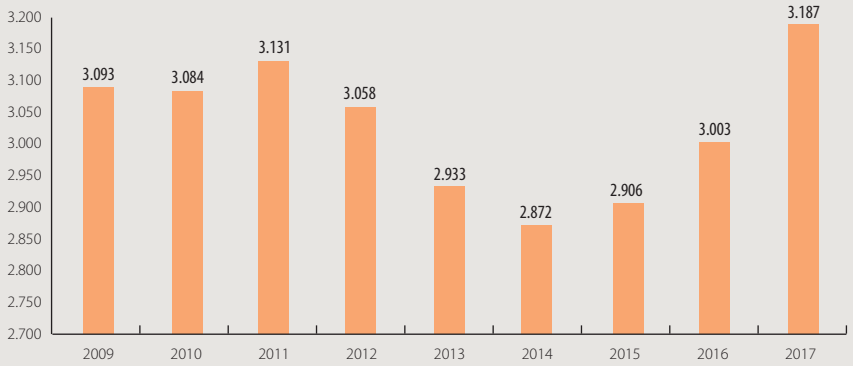
Variació anual en percentatge



Nota: les dades de Catalunya no es publiquen.
Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 37. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE LA PELL. CATALUNYA

Mitjanes anuals



Font: Observatori del Mercat de Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

3,3% i el 2017 ho va fer un 6,14%. A Espanya, per contra, l'ocupació ha crescut a ritmes molts més continguts en els dos anys. Així, el 2016 va créixer un 1,5% i el 2017 pràcticament no va variar, només un 0,2%, fet que suposa la incorporació de menys de 100 persones al mercat de treball del sector a tot Espanya.

A diferència dels dos darrers anys, l'any 2017 la demanda exterior es va recuperar i va tornar a fer 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. Així, mentre l'any 2016 les **exportacions** catalanes del conjunt del sector de la pell havien caigut un 5,9%, el 2017 es van recuperar i van créixer gairebé un 7%. En aquest cas, la recuperació va ser fruit, d'una banda, del creixement del subsector de l'adoberia i, de l'altra, de la recuperació de les exportacions de calçat, que l'any 2016 van caure un 16%.

Amb tot, l'any 2017 les exportacions del subsector de les pells i cuirs en brut van créixer un 15,1%, i les de pell semielaborada, adobada i acabada ho van fer un 5,2%, amb comportaments molt diversos de l'adoberia simple i *wet blue* i de les pells adobades i acabades. Finalment, les manufactures de la pell van exportar un 5,2% més que el 2016. Cal tenir en compte, una vegada més, el pes relatiu sobre el sector que tenen les exportacions de pell en brut, que, tot i el creixement del 2017, tenen un pes relatiu molt petit en el conjunt de les exportacions del sector.

A Espanya, les exportacions del sector també van créixer, però a un ritme més contingut del que ho van fer a Catalunya. Van créixer el 2017 un 2,9%, amb diferents comportaments als subsectors. El subsector del calçat i components, el més important a Espanya amb molta diferència del següent, perquè suposa el 60% de les exportacions del conjunt del sector de la pell, va augmentar les seves exportacions el 2017 un 1,3%, lluny dels augments d'altres subsectors que, per contra, tenen un pes relatiu molt menor, com per exemple la pelleteria. Tot i així, les exportacions de productes de marroquineria també van augmentar de manera important el 2017 a Espanya, gairebé un 10%, i suposen el 20% de les exportacions espanyoles del sector.

Paral·lelament, les **importacions** del sector de la pell a Catalunya l'any 2017 van augmentar a un ritme superior al que ho havien fet en anys anteriors. Així, mentre el 2016 les importacions havien augmentat un 1,7%, l'any 2017 ho van fer un 6%. Cal destacar que tots els subsectors de la pell van augmentar les seves importacions a uns ritmes importants, amb l'excepció de les pells en brut, que van caure un 22%, i de les peces de pell confeccionades, que van caure un 18%, una caiguda important, tenint en compte que, tot i que no tenen el pes relatiu de la marroquineria i el calçat, suposen gairebé el 10% de les importacions del sector.

A Espanya, les importacions del sector van tenir creixements continguts i per sota dels anys anteriors. El 2017 les importacions espanyoles del sector van augmentar un 1,9%, mentre que els anys anteriors ho havien arribat a fer a un ritme del 14% (any 2014). El 2017, un any més, les importacions espanyoles de pells adobades i acabades

TAULA 23. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE LA PELL. CATALUNYA. ANYS 2008-2017

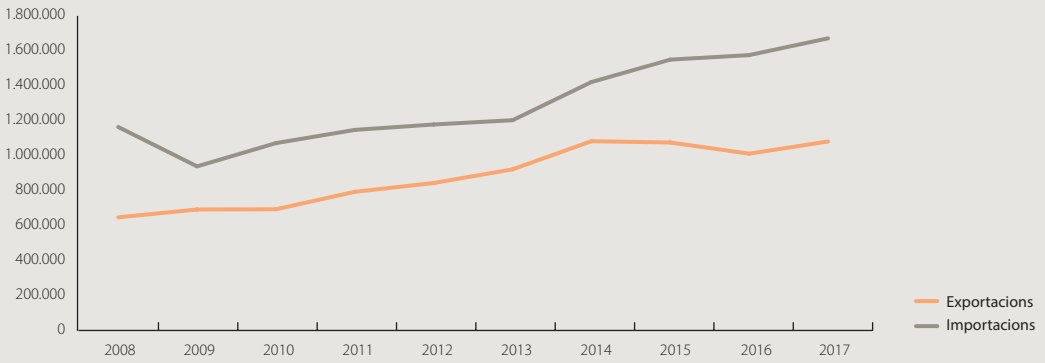
Milers d'euros

	MILERS D'EUROS		PERCENTATGE DE VARIACIÓ	
	EXPORTACIONS	IMPORTACIONS	EXPORTACIONS	IMPORTACIONS
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
2016	1.030.240	1.598.487	–5,9	1,7
2017	1.100.590	1.695.103	6,8	6,0

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

FIGURA 38. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE LA PELL. CATALUNYA. ANYS 2008-2017

Milers d'euros



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

TAULA 24. EXPORTACIONS DE LA INDÚSTRIA DE LA PELL A CATALUNYA I ESPANYA

Milers d'euros

	CATALUNYA			ESPANYA			PES DE CATALUNYA SOBRE ESPANYA	
	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	2016	2017
Pells i cuirs en brut	**36.733**	**42.264**	**15,1**	**174.667**	**196.957**	**12,8**	**21,0**	**21,5**
Adoberia simple i *wet blue*[1]	97.776	90.884	–7,0	156.134	140.882	–9,8	62,6	64,5
Adobat i acabat	136.146	155.150	14,0	364.533	363.953	–0,2	37,3	42,6
Semielaborat, adobat i acabat	**233.922**	**246.034**	**5,2**	**520.667**	**504.835**	**–3,0**	**44,9**	**48,7**
Confecció de pell	113.523	109.818	–3,3	224.435	208.404	–7,1	50,6	52,7
Marroquineria	379.963	401.857	5,8	877.497	961.537	9,6	43,3	41,8
Calçat i components	248.012	259.280	4,5	2.790.948	2.826.491	1,3	8,9	9,2
Pelleteria	7.487	8.773	17,2	27.932	33.821	21,1	26,8	25,9
Altres manufactures	10.599	32.564	207,2	22.714	43.164	90,0	46,7	75,4
Manufactures de la pell i el cuir	**759.584**	**812.292**	**6,9**	**3.943.525**	**4.073.417**	**3,3**	**19,3**	**19,9**
Total sector de la pell, el cuir i les seves manufactures	**1.030.240**	**1.100.590**	**6,8**	**4.638.859**	**4.775.209**	**2,9**	**22,2**	**23,0**

Nota: El *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. Icex

FIGURA 39. EXPORTACIONS DE LA INDÚSTRIA DE LA PELL A CATALUNYA I ESPANYA

Percentatge

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

TAULA 25. IMPORTACIONS DE LA INDÚSTRIA DE LA PELL A CATALUNYA I ESPANYA

Milers d'euros

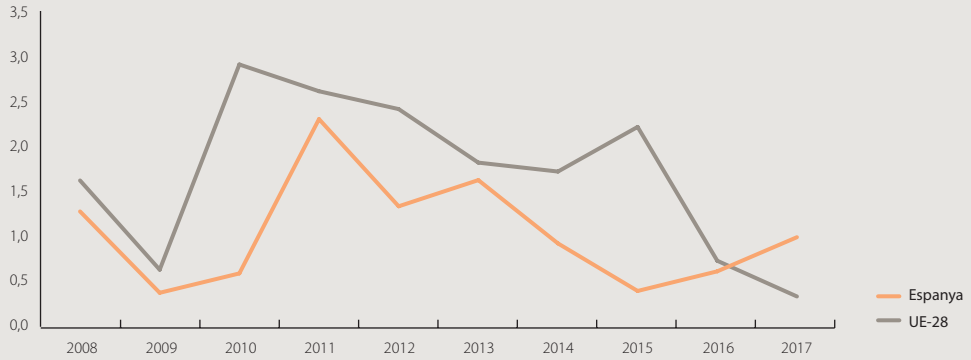
	CATALUNYA			ESPANYA			PES DE CATALUNYA SOBRE ESPANYA	
	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	2016	2017
Pells i cuirs en brut	**47.580**	**37.024**	**–22,2**	**90.318**	**73.989**	**–18,1**	**52,7**	**50,0**
Adoberia simple i *wet blue*[1]	50.046	55.820	11,5	152.730	158.345	3,7	32,8	35,3
Adobat i acabat	29.859	33.917	13,6	367.104	327.029	–10,9	8,1	10,4
Semielaborat, adobat i acabat	**79.905**	**89.737**	**12,3**	**519.834**	**485.374**	**–6,6**	**15,4**	**18,5**
Confecció de pell	149.900	122.403	–18,3	266.145	227.834	–14,4	56,3	53,7
Marroquineria	519.124	558.026	7,5	1.370.877	1.427.427	4,1	37,9	39,1
Calçat i components	783.536	863.153	10,2	2.995.991	3.122.881	4,2	26,2	27,6
Pelleteria	7.475	8.494	13,6	22.467	23.752	5,7	33,3	35,8
Altres manufactures	10.966	16.267	48,3	19.611	24.968	27,3	55,9	65,2
Manufactures de la pell i el cuir	**1.471.002**	**1.568.342**	**6,6**	**4.675.090**	**4.826.862**	**3,2**	**31,5**	**32,5**
Total sector de la pell, el cuir i les seves manufactures	**1.598.487**	**1.695.103**	**6,0**	**5.285.242**	**5.386.224**	**1,9**	**30,2**	**31,5**

Nota: El *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. Icex.

FIGURA 40. PREUS INDUSTRIALS DEL SECTOR DE LA PELL

Variació anual en percentatge



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

Fonts: Idescat i Eurostat.

també van disminuir, i ho van fer a un ritme de gairebé l'11%, però a diferència de l'any 2016, les importacions catalanes de pells adobades no van caure, la qual cosa fa pensar que les empreses manufactureres espanyoles van passar de comprar pells adobades a l'exterior a fer-ho a Catalunya. Pel que fa a les manufactures de la pell, van seguir augmentant les importacions tant de calçat com de productes de marroquineria i ho van fer a ritmes lleugerament per sobre del 4% en ambdós casos. Les importacions de manufactures, en el seu conjunt, es van incrementar en un 3,2%, un ritme de gairebé una quarta part del del 2015.

La balança comercial catalana del sector va ser deficitària per cinquè any consecutiu, en gairebé 595 milions d'euros, a causa, principalment, de les importacions de marroquineria, de calçat i d'articles de pell confeccionats. El subsector de les pells adobades i acabades però, presenta un saldo comercial positiu com altres anys, ja que les exportacions superen les importacions en més de 156 milions d'euros, un saldo que va augmentar molt poc respecte al 2016, només un 1,5%.

A Espanya, el sector de la pell va presentar el 2017 un saldo comercial negatiu de 611 milions d'euros, un 5,5% per sota del saldo negatiu del 2016. Això s'explica, en part, per la disminució en les importacions de productes confeccionats de pell i, a la vegada, un augment important de les exportacions de marroquineria, que han ajudat a compensar part del saldo negatiu de la balança.

Pel que fa als **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 va augmentar tot just un 0,6% durant el 2017 a Catalunya i un 1% a Espanya.

Evolució dels subsectors el 2017

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 la Xina com a líder mundial, i el segon productor ja no és Itàlia, sinó el 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 a arribar a Espanya, que ocupa l'onzè lloc en el rànquing de productors mundials.

Tot i així, sembla que darrerament la producció en els països asiàtics, en especial la Xina, ha disminuït, entre 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. 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 2017 va augmentar un 6%, es va recuperar i va deixar enrere les caigudes d'anys anteriors. Així, mentre la producció adobera de la Unió Europea queia en anys anteriors, segurament arrossegada per la caiguda al principal país productor, que és Itàlia, l'any 2017 aquesta recuperació de la producció també es deu a aquest mateix país, el qual ja havia començat a recuperar la seva producció el 2016, i el 2017 ho va fer de manera espectacular, amb creixements de més del 20%.

L'any 2017, a diferència del 2016, la producció espanyola del subsector va augmentar a un ritme del 3,7%, segons dades d'Eurostat, i del 2,3%, segons dades d'ACEXPIEL i l'UDAC, la Unió d'Adobadors de Catalunya. Per tant, part de la recuperació de la producció espanyola va contribuir al creixement del sector a Europa, tot i que, com ja s'ha esmentat, la recuperació va estar impulsada, principalment, per l'espectacular creixement de la producció a Itàlia, el principal productor europeu de pells adobades.

Els **preus** del subsector de l'adoberia a la Unió Europea el 2017, a diferència del 2016, van caure lleugerament a tots els països europeus. Així, mentre al conjunt dels països de la Unió Europea van caure un 0,2%, a Itàlia ho van fer a un ritme superior, un 0,6%, tot i que menor del que havia estat el 2016. A Espanya, els preus van caure a un ritme inferior al del 2016, però igual que al del conjunt d'Europa. Potser caldria destacar el cas de França, que és l'únic país on els preus segueixen creixent, tot i que el 2017 el ritme de creixement va ser molt menor que el d'anys anteriors, quan els preus havien arribat a augmentar per sobre del 6%, mentre que aquest 2017 ho van fer, només, un 0,9%.

La posició de la indústria adobera catalana dins l'Estat espanyol és de clar predomini, ja que representa 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.

L'any 2017 la **producció** de pells adobades a Catalunya va consolidar la tendència de creixement iniciada l'any anterior després de tres anys seguits de caiguda i ho va fer un 6%, cosa que contrasta amb la caiguda del 4,6% de l'any 2015. La producció de pells adobades a Catalunya, per tant, es va situar, l'any 2017 en 305 milions d'euros, 17 milions més que l'any 2016. A diferència de l'any 2016, en què només va augmentar la producció de pell bovina, el 2017 va presentar creixements en tots els subsectors, tot i que amb ritmes diferenciats. Així, la producció de pell *double face*, que representa el 14,3% de la producció del sector de l'adoberia a Catalunya, va créixer un 12,3% el 2017. La producció de pell bovina, que té un pes més important en el conjunt del sector, va créixer a un ritme menor, un 6%.

La producció de pells adobades l'any 2017 va suposar el 42,6% de l'espanyola, un per-

TAULA 26. PRODUCCIÓ DE L'ADOBERIA PER TIPUS DE PRODUCTE

Milers d'euros

	CATALUNYA			ESPANYA		
	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017
Sola i articles d'adoberia vegetal	14.763	14.911	1,0	24.605	24.359	–1,0
Boví	170.456	180.680	6,0	448.571	457.542	2,0
Oví sense llana	43.739	45.900	4,9	62.485	64.984	4,0
Pell girada *(double face)*	38.880	43.650	12,3	52.878	58.166	10,0
Altres	20.049	19.900	–0,7	87.171	86.301	–1,0
Total	**287.887**	**305.041**	**6,0**	**675.710**	**691.352**	**2,3**

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

centatge lleugerament per sobre del que havia estat en els darrers cinc anys, en què la producció catalana havia suposat entre el 39% i el 41% de la producció espanyola.

L'any 2017 la producció catalana se situa, per primera vegada, per sobre dels nivells de producció dels anys 2014 i anteriors. Per tant, sembla que indica una certa recuperació i consolidació de la producció adobera a Catalunya. Així, mentre l'any 2012 es van produir pells per valor de 292,9 milions d'euros, el 2017 la producció catalana es va situar fins i tot per sobre de la del 2012 i va ser de 305 milions.

Pel que fa a la producció espanyola, el 2017 també va augmentar, tot i que ho va fer a un ritme menor que el català. Així, mentre l'any 2016 a Espanya s'havien produït 675,7 milions d'euros en pells adobades, el 2017 se'n van produir poc més de 691 milions, un 2,3% més.

Gairebé tots els subsectors van veure augmentada la seva producció, amb alguna excepció, com la sola, tot i que d'importància menor dins del conjunt del sector. Cal destacar el creixement, també a Espanya, de la producció de *double face*, que l'any anterior havia caigut un 4,8%.

La disminució de la producció els darrers anys, tot i l'excepció de les pells grosses catalanes, s'explica, sobretot, 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. Cal tenir en compte, doncs, aquests factors ja que, tot i la recuperació del sector el 2017, poden tornar a posar en entredit la producció de pells al nostre país.

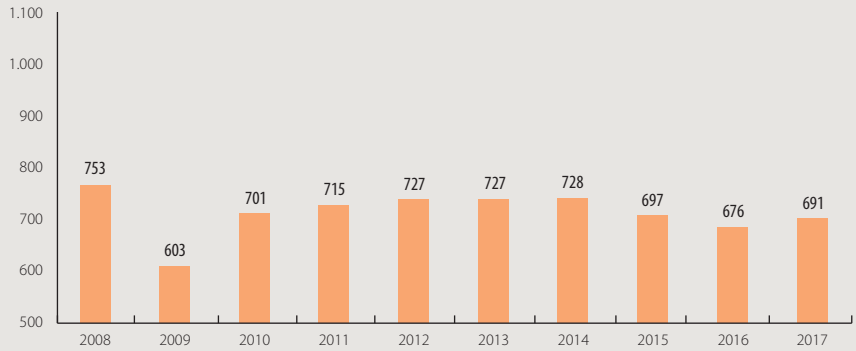
La demanda exterior segueix sent el motor de creixement del subsector adober i el 2017 va recuperar l'embranzida que havia perdut el 2015. Dels 305 milions d'euros de pell adobada produïda a Catalunya el 2017, un 50,9%, es va dedicar a l'exportació, un percentatge tres punts per sobre del de l'any 2016 però encara lluny del que va ser el 2014, en què es van exportar un 54% de les pells adobades a Catalunya. Les pells grosses, les pells ovines i *double face* que, històricament, dedicaven una part més important a l'exportació que d'altres pells, el 2017 han augmentat els percentatges d'exportació (57,9%, 54,2% i 56,1% respectivament), superiors als del 2016 i 2015, però encara lluny dels del 2014, en què es va exportar, respectivament, un 60%, un 55% i un 74% de les pells.

Les **exportacions** de pells adobades el 2017 van créixer i es van situar en 155 milions d'euros, juntament amb els gairebé 91 milions de pells adobades simples i de *wet blue*. En conjunt, les exportacions de pells semielaborades, adobades i acabades es van situar en 246 milions d'euros, fet que va suposar una recuperació del sector respecte al 2016 que ja, aquell any, havia crescut lleugerament respecte al 2015. Tot i així, els comportaments van ser molt diferents. Així, mentre les exportacions de pells adobades i acabades van créixer un 14%, les d'adoberia simple i *wet blue* van caure un 7%, fet que contrasta amb el creixement que havien experimentat l'any anterior, de gairebé el 5%.

Pel que fa al creixement de les exportacions de pells adobades, que van augmentar un 14% el 2017, l'any 2015 havien caigut un

FIGURA 41. PRODUCCIÓ DE PELLS ADOBADES A ESPANYA

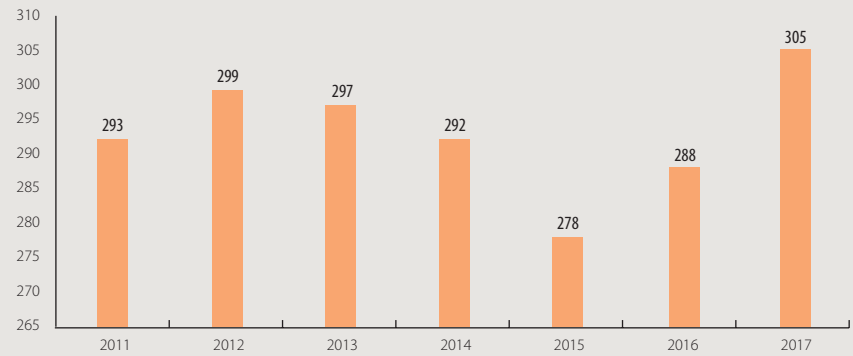
Milions d'euros



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

FIGURA 42. PRODUCCIÓ DE PELLS ADOBADES A CATALUNYA

Milions d'euros



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

11,8%. Aquest creixement contrasta amb la davallada de dos anys consecutius a causa de la caiguda de les exportacions de pells adobades i acabades, que havien arribat a caure un 19,7%.

Per tipus de pell, cal destacar que l'any 2017 les exportacions de pells bovines van tornar a créixer (12,3%) però ho van fer a un ritme menor del que ho havien fet el 2016, un 16,5%. Les exportacions de pell grossa es van situar per sobre dels 100 milions d'euros (104,5 milions) per primera vegada en els últims sis anys. Aquesta recuperació és rellevant ja que les bovines suposen al voltant del 68% del total d'exportacions de pells adobades catalanes. A més, el 2017 cal afegir també la recuperació de les exportacions de pells ovines i de doble faç i conill que, si el 2016 havien caigut un 13,9% i un 11,4% respectivament, l'any 2017 van augmentar un 6,9% i un 49,8% respectivament, i van suposar gairebé el 32% de les exportacions adoberes catalanes.

Finalment, cal esmentar que si el 2016 s'havien recuperat les exportacions de pell de cabrum, el 2017 van tornar a caure un 2,3%, tot i que es van mantenir per sobre dels 1,1 milions d'euros. 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 gairebé el 80% de les exportacions l'any 2017, un percentatge que ha anat creixent amb els anys a mesura que les dels països asiàtics anaven perdent pes. A més, les exportacions catalanes de pells adobades a països de la Unió Europea van augmentar un 17,8% l'any 2017, cosa que contrasta amb la caiguda que havien patit el 2015, d'un 11,3%. L'any 2017, un any més, van caure les exportacions catalanes a països asiàtics, un 11,7%, que se suma a la caiguda del 13,1% que ja havien patit l'any anterior. Aquest fet va suposar que les exportacions a dins de la Unió Europea guanyessin encara més pes.

El 2017 les exportacions a la resta d'Europa, a diferència dels anys 2015 i 2016, es van quasi doblar i es van situar en 4 milions d'euros però, una vegada més, cal tenir en compte el seu pes relatiu. Així, mentre el 2013 les exportacions catalanes de pells adobades a països no membres de la Unió Europea suposaven el 10,3% del total, el 2017 només van suposar-ne un 2,6%.

El principal destinatari de les exportacions catalanes de pells adobades catalanes és Itàlia, on el 2017 es van exportar un total de 66,8 milions d'euros, seguit de França, on s'hi van exportar 42,1 milions. En aquest sentit, les exportacions a ambdós països, a més, el 2017 van augmentar de manera considerable. Així, mentre les exportacions a Itàlia de pells adobades catalanes van augmentar un 20,3% respecte al 2016, les vendes a França ho van fer un 23,2%. Les exportacions a ambdós països suposen el 70% del total i, per tant, aquests creixements tan importants són una bona notícia per al sector adober català.

TAULA 27. EXPORTACIONS DE LA INDÚSTRIA DE L'ADOBERIA A CATALUNYA SEGONS TIPUS DE PELL

Milers d'euros

	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% CATALUNYA SOBRE ESPANYA
Pells bovines	93.074	104.551	12,3	45,9
Pells ovines	23.285	24.881	6,9	67,1
Pells cabrum	1.126	1.100	–2,3	5,7
Doble faç i conill	18.419	24.482	32,9	49,8
Altres pells	242	137	–43,5	0,4
Total	**136.146**	**155.150**	**14,0**	**42,6**

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

Pel que fa a les exportacions a l'Àsia, el comportament va variar per països. Les exportacions catalanes de pells adobades a la Xina van caure un 4,4% el 2017, trencant la tendència del 2016, i es van situar en 2,6 milions d'euros. Per contra, les exportacions a l'Índia el 2017 van créixer un 15,2% i es van situar en 5,3 milions d'euros. L'Índia és el tercer mercat, tot i que molt lluny de països com Itàlia i França, i, a més, ha perdut una miqueta de pes en els darrers anys (el 2012 s'hi van arribar a exportar 6,8 milions d'euros).

En conjunt, els mercats asiàtics han anat perdent 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 2017 amb prou feines va superar el 10,6%.

A les exportacions de pells adobades cal afegir-hi també les de pells semielaborades, que el 2017 van ser de 90,8 milions d'euros i les de pells en brut, que van ser de 42,2 milions més. Aquestes darreres van créixer un 15,1% respecte al 2016, si bé només representen el 3,8% de les exportacions del sector de la pell a Catalunya.

Pel que fa a les **importacions** catalanes de pells adobades, el 2016 van caure un 7,1% respecte al 2015 i es van situar en 79,9 milions d'euros. El 2017, per contra, es van situar en 89,7 milions d'euros, un 12,3% superior a les del 2016.

Aquest creixement contrasta amb les importacions espanyoles, que el 2017, seguint amb la tendència dels darrers anys, van tornar a disminuir, el 6,6%. Aquesta caiguda, però, contrasta amb el comportament del sector manufacturer espanyol, ja que, a diferència d'altres anys en què la caiguda de les importacions de pells adobades a Espanya havia anat acompanyada d'una davallada en les exportacions de les manufactures espanyoles, el 2017 la caiguda de les importacions no ve acompanyada d'una caiguda en les manufactures exportades. Això vol dir, segurament, que la indústria espanyola manufacturera, amb la de marroquineria que es concentra a Andalusia i la del calçat, a la Comunitat Valenciana, han canviat els mercats estrangers pel mercat català. És a dir, aquelles pells que abans es compraven a mercats exteriors el 2017 segurament s'han comprat al mercat català.

Durant el 2017, i un any més, la balança comercial de pells adobades va presentar superàvit, i major que el d'anys anteriors. Mentre el superàvit l'any 2014 es va situar en 148 milions d'euros, el 2015 en 136 i el 2016 en 154, l'any 2017 la balança comercial del subsector de les pells adobades va

TAULA 28. PRINCIPALS MERCATS DE L'ADOBERIA CATALANA

Milers d'euros

	2016		2017		% VARIACIÓ EXPORTACIONS 2016-2017
	EXPORTACIONS	% SOBRE EL TOTAL	EXPORTACIONS	% SOBRE EL TOTAL	
Unió Europea	108.508	79,7	127.795	82,4	17,8
Resta d'Europa	2.008	1,5	4.085	2,6	103,4
Àsia	18.603	13,7	16.423	10,6	–11,7
Resta del món	7.028	5,2	6.847	4,4	–2,6
Total	**136.146**	**100,0**	**155.150**	**100,0**	**14,0**

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

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

TAULA 29. BALANÇA COMERCIAL DEL SECTOR DE LA PELL A CATALUNYA

Milers d'euros

	CATALUNYA			ESPANYA		
	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017
Pells i cuirs en brut	**–10.846**	**5.240**	**148,31**	**84.349**	**122.968**	**45,8**
Adoberia simple i *wet blue*[1]	47.729	35.064	–26,5	3.403	–17.463	–613,1
Adobat i acabat	106.288	121.233	14,1	–2.570	36.924	–1.536,5
Semielaborat, adobat i acabat	**154.017**	**156.297**	**1,5**	**833**	**19.461**	**2.236,6**
Confecció de pell	–36.378	–12.585	–65,4	–41.710	–19.430	–53,4
Marroquineria	–139.161	–156.169	12,2	–493.380	–465.890	–5,6
Calçat i components	–535.524	–603.872	12,8	–205.042	–296.390	44,6
Pelleteria	12	279	2.177,4	5.465	10.069	84,3
Altres manufactures	–368	16.297	–4.534,3	3.103	18.196	486,3
Manufactures de la pell i el cuir	**–711.418**	**–756.050**	**6,3**	**–731.564**	**–753.445**	**3,0**
Total sector de la pell, el cuir i les seves manufactures	**–568.247**	**–594.513**	**4,6**	**–646.383**	**–611.015**	**–5,5**

Nota: El *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. Icex.

presentar un saldo positiu de 156 milions d'euros. El sector de les pells en brut i semielaborades, que l'any 2016 va presentar un saldo negatiu de 10,8 milions d'euros, va tornar a recuperar un saldo positiu durant el 2017, el qual es va situar en 5,2 milions d'euros i, tot i ser positiu, encara dista molt dels 12,7 milions de l'any 2015.

• 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 producte 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'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 75% de la que es genera a tot l'Estat.

L'any 2017 la **producció** de pells adobades ovines i de doble faç va ser de 89,5 milions d'euros, 7 milions més que l'any 2016. D'aquests, 45,9 corresponen a pells ovines i la resta, a doble faç. En comparació amb l'any anterior, la producció de pell ovina va créixer un 4,9%, dada que contrasta amb la caiguda de la producció de l'any anterior. Pel que fa a la producció de doble faç, que el 2016 havia caigut un 1%, el 2017 es va recuperar i va créixer un 12,3% a Catalunya.

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 24,8 milions d'euros l'any 2017, 1,5 més que el 2016, cosa que suposa un augment del 6,9% respecte al 2016 i que contrasta amb la caiguda dels anys anteriors.

Per la seva banda, les exportacions de *double face* l'any 2016 van assolir la xifra de 24,4 milions d'euros, gairebé un 33% respecte al 2016, i s'apropen als 30 milions 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. Tot i així, el 2017 la demanda exterior de pells catalanes sembla que s'ha recuperat lleugerament.

El principal mercat de la pell petita sense pèl produïda a Catalunya és la Unió Europea, que aplega gairebé el 80% del total exportat. El principal país importador és Itàlia, que compra al voltant del 50% de la producció catalana de pells petites adobades, seguit de França, on es destinen el 22% de les pells petites catalanes. L'any 2017, el major comprador de pells petites catalanes ja no va ser ni la Xina ni Corea del Sud sinó que va ser Turquia, tot i que seguit de molt a prop per Corea. En aquest sentit, es van exportar a Turquia un total de gairebé 2 milions d'euros en pells petites i a Corea del Sud se'n van exportar 1,8. Tant les exportacions a un país com a l'altre van augmentar. A més, les exportacions a la Xina de pells petites, que en els darreres anys havien disminuït, el 2017 es van tornar a recuperar. Així, mentre el 2016 es van exportar 1,1 milions d'euros a la Xina, el 2017 se'n van exportar 1,3, un augment relativament poc important.

Cal destacar, també, que les exportacions a Itàlia, que, com ja s'ha esmentat, és el major importador de pells catalanes, van créixer després de dos anys consecutius de caigudes. Així, el 2017 es van exportar gairebé 6 milions més de pells petites catalanes del que s'havien exportat el 2016, però lluny dels 33 milions d'euros que s'havien arribat a exportar sis anys enrere.

• Segment de l'adoberia de pell grossa

L'especialitat de l'adoberia de pell grossa (boví) va representar gairebé el 60% de la producció adobera catalana i, el 2017, va consolidar el seu pes en el conjunt de la producció espanyola d'aquesta pell, arribant gairebé al 40%.

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 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 2017, però, el percentatge de pells exportades es va situar al voltant del 58%, una mica per sobre de les xifres del 2015 i 2016.

L'any 2017 l'adoberia de pell grossa catalana va **produir** pells per valor de 180,6 milions d'euros, un 6% més respecte a l'any 2016. La producció espanyola de pell grossa l'any 2017 va situar-se finalment en 457,5 milions d'euros, un 2% per sobre de la del 2016, fruit, entre altres factors, del creixement en la producció catalana.

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%. El 2016, però, es van tornar a recuperar per acostar-se als nivells del 2014, just per sobre dels 93 milions d'euros. El 2017 aquesta bona tendència del sector es va tornar a repetir i van augmentar un 12,3% per situar-se per sobre dels 100 milions d'euros, exactament en 104,5 milions.

El mercat exportador d'aquests tipus de pell a Espanya va tenir un comportament positiu, però no tan bo com el català, ja que el creixement no va ser tan fort, un 4,6%. Les exportacions espanyoles de pell grossa l'any 2017 es van situar en 2.127 milions d'euros, 10 per sobre de la xifra del 2016.

Les exportacions de pells bovines catalanes van tenir com a principal destí, un any més, els països europeus, principalment Itàlia i França, amb un 70% del total, i al voltant dels 40 i els 232 milions d'euros respectivament. Les exportacions d'aquest tipus de pell a Itàlia van créixer de manera important durant el 2015, gairebé un 11%, i ho van tornar a fer el 2016, un 20,2%. El 2017, un any més, van tornar a créixer i ho van fer un 12,6%.

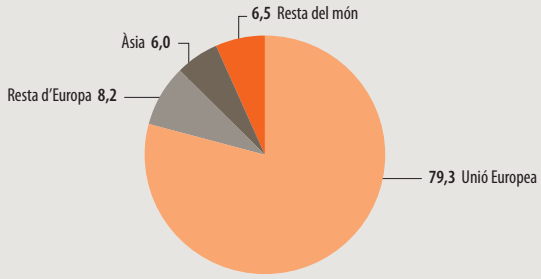
Les exportacions a França, que l'any 2015 havien patit una davallada molt important (–43,6%), l'any 2016 es van recuperar i van créixer un 9,6%. El 2017 aquesta recuperació va ser encara més intensa i van créixer gairebé un 21%, i es van situar en nivells de gairebé quatre anys enrere. L'any 2015, Hong Kong representava el tercer client més important de pells bovines, amb un 6% de les exportacions, però el 2016 les vendes a aquest mateix país van caure més de 2 milions d'euros i va ser l'Índia el tercer comprador de pells grosses catalanes, amb 4,5 milions d'euros. El 2017, l'Índia va seguir essent el tercer mercat de pells grosses catalanes i va augmentar en gairebé un milió d'euros.

Subsector de les manufactures de pell

L'any 2017 les manufactures del sector de la pell van invertir la tendència del darrer any i van recuperar-se pel que fa a l'activitat exportadora. Així, mentre el 2016 les **exportacions** manufactureres del sector de la pell havien caigut un 7,5%, el 2017 es van tornar a reactivar els mercats exteriors i les manufactures van créixer igual que ho havien fet els anys 2014 i 2015. Tot i així, el ritme de creixement no va ser tan important com

FIGURA 43. MERCATS DESTINATARIS DE LES MANUFACTURES CATALANES DEL SECTOR DE LA PELL. ANY 2017

Percentatge



	EN MILERS D'EUROS	% SOBRE EL TOTAL
Unió Europea	644.191	79,3
Resta d'Europa	66.471	8,2
Àsia	48.603	6,0
Resta del món	53.027	6,5
Total	**812.292**	**100,0**

Font: Idescat.

TAULA 30. EXPORTACIONS DE LES MANUFACTURES DE LA PELL A CATALUNYA

Milers d'euros

	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% CATALUNYA SOBRE ESPANYA
Confecció de pell	113.523	109.818	–3,3	52,7
Marroquineria	379.963	401.857	5,8	41,8
Calçat i components	248.012	259.280	4,5	9,2
Pelleteria	7.487	8.773	17,2	25,9
Altres manufactures	10.599	32.564	207,2	75,4
Total	**759.584**	**812.292**	**6,9**	**19,9**

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

TAULA 31. IMPORTACIONS DE LES MANUFACTURES DE LA PELL A CATALUNYA

Milers d'euros

	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% CATALUNYA SOBRE ESPANYA
Confecció de pell	149.900	122.403	–18,3	53,7
Marroquineria	519.124	558.026	7,5	39,1
Calçat i components	783.536	863.153	10,2	27,6
Pelleteria	7.475	8.494	13,6	35,8
Altres manufactures	10.966	16.267	48,3	65,2
Total	**1.471.002**	**1.568.342**	**6,6**	**32,5**

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

havia estat el 2014 (27,3%) i van créixer de manera més continguda, un 6,9%. Les exportacions manufactureres del sector van ser de poc més de 812 milions d'euros, gairebé 53 milions més que l'any anterior.

La recuperació va ser fruit, principalment, de l'augment de les exportacions de marroquineria, que van créixer un 5,8%, i de les exportacions de calçat i components, que ho van fer un 4,5%. Amb tot, les exportacions d'aquests dos subsectors el 2017 van ser de 511 milions d'euros, el 81% de les exportacions manufactureres del sector. Per contra, les exportacions de peces de pell confeccionades van caure en 4 milions d'euros respecte al 2016, fet que contrasta amb el comportament d'aquest subsector el 2016, en què havien crescut un 13,2%. Aquest comportament denota que aquest subsector és força inestable pel que fa a la seva activitat exterior, ja que les exportacions augmenten i disminueixen d'un any per l'altre sense denotar una clara tendència. Tot i l'augment de les exportacions en el darrer any, cal dir que es troben lluny dels més de 121 milions de l'any 2014.

Les exportacions de marroquineria catalana, que suposen aproximadament el 50% de les manufactures del sector de la pell, van ser de 401 milions d'euros, fet que va suposar un augment del 5,8% que, tot i ser positiu i superior al del 2016, contrasta amb el creixement de l'any 2015, que va ser del 8,1%, i lluny del que havien experimentat l'any 2014, que va ser de més del 36%.

Pel que fa a les exportacions catalanes de calçat, l'any 2017 van augmentar un 4,5% i es van situar en gairebé 260 milions d'euros, uns 12 més que el 2016, i trenquen així la tendència dels darrers dos anys en què les exportacions de calçat catalanes acumulaven decreixements. Tot i així, no s'han recuperat els més de 50 milions perduts en aquests dos anys. Així com les exportacions catalanes d'articles de marroquineria tenen un pes important en el conjunt de les espanyoles, al voltant del 40-45%, les exportacions de calçat català tenen un pes relatiu molt petit respecte a les exportacions espanyoles, lleugerament per sota del 10%.

• Segment de 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 cinc tenen més de deu 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.

L'any 2016 es va trencar la tendència de tres anys seguits de creixement de les **exportacions**. El 2017 la tendència a la baixa es va mantenir fins a situar-se en 109 milions, de manera que la balança comercial va presentar un saldo negatiu de 36 milions d'euros, un saldo que es va multiplicar per més de cinc en relació amb l'any 2015, empès per la caiguda important de les exportacions, però també per un augment de les importacions de gairebé el 5%. Cal dir, però, que el subsector ha presentat sempre un saldo comercial negatiu. No obstant això, el 2017 la diferència entre les exportacions i les importacions es va reduir fins a situar-se en poc més de 12 milions d'euros, lluny dels 36 de l'any 2016.

• 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. Les **exportacions** del sector, després de tres anys consecutius de caiguda, van augmentar de manera important fins als 8,7 milions d'euros, fet que suposa un creixement de més del 17%. Tot i així, cal recordar que, de tots els subsectors de les manufactures de la pell, la pelleteria és, amb molta diferència, el menys important. Les exportacions del sector de pelleteria suposen, només, l'1% del total.

Pel que fa al destí de les exportacions catalanes de pelleteria, Itàlia i França havien estat, fins al 2017, les que lideraven les importacions de pelleteria catalana amb gairebé el 50% del valor de les exportacions. L'any 2017, però, les exportacions de pelleteria catalanes a Itàlia van caure un 24,5% i es van situar per sota dels 1.000 milions d'euros, 922 milions, menys de la meitat de les exportacions de l'any 2014. Per contra, les exportacions de pelleteria a la Xina es van gairebé doblar i es van situar en 1.340 milions d'euros. Finalment, Portugal segueix mantenint-se com un gran importador de pelleteria catalana, 457 milions el 2017 (tot i que un 9,6% menys que el 2016) i Rússia, un any més, torna a recuperar les seves importacions de pelleteria catalana i se situa com a cinquè país importador, amb 355,4 milions d'euros, un 22,4% més que l'any 2016.

• 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 la Xina, principal exportador mundial, que són molt competitius gràcies als seus menors costos laborals, per causa de la producció més 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 com es mostra en alguns dels esdeveniments empresarials destacats d'anys anteriors.

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 2017 de 401 milions d'euros, 21 milions més que el 2016, fet que suposa un creixement del 5,8%, lluny 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 la meitat del total

exportat, seguit, a molta distància, d'Itàlia (11,3%), Portugal (5,4%) i Alemanya (5,1%). Les exportacions a aquests quatre països suposen, en conjunt, gairebé el 74% del total. Les exportacions a França van créixer, aquest 2017, un 10,1%, fet que contrasta amb la caiguda per sobre del 2,8% de l'any 2015. Amb tot, les exportacions catalanes de productes de marroquineria a França es van situar, el 2016, en gairebé 210 milions d'euros, 21 més que l'any anterior.

Per la seva banda, les **importacions** catalanes de marroquineria, un any més, van créixer i es van situar per sobre dels 558 milions d'euros, gairebé 39 milions d'euros per sobre de les de l'any 2016. Els principals països des d'on s'importen articles de marroquineria són els asiàtics, amb gairebé dos terços del total (la Xina, l'Índia, Hong Kong, el Vietnam i Tailàndia), i d'Europa, amb al voltant del 30%. La Xina i Itàlia encapçalen la llista. L'any 2017 Catalunya va importar 307 milions d'euros en productes de marroquineria de la Xina, un 55% del total de les importacions catalanes de marroquineria, i 59,4 milions de productes italians, un 10,6% del total.

• 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.

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 la 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 provat 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 2016 les **exportacions** de calçat català van caure un 16% fins a situar-se en 248 milions d'euros. El 2017, però, el sector exterior del calçat català es va recuperar i es van exportar productes per valor de 259,2 milions d'euros, un 4,5% superior a les del 2016.

Tot i que Catalunya només representa el 9,2% de les exportacions espanyoles de calçat, cal dir que suposa entre el 31% i el 36% del total de les exportacions manufactureres catalanes del sector de la pell, per la qual cosa el seu comportament és rellevant per al conjunt del sector. L'any 2016, al mal comportament de les exportacions catalanes de calçat s'hi va afegir també l'espectacular caiguda de les espanyoles, un 9,5%, fet que contrasta amb els creixements dels darrers anys. El 2017, les exportacions espanyoles de calçat, igual que ho van fer les catalanes, van recuperar-se i es van situar en 2.826 milions. El ritme de recuperació, però, va ser menor que el català ja que les exportacions espanyoles només van créixer un 1,3% el 2017.

Les **importacions** de calçat a Catalunya l'any 2016 pràcticament no van variar. El 2017, en canvi, van augmentar un 10,1%. Les importacions es concentren en el calçat de tipus esportiu provinent de l'Àsia, amb el Vietnam i la Xina com a principals proveïdors, i també en sabata italiana.

La balança comercial pel que fa al calçat és clarament deficitària i la taxa de cobertura és baixa, al voltant del 32%, xifra que varia segons els anys, però que ha disminuït últimament.

Esdeveniments empresarials

Pel que fa a les manufactures de la pell, la multinacional francesa de bosses i complements **Louis Vuitton** va crear durant el 2017 80 llocs de treball en obrir una nova planta a Polinyà (Vallès Occidental). A la nova planta hi va traslladar la seva unitat de tall i preparació del cuir, mentre que es va mantenir la resta de fases productives a les seves plantes industrials de Barberà del Vallès i Campllong. La planta de Polinyà començarà amb 80 treballadors i augmentarà la plantilla a mesura que augmenti la càrrega de feina fins als 200 treballadors.

L'any 2017 va néixer la firma de calçat **Feners**, una marca de calçat esportiu femení de fabricació artesanal. Feners du a terme totes les fases del cicle del producte: la idea, el dibuix del disseny, la selecció de proveïdors dels materials i la venda a través de la xarxa. La producció de Feners, però, se situa a la zona d'Elx (Alacant). Des del mes de desembre de 2016 l'empresa ha facturat 25.000 euros. L'empresa té la intenció d'expandir-se internacionalment i ho farà principalment *on-line*.

3.4. Fusta, suro i moble

L'any 2017, la indústria de la fusta, el suro i el moble a Catalunya va registrar un increment notable de la producció del 14,1%, que contrasta amb la caiguda del sector tot just un any abans. Ara bé, aquest dinamisme no va ser generalitzat als dos subsectors: el subsector del moble va créixer un 31,4%, mentre que el de la fusta i el suro va tornar a caure (–2,0%). Aquesta positiva evolució va repercutir en el nombre d'afiliats a la Seguretat Social (+1,7%). El comerç exterior va tenir un comportament favorable, en registrar un increment de les exportacions (+5,8%) i de les importacions (+5,0%). Els preus pràcticament no van experimentar canvis, tot just van incrementar un 0,9%.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	++
Ocupació	=
Preus	=
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

La **fusta** és una matèria primera d'origen vegetal renovable, reciclable i reutilitzable amb unes qualitats fisicoquímiques rellevants com la resistència, la durabilitat, l'adaptabilitat i la versatilitat que la converteixen en un material referent de l'hàbitat, la decoració, la construcció, els envasos i els embalatges. En aquest sentit, l'aprofitament de la fusta és un element clau; d'una banda, en la lluita contra el canvi climàtic, ja que permet reduir les emissions de CO_2 i, d'altra banda, en l'explotació forestal local i conservació del medi ambient, mantenint la muntanya "neta" i reduint el risc d'incendis.

El subsector de la fusta comprèn dos grans divisions que són: la indústria de primera transformació de la fusta, que dona lloc a productes semielaborats on s'inclouen activitats com ara la serrada, la preparació industrial de la fusta o la fabricació de fulloles, taulers i plafons, i la indústria de segona transformació, que proporciona productes finals, és a dir, directament utilitzables per l'usuari, ja sigui el consumidor o les empreses constructores. Aquesta última divisió engloba 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.

Prenent com a referència la classificació catalana d'activitats econòmiques (CCAE), el **suro** forma part del subsector de la fusta, juntament amb la cistelleria i l'esparteria. Malgrat els seus múltiples usos, el suro s'usa principalment com a tap d'ampolles de vidre, en especial en botelles de vi. Els taps de suro són utilitzats tant per als vins tranquils (taps naturals o aglomerats) com per al cava, el xampany i altres vins escumosos (taps aglomerats per a escumosos). També cal destacar l'existència d'una indústria auxiliar que proporciona productes intermedis als productors de taps (suro granulat, discos de suro homogeni, mànecs per a taps tècnics, taps naturals semiacabats, etc.).

Dues terceres parts de la producció mundial de suro estan destinades a la fabricació i comercialització de taps, mentre que la resta es dedica als diversos tipus d'aglomerats (negre o blanc) i a una varietat de productes que van des d'elements artesanals i decoratius (estris per a la cuina, rellotges, quadres, bosses de mà, etc.) fins a subministraments industrials (juntes de motors, aïllament en la construcció, etc.).

L'estructura cel·lular del suro el dota de certes propietats físiques molt valuoses com a tancament de qualitat excepcional escollit pels grans productors de vi. En particular, el suro té poc pes, és un bon amortidor de vibracions, té un alt poder de fricció, inert als reactius químics, no es podreix i resisteix a temperatures extremes. Per tant, no és d'estranyar que el suro sigui un dels subsectors estretament vinculat al sector vinícola per la seva adequada conservació del vi i del cava. És per això que una de les principals debilitats del sector és el fet que la seva demanda depengui d'un únic sector (evolució de les vendes de vins).

L'alta presència de suredes al nostre país, juntament amb la tradició centenària de la indústria surera a Catalunya, amb el conseqüent *know-how* que aquest fet comporta i la forta aposta per la innovació dins del sector han fet que el suro s'hagi consolidat al territori com a indústria transformadora. No obstant això, 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 la matèria primera, procedent majoritàriament dels boscos gironins, sigui escassa per a les necessitats del mercat i el territori català tingui, des de fa anys, una elevada 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. Així doncs, les empreses catalanes fabricants de taps adquireixen una gran part del suro a la resta de l'Estat, principalment a Andalusia i Extremadura (zones amb una alta presència de suredes), i també a Portugal.

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 a la 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 1629).

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).

En els darrers anys, la indústria surera ha realitzat elevades inversions en R+D+I amb la finalitat d'implementar innovadors sistemes de producció i estrictes controls de qualitat per tal d'elaborar un producte tradicional amb un elevat valor afegit basat en la qualitat, la normalització, la innovació i les garanties mediambientals. Diversos agents del territori han fet possible que el sector del suro s'hagi sabut adaptar als nous reptes. D'una banda, trobem l'Associació d'Empresaris Surers de Catalunya (AECORK), que des del 1977 ha apostat fortament per la promoció de la qualitat com a factor de competitivitat clau en el sector. Més recentment, des del 1991, l'Institut Català del Suro promou el sector surer català mitjançant la investigació, la innovació i la comunicació. Les principals línies estratègiques de l'Institut són les següents: potenciar el suro català i els territoris surers, desenvolupar noves aplicacions al suro, dur a terme activitats de recerca en matèria sensorial i de plagues i fomentar la internacionalització.

Pel que fa al subsector del **moble**, comprèn la fabricació de mobles de fusta i de mobles fets amb altres materials com ara l'alumini, el ferro, el vidre, el plàstic o el vímet i altres materials naturals. Tradicionalment aquest sector havia tingut una forta dependència de la fusta massissa (que procedeix directament del tronc dels arbres). No obstant això, el progrés tecnològic i el desenvolupament de noves tècniques productives de la fusta i d'altres materials ha permès incorporar altres elements (taulers conglomerats i contraplacats de fusta, laminats de plàstic de melamina i, sobretot, de metall i de plàstic). Per consegüent, es tracta d'un sector molt heterogeni on hi són presents una gran combinació de materials. 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, etc.

A diferència dels taps de suro, els productes del moble són en general béns de consum durador i, consegüentment, des del punt de vista de la demanda final, es troben estretament lligats a l'evolució de variables com ara la renda real disponible de les famílies, el cost del finançament extern, l'evolució de la construcció residencial, l'edat d'emancipació, la freqüència en la renovació del mobiliari, els canvis en el patró de consum i la distribució del consum domèstic entre béns duradors i no duradors.

Des del punt de vista de l'oferta, el sector del moble està subjecte a un increment progressiu de la pressió competitiva per part d'altres productors. A banda de la pressió que exerceixen els tradicionals competidors europeus (Itàlia, Alemanya, Portugal i França) amb una estratègia orientada a la diferenciació, la qualitat i el disseny, els productors catalans també estan sotmesos a la competència exercida pels productors líders en una estratègia de costos de l'Europa de l'Est, la Xina i el Sud-est asiàtic. A més a més, existeix pressió per la creixent concentració en el sector de la distribució i per les polítiques mediambientals.

El sector a Catalunya

Dins del conjunt de la indústria catalana, el sector de la fusta, suro i moble (FSM) té un pes relativament reduït. En el territori català hi operen 1.930 empreses, que suposen un 8,3% sobre la indústria catalana i un 15,0% sobre el sector en el conjunt de l'Estat (12.879). Les activitats de les empreses de FSM generen un VAB a preus bàsics de més de 500 milions d'euros, xifra que tan sols suposa l'1,7% de la indústria catalana i ocupen 16.820 persones, és a dir, només un 3,6% del total de la indústria catalana.

Cal assenyalar que aquest sector es caracteritza per una elevada atomització empresarial, fet palès en la dimensió mitjana de les empreses, d'uns quatre treballadors i, en el fet que només 23 empreses (1,2%) tenen 50 ocupats o més. Aquestes magnituds resulten ser força inferiors a les d'altres sectors de la indústria en conjunt (4,0% d'empreses amb 50 ocupats o més i dimensió mitjana de 12,4 ocupats). Aquesta estructura característica del sector FSM és resultat del seu caràcter d'origen tradicional i familiar, les baixes barreres d'entrada, l'escassa participació del capital estranger i la baixa propensió a la cooperació i a la possibilitat d'organitzar-se en districtes industrials.

La facturació en valor del sector català va ser de 1.575 milions d'euros l'any 2015 (últim any amb dades disponibles), xifra que va representar el 14,5% del total del sector a Espanya, un pes similar al que té en termes de valor afegit brut (16,0%).

El sector FSM presenta encara un grau moderat d'internacionalització, segons dades de l'Estadística estructural d'empreses del sector industrial del 2015, ja que les exportacions sobre les vendes totals representen el 24,2%. Això es corrobora en el reduït pes del sector sobre el conjunt industrial català en termes d'exportacions (1,1%).

El subsector del moble representa aproximadament la meitat del sector FSM tant en nombre d'ocupats com pel que fa al volum de la xifra de negocis. 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.

Les empreses del subsector de la **fusta** es concentren, sobretot, a les comarques d'Osona i del Vallès Oriental (SABI). Es tracta d'un grau de concentració mitjà en relació amb altres sectors manufacturers (els cinc establiments més grans concentren el 10% de l'ocupació i el 14% del volum de negoci). L'empresa més gran, tant en nombre de treballadors com en la xifra de vendes, és la Serradora Boix, empresa ubicada a la comarca del Berguedà i que

TAULA 31. EL SECTOR DE FUSTA, SURO I MOBLE

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	1.930	8,3	15,0	12.879
Volum de negoci (milions d'euros, 2015)	1.575	1,2	14,5	10.888
Ocupats (persones, 2017)	16.820	1,7	13,9	121.259
VAB (milions d'euros, 2015)	513	1,7	16,0	3.213
Exportacions (milions d'euros, 2017)	699	1,0	19,5	3.580

Fonts: Idescat i INE.

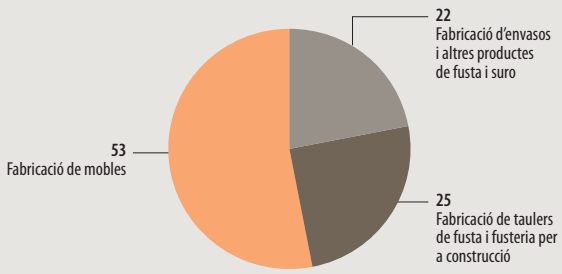
té com a objectiu l'aprofitament integral de la fusta en tronc, d'origen local, per a usos domèstics i industrials.

Pel que fa a la fabricació de productes de **suro**, l'activitat està geogràficament concentrada entre la localitat de Barcelona i, en especial, la província de Girona; més concretament, a les poblacions de Cassà de la Selva, Palafrugell, Banyoles, Llagostera i Palamós. L'empresa més gran del sector surer a Catalunya és Francisco Oller, amb més de 100 treballadors, seguida de Trefinos (Palafrugell) i Mundial Cork (Sant Feliu de Guíxols), cadascuna de les quals compta amb més de 60 treballadors (SABI). En les comarques litorals gironines va néixer aquesta gran indústria del suro, arrelada inicialment a l'Empordà des del segle XVIII. Actualment, l'Institut Català del Suro, amb seu a Palafrugell, té com a principals objectius estimular el desenvolupament del sector i contribuir a la investigació i el coneixement del sector surer.

Respecte al subsector del **moble**, tot i que inicialment l'activitat estava geogràficament molt concentrada a les comarques del Montsià, on destacava el municipi de la Sénia, actualment trobem un gran nombre d'empreses del sector ubicades al Baix Llobregat, al Barcelonès i al Vallès Occidental. Entre les empreses amb més de 100 treballadors destaquen les catalanes Ros-1, Industrias Disme, Carré Furniture i Zedis (SABI). El subsector del moble presenta també una concentració mitjana (els cinc establiments més grans concentren el 10% de l'ocupació i el 12% del volum de negoci). No obstant això, la destrucció dels productors més petits, tant al sector de la fusta com al del moble, fa que la concentració hagi augmentat una mica en els darrers anys. 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.

FIGURA 44. OCUPATS EN CADA SUBSECTOR. ANY 2015

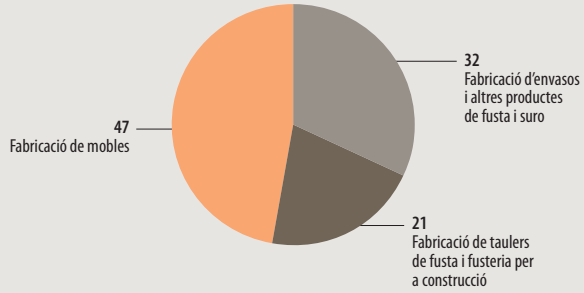
Percentatge



Font: Estadística estructural d'empreses del sector industrial.

FIGURA 45. VOLUM DE NEGOCI. ANY 2015

Percentatge



Font: Estadística estructural d'empreses del sector industrial.

Els principals problemes que ha viscut el sector del moble en els darrers anys s'atribueixen a una disminució de la renda disponible del consumidor destinada al moblament de la llar i a una modificació en els patrons de consum caracteritzat per un canvi en les prioritats de repartiment de la renda disponible, on actualment es dona menys importància al moble com a signe de distinció de les llars, enfront del consum en activitats basades en l'experiència o bé en productes relacionats amb les noves tecnologies. A banda d'això, cal ressaltar que es tracta d'un sector que ha estat estretament relacionat amb l'evolució del de la construcció. Arran de la crisi econòmica, es fa palesa una elevada caiguda de les vendes de mobiliari al sector domèstic, fet preocupant ja que una part significativa del sector català operava en aquest negoci. Per tal de revitalitzar un sector tradicional com el del moble, es potencia un procés de canvi estratègic de les empreses catalanes a través de la iniciativa clúster liderada pel CENFIM.

El CENFIM es va fundar l'any 2006 com a centre de difusió tecnològica de la fusta i el moble a Catalunya, amb l'objectiu d'impulsar la competitivitat a través de la innovació, la internacionalització i les accions de màrqueting i promoció amb els associats. Una de les principals activitats de CENFIM és l'InteriHotel, el major *marketplace*, on es reuneix l'oferta i la demanda de l'àmbit de l'interiorisme hoteler; l'InterHotel POP-UP (format similar però amb enfocament a un mercat local), i l'espai d'exposició o el *showroom* (Wecontract). Addicionalment, en els últims anys, el clúster està treballant activament en diversos projectes europeus per mantenir una major presència fora de les nostres fronteres. Entre ells, destaquen diversos projectes orientats a identificar els mercats emergents, on a mitjà termini sorgeixin noves oportunitats de negoci per a les empreses que operen en el canal *contract-hospitality* (SENTINEL), a fomentar la formació en economia circular en el sector del moble (FURN360), a digitalitzar la indústria del moble de fusta (DIGIT-FUR), o bé a fomentar el lideratge i l'emprenedoria de les dones treballadores en sectors tradicionals *(Women in Power)*.

En conjunt, el sector **fusta i moble** està vivint un procés de transformació i reconversió com a conseqüència de la crisi econòmica dels darrers anys. El posicionament del sector davant d'aquest repte es tradueix en una estratègia innovadora i sostenible i en una creixent focalització en l'exportació.

El factor humà i les primeres matèries són els principals determinants de l'estructura de costos del sector FSM. En concret, el factor treball representa aproximadament entre un 20% i un 30% dels costos, segons el producte, de manera que el sector català està sotmès a una forta pressió competitiva dels països de l'est d'Europa i els països asiàtics caracteritzats per baixos costos de mà d'obra. 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 jornada completa (EPA). La capacitat del sector FSM per seguir sent competitiu depèn de la seva habilitat per reclutar persones amb talent i qualificades. No obstant això, al territori català han tancat dues escoles que impartien les especialitats de fusta i moble de cicles formatius per manca de demanda entre els estudiants, fet que contrasta amb l'interès que la fusta i els seus derivats desperten en la societat (Sector Fusta Catalunya).

Amb referència 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 naturalesa mateixa 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.

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).

Evolució del sector el 2017

Internacional

El sector FSM a la Unió Europea (UE-28) està format per més de 290.000 empreses i 1.975.782 treballadors, que generen un VAB d'uns 60.693 milions d'euros i una xifra de negoci al voltant de 229.500 milions d'euros. El subsector de fusta i suro representa al voltant del 56,4% dels ingressos del sector i el subsector del moble, el 43,6% restant. En el subsector de fusta i suro destaca la fabricació d'estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció (18,3% d'ingressos sobre el total del sector); i en l'àmbit del subsector del moble, ressalta la fabricació d'altres mobles diferents dels d'oficina, cuina i matalassos (el 24,7% d'ingressos sobre el total del sector) (SBS 2015). En concret, quant al subsector del moble, Europa representa al voltant d'una quarta part de la producció mundial, si bé aquesta xifra ha disminuït considerablement al llarg de l'última dècada. Segons dades del Centre for Industrial Studies (CSIL), el principal productor de mobles és la Xina, amb un 39% de la producció mundial de mobles. Altres països rellevants en fabricació de mobles són els Estats Units, Alemanya, Itàlia, l'Índia, Polònia, Japó, Vietnam, el Regne Unit i Canadà.

El sector del moble ha estat severament afectat per la recent crisi i s'ha enfrontat a una important caiguda en el nombre d'empreses, llocs de treball i facturació. Els principals reptes que té actualment el sector del moble de la Unió Europea són: la forta competència dels països amb baixos costos de producció, com per exemple la Xina (representa més de la meitat de les importacions totals de mobles a la Unió Europea), l'envelliment de la mà d'obra, combinada amb la dificultat per atraure nou talent, l'impuls de la recerca, la innovació i el disseny, que requereix un finançament que sovint és inaccessible per a les pimes i, finalment, els elevats costos operatius de la Unió Europea a causa d'alts estàndards ambientals, de sostenibilitat i tècnics (Furniture Industry European Commission).

L'any 2017, la **producció** del sector FSM al conjunt de la Unió Europea va tornar a augmentar a un ritme similar al de l'any anterior, seguint, així, la tònica positiva iniciada des del 2014. Segons dades de l'Eurostat, el 2017, l'IPI de la Unió Europea del sector FSM va créixer un 3,2% respecte del període anterior. Pel que fa al subsector de la fusta i el suro, la producció va millorar un 4,1% (evolució més positiva que la registrada el 2016, quan només va augmentar un 2,9%) i, el subsector del moble, un 2,3% (ritme menor al que ho havia fet prèviament).

Els **preus** de producció, per la seva banda, van continuar amb la tendència creixent dels darrers anys; en concret, el 2017, al subsector de la fusta i el suro van augmentar un 1,4%, mentre que al del moble ho va fer un 1,1%.

En relació amb l'ocupació del sector, les últimes dades disponibles corresponen al 2015, any en què el nombre d'**ocupats** al subsector de fusta i suro van disminuir un 0,8%, mentre que al subsector del moble va ocupar un 4,7% més de capital humà del que ho havia fet el període anterior (SBS).

El comerç exterior del sector a la Unió Europea va continuar experimentant, el 2017, un comportament positiu en els dos components. D'una banda, les **exportacions** van augmentar en valor un 4,8%, mentre que les **importacions** ho van fer en un 5,2%. El sector FSM europeu va presentar un superàvit de 6.868 milions d'euros a la balança comercial i la taxa de cobertura es va situar per damunt de l'equilibri (108%), valors molt similars als dels darrers anys (DataComex).

Espanya

El sector FSM té un pes relativament modest sobre el conjunt de la indústria espanyola: ocupa 102.491 persones (5,1%), té un volum de negoci d'uns 10.000 milions d'euros (1,8%) i un VAB d'uns 3.213 milions d'euros (2,4%) (Estadística estructural d'empreses del sector industrial, 2015). 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.

A Espanya, l'any 2017, la **producció** del conjunt del sector FSM va tornar a augmentar (8,0%) i ho va fer a un ritme força superior al que ho havia fet l'any anterior (+4,0%), continuant així la tendència de recuperació del sector iniciada el 2014. Per subsectors, la producció del moble va incrementar un 6,6% i la de fusta i suro, un 9,3%.

En resposta a aquesta activitat més favorable del sector, el nombre d'ocupats i el d'empreses també van evolucionar positivament. Concretament, el nombre d'**afiliats** a la Seguretat Social al sector FSM espanyol va incrementar un 3,4% el 2017, fins arribar a les 121.259 persones, un creixement que se suma al 2,9% experimentat l'any 2016. Per la seva banda, el nombre d'**empreses** amb assalariats va registrar un lleuger augment del 0,2%, trencant, així, la tendència negativa de l'exercici precedent. No obstant això, la dimensió empresarial en aquest sector continua essent bastant reduïda (només l'1,7% són empreses mitjanes o grans, és a dir, amb més de 50 treballadors) (DIRCE).

Les **exportacions** de FSM espanyoles van augmentar un 8,2% durant el 2017, 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. Durant l'any, l'evolució del sector va mostrar un clar contrast entre els dos subsectors que el conformen. Respecte a la fusta i el suro, les exportacions van augmentar a un ritme substancialment superior, del 17,2%; en canvi, en el subsector del moble, el ritme de creixement es va veure moderat (1,4%). Paral·lelament, les **importacions** de FSM a l'Estat van augmentar un any més (+5,2%), però lluny del ritme del 8,5% de l'any anterior. D'aquesta manera, la taxa de cobertura també va millorar: va passar d'un 85,4% el 2016 a un 87,9% el 2017, apropant-se poc a poc a l'equilibri.

En relació amb els **preus industrials**, que no han deixat de créixer en cap moment en aquest sector, van registrar un lleuger augment de tan sols un 0,7%, molt en línia amb l'increment registrat els cinc anys anteriors.

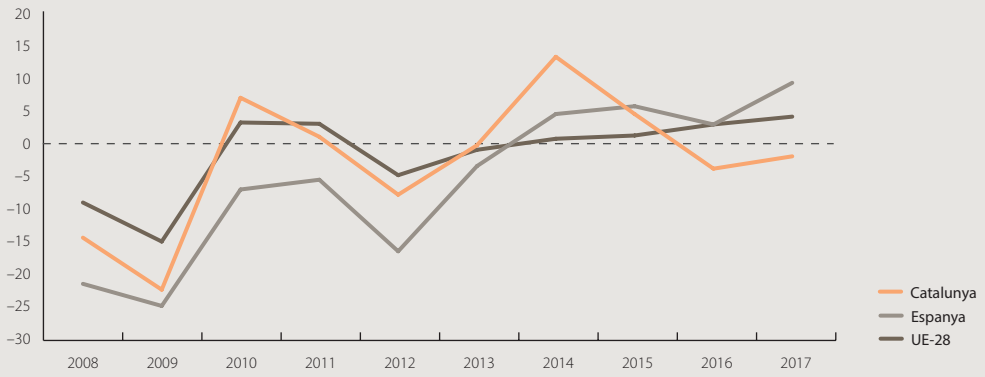
Catalunya

El 2017, el sector FSM (CCAE 16 i 31) a Catalunya estava format per 1.930 **empreses** (el 8,3% de la indústria manufacturera). És el primer any, des de l'esclat de la crisi econòmica, que el sector no perd empreses. Cal recordar que a l'inici de la crisi, l'any 2008, el sector FSM comptava amb gairebé el doble d'empreses (3.643). Tot i així, aquesta millora només va representar un increment del 0,2% del teixit empresarial respecte a l'any anterior (DIRCE) i no va ser uniforme entre els dos subsectors. D'una banda, la fabricació de mobles va continuar destruint teixit productiu; per contra, la indústria de la fusta i el suro va evolucionar positivament, creant noves empreses.

La **producció** industrial (IPI) del sector FSM va agafar embranzida i deixa enrere el registre negatiu del 2016 (–4,5%) i continua amb la tendència de recuperació de la producció dels anys previs (2014 i 2015). En particular, l'any 2017 l'IPI català va assolir una taxa del 14,7%, substancialment supe-

FIGURA 46. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR DE LA FUSTA I EL SURO

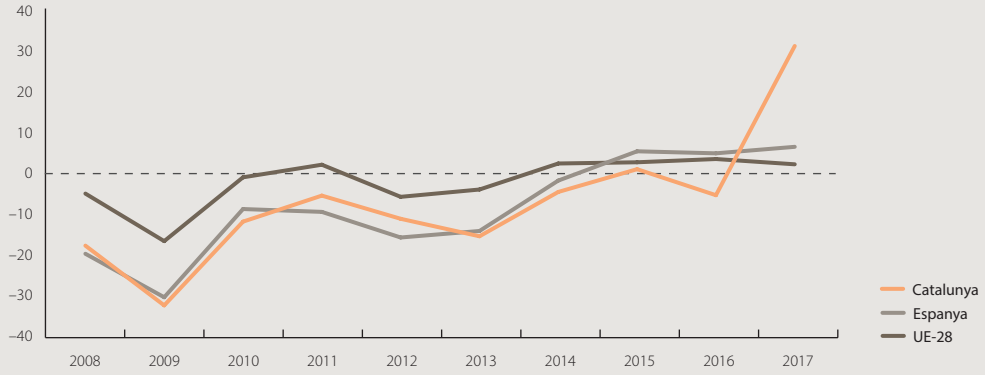
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat.

FIGURA 47. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR DEL MOBLE

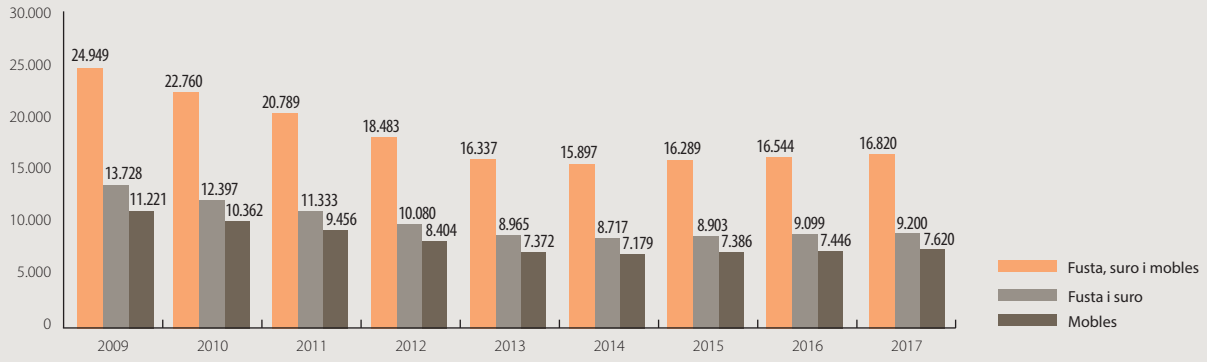
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat.

FIGURA 48. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE FUSTA, SURO I MOBLE. CATALUNYA

Mitjanes anuals. Persones

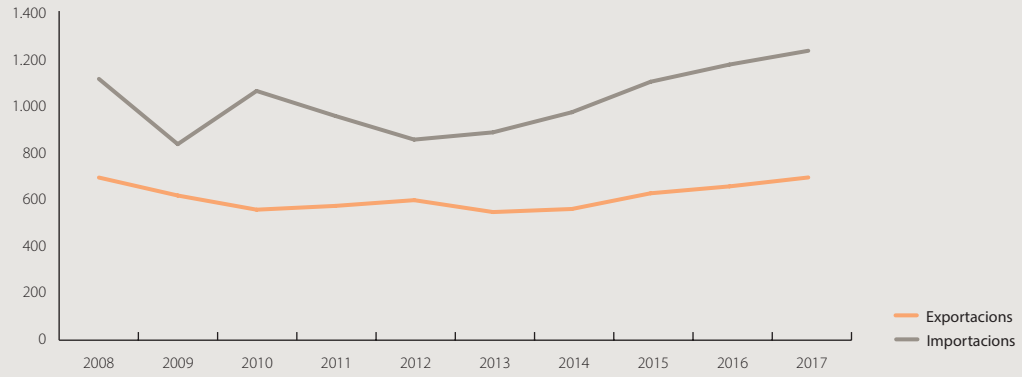


Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

rior a la del sector espanyol (+8,0%), com a la de la Unió Europea (3,2%). Ara bé, el comportament per subsectors va ser força heterogeni. La indústria de la fusta i el suro va mantenir-se en una situació de debilitat, amb una producció en descens (2,0%), tal i com havia succeït el període anterior. En canvi, la branca del moble va experimentar un gran dinamisme i la seva producció va augmentar en un 31,4%, a diferència del període anterior, en què va disminuir un 5,3%. Segons veus del sector, un factor explicatiu d'aquesta remuntada pot venir explicada pels esforços que el sector català del moble, a través de la iniciativa clúster liderada per CENFIM, ha realitzat en els darrers anys per millorar la seva competitivitat i reorientar el negoci cap al canal *contract*. Un segon factor explicatiu de la recuperació de l'activitat en el sector del moble va ser l'augment de la demanda

FIGURA 49. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE FUSTA, SURO I MOBLE. CATALUNYA

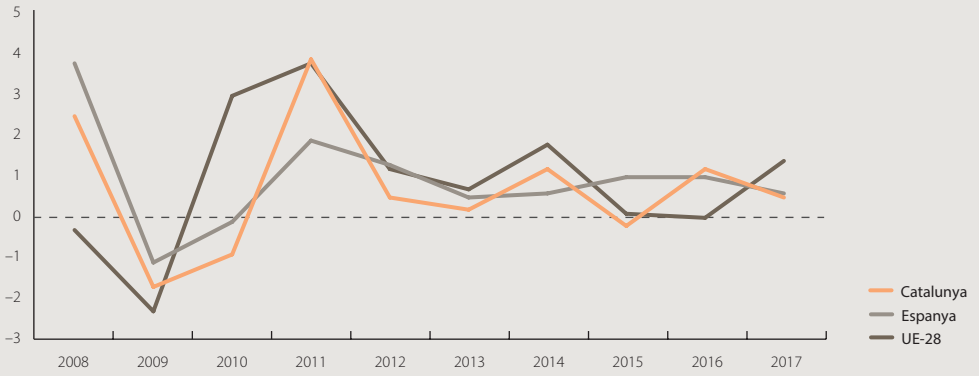
Milions d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

FIGURA 50. PREUS INDUSTRIALS AL SUBSECTOR DE LA FUSTA I EL SURO

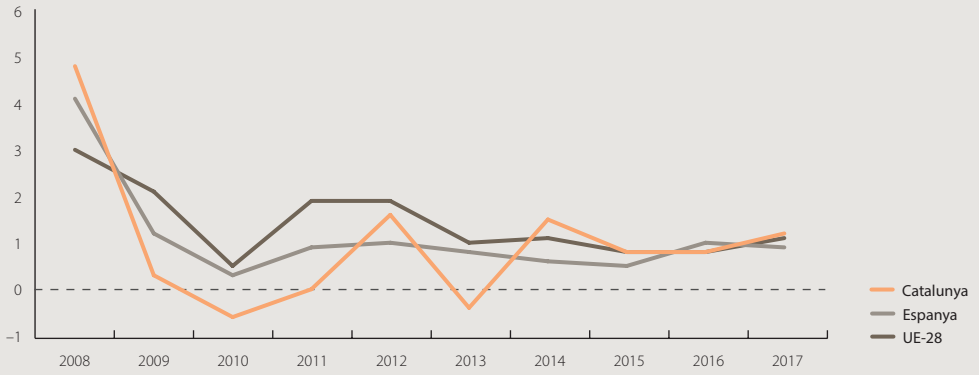
Variació anual en percentatge



Font: : Eurostat i Idescat.

FIGURA 51. PREUS INDUSTRIALS AL SUBSECTOR DEL MOBLE

Variació anual en percentatge



Font: Eurostat i Idescat.

TAULA 32. INDÚSTRIES DE LA FUSTA, SURO, CISTELLERIA I FABRICACIÓ DE MOBLES (CCAE 16 I 31)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Afiliats a la Seguretat Social	16.820	121.259	1,7	3,6	13,9
Nombre d'empreses amb assalariats	1.930	12.879	0,2	8,3	15,0
Empreses amb >= 50 assalariats	23	224	53,3	1,3	10,3
Índex de producció industrial (% var. anual)	14,1	7,9	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	0,9	0,7	–	–	–
Importacions	1.244,5	4.074,1	5,0	1,5	30,5
Exportacions	699,2	3.579,9	5,8	1,0	19,5
Saldo	–545,3	–494,2	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	56,2	87,9	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	CATALUNYA	ESPANYA		% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	14.739	102.491		3,3	14,4
Import net xifra de negoci	1.575,4	10.888,3		1,2	14,5
VAB (a preus bàsics)	512,7	3.213,2		1,7	16,0
Inversions en actius materials i intangibles	38,5	341,5		0,7	11,3
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	4,3	0,0		120,2	–
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	20,4	21,5		50,2	94,9
Vendes realitzades a l'estranger (%)	24,2	20,9		72,3	–

Notes: imports expressats en milions d'euros; Estadística estructural d'empreses del sector industrial: 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).

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); Estadística estructural d'empreses del sector industrial, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

externa, que va tenir un bon comportament el 2017, per quart any consecutiu.

El nombre d'**afiliats** a la Seguretat Social va créixer un 1,7% a casa nostra, seguint la tendència positiva iniciada el 2015; així, la millora de l'afiliació va anar de la mà de la millora de la producció. Aquesta evolució és inferior a la de la indústria de la FSM al conjunt de l'Estat (+3,4%).

Les vendes a l'estranger en el sector FSM suposen aproximadament un 24,2% del volum de negoci, xifra gens menyspreable atesa la necessitat de compensar la disminució de la demanda interna dels últims anys (Estadística estructural d'empreses del sector industrial). El 2017, les **exportacions** del sector FSM van créixer un 5,8%, seguint la tònica positiva dels darrers anys, però lluny del ritme de l'any 2015 (+12,0%).

Les vendes de fusta, suro i mobles a l'exterior van anar destinades majoritàriament als països comunitaris (70,8%): França (23,5%), Portugal (19,4%), Itàlia (7,5%) i Alemanya (6,9%). L'increment de les exportacions es deu només a la millora de les intracomunitàries (+6,9%), mentre que les extracomunitàries van disminuir (–13,5%).

Al mateix temps, les **importacions** van créixer a un ritme similar al de les exportacions (+5,0%). En conjunt, el nostre país segueix essent molt més importador de fusta i moble que no pas exportador, per la qual cosa la balança comercial és, òbviament, deficitària i la taxa de cobertura, baixa, situant-se al voltant de 56%, xifra inferior a la del conjunt de l'Estat espanyol (87,9%).

El 64,2% de les importacions s'originà a la UE-28, concretament a Alemanya (11,6%), França (9,2%), Itàlia (7,9%), Portugal (6,9%) i a països de l'est d'Europa (22,0%), entre els quals destaca Polònia (8,7%). Les importacions extracomunitàries (29,2%) s'originaren sobretot a la Xina (21,5%) i altres països asiàtics. Durant el 2017, les importacions dins de la Unió Europea van disminuir un 2,4% i les de fora van augmentar un 4,6%.

Els **preus** industrials (IPRI) van créixer un 0,9%, d'acord amb el creixement a l'Estat (+0,7%) i amb un dinamisme inferior al del conjunt de la indústria catalana (+2,8%).

Evolució dels subsectors el 2017

Subsector de la fusta i el suro

El 2017, hi havia una mica més de 1.000 **empreses** al subsector de la fusta i el suro (CCAE 16), cosa que representa el 55% del sector FSM. El nombre d'empreses va augmentar un 2,9% el 2017 i és el primer any que el sector recupera ocupació després d'anys seguits de caigudes (DIRCE). El subsector de fusta i suro va tenir 9.200 **afiliats** a la Seguretat Social, un 1,1% més que el 2016 (tercer any amb variacions positives). 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 de l'evolució de la producció espanyola (+9,3%) i la producció de la Unió Europea (4,0%), que acumulen quatre anys de variacions positives, la **producció industrial** catalana (IPI), l'any 2017, va tornar a caure (–2,0%), però ho va fer a un ritme menor al que ho havia fet l'any 2016 (–3,9%). Així doncs, es deixa enrere el que semblava una incipient recuperació del creixement del període 2014-2015. Només el 25,1% 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. A diferència de l'any anterior, les **exportacions** van augmentar un 7,3%, cosa que va provocar que la producció industrial no patís una reducció més brusca.

El 75,4% de les exportacions van anar destinades a països de la UE-28, entre els quals destaquen França (17,3%), Portugal (16,2%) i Alemanya (15,6%) i, en conjunt, van créixer

TAULA 33. INDÚSTRIA DE LA FUSTA I SURO (CCAE 16)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Afiliats a la Seguretat Social	9.200	59.951	1,1	54,7	15,3
Nombre d'empreses amb assalariats	1.015	6.104	2,9	52,6	16,6
Empreses amb >= 50 assalariats	11	101	37,5	47,8	10,9
Índex de producció industrial (% var. anual)	–2,0	9,3	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	0,5	0,6	–	–	–
Importacions	295,3	1.375,8	4,0	23,7	21,5
Exportacions	227,2	1.673,9	7,3	32,5	13,6
Saldo	–68,1	298,1	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	76,9	121,7	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	CATALUNYA	ESPANYA		% TOTAL FSM	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	6.956	47.595		47,2	14,6
Import net xifra de negoci	834,4	6.050,8		53,0	13,8
VAB (a preus bàsics)	249,4	1.607,2		48,6	15,5
Inversions en actius materials i intangibles	25,5	230,1		66,4	11,1
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	4,9	–0,8		–	–
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	20,8	22,9		101,9	90,6
Vendes realitzades a l'estranger (%)	25,1	21,6		103,5	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); Estadística estructural d'empreses del sector industrial, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

un 8,7%. Igual que el 2016, les vendes fora de la Unió Europea, que representen el 25,6% restant, van disminuir (–21,1%). Les exportacions extracomunitàries van anar destinades a Amèrica (9,1%), Àsia (6,2%) i Àfrica (3,7%).

Seguint la tendència iniciada el 2014, les **importacions** van augmentar un any més (4,0%), però amb una major moderació que a anys anteriors. Així mateix, l'any 2017 el comerç exterior del sector català va tenir un to positiu en el sentit que van créixer tant les exportacions com les importacions, de manera que el dèficit comercial es va reduir i la taxa de cobertura va passar del 74,6% al 76,9%.

Els **preus** industrials (IPRI) van augmentar un 0,5%, seguint la tònica del conjunt de la indústria. No obstant això, algunes veus del sector, com el Gremi Fusta i Moble, posen de manifest que, en casos com la melamina i l'aglomerat, l'augment de preus va ser força superior. A la recuperació de la demanda se li van sumar factors externs com el fet que es cremés una de les principals plantes productores del territori espanyol d'aquestes matèries.

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

Aquest segment industrial engloba la serrada i planejament de la fusta (CCAE 161)[1] i la fabricació d'envasos i embalatges de fusta (CCAE 1624).

TAULA 34. FABRICACIÓ D'ENVASOS I ALTRES PRODUCTES DE FUSTA (CCAE 161 I 1624)

	% SOBRE EL SEGMENT	% SOBRE ESPANYA
Paletes, paletes caixa i altres plataformes per a càrrega, de fusta	43,7	17,3
Altres envasos i embalatges de fusta i els components	34,5	18,6
Fusta serrada o tallada de gruix > a 6 mm; travesses de fusta sense impregnar per a vies fèrries	15,5	10,8

Font: EIP, Enquesta Industrial de Productes (INE). Dades 2016.

Les activitats d'aquesta branca donen feina a unes 3.300 persones (un 22,5% del sector FSM), generen un volum de negoci de 507 milions d'euros i un VAB d'uns 137 milions (un 32,2% i un 26,9% respectivament). A més, Catalunya representa una quarta part de la producció espanyola (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).[2]

La **dimensió mitjana** és de 8,6 ocupats per establiment, xifra similar al total del sector FSM (7,0 ocupats), però molt petita amb relació al conjunt de la indústria (19,7 ocupats). Aquest segment presenta una concentració similar a altres: els cinc establiments més grans aglutinen el 13,3% de l'ocupació i el 18,6% del volum de negoci (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

Els principals productes fabricats dins d'aquest segment són els que es mostren a la taula 34, que suposen el 93,7% del total.

Es tracta d'un segment lleugerament exportador (21,4% 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.

Respecte a la indústria de la **serrada i planejament de la fusta** (CCAE 161) a Catalunya, l'any 2017 estava formada per 89 **empreses** amb assalariats (dues més que el 2016); d'aquestes empreses, només tres

1 La indústria de la serrada de la fusta representa la primera transformació de la fusta: un cop extreta la fusta del bosc passa a les serradores per a la seva transformació.

2 Les dades de l'Estadística estructural d'empreses del sector industrial inclouen dins d'aquest segment la fabricació d'altres productes de fusta, fabricació de productes de suro, cistelleria i esparteria (CCAE 1629), que es tracten en l'epígraf corresponent.

tenen 50 o més treballadors. En general, es tracta d'empreses familiars de llarga tradició i moltes d'elles tenen la seva pròpia explotació forestal associada (OIM).

La **producció** en aquest segment va créixer un 9,8% al conjunt de l'Estat, seguint la tònica positiva dels darrers tres anys. Pel que fa a Catalunya, no disposem d'informació sobre la producció, que suposa una petita part de l'espanyola. Les exportacions catalanes van créixer un any més (2,4%), si bé a un ritme inferior que l'exercici precedent (+15,5%). En canvi, les exportacions espanyoles sí que van continuar amb l'elevat dinamisme: el 2016 el 10,1%, i el 2017 el 17,1%. Atenent al comportament de les exportacions, s'estima que la producció catalana pot haver crescut a un ritme similar a l'espanyol el 2017 (Gremi Fusta i Moble). La indústria de la serrada i planejament té una forta amenaça de substitució pels corresponents productes d'importació, més competitius i/o amb millor grau de classificació.

Les **exportacions** a la Unió Europea (73,4%) van disminuir un –3,4%; en canvi, les destinades fora de la UE-28 van augmentar un 13,8%. Els principals destins d'aquestes vendes foren França (43,4%) i Portugal (16,9%). Les **importacions** provinents de la Unió Europea (83,9%) van disminuir un 1,5%, mentre que les de fora van augmentar un 4,1%, tot i que tenen un pes molt petit.

En relació amb la **producció d'envasos i embalatges** (CCAE 1624) a Espanya, l'any 2017, a diferència de l'any anterior, va augmentar un 8,8%, tornant a la tendència positiva experimentada en anys anteriors. No es disposa de dades sobre l'IPI per a Catalunya i a més la producció catalana en aquest segment suposa una petita part de l'espanyola. La producció d'envasos i embalatges té actualment unes barreres d'entrada baixes, però a mitjà termini 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 catalanes van augmentar un 1,5%, mentre que per al conjunt d'Espanya van mostrar una forta remuntada (22,6%).

Les **exportacions** d'envasos i embalatges realitzades a la Unió Europea representen el 65,0% (França, 19,6%; Portugal, 13,6%, i Itàlia, 8,0%) i van créixer més modestament (1,5%) respecte a l'any anterior (9,3%). Per la seva banda, les **importacions**, que provenen sobretot de la Unió Europea (92,9%), van augmentar un 6,8%, enfront de la disminució experimentada el període anterior, del 3,9%.

En el segment de la serrada i planejament de la fusta pel que fa a l'evolució dels **preus** industrials a nivell estatal pràcticament no van experimentar canvis durant el 2017 (+0,3%) i al segment de fabricació d'envasos i embalatges, tot just un 0,4%.

La **rendibilitat** d'aquest segment (calculada com el resultat de l'exercici sobre el volum de negoci) va ser d'un 5,2% a Catalunya, superior a la del conjunt del sector

TAULA 35. FABRICACIÓ D'ENVASOS I ALTRES PRODUCTES DE FUSTA (CCAE 161 I 1624)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL FSM	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Serrada i planejament de la fusta (CCAE 161)					
Nombre d'empreses amb assalariats	89	817	2,3	4,6	10,9
Empreses amb >= 50 assalariats	3	16	50,0	13,0	18,8
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	9,8	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	0,3	–	–	–
Importacions	41,3	315,7	1,7	3,3	13,1
Exportacions	23,1	145,3	2,4	3,3	15,9
Saldo	–18,2	–170,4	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	55,9	46,0	–	–	–
Fabricació d'envasos i embalatges (CCAE 1624)					
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	14.385	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	2.038,4	–	–	–
Importacions	23,1	527,6	6,8	1,9	20,7
Exportacions	15,3	15,4	1,5	2,2	9,2
Saldo	–7,8	2,6	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	66,3	22,7	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	CATALUNYA	ESPANYA		% TOTAL FSM	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	3.318	14.385		22,5	23,1
Import net xifra de negoci	507,8	2.038,4		32,2	24,9
VAB (a preus bàsics)	137,8	527,6		26,9	26,1
Inversions en actius materials i intangibles	14,8	15,4		38,5	95,9
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	5,2	2,6		–	–
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	24,2	22,7		118,6	106,6
Vendes realitzades a l'estranger (%)	21,4	n.d.		88,2	–

Nota: imports expressats en milions d'euros. Les dades de l'Estadística estructural d'empreses del sector industrial inclouen, a més, informació sobre el segment 1629.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); Estadística estructural d'empreses del sector industrial, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

FSM (4,3%). La **productivitat** aparent del treball (VAB per hora) d'aquest segment va assolir els 24,2 euros, també superior a la mitjana del sector, que es trobava en una xifra de 20,4 euros (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

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

Aquestes activitats ocupen uns 3.600 treballadors (24,7% del sector), generen un volum de negoci de 326 milions i un VAB d'11 milions (el 20% i el 21% respectivament). La producció catalana representa al voltant d'una desena part de la producció espanyola (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

Aquest segment està format per uns 1.121 **establiments**, dels quals només tres tenen més de 50 ocupats (Estadística estructural d'empreses del sector industrial). La dimensió mitjana dels establiments és petita (5,1 ocupats per establiment) sobretot en comparació amb la indústria manufacturera (19,7 ocupats). La concentració no difereix massa d'altres segments del sector FSM, ja que els cinc establiments més grans aglutinen el 15,0% de l'ocupació i el 32,6% del volum de negoci (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

Entre d'altres, la producció d'aquest segment a Catalunya comprèn els productes esmentats en la taula 36, que representen el 86,6% del total.

Es tracta d'un segment que està realitzant esforços per augmentar la seva presència internacional. L'any 2014, els indicadors estructurals mostraven que es tractava d'un segment no gaire exportador (17,9% de les vendes), de manera que l'evolució de la producció estava estretament lligada a la demanda interna. Contràriament, l'any 2015, el percentatge de vendes realitzades a l'estranger va passar a representar el 30,8%.

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** (CCAE 1621) va augmentar durant el 2017 (+6,2%), seguint la tònica positiva dels quatre anys anteriors. La producció catalana representa una part ínfima de l'espanyola, de manera que es fa difícil realitzar estimacions sobre l'IPI.

A diferència de l'exercici precedent, les **exportacions** catalanes de fulloles i taulers de fusta van disminuir un 15,9%, tornant de nou a les caigudes del període 2013-2015. Una mica més de la meitat de les exportacions en aquest segment s'adreçaren a països de dins de la Unió Europea (54,3%), principalment al nostre veí fronterer França (23,5%). Pel que fa a les exportacions fora de la UE-28, els mercats més rellevants són el Marroc (11,05%) i l'Índia (6,6%). En referència a les **importacions**, van créixer un 11,0% i provenen sobretot de la Unió Europea (90,3%), bàsicament d'Alemanya (32,5%) i de França (31,4%). En aquest segment, continuen les notables diferències entre Catalunya i Espanya, ja que la taxa de cobertura a Catalunya és d'un 29,5%, mentre que a Espanya és d'un 167,6%.

A Espanya, seguint amb el bon dinamisme dels anys anteriors, la fabricació de **terres de fusta** (CCAE 1622), l'any 2017, va ascendir notablement (39,2%).

Les **exportacions** catalanes de terres de fusta van registrar el 2017 una nova reactivació, després del retrocés significatiu d'exercicis anteriors (–38,1% el 2016). En concret, les exportacions van augmentar un 129,6% l'any 2017, mentre que les exportacions espanyoles van disminuir un 3,4%. Val a dir que aquest augment es produeix a partir d'uns nivells molt petits. Sobre la destinació de les vendes a l'estranger, l'any 2016, les vendes destinades a països de la Unió Europea representaven el 22,2%, mentre que l'any 2017, aquesta xifra va augmentar considerablement fins al 56,3% (els principals països Europeus són Bèlgica, França i el Regne Unit). Pel que fa a les vendes més enllà de la UE-28, destaquen països com per exemple el Marroc (16,2%) o Turquia (8,8%).

Les **importacions**, en canvi, disminueixen en un 15,2%, trencant, així, la tendència ascendent que s'havia registrat des del 2014. Pel que fa a la seva procedència, un 60,6% són importacions realitzades dins la mateixa Unió Europea, mentre que el 39,4% provenen de fora de la Unió Europea. Tot i l'increment notable de les exportacions, la balança comercial continua essent negativa; no obstant això, la taxa de cobertura ha millorat substancialment respecte a l'any anterior, passant del 7,9% al 21,3%, però encara molt lluny de la taxa de cobertura espanyola, del 76,1%.

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 7,6% el 2017, xifra similar a la de l'any anterior i mantenint la tendència positiva registrada des del 2014. No es disposa de dades sobre l'IPI per a Catalunya, però la producció catalana en aquest segment pot haver crescut a un ritme similar a l'espanyol (Gremi Fusta i Moble). Les dades 2017 indiquen que tant les exportacions catalanes com les estatals van augmentar al voltant del 20%, a diferència del 2016, que van disminuir.

Per la seva banda, a Espanya, els **preus** industrials van créixer un 0,9%, taxa moderadament inferior a l'1,6% de l'exercici precedent (dada no disponible per a Catalunya).

Quant a les **exportacions** d'aquest segment, cal destacar la notable millora en la seva evolució, la qual va repuntar l'any 2017, en registrar un augment del 21,9%, després d'un 2016 amb una taxa negativa del 37,7%. A diferència de l'any anterior, el 2017 la major part de les **exportacions** catalanes van tenir lloc dins de la UE-28 (64,1%), on els principals mercats van ser Portugal i França. Pel que fa a les exportacions fora de la Unió Europea, van passar a representar tan sols el 35,9% del total. D'altra banda, les **importacions** van registrar una reducció del 6,7%, percentatge que contrasta amb l'augment observat l'any anterior. L'intens creixement de les exportacions va permetre reduir lleugerament el saldo negatiu de la balança comercial del subsector fins als 1,1 milions d'euros i situar la taxa de cobertura en el 95,8%. La fusteria industrial (fabricació de portes, finestres i terres de fusta), té com a fortalesa 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 2015 millora considerablement i va passar a ser del 4,6%, xifra lleugerament superior a la rendibilitat mitjana del sector FSM, que es va situar en el 4,3%. La **productivitat** aparent del treball en aquest segment se situa en uns 17,6 euros per hora, moderadament inferior a la mitjana del sector (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

• Segment de la fabricació de productes de suro

Aquest segment inclou la fabricació d'altres productes de fusta, suro, cistelleria i esparteria (CCAE 1629). Val a dir que, malgrat que el segment no inclou exclusiva-

TAULA 36. FABRICACIÓ DE TAULERS DE FUSTA I FUSTERIA PER A LA CONSTRUCCIÓ (CCAE 1621-1623)

	% SOBRE EL SEGMENT	% SOBRE ESPANYA
Finestres, balcons i els bastiments, portes i els bastiments i llindars, de fusta	40,2	8,7
Construccions prefabricades de fusta	39,7	31,0
Altres tipus de fusta contraplacada, taulers de fusta aplacada i similars de fusta laminada	6,7	3,8

Font: EIP, Enquesta Industrial de Productes (INE). Dades 2016.

TAULA 37. FABRICACIÓ DE TAULERS DE FUSTA I FUSTERIA PER CONSTRUCCIÓ (CCAE 1621-1623)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL FSM	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Fabricació de fulloles i taulers de fusta (CCAE 1621)					
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	6,2	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	0,1	–	–	–
Importacions	73,2	480,3	11,0	5,9	15,2
Exportacions	21,6	805,2	–15,9	3,1	2,7
Saldo	–51,6	324,9	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	29,5	167,6	–	–	–
Fabricació de terres de fusta (CCAE 1622)					
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	39,2	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	1,5	–	–	–
Importacions	7,7	36,5	–15,2	0,6	21,2
Exportacions	1,7	27,8	129,6	0,2	6,0
Saldo	–6,1	–8,7	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	21,3	76,1	–	–	–
Fabricació d'altres estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a la construcció (CCAE 1623)					
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	7,6	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	0,9	–	–	–
Importacions	27,0	95,4	–6,7	2,2	28,2
Exportacions	25,8	122,8	21,9	3,7	21,0
Saldo	–1,1	27,3	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	95,8	128,6	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	CATALUNYA	ESPANYA		% TOTAL FSM	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	3.639	27.048		24,7	13,5
Import net xifra de negoci	326,5	3.299,7		20,7	9,9
VAB (a preus bàsics)	111,5	876,0		21,7	12,7
Inversions en actius materials i intangibles	10,1	99,0		26,2	10,2
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	4,6	–3,5		–	–
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	17,6	22,8		86,3	77,3
Vendes realitzades a l'estranger (%)	30,8	n.d.		127,2	–

Nota: imports expressats en milions d'euros (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

ment 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 60%, EIP).

Els principals productes inclosos en aquest segment són els que es mostren a la taula 38.

L'any 2017, la **producció** del conjunt de l'Estat en aquest segment va registrar una lleugera disminució de l'1,5%, que contrasta amb el repunt del 2,6% de l'exercici procedent. No obstant això, aquest segment engloba productes força heterogenis, de manera que es fa difícil estimar l'evolució de la producció a Catalunya per a tot el segment.

Pel que fa a l'evolució de les **exportacions**, el comportament a Catalunya i a Espanya va ser diferent, tot i que en tots dos casos va ser positiu. A Catalunya, el 2017 es van invertir els papers del 2016, i les exportacions en aquest segment van passar a augmentar en un 5,5%. En canvi, a Espanya, les exportacions van augmentar un any més i a un ritme major, del 17,5%. Aproximadament tres quartes parts de les vendes catalanes a l'estranger van anar destinades essencialment a països comunitaris, principalment a França (37,5%), Itàlia (20,9%) i Portugal (11,2%). Els principals mercats de destinació de les exportacions extracomunitàries catalanes van ser els Estats Units i Argentina.

Les **importacions** van augmentar un 2,0% i les espanyoles, un 6,0%.En aquest sentit, el ritme de creixement de les importacions comença a moderar-se i contrasta amb l'experimentat els anys anteriors. Les importacions s'originaren principalment a

TAULA 38. FABRICACIÓ D'ALTRES PRODUCTES DE FUSTA, SURO, CISTELLERIA I ESPARTERIA (CCAE 1629)

	% SOBRE EL SEGMENT	% SOBRE ESPANYA
Taps de suro aglomerat per a vins escumosos	34,6	97,6
Articles de suro natural	19,3	64,8
Marcs de fusta per a quadres, fotografies, miralls o objectes similars i altres articles de fusta	17,5	23,3

Font: EIP, Enquesta Industrial de Productes (INE). Dades 2016.

TAULA 39. FABRICACIÓ DE PRODUCTES DE SURO (1629)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL FSM	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Índex de producció industrial (% var. anual)	n.d.	–1,5	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	n.d.	1,2	–	–	–
Importacions	121,0	327,5	2,0	9,7	37,0
Exportacions	134,1	374,0	5,5	19,2	35,9
Saldo	13,1	46,5	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	110,8	114,2	–	–	–

Nota: imports expressats en milions d'euros.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); Estadística estructural d'empreses del sector industrial, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

la Xina (47,7%), mentre que les de països comunitaris tan sols van representar el 39,5%. Dins la UE-28, les importacions van venir bàsicament de Portugal (47,7%). Les exportacions van superar les importacions i van situar la taxa de cobertura en un 110,8%, una mica superior a la del 2016 (107,1%).

Pel que fa als **preus** industrials del segment del suro, pràcticament no van experimentar canvis 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. El Principat produeix aproximadament el 47% del volum de negoci del sector surer a Espanya (EIP). Al territori català, 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 un 85% de la producció total de l'activitat surera (EIP). Per tant, la indústria del suro a Catalunya 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, l'any 2017, van disminuir lleugerament en un 0,3%, enfront del creixement del 2,3% experimentat l'exercici precedent. Els dos productes més exportats són els taps de suro aglomerat cilíndrics per a vins escumosos (56,2% sobre les exportacions de suro) i els taps de suro natural (23,0%), que es detallen a continuació.

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 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 notable del 97,6% (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 2017, el subsegment de taps de suro aglomerat per a vins escumosos (que suposa el 56,2% de les exportacions de suro) va **exportar** un 3,0% menys respecte al 2016, trencant amb la tònica positiva dels darrers tres anys. Les exportacions catalanes de taps per a vins escumosos van suposar el 95,8% de les espanyoles, i la principal destinació de les vendes catalanes va ser a països veïns amb una forta tradició vinícola: França (45,1%), seguida d'Itàlia (34,9%).

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, Sud-àfrica, la costa occidental dels Estats Units i Xile). Així, la fabricació del producte es duu 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 assolir la xifra dels 6,8 milions d'euros, un 7,7% més que l'any anterior, xifra econòmica molt allunyada del valor dels taps exportats (49,2 milions d'euros). Més del 80% de les importacions van provenir de Portugal, país que destaca com a primer subministrador.

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 (EIP). Catalunya concentra aproximadament el 10% de la producció mundial de taps per a vins tranquils i el 65% de la producció espanyola (EIP).

L'any 2017, les **exportacions** de taps de suro natural van disminuir un any més (0,6%), però lluny del ritme de l'any anterior (–5,7%) i que s'afegeix a la reducció d'anys anteriors. Aquestes exportacions suposen quasi una quarta part de les exportacions catalanes de suro i el 20,4% 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

TAULA 40. SURO I LES SEVES MANUFACTURES (TARIC 45)

	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL SEGMENT	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Importacions					
Suro natural en brut o simplement preparat	11,6	35,7	4,3	26,3	32,5
Suro natural, decorticat o simplement escairat	1,4	6,2	14,8	3,1	21,9
Manufactures de suro natural	21,7	66,8	–5,3	49,2	32,4
Taps de suro natural	14,1	56,5	2,5	32,0	24,9
Suro aglomerat (i amb aglutinant)	9,4	24,1	4,1	21,3	39,0
Taps cilíndrics per a vins escumosos	6,8	10,0	7,7	15,4	67,3
Total	**44,0**	**132,8**	**–0,4**	**100,0**	**33,2**
Exportacions					
Suro natural en brut o simplement preparat	2,0	58,5	–39,4	2,2	3,4
Suro natural, decorticat o simplement escairat	0,8	48,6	30,4	0,9	1,6
Manufactures de suro natural	24,3	104,2	–0,1	27,7	23,3
Taps de suro natural	20,1	98,5	–0,6	23,0	20,4
Suro aglomerat (i amb aglutinant)	60,5	82,1	1,4	69,1	73,7
Taps cilíndrics per a vins escumosos	49,2	51,3	–3,0	56,2	95,8
Total	**87,4**	**293,4**	**–0,3**	**100,0**	**29,8**

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

països i regions més importants quant a producció vinícola: França (54,1%) i Itàlia (13,7%) i el continent americà (14,0%).

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, Sud-àfrica i els Estats Units.

Per la seva banda, cal destacar l'increment que les **importacions** de taps de suro natural estan experimentant en els darrers anys (el 2017, +2,5%, i el 2016, +7,7%), que contrasta amb la disminució dels dos anys anteriors. Igual que en els taps de suro aglomerat per a vins escumosos, el principal subministrador és Portugal, amb un 80,0% 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 741 milions d'euros i un VAB d'uns 263 milions.

El 2017, aquest subsector va registrar 7.620 **afiliats** a la Seguretat Social, un 2,3% més que l'any anterior, seguint, així, la inèrcia ascendent palesa en exercicis anteriors. En canvi, el subsector del moble continua destruint teixit empresarial des de l'esclat de la crisi econòmica l'any 2008. L'any 2017, el subsector estava format per 915 **empreses**, un 2,8% menys que l'any anterior. En canvi, per al sector espanyol aquesta caiguda va ser més moderada (–1,8%).

La dimensió dels establiments d'aquest subsector és molt reduïda (set ocupats) amb relació al conjunt de les manufactures, però similar a la mitjana del sector FSM; presenta una concentració similar a la dels altres segments o una mica inferior: els cinc establiments més grans aglutinen el 10,1% de l'ocupació i el 17,2% del volum de negoci (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

Els principals productes fabricats dins d'aquest segment són els que es mostren a la taula 41, que suposen un 52% del total.

L'any 2017, el subsector del moble es va caracteritzar per una remuntada notable de la producció després del retrocés experimentat des de l'any 2008 i de l'escàs dinamisme de l'any 2015. L'índex de **producció** va mostrar un creixement d'un 31,4%, enfront de la reducció d'un 5,3% de l'exercici precedent. Aquesta evolució de l'activitat s'explica pel comportament positiu tant del mercat interior com de les exportacions.

Les **exportacions** catalanes foren majoritàriament intracomunitàries (un 68,5%) i concretament van anar destinades als països veïns: França (20,3%) i Portugal (19,0%). L'any 2017, aquestes vendes van augmentar un any més (5,5%), però lluny del ritme d'anys anteriors (el 2015, +10,3%, i el 2016, +9,0%). Pel que fa a la resta del món, les exportacions van disminuir un 10,2% respecte al 2016 i van anar tant a Amèrica (12,8%) com a Àsia (8,5%).

Les **importacions** de moble van créixer per cinquè any consecutiu (5,3%) i, sobretot, van ser intracomunitàries (61,0%); concretament provinents de països com Polònia (10,1%), Alemanya (10,7%) i Itàlia (8,9%). Tanmateix, és important destacar que aproximadament el 25,0% es va originar als països asiàtics; en concret, la Xina representa un 23,2%. A diferència de l'any anterior, el 2017, les importacions de la Unió

TAULA 41. FABRICACIÓ DE MOBLES (CCAE 31)

	% SOBRE EL SEGMENT	% SOBRE ESPANYA
Mobles metàl·lics no classificats en altres apartats	20,7	30,2
Mobles de fusta per a dormitoris, menjadors i sales d'estar	14,7	14,4
Components de mobles, excepte de seients	12,5	12,4
Seients amb una carcassa de metall	4,1	7,1

Font: EIP, Enquesta Industrial de Productes (INE). Dades 2016.

Europea van disminuir un 3,2%; per contra, les de fora van incrementar un 5,4%. En conjunt, el dèficit comercial de Catalunya es va mantenir similar que l'any anterior, de manera que seguim essent un país molt més importador i consumidor de moble que no pas productor i exportador.

Addicionalment, hi va haver una millora del consum domèstic i de les exportacions. El **consum** domèstic va créixer un 23,3% en valors constants a Catalunya i un 16,9% al conjunt de l'Estat (EPF). Cal tenir en compte que les dades sobre consum a les llars no reflecteixen el consum de mobles realitzat al canal *contract*.

El moble va registrar una lleu pujada dels **preus** industrials a Catalunya (+1,2%), i a l'Estat també (+0,9%), i aquesta pujada es traslladà als preus pagats pels consumidors, que van créixer un 3,2% a Catalunya.

La **rendibilitat** d'aquest segment pràcticament no va experimentar canvis i, l'any 2015, va ser del 3,6%, xifra inferior amb relació a la rendibilitat del sector FSM (4,3%). La productivitat aparent del treball al subsector del moble va ser de 20,0 euros per hora, similar a la mitjana del sector FSM (Estadística estructural d'empreses del sector industrial).

Esdeveniments empresarials

Figueres International Seating, amb seu a Lliçà d'Amunt des del 1929 i especialista en el disseny i fabricació de seients per a auditoris, cinemes i espais públics, va adquirir l'empresa britànica Zoeftig, especialitzada en seients d'alta gamma per a terminals de passatgers en aeroports, estacions ferroviàries, estacions d'autobusos, terminals de creuers i àrees d'espera a tot el món. Aquesta integració permet al Grup Figueras créixer, enfortir el seu lideratge en la indústria de seients fixos i sistemes de seients mòbils d'alta gamma i millorar la seva presència global i local. En particular, aquesta adquisició, que es va realitzar per uns 10 milions d'euros, va facilitar a l'empresa catalana penetrar amb força als Estats Units, principal mercat de Zoeftig. A més a més, Figueras International Seating, amb el seu compromís pel medi ambient, va ser certificada per TÜV Rheinland a la norma de gestió UNE-EN ISO 14006, un certificat ambiental que s'aplica al procés de disseny dels seus productes.

Arquimia, empresa capdavantera en el sector de la construcció industrialitzada d'habitatges, equipaments i façanes amb criteris de construcció passiva, salut, sostenibilitat i màxima eficiència energètica, continua en fase d'expansió. Durant l'any 2017 va inaugurar tres noves oficines tècniques-comercials a les ciutats de Granada i València per donar cobertura a la zona del llevant peninsular, i una altra a Lugo per cobrir la demanda de la zona nord-oest d'Espanya. Al mateix temps, Arquimia va ser escollida per dissenyar i construir les noves instal·lacions del càmping de Sierra Nevada a Granada i rehabilitar el balneari de Yémeda.

El **Grup Alvic**, especialitzat en la producció de components i mobles de cuina, bany, oficina i llar va inaugurar unes noves instal·lacions a Las Vegas (Estats Units) amb l'objectiu d'estar més a prop de potencials clients, accelerar els processos de fabricació i reforçar el seu posicionament al país. Es tracta d'una nova planta que compta amb 6.000 m2 de superfície i amb capacitat per produir 3.000 peces diàries. A més a més, la planta integra una exposició que mostra als professionals del sector les últimes novetats i tendències de l'empresa. El seu pla d'expansió també va ser consolidat dins de l'Estat espanyol. Així mateix, l'empresa va posar en marxa l'ampliació que projectava de les seves instal·lacions a La Carolina (Jaén) i també

TAULA 42. FABRICACIÓ DE MOBLES (CCAE 31)

INDICADORS DE CURT TERMINI	CATALUNYA	ESPANYA	% VARIACIÓ CATALUNYA	% TOTAL INDÚSTRIA	% CATALUNYA/ ESPANYA
	2017	2017	2016-17	2017	2017
Afiliats a la Seguretat Social	7.620	61.308	2,3	45,3	12,4
Nombre d'empreses amb assalariats	915	6.775	–2,8	47,4	13,5
Empreses amb >= 50 assalariats	12	123	71,4	52,2	9,8
Índex de producció industrial (% var. anual)	31,4	6,6	–	–	–
Índex de preus industrials (% var. anual)	1,2	0,9	–	–	–
Importacions	949,2	2.698,3	5,3	76,3	–
Exportacions	472,0	1.906,0	5,1	67,5	–
Saldo	–477,2	–792,3	–	–	–
Taxa de cobertura (%)	49,7	70,6	–	–	–
Consum a les llars	747,3	4292,5	23,3	–	–
IPC (%)	3,2	3,9	–	–	–
INDICADORS ESTRUCTURALS	**CATALUNYA**	**ESPANYA**		**% TOTAL FSM**	**% CATALUNYA/ ESPANYA**
	2015	2015		2015	2015
Persones ocupades	7.783	79.430		52,8	9,8
Import net xifra de negoci	741,0	4.837,5		47,0	15,3
VAB (a preus bàsics)	263,4	1.606,0		51,4	16,4
Inversions en actius materials i intangibles	12,9	111,3		33,6	11,6
Resultat de l'exercici / volum de negoci (%)	3,6	1,0		–	–
Productivitat aparent treball (VAB/hora) (€)	20,0	20,2		98,0	98,9
Vendes realitzades a l'estranger (%)	23,3	20,0		96,1	–

Notes: imports expressats en milions d'euros; les dades sobre el consum provenen de l'Enquesta de Pressupostos Familiars (base 2016) i fan referència a l'any 2016 en els grup: 05.1.0 T Mobles i accessoris, catifes i altres revestiments de sòls.

Fonts: DEMC, Departament d'Empresa i Coneixement; MINETUR, Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme; DIRCE, Directori Central d'Empreses 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); Estadística estructural d'empreses del sector industrial, Enquesta Industrial d'Empreses; SBS, Structural Statistics Database (Eurostat); Enquesta d'Innovació Tecnològica i Enquesta d'I+D (elaborada per l'INE, dades de l'Idescat).

preveu l'entrada en funcionament d'un nou centre logístic a Vic, per donar servei als països europeus, especialment a França, Alemanya i Rússia.

Pel que fa al segment de taps de suro per a vins, caves i licors, l'empresa de Cassà de la Selva, **Parramon Exportap**, va introduir una tecnologia pionera a tot Espanya que ha permès treure les males olors dels taps de suro. Es tracta d'una inversió d'un milió d'euros en una màquina dissenyada a Palafrugell i en un maquinari desenvolupat per una universitat europea, que detecta aquelles aromes que poden afectar negativament el vi i les elimina en només tres segons, en lloc de les 25 hores que es necessitaven inicialment per realitzar el procés de detecció del tricloroanisol (TCA), conegut com a olor de tap. De fet, Parramon Exportap ja ha començat a vendre a bodegues dels Estats Units gràcies a les garanties que ofereix aquesta tecnologia. Ara mateix l'exportació suposa el 60% dels ingressos de l'empresa.

Un any més, es va celebrar a Barcelona una nova edició del Marketplace InteriHOTEL organitzada pel CENFIM. Durant tres dies, un total de més de 4.000 professionals van poder recórrer el seu espai expositiu, on 173 marques van mostrar les últimes tendències en interiorisme d'hotels. Al mateix temps, els assistents van poder gaudir d'un programa complet de ponències especialitzades i de les sessions de *networking* amb la finalitat d'establir contactes i conèixer les últimes tendències i innovacions en el sector *contract-hospitality*.

3.5. Paper i cartró

L'any 2017, a Catalunya, la producció de pasta paperera, paper i cartró es va reduir un –2,5% i la fabricació d'articles de paper i cartró, un –1,1% en volum. Globalment, el sector del paper i cartró va reduir la producció en un –1,4% respecte al període anterior. Les importacions van caure un –7,3% i les exportacions un –9,0%, cosa que va fer que el saldo comercial fos encara positiu, com a l'any anterior. L'ocupació va augmentar un 2,4%, enfront del 1,6% del període anterior. Pel que fa als preus, van augmentar un 1,3%.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	–
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	–
Importacions	–

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 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 semiquímiques.
- Pastes especials.
- Pasta de paper recuperat.

Manufactures de paper i cartró

Paper premsa

Paper d'impressió i escriptura, que 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 cartronet).

Papers especials (paper kraft per a sacs i altres).

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 cartronet) 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:

- 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, l'Aragó, el 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 havien 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

El sector a Catalunya

La presència del sector del paper i cartró a Catalunya és destacable. Es comptabilitzen 508 empreses fabricants, de les quals un 12% són dedicades a la producció de pasta, paper i cartró i un 88% a la d'articles de paper i cartró. L'any 2017, el sector ocupava uns 11.522 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 pes del sector sobre el conjunt de la indústria catalana és del 2,6% en termes de VAB i volum de negoci, si bé és menor quant a ocupats (0,4%) atès que és una activitat intensiva en capital.

El Principat concentra una part notable de l'activitat estatal, atès que disposa del 29,2% de les empreses i representa un 27,6% del volum de negoci, segons les darreres dades disponibles. El nombre d'empreses amb 50 o més ocupats és de 12 per al subsector de producció de pasta, paper i cartró i de 57 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 polpa o pasta de paper i ha acusat alts i baixos durant els darrers 10 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 50,4%. A aquest apartat li segueix en rellevància la fabricació de paper d'impressió i escriptura, amb un pes relatiu del 26,3% i, posteriorment, els segments de les especialitats (14,7%) i del paper tissú (8,5%). 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%. En el 2017 va ser del 35,3%.

TAULA 43. EL SECTOR DEL PAPER I EL CARTRÓ

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	508	0,1	29,2	1.737
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	3.468.975	2,6	27,6	12.569.493
Ocupats (2017)	11.522	0,4	27,5	41.894
VAB (milers d'euros, 2015)	792.942	2,6	26,1	3.043.814
Vendes a l'estranger (milers d'euros, 2017)	1.306.035	1,8	31,5	4.142.290

Fonts: Idescat i INE.

efectes acumulatius en el comportament procíclic. La tendència a la concentració 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 quant al paper destinat a usos higiènics i sanitaris, ja que no té una competència en materials substitutius. Per als papers destinats a l'embalatge, 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'està 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 2017

Internacional

Segons les primeres estimacions, la **producció mundial de cel·lulosa** va augmentar un 2,4% respecte a l'any anterior, impulsada per països com el Brasil (3,8%), mentre que altres països importants van créixer per sota de la mitjana mundial (com ara el Japó, amb un 1,4%) o fins i tot van disminuir la producció: Corea del Sud un –3,2% i Canadà un –1,2%.

Pel que fa a la **producció mundial de paper i cartró**, va mostrar un increment de

l'1,5%, impulsada per la Xina, amb un 3,1%, mentre que altres països rellevants van créixer per sota de la mitjana, com ara el Japó (0,9%), els Estats Units (0,1%) o el Brasil (1,4%). Altres van disminuir la producció, com ara Corea del Sud (–0,4%) o Canadà (–0,5%).

Pel que fa a la **producció de cel·lulosa en l'àmbit de la UE-28**, la CEPI estima que va augmentar un 2,4% en comparació amb l'any anterior, amb una producció total d'aproximadament 36,5 milions de tones. La mitjana europea es veu arrossegada pel mal comportament d'Alemanya (–2,1%), Itàlia (–1%) i França (–0,4%). En la situació oposada es troben els creixements d'importants productors com Eslovènia (12,2%), Polònia (6,7%), Suècia (5%) i Noruega (3,1%).

A la UE-28, segons dades provisionals de la CEPI, el 2017 es va **produir** un 1,5% més de **paper i cartró** que l'any anterior. S'estima que els països membres de CEPI van produir al voltant de 92,3 milions de tones de paper i cartró. Espanya es va mantenir en línia de les dades del 2016, amb una variació del 0%. Els Països Baixos i el Regne Unit van registrar les majors pujades, amb un 11,7% i un 4,7% respectivament. Àustria i Bèlgica van caure entre el 2,5% i el 3% respecte a l'any anterior.

L'índex de producció industrial que publica Eurostat va augmentar un 3,0% en el conjunt del sector paper a la **UE-28** durant el 2017, el creixement més alt des del 2010.

Segons les darreres dades d'Eurostat, actualment, a la UE-28 es dediquen a l'activitat del paper i cartró 19.700 **empreses**, al voltant d'un 10% de les quals 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 es va incrementar un 0,4% el 2016, el mateix percentatge que l'any anterior. Per la seva banda, els **preus**, mesurats per l'IPRI, van pujar un 1,1%, enfront de la caiguda del –0,3% de l'any anterior.

Espanya i Catalunya

El 2017, a Catalunya, la **producció** de pasta paperera, paper i cartró va disminuir, segons l'Índex de producció industrial, un –2,5%, mentre que la fabricació d'articles de paper i cartró ho va fer en un –1,1%. Globalment, el sector del paper i cartró va reduir la producció en un –1,4%, enfront de l'augment de l'exercici anterior (1,3%). És la primera taxa negativa des del 2012. En canvi, en el cas espanyol, el sector, en termes globals, va augmentar un lleuger 0,7% gràcies, sobretot, a la fabricació d'articles de paper i cartró, la qual va augmentar un 2,1%, mentre que la producció de pasta paperera, paper i cartró va caure un –2,4%.

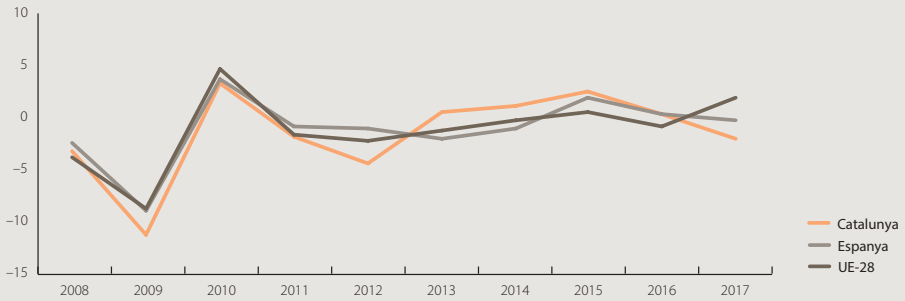
Malgrat la reducció de la producció, l'**ocupació** del sector català va créixer un 2,4% el 2017, mantenint la tendència positiva del període anterior, quan va créixer un 1,6%. A l'Estat espanyol va incrementar un 3,0% el 2017.

Per la seva banda, els **preus**, mesurats per l'IPRI, van augmentar un 1,3% per al conjunt del sector, a Catalunya, en contra de les variacions negatives experimentades durant els dos exercicis anteriors. En el cas espanyol es va produir també un augment del 2,3%.

Pel que fa a l'evolució de les transaccions del sector espanyol amb l'estranger el 2017, les **importacions** de paper i cartró van augmentar un 2,3%, fins als 4,3 milions

FIGURA 52. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE PAPER I CARTRÓ

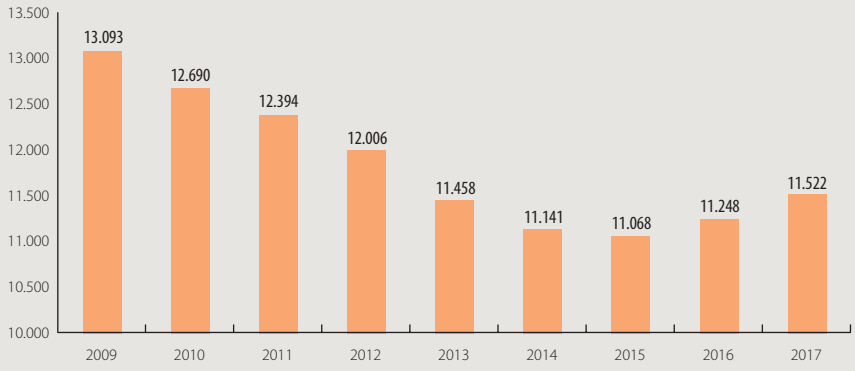
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 53. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE PAPER I CARTRÓ. CATALUNYA

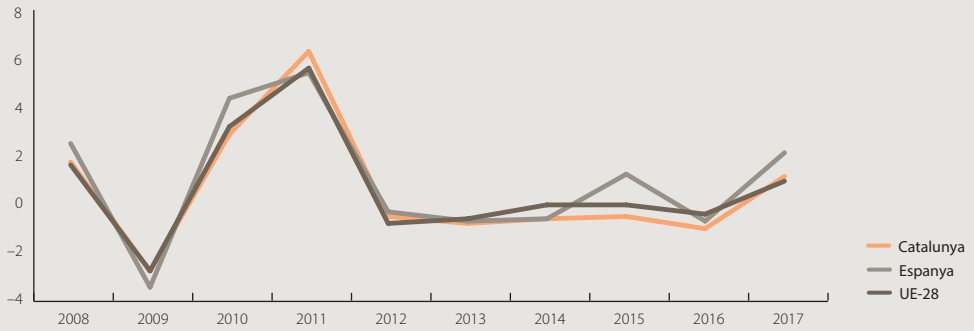
Mitjanes anuals



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

FIGURA 54. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR DEL PAPER I CARTRÓ

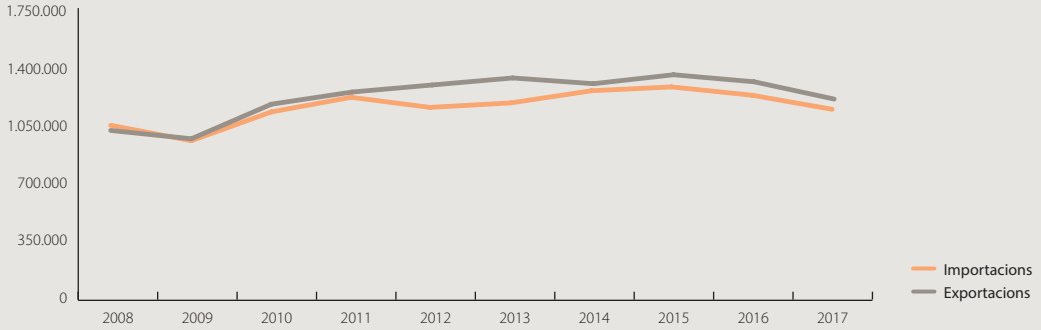
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 55. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE PAPER I CARTRÓ. CATALUNYA

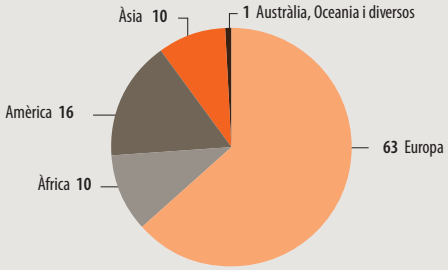
Milers d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

FIGURA 56. MERCATS DE DESTINACIÓ DE LES EXPORTACIONS DEL SECTOR DE PAPER I CARTRÓ. ANY 2017

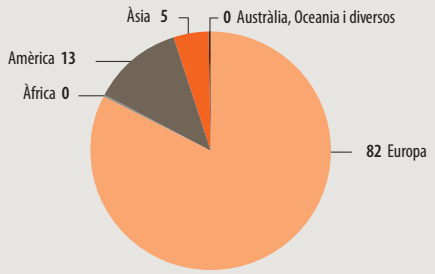
Percentatge



Font: Idescat a partir de Duanes.

FIGURA 57. MERCATS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS DEL SECTOR DE PAPER I CARTRÓ. ANY 2017

Percentatge



Font: Idescat a partir de Duanes.

de tones, mentre que les **exportacions** van créixer un 3,8%, per situar-se en 4,1 milions de tones.

Al Principat, les **exportacions** de paper i cartró van reduir-se l'any 2017 un –9,0% en termes nominals, amb un import de 1.306,03 milions d'euros. El valor de les **importacions** va disminuir un –7,7%, per situar-se en els 1.232,2 milions d'euros. La diferència en l'evolució experimentada per les vendes i les compres a l'exterior durant el 2017 va provocar variació negativa en el superàvit comercial del –26,4% respecte a l'any anterior i va passar d'un valor de 100,3 milions d'euros l'any 2016 a un de 73,8 el 2017. Val a dir que la Unió Europea continuà sent el principal soci comercial de Catalunya, donat que va absorbir aproximadament el 63% de les vendes totals a l'estranger. Així mateix, poc més del 81% de les compres de paper i cartró del Principat a l'exterior va procedir d'aquella àrea.

TAULA 44. COMERÇ EXTERIOR DE PAPER I CARTRÓ A CATALUNYA

Milions d'euros

	2017	2016	% VAR. 2017-2016
Exportacions	1.306,0	1.435,9	–9,0
Importacions	1.232,2	1.335,6	–7,7
Saldo (X-M)	73,8	100,3	–26,4

Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

Evolució dels subsectors el 2017

Polpa o pasta de paper

Durant el 2017, la **producció** del subsector de la polpa o pasta de paper, d'escassa rellevància al Principat, es va reduir respecte al període anterior (un –2,5%). A Espanya, es van produir un total de 1.699.500 tones, un 1,4% més que en el període anterior. La polpa destinada al mercat va experimentar un creixement del 2,9%, amb 1.053.200 tones.

Per la seva banda, el **consum** a Espanya va arribar a 1.876.900 tones, un 1,9% menys que l'any 2016 i un import superior a la producció, cosa que explica la balança comercial negativa del subsector. Les **exportacions** de polpa durant el 2017 es van incrementar un 3,6% en volum respecte a l'any anterior, arribant a 962.000 tones. Per la seva banda, les **importacions** van enregistrar una reducció del –2,3% en volum, arribant a 1.139.400 tones.

L'any 2017, es va produir un augment del **preu** de la polpa del 8,3% fins arribar als 550 euros/tona. 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 significant 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. Pel que fa a l'energia –electricitat, petroli i gas–, cal destacar que, en aquest sector, té un pes elevat dins del conjunt dels costos empresarials i que el 2017 no va ser un any favorable en aquest sentit. La pujada del preu del barril de petroli que es va produir el 2017 –d'un 42,7% en dòlars en mitjana anual, passant dels 45,1 dòlars el 2016 als 64,37 dòlars–, s'ha traduït en un augment dels costos de fabricació de les empreses de polpa aquest any i, al seu torn, en un increment dels preus de producció.

Manufactures de paper i cartró

La **producció** espanyola de paper i cartró, segons ASPAPEL, s'ha mantingut estable durant el 2017, amb una xifra similar al període anterior. Per tipus de paper, es produeix una reducció del paper de premsa i del paper per a usos higiènics, mentre que els altres tipus de paper augmenten respecte a l'any anterior.

La **demanda** estatal de paper i cartró es va reduir un –3,3% respecte al període anterior, per situar-se en 6,2 milions de tones. Tot i així, 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

TAULA 45. PRODUCCIÓ DE PAPER I CARTRÓ A ESPANYA SEGONS ESPECIALITATS

Milions d'euros

ESPECIALITATS	PRODUCCIÓ 2017	PRODUCCIÓ 2016	% VAR. 2017-2016
Paper premsa i d'impressió i escriptura	1.229,5	1.377,1	–10,7
Paper per a usos higiènics i sanitaris	704,1	723,3	–2,6
Paper per a embalatges	3.263,0	3.146,5	3,7
Altres	1021,2	971,6	5,1
Total	6.217,8	6.218,6	–0,0

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Institut Nacional de Estadística i de l'Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartrón (ASPAPEL).

TAULA 46. CONSUM *PER CAPITA* DE PAPER I CARTRÓ A ESPANYA SEGONS ESPECIALITATS. ANY 2017

ESPECIALITATS	KG PER HABITANT	% PES SOBRE EL TOTAL
Paper premsa i d'impressió i escriptura	28,1	19,2
Paper per a usos higiènics i sanitaris	14,8	10,1
Paper per a embalatges	82,5	56,4
Altres	20,8	14,2
Total	146,1	100,0

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Institut Nacional de Estadística i de l'Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartrón (ASPAPEL).

ascendent experimentada pel consum de paper i cartró per habitant, des dels 50 quilos del 1985 als aproximadament 146 quilos del 2017. Destaca un lleuger increment de la xifra durant el 2017 respecte a l'any anterior, que va ser de 143,0 quilos. No obstant això, aquesta ràtio és menor que la d'altres països europeus, com per exemple Bèlgica, Luxemburg, els Estats Units, Finlàndia, Dinamarca, Holanda o Àustria, que se situen a la franja dels 250-300 quilos per habitant, la qual cosa implica que hi ha un important potencial de creixement malgrat aquest canvi de tendència dins del context general de crisi econòmica. Tot i això, s'ha d'apuntar que el consum anual per capita de paper i cartró a Espanya quasi triplica la mitjana mundial, que se situa en prop dels 50 quilos. 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 2017, la **producció** estatal de paper premsa i d'impressió i escriptura va minvar un –10,7% en volum enfront del –0,7% del període anterior, per situar-se al voltant dels 1,23 milions de tones. Pel que fa als **mercats exteriors**, cal destacar que les exportacions espanyoles del segment van reduir-se respecte a l'any anterior, un –9,0% en termes reals, per assolir la xifra d'1,1 milions de tones. Les importacions també es van reduir en volum respecte a l'exercici anterior fins arribar als 1,2 milions de tones. Aquesta reducció fou del –3,0%. El saldo comercial va ser lleugerament negatiu i la taxa de cobertura va ser del 93,4%, enfront del 99,6%, del període anterior.

• Segment de la línia marró (embalatges)

Al llarg de l'any 2017, el segment de la línia marró va millorar amb relació al 2016. La **producció** en el conjunt d'Espanya va experimentar un augment del 3,7% en termes reals, arribant als 3,3 milions de tones.

En el cas específic del **cartró ondulat**, la producció va augmentar un 2,9% durant el 2017 i es va situar en un total de 2,96 milions de tones, enfront dels 2,87 milions del període anterior. La producció de **cartronet** a Espanya durant el 2017 va augmentar un 12,2% en termes reals, fins als 299,3 milers de tones.

Pel que fa als **intercanvis comercials** amb l'exterior de la branca de la línia marró, durant el 2017 les exportacions estatals van registrar un decrement en volum d'un –5,7% (947,4 milers de tones). Les compres de cartró i cartonet als mercats exteriors van arribar a poc més d'1,5 milions de tones el 2017. Aquesta dada representa un increment de les importacions del 2,6%. La balança comercial de l'activitat va ser negativa. La taxa de cobertura va passar a ser del 62,2%, enfront del 67,6% 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 2017, aquesta especialitat va experimentar en el conjunt de l'Estat una reducció del –2,7% de la **producció** en termes reals (uns 704,1 milers de tones), en línia amb el decrement del –2,4% del període anterior.

En relació amb les **transaccions amb l'exterior**, d'una banda, les exportacions van mantenir-se pràcticament estables reduint-se un lleuger –0,3% (per situar-se en els 168,4 milers de tones), mentre que, de l'altra, les compres a l'exterior van incrementar-se un 0,4% (154,1 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 109,7% el 2016 al 109,2% el 2017.

• Segment de les especialitats

L'evolució del segment de les especialitats durant el 2017 va continuar amb el signe positiu del període anterior. En el conjunt de l'Estat, la **producció** va experimentar un augment del 5,1% en volum (1.021,2 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 positiu, amb un lleuger augment de l'1,9%, fins als 406,4 milers de tones respecte al període anterior. Les **exportacions** van continuar amb signe positiu i van augmentar un 4,1% en termes reals (459,8 milers de tones) respecte al període anterior. Finalment, cal mencionar que el 2017 es va saldar amb un superàvit i la taxa de cobertura va passar del 110,7% del 2016 al 113,1% del 2017.

Esdeveniments empresarials

El fabricant de cartró ondulat **Petit**, va anunciar el febrer del 2017 una inversió de 45 milions d'euros a Fraga (Osca) per aixecar una nova planta especialitzada en envasos de cartró per al sector agroalimentari. L'empresa familiar catalana va ser escollida pel Govern d'Aragó per rebre ajudes del "Plan de la Mineria del Carbón 2013-18". L'anunci indicava que la iniciativa es realitzaria per fases suposant la creació de fins a 100 llocs de treball. A Catalunya, l'empresa té fàbriques a Parets, Sant Feliu de Llobregat, Olot i Santa Perpètua.

La paperera **Gomà-Camps** amb seu a La Riba (Alt Camp), va invertir, l'any 2017, per import de 32 milions d'euros per ampliar en 12.000 metres quadrats les seves instal·lacions a Ejea de los Caballeros (Zaragoza), amb una nova línia de fabricació de bobines mare de paper tissú. Les noves instal·lacions donaran treball directe a 35 persones i es preveu que finalitzin les obres durant l'any 2018.

L'abril del 2017, IRG Capital Partners i l'holandesa Eska es van interessar pels actius d'**Abelan Catalana**, empresa paperera amb planta a Alcover (Baix Camp). L'empresa estava en concurs de creditors des del gener del 2017. L'empresa està especialitzada en la fabricació de cartró gràfic i és propietat de PHI Industrial, firma de capital risc dedicada a operacions de reestructuració industrial.

Miquelrius, històric fabricant de material de papereria amb seu a Parets (Barcelona), va presentar el juliol del 2017 concurs de creditors als jutjats de Barcelona amb deutes d'una mica més de tres milions d'euros. La crisi i els canvis en els consumidors han passat factura a la companyia en els darrers anys. L'empresa recorre al concurs per manca de liquiditat per fer els ajustos que n'assegurin la viabilitat futura.

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 separadament d'altres materials per evitar que es contamini. 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 paperera, 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 2017 es van consumir a la UE-28 43,9 milions de tones de paper per reciclar, consum que va ser superior al del 2016, un 1,4%. Espanya, amb un decreixement del –3,4%, es col·loca com el gran consumidor amb pitjors resultats. Alemanya mostra un avenç de l'1,1%, lleugerament inferior a la mitjana europea, mentre que Itàlia i el Regne Unit superen àmpliament aquest valor. En termes relatius, destaquen els augments de Romania (22%) i els Països Baixos (15,3%).

A Espanya, el consum del paper per reciclar va ser el 2017 de 5 milions de tones, experimentant un decreixement del –3,4%. Les exportacions van arribar als 1,1 milions de tones, disminuint un –7,9%. Es van importar 1,5 milions de tones, cosa que indica un decreixement del –7,1%. La recollida aparent va arribar als 4,6 milions de tones, un –3,2% menys que en el període anterior. La taxa de recollida, del 67%, es troba quasi quatre punts per sota de la del darrer any.

TAULA 47. VARIACIÓ DEL CONSUM DE PAPER PER RECICLAR. UE-28. ANY 2017

	% VARIACIÓ
Romania	22,0
Països Baixos	15,3
Regne Unit	4,3
Bèlgica	2,8
Itàlia	2,2
Alemanya	1,1
Noruega	0,8
França	0,5
Suècia	0,1
Espanya	**–3,4**
Àustria	–4,6
Eslovènia	–8,4
Mitjana UE	**1,4**

Font: Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartrón (ASPAPEL).

Per comunitats, les darreres dades d'Ecoembes confirmen que els índexs de reciclatge més positius van correspondre a Navarra, el País Basc i Catalunya, mentre que Andalusia i Canàries se situen en les darreres posicions. A Catalunya, durant l'any 2016, les tones d'envasos domèstics reciclats van créixer un 4,1% respecte a l'any anterior. Així, mentre que el 2015 es van reciclar 235.370 tones, durant el 2016 aquesta xifra va arribar a les 244.934. Pel que fa a l'aportació ciutadana, cada català dipositò una mitjana de 15,5 quilos d'envasos lleugers (envasos de plàstic, llaunes i brics) al contenidor groc i 19,7 quilos d'envasos de cartró i paper en el contenidor blau durant l'any 2016.

TAULA 48. PAPER PER RECICLAR. ESPANYA

Milers de tones i percentatge

PAPER PER RECICLAR	2017	2016	% VARIACIÓ
Recollida aparent	4.560,0	4.710,3	–3,2
Importació	1.521,6	1.638,3	–7,1
Exportació	1.061,7	1.152,8	–7,9
Consum	5.020,0	5.195,9	–3,4
Taxa de recollida (%)	67,0	70,9	

Font: Asociación Española de Fabricantes de Pasta, Papel y Cartrón (ASPAPEL).

3.6. Arts gràfiques

La producció del sector d'arts gràfiques es va reduir un –2,5% durant el 2017 en termes reals, enfront del –6,3% del 2016. La reducció de la demanda interna va fer que les importacions disminuïssin un –21,9%. Les exportacions també es van reduir, un –36,7%. L'ocupació va seguir remuntant, un 1,6%, similar a l'1,7% de l'any anterior. Per la seva banda, els preus van augmentar un 1,5%, enfront de l'increment del 3,3% de l'any anterior.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 90,2% correspon a arts gràfiques, mentre que el 9,8% restant es dedica als manipulats de paper i cartró. Atenent les diferents fases del procés productiu, les arts gràfiques comprenen específicament tres segments, que són la preimpressió, 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 de personal (tant d'operaris com de directius) per fer front a les exigències derivades de l'ús correcte 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 **preimpressió** 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 exclusivament a les empreses de preimpressió. 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 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 preimpressió 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 òfset 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 87,4% de les empreses a l'Estat espanyol, seguida de la preimpressió, que abraça el 8,6%, i, finalment, el segment dels acabats i enquadernació, que arreplega el 4,0% 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.

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.).

Preimpressió, 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'òfset, 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, etc.).

A efectes d'aquest informe anual, només s'analitzen les arts gràfiques (18.1), atès que és el subsector més important, si bé per a la major part d'indicadors es pren com a referència el codi 18 de la CCAE 2009.

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 3.001 empreses, que suposen un 21,8% del total de les existents en el conjunt de l'Estat (13.763). La Comunitat de Madrid en concentra un 22,8%, i altres regions importants són la Comunitat Valenciana (10,1%) i Andalusia (11,1%). 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 19.887 persones, xifra que significa el 28,1% 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 el fet que al voltant d'un 98,5% de les unitats de producció tenen menys de 50 ocupats. L'ocupació del sector d'arts gràfiques representa un 0,7% de l'ocupació industrial total a Catalunya.

La facturació en valor del sector català va ser de 1.688,6 milions d'euros el 2015, cosa que representa el 30% del total del sector a Espanya, un pes similar al que té en termes de VAB.

Cal destacar el pes de les exportacions sobre el total del sector a l'Estat espanyol, al voltant del 37%, cosa que posa de manifest que el sector català està força internacionalitzat. No obstant això, no té gens de pes sobre el total de les exportacions catalanes.

TAULA 49. EL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE LA INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE EL SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	3.001	0,5	21,8	13.763
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	1.688.654	1,3	30,0	5.618.872
Ocupats (persones, 2017)	19.887	0,7	28,1	70.826
VAB (milers d'euros, 2015)	649.919	2,1	30,4	2.134.118
Vendes a l'estranger (milers d'euros, 2017)	4.077,0	0,0	37,0	10.994,3

Fonts: Idescat i INE.

La recerca d'una major flexibilitat productiva ha portat algunes empreses a integrar totes les fases del procés, la preimpressió, la impressió i l'acabat. Aquesta última és 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 reduït grau de concentració. La facturació de les deu primeres empreses a Espanya sobre el total se situa al voltant del 10%.

Evolució del sector el 2017

Internacional

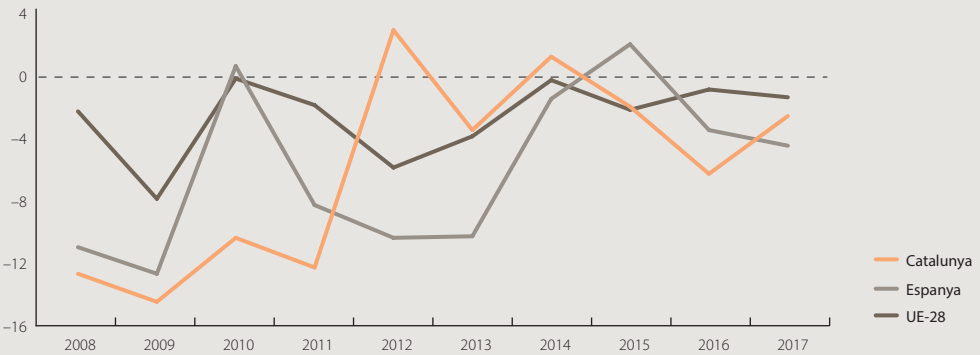
La indústria d'arts gràfiques dels Estats Units lidera el rànquing d'aquesta activitat a nivell mundial, clarament per davant de la japonesa, mentre que la UE-28 se situa com a tercera àrea productora.

Actualment, a la **UE-28** es dediquen a l'activitat de les arts gràfiques 118.068 empreses, les quals arriben a una producció de 80.000 milions d'euros, segons les darreres dades d'Eurostat (2016). Alemanya, Itàlia, el Regne Unit i França ocupen les primeres posicions quant a producció, seguides d'Espanya i els Països Baixos.

Segons les darreres dades disponibles, la **producció** a la UE-28 va caure un –1,3% el 2017. Anàlogament, l'**ocupació** al sector també va disminuir (–1,1%). Per altra ban-

FIGURA 58. PRODUCCIÓ DEL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES

Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

da, els **preus** van experimentar un lleu augment interanual (0,7%).

Espanya i Catalunya

L'any 2017, el sector gràfic català es va caracteritzar per un decrement de la producció d'aproximadament un –2,5% enfront del decrement del –6,2% de l'any anterior. A l'Estat espanyol es va reduir un –4,4% respecte a la caiguda del –3,4% del període anterior.

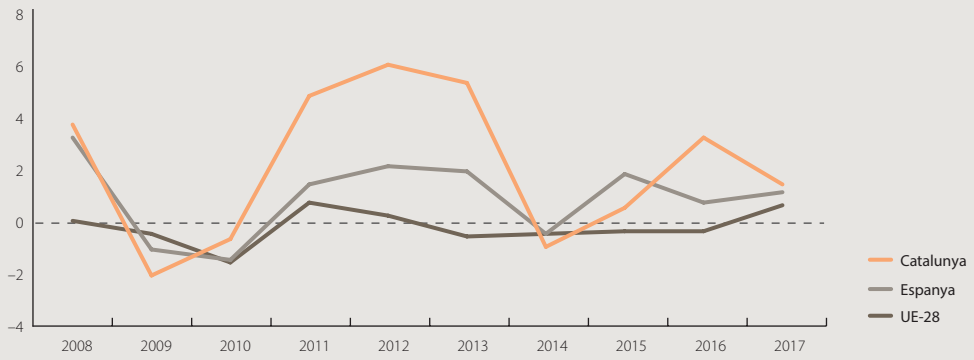
Els **preus** de venda van augmentar un 1,5% a Catalunya, enfront del 3,3% del 2016. En canvi, a l'Estat espanyol van augmentar un 1,2% el 2017, enfront del 0,8% del 2016. En general, i observant la figura 59, l'evolució dels preus del sector a Europa és bastant més estable que no pas a Catalunya o Espanya.

Les **exportacions** es van reduir un –36,7% a Catalunya, enfront del –30,6% del 2016, i les **importacions** van disminuir un –21,9%, després del –17,5% de l'any anterior. El saldo comercial va continuar sent clarament deficitari. En el cas de l'Estat espanyol, les exportacions es van reduir un –12,9% i les importacions, un –3,0% respecte al 2016.

Atenent les àrees geogràfiques predominants en el comerç exterior del sector català, s'observa que, tant per a les exportacions com per a les importacions, l'àrea de referència és Europa. En el cas de les expor-

FIGURA 59. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES

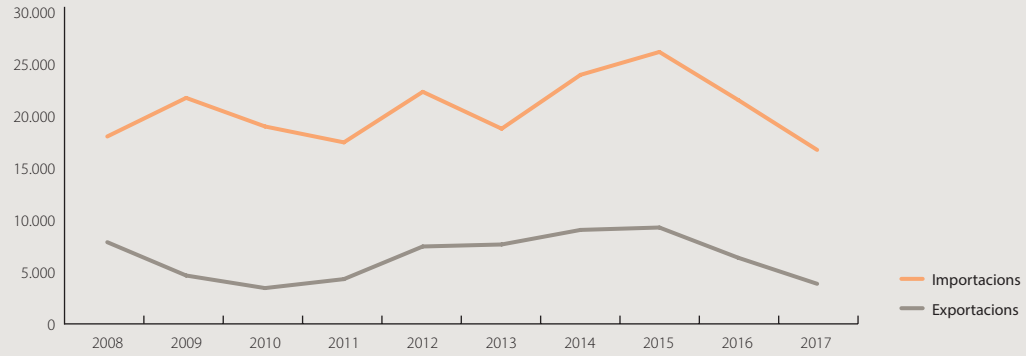
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 60. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES. CATALUNYA

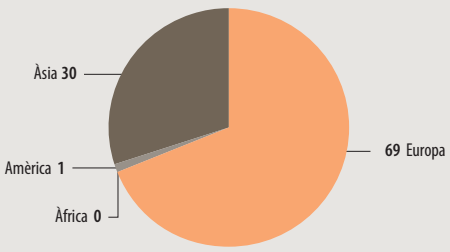
Milers d'euros



Font: Idescat.

FIGURA 61. ZONES D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS DEL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES. ANY 2017. CATALUNYA

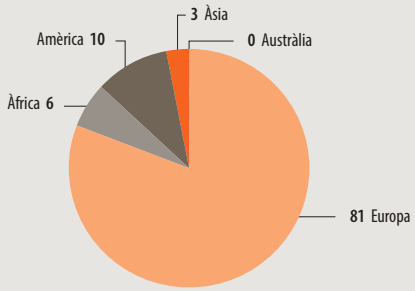
Percentatge



Font: Idescat.

FIGURA 62. MERCATS DE DESTINACIÓ DE LES EXPORTACIONS DEL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES. ANY 2017. CATALUNYA

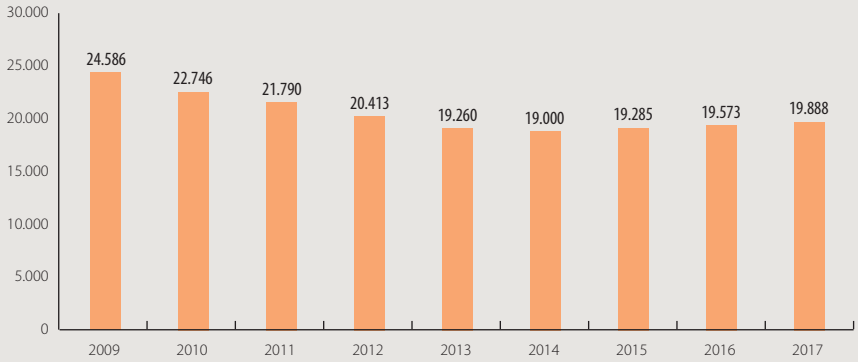
Percentatge



Font: Idescat.

FIGURA 63. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR D'ARTS GRÀFIQUES. CATALUNYA

Mitjanes anuals



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

tacions, està seguida per Amèrica i Àfrica i, en el cas de les importacions, per Àsia.

Durant el 2017, l'**ocupació** del sector va remuntar a Catalunya, un 1,6%, percentatge similar al de l'any anterior. A l'Estat espanyol, la remuntada va ser del 0,8%. 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 conseqüència, una menor intervenció humana en els processos de fabricació. Alhora, la més elevada complexitat de les diferents activitats 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. En aquest sentit s'ha de destacar que, tot i la davallada de l'ocupació des de l'any 2009, el sector va continuar patint una certa preocupació per la manca d'oferta de mà d'obra especialitzada en el mercat laboral.

Pel que fa als **costos**, el 2017 cal esmentar que el preu de la principal primera matèria de l'activitat, el paper, va experimentar un lleuger increment en relació amb l'exercici anterior, xifrat al voltant del 1,3%, segons l'índex de preus industrials, en el cas de Catalunya. En el cas d'Espanya, va augmentar un 2,3%.

El sector editorial

El sector a Catalunya i Espanya

Les dades que s'ofereixen del sector editorial corresponen a l'any 2016, 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 2017, 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 727 empreses. En el cas català, és de 246 i l'encapçala un nombre reduït de grans companyies, que suposen el 3,6% 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 13,8% 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 90,2% restant són més petites i presenten 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 d'una banda i per l'atomització de petites editorials independents de l'altra.

També és important assenyalar que les empreses de menor dimensió són les que registren una major taxa de naixement i de

TAULA 50. EL SECTOR EDITORIAL

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE LA INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE EL SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses agremiades (2016)	246	0,0	33,8	727
Volum de negoci (milers d'euros, 2016)	1.176.790	0,9	50,8	2.317.200
Ocupats d'empreses agremiades (persones, 2016)	4.642	0,2	36,8	12.608
VAB (milers d'euros, 2015)	676.492	0,4	26,2	2.575.265
Vendes a l'estranger (milers d'euros, 2017)	396.540	0,6	50,3	788.318

Fonts: Elaboració pròpia a partir de les dades del Gremi d'Editors, Idescat i INE.

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 12.608 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. El nombre mitjà de col·laboradors professionals externs és de 21 el 2016. La Comunitat de Madrid i Catalunya són els gremis amb un nombre mitjà de col·laboradors externs més alt. Durant el 2016, es va produir un augment del 0,6% de l'ocupació directa. El 89,7% de les empreses compten amb col·laboradors externs, quasi dos punts per sobre del 2015. La mitjana de col·laboradors externs es manté estable en 16. El 2016 és el segon any, des del 2010, en el qual es produeix un augment. Les companyies més grans compten amb plantilles de 255 persones de mitjana. Les grans, de 88 persones de mitjana. Per la seva banda, les firmes mitjanes compten amb una mitjana de 36 treballadors externs, mentre que les més petites tenen una mitjana de 9 persones externes.

El 49,0% del total de treballadors en nòmina de les empreses editorials són dones. Les empreses molt grans són les que tenen un major percentatge de treballadores, que baixa a mesura que disminueix la dimensió de l'editorial. Considerant el període 2011-2016, s'aprecien unes baixades i pujades poc significatives en les empreses petites i mitjanes. En canvi, les grans mostren una certa recuperació continuada en la mitjana d'ocupats en els darrers anys. Considerant conjuntament les empreses molt grans i grans, la mitjana passa de 187 el 2011 a 253 el 2016. Segons àrees d'activitat, cal remarcar que un 35,3% dels treballadors del sector es dedica efectivament a la mateixa producció editorial, un 27,3% correspon al personal que realitza l'activitat comercial, alhora que un 28,4% s'ocupa de tasques administratives i el 9% restant fa activitats de publicitat, comerç exterior i recursos humans.

La facturació global va augmentar un 2,7% respecte al 2016, per situar-se en els 2.317,2 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 61,6%), seguides de les firmes mitjanes (un 25,9%) i de les petites (un 12,5%).

Actualment, les principals regions editorials d'Espanya, segons xifra de facturació, són Catalunya, amb un 50,8% del total del mercat intern, i la Comunitat de Madrid, amb un 42,4%, seguides, amb un pes relatiu molt més reduït, del País Basc (2,8%), Andalusia (1,6%), la Comunitat Valenciana (1,2%), Galícia (1,1%) i Castella i Lleó (0,1%). El 2016, la facturació creix lleugerament en tots el gremis a excepció d'Andalusia, Galícia, la Comunitat Valenciana i Castella i Lleó, on es redueix també lleugerament. Respecte al 2012, s'observa una estabilitat en la xifra de facturació en tots els gremis. Segons les darreres dades disponibles, el volum total de negoci suposa al voltant del 50% respecte al sector a Espanya. A Catalunya va ser d'1.176,8 milers d'euros. El Principat concentra el 33,8% del total d'empreses agremiades del sector editorial espanyol.

Segons dades del Gremi, el total de persones ocupades el 2016 va ser de 4.642, un 36,8% sobre el total del sector a Espanya. La mitjana d'ocupats per companyia és de 19 persones al Principat.

La comercialització de llibres en les altres llengües de l'Estat espanyol està encapçalada el 2015, com en anys anteriors, pel català a Catalunya, amb el 9,6% de la xifra de negoci total (223,5 milions d'euros). El segueix en importància el basc, amb un pes de l'1,6% (36,7 milions d'euros), el gallec, amb el 0,9% de les vendes (20,1 milions d'euros) i, finalment, el valencià, amb un 0,7% de pes (15,2 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 2016. En el cas de la llengua catalana: la venda de llibres de text no universitari (46,3%), Literatura (21,4%), Infantil i juvenil (17,3%) i Ciències Socials i Humanitats (5,1%) suposa el 90,1% de la facturació total. Pel que fa a la tirada mitjana per edició en les llengües autonòmiques, és més gran en eusquera, 2.133 exemplars per títol, i en català, 1.744.

Les vendes a l'estranger van pujar fins a 396 milions d'euros el 2016, un 0,6% sobre el total de la indústria a Catalunya i un 50,3% sobre el sector editorial espanyol.

Evolució del sector el 2016

Actualment, a la **UE-28** es dediquen a l'activitat de l'edició unes 100.000 empreses que donen feina a unes 875.000 persones i arriben a una producció de 140.000 milions d'euros, segons les darreres dades d'Eurostat. França, Alemanya, el Regne Unit i Itàlia ocupen les primeres posicions quant a producció. Tot seguit hi ha Suècia i Espanya.

Durant el 2016, el sector de les editorials catalanes va continuar amb la millora de les seves dades i es confirmà el canvi de tendència observat el 2014 enfront de l'evolució negativa dels anys anteriors. La **xifra de negoci** en el mercat interior va augmentar un 5,3% en termes nominals i es va situar en 1.176 milions d'euros, valorats a preu de venda al públic, IVA inclòs. El Principat generà al voltant d'un 51% del total de la facturació de la branca en el conjunt de l'Estat, però és important assenyalar que, al llarg de l'ultima 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.

TAULA 51. PRINCIPALS MAGNITUDS DE L'EDICIÓ A CATALUNYA I A MADRID. ANY 2016

	CATALUNYA	MADRID
Títols editats	39.780	32.285
Exemplars editats (en milers)	128.491	79.490
Títols en catàleg	290.912	240.710
Facturació (en milions d'euros)	1.176,79	981,42

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Cambra del Llibre de Catalunya.

TAULA 52. COMERÇ EXTERIOR DE PRODUCTES EDITORIALS A CATALUNYA

Milers d'euros

	2016	2017	% VARIACIÓ 2017-16
Importacions	164.670,10	135.734,70	–17,57
Exportacions	379.024,60	396.540,30	4,62
Saldo X-M	214.354,50	260.805,60	21,67

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Idescat.

Pel que fa a la **producció**, es van editar a Catalunya aproximadament uns 39.780 títols durant el 2016, un 12,7% més que en el període anterior i al voltant d'un 49% del total de l'Estat, valor similar al de l'exercici anterior. El nombre d'exemplars editats va ser de 128.491.000, un 1,2% més que en el període anterior.

Pel que fa al sector exterior, el 2017 les **exportacions** van créixer un 4,6%, fins als 396.540,3 milers d'euros. Pel que fa a les **importacions**, es va donar un decrement, fins a arribar als 135.734,7 milers d'euros. El saldo comercial es va mantenir en el tradicional signe positiu amb un augment d'un 21,6% respecte a l'any anterior. Per continents, s'observa que la zona principal, tant de les importacions com de les exportacions, és Europa, seguida 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 els mecanismes d'introducció dels productes del sector editorial s'estan igualant quant a l'edició en paper (llibres o fascicles) i l'edició en suports diferents al paper. En aquest sentit, és important assenyalar que el 50,1% de les editorials privades espanyoles editen només en paper i que el 49,9% 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.

El nombre d'empreses editorials que editen en format electrònic augmenta lleugerament d'un 85,4% a un 86,5%, 314 editorials l'any 2016.

La comercialització de productes editorials

A Espanya, les llibreries i les cadenes de llibreries abracen un percentatge del 52,7% de les vendes globals; les vendes directes a particulars –per correu, clubs, Internet, subscripcions, venda telefònica i altres–, un 11,7%; les empreses i les institucions (biblioteques incloses), un 15,5%; les grans superfícies, un 8,2%; els quioscos, un 3,5%; les vendes a crèdit, el 3,4%, i finalment els canals per llibre digital. un 5,1%. 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 crèdit i de la venda a través d'empreses i institucions i biblioteques, i un pes menor de la venda mitjançant la resta de canals i els quioscos. La venda a través de canals per llibre digital és similar a la del cas espanyol. En qualsevol dels dos casos els percentatges més alts es troben en les llibreries.

S'observa, en general, una lleugera recuperació en la facturació de tots els canals de distribució, trencant la tendència dels darrers anys.

TAULA 53. COMERÇ EXTERIOR DE PRODUCTES EDITORIALS A CATALUNYA. ANY 2017

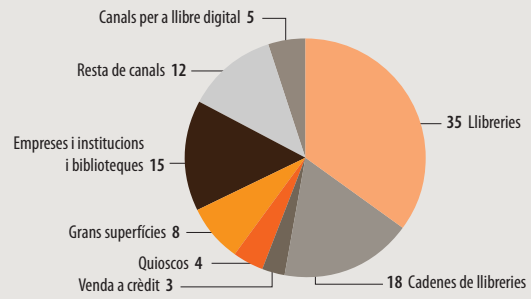
Milers d'euros

ÀREA	IMPORTACIONS	% PES SOBRE EL TOTAL	EXPORTACIONS	% PES SOBRE EL TOTAL	SALDO X-M
Europa	86.730,1	63,9	242.570,40	61,2	155.840,3
Àfrica	50,1	0,0	2.929,40	0,7	2.879,3
Amèrica	6.897,2	5,1	146.998,10	37,1	140.100,9
Àsia	41.911,7	30,9	3.229,00	0,8	–38.682,7
Austràlia, Oceania i diversos	145,5	0,1	813,5	0,21	668,0
Total	135.734,6	100,0	396.540,40	100,0	260.805,8

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'Idescat.

FIGURA 64. FACTURACIÓ DEL SUBSECTOR EDITORIAL A ESPANYA SEGONS ELS CANALS DE COMERCIALITZACIÓ. ANY 2016

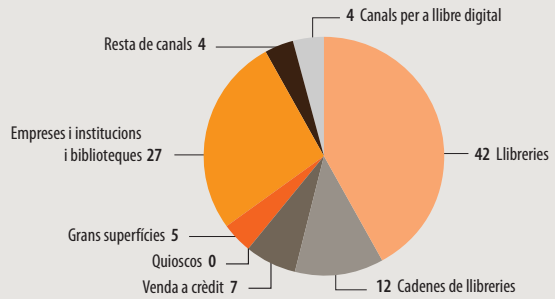
Percentatge



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Gremi d'Editors de Catalunya.

FIGURA 65. FACTURACIÓ DEL SUBSECTOR EDITORIAL A CATALUNYA SEGONS ELS CANALS DE COMERCIALITZACIÓ. ANY 2016

Percentatge



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Gremi d'Editors de Catalunya.

Esdeveniments empresarials

El grup garrotxí **Alzamora Group**, d'arts gràfiques, va anunciar a finals de juny del 2017 la compra del seu competidor portuguès Novotipo per potenciar la seva estratègia de lideratge en el mercat lusità.

La firma de reprografia digital **Service Point Solutions** va tancar a finals de juliol del 2017 un acord de servei amb la farmacèutica Boehringer Ingelheim de dos anys de durada per aplicar els seus serveis de gestió d'impressió a la cadena de subministrament i gestió de material gràfic per a les diferents àrees de la companyia farmacèutica. L'operació generarà unes vendes recurrents valorades potencialment en 1.500.000 euros durant la durada de l'acord mercantil, segons va informar Service Point a la Comissió Nacional del Mercat de Valors.

El grup de mitjans i telefonia francesa Altice va anunciar a mitjans de juliol la compra al grup **Prisa** de la seva participació, del 94,7%, en el grup portuguès Media Capital per un valor d'empresa de 440 milions d'euros. En comprar Media Capital, Altice pretén desenvolupar noves cadenes i formats televisius, accelerar les inversions en els continguts, invertir en l'expansió digital, exportar contingut portuguès als territoris d'Altice, especialment a França i els Estats Units, i llançar nous serveis innovadors.

3.7. Química

L'any 2017 va ser molt positiu per al sector químic català, tant per la recuperació dels volums de producció com per l'alça dels preus. La producció va créixer un 5,5% i els preus, un 3,1%. Aquest dinamisme va permetre fer créixer l'ocupació un 2,4%. Totes les branques van registrar increments de l'activitat, si bé l'augment més important el va protagonitzar la branca de química per a la indústria. Les exportacions, que representen el 40% de les vendes totals del sector, van créixer un 9% en valor i van disminuir un 1% en tones.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	+
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	+

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.

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 poliésters, 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 molt 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 –suavitzants o altres additius, ambientadors, llevataques, 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 a potents antiedemàtics, expectorants, virostàtics, distensius, bactericides, 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, poliésters, policíclics, polivinílics i polipropilèniques, i les fibres artificials comprenen el raió, l'acetat i la soja, entre d'altres. La seva evolució durant l'any es tracta en el capítol del sector tèxtil-confecció.

El sector a Catalunya

El sector químic té un pes específic destacat dins l'economia catalana, ja que aporta l'11,9% del VAB industrial l'any 2015, uns percentatges que són superiors als del conjunt de l'Estat espanyol, on representa el 8% del VAB industrial.

Segons l'Enquesta industrial de l'INE, el sector químic a Catalunya va facturar 17.306 milions d'euros el 2015, cosa que representa el 44,7% del sector a Espanya. El nombre d'afiliats a la Seguretat Social era de 33.462 persones el 2017, un 36,8% del total al conjunt d'Espanya. Aquesta rellevància també es reflecteix en termes de capacitat exportadora, atès que les empreses catalanes concentren el 46,6% de les espanyoles. 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 7,1% dels afiliats a la indústria el 2017, sent el quart sector industrial més important, només per darrere de la indústria alimentària, la de productes metàl·lics i la de fabricació de vehicles de motor. A més, és un dels sectors industrials que abans s'ha recuperat de la crisi i, mostra d'això, és que el 2017 ja tenia un 3,5% més d'ocupats que l'any 2009.

Un altra característica del sector químic és l'elevada productivitat. A Catalunya, la productivitat mitjana per treballador a una empresa química és de 110.598 euros, que és un 57% superior a la productivitat mitjana de la indústria catalana (70.272 euros per treballador).

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 58% en termes de volum de negoci i del 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 13% 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 44% del volum de negoci–, però també està molt especialitzada en el segment de química destinada al consum final, atès que concentra un 56% 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, els quals tenen la seva seu social a la zona de Barcelona.

Quant al polígon petroquímic de Tarragona, s'hi produeixen 20,8 milions de tones anuals de diversos productes, essencialment combustibles i matèries primeres plàstiques (gairebé 9 milions de tones de refí i 13 milions de tones de química bàsica), que representen entorn al 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 polígon mateix, segons

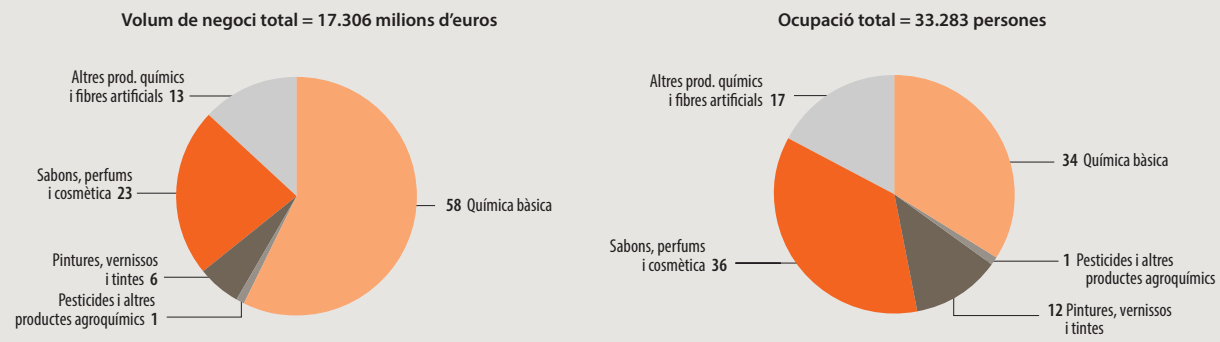
TAULA 54. EL SECTOR QUÍMIC (CCAE-20)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Empreses amb assalariats (2017)	758	2,0	27,0	2.805
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	17.305.777	13,1	44,7	38.676.649
Ocupats (afiliats SS, 2017)	33.462	7,1	36,8	90.960
VAB (milers d'euros, 2015)	3.681.029	11,9	46,7	7.876.023
Exportacions (milers d'euros, 2017)	11.649.026	17,3	46,6	24.982.591

Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya i l'Instituto Nacional de Estadística.

FIGURA 66. LA INDÚSTRIA QUÍMICA CATALANA PER SUBSECTORS. ANY 2015

Percentatge



Font: INE (Enquesta industrial d'empreses).

AEQT. 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 surt, 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.

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'unes 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, estaríem parlant de 35.000 llocs de treball induïts. L'activitat del polígon petroquímic representa aproximadament el 30% 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'importants infraestructures.

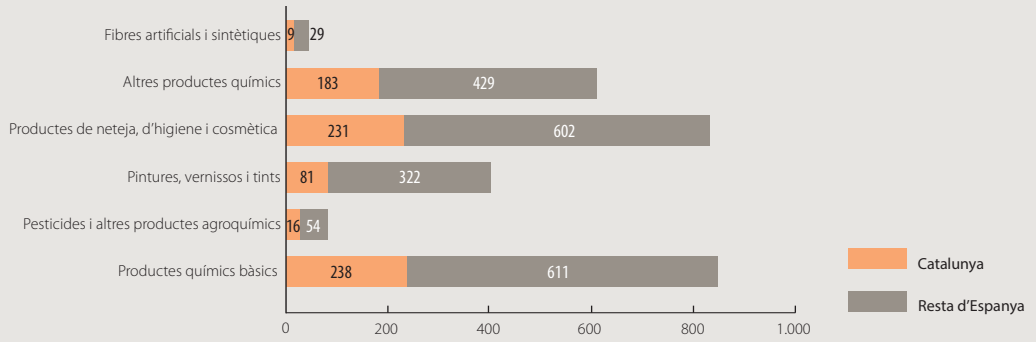
Tanmateix, en els últims deu anys, al polígon petroquímic s'han amortitzat 600 llocs de treball fixes, en bona part per l'augment de la competència, la manca d'inversions en el polígon, el dèficit d'infraestructures (Corredor Mediterrani) i el preu de l'electricitat, que és un 25% més cara que a Europa. 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, els quals han construït un dels complexos industrials més grans del món a l'Aràbia Saudita.

Pel que fa al teixit empresarial, el conjunt de la indústria química catalana està format per 758 empreses amb assalariats a gener del 2017, que constitueix el 27% del conjunt d'Espanya (2.805). Catalunya és 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 és de 238 en el segment de la química bàsica i de 231 en el de la química per al consum. Geogràficament, el teixit industrial es concentra principalment a les comarques tarragonines, al Vallès Oriental, al Barcelonès i al Baix Llobregat.

Una de les característiques del sector químic és la major dimensió mitjana de les seves empreses en relació amb el conjunt de la indústria. El químic té una mitjana de 44,8 ocupats per establiment, més del doble dels 19,7 del conjunt de la indústria. Això també queda reflectit en l'elevat nombre d'empreses de grans dimensions, habitualment multinacionals, que integren el sector químic. Així, a Catalunya es localitzen 35 de les 79 empreses del sector amb més de 200 treballadors que hi ha a Espanya, gairebé la meitat. 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, entre altres.

FIGURA 67. EMPRESES AMB ASSALARIATS DEL SECTOR QUÍMIC A ESPANYA I CATALUNYA, PER SUBSECTORS

Dades a 1 de gener de 2017



Font: INE (Directori Central d'Empreses).

Evolució del sector el 2017

Internacional

La indústria química europea representa al voltant del 7% de la producció industrial de la **Unió Europea**, té el segon percentatge més alt de valor afegit per empleat (després dels productes farmacèutics) i representa l'1% del PIB de la Unió Europea. La indústria química sustenta pràcticament tots els sectors de l'economia i té un impacte directe sobre les estratègies dels usuaris de productes químics intermedis. Els grans usuaris industrials de substàncies químiques són el plàstic, la construcció, el paper i la indústria de l'automòbil. Gairebé dos terços dels productes químics de la Unió Europea se subministren al sector industrial de la unió mateixa, incloent-hi la construcció. Més d'un terç dels productes químics van a altres branques de l'economia de la Unió Europea, com ara l'agricultura, els serveis i altres activitats empresarials.

La producció **mundial** de productes químics va ser de 3.360 milers de milions d'euros el 2016, un 5% menys que l'any anterior. La Xina continua dominant el rànquing mundial (amb 1.331 milers de milions d'euros, tot i que disminueix un 5,5% respecte a l'any anterior), seguit a molta distància dels Estats Units, que es manté com el segon país productor a escala mundial, amb 476 milers de milions d'euros i el 14,2% del mercat global. La contribució de la Unió Europa en la producció mundial de productes químics s'ha

anat reduint durant la darrera dècada en favor d'Àsia com a resultat dels alts preus de l'energia, l'apreciació de la moneda, els costos laborals i les càrregues reguladores i tributàries. Així, el pes de la Unió Europea ha passat del 28,2% el 2005 al 14,7% el 2015, però el 2016 ha tornat a augmentar fins al 15,1% perquè aquest any el volum de producció a la UE-28 ha disminuït menys que a la Xina, passant de 519 a 507 milers de milions d'euros.

Quant a la distribució per països membres, Alemanya i França són els dos grans productors químics a Europa, amb el 43% del total europeu. Els segueixen en importància Itàlia (10%), els Països Baixos (9,1%), Espanya (7,1%) i el Regne Unit (7%). Per subsectors, la química bàsica representa el 59,5% de la producció total europea, seguida en importància per la química industrial i la d'altres productes químics relacionats (28% del total) i per la química per al consum (12,5%).

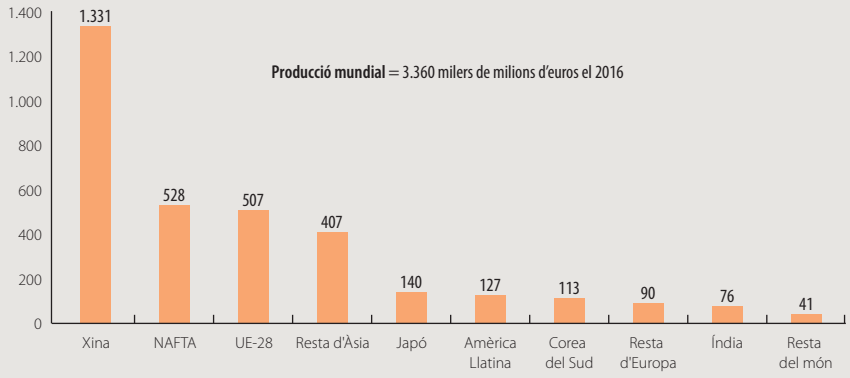
Quant als **intercanvis exteriors**, cal destacar que la Unió Europea continua sent la regió amb un saldo comercial positiu més elevat. Així, les exportacions fora de la Unió Europea són el 29% de la producció, mentre que deu anys abans eren el 20%. Les exportacions europees fora de la Unió Europea van ser de 146.234 milions d'euros el 2016, la mateixa xifra que l'any anterior. El principal destí de l'exportació europea són, molt destacadament, els Estats Units, que concentren el 22% del total, seguits per la Xina (10% de les exportacions europees). Per la seva banda, les importacions de productes químics van ser de 98.900 milions d'euros, un 3,1% menys que el 2015, fet que explica l'increment del saldo positiu de la balança comercial del sector químic a la Unió Europea fins als 47.300 milions d'euros. L'eliminació de barreres, tant comercials com no comercials, dins de la Unió Europea ha ajudat a impulsar el creixement i la competitivitat de la indústria química de la Unió Europea. L'adhesió dels nous estats membres de la Unió Europea el 2004 i 2007 va donar al mercat interior un impuls addicional per al comerç dins de la Unió Europea. Com a resultat, les vendes totals de productes químics dins de la Unió Europea ("les exportacions dins de la Unió Europea") van passar de representar el 43% de les vendes europees totals el 2006 a ser el 55% el 2016.

L'any 2017, el sector químic a Europa va agafar embranzida després de tres anys amb taxes d'augment inferiors a l'1%. La **producció** en volum del sector a la UE-28 va créixer un 3,2% en relació amb l'any anterior, pràcticament igual que el creixement registrat pel conjunt de la indústria europea, que va ser del 3,7%. El comportament positiu va ser generalitzat a totes les branques, destacant els augments registrats a l'agroquímica i pesticides (5,4%) i als productes de neteja, higiene i cosmètica (5,2%). El creixement més modest es va donar a la branca de pintures i tints (1,1%).

En línia amb la recuperació de la producció, també va créixer **l'ocupació** que generen les gairebé 29.000 empreses que composen el sector químic a la Unió Europea. Concretament, el sector va ocupar a 1.326.600 treballadors l'any 2016, un 3,2% més que l'any anterior. La xifra d'ocupats de 2016 encara és un 8,8% inferior a la que hi havia el 2008 (1.454.200), però és la més elevada dels darrers quatre anys. Malgrat que durant el període 2003-2016 l'ocupació del sector va disminuir, la productivitat laboral va augmentar un 2,2% de mitjana anual en aquest període, i això va

FIGURA 68. PRINCIPALS PAÏSOS PRODUCTORS DEL SECTOR QUÍMIC. ANY 2016

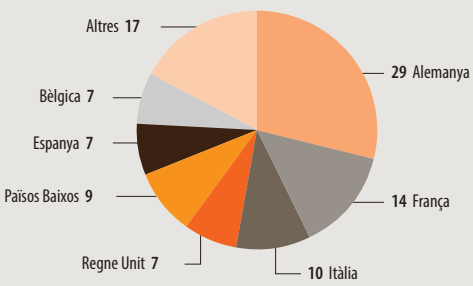
Milers de milions d'euros



Font: Cefic Chemdata Internacional. Facts and Figures 2017.

FIGURA 69. PRODUCCIÓ DEL SECTOR QUÍMIC A LA UNIÓ EUROPEA. ANY 2016

Percentatge del total



Font: Cefic Chemdata Internacional. Facts and Figures 2017.

permetre que el volum de producció augmentés un 0,7%.

Els **preus** de producció en el sector químic a la Unió Europea van trencar amb la tendència descendent iniciada el 2013, i van passar a créixer un 4,8% el 2017. Aquest augment dels preus es produeix com a resultat, fonamentalment, d'un ascens dels preus de l'energia i de les matèries primeres que s'ha traduït en un increment dels preus a totes les branques del sector.

Espanya i Catalunya

Per quart any consecutiu, el sector químic a **Espanya** va registrar un increment de la producció en volum del 4,1% el 2017, superant la taxa de creixement de l'any anterior (1,9%). Aquesta acceleració s'ha produït també al conjunt de la indústria espanyola, que ha passat de créixer un 1,6% el 2016 a un 2,9% el 2017. La xifra de facturació (en euros corrents) del sector químic a Espanya va registrar un ascens encara més important, del 9,5% el 2017, a causa de la pujada dels preus de venda, que es produeix com a resultat de l'increment de les matèries primeres i del preu del petroli. Totes les branques del sector químic van registrar increments de la producció superiors al 4,5%, excepte la de detergents i productes d'higiene personal, que va augmentar només l'1,6%.

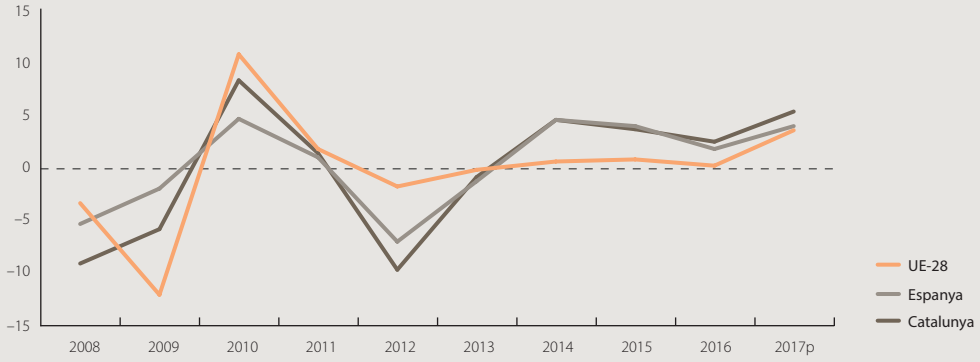
A **Catalunya**, el volum de **producció** del sector químic va rellançar el seu creixement el 2017, superant el creixement registrat tant a Espanya com a la Unió Europea. Concretament, la producció del sector químic a Catalunya va créixer un 5,5% en volum, la taxa més elevada registrada els darrers anys (4,7% el 2014, 3,8% el 2015 i 2,6% el 2016). El sector químic no només està en una fase expansiva 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 en gairebé dos punts percentuals (5,5% enfront al 3,7% de la indústria). Totes les branques del sector químic van registrar increments de la producció, si bé l'augment més destacat el va protagonitzar la branca de fabricació de pintures, vernissos i tints (8%).

Totes les especialitats de la química, a excepció de la química base, troben cada vegada més sortides en els sectors de la construcció, l'automòbil, l'electrònica i el tractament de l'aigua. L'ampli ventall de productes fabricats i d'àmbits d'utilització fa que el conjunt del sector 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, el sector químic és molt sensible tant a les oscillacions del cicle econòmic com als possibles canvis de comportament dels consumidors. Això explica que l'expansió econòmica viscuda aquest darrer any s'hagi traduït en una evolució molt positiva del sector.

En línia amb l'evolució favorable de la producció, l'**ocupació** al sector químic també va registrar un creixement el 2017, del 2,4% a Catalunya i del 3,4% al conjunt d'Espanya. A Catalunya, el sector químic tenia 33.462 treballadors afiliats a la Seguretat Social en mitjana anual el 2017, el 37% dels ocupats al sector en el conjunt d'Espanya (90.960). Aquest és el quart any en què es produeix un augment del nombre d'ocupats al sector després de la crisi, fet que ha permès

FIGURA 70. PRODUCCIÓ DEL SECTOR QUÍMIC (CNAE-20)

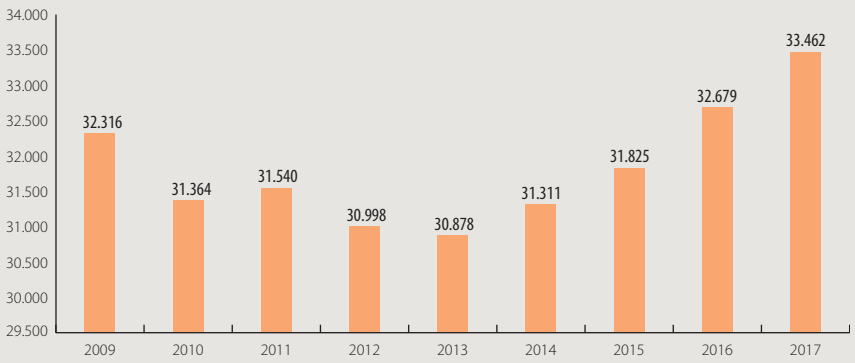
Variació anual anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Provisional.

FIGURA 71. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR QUÍMIC (CNAE-20). CATALUNYA

Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

superar ja la xifra d'afiliats que hi havia el 2009 (32.316). L'evolució positiva de l'ocupació obeeix fonamentalment al procés de transformació qualitativa que està experimentant el sector químic i que té com a resultat un increment del pes específic dels treballadors tècnics d'elevada qualificació, amb un considerable impacte positiu sobre la productivitat laboral del sector, que ha augmentat un 14% a Catalunya entre 2011 i 2015.

Els **preus** de producció del sector químic van registrar un ascens similar a Catalunya i al conjunt d'Espanya (del 3,1% i 3,5%, respectivament), però menys intens que el registrat al conjunt de la indústria i també més suau que el del sector químic a la Unió Europea (–4,8%). Aquesta evolució trenca amb la tendència descendent que s'havia registrat des de mitjan l'any 2014 com a conseqüència de la caiguda del preu del petroli. L'augment dels preus de producció a Catalunya ha estat generalitzat a totes les branques del sector químic, però ha afectat sobretot a la branca de la química bàsica (4,8%), mentre que a la resta els augments han estat més modestos, de l'1% o inferior.

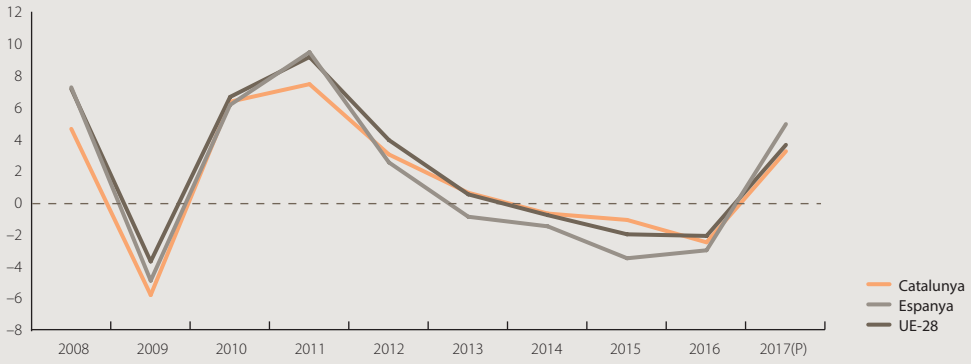
La pujada del preu del barril de petroli que s'ha produït al llarg del 2017 ha estat d'un 16,6% en dòlars –passant dels 55 dòlars el barril al desembre del 2016 als 64 dòlars al desembre del 2017–, i això s'ha traduït en una pujada dels costos de fabricació de les empreses químiques catalanes i, al seu torn, en un ascens dels preus de producció. 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. Tot i els esforços de la indústria per reduir la seva dependència energètica (entre el 1990 i el 2012, el consum d'energia ha disminuït un 17%), el preu del petroli 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. La indústria de productes químics també utilitza una àmplia varietat de matèries primeres que afecten el preu de producció, com ara materials de partida naturals i processats, incloent els metalls, minerals i matèries primeres agrícoles com ara sucre, midó i greixos.

Els intercanvis comercials amb l'exterior van registrar una evolució molt positiva el 2017, que s'explica en bona part per l'augment del valor monetari dels productes. Així, les **exportacions** catalanes de productes químics van créixer un 9,1% en valor respecte a l'any anterior, i les **importacions**, un 8,2%. En canvi, en tones, les exportacions van disminuir un 1% interanual, i les importacions van augmentar només un 3,1%. A l'igual que a Catalunya, en el conjunt d'Espanya les exportacions en valor també van registrar un important augment, del 12,9%, i les importacions, del 8,2%. Per tant, el pes de les exportacions catalanes sobre les estatals es va situar en el 47% i el de les importacions en el 45%.

El saldo entre exportacions i importacions mostra un dèficit de la **balança comercial** de 251,5 milions d'euros a Catalunya el 2017, el més baix de la sèrie històrica i un 20,9% inferior al de l'any anterior, com a resultat d'un increment més important de les exportacions que de les importacions (en valor). Paral·lelament, la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) va pujar un punt, fins al 98%. El principal mercat exterior per als productes químics cata-

FIGURA 72. ÍNDEX DE PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR QUÍMIC (CNAE-20)

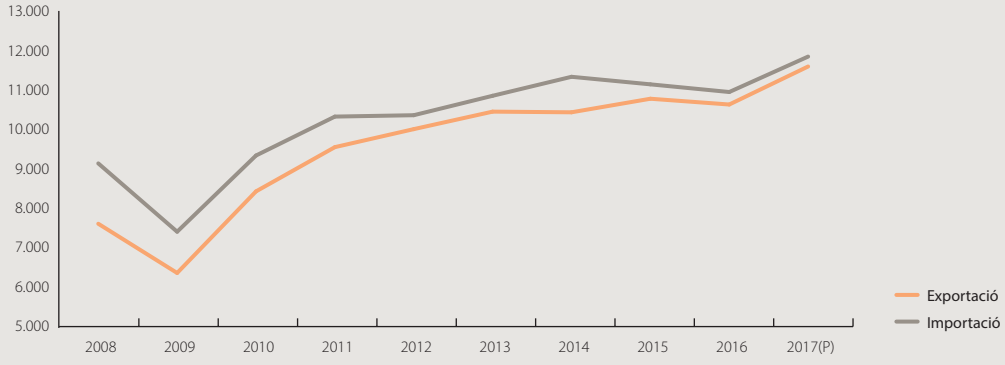
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Provisional.

FIGURA 73. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR QUÍMIC (CNAE-20). CATALUNYA

Milions d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes. (P) Provisional.

lans va continuar sent la Unió Europea, que alhora és també el proveïdor més important. Dins d'Europa, França, Alemanya i Itàlia són els tres països més destacats, atès que conjuntament concentren el 35% de les exportacions del sector químic català i el 40% de les importacions. Això és degut a que els intercanvis exteriors en aquest sector s'expliquen majoritàriament en termes de proximitat geogràfica. Els augments van ser generalitzats en els principals mercats d'exportació el 2017, però sobresurten els Estats Units (que és el cinquè mercat més important i va registrat un increment del 12,2%), els Països Baixos (36%) i Turquia (16,5%), que són el setè i vuitè mercats més importants, respectivament. Quant a les importacions, els augments també van ser generalitzats, destacant les procedents dels Països Baixos (14,2%) i de la Xina (11,3%). En el grup dels principals mercats d'importació, Alemanya, amb una quota de gairebé el 20% va augmentar un 2,4%, França, un 6,9% i Itàlia un 3,4%.

La indústria química s'enfronta a importants desafiaments que van des de l'augment de la competència internacional i la pujada dels preus de l'energia i de les matèries primeres, fins a la pressió per augmentar l'eficiència dels recursos, les noves regulacions i la necessitat d'innovació per mantenir la competitivitat. Cal recordar que la indústria química és un sector altament regulat per protegir la seguretat dels treballadors, la salut dels consumidors i el medi ambient. També està sotmès a les polítiques d'eficiència energètica en tant que és un consumidor intensiu d'energia. Per tant, està més subjecte als efectes acumulatius d'aquest tipus de costos reguladors que altres sectors econòmics.

Malgrat tot això, la química és un dels sectors industrials que exerceix un paper fonamental en el subministrament de materials innovadors i solucions tecnològiques a la resta de la indústria, al mateix temps que és un dels sectors que més inverteix en R+D, juntament amb el farmacèutic. 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 2015, el sector químic a Catalunya va fer una despesa de 96,7 milions d'euros en R+D, el 42% de la despesa realitzada pel sector al conjunt d'Espanya i el 10% de la innovació realitzada pel conjunt de la indústria catalana. Segons aquesta mateixa font, el 60,2% 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 28,6% de les empreses. Finalment, el nombre d'empleats en R+D (en jornada a temps equivalent) al sector químic era de 1.541 persones, el 42% del personal dedicat a activitats d'R+D en el sector químic espanyol i el 14,3% del total a la indústria catalana.

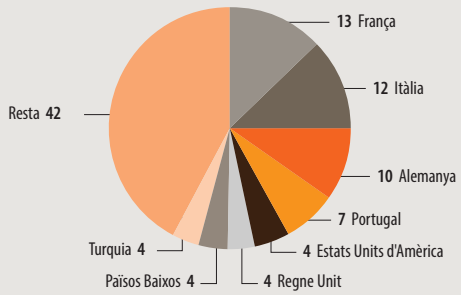
Evolució dels subsectors el 2017

Química bàsica

El segment 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, raó per la qual són freqüents les operacions de fusions i adquisicions empresarials entre grans companyies. Per això, les noves plantes desenvolupades a l'Orient Mitjà, Xina, Indonèsia, Tailàndia, Índia i Taiwan constitueixen una amenaça real per als polígons petroquímics europeus. 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 compe-

FIGURA 74. PAÏSOS DESTINATARIS DE LES EXPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR QUÍMIC. ANY 2017 (P)

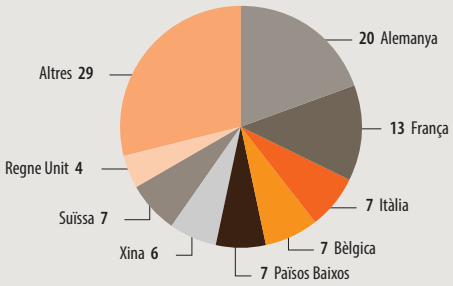
Percentatge



Font: Idescat.

FIGURA 75. PAÏSOS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR QUÍMIC. ANY 2017 (P)

Percentatge



Font: Idescat.

titius en preus i, per aquest motiu, la penetració dels fabricants asiàtics en determinats camps és força significativa. 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 tendència a la integració és cada vegada més important per tal d'assegurar les sortides de la producció.

El subsector de la química bàsica és el més important a Catalunya, tant en termes de producció com de relacions comercials amb l'exterior (exportacions i importacions). El 2017, la **producció** de la química bàsica a Catalunya va créixer un 5,7% en volum, la xifra més alta des de que es va iniciar la recuperació del sector el 2014. Totes les especialitats d'aquest subsector van registrar increments, segons dades de l'índex de producció industrial per al conjunt d'Espanya. Els augments més importants els van protagonitzar les branques de gasos industrials (6,2%) i fabricació de colorants i pigments (superior al 5%). La producció d'altres productes químics, tant inorgànics com orgànics, va experimentar creixements positius però més moderats.

Els **preus** de fabricació a la química bàsica estan molt lligats a l'evolució del preu del petroli, fet que explica l'augment que es va registrar el 2017 després de tres anys de descensos continuats. Els preus de producció del subsector van créixer un 4,8% el 2017 a Catalunya (enfront del –5,2% de l'any anterior). Per segments, segons l'índex de preus de producció per a Espanya, els augments més importants es van donar en els productes de química bàsica orgànica i inorgànica, mentre que els preus es van mantenir pràcticament estables en els gasos industrials i van créixer entorn a un 4% en el cas dels fertilitzants i compostos nitrogenats, i dels colorants i pigments.

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 la meitat de les vendes totals a l'exterior del sector químic a l'exterior i el 67% de les compres. El 2017, tant les exportacions com les importacions van augmentar en valors monetaris. Les exportacions de la indústria química bàsica a Catalunya es van situar en 6.083 milions d'euros, un 11,3% més que l'any anterior, mentre que les importacions van ser de 7.960 milions d'euros, el 10,2% superior a les del 2016. Tanmateix, en tones les exportacions de la química bàsica pràcticament no van variar el 2017 i les importacions van augmentar bastant menys que en valor, un 4,8%. Aquest fet no és exclusiu d'aquest subsector sinó que es reprodueix a pràcticament tots els subsectors analitzats degut al fet que tenen un alt component energètic i de matèries primeres. Com a resultat d'aquesta evolució del sector exterior el 2017, el dèficit comercial –que és el més important de tots els subsectors– es va ampliar fins als 1.873 milions d'euros i la taxa de cobertura es va mantenir en el 76%, la més baixa dels cinc subsectors.

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 dels pesticides i altres productes agroquímics depèn sobretot de com es comporti el sector agrari i de les condicions meteorològiques, més que no pas del cicle econòmic. A Espanya, el 2017 el volum de **producció** d'adobs, fertilitzants i plaguicides va créixer un 5% respecte a l'any anterior, després de dos anys caient, i els **preus** de producció pràcticament es van mantenir estables (–0,3%).

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 5,2% de les **exportacions** i l'1,6% de les **importacions**. Al llarg de l'exercici 2017, les vendes a l'exterior van augmentar un 7,5% en termes nominals (fins als 611 milions d'euros), i les compres de l'exterior també van créixer un 1,8% respecte a l'any anterior (situant-se en gairebé 200 milions d'euros). El sector presenta un elevat superàvit comercial, que assoleix la xifra de 415 milions d'euros el 2017, alhora que la taxa de cobertura és la més elevada de tots els subsectors (312%).

Química industrial

El subsector de la química industrial va mostrar el comportament més positiu de totes les branques industrials el 2017 com a resultat de la bona evolució de l'activitat industrial. La **producció** de pintures, vernissos i revestiments similars (tints d'impremta i massilles) va créixer un 8% en volum a Catalunya i un 5,5% al conjunt d'Espanya, les taxes més positives des que s'inicià la recuperació d'aquesta branca el 2013. Cal recordar, però, que la química industrial és el segment amb un pes menys important, després de l'agroquímica. Els **preus** de producció van augmentar per segon any consecutiu, un 1,1% a Catalunya i un 0,7% a Espanya.

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 4,9% del total de la química i les **importacions**, el 3,3%. L'any 2017, les exportacions van ser de 566 milions d'euros, un 9,4% més que l'any anterior, i les importacions de 393 milions d'euros, un 11,1% superior a les del 2016. D'aquesta manera, el saldo exterior positiu va ampliar-se fins als 173 milions d'euros el 2017 i la taxa de cobertura se situà al voltant del 144%.

Química per al consum final

L'evolució positiva del consum privat i l'elevada competitivitat del subsector a Catalunya expliquen els bons resultats assolits pel sector de la química per al consum el 2017. El volum de **producció** va registrar un ascens del 5,3% a Catalunya, tres punts per sobre de la xifra de l'any anterior, i també superior al creixement registrat al conjunt d'Espanya el 2017 (1,6%). Els **preus** de producció van experimentar un ascens del 0,9% a Catalunya, idèntic al de l'any anterior, i similar a l'1,3% del conjunt de l'Estat espanyol.

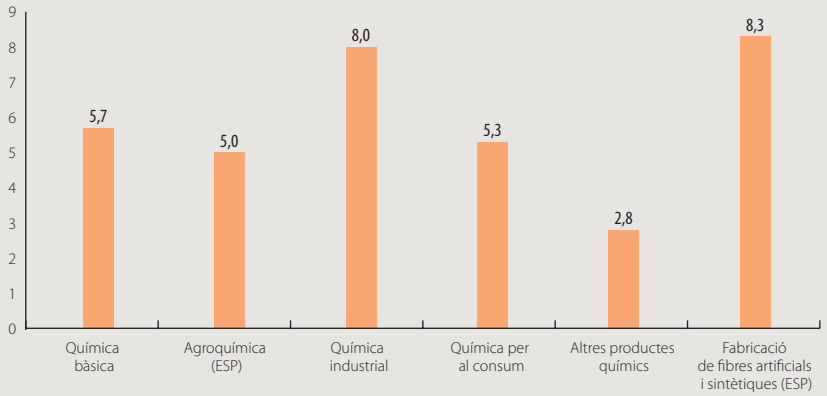
Aquest subsector agrupa dues activitats força diferenciades. D'una banda, el segment de sabons, detergents i altres articles de neteja i, de l'altra, el segment de perfums i de productes de bellesa i higiene personal. Els dos segments van registrar una evolució positiva en el volum de producció el 2017, però va ser més favorable en el segment dels perfums i productes de bellesa i higiene personal que en el segment de sabons, detergents i altres articles de neteja. 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 consumidor és cada vegada més fidel al consum d'aquests productes.

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 2017 els preus de producció del segment de bellesa van augmentar un 0,9%, igual que l'any anterior, 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, juntament amb la branca d'altres productes químics, després de la quí-

FIGURA 76. EVOLUCIÓ DE L'ÍNDEX DE PRODUCCIÓ PER BRANQUES AL SECTOR QUÍMIC DE CATALUNYA. ANY 2017 (P)

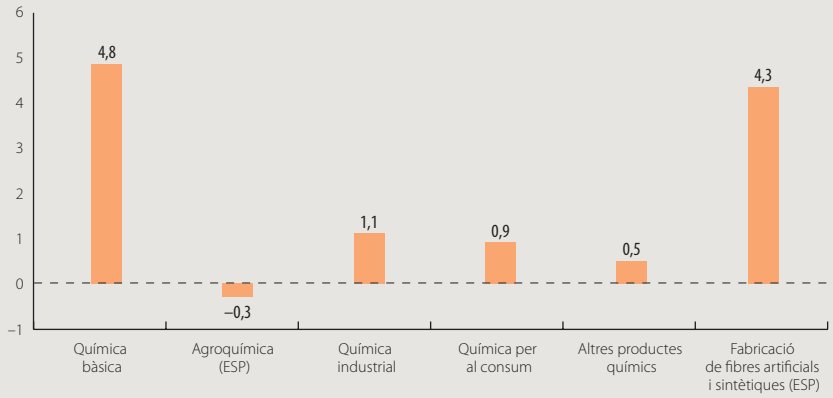
Taxes de variació anual. Percentatge



Nota: quan no hi ha dades disponibles per a Catalunya s'utilitzen les d'Espanya. (P) Dades provisionals.
Fonts: Idescat i INE.

FIGURA 77. EVOLUCIÓ DE L'ÍNDEX DE PREUS INDUSTRIALS PER BRANQUES AL SECTOR QUÍMIC DE CATALUNYA. ANY 2017 (P)

Taxes de variació anual. Percentatge



Nota: quan no hi ha dades disponibles per a Catalunya s'utilitzen les d'Espanya. (P) Dades provisionals.
Fonts: Idescat i INE.

mica bàsica. Concentra el 19% de les **exportacions** i l'11% de les **importacions** totals. El 2017, les exportacions van registrar un extraordinari creixement del 14,4% respecte a l'any anterior, situant-se gairebé en 2.230 milions d'euros, i les importacions van augmentar un 4,1% fins als 1.282 milions d'euros. Com a resultat d'aquesta evolució, el saldo exterior positiu es va ampliar assolint els 948 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 174%.

Altres productes químics

La branca d'altres productes químics (explosius, coles, gelatines i olis) va experimentar una evolució positiva de la **producció** a Catalunya el 2017 (del 2,8%), però inferior a la registrada l'any anterior (4,8%). Al conjunt d'Espanya, en canvi, el ritme de creixement de la producció es va desaccelerar des del 2,9% el 2016 fins al 5,4% el 2017. El creixement d'aquest darrer any se centra en les categories d'explosius i olis essencials, mentre que la producció de coles pràcticament es va mantenir estable. Els **preus** de fabricació en aquesta branca van augmentar modestament a Catalunya (0,5%) i van caure al conjunt d'Espanya (–1%), sobretot pel segment dels explosius i olis essencials, mentre que les coles van registrar un increment dels preus.

Quant als intercanvis exteriors, val a dir que aquests productes representen vora el 17% de les exportacions i el 15% de les importacions totals del sector químic. L'any 2017, les **exportacions** van disminuir un 2%, situant-se per sota dels 2.000 milions d'euros, però encara és una xifra de les més altes de la sèrie històrica. Per la seva banda, les **importacions** van assolir els 1.753 milions d'euros, un 3,2% per sobre del valor de l'any 2016. Com a resultat d'aquesta evolució, el saldo exterior positiu es va reduir i la taxa de cobertura va baixar al 113% aquest any.

Finalment, el sisè subsector, el de **fibres sintètiques**, es tracta al capítol del sector tèxtil i confecció.

Esdeveniments empresarials

A finals del 2017, Ercros va escometre amb èxit una important reestructuració de la producció de clor, com a conseqüència de la prohibició d'utilitzar mercuri en les plantes d'electròlisi a Europa acordada per la Unió Europea, a partir de l'11 de desembre del 2017. Per reorganitzar l'activitat després del tancament de les plantes que operaven amb tecnologia de mercuri a les fàbriques de Flix (Ribera d'Ebre) i Vila-seca I (Tarragonès) i preservar la rendibilitat de l'empresa –entre altres actuacions– s'ha ampliat la capacitat de la planta de producció de clor amb tecnologia de membrana a la fàbrica de Vila-seca I. Aquesta tecnologia està considerada com la millor

TAULA 55. EXPORTACIONS I IMPORTACIONS PER BRANQUES AL SECTOR QUÍMIC DE CATALUNYA. ANY 2016 I 2017 (P)

Milers d'euros i taxes de variació anual

		EXPORTACIÓ			IMPORTACIÓ		
CODI-CCAE		2016	2017P	VAR. 2017-2016 (%)	2016	2017 (P)	VAR. 2017-2016 (%)
201	Fabricació de productes químics bàsics, compostos nitrogenats, fertilitzants, plàstics i cautxú sintètic en formes primàries	5.469.846	6.086.828	11,3	7.225.009	7.959.928	10,2
202	Fabricació de plaguicides i altres productes agroquímics	568.482	610.884	7,5	192.367	195.894	1,8
203	Fabricació de pintures, vernissos i revestiments similars; tintes d'impremta i màstics	517.207	565.910	9,4	353.224	392.562	11,1
204	Fabricació de sabons, detergents i altres articles de neteja i abrillantament; fabricació de perfums i productes de cosmètica	1.948.581	2.229.601	14,4	1.230.676	1.281.569	4,1
205	Fabricació d'altres productes químics	2.022.911	1.981.789	–2,0	1.698.200	1.752.602	3,2
206	Fabricació de fibres artificials i sintètiques	154.831	174.014	12,4	300.368	318.014	5,9
20	**Total sector químic**	**10.681.858**	**11.649.026**	**9,1**	**10.999.845**	**11.900.570**	**8,2**

Font: Datacomex. Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat. (P) Dades provisionals.

La química verda a Catalunya[1]

La química verda, que va néixer el 1998 com una necessitat de tractar i reduir la contaminació, és una manera nova i revolucionària d'enfocar la síntesi de noves substàncies químiques que té com a objectiu la consecució d'una química més amigable amb la salut i el medi ambient. La idea bàsica consisteix a introduir, en la fase de disseny i desenvolupament de noves substàncies o barreges, previsions sobre el seu impacte potencial en la salut i el medi ambient i desenvolupar alternatives que el minimitzin.

Com a resposta a aquesta nova necessitat, la Comissió Europea va desenvolupar una normativa: el Reglament REACH. A través del procés d'autorització, el REACH estableix que les substàncies més perilloses per a la salut i el medi ambient no podran circular en el mercat europeu sense una autorització prèvia. Aquest «aval» no s'atorgarà si existeixen alternatives menys nocives, segons estableix la normativa mateixa, excepte per a substàncies sobre les quals es pot establir un límit d'exposició i per als alteradors hormonals o disruptors endocrins.

Catalunya té prou potencial investigador i industrial per afavorir la transició des de productes químics tradicionals cap als sostenibles. Per una banda, les grans empreses químiques com Ercros i La Seda tenen programes de recerca en biopolímers i polímers reciclats. L'empresa oleoquímica Cognis ja comercialitza amb èxit dissolvents verds en sectors com l'agroquímic i el de pintures i vernissos. D'altra banda, Catalunya té un conjunt d'empreses de mida mitjana, caracteritzades per la seva capacitat de transformar matèries primeres com monòmers o polímers i additius en formulacions i materials (plàstics i recobriments emprats en automoció, construcció i alimentació). Sorprenentment, aquestes empreses tenen una capacitat intrínseca d'innovació i recerca, que recentment estan orientant cap a productes químics sostenibles. Aquesta línia de recerca està determinada en gran mesura per la demanda procedent de comercialitzadors, entre els quals destaquen Ikea, Nike, L. Vuitton, Volkswagen i nombroses empreses de l'automoció, la construcció i l'electrònica de consum. Per exemple, l'empresa Merquinsa competeix al mercat internacional del poliuretàà tèrmic amb monòmers d'origen renovable.

L'Institut Universitari de Ciència i Tecnologia (IUCT) de Catalunya és pioner al món en el desenvolupament de productes químics verds. Ha estat investigant dissolvents innocus per aplicar-los a diferents processos industrials. També ha enfocat la recerca cap a la producció de biocarburants. Els químics de l'IUCT es van adonar que la producció del biodièsel només presentava una economia d'àtoms del 90%. Aquest fet penalitza l'eficàcia sintètica i, per tant, l'economia global del procés. La solució al problema va ser la transformació dels subproductes de la síntesi original en una molècula que presenta característiques similars al biodièsel. La tecnologia ha estat patentada en diversos països del món i actualment està en fase inicial d'explotació. Una altra contribució significativa d'IUCT ha estat el descobriment d'un procés de producció d'agents antivirals mediat per enzims com a alternativa a l'ús de catalitzadors químics convencionals. Com a resultat de l'èxit de la recerca es va constituir una empresa derivada (*spin-off*), Plasmia-Biotech, que explota aquesta tecnologia.

No hi ha dubte que amb un mercat de productes químics verds creixent entre el 15% i el 20% els últims anys, la química verda és una gran oportunitat per al desenvolupament científic i empresarial a Catalunya.

1 Font: *Química Verda* núm. 48 (2011). Medi Ambient, Tecnologia i Cultura. Departament de Territori i Sostenibilitat. Generalitat de Catalunya.

tecnologia disponible i, per tant, no està afectada per la prohibició de la Unió Europea. Paral·lelament, ha entrat en funcionament un nou reactor de PVC a la fàbrica de Vila-seca II (Tarragonès) i noves plantes de d'hipoclorit sòdic, àcid clorhídric i concentració de sosa a Vila-seca I. El volum d'inversions executat el 2017, en el conjunt d'Ercros, ha estat de 44,7 milions d'euros. Amb aquestes actuacions, Ercros s'ha posicionat com el primer productor espanyol de clor, sosa càustica, hipoclorit sòdic i àcid clorhídric, i el segon productor de PVC. Recentment, a la vista de la bona marxa d'aquests mercats, l'empresa ha anunciat una nova ampliació de la capacitat de producció de clor que li permetrà assolir, a finals del 2018, un volum total de 191.000 tones/any.

Paral·lelament, la multinacional **Covestro** (antiga divisió química de Bayer) va anunciar el seu compromís d'invertir 200 milions d'euros en la fàbrica de la Canonja.

Covestro era client d'Ercros i ha optat per construir la seva pròpia unitat de producció de clor, d'acord amb els estàndards europeus, que serà operativa al final del 2020. La inversió assegura el lloc de treball a 215 treballadors que Covestro té a Tarragona i preveu ampliar-la en el futur. Per altra banda, Covestro va inaugurar l'octubre del 2017 el nou centre logístic de Tarragona després de portar a terme una inversió de tres milions d'euros. Aquest centre es dedica a la distribució d'àcid clorhídric a Espanya, però no es descarta que en un futur pugui també distribuir altres mercaderies, i està previst que generi 15 llocs de treball. Covestro compta amb dos centres a Espanya, que actualment ocupen 330 persones. El primer es troba a la Zona Franca de Barcelona i es dedica a la fabricació de resines entre altres, i el segon està situat a Tarragona i està especialitzat en MDI, que s'utilitza com aïllament en refrigeradors i edificis. En els últims cinc anys, el grup ha invertit 38 milions en les àrees de producció i de millora d'eficiència energètica dels seus centres a Catalunya.

La companyia química amb matriu alemanya **BASF** preveu fer una inversió de 40 milions d'euros, dels quals la meitat es concentraran al complex químic de la Canonja, al Camp de Tarragona, on hi ha plantes de fungicides, resines de polièster, propilè i altres solucions, i esdevindrà el centre de producció més gran que el grup té a l'Estat. Entre vuit i 10 milions d'euros més s'invertiran a Guadalajara, on BASF vol potenciar la seva planta de recobriments per a la indústria de l'automòbil.

La companyia petroquímica **Iqoxe** (Industrias Químicas del Óxido de Etileno) va inaugurar al març del 2017 una nova planta de derivats d'òxid d'etilè a les seves instal·lacions situades al terme de la Canonja, on va invertir 10 milions d'euros. A l'empresa es produeixen matèries primeres per a l'elaboració de cosmètics, detergents, escumes, anticongelants i productes per a la indústria farmacèutica.

La multinacional nord-americana **Dow Chemical** va anunciar que està estudiant ampliar el seu complex industrial de Tarragona (actualment format per dues fàbriques, la d'olefines a la Pobla de Mafumet i la de derivats d'etilè a la Canonja).

Indústries Químiques Masquelack, que produeix vernissos per a fusta d'ús industrial, preveu invertir entre cinc i sis milions d'euros en els propers tres anys per construir un nou laboratori d'R+D i ampliar la capacitat de producció de la seva fàbrica de Masquefa. El grup inclou filials pròpies a França i Portugal, ocupa 60 persones i va facturar uns 20 milions d'euros el 2016.

Natura Bissé, empresa catalana familiar dedicada a les cremes i productes per a la pell, va obrir el seu primer establiment a la Xina el 2017. Aquesta botiga serà la prova pilot per a la xarxa de 20 punts de venda que la firma vol posar en marxa al país en els propers dos anys. Natura Bissé va facturar 57 milions d'euros el 2016.

L'empresa química **Houghton Ibérica**, amb seu central a Barberà del Vallès, ha invertit dos milions d'euros per adequar-se com a centre tecnològic europeu especialitzat. Aquesta inversió ha anat destinada a comprar maquinària i components tecnològics especialitzats per aconseguir aquest distintiu per al centre.

La química nord-americana **PolyOne Corporation** va adquirir l'empresa catalana **IQAP Masterbatch Group**, especialitzada en la coloració i additivació de polímers. La firma catalana té la seu central a Masies de Roda (Barcelona) i té plantes de producció a Vic, Alacant i la República Txeca, així com un laboratori i oficines comercials a Navarra.

La Comissió Europea va obrir una investigació l'agost del 2017 per aclarir si la compra de la nord-americana **Monsanto** per part de la farmacèutica **Bayer** distorsionarà la competència en el mercat europeu dels pesticides i les llavors.L'empresa danesa **Hempel**, especialitzada en la fabricació de pintures, invertirà cinc milions d'euros per construir un centre d'R+D a Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental), que suposarà la creació de 35 nous llocs de treball, la majoria doctors i enginyers. El centre complementarà la planta de producció i les instal·lacions logístiques de la companyia a Polinyà i permetrà consolidar la seu catalana com la segona més important de la multinacional a Europa, després de les oficines centrals a Dinamarca.

El **grup Exea**, hòlding que agrupa les inversions industrials de la família Puig, va adquirir una participació majoritària de la firma grega de cosmètica natural **Apivita**. La companyia Apivita té un volum de vendes de prop de 40 milions d'euros i una plantilla de 250 persones.

Puig va anunciar una aliança amb el grup **Clarins**, gràcies a la qual podrà utilitzar l'estructura de l'empresa francesa (la seva filial Trimex) per potenciar la distribució dels seus productes de gamma alta a Austràlia i Nova Zelanda, on fins ara Puig no era gaire present.

Ceras Roura, empresa especialitzada en la fabricació i disseny d'espelmes, va invertir més de 350.000 euros el 2017 per posar en marxa una nova línia de productes i renovar l'empaquetat de les seves diferents gammes. Actualment, les exportacions ja representen el 20% de la facturació, que superen els nou milions d'euros.

El grup **AC Marca**, especialitzat en productes de neteja i de cura personal, invertirà 20 milions entre el 2017 y 2018 per ampliar la capacitat productiva i obrir un nou centre logístic totalment automatitzat en les seves instal·lacions de Bigues i Riells (Vallès Oriental). La companyia va facturar entorn als 270 milions d'euros el 2017.

El grup de cosmètica capil·lar **Salerm Cosmetics** va invertir 2,5 milions d'euros per dotar-se del doble de capacitat productiva a les instal·lacions de Lliçà de Vall. L'empresa ha introduït en una nau de l'àmplia zona industrial que té en aquest municipi nou reactors i sis línies d'envasat destinades a incrementar la producció quan la demanda ho requereixi. A la companyia hi treballen prop de 250 persones.

BASF i **Stahl** van signar un acord pel qual el negoci de productes químics per a cuir de BASF formarà part del grup amb seu a Singapur, una operació subjecta a l'aprovació de les autoritats pertinents. L'operació inclou el negoci global de cuir de BASF, així com el seu centre de producció a l'Hospitalet de Llobregat.

La multinacional japonesa **Kao** va anunciar una inversió de 25 milions d'euros per a l'ampliació de la seva planta de Kao Chimigraf, de tintes per a injecció, a Mollet del Vallès, gràcies a la qual l'empresa preveu crear 20 nous llocs de treball en una plantilla que actualment té prop dels 100 treballadors. A més, va inaugurar a finals de novembre del 2017 una nova planta dedicada a la fabricació de tintes líquides adjacent a la seva central situada a Rubí. Amb aquesta nova planta són ja gairebé 6.000 m^2 els destinats a la fabricació de tintes per a flexografia i gravat a Rubí.

L'empresa de cosmètica natural **Alqvimia** de Tortellà ha ampliat la fàbrica que té a Olot, obrint una nova línia de producció el 2017. La firma va obrir fa dos anys aquesta nova planta, al polígon industrial de la Canya amb l'objectiu de centralitzar la producció i el magatzem i tenir capacitat per créixer en el futur. L'empresa va invertir un milió d'euros –sense incloure la compra de naus– en adquirir nova maquinària per internalitzar processos, com per exemple l'etiquetatge. Actualment compta amb una plantilla de 45 treballadors. L'empresa exporta el 50% del que produeix, principalment a Àsia.

El fabricant d'adhesius i productes de consum **Henkel** va començar la construcció d'una nova planta de producció a Montornès (Vallès Oriental), que es dedicarà a la producció d'adhesius per a la indústria aeroespacial. La companyia preveu invertir entre 25 i 40 milions d'euros en la nova línia productiva, fet que permetrà crear 70 llocs de treball.

Proquimia Cosmetics, empresa dedicada a la formulació, producció i envasat de productes cosmètics i de perfumeria per a tercers, va invertir un milió d'euros en la millora tecnològica de les seves instal·lacions i a l'ampliació de la part logística del seu centre de producció.

3.8. Farmàcia i biotecnologia

L'any 2017 la producció del sector farmacèutic a Catalunya es va incrementar un 5,6% respecte a l'exercici anterior mentre que, al conjunt d'Espanya, el creixement va ser del 3,7%. Cal destacar que es va crear ocupació tant a Catalunya com a l'Estat espanyol. En termes generals, els preus dels medicaments van augmentar un 0,9%, seguint amb la tendència registrada l'any anterior. Pel que fa al comerç exterior, cal destacar l'increment de les importacions i de les exportacions.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 –que representa el 80% de la facturació del sector– és desenvolupada pels laboratoris farmacèutics. Cal destacar que ambdós tipus d'activitat productiva, molt relacionats entre si, 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 mundial 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. El cost per a la recerca i desenvolupament de nous medicaments s'estima en 1.926 milions d'euros el 2016.

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'apareixen disset del sector farmacèutic i de la biotecnologia, cinc de les quals pertanyen a diferents països de la Unió Europea. El creixement més destacat ha estat el de Gilead Sciences, en la posició 33, que ha incrementat la seva inversió en R+D respecte al període anterior un 54,8%. Unes altres nou empreses pertanyen als Estats Units, una al Japó i dues a Suïssa.

A més, seguint amb la tendència dels últims anys, destaca el ràpid desenvolupament de la biotecnologia, que es veu reflectit amb el rendiment de les quatre companyies biotecnològiques més grans, Celgene, Abbvie, Amgen i Gilead. Pel que fa a les companyies farmacèutiques tradicionals, van incrementar la seva inversió en R+D en un 13,7%, mostrant un creixement destacat respecte a l'any anterior. 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 2016, el 70,4% de les empreses de la indústria farmacèutica reben la consideració d'innovadores, una xifra superior respecte a l'any anterior i just per darrere de la indústria del petroli, amb un 71,4%. Amb la comparativa entre tots els sectors 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 27% sobre el total de la despesa de la indústria, on es destinen 557 milions d'euros a recerca. Pel que fa a la distribució d'aquesta despesa, cal destacar que el 48% va destinada a R+D interna, seguida, amb un 33,9%, de l'adquisició d'R+D o el que s'anomena R+D externa. També es fa una despesa en maquinària i equipaments (9,2%), en la formació per a activitats d'innovació i en la seva comercialització. 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 2.403,3 treballadors, cosa que suposa un 22% del total d'empleats en R+D generat pel sector industrial. Es tracta, a més, d'un treball altament qualificat.

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.

Segons un informe de Goldman Sachs sobre recomanacions d'inversió en fabricants de medicaments, la immunooncologia és una de les oportunitats del mercat farmacèutic. La immunoteràpia és una nova forma d'abordar el càncer, i aquests són fàrmacs innovadors, ja que permeten

Classificació del sector de farmàcia

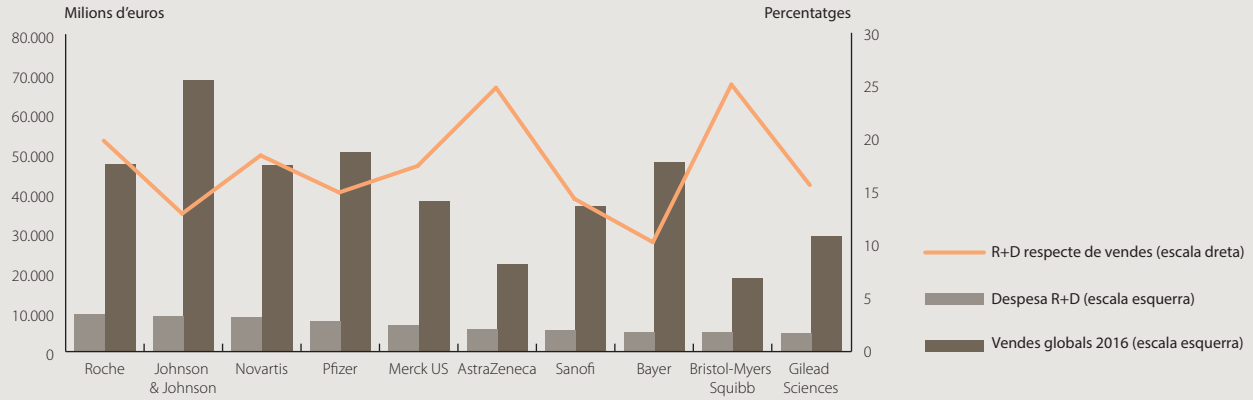
Fabricació de productes farmacèutics de base (química fina)

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'obturació dental, fabricació de gasses, benes, apòsits, impregnats de substàncies medicamentoses, cordill quirúrgic, etc. Estoigs i farmacioles d'urgències).

FIGURA 78. VENDES I INVERSIÓ EN R+D DELS DEU PRIMERS GRUPS FARMACÈUTICS DEL MÓN. ANY 2016



Font: Elaboració pròpia a partir de *The 2017 EU Industrial. R&D Investment Scoreboard.*

al sistema immunològic detectar i defensar-se de les cèl·lules malignes gràcies a uns anticossos que són injectats en els malalts i que potencien una classe de limfòcits. Una les empreses que ja estan fabricant aquestes teràpies és Bristol-Myers Squibb. Segons IQVIA, el mercat oncològic va iniciar una acceleració el 2015, el qual va aconseguir un creixement del 16,8% amb dades de novembre del 2016, respecte al període anterior. Els aspectes que expliquen aquest creixement es deuen principalment al llançament de nous fàrmacs dirigits a dianes moleculars específiques, a fàrmacs immunooncològics i a l'aprovació de noves indicacions.

El 2016 el valor total dels acords tancats, per fusions i adquisicions del sector, va arribar als 124.400 milions d'euros. Entre ells destaca la compra de la divisió de genèrics d'Allergan per part de Teva, amb un valor de 40.500 milions de dòlars, i la compra per part del laboratori irlandès Shire de la seva competidora Baxalta per 32.000 milions de dòlars, especialitzada en les malalties rares.

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 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–. 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 sector farmacèutic ha jugat un paper destacat a nivell mundial, on ha establert un important registre en l'avanç científic de medicaments. Una industria farmacèutica estable és necessària tant per a les polítiques sanitàries com per al creixement econòmic, comercial i científic. D'aquesta manera, els principals conductors de les oportunitats al sector són els canvis demogràfics, que es tradueixen en l'envelliment de la població, on es preveu un creixement de la demanda de productes farmacèutics. A la vegada, la cronificació de patologies farà incrementar el volum de pacients tractats, amb un increment en el mercat del *consumer health* com a conseqüència d'un increment en l'autocura de la població. En el mercat hospitalari, l'evolució va lligada a nous llançaments de fàrmacs d'elevat cost en àrees terapèutiques com l'oncologia i l'hepatitis C.

L'any 2017 va perdre la patent el medicament Sanostatin LAR, una teràpia hormonal per a diversos tipus de càncer, de l'empresa Novartis, que va registrar vendes anuals de 1.600 milions de dòlars. MSD també va perdre la patent de dues de les seves teràpies més importants: el medicament utilitzat per a les infeccions de la pell, Cubicin, i el Vytorin, per tractar el colesterol. Ambdós varen registrar vendes anuals superiors als 1.100 milions de dòlars cadascun. Reytaz, de Bristol-Myers, un antiretroviral utilitzat per tractar el VIH, que venia anualment 4 milions d'unitats, també va perdre la seva patent.

El 2015 es va iniciar la pèrdua de la patent d'alguns dels biofàrmacs i es va donar entrada als biosimilars. 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 espanyoles.

En els últims anys, el canvi d'enfocament cap a fàrmacs d'origen biològic s'ha vist incrementat a causa dels canvis soferts per la indústria farmacèutica. El medicament biològic conté una versió del principi actiu del biològic original de referència en el qual s'ha demostrat que és equivalent gràcies a la seva comparabilitat, i que no afecta l'eficàcia, la seguretat o la qualitat. Segons BioSim, el desenvolupament d'un biosimilar és complex i requereix d'una inversió molt significativa perquè pugui sortir al mercat. El cost que suposa desenvolupar un biosimilar es troba entre 100 i 300 milions de dòlars. A l'Estat espanyol, els biosimilars han estat utilitzats al sector hospitalari i se'n preveu un creixement accelerat en els propers quatre anys. No obstant això, existeix incertesa en la penetració de nous biosimilars per la falta d'un marc regulador específic, pels elevats costos de producció i per l'acollida d'aquests fàrmacs per part de l'especialista.

Segons les últimes dades publicades per l'INE, s'estima que la despesa en activitats d'R+D interna en biotecnologia va arribar als 1.580 milions d'euros l'any 2016, cosa que va suposar l'11,9% de la despesa interna total en activitats d'R+D i un increment del 2,6% respecte al 2015. Pel que fa a la despesa en R+D del sector empresarial, també va augmentar un 6,6% durant el 2016.

Catalunya és la comunitat autònoma que més despesa en activitats d'R+D interna va tenir, amb un total de 473.791 milers d'euros, cosa que suposa un 30% del total, seguida per la Comunitat de Madrid, amb un 26,1%, i Andalusia, amb un 11,5%.

Cal destacar el finançament d'aquest tipus d'activitat per part de l'Administració pública, un 48,7%, seguida per les empreses, amb un 37,1%. Els fons procedents de l'estranger, l'ensenyament superior i les IPSFL, amb un 12,4%, un 4,0% i un 3,1%, respectivament, van finançar la resta.

El nombre total d'ocupats en activitats d'R+D interna en biotecnologia a Espanya es va incrementar un 2,3% respecte a l'any anterior, amb 24.830,2 persones ocupades a jornada completa. En referència al col·lectiu d'investigadors, la xifra és de 15.765,2 persones a jornada completa, un 4,6% menys que l'any anterior.

De les sis àrees d'aplicació final dels productes obtinguts mitjançant la biotecnologia, les més seleccionades l'any 2016 van ser la salut humana (un 54,6% dels casos) i l'alimentació (un 31% dels casos). Segons l'informe Biocat 2015, les farmacèutiques i biotecnològiques dedicades a la producció de teràpies i diagnòstics tenen una cartera de 98 productes en diverses fases de desenvolupament. Un terç d'aquests medicaments estan indicats per a càncers i neoplàsies (31), seguits de fàrmacs per a malalties del sistema nerviós central (13) i per a malalties infeccioses.

Pel que fa als obstacles que impediren o dificultaren 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, ambdues amb un 49,1% de les valoracions.

El sector de la **biotecnologia** i de les ciències de la vida ofereix una oportunitat d'abordar moltes necessitats generals relacionades amb la salut, l'envelliment de la població, els aliments i el medi ambient i el desenvolupament sostenible. És per aquest motiu que és necessària una revolució tant científica com tecnològica d'abast global, que permeti crear noves oportunitats. La convergència entre sectors sembla necessària a través de futures fusions i adquisicions entre sectors de les ciències de la vida i la salut (proveïdors, farma i biotec, tecmed, *digital health*), per la necessitat d'accedir a investigacions clíniques, així com per la caducitat de les patents d'alguns medicaments. Cada subsector haurà de respondre a nous reptes: en la propera dècada es fa necessari tenir molt talent (intel·ligència), *soft skills* (habilitats de col·laboració i treball multidisciplinari) i multidisciplinarietat per donar resposta a aquest nou paradigma.

Davant la resistència als tractaments d'alguns medicaments com els antibiòtics, la biotecnologia permet una producció més barata, segura i ètica, per avançar cap a una medicina més personalitzada i preventiva.

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 38,9% dels laboratoris farmacèutics –97 sobre un total de 225– i 46 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 4,9% de la xifra de negoci i un 7,6% amb relació al valor afegit brut global de la indústria, així com el 4,6% dels llocs de treball, amb 23.210 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 180,1 treballadors per establiment, enfront dels 19,7 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 21,8% 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 105,2 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 30% de les empreses biotecnològiques de tot l'Estat, per davant de Madrid (26,1%) i Andalusia (11,5%). En referència al capital humà, hi ha 8.861 persones que treballen en aquest sector a Catalunya.

TAULA 56. EL SECTOR DE FARMÀCIA I BIOTECNOLOGIA

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	153	0,4	38,9	393
Volum de negoci (euros, 2015)	6.509.645	4,9	47,6	13.672.022
Ocupats (persones, 2017)	23.210	4,6	48,3	48.087
VAB (euros, 2015)	2.356.113	7,6	51,3	4.595.188
Exportacions (euros, 2017)	5.050.357	7,1	46,2	10.939.619

Fonts: Idescat i INE.

Evolució del sector el 2017

Internacional

Segons les dades de l'EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations), la **producció** de la indústria farmacèutica europea va superar el 2015 els 238.437 milions d'euros, cosa que suposa un lleuger increment superior a l'1% respecte al 2014. En aquest sentit, la taxa de variació de l'IPI farmacèutic a Europa (UE-28) es va incrementar un 2% durant el 2017, una taxa inferior al 3% registrat l'any anterior.

La indústria farmacèutica mundial està dominada per un petit nombre de firmes internacionals ubicades, principalment, als Estats Units, Suïssa, Alemanya, la Gran Bretanya i el Japó. Segons IQVIA, els ingressos generats per les vendes en la industria 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'IQVIA, es preveu un ritme de creixement dels cinc principals mercats europeus en el període 2016-2020 d'entre un 1% i un 4%, sensiblement per sota del creixement global previst per al mercat mundial, que se situa entre un 4% i un 7%. El Regne Unit serà el que més creixi en aquest període, amb una taxa mitjana anual d'entre un 3% i un 6%, seguit d'Alemanya i França, amb una taxa d'un 2% i un 5%, respectivament, d'Espanya, entre un 1% i un 4%, i Itàlia, entre un 3% i un 0%.

A nivell mundial es preveu que 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 l'Índia, la Xina, el Brasil i Indonèsia. Pel que fa a la despesa de medicaments, es preveu que serà d'1,4 bilions de dòlars el 2020, i 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 representats principalment pels biològics i pel tractament de malalties especials com l'oncologia, l'hepatitis C o l'esclerosi.

Tot i el creixement experimentat per la industria farmacèutica en termes de vendes, el sector a la Unió Europea està patint una sèrie de canvis i transformacions, fruit de l'impacte de les mesures fiscals austeres introduïdes pels diferents governs des del 2010. Pel que fa a les vendes, segons IQVIA, el mercat nord-americà va registrar el 48,7% del total, en comparació amb el 22,2% d'Europa. A la vegada, en els últims anys el creixement més elevat s'observa en les economies emergents com el Brasil, la Xina i l'Índia. El 2015, el mercat farmacèutic al Brasil va créixer un 14% i el de la Xina un 7%, en comparació amb el creixement del 5,9% experimentats al total del mercat europeu i del 8,5% dels Estats Units. 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, un terç dels guanys per vendes del sector a nivell global.

Pel que fa als **preus**, la taxa de variació de l'IPRI farmacèutic a Europa (UE-28) es va incrementar un 1,2% durant el 2017, un creixement superior a l'experimentat els anys anteriors.

Pel que fa a les empreses biotecnològiques, i segons Biocat, els ingressos de les empreses que operen en aquest àmbit en els quatre mercats principals, els Estats Units, Europa, Austràlia i Canadà, va arribar als 123.096 milions de dòlars, amb dades del 2014, un 24% més que el període anterior. Aquest creixement en la xifra de negoci es deu als resultats obtinguts per Gilead Sciences, fruit del llançament del seu nou medicament per a l'hepatitis C. Un altre aspecte important que cal destacar en aquest subsector a nivell mundial és l'increment de les fusions i adquisicions, que el 2014 varen registrar fins a 68 operacions per un valor de 49.000 milions de dòlars, un 46% més que el 2013. Aquest impuls ve donat per part de les companyies farmacèutiques, que busquen l'acceleració dels seus *pipelines* a través de l'adquisició de biotecnològiques.

Segons l'informe Biocat 2015, la tendència que es preveu en aquest subsector és una taxa de creixement anual d'entre el 4% i el 7%, per arribar a uns ingressos globals d'1,4 bilions de dòlars l'any 2020, tot i les retallades en els pressupostos sanitaris, tant a Europa com als Estats Units, i la cada vegada creixent competència dels genèrics. Aquest creixement vindrà marcat per un major consum sanitari als mercats emergents, així com per l'aparició de medicaments innovadors, especialment per al càncer i malalties rares, als mercats desenvolupats.

Espanya i Catalunya

Segons l'Enquesta Estructural d'Empreses elaborada per l'INE, a Espanya les **vendes netes** dels productes farmacèutics l'any 2016 es van incrementar un 0,5%. Segons IQVIA, el mercat farmacèutic va mostrar l'any 2017 un decreixement del 0,9% en volum, fins als 19.800 milions d'euros, mesurat a preus de venda al públic (PVP).

Pel que fa als **ingressos** de les companyies farmacèutiques per vendes de medicaments en oficines de farmàcia, segons Farmaindustria, el 2016 es van incrementar un 0,7%, i en el mercat hospitalari van augmentar un 1,2%, fet que dona com a resultat un increment del 0,9% del mercat total de medicaments a Espanya, mesurat a preus de venda 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 2016 es van comercialitzar 221 nous medicaments al canal d'oficines de farmàcia, amb unes **vendes** totals de 94 milions d'euros. D'aquests, un 52,5% són medicaments genèrics. Set d'aquests medicaments corresponen a nous principis actius i la resta, a medicaments amb principis actius i combinacions ja existents al mercat.

Els quatre primers grups terapèutics, en termes de consum farmacèutic a Espanya, l'any 2015 són el sistema nerviós central, l'aparell digestiu, l'aparell cardiovascular i el respiratori, que arriben al 69,9% del mercat total en unitats i al 66,8% 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 5,4%, seguint la tendència de l'any anterior, com a conseqüència de la dinàmica d'agrupacions homogènies.

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, i 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. El 2016 la venda de medicaments amb recepta va representar uns ingressos de 9.748 milions d'euros, que va suposar un increment del 5,6% respecte al període anterior, gràcies als medicaments de marca, que van créixer un 5,7% en valor.

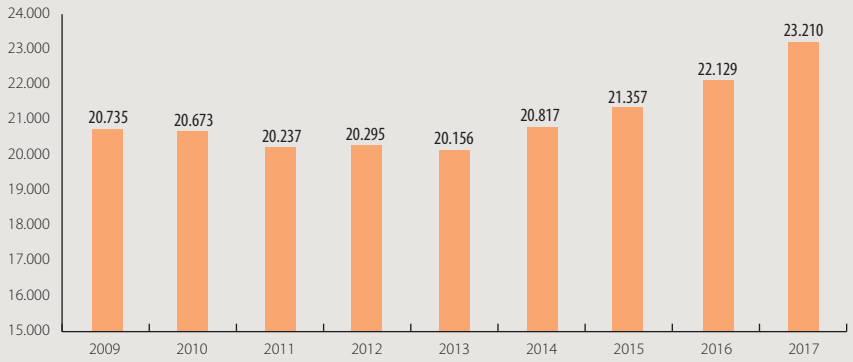
Quant a la **producció** del sector, la taxa de variació de l'IPI farmacèutic al conjunt de l'Estat espanyol es va incrementar un 3,7% durant el 2017, un creixement lleugerament inferior respecte a l'any anterior. A Catalunya, l'increment del 2017 va ser del 5,6%.

Gràcies a l'increment de la producció, el sector va crear **ocupació**, amb un augment dels afiliats a la Seguretat Social tant a Catalunya com a Espanya del 4,9%.

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

FIGURA 79. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR FARMACÈUTIC. CATALUNYA

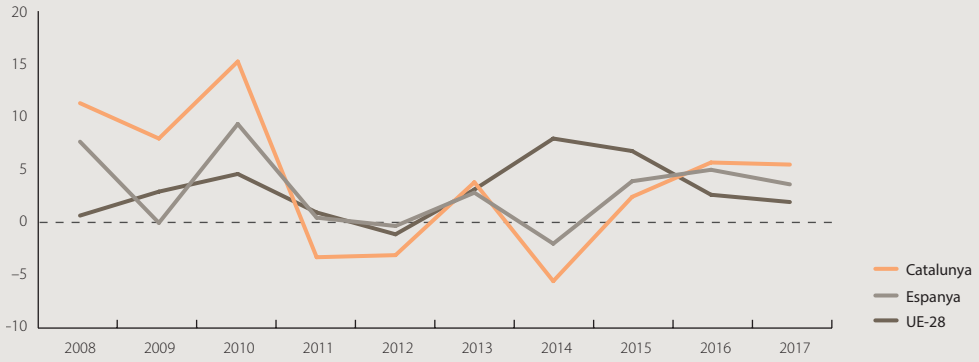
Mitjanes anuals



Font: Observatori del Mercat de Treball i Model Productiu amb dades de l'INSS.

FIGURA 80. PRODUCCIÓ DEL SECTOR FARMACÈUTIC

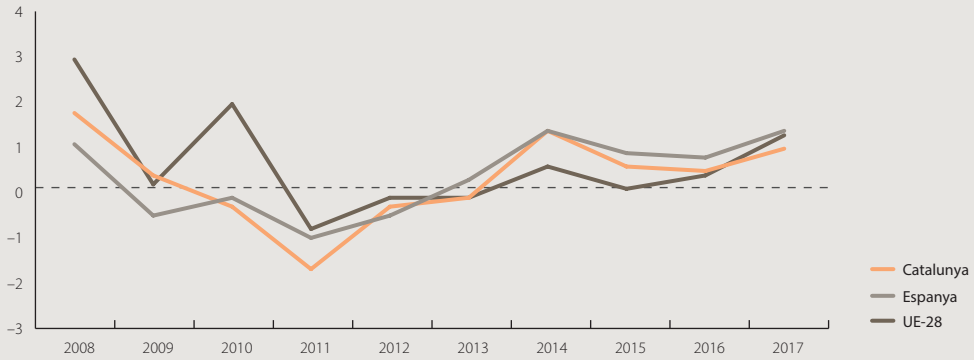
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 81. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR FARMACÈUTIC

Variació anual en percentatge



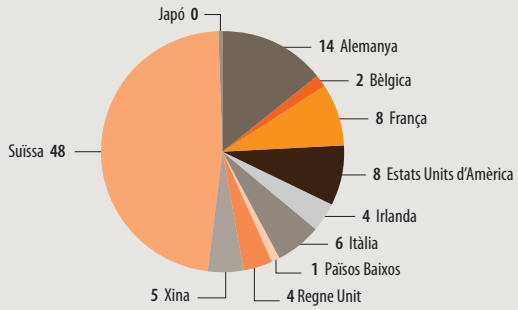
Fonts: Idescat i Eurostat.

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 1,3%, i a Catalunya, el 0,9%.

Pel que fa a l'intercanvi de productes farmacèutics amb l'exterior, cal apuntar que a Catalunya, durant el 2017, les **importacions** van experimentar un increment d'un 3,5% i les **exportacions** van augmentar en un 4,7%, superant els 5.000 milions d'euros. Al conjunt d'Espanya, les importacions es van reduir un 0,7% mentre que les exportacions van augmentar un 1,8%. Segons Farmaindústria, la ràtio d'exportacions sobre la xifra de negoci, amb un 75%, supera en més del doble la mitjana del conjunt dels sectors industrials de l'Estat espanyol. En el

FIGURA 82. PAÏSOS DESTINATARIS DE LES EXPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR FARMACÈUTIC. ANY 2017

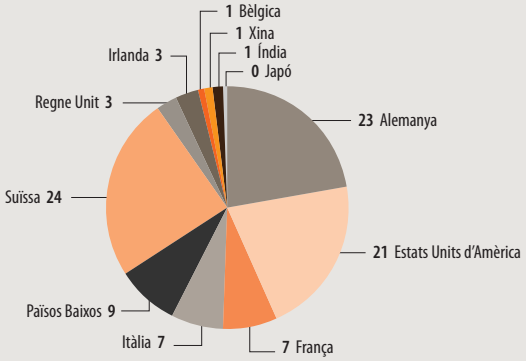
Percentatge



Font: Idescat.

FIGURA 83. PAÏSOS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR FARMACÈUTIC. ANY 2017

Percentatge



Font: Idescat.

cas de la ràtio d'exportacions per empleat, apareix com el quart sector del país en obertura exterior, amb més de 265.000 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 58% de les compres espanyoles de productes farmacèutics de l'exterior provenen de socis europeus i a ells va destinat més del 52% de les exportacions. Cal destacar la considerable reducció dels intercanvis comercials amb el Regne Unit, i com a conseqüència, s'ha optat per recórrer a mercats extracomunitaris, com Suïssa o els Estats Units, que van passar a representar el 48% i el 8%, respectivament.

Evolució dels subsectors el 2017

Química fina

El subsector de la química fina es caracteritza per ser poc intensiu en capital, a més de ser generador de forts *cash-flow* que s'orienten a la producció de múltiples productes.

La **producció** del subsector el 2017, mesurada per l'IPI i d'acord amb el codi CCAE 211 (fabricació de productes farmacèutics de base i preparats farmacèutics), es va incrementar un 3,1% a Catalunya, a diferència de la reducció del 16,6% experimentada l'any anterior. A Espanya, la situació va ser similar, amb un increment de la producció del 2,2% el 2017, enfront d'una reducció del mateix percentatge experimentada l'any 2016.

Per la seva banda, els **preus** a la UE-28 es van reduir un 0,4%. 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 afectar 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.

Com a conseqüència, el comerç exterior segueix una dinàmica força positiva en els darrers exercicis. El 2016, les **importacions** a Espanya es van reduir un 0,1% respecte al període anterior. 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, a la vegada que experimenten una millora important en la 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, en lloc 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 2016 un 2,8% les seves **exportacions** a l'Estat espanyol. Els principals països destinataris són Àustria, els Estats Units i França.

L'any 2017, 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 mediambientals, es van mantenir estables. Segons el rànquing d'empreses que elabora el diari *El Economista*, la que més va facturar a l'Estat espanyol el 2016 va ser Bayer Hispania, seguida de l'Institut Grífols i Bioibérica, totes instal·lades a Catalunya.

Laboratoris farmacèutics

La **producció** del subsector de laboratoris farmacèutics (CCAE 212 de fabricació de preparats farmacèutics i altres productes farmacèutics d'ús medicinal), mesurada per l'IPI, es va incrementar a Catalunya un 6% el 2017, seguint amb la tendència de creixement que va experimentar l'any anterior (10,5%). A Espanya, la producció del 2017 va augmentar un 3,9%, taxa lleugerament inferior a la del 2016 (5,7%).

Els **preus**, mesurats segons l'IPRI, es van incrementar un 0,9% a Catalunya, mentre que a Espanya, durant el 2017, van augmentar un 1,1%, un creixement superior a l'experimentat l'any anterior (0,6%).

L'evolució anual de les vendes del mercat de prescripció a Espanya va passar de 9.789 milions d'euros el 2016 a 9.856 el 2017, experimentant un lleuger increment del 0,7%. Fins al 2014, les marques evolucionaven negativament i els genèrics eren l'únic segment amb aportació positiva. El 2017, com ja va passar el 2015, s'observa un canvi en aquesta tendència, i només les marques presenten creixements en valors. Pel que fa al **mercat del *consumer health***, definit com aquell que es refereix a productes relacionats amb la prevenció i amb la cura de la salut, sobre els quals el consumidor té poder de decisió directa en el procés de compra, tots els segments varen mostrar un estancament en el seu creixement durant el 2017, amb una reducció del 5% respecte a l'any anterior en valors. Segons IQVIA, el segment OTC (venda sense prescripció mèdica) és el que més aporta al creixement d'aquest mercat, acumulant el 40% de la facturació total. Dins del segment OTC els productes de consum concentren el 51% del valor del segment.

Pel que fa a les **empreses** farmacèutiques més rellevants a Espanya per vendes, cal destacar que el segment de les marques va tenir un lleuger creixement el 2017, en un 0,9% respecte a l'any anterior. Johnson&Johnson és el laboratori que encapçala el rànquing amb un creixement del 2,5% i un volum de vendes de 249 milions d'euros. Per volum de vendes, ve seguida de GlaxoSmithKline, Hartmann i Bayer. Els cinc primers laboratoris del rànquing posseeixen el 28,6% de la quota del mercat farmacèutic a Espanya. Cinfa és la primera empresa espanyola del rànquing i apareix en cinquena posició, amb el 2,8% i amb un creixement de les vendes del 5,3% respecte al 2016.

El 2016, els laboratoris que comercialitzen **medicaments genèrics** van tenir una reducció del 0,3% en valor, per la caiguda d'un 2,7% de les unitats venudes, després d'alguns períodes amb una tendència creixent. Les pèrdues de patents mantenien el mercat dels genèrics en creixements positius, però la seva disminució va impactar negativament en l'evolució del segment global. Castella i Lleó, seguida del País Basc, varen ser les comunitats autònomes amb una penetració de genèrics més elevada, amb un 45% de la mitjana nacional en unitats. Cinfa segueix amb el seu lideratge en el mercat, amb una facturació de 350,9 milions d'euros, i Stada, que va facturar 185,5 milions d'euros.

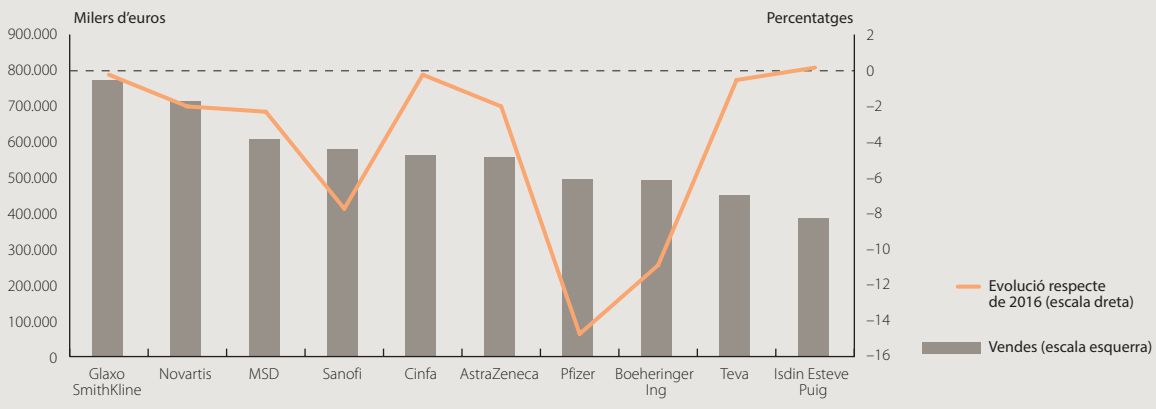
Segons Farmaindustria, a finals del 2016 els medicaments a preu de genèric van arribar al 79,7% de tot el mercat de prescripció finançat en oficines de farmàcia, en unitats, superant el 50% de la facturació total de medicaments de prescripció.

Durant el 2016, es van comercialitzar 221 nous productes, amb unes vendes de 94 milions d'euros, el 52,5% dels quals (116) correspon a medicaments genèrics o de denominació genèrica. Entre els nous llançaments es troben els primers biosimilars comercialitzats al canal de les oficines de farmàcia.

Pel que fa a la distribució farmacèutica, l'any 2017 les quatre empreses amb major implantació aconsegueixen el 50% del mercat a Espanya. El Grup Cofares n'és el líder, amb una quota de mercat del 28%, fet que suposa un increment de l'1,7% respecte al 2016. Seguidament es troben la cooperativa Alliance Healthcare, Hefame i Fedefarma. Segons dades de la Federació de Distribuïdors Farmacèutics (Fedifar), els deu principals grups de logística farmacèutica sumen unes vendes de 13.000 milions d'euros.

El nombre total d'**oficines de farmàcia** a l'Estat espanyol el 2017 és de 22.072, 104 més que l'any anterior. Els ingressos de les companyies farmacèutiques per vendes de medicaments en oficines de farmàcia es van incrementar un 0,5% el 2017, com a conseqüència d'un increment del preu mitjà de l'1,6%. No obstant això, si es considera únicament la part del mercat susceptible de reemborsament per part del Sistema Nacional de Salut, l'increment de les vendes se situa en el 2,9%, i les unitats són les que més contribueixen al creixement

FIGURA 84. RÀNQUING DE LABORATORIS PER VENDES DE PRODUCTES AMB RECEPTA A ESPANYA (CANAL FARMÀCIES). ANY 2017



Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'IQVIA.

amb un increment del 2,8%, segons estimacions de Farmaindustria.

Amb l'entrada en vigor de la tercera ordre de preus de referència, en base als criteris establerts a l'RDL 177/2014 de 21 de març, en el qual s'especifica la creació per primera vegada de conjunts sense l'existència d'un medicament genèric, a l'octubre de 2016, es varen crear setze nous conjunts i se'n varen suprimir dotze, al sistema de preus de referència, que ascendeixen a 424, dels quals 157 estan conformats sense l'existència d'un medicament genèric. L'any 2016 aquest impacte va ser de 85 milions d'euros a preu de venda del laboratori (PVL). Amb això, el 79,7% de les unitats comercialitzades en 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 25,3% en unitats i del 23,0% en valor, seguides de les de l'aparell cardiovascular i l'aparell digestiu i metabolisme, amb una quota en unitats del 19,2% i del 15,8%, respectivament.

El **mercat hospitalari** d'Espanya va registrar un creixement del 3,4% el 2017. El creixement del mercat hospitalari ve donat gràcies al diagnòstic precoç, a llançaments innovadors, que suposen una concentració de 5.211 milions d'euros, a l'increment en el volum de pacients tractats, principalment en oncologia, on existeixen nous tractaments, així com al desenvolupament de tècniques de diagnosi precoç. El valor a preu de venda al laboratori (PVL) va ascendir a 9.517 milions d'euros, i el creixement es va donar en quatre àrees principals, que representen gairebé el 60% del mercat hospitalari. Aquestes àrees són l'oncologia, el VIH, l'AIB i l'hepatitis C. Els pacients externs i ambulants concentren el 82,7% del pes del mercat hospitalari a Espanya, on el pacient extern ha guanyat importància en la gestió de la despesa farmacèutica amb una quota del 55,8%, davant del 26,9% dels pacients ambulants, en valors PVL. Les estimacions de QuintilesIMS mostren una tendència positiva per a aquest mercat, que actualment és el que dirigeix el creixement del mercat farmacèutic, on es preveu que el consum total se situarà en 11.300 milions d'euros en valors PVL el 2021.

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.

TAULA 57. EVOLUCIÓ D'EMPRESES DEL MERCAT TOTAL A ESPANYA

Percentatge de receptes (2014-setembre 2017)

EMPRESA	2014	2015	2016	2017
Cinfa	7,64	7,74	7,69	7,85
Normon	5,52	6,04	6,27	5,90
Teva	6,98	6,15	5,43	5,12
Kern Pharma	4,56	5,06	5,05	4,99
Novartis	4,56	4,48	4,38	4,37
Pfizer	4,73	4,47	4,44	4,09
Sanofi	3,94	3,67	3,48	3,18
GlaxoSmithKline	3,07	2,71	2,57	3,01
Boeheringer Ingelheim	2,23	2,13	2,30	2,89
Stada	2,58	3,00	2,92	2,88

Font: www.pmfarma.es a partir de les dades de Close-up.

El nombre d'empreses que formen la BioRegió en el sector de ciències de la vida, segons les dades recollides al Directori Biocat del 2017, és de 1.371, de les quals el 20,5% són biotecnològiques (281), el 4,5% farmacèutiques, el 7,4% corresponen a tecnologies mèdiques innovadores, el 19,1% a proveïdors i enginyeries, el 12,9% a empreses de serveis professionals i consultoria, i el 2,3% són d'inversió activa. La resta són organitzacions públiques o sense ànim de lucre. A més, la BioRegió compta amb 89 entitats de recerca, de les quals 41 són centres de recerca amb activitat en ciències de la vida o disciplines vinculades, quinze hospitals, onze universitats que ofereixen formació en ciències de la vida, amb aproximadament 5.500 estudiants graduats per any, tretze parcs científics i tecnològics amb activitats en ciències de la vida, set centres tecnològics i dues grans infraestructures científiques.

Segons ASEBIO, amb dades del 2016, Catalunya, amb un 17,3% d'Espanya, es distancia de la resta de regions en el rànquing d'empreses amb activitat en biotecnologia, seguida d'Andalusia (14,7%), de Madrid (10,1%) i del País Basc (8,5%). El sector espanyol va facturar gairebé 111.000 milions d'euros, l'any 2015, que es varen destinar a l'adquisició de 67.000 milions de consums intermedis i es va generar un valor afegit d'uns 43.000 milions d'euros. A Catalunya, les companyies del sector facturen 14.360 milions d'euros.

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, a causa de 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. Catalunya demostra la seva excel·lència científica ja que obté el 53% de tots els ajuts de l'European Research Council (ERC) atorgats a científics de l'Estat espanyol, un 35% dels quals corresponen a ciències de la vida.

Els canvis en el sector de la salut i les ciències de la vida han obligat empreses biotecnològiques i farmacèutiques a col·laborar cap a una recerca extramurs. Segons ASEBIO, l'any 2016 a l'Estat espanyol es varen registrar un total de 158 aliances. El 51,9% de les aliances es van donar entre dues biotecnològiques, en el 51,3% hi va participar un altre tipus d'organització com una entitat de tipus públic, una fundació o un centre tecnològic, i en el 27,9% dels casos hi va participar una empresa usuària de biotecnologia. El 54,4% van tenir com a objectiu el desenvolupament de l'R+D, el 41,1% va ser per al desenvolupament clínic o la realització d'assajos de camp, i la resta tenia com a objectiu acords de màrqueting o de distribució, de producció i de regulació o protecció industrial, amb un 18,8%, un 10,8% i un 7,0%, respectivament.

El sector de la biotecnologia ha vist incrementada la seva capacitat per generar 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. Segons l'enquesta sobre internacionalització realitzada per Biocat el 2015, la principal àrea de venda de les empreses de ciències de la vida catalanes continua sent l'Estat espanyol, i Alemanya, Itàlia, França i els Estats Units són les primeres destinacions internacionals de les seves exportacions. Un 26% de les empreses amb activitat comercial internacional indiquen que els

ingressos vinculats a les vendes a mercats exteriors són entre el 80% i el 100% de la seva facturació, mentre que per a un 38%, les vendes internacionals suposen entre el 40% i el 79% dels ingressos.

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, segons una enquesta realitzada per ASEBIO, l'any 2017, per primera vegada des del 2008, la internacionalització no és la principal prioritat de les empreses, essent la primera el llançament de productes al mercat.

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 Medica-

Evolució de la despesa en medicaments a Catalunya i Espanya el 2017

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 llei 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 llei 8/2010 pel qual s'adopten mesures extraordinàries per a la reducció del dèficit públic. Afecten els 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 llei 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. Es 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 llei 16/2012 de mesures urgents per garantir la sostenibilitat de l'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.
- Reial Decret llei 177/2014 pel qual es regula el sistema de preus de referència i d'agrupacions homogènies de medicaments de l'SNS, i determinats sistemes d'informació en matèria de finançament i preus dels medicaments i productes sanitaris.

Aquests cinc 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, la inversió de les comunitats autònomes en medicaments durant l'any 2017 va ser de 10.700 milions d'euros, un 2,6% més que el 2016. Segons aquestes dades es tracta de la tercera major despesa farmacèutica de l'última dècada, tan sols superada pel 2011 (amb 11.135 milions d'euros) i el 2010 (amb 12.207 milions d'euros).

Segons Farmaindustria, la variable que marca l'evolució de la despesa farmacèutica pública és la demanda de receptes. Així, els 0,4 punts percentuals d'increment de la despesa el 2016, es deuen a un augment del nombre de receptes del 2,2% i a un increment de la despesa mitjana per recepta de l'1,7%.

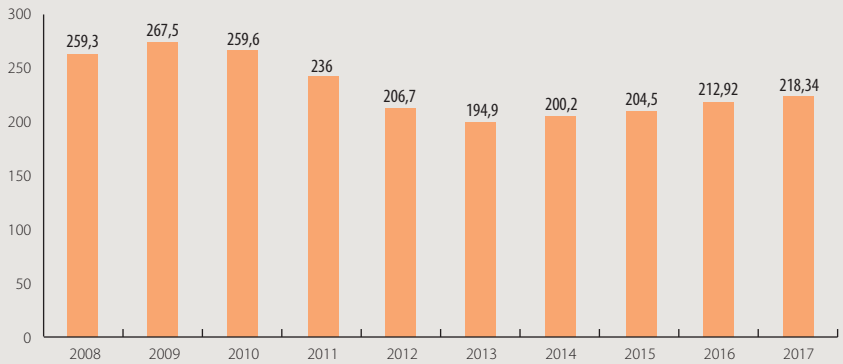
La despesa farmacèutica pública per càpita va registrar el 2017 un lleuger increment del 2,2% respecte a l'any 2016, fins a situar-se amb un valor de 218,34 € per habitant i any per al conjunt d'Espanya, marcada per una tendència a l'alça respecte als últims períodes registrats.

El 2017 la despesa farmacèutica pública en recepta oficial de l'SNS es va situar en un nivell de 11,19 € per habitant, cosa que va suposar un increment del 2,48% respecte al 2016.

A Catalunya, el nombre de receptes va registrar un increment del 0,3%. El cost mitjà de la prescripció, el 2017, va augmentar un 2,5%, enfront del referit 2,6% estatal.

FIGURA 85. DESPESA FARMACÈUTICA EN RECEPTA DEL SNS. TOTAL ESPANYA

Euros *per capita*



Font: Farmaindustria, a partir del Ministeri de Sanitat, Serveis Socials i Igualtat.

ments (EMA). S'estima que els biosimilars han estalviat 478 milions d'euros al Sistema Nacional de Salut des del 2009 al 2016 i es preveu que aquest estalvi sigui exponencial en el període 2017-2020, on l'SNS aconseguirà un estalvi total de 1.965 milions d'euros.

Esdeveniments empresarials

Grífols va comprar el 49% de la societat Access Biologicals, una empresa amb seu a San Diego (Califòrnia), dedicada a la fabricació de productes biològics –sèrums i reactius plasmàtics utilitzats per a diagnòstic o per a recerca i desenvolupament–, amb una inversió de 51 milions de dòlars. A més, va adquirir sis centres d'extracció de plasma als Estats Units a la companyia italiana Kedrion, emmarcat en el seu pla de creixement per arribar als 225 punts de donació l'any 2021, i també el 44% de la companyia nord-americana GigaGen, una biofarmacèutica especialitzada en el descobriment i desenvolupament preclínic de medicaments. Amb l'objectiu de potenciar la divisió de diagnòstic, va signar un acord de col·laboració amb el proveïdor nord-americà Beckman Coulter, per a la distribució dels instruments, dels reactius i dels consumibles d'hemostàsia de l'empresa. Addicionalment va aconseguir l'autorització de l'FDA per a un nou medicament per curar una malaltia genètica minoritària amb una afectació de 25 casos per cada 100.000 habitants.

La multinacional francesa **Sanofi** va installar a Barcelona el seu centre global de sistemes financers, amb l'objectiu d'unificar i redissenyar totes les eines de gestió empresarial de les diferents filials del grup.

Boehringer Ingelheim va iniciar les obres de construcció de la seva nova planta de producció de Respimat a Sant Cugat del Vallès, que preveu la creació de 200 nous llocs de treball.

WerfenLife, empresa catalana fabricant d'instrumental mèdic i científic, especialitzada en àrees com el diagnòstic in vitro, va comprar la companyia nord-americana Accriva Diagnostics, per un total de 380 milions d'euros. A més, va invertir quatre milions d'euros en un nou laboratori analític de desenvolupament i control de qualitat a la planta de Sant Joan Despí. Amb l'objectiu de centrar-se en el seu principal negoci de diagnòstic in vitro, va vendre la seva filial de dispositius cardiovasculars Bolton Medical al grup japonès Terumo per 170 milions de dòlars.

Inkemia va portar a terme una ampliació de capital, de 2,2 milions d'euros, per finançar la seva internacionalització. A més, es va convertir en l'accionista majoritària de Plasmia Biotech, una empresa dedicada a la recerca de nous fàrmacs antivirals i antitumorals.

Merck va posar en funcionament un nou centre de producció a Mollet del Vallès destinat a la producció de meglumina, un derivat de la glucosa apta per a productes farmacèutics i com a contrast per a imatges mèdiques. És l'única que fabrica aquest component per a tot el mercat europeu.

Dara Pharma, empresa líder en envasat asèptic, va obrir una nova planta a Granollers, destinada a la recepció i verificació de materials, el muntatge de mòduls i la mecanització, amb una inversió d'1,2 milions d'euros.

El grup **Uriach** ha invertit sis milions d'euros en la planta química d'Urquimia, fabricant de principis actius farmacèutics, en els últims tres anys. També va fer un pas més en el seu pla d'internacionalització amb la compra del laboratori portuguès Theralab, especialitzat en la producció de complements alimentaris. A la vegada, va tancar un acord de llicència amb la nord-americana Pfizer per comercialitzar l'antihistamínic Rupatadina a catorze països de l'Orient Mitjà i el nord d'Àfrica, i va rebre l'autorització de l'Agència del Medicament japonesa per a la venda d'aquest producte al país, amb una exclusivitat de 8 anys.

La farmacèutica **Faes Farma** va acordar la compra dels Laboratoris Diafarm, distribuïdor dels productes Ricola i propietari dels productes dietètics Silken i les cremes per al dolor Arnidol. D'aquesta manera Faes Farma entra en el segment de solucions naturals per a la salut.

Kern Pharma va invertir 10 milions d'euros per ampliar la producció de la seva planta de Terrassa i elevar els estàndards de qualitat per superar els controls de l'FDA i poder comercialitzar els seus productes als Estats Units.

Reig Jofré va finançar 10,5 milions d'euros per ampliar la seva capacitat productiva i desenvolupar la seva R+D a les diferents plantes productives de què disposa. A més, va constituir una filial a Indonèsia, com a cap de pont per vendre en altres països de la zona com el Vietnam, les Filipines, Tailàndia, Malàisia o Myanmar.

Bayer va reforçar el centre de serveis compartits de Sant Joan Despí amb la incorporació de 40 nous professionals. Aquesta seu presta serveis de comptabilitat a tota la xarxa Bayer a Europa.

El laboratori farmacèutic **Esteve** va comunicar la inversió de 270 milions d'euros en recerca i desenvolupament durant el període 2017-2019, repartits entre les diferents divisions de l'empresa, que es troba directament relacionada amb la sol·licitud de patents europees a Espanya.

Almirall va signar un acord amb l'empresa francesa Symatese per desenvolupar i comercialitzar farcits facials per a la cirurgia estètica.

Els laboratoris **ERN** van llançar als Estats Units la Fosfocina injectable, un antibiòtic que originàriament s'administrava per via oral per tractar la cistitis i que ara s'utilitza als hospitals per tractar els pacients amb resistència als antibiòtics més usuals.

L'empresa **Anaconda Biomed**, que desenvolupa un dispositiu que millora l'eficàcia del tractament de l'ictus isquèmic agut, va aconseguir una ronda de finançament de quinze milions d'euros per als assajos en humans, per obtenir l'aprovació reguladora a Europa i introduir el producte al mercat europeu el 2019.

Un acord de col·laboració entre l'empresa catalana **TeleHealth Devices** i el centre tecnològic Eurecat va permetre desenvolupar la solució tecnològica iCardio, un innovador sistema que facilita la detecció preventiva de cardiopaties, sense la necessitat d'anar a un centre sanitari.

Oryzon Genomics va tancar una ampliació de capital de 18 milions d'euros amb l'objectiu d'impulsar els seus assajos clínics.

La biotecnològica **Som Biotech** va tancar un acord de llicència per al seu fàrmac SOM0226 amb la companyia nord-americana Corino Therapeutics. Aquest fàrmac, que és un tractament per a la amiloïdosi per transtiretina, té un mercat potencial de 1.400 milions d'euros. A més, va obrir una ronda de finançament de 10 milions d'euros amb l'objectiu de realitzar assajos clínics dels seus programes més avançats, i va signar una aliança amb el grup japonès Nippon Chemiphare, per provar l'eficàcia en el tractament de les malalties nervioses d'un medicament contra la hipertensió del grup japonès.

3.9. Plàstics

La indústria del plàstic a Catalunya va registrar un increment de la producció el 2017, per quart any consecutiu, que es va donar tant en el segment de la indústria de capçalera com en el de la indústria transformadora. L'augment de la producció va ser degut a un increment de la demanda interna per la millora dels sectors industrials més consumidors de plàstic (alimentació, automoció, electrònica i construcció) i també al bon comportament de les exportacions. L'ocupació va continuar recuperant-se, a l'igual que la inversió, i els preus de producció van créixer per l'efecte alcista del petroli i les matèries primeres.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	+
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	++

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.

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. 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 dissolvents, 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 absorbeix la indústria dels plàstics en relació amb l'ampli ventall d'aplicacions en les quals s'utilitzen aquests tipus de materials.

Evolució del sector el 2017

El 2017 va ser un any positiu per a la indústria del plàstic a la **Unió Europea,** que va mantenir els bons registres assolits el 2016. D'una banda, la **producció** en volum en el subsector de les manufactures plàstiques va consolidar, per quart any consecutiu, un creixement força positiu, del 3,5% intera-

Classificació del sector dels plàstics

Indústria de capçalera: 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 ara 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 termoestables 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 cellulosa, 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.).

Indústria transformadora, que utilitza les primeres matèries plàstiques per 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 (CCAE 22.2) representa a l'entorn del 4,3% del VAB industrial i de l'ocupació industrial a Catalunya, segons les darreres dades disponibles de l'Enquesta industrial per al 2015. A això caldria sumar-hi el pes que representa la indústria de matèries primeres plàstiques o de capçalera (CCAE 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 (CCAE 20.1), i que en el seu global representa el 5,8% del VAB industrial i el 2,6% 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 al voltant de dues terceres parts de la capacitat de fabricació instal·lada total 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 la taula 58), Catalunya és la comunitat que té un pes més important, atès que concentra el 31,7% del volum de negoci a Espanya i el 27,5% de l'ocupació, un percentatge que puja fins a gairebé el 40% quan parlem d'exportacions (amb dades de Duanes per al 2017). A Catalunya, la facturació del sector va ser de 4.655 milions d'euros el 2015 i l'ocupació directa de 19.809 persones el mateix any, segons l'Enquesta industrial d'empreses, això és un 3,5% del volum de negoci total de la indústria catalana i un 4,3% de l'ocupació industrial.

A Catalunya hi havia 842 empreses amb assalariats en aquest sector a principis del 2017, segons l'INE, entre les quals predominen les de petita o mitjana dimensió. Catalunya és la comunitat amb més empreses del sector plàstic a Espanya, amb un pes del 28,6%, seguida pel País Valencià, amb 616, el 21% del total estatal. Aquestes dues comunitats concentren gairebé el 50% del teixit empresarial del sector de fabricants de productes de plàstic. 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.

TAULA 58. EL SECTOR DE FABRICACIÓ DE PRODUCTES DE PLÀSTICS (CCAE-22.2)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Empreses amb assalariats (2017)	842	2,3	28,6	2.948
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	4.654.892	3,5	31,7	14.680.018
Ocupats (persones, 2015)	19.809	4,3	27,5	68.853
VAB (milers d'euros, 2015)	1.327.012	4,3	27,5	4.058.240
Exportacions (milers d'euros, 2017)	1.923.345	2,9	39,9	4.819.059

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

nual. De l'altra, el subsector de matèries primeres plàstiques va incrementar la producció un 3,1%, mantenint l'evolució positiva de l'any anterior (4,6%), que va trencar amb la tendència negativa dels dos anys precedents.

Per la seva banda, els **preus de producció** de les manufactures plàstiques van trencar amb la tendència negativa o d'estabilitat que havia caracteritzat els anteriors quatre anys, i el 2017 van registrar un increment de l'1% interanual. Aquest augment dels preus de producció està directament relacionat amb l'alça del preu de les matèries primeres i del petroli que s'ha produït el 2017. Finalment, el creixement de l'ocupació al sector el 2015 (última dada disponible) va ser de l'1,7% a la UE-28, situant el nombre d'ocupats en 1.643.000 persones.

A **Espanya i Catalunya**, el conjunt del sector dels plàstics va registrar una acceleració de les taxes de creixement de la producció l'any 2017 amb relació a l'any anterior. Diversos són els factors que han contribuït a superar la crisi del sector i que han afavorit el creixement de la producció els darrers quatre anys. En primer lloc, la recuperació de la demanda interna, tal com queda reflectit en l'augment de les tones importades de plàstics (7% a Catalunya i 4% a Espanya). També hi ha contribuït la recuperació econòmica internacional, que explica el creixement en volum de les exportacions (5% a Catalunya i 3% a Espanya), i la forta internacionalització i competitivitat del teixit empresarial català –aproximadament el 85% de les empreses del plàstic a Catalunya són exportadores. Finalment, la recuperació del sector industrial ha estat decisiva ja que és un consumidor important de la indústria del plàstic.

Els dos segments que integren el sector dels plàstics van registrar una evolució positiva el 2017, com es veurà tot seguit, però cal tenir present que la indústria de

capçalera o matèries primeres té un volum de producció força més important que el de la indústria de semielaborats (5,2 milions de tones enfront d' 1,6 milions de tones al conjunt d'Espanya).

Evolució dels subsectors el 2017

Indústria de capçalera

La **producció mundial** de matèries plàstiques[1] va assolir els 335 milions de tones l'any 2016, xifra que supera en un 4% la producció de 322 milions registrada l'any anterior, segons PlasticsEurope. El 18% d'aquesta producció mundial està concentrada a Europa (60 milions de tones el 2016, enfront de les 58 del 2015). La indústria europea del plàstic està formada per prop de 60.000 empreses, la majoria pimes, que aporten al voltant d'un 3% del VAB total de la indústria, facturen vora els 350.000 milions d'euros i ocupen a l'entorn d'1,5 milions de treballadors el 2016. El sector presenta una balança exterior positiva de 15.000 milions d'euros. 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 50% de la producció mundial (el 29% a la Xina, el 4% al Japó i el 17% a la resta d'Àsia). Dins la Unió Europea, 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%).

La **demanda** europea de materials plàstics va ser de 49,9 milions de tones el 2016, que es reparteix principalment entre sis països membres que cobreixen el 80% de la demanda total: Alemanya (24,5%), Itàlia (14,2%), França (9,6%), Espanya (7,7%), Regne Unit (7,5%) i Polònia (6,3%). 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 politereftalat d'etilè (PET) i el poliestirè (PS). Els sectors destinataris principals de la producció de plàstic a Europa són el *packaging* (39,9% del total), seguit per la construcció (19,7%), l'automoció (10%), l'electrònica (6,2%), productes de la llar, oci i esport (4,2%) i l'agricultura (3,3%).

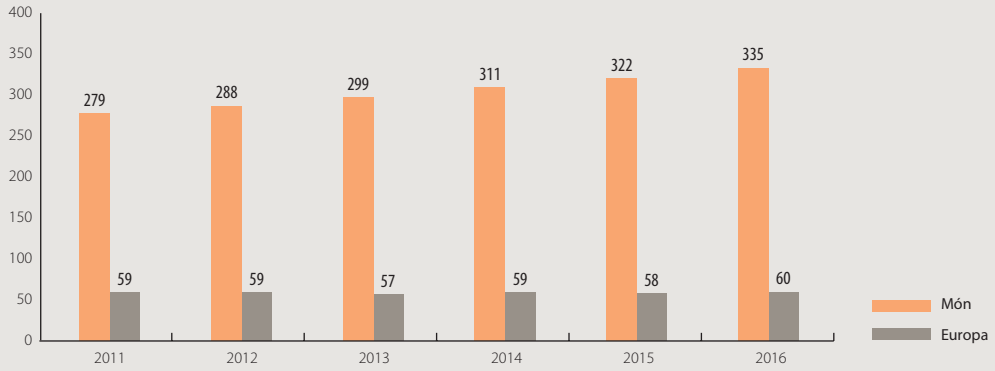
A Espanya, del total de gairebé 4,8 milions de tones de primeres plàstiques produïdes a Espanya el 2015, aproximadament un 70% eren plàstics estàndard. Els altres grups per ordre d'importància són els plàstics tècnics (16%), els termoestables (9%) i la categoria d'altres plàstics (5%).

El volum de producció dels **termoplàstics de gran consum o plàstic estàndard** es va situar lleugerament per sobre dels 3.522.489 tones el 2015. Per segments, el principal termoplàstic és el polipropilè (el 28% del total dels termoplàstics), seguit a molta distància del polietilè de baixa densitat (el 17%), del PET politereftalat d'etilè (601.539 tones, el 17%), del polietilè d'alta densitat (el 17%) i del PVC (el 14%). Cal destacar el fort creixement experimentat per la producció de PET des del 2009 gràcies a l'impuls de les

1 Inclou materials plàstics (termoplàstics i poliuretans) i altres plàstics (termoestables, adhesius, revestiments i segelladors). No inclou les fibres de PET, PE, PP i fibres poliacrilamines.

FIGURA 86. DISTRIBUCIÓ PER ÀREES DE LA PRODUCCIÓ MUNDIAL DE MATÈRIES PLÀSTIQUES (*)

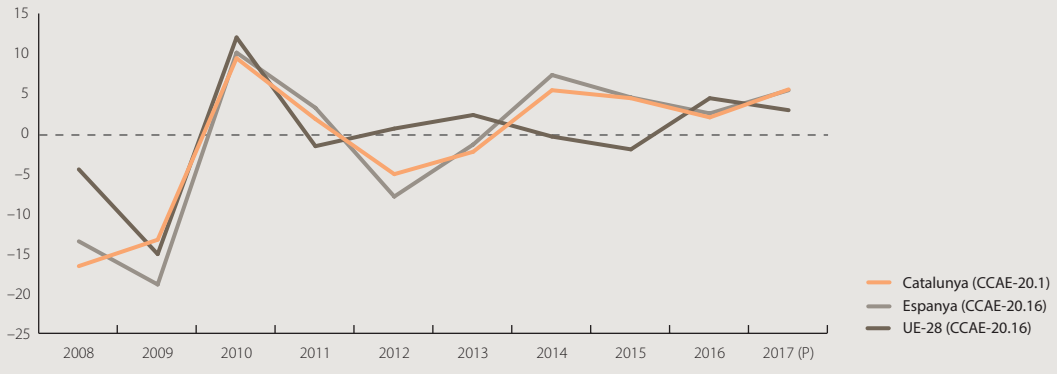
Milions de tones



(*) Inclou només termoplàstics i poliuretans.
Font: PlasticsEurope.

FIGURA 87. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR DE MATÈRIES PRIMERES PLÀSTIQUES

Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Provisional.

exportacions que s'han més que duplicat en aquest període i que majoritàriament tenen per destí el mercat francès.

Els **plàstics tècnics** són el segon grup més important, amb un volum de producció total de 801.287 tones el 2015. 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, i han experimentat un important creixement els darrers anys sobretot en l'electrònica per l'augment de la demanda de dispositius com tabletes, televisors de pantalla plana o mòbils.

Els **plàstics termoestables o termoenduribles** conformen el tercer grup de matèries primeres. Dins dels plàstics termoestables, les resines ureiques són el component més important amb un pes relatiu del 43%, que són utilitzades com a adhesius i coles per a taulers aglomerats i contraxapats.

L'últim grup del subsector representa gairebé el 5% 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.

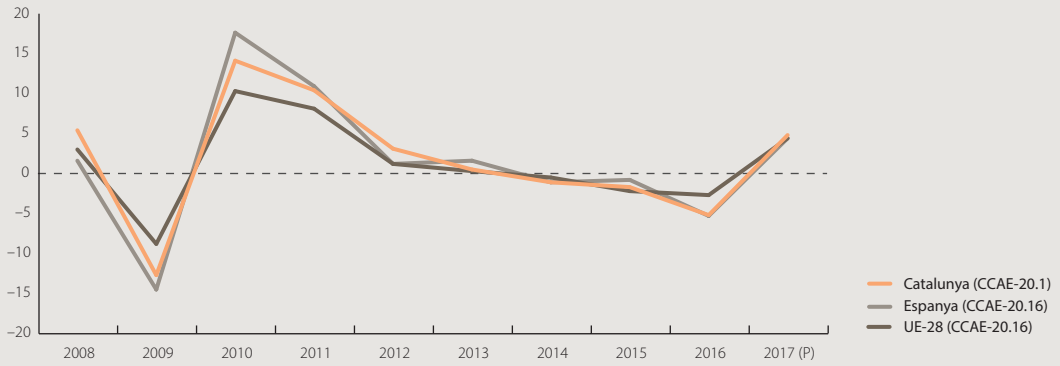
L'any 2017, l'índex de **producció** a la indústria de matèries primeres plàstiques va créixer a l'entorn d'un 3% al conjunt de la Unió Europea, evolució positiva que se suma al 4,6% registrat l'any anterior. A Espanya i Catalunya el nivell de producció també va augmentar per quart any consecutiu i, a més, accelera el seu creixement respecte a l'any anterior. Així, el volum de producció va augmentar un 5,6% a Espanya el 2017, i a una taxa similar a Catalunya, en els dos casos superant el ritme de creixement de la Unió Europea.

El factor que explica el creixement del sector aquests últims anys és sobretot la important recuperació de la indústria transformadora, en bona part pel creixement del consum als països del sud d'Europa i, en general, al conjunt de la Unió Europea. En canvi, la caiguda del preu de les matèries primeres i del petroli que havia jugat a favor de la recuperació del sector en els últims tres anys, ha deixat de ser un factor favorable per l'ascens que ha sofert aquest darrer any, si bé encara està en nivells històricament baixos. Cal recordar que aquesta indústria continua mantenint importants limitacions per al seu creixement, fonamentalment la pressió sobre els marges, la volatilitat del preu dels polímers i la forta sensibilitat del consum al preu final. És per això que la indústria del plàstic és un dels sectors industrials que està sotmès a una major pressió competitiva en preus procedent dels països que tenen costos de producció més baixos. Cal afegir que a nivell internacional, d'una banda, els EUA han millorat la seva posició competitiva en la producció de plàstics per l'explotació de gas *shale* i, de l'altra, la disponibilitat de matèries primeres de baix cost a l'Orient Mitjà està causant una greu migració de la producció des de la Unió Europea cap al Golf.

Els **costos** de les empreses del sector 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. Cal dir que fonts del sector han repetit insistentment en els últims anys que els alts costos de l'energia que es paguen a

FIGURA 88. PREUS INDUSTRIALS AL SUBSECTOR DE MATÈRIES PRIMERES PLÀSTIQUES

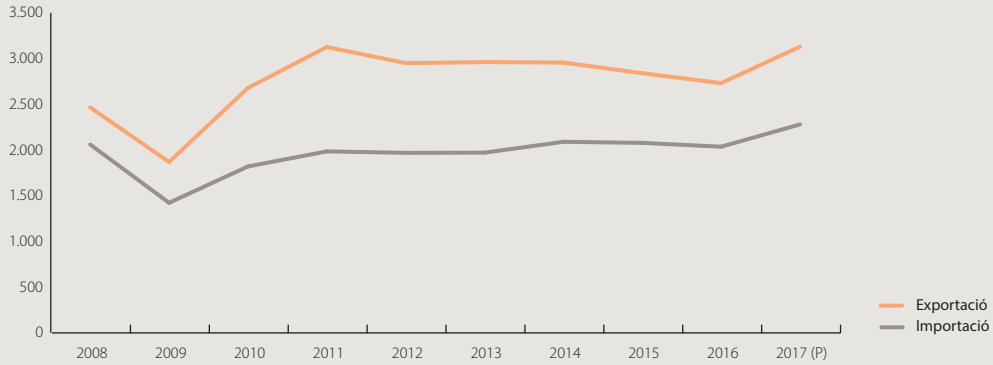
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Provisional.

FIGURA 89. COMERÇ EXTERIOR DEL SUBSECTOR DE PRIMERES MATÈRIES PLÀSTIQUES A CATALUNYA (CCAE-20.16)

Milions d'euros



Fonts: Idescat a partir de Duanes. (P) Provisional.

Espanya llasten els rendiments i suposen una amenaça per garantir la permanència de les plantes davant altres emplaçaments més competitius. El 2017 el preu del petroli en dòlars va registrar un augment del 22% de mitjana anual (des de 45 dòlars per barril el 2016 a 53 dòlars el 2017) després de dos anys amb fortes caigudes (–46% el 2015 i –16% el 2016). Com a resultat d'això, els **preus** de producció de les primeres matèries plàstiques van trencar la tendència descendent, i el 2017 experimentaren un increment lleugerament per sobre del 4% tant a la Unió Europea com a Catalunya i Espanya.

Els intercanvis comercials amb l'exterior van tenir un comportament molt positiu quan s'analitzen en unitats monetàries i també quan es mesuren en tones però de menor magnitud a causa de l'alça dels preus d'exportació i d'importació. A Catalunya, les **exportacions** de matèries primeres plàstiques van ser de 3.130 milions d'euros el 2017, xifra que és un 14,6% superior a la de l'any anterior. Al conjunt d'Espanya, les exportacions assoleixen gairebé els 6.000 milions d'euros i registren un ascens de l'11,3% 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 increment del 12% a Catalunya (i 10% a Espanya), situant-se en poc més de 2.279 milions d'euros a Catalunya i 4.939 milions a l'Estat espanyol. Per tant, les importacions catalanes representen el 46% de les estatals. Com a resultat d'aquest comportament dels fluxos exteriors, el saldo positiu de la balança comercial a Catalunya es va ampliar fins a 851 milions d'euros, i la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) també va pujar al 137%.

Ara bé, els intercanvis exteriors de matèries primeres plàstiques de Catalunya en volum van créixer més moderadament, un 7,1% les exportacions i un 6,1% les importacions, la qual cosa significa que es va produir un descens dels preus d'exportació i d'importació de vora el 6%-7% per la forta competència exterior.

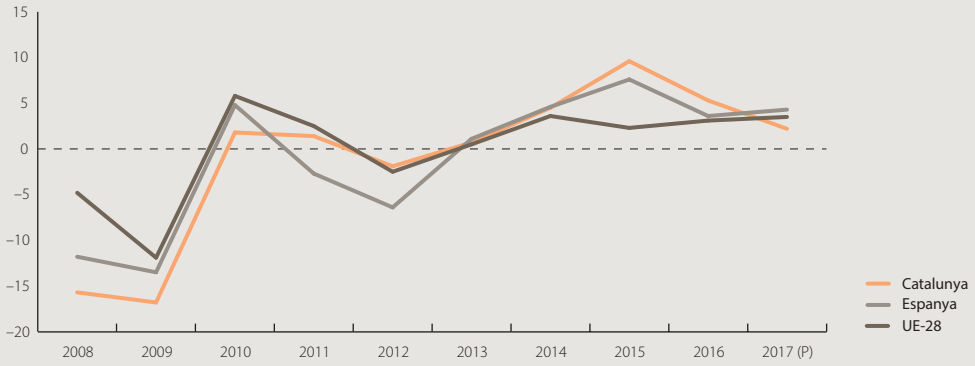
Indústria transformadora

La indústria transformadora de matèries plàstiques a Catalunya va mantenir una evolució positiva el 2017 però va moderar el ritme de creixement respecte als tres anys anteriors, al contrari del que va succeir a la Unió Europea i al conjunt d'Espanya. El volum de **producció** de la indústria transformadora de plàstic a Catalunya va experimentar un creixement en termes reals del 2,2% interanual el 2017, després de créixer un 5,3% el 2016, un 9,6% el 2015 i un 4,5% el 2014. Per tant, el sector consolida la tendència de recuperació que va iniciar el 2013, després de la intensa recessió viscuda especialment els anys 2008 i 2009 quan va registrar caigudes superiors al 15% anual, però desaccelera el ritme d'augment. Al conjunt d'Espanya i a la UE-28, el 2017 l'evolució de la producció a la indústria transformadora també va ser positiva i, a més, superior al ritme d'augment registrat a Catalunya (4,3% a Espanya i 3,5% a la UE-28).

Per la seva banda, els **preus** de producció en el sector dels transformats de plàstic van augmentar lleugerament, contrastant amb l'evolució descendent que va caracteritzar els anys 2016 i 2015. A Catalunya, els preus van augmentar un 0,5% interanual el 2017, similar a l'increment registrat al conjunt d'Espanya (0,4%) i per sota de l'experimentat a la UE-28 (1%). Aquesta recent pujada dels preus, molt vinculada a l'ascens del

FIGURA 90. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR DE PRODUCTES DE PLÀSTIC (CCAE-22.2)

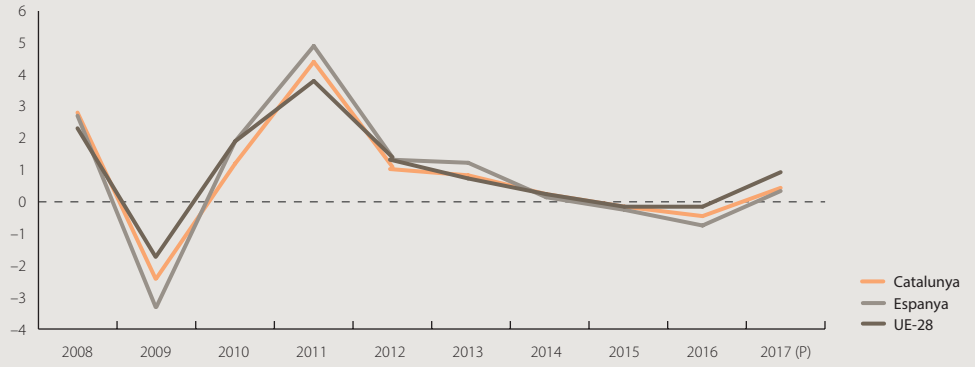
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Provisional.

FIGURA 91. PREUS INDUSTRIALS AL SUBSECTOR DE FABRICACIÓ DE PRODUCTES DE PLÀSTIC (CCAE-22.2)

Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Provisional.

preu de les matèries primeres i del petroli, posa en dificultats el sector que encara acumula un important descens dels marges provocat 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. Aquest fet és el que va originar la important destrucció d'ocupació i de teixit empresarial que es va produir en el sector durant la crisi econòmica.

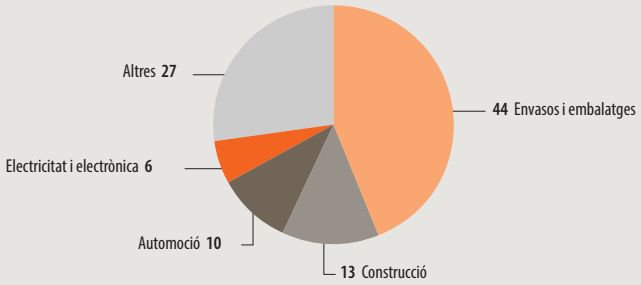
El bon comportament de la fabricació de transformats de plàstic al nostre país és resultat, sobretot, de la recuperació de la demanda interna –que absorbeix el 61% de la producció de plàstic. Els principals **mercats** de la demanda nacional de productes plàstics són: els envasos i embalatges, que concentren el 44% de la demanda total de plàstic transformat; la construcció, que representa el 13%; l'automoció, el 10%; i, amb un menor pes relatiu: l'electricitat, electrònica i electrodomèstics, el sector agrícola (films, canonades, tubs i mànegues, malles i xarxes, torretes, sitges i dipòsits, hivernacles, etc.) i altres (com la fabricació de mobiliari, parament de la llar i objectes de regal, producció de joguines i material esportiu, tèxtil i calçat, peces industrials destinades a diferents sectors, etc.).

Dins del sector **d'envasos de plàstic**, el mercat dominant és el de l'alimentació, que comprèn aproximadament dues terceres parts del 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 consumidores 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. La indústria de l'embalatge va registrar un comportament positiu el 2017 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 Catalunya, la producció d'ampolles i pots de plàstic de menys de dos litres va créixer més d'un 20% tant el 2015 com el 2016, fins assolir un màxim històric de 92 milions d'euros. Per contra, la producció d'ampolles de més de dos litres va disminuir un 1% fins a poc més dels 156 milions d'euros. D'altra banda, la producció de bosses de polímers d'etilè va créixer un 12% el 2016, assolint una xifra de 168 milions de tones, tot i que es preveu que aquest creixement s'anirà alentint per la política de reducció de les bosses de plàstic. Així mateix, es preveu una tendència alcista 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.

La demanda de plàstic transformat provinent del sector de la **construcció** és la segona més important. Destaca la producció de tubs i canonades, perfils per a finestres, persianes, dipòsits, materials aïllants i revestiments de tota mena. El 2016 la producció de materials plàstics per a la construcció va assolir els 940 milions d'euros (un –1,2% respecte a l'any anterior). El sector de la construcció s'està recuperant a

FIGURA 92. PRINCIPALS MERCATS CONSUMIDORS DE MATÈRIES PLÀSTIQUES A L'ESTAT ESPANYOL. ANY 2015

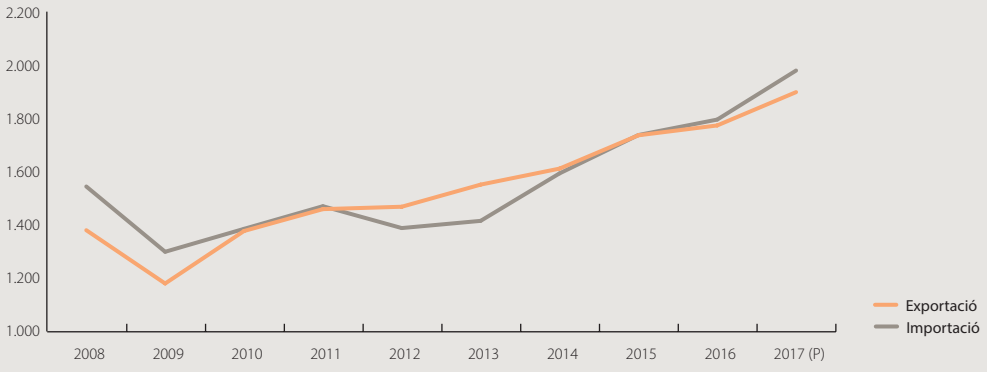
Percentatge de tones



Font: Centre Espanyol de Plàstics.

FIGURA 93. COMERÇ EXTERIOR DEL SUBSECTOR DE MANUFACTURES PLÀSTIQUES A CATALUNYA (CCAE-22.2)

Milions d'euros



Fonts: Idescat a partir de Duanes. (P) Provisional.

poc a poc però encara està lluny de recuperar el nivell d'activitat d'abans de la crisi. Malgrat això, s'observa una 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 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 tradicionalment 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. Actualment, un automòbil de gamma mitjana incorpora al voltant de 200 kg de plàstics, cosa que equival aproximadament al 14% del seu pes. L'increment 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. Tanmateix, el 2017 la producció de plàstic a Catalunya destinat a vehicles automòbils va ser de 734,5 milions d'euros, un 5,4% menys que l'any anterior. Aquest descens està directament relacionat amb la menor fabricació de vehicles a Espanya el 2017, que va ser de 2.280.900 unitats, un 3,2% inferior a la xifra del 2016 quan es van superar els 2,3 milions de vehicles.

Els intercanvis comercials amb l'exterior van tenir un comportament favorable el 2017 i més positiu que el de l'any anterior, tant en valor com en volum. Les **exportacions** catalanes de manufactures plàstiques van assolir els 1.899 milions d'euros el 2017 (un 7% més que l'any anterior) i les **importacions,** els 1.979 milions d'euros (10,2% 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 8% i les importacions un 8,8%). Les exportacions catalanes representen el 40% de les espanyoles i les importacions, el 36%. El major creixement de les importacions que de les exportacions els darrers anys ha fet que a partir del 2015 la balança comercial sigui negativa i, el 2017, s'ampliï el dèficit fins a 81.134 milions d'euros. A la vegada, la taxa de cobertura ha passat a situar-se per sota del 100% per primera vegada. En volum, les exportacions van experimentar un creixement del 5,7%, per tant, els preus de les exportacions van registrar un lleuger augment de l'1,3%. En canvi, les importacions en volum van créixer només l'1,8%, molt per sota del creixement en valor (10,2%).

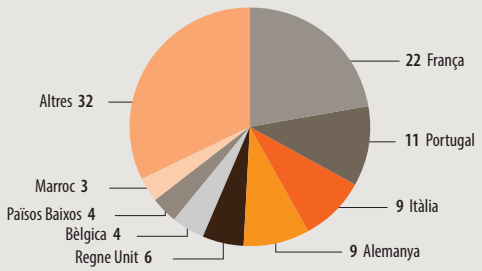
Els principals mercats d'exportació de les manufactures de plàstic catalanes se situen a la Unió Europea, i són: França –que concentra el 22,4% de les exportacions–, seguit de Portugal, Itàlia, Alemanya i el Regne Unit –que en global sumen més del 57% de les exportacions totals. El 2017, les exportacions catalanes cap a França i Portugal van créixer un 10% en valor i les dirigides a Itàlia un 23%. Altres mercats on van augmentar les exportacions però més moderadament (entre el 3,5% i el 7,7%) van ser el Regne Unit, els Països Baixos i Bèlgica. Per contra, les vendes cap a Alemanya van disminuir un 4%.

Quant a les importacions de manufactures de plàstic, els principals països són Alemanya, Itàlia, França i la Xina, que concentren globalment el 62,4% de les importacions catalanes. El 2017, d'aquests quatre països el que més va créixer va ser la Xina (un 21%), a continuació se situaren Itàlia i França amb creixements entorn al 8%-9% interanual i, finalment, Alemanya on les importacions van augmentar un 3,4%.

El sector està recuperant gradualment els marges que va perdre durant la crisi. Cal tenir en compte que la majoria dels transformadors de plàstics treballen per a grans empreses industrials o de distribució i és freqüent establir els contractes de subministrament per a períodes llargs, de

FIGURA 94. PAÏSOS DESTINATARIS DE LES EXPORTACIONS CATALANES DE MANUFACTURES PLÀSTIQUES. ANY 2017 (P)

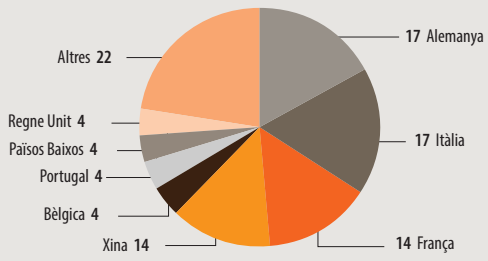
Percentatge



Font: Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 95. PAÏSOS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS CATALANES DE MANUFACTURES PLÀSTIQUES. ANY 2017 (P)

Percentatge



Font: Idescat. (P) Dades provisionals.

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 marges comercials. Malgrat l'augment dels costos energètics que s'ha produït des de mitjans del 2016, el sector es troba en una posició més sanejada perquè acumula quatre anys de creixements del mercat i de la producció. Com a resultat de tot això, el 2017 és el primer any des del 2008 que es produeix un augment del teixit empresarial al sector. A Catalunya, el **nombre d'empreses** amb assalariats va passar de 828 a 1 de gener del 2016 a 842 a gener del 2017 (14 més). Malgrat aquest important creixement encara està lluny de recuperar la xifra d'empreses que hi havia abans de la crisi (1.668 el 2008). Durant el llarg període de crisi del sector que va del 2008 al 2016 van desaparèixer 840 empreses a Catalunya. Al conjunt d'Espanya, en canvi, l'augment del teixit empresarial el 2017 ha estat molt més moderat, només n'hi ha 5 empreses més que l'any anterior, però amb grans diferències per comunitats, atès que a Madrid s'hi comptenten 13 empreses més, mentre que a la Comunitat Valenciana hi ha 17 empreses menys.

L'evolució del nombre d'empreses per estrat d'assalariats mostra que el que més augmenta és el de més de 50 treballadors, que passa de 88 a 96 empreses (de les quals 17 tenen més de 200 treballadors). Això succeeix perquè les empreses mitjanes i grans són les que més competitivitat han guanyat perquè han apostat per la innovació i això els està permetent créixer en ocupació.

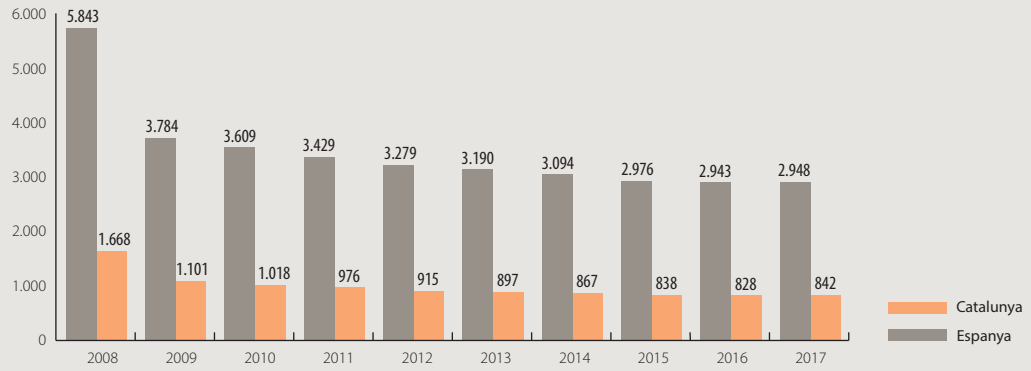
L'any 2017, el sector va crear **ocupació** per tercer any consecutiu però va moderar el ritme de creixement respecte a l'any anterior**.** Concretament, el nombre d'afiliats al règim general de la Seguretat Social en el sector dels productes plàstics (incloent-hi el cautxú) a Catalunya va créixer un 1,5% (2,4% l'any anterior) fins a les 23.318 persones. Aquest augment de la plantilla és el resultat directe d'un augment de la demanda de productes plàstics i, en conseqüència, de la producció de les plantes instal·lades a Catalunya. Al conjunt d'Espanya, l'ocupació en aquest mateix sector va créixer a taxes similars, un 1,9% fins als 93.399 afiliats el 2017.

Si considerem únicament el sector de fabricació de productes plàstics, les últimes dades disponibles corresponen a l'any 2015 i provenen de l'Enquesta industrial d'empreses. Segons aquesta font, el 2015 es va produir el primer augment de l'ocupació des de l'inici de la crisi, situant-se en els 19.809 treballadors a Catalunya, un 10% més que l'any 2014. Al conjunt d'Espanya també es va registrar un augment de l'ocupació el 2015, fins als 68.853 treballadors en el sector, un 5% més que l'any anterior. En conjunt, Catalunya concentra el 28,8% 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 concentració d'aquest sector al Principat.

La **inversió** en actius materials del sector transformador de plàstic a Catalunya es va

FIGURA 96. NOMBRE D'EMPRESES (*) FABRICANTS DE PRODUCTES PLÀSTICS (CCAE 22.2)

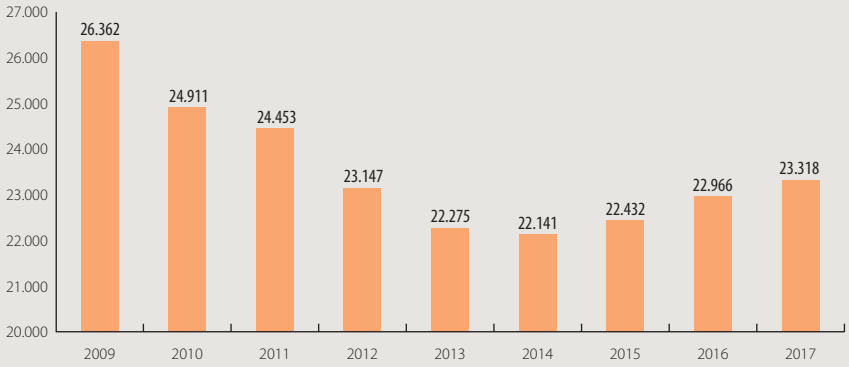
Dades a 1 de gener



(*) Empreses amb assalariats.
Font: INE (DIRCE).

FIGURA 97. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DEL PLÀSTIC I CAUTXÚ (*). CATALUNYA

Dades a 1 de gener



(*) CCAE 22.
Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

recuperar amb força els anys 2014 i 2015. La inversió realitzada pel sector a Catalunya va ser de gairebé 200 milions d'euros el 2015, segons l'Enquesta industrial d'empreses, el 27,3% de la inversió total realitzada pel sector al conjunt d'Espanya (712 milions). Part d'aquesta inversió va anar destinada a l'ampliació d'instal·lacions, però una altra part es va dirigir 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.

Aquest impuls inversor va afavorir que les empreses dediquin cada vegada més recursos a recerca i innovació. La indústria del plàstic (i el cautxú) a Catalunya va fer una **despesa en innovació tecnològica** de 32,9 milions d'euros el 2015, l'1,6% de la despesa realitzada per tota la indústria catalana, i un 7,7% més que l'any anterior. El 46% d'aquesta despesa es va destinar a R+D interna, el 7% a la compra d'R+D externa i el 32% a adquisició de maquinària i equipaments. En el sector del plàstic el percentatge d'empreses amb activitat innovadora és el 23,9% del total. Finalment, el nombre d'empleats en R+D (en jornada a temps equivalent) era de 273 persones el 2015, el 2,5% 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 competeixen cada vegada més 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.

Esdeveniments empresarials

El grup nord-americà de plàstic **Jabil Packaging Solutions**, l'antiga Plásticos Castellà, va inaugurar el 2017 al polígon Catalunya Sud de l'Aldea un centre tecnològic d'empaquetatge anomenat Blue Sky, que té 5.300 m^2. Paral·lelament, també va

Recuperació i reciclatge de plàstics

El reciclatge de plàstics a les llars catalanes durant el 2016 va ser de 91.375 tones, fet que suposa un augment del 6,1% respecte a l'any 2015, segons les dades de Cicloplast. El Principat és la segona comunitat amb més volum de plàstic reciclat, amb un pes del 19% sobre el total recollit a Espanya, només per darrere de la comunitat autònoma d'Andalusia (20%). Al conjunt de l'Estat espanyol, les llars van reciclar 478.120 tones el 2016, cosa que equival a una ràtio de 9,5 quilos per persona i any. Espanya s'ha convertit en el segon país de la Unió Europea, per darrere d'Alemanya, en reciclat de plàstics per habitant.

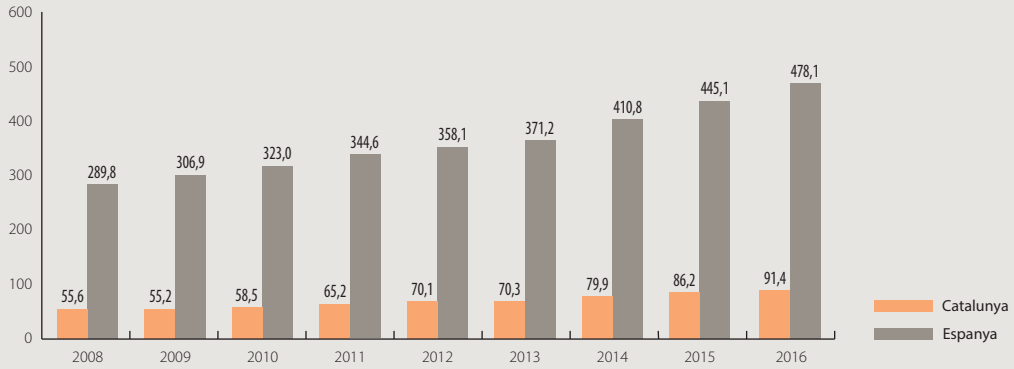
La taxa de reciclatge de plàstic a les llars espanyoles és a l'entorn del 56,6%, el que vol dir que els espanyols reciclen 1,6 de cada 2 envasos de plàstic, que és més del doble de la taxa fixada per la directiva europea el 2008 (del 22,5%), però Brussel·les ja ha marcat un nou objectiu per al 2025: un 60% de reciclatge de plàstics i zero residus reciclables en els abocadors. 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 se situa en la banda baixa d'Europa. De fet, entorn al 45% de tot el plàstic consumit acaba a l'abocador (la resta es recupera a través del reciclatge o d'usos energètics). A altres països com Alemanya, Suècia i Dinamarca el percentatge de plàstic que va al abocador és inferior al 5%. En el conjunt de la Unió Europea, el 72,7% del plàstic es va recuperar a través de processos de reciclatge i d'usos energètics, mentre que el 27,3% va a l'abocador (un 43% menys del que s'abocava el 2006), segons l'informe anual *PlasticEurope* 2017. Per tant, encara queda un llarg camí per recórrer al nostre país per reduir la taxa d'envasos que acaben a l'abocador i per augmentar la quantitat d'envasos que tenen nous usos energètics.

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 –inclo-

FIGURA 98. RECICLATGE D'ENVASOS DE PLÀSTIC A LES LLARS

Milers de tones

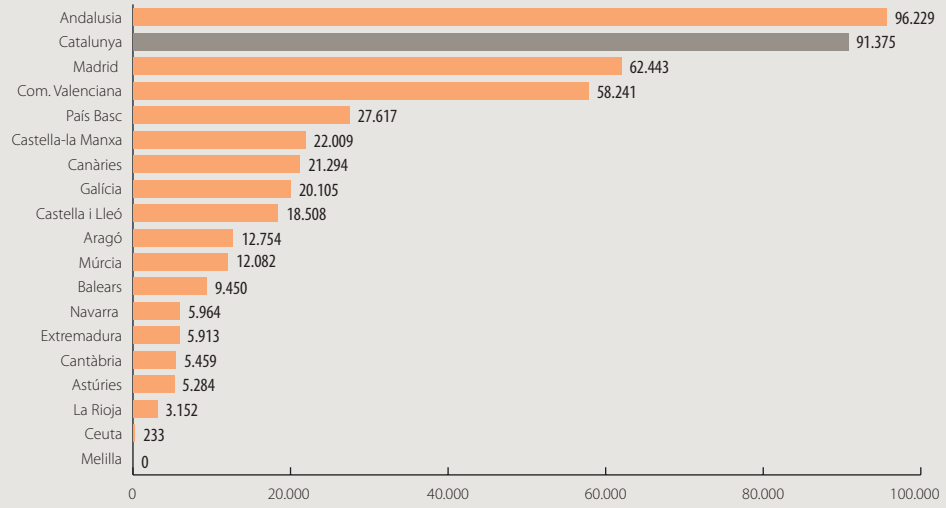


Font: Ecoembes.

ses 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 t/any de les 203.000 t/any produïdes. 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.

FIGURA 99. RECICLATGE D'ENVASOS DE PLÀSTIC A LES LLARS A LES COMUNITATS AUTÒNOMES. ANY 2016

Tones



Font: Ecoembes.

ampliar el centre productiu situat a Tortosa on estan les oficines centrals amb una nova nau de 2.000 m^2 per reforçar la producció d'injecció de plàstic. En total, ha invertit vuit milions d'euros i preveu crear a mitjà termini 80 llocs de treball.

Ercros va presentar a Expoquimia (2-6 d'octubre del 2017) un bioplàstic denominat ErcrosBio PHA i que ha estat dissenyat per lluitar contra l'escombraria marina. Aquest és un bioplàstic que es degrada quan entra en contacte amb l'aigua. També va presentar una nova gamma de resines denominades ErcrosGreen, caracteritzades per tenir uns nivells d'emissió tan reduïts com els de la fusta natural i que es dirigeixen, principalment, al sector de la construcció.

L'empresa de bosses d'escombraries i per a congelació d'aliments, **Saplex**, va invertir 2,5 milions d'euros el 2017 per optimitzar els processos productius. La companyia, amb seu a Canovelles (Barcelona) i interproveïdora de Mercadona des del 1998, ha invertit més de set milions d'euros en els últims tres anys per engegar un magatzem robotitzat que integra gairebé tota l'activitat logística a Canovelles. Saplex té una plantilla de 107 persones i una facturació al voltant dels 50 milions d'euros.

El 31 de març del 2017 va entrar en vigor la **prohibició de distribució gratuïta de bosses** de plàstic als comerços de Catalunya. La normativa estableix que tots els establiments (petits, mitjans i grans) hauran de fer pagar als clients les bosses de plàstic d'un sol ús. S'estén així al petit comerç una pràctica que ja era habitual en els grans hípers i súpers. L'Agència de Residus de Catalunya, en el marc del Pacte per la Bossa, va arribar a un acord l'any 2015 per fer pagar la bossa als clients de les superfícies comercials. D'aquesta manera, Catalunya s'avança a la decisió de l'Estat espanyol de prohibir la gratuïtat de les bosses de plàstic l'any 2018. A més, no estableix un preu mínim, sinó que els comerços poden adaptar la mesura segons considerin: establir un preu per bossa o oferir alternatives de substitució.

3.10. Vidre

L'any 2017 la producció del sector del vidre va patir una lleugera recaiguda després de l'evolució positiva registrada l'any anterior. Les importacions van continuar creixent a bon ritme en línia amb la recuperació del consum privat i dels principals sectors demandants (construcció i automoció). Per contra, les exportacions es van mantenir estables després de cinc anys molt positius. La millora de les perspectives del sector es manifesta en un augment de l'ocupació a partir del 2015 i, per primera vegada, en un increment del nombre d'empreses a Catalunya el 2017.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	–
Ocupació	+
Preus	=
Exportacions	=
Importacions	+

Trets del sector

El sector del vidre és una indústria amb una àmplia 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 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 brut que tenen lloc entre països assoleixen 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 un i dos 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

Classificació del sector del vidre

El sector de vidre (correspondència amb la CCAE-23.1) es divideix en els següents dos segments:

Vidre pla. Es divideix atenent les diverses fases del procés de producció en:

Indústria de capçalera, que fabrica vidre en brut (CCAE-23.11).

Empreses transformadores i/o manufactures de vidre, que manipulen i adapten el vidre en brut (CCAE-23.12).

Vidre buit (correspondència amb la CCAE-23.13). Es divideix segons tipus de producte en:

Ampolles per a begudes (vins, caves, cerveses, etc.).

Envasos per a productes de consum (sucs, conserves, perfumeria i cosmètica, etc.).

Il·luminació i electrotècnia (tubs de TV, vàlvules electròniques, etc.)

Altres activitats (articles de decoració, de parament, cristalleria, etc.).

activitat intensiva en capital –sobretot pel que fa a les fases 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.

El procés de fabricació de vidre comença quan les matèries primeres, fonamentalment sorra de sílice, carbonat de sodi, calcària i vidre reciclat (també anomenat casc o vidre triturat), són foses en forns, a una temperatura de 1.500 ºC aproximadament. La gestió de les matèries primeres permet que les empreses de vidre buit comptin amb una sèrie de proveïdors de confiança, amb els quals s'estableixen relacions duradores i estables. En la seva majoria (un 86%) aquests proveïdors es localitzen al territori nacional, cosa que permet generar un impacte directe positiu sobre l'economia. A més, la proximitat és també un valor a tenir en compte, ja que el 66% de les matèries primeres adquirides procedeixen d'un radi inferior als 300 km. En el moment en què els components arriben a la fusió, el vidre produït és afinat i homogeneïtzat fins a obtenir una massa condicionada de vidre preparada per a la fabricació de l'envàs. El vidre obtingut, en estat fluid i a una temperatura d'uns 1.100 ºC, es distribueix, mitjançant uns canals d'alimentació, als motlles disposats a les màquines de conformació: màquines IS. El vidre és conduït en forma de gotes i el pes i la forma estan calculats en funció de l'envàs que es vagi a fabricar. Les gotes arriben a les màquines IS i es produeix el modelat de l'envàs (ampolles o pots). Els envasos formats són traslladats a un forn de recuit, on es realitza un nou escalfament a uns 550 ºC i posteriorment es refreden lentament. Aquest procés elimina tensions internes i augmenta la resistència del vidre.

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 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'ha 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 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 (actualment el 46% de la fabricació de vidre buit prové de 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.

El sector a Catalunya

El sector del vidre té una llarga tradició a Catalunya i un pes destacat en el conjunt del sector vidrier espanyol. Amb dades de l'any 2015 de l'Enquesta Industrial, la indústria vidriera a Catalunya ocupava 3.210 persones i generava un volum de negoci de prop de 653 milions d'euros, xifres que representen el 0,7% de l'ocupació i el 0,5% de la facturació del conjunt de la indústria catalana. En termes de valor afegit brut (VAB), el pes del sector és el 0,64%. El sector del vidre ha viscut una intensa crisi entre el 2008 i el 2012, que li va fer perdre el 38% de l'ocupació i de la facturació. A partir del 2013 s'inicià una lleugera recuperació que es va reforçar el 2015, any en què la facturació va augmentar un 10%. Malgrat aquests tres darrers anys de creixement, la xifra de negoci del sector encara és un 23% inferior a la del 2008.

Respecte al conjunt d'Espanya, Catalunya concentra al voltant del 20% tant de l'ocupació com de la facturació, 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 vora el 30% el 2017, segons dades de Duanes, el que mostra la major vocació internacional del sector del vidre català.

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[1]–, mentre que l'any 2008 se sobrepassava la xifra de 800. Durant la crisi sobretot van tancar empreses petites, mentre que les grans i mitjanes van aguantar 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 al voltant de les 320 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 històricament 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 (tant energètics com de mà d'obra) 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. 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. Els cinc grups productius sumen una capacitat de producció de poc més de dos milions de tones i ocupen directament a l'entorn de 3.036 professionals, dels quals el 93% amb contracte indefinit. 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.

1 Aquestes empreses poden no estar donades d'alta amb l'epígraf d'indústria del vidre. Això explicaria la diferència entre aquesta xifra i la que publica l'Institut Nacional d'Estadística (Directori Central d'Empreses).

- 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.

A Catalunya hi ha instal·lades tres 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. Les pimes del sector dels envasos de vidre es concentren en els productes de disseny, un altre mercat amb molts distribuïdors i dissenyadors.

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.

TAULA 59. EL SECTOR DE FABRICACIÓ DE VIDRE I PRODUCTES DE VIDRE (CCAE-23.1)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Empreses amb assalariats (2017)	152	0,4	20,2	751
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	652.988	0,5	20,5	3.189.472
Ocupats (persones, 2015)	3.210	0,7	18,7	17.183
VAB (milers d'euros, 2015)	199.004	0,6	20,4	974.622
Exportacions (milers d'euros, 2017)	372.535	0,6	29,5	1.262.791

Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya i Instituto Nacional de Estadística.

Evolució del sector el 2017

Internacional

La **producció** del sector del vidre al conjunt dels 28 països que formen la Unió Europea va créixer el 2017 un 1,7% en volum respecte a l'any anterior, una evolució similar a la de l'any anterior quan va augmentar un 1,8%. Per tant, el sector consolida la tendència ascendent que va iniciar el 2014, en un context caracteritzat per una progressiva millora de l'activitat econòmica als països membres. Els **preus** de producció, per la seva banda, van registrar un increment de l'1,4%, també molt similar al de l'any 2016 (1,7%).

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 162 plantes de producció a Europa i proporciona feina directa a unes 50.000 persones (125.000 si sumem els treballadors indirectes), a la vegada que crea oportunitats d'ocupació al llarg de tota la cadena de subministrament. A més, la indústria té una balança comercial positiva de 21.000 milions d'euros en productes envasats en vidre.

El volum de producció europeu d'envasos de vidre ha augmentat un 2,9% el 2016 fins als 20,9 milions de tones, segons revelen les últimes xifres publicades per la Federació Europea d'Envasos de Vidre (FEVE). Aquest creixement de l'exercici del 2016 se suma a la tendència positiva dels últims cinc anys. L'augment de les exportacions, així com un continu increment de la demanda d'aliments i begudes envasats en vidre a Europa, han estat els principals impulsors d'aquest creixement. Espanya és el cinquè país productor d'envasos de vidre de la Unió Europea, amb el 10% de la producció (dades del 2014). Els països europeus que superen Espanya són: Alemanya (amb una producció del 19,1% del total de la Unió Europea), Itàlia (16,6%), França (14,8%) i Regne Unit (10,8%). El 2017, segons l'índex de producció industrial que publica Eurostat, el volum de producció d'envasos de vidre a la UE-28 va créixer un 1,6% respecte a l'any anterior. Per la seva banda, els preus de producció del vidre buit es van mantenir estables el 2017, malgrat l'augment dels costos energètics, fet que s'explica per la importància de contenir costos davant la forta creixent competència exterior.

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 subsector ocupa directament 12.500 persones en la fabricació del vidre i 90.000 més en el tractament del vidre per a la construcció i l'automòbil. La fabricació de vidre pla a tot el món està dominada per cinc grans grups, que són: Asahi (Japó), Pilkington (Regne Unit), Saint-Gobain (França), PPG Industries (Estats Units) i Guardian Industries (Estats Units). 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 en brut va registrar un increment del 2,7% el 2017, i el segment de manipulació i transformació del vidre pla de l'1,7%. Per la seva banda, els preus de producció van augmentar globalment al voltant d'un 2,8% aquest mateix any.

Espanya i Catalunya

Tant a Espanya com a Catalunya, el 2017 el sector del vidre va frenar el procés de recuperació que va iniciar el 2014, en contrast amb l'evolució modesta però positiva que mostra a Europa. Així, malgrat la millora progressiva de l'activitat econòmica, la producció del sector del vidre a **Espanya** va disminuir un 0,4%, després de tres anys consecutius amb creixements per sobre de l'1%. Per la seva banda, els preus de producció del sector del vidre van registrar un lleuger augment del 0,8%, seguint la línia ascendent registrada els últims cinc anys.

A **Catalunya**, el comportament del sector del vidre va ser fins i tot una mica més negatiu que al conjunt d'Espanya. Segons l'índex de **producció** industrial, el volum de fabricació va disminuir un 1,6% el 2017, confirmant així l'aturada de la recuperació del sector. L'explicació es troba en un descens de les exportacions als principals països

europeus, en part per una possible pèrdua de competitivitat enfront d'altres països amb costos més baixos. Per la seva banda, els **preus** de producció van disminuir un 0,3%, contrastant amb l'evolució positiva registrada tant a Europa com a Espanya.

Les **exportacions** de vidre i productes de vidre del conjunt d'Espanya van ser de 1.263 milions d'euros el 2017, dels quals 372 milions van ser exportacions catalanes (el 30%). Amb relació a l'any anterior, les exportacions espanyoles van decréixer un 2,8% nominal, mentre que les catalanes es van mantenir en la mateixa xifra del 2016. L'estancament de les vendes a l'estranger realitzades per les empreses catalanes, després de cinc anys de creixements molt significatius, s'explica pel retrocés dels principals mercats-destins: França (que és el primer mercat i va disminuir un 8%), Alemanya (el tercer mercat i un descens del 4%), i especialment Bèlgica i el Regne Unit (cinquè i sisè mercats, amb descens de gairebé el 20%). En canvi, van continuar augmentant les exportacions a Itàlia (un 22%, fet que ha permès situar-se com el segon mercat més important), Portugal (9%) i els Estats Units (17%). A Espanya, a diferència del que succeeix a Catalunya, el mercat més important de les exportacions espanyoles és Portugal per proximitat i, en conseqüència, pels menors costos de transport de la producció.

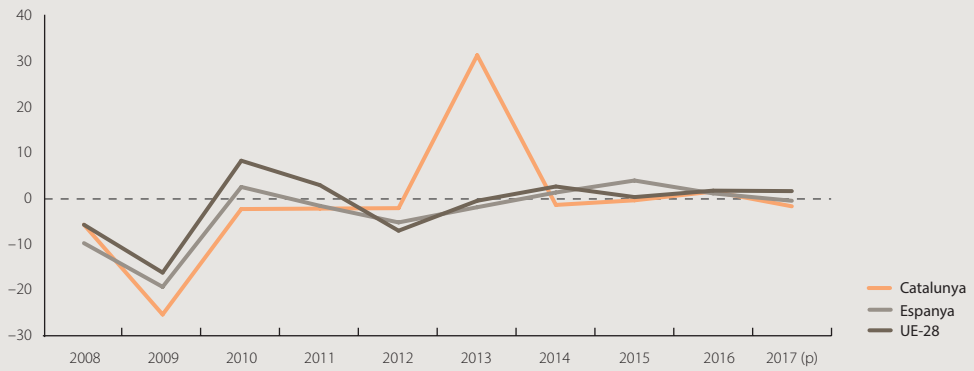
Per la seva banda, les **importacions** estatals de vidre i productes de vidre van ser de 1.570 milions d'euros el 2017, un 6,3% més que l'any anterior, de les quals un 30% són importacions catalanes. Concretament, les importacions de vidre a Catalunya van ser de 474 milions d'euros, un 5,6% més que l'any anterior, reflectint la recuperació econòmica al nostre país. França es consolida com el principal proveïdor del sector del vidre a Catalunya, amb un pes relatiu del 21% i un creixement del 6%. A continuació, el segon i tercer països més importants són Alemanya i la Xina, amb uns pesos relatius molt similars, al voltant del 13%, però evolucions dispars el 2017 (les importacions alemanyes van créixer un 6% i les xineses van decréixer un 8%). Itàlia és el quart país d'origen més important i el 2017 va registrar un creixement extraordinari del 23%. Destaca la forta concentració de les importacions catalanes de vidre en els quatre països abans esmentats, que en total sumen el 60% de les importacions totals del sector.

El tradicional dèficit de la balança comercial del sector a Catalunya es va ampliar respecte a l'any anterior fins a superar els 100 milions d'euros, com a resultat del major creixement de les importacions que de les exportacions. En conseqüència, la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) va disminuir fins al 78,6% el 2017, la taxa més baixa des de l'any 2012 (80,4% al conjunt d'Espanya).

El nombre d'**empreses** amb assalariats de la branca del vidre va començar a créixer com a resposta a la millora observada en l'activitat del sector. A Catalunya, l'1 de gener del 2017 hi havia 152 empreses de vidre i productes de vidre, nou empreses més que fa

FIGURA 100. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DEL VIDRE (*)

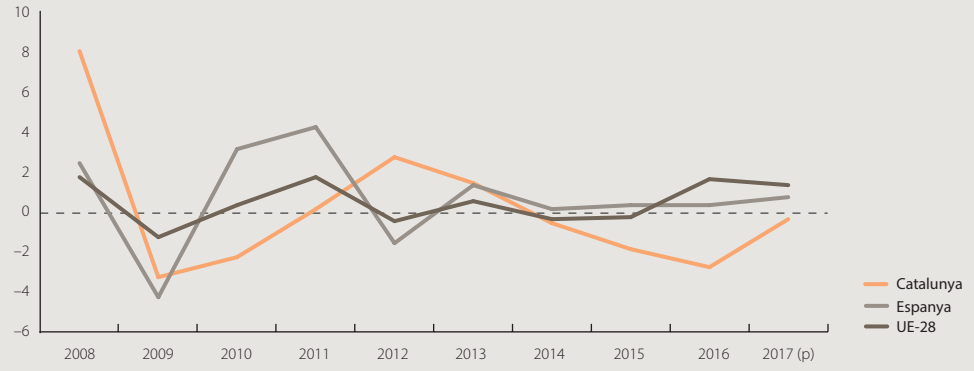
Variació anual en percentatge



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Fonts: Eurostat, INE i Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 101. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR DEL VIDRE (*)

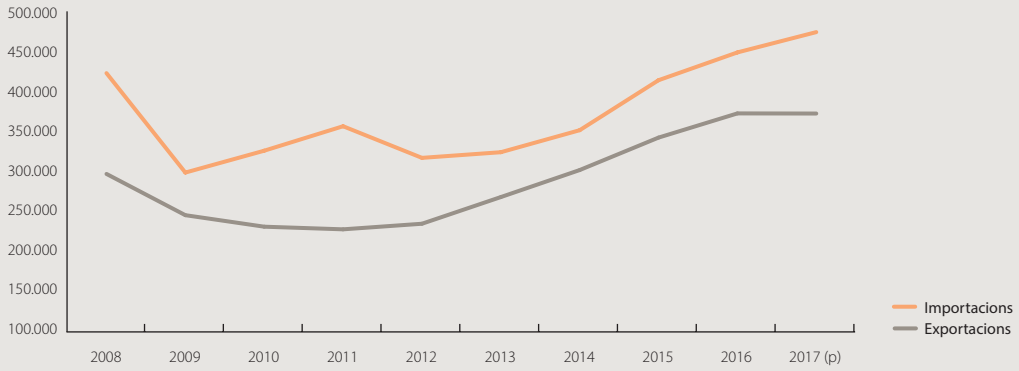
Variació anual en percentatge



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Fonts: Eurostat, INE i Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 102. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DEL VIDRE (*). CATALUNYA

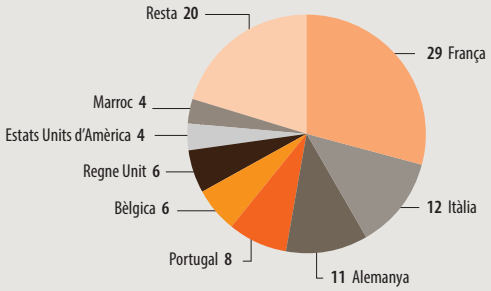
Milers d'euros



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Fonts: Eurostat, INE i Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 103. PAÏSOS DESTINATARIS DE LES EXPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR DEL VIDRE (*). ANY 2017 (P)

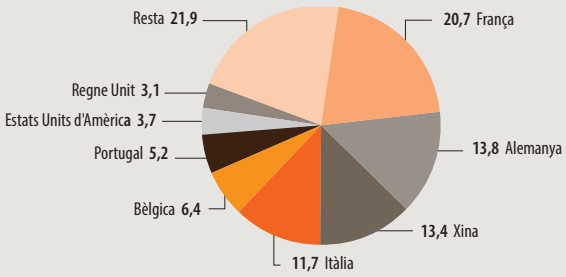
Percentatge



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Fonts: Eurostat, INE i Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 104. PAÏSOS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR DEL VIDRE (*). 2017 (P)

Percentatge



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Fonts: Eurostat, INE i Idescat. (P) Dades provisionals.

un any, quan es va assolir el nombre més baix de la sèrie històrica. Aquest és el primer any des del 2008 que augmenta el nombre d'empreses del sector. Cal recordar que entre el 2008 i el 2016, el teixit empresarial del sector s'havia reduït un 39%, desapareixent fins a 90 empreses. Al conjunt d'Espanya s'ha seguit la mateixa tònica. El nombre d'empreses també s'ha anat reduint progressivament, passant de 1.110 el 2008 a 721 el 2016, però el 2017 ha canviat la tendència i el nombre d'empreses ha tornat a pujar fins a les 751. Actualment, Catalunya és la comunitat amb una major concentració d'empreses del sector (152), seguida per la Comunitat Valenciana, amb 106 empreses, la Comunitat de Madrid, amb 103, i Andalusia, amb 87. A més, Catalunya és la comunitat on més ha augmentat el nombre d'empreses del sector del vidre en valor absolut el 2017.

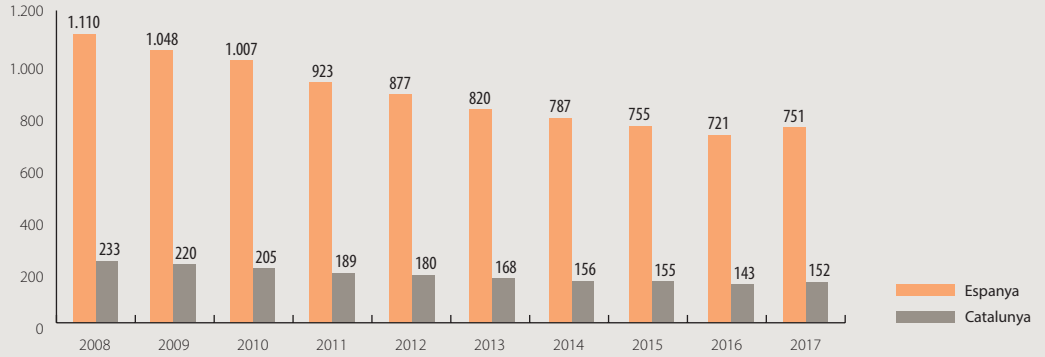
En resposta a aquestes perspectives més favorables del sector, el **nombre d'ocupats** està començant a recuperar-se, especialment en les empreses de mitjana i gran dimensió. Concretament, el nombre d'afiliats a la Seguretat Social (inclosos els autònoms) en el sector del vidre a Espanya va augmentar un 2% el 2017, fins a les 18.675 persones, un creixement que se suma al 3,4% registrat el 2016 i a l'1% de l'any 2015. Les darreres dades disponibles per a Catalunya corresponen a l'Enquesta industrial d'empreses del 2015, que és el primer any que es registra un increment de l'ocupació des de l'inici de la crisi. Així, el nombre d'ocupats al sector del vidre era de 3.158 persones l'any 2015, un 1,7% superior a la xifra de l'exercici anterior. Cal assenyalar que entre el 2008 i el 2014, el sector va perdre un 38% d'ocupació a Catalunya i un 36% a Espanya, motiu pel qual el Principat pràcticament ha mantingut constant el seu pes en l'ocupació a entorn del 19%.

L'evolució positiva del sector que s'observa durant el 2017 obeeix a les millors perspectives econòmiques, especialment en el sector de la construcció, un dels principals clients de la indústria del vidre, així com dels sectors de l'automòbil i l'alimentació. Tot això explica que el sector comenci a mostrar perspectives de futur més favorables, tot i que ha de fer front a la forta pressió de la competència derivada de les importacions de baix cost que procedeixen de les economies emergents, sobretot de la Xina; i a la normativa mediambiental cada vegada més estricta a la Unió Europea que no s'aplica als països en vies de desenvolupament.

L'esforç **inversor** de les empreses del subsector del vidre pla s'ha vist seriosament afectat per la crisi del sector, fet que ha dificultat la realització de les inversions necessàries en renovació i modernització d'equips, automatització de la composició, canvis de sistemes de combustió i substitució de forns. Segons les darreres dades disponibles, el 2015 el sector del vidre va invertir a Catalunya 18,45 milions d'euros, una xifra molt inferior als 25-30 milions anuals que es van invertir en el període 2009-2011. Tanmateix, la recuperació del ritme d'activitat que s'ha produït els darrers

FIGURA 105. NOMBRE D'EMPRESES DE VIDRE I PRODUCTES DE VIDRE (*)

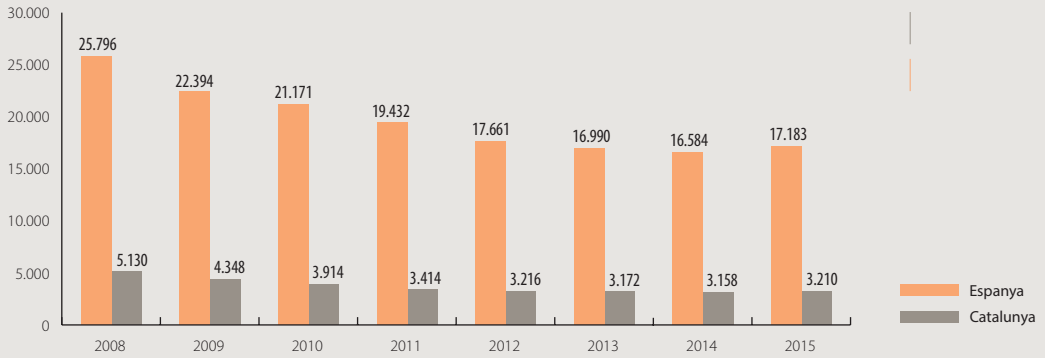
Dades a 1 de gener



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Font: INE (Directorio Central de Empresas, DIRCE).

FIGURA 106. NOMBRE D'OCUPATS AL SECTOR DEL VIDRE (*). CATALUNYA I ESPANYA

Mitjanes anuals



(*) Correspon al capítol de la CNAE 23.1.
Font: Idescat a partir de l'Enquesta Industrial d'Empreses (INE).

anys, especialment per la via de les exportacions, hauria de permetre recuperar l'esforç inversor al sector.

Evolució dels subsectors el 2017

Subsector del vidre pla

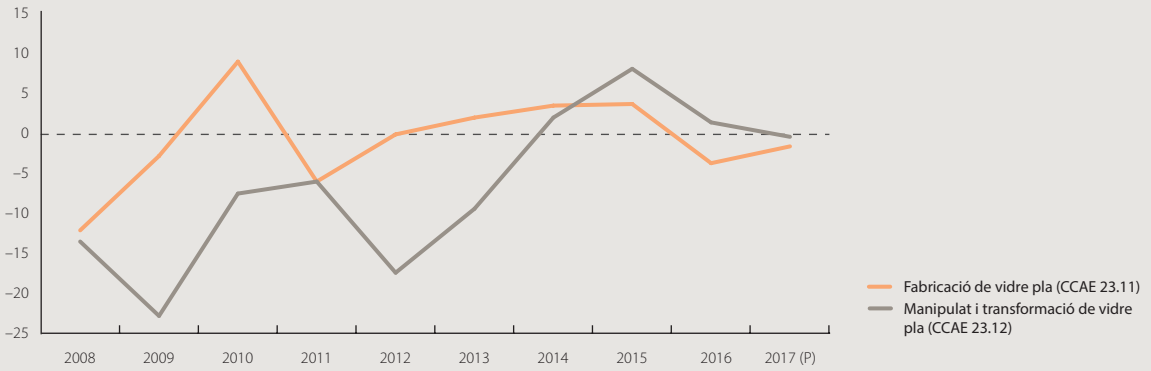
El subsector del vidre pla va mostrar una evolució de la **producció** lleugerament negativa el 2017, en contrast amb l'evolució alcista registrada els últims tres anys. Segons l'índex de producció industrial (informació únicament disponible per a Espanya), el segment del vidre pla manipulat i transformat va experimentar una caiguda del 0,3%, en contrast amb l'evolució lleugerament positiva observada des del 2014. En canvi, el segment del vidre pla en brut va registrar un descens de l'1,5%, seguint la tònica de descens de l'any anterior (–3,6%), si bé cal tenir en compte que el pes econòmic d'aquest segon segment és inferior al del primer. Aquesta evolució negativa dels dos segments de producció de vidre pla a Espanya contrasta amb l'evolució positiva observada al conjunt de la UE-28.

El 2017, la producció del sector del vidre pla va decréixer pel retrocés de les exportacions, atès que la demanda interna va continuar creixent amb força. Per la banda de la demanda interna, cal destacar el bon comportament que han tingut els tres principals **sectors consumidors** de vidre pla, si bé algú d'ells ha frenat el creixement respecte a anys anteriors. El principal sector consumidor és la construcció, que absorbeix prop 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 nombre d'habitatges en construcció a Catalunya ha estat de 16.678 el 2017, el 15,2% més que l'any anterior. Però encara hi ha plantes al 50% de la seva capacitat productiva per la intensa caiguda del sector immobiliari en anys passats. El segon sector consumidor de vidre més important és la indústria de l'automòbil, que absorbeix més del 20% del total. Cal tenir en compte que cada vehicle porta incorporat com a mitjana uns 4-5 m^2 de vidre. El 2017 es van fabricar a Espanya 2.280.900 vehicles automòbils, una de les xifres més altes dels darrers anys, si bé s'ha reduït un 3,2% respecte al 2016, quan es van superar els 2,3 milions de vehicles. Les plantes de vidre pla dedicades a la fabricació de vidre per a l'automoció són les que han experimentat una evolució més positiva a Espanya els darrers anys. Finalment, el tercer sector consumidor de vidre més important és el dels mobles i decoració, que absorbeix prop del 20% de vidre pla, i depèn en bona mesura del comportament de la construcció i de la renda disponible de les llars.

Les empreses més competitives i orientades a l'exterior estan realitzant **inversions** en nova maquinària per millorar les prestacions tècniques del vidre quant a aïllament, seguretat, resistència i resposta davant de condicions extremes, i d'aquesta manera competir en qualitat amb la competència externa. 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

FIGURA 107. PRODUCCIÓ DEL SUBSECTOR DEL VIDRE PLA. ESPANYA

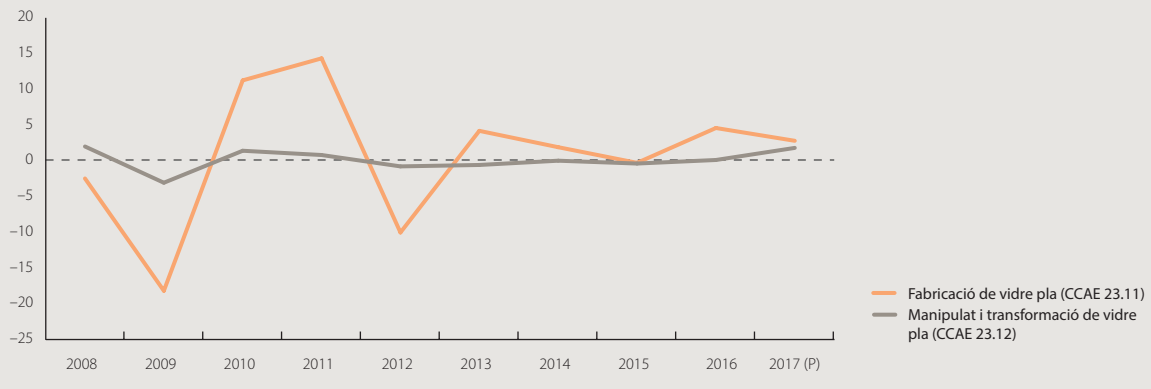
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 108. PREUS INDUSTRIALS DEL SUBSECTOR DEL VIDRE PLA. ESPANYA

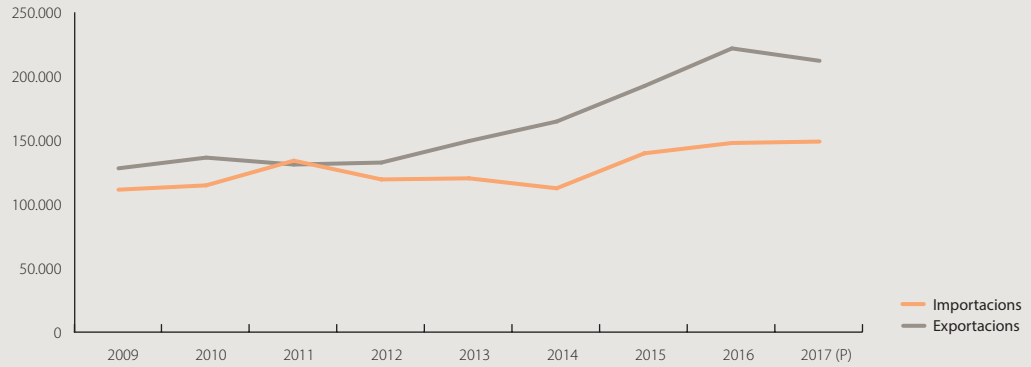
Variació anual en percentatge



Fonts: Eurostat i Idescat. (P) Dades provisionals.

FIGURA 109. COMERÇ EXTERIOR DEL SUBSECTOR DE VIDRE PLA (*). CATALUNYA

Milers d'euros



(*) Correspon a la suma dels capítols CNAE 23.11 i 23.12.
Font: Datacomex, Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat. (P) Dades provisionals.

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.

Els **preus** de producció van créixer tant en el segment dels transformats de vidre pla com en el segment de vidre en brut. Segons l'índex de preus industrials per al conjunt d'Espanya (informació no disponible per a Catalunya), van augmentar un 1,7% i 2,7%, respectivament. Tal com es pot veure a la figura 108, els preus dels transformats de vidre pla segueixen una evolució força més plana que els preus del vidre en brut, perquè aquests últims depenen en major mesura dels costos de fabricació (energia, costos laborals, inversions en nous forns, etc.).

Com s'ha dit, el principal factor explicatiu de l'aturada de l'activitat en el sector del vidre pla el 2017 ha estat el retrocés de la demanda externa, que va trencar amb la tendència de creixement a taxes de dos dígits que venia registrant des del 2013. El 2017, les **exportacions** catalanes de vidre pla van suposar 212 milions d'euros, xifra que és un 4,4% inferior a la registrada un any abans. Però cal tenir en compte que, entre el 2012 i el 2016, les exportacions del sector havien augmentat un 67%. Aquest sector ha afrontat un intens procés d'obertura a l'exterior, atès que tradicionalment el percentatge que representaven les exportacions sobre la producció nacional, tant de vidre brut com de vidre transformat, era molt reduït a conseqüència dels elevats costos de transport i de l'existència de normes tècniques específiques en alguns països de la Unió Europea que dificultaven l'accés dels productors nacionals. Però les innovacions tecnològiques, i sobretot el llarg període recessiu que s'ha viscut al nostre país, han obligat les empreses que estaven preparades a afrontar un procés d'obertura a l'exterior que ha permès compensar la intensa caiguda del mercat interior. Però sembla que aquest procés s'hauria frenat el 2017, tot i que també podria explicar-se com un cert retorn a la normalitat després de quatre anys de creixements extraordinaris.

Dintre del subsector del vidre pla, cal diferenciar l'evolució de les exportacions de vidre transformat (que representen el 92% del total i experimenten un descens del 5%), de les de vidre en brut (que són el 8% restant i han crescut un 10% el 2017). Les exportacions espanyoles globals del subsector de vidre pla van disminuir un 6%, similar al descens registrat a Catalunya, per la qual cosa la quota de les catalanes es va mantenir entorn al 35% l'any 2016.

Per la seva banda, les **importacions** catalanes de vidre pla van assolir els 149 milions d'euros el 2017, un 0,7% més que l'any anterior. Per segments, els transformats de vidre pla representen el 82% de les compres totals a l'exterior i van créixer un 3% respecte al 2016, mentre que les importacions de vidre brut, que representen el 18% restant, experimentaren un descens del 7%. L'augment de les importacions de transformats de vidre respon a la recuperació dels principals sectors demandants de vidre com la construcció o l'automòbil. Les importacions espanyoles del sector de vidre pla van créixer més que les catalanes (7,4%), fet que explica que Catalunya hagi disminuït dos punts el seu pes respecte a les exportacions espanyoles fins al 27%.

Finalment, cal assenyalar que el sector del vidre pla va reduir el tradicional saldo positiu entre exportacions i importacions fins als 63,1 milions d'euros el 2017, i paral·lelament, la taxa de cobertura (ràtio exportacions/importacions) va baixar vuit punts, situant-se en el 142%.

Subsector del vidre buit

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 2.198 milers de tones el 2017, un 1,2% més que l'any anterior, superant l'increment del 0,4% registrat el 2016. El 2017 s'ha assolit la xifra de **producció** més elevada de la història del sector d'envasos de vidre però difícilment podrà continuar ampliant-se si no s'instal·len nous forns. 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 quan sigui necessari. Aquesta peculiaritat fa que els ajustos de la producció a la baixa puguin ser molt intensos, com va succeir el 2009, quan la producció va caure de cop un 10%. En canvi, des del 2010, la producció d'envasos de vidre s'ha anat recuperant fins a assolir el nivell que hi havia abans de la crisi, una xifra que s'acosta al límit de la capacitat productiva instal·lada que s'estima podria estar situat en els 2,2 milions de tones.

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 provinguin 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 no pas 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.

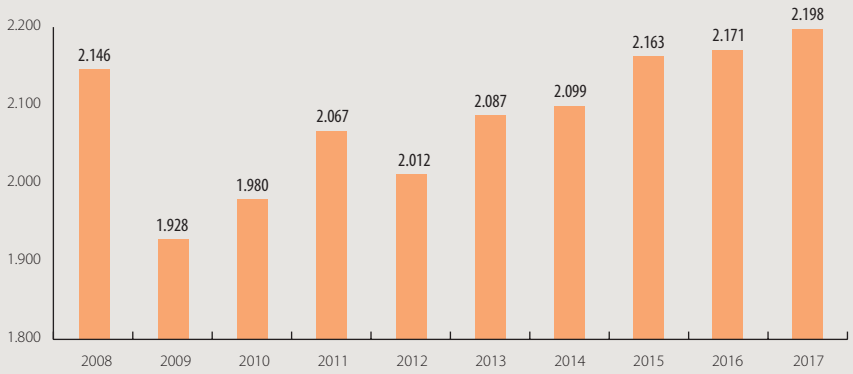
Per la seva banda, les **vendes nacionals** de les 13 fàbriques espanyoles van accelerar el ritme de creixement respecte a l'any anterior, assolint un volum de 2.030 milers de tones. Concretament, les vendes nacionals van créixer un 6,1% el 2017, superant l'augment del 2,7% registrat el 2015 i el 2016. Com a conseqüència de l'escàs marge de creixement de la producció, una part de l'increment de les vendes s'ha hagut de cobrir amb l'estoc acumulat, que s'ha reduït dels 472 milions de tones el 2016 als 437 el 2017. La relació de l'envàs de vidre amb el mètode de transport és important, atès que els envasos viatgen buits fins a les plantes envasadores. Això fa que es tracti d'optimitzar al màxim aquesta etapa. Un dels mètodes per aconseguir-ho és proveir el màxim possible al mercat nacional. Aproximadament el 77% dels envasos fabricats a Espanya van ser venuts dins de les fronteres nacionals i el 40% dels envasos se subministren a clients que es troben en un radi de 300 km. L'envàs de vidre és un producte que té costos de transport elevats i això encareix el preu, raó per la qual els fabricants s'instal·len prop dels grans envasadors. Per exemple, Vidrala va comprar una fàbrica en la frontera nord de França per abastir aquest mercat i des de la planta de Llodio també abasteix el mercat francès. Això explica que, davant l'escàs creixement de la producció nacional el 2016 i el 2017, es destini prioritàriament a cobrir la demanda interior que està en expansió i les exportacions siguin les que acusin l'efecte negatiu. Com a resultat, les exportacions van disminuir un 13,9% respecte a l'any 2016, situant-se en 389.000 tones, que se suma al descens del 6,7% experimentat el 2015. Cal recordar que les exportacions van registrar un gran període expansiu durant la crisi, com a solució a la caiguda de la demanda interna, i van passar d'absorbir el 13% de la producció nacional el 2007 a assolir un màxim del 22% el 2015. Tanmateix, els últims dos anys, la participació de les exportacions en la producció ha començat a disminuir per la necessitat de cobrir primer el creixement de la demanda nacional.

L'extraordinari augment de les vendes d'envasos de vidre mostra la importància d'aquest envàs en el mercat de l'alimentació, i la seva vinculació amb l'evolució econòmica. El vidre segueix sent el material d'envasat de referència en el mercat dels espirituosos, vins i cervesa, i continua guanyant terreny en el sector d'aliments, aigua i lactis. Això no només es deu a la tendència a comprar productes locals, orgànics i naturals, que habitualment opten per l'envasat en vidre, sinó que també obeeix a una imatge positiva d'aquest envàs que s'ha guanyat la confiança i preferència dels consumidors per raons mediambientals, de seguretat alimentària i conservació del sabor.

L'augment de la facturació en el mercat interior –que representa el 84% del total– ha permès compensar la intensa caiguda de la facturació a l'exterior –el 16% restant– i ha fet que la **facturació** global del subsector del vidre buit hagi augmentat un 1,1% i se situï en 954 milions d'euros, la xifra màxima de la sèrie històrica. Cal asse-

FIGURA 110. PRODUCCIÓ DE VIDRE BUIT A ESPANYA

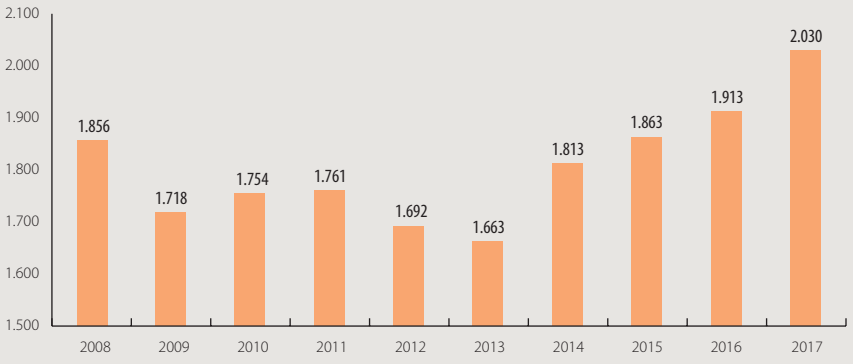
Milers de tones



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI).

FIGURA 111. VENDES DE VIDRE BUIT AL MERCAT ESPANYOL

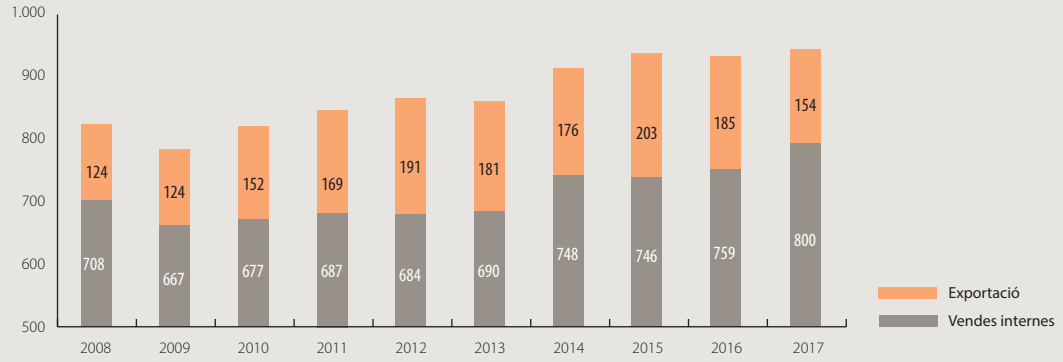
Milers de tones



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI).

FIGURA 112. FACTURACIÓ DEL SECTOR DEL VIDRE BUIT A ESPANYA

Milers d'euros



Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI).

TAULA 60. EVOLUCIÓ DEL MERCAT ESTATAL I DE LES EXPORTACIONS DEL SUBSECTOR DEL VIDRE BUIT A ESPANYA. ANY 2017

	AMPOLLES			ENVASOS			AMPOLLES I ENVASOS		
	MILIONS DE TONES	MILIONS D'UNITATS	MILIONS D'EUROS	MILIONS DE TONES	MILIONS D'UNITATS	MILIONS D'EUROS	MILIONS DE TONES	MILIONS D'UNITATS	MILIONS D'EUROS
Vendes nacionals	1,66	4.591	647,0	0,37	1.775	153,0	2,03	6.366	800,0
Exportacions	0,35	994	137,0	0,04	212	17,0	0,39	1.206	154,0
Total vendes	**2,01**	**5.584**	**784,0**	**0,41**	**1.987**	**170,0**	**2,42**	**7.571**	**954,0**
Var. 2017/2016 (%)									
Vendes nacionals	6,3	6,5	5,5	5,3	5,0	4,8	6,1	6,1	5,4
Exportacions	–10,8	–12,8	–13,8	–33,2	–32,7	–34,6	–13,9	–17,1	–16,8
Total vendes	**2,9**	**2,4**	**1,4**	**–0,6**	**–0,9**	**–1,2**	**2,3**	**1,5**	**1,0**

Font: Asociación Nacional de Empresas de Fabricación de Envases de Vidrio (ANFEVI).

nyalar que la facturació a l'exterior va registrar un descens del 178%, situant-se en 154 milions d'euros, mentre que les vendes interiors van créixer un 5,4%, assolint un màxim històric en 800 milions d'euros.

Per tipus de producte, cal diferenciar entre les **ampolles** i els **envasos**. En el total de **vendes interiors**, les ampolles dirigides a contenir líquids (vins, caves, cerveses, licors, refrescos, sucs, aigües, etc.) són el 82% de les tones totals i l'altre 18% són envasos per a aliments. El 2017, les vendes d'ampolles en el mercat interior van experimentar un creixement del 6,3% fins als 1.660 milers de tones, i les vendes d'envasos de vidre un augment del 5,3%, situant-se en 370,3 milers de tones. En termes monetaris, les vendes interiors d'ampolles van suposar una facturació de 647 milions d'euros, un 5,5% més que l'any anterior, mentre que les vendes d'envasos van ser de 153 milions d'euros, un 4,8% més que l'any 2016. Els majors creixements registrats en volums que en valor són indicatiu d'unes lleugeres baixades en els **preus** de venda en el mercat interior, tant en el segment d'ampolles com en el d'envasos. La pressió sobre els preus que realitzen els grans clients de la indústria alimentària ha rebaixat els preus de venda de l'envàs de vidre, i això sumat a l'encariment dels costos de fabricació ha fet disminuir el marge empresarial.

Pel que fa a les **vendes a l'exterior**, el descens ha estat generalitzat tant per als envasos com per a les ampolles i tant en volum com en termes de facturació. Així, el volum d'exportació d'ampolles va ser de 347.000 tones i va patir un descens de l'11% respecte al 2016, mentre que el volum d'exportació d'envasos va ser de 42.000 tones i el descens va arribar al 33%. En termes de facturació a l'exterior, les caigudes registrades són fins i tot més negatives que en tones, fet que és indicatiu d'un lleuger descens dels preus d'exportació. 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 2017, tot i el descens en termes interanuals dels dos últims anys, encara són el doble, en tones, que les registrades el 2006. Com en anys anteriors, els productes més destacats en l'apartat de les vendes a l'estranger són les ampolles per a vi i cava, tot i que les exportacions aparegueren força diversificades quant als articles per la importància de la indústria alimentària al nostre país.

Les úniques dades disponibles del segment de vidre buit per a Catalunya són les dels intercanvis exteriors que publica el Ministeri d'Economia. Les **exportacions** catalanes de vidre buit el 2017 van ser de 65 milions d'euros, un 6,9% inferior a les de l'any anterior en termes monetaris (el mateix van disminuir al conjunt d'Espanya). Cal assenyalar que les exportacions catalanes de vidre buit representen únicament el 16,4% de les espanyoles. El principal país destinatari de l'exportació catalana és, amb molta distància de la resta, França, que concentra el 52% de les exportacions de vidre buit total, malgrat que aquest mercat el 2017 va registrar un descens del 29%. En bona part, corresponen a exportació d'ampolles per a vi i xampany. En canvi, les **importacions** del subsector del vidre buit van tenir una evolució positiva el 2017, amb un creixement interanual del 17% a Catalunya i del 7,5% al conjunt d'Espanya. El major creixement a Catalunya és el resultat d'una evolució més positiva del consum en aquesta economia. Les importacions estan més diversificades geogràficament que les exportacions. Així, les importacions catalanes de vidre buit estan encapçalades per França (el 30% del total i creixement del 21% el 2017), seguit per Itàlia i Alemanya (amb un pes del 18% cadascun i increments del 36% i 5%, respectivament), i Portugal (amb un pes del 12%).

TAULA 61. EXPORTACIONS DE VIDRE BUIT (*). CATALUNYA

	EXPORTACIONS (MILERS D'EUROS)		% PES 2017	% VAR. 2017-2016
	2016	2017 (P)		
Total	**69.848**	**65.002**	**100**	**–7**
França	36.561	25.880	52	–29
Itàlia	5.678	9.311	8	64
Portugal	6.444	7.308	9	13
Bèlgica	4.999	5.373	7	7
Estats Units	1.187	2.342	2	97
Regne Unit	2.093	1.290	3	–38
Algèria	1.303	1.101	2	–15
Alemanya	1.338	1.032	2	–23

(*) CNAE 23.13.
Font: Datacomex, Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

La recuperació econòmica i la forta competència que viu el sector és un incentiu perquè les grans companyies del sector **inverteixin** per millorar l'eficiència del procés de fabricació, per disminuir l'impacte ambiental i per ajustar costos, amb l'objectiu 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.

Les inversions realitzades els darrers anys en la indústria de fabricació d'envasos de vidre es van centrar fonamentalment en la protecció ambiental (68%) i en l'augment de la capacitat de producció (30%). També es van adoptar mesures per a la millora de l'eficiència energètica i la reducció del consum. L'adopció de mesures per a la reducció dels contaminants atmosfèrics influeix directament en l'eficiència energètica del forn. Cal recordar que al sector vidrier els canvis tecnològics importants, així com la implantació de mesures primàries i secundàries de reducció o eliminació de contaminants, s'han de realitzar coincidint amb les reconstruccions del forn. La inversió en les fàbriques és molt alta, només un forn supera els 25 milions d'euros. A més, aconseguir que una nova fàbrica sigui eficient pot portar més de tres anys. Les indústries del sector tenen molta tecnologia, un procés fabril amb forns que no poden parar en els seus 15 anys de vida útil i exigeixen mà d'obra experta. Per això, es compren

Reciclatge de vidre buit

La indústria del vidre buit és un clar exemple d'Economia Circular basat en un model de reciclatge "ampolla per ampolla". D'una banda suposa menys residus, menor ús de matèries primeres verges i d'energia, així com un menor impacte mediambiental. 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. D'altra banda, ofereix un creixement econòmic a llarg termini, així com la creació de nous llocs de treball. Anualment, la indústria dedica més de 610 milions d'euros, el 10% dels seus costos operatius, a inversió en innovació i manteniment de la xarxa europea de 162 plantes productives.

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 avantatges ambientals que presenta –no genera contaminació de cap tipus, és plenament reutilitzable com a primera matèria de nous envasos, i és reciclable al 100%. Per tot això, la taxa mitjana de reciclatge de vidre buit a la UE-28 és la més alta dels productes reciclables, que assoleix el 74% l'any 2014 segons la Federació Europea d'Envasos de Vidre (FEVE). Els països amb una taxa de reciclatge més alta d'Europa són Suècia, Bèlgica, Luxemburg, Àustria i Alemanya, que estan entorn al 90% o superior. Per la seva banda, Itàlia (77%), França (74%) i el Regne Unit (67%) se situen entorn de la mitjana, juntament amb Espanya (69%). L'Estat espanyol contribueix així en un 8,2% 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

TAULA 62. RECICLATGE DE VIDRE A ESPANYA (2009-2016)

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	155.775	850.100	14,8
2015	724.657	140.860	865.517	15,5
2016	753.509	156.796	910.305	16,2

Notes: (1) Es refereix al vidre recollit en contenidors ubicats als municipis.
(2) Es refereix al vidre recollit per altres fonts (vidres 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.

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.

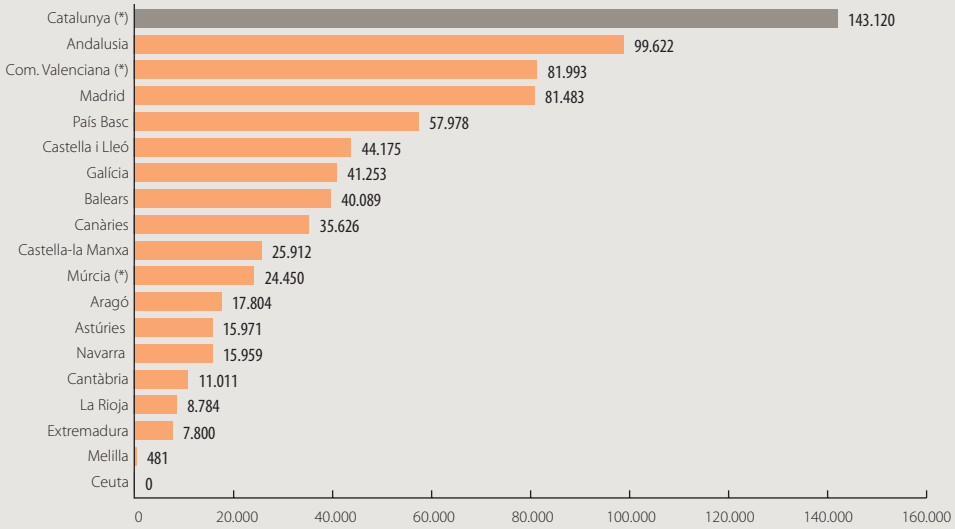
El 2016, els espanyols van reciclar un total de 753.509 tones de vidre durant el 2016, segons Ecovidrio, associació sense ànim de lucre que gestiona el reciclatge de vidre dipositat en els contenidors de tot Espanya. Al volum de vidre recollit en contenidors, s'hi ha de sumar el procedent de plantes de selecció, que va ser de 156.796 tones el 2016. En total, el vidre gestionat per Ecovidrio al territori espanyol va ser de 910.305 tones el 2016, un 5,2% 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%, a molta distància de les següents que són Andalusia (13%), Comunitat Valenciana i Madrid (amb l'11% cadascuna). La taxa de recollida per habitant oscil·la entre la màxima de Balears (36 kg/hab.) i la mínima d'Extremadura (7,2%). Catalunya és la cinquena comunitat més conscienciada amb una taxa de recuperació de 19 kg/hab., només per darrera de Balears –molt influenciat per la gran quantitat de turistes que les visiten–, i les comunitats del nord, La Rioja, País Basc i Navarra.

A Catalunya, es van recollir 143.120 tones de vidre per aportació ciutadana el 2016, un 1,6% més que l'any anterior. Des del 2015, el nombre de tones recollides ha anat en ascens, després de la caiguda acumulada del 13% entre 2008 i 2014. En canvi, els punts de recollida han anat creixent any rere any, fins arribar als 36.400 iglús arreu del Principat el 2016 –2.320 més que l'any anterior–, fet que ha permès obtenir una ràtio de 207 habitants per iglú.

FIGURA 113. RECOLLIDA DE VIDRE EN CONTENIDORS EL 2016

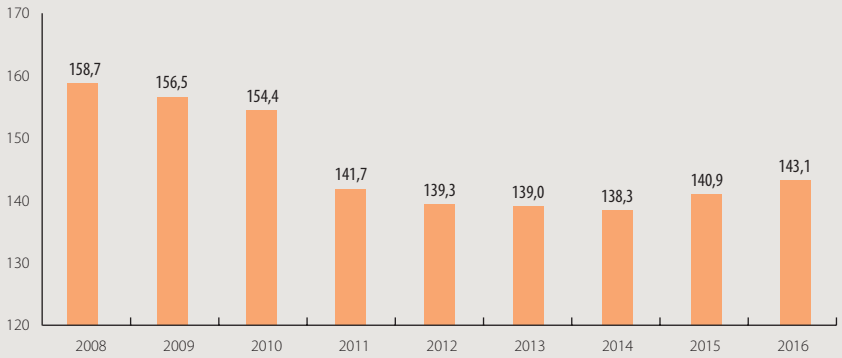
Tones



Font: Ecovidrio.

FIGURA 114. RECOLLIDA DE VIDRE EN CONTENIDORS A CATALUNYA

Milers de tones



Font: Ecovidrio.

empreses en els mercats madurs i només s'obren fàbriques en els immadurs.

Esdeveniments empresarials

La companyia **Virospack**, que fabrica comptagotes i flascons per a cosmètics, ha culminat el seu pla d'expansió amb la inauguració d'una nova unitat productiva a Badalona. La planta té més de 5.000 m^2 i comptarà amb maquinària de major capacitat productiva i de menor impacte en el medi ambient. En els últims quatre anys, Virospack ha invertit més de nou milions d'euros en tecnologia, nova maquinària i instal·lacions, i factura entorn als 30 milions d'euros.

El fabricant alabès d'envasos de vidre **Vidrala** té previst invertir 300 milions d'euros durant els propers cinc anys en la modernització de les seves plantes productives. A més, ha anunciat la compra de la seva competidora portuguesa **Santos Barosa** per 250 milions d'euros. Vidrala compta ja amb una factoria a Portugal (Gallo Vidro), i també a Espanya (Àlaba, Albacete i Barcelona), Itàlia, Bèlgica, Anglaterra i Irlanda del Nord.

La filial espanyola del fabricant francès de vidre, **Saint-Gobain**, va augmentar la seva facturació més d'un 8% el 2017, gràcies a la millora de la construcció i al bon comportament del sector automobilístic. Cal recordar que el 72% de la facturació de la companyia prové del negoci de la construcció (cristalleria, aïllament, amb marques com Climalit, Vetrotech, Isover, Placo i Weber), un 20% procedeix del segment de l'automòbil (amb marques com Sekurit i Glassdrive), i el restant 8%, de materials per a la indústria. Saint-Gobain té a Espanya 31 fàbriques, un centre d'R+D, 280 tallers Glassdrive i més de 100 centres de distribució. La plantilla va augmentar el 2017 en 240 treballadors, fins a prop dels 5.000 a tota Espanya.

3.11. Materials de la construcció

L'any 2017 va suposar per al sector dels materials de la construcció, per tercer any consecutiu, una molt lleugera recuperació, tot i que cal remarcar que es partia de xifres ja de per si molt baixes dels nivells de producció i que, en alguns subsectors, se segueix produint a nivells semblants als dels anys seixanta o, fins i tot, inferiors als de la crisi del petroli dels anys setanta. Per la seva banda, els preus, a diferència d'altres anys, van créixer lleugerament. Pel que fa al sector exterior, les exportacions van augmentar, després d'un parell d'anys de davallada. Per primera vegada en molts anys, les exportacions van créixer per sobre de les importacions.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	+
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	+

Classificació del sector de materials de la 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 a pavimentació o revestiment, peces per a mosaics, rajoles i llambordes no refractàries, lloses de terres cuites i de gres per a pavimentació i revestiment.

Productes de terra cuita

Maons, teules, curulls, tubs, conduccions d'argila no refractaris. Tubs i altres elements de gres.

Ciment, calç, guix

Ciment hidràulic Portland, ciment d'aluminat de calci, ciment natural, 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 (bigues, biguetes, voltes, etc.).

Elements de guix per a la construcció (planxes, plaques, plafons, envans, etc.).

Formigó fresc preparat.

Morter 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 la pedra ornamental i 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.

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 productes mateixos 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 productes 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 quals subministren els materials més bàsics, com ara ciment, calç, guix, pedra o marbres, fins a les que produeixen 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.).

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 (23.1), 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. Quan no ha estat possible extreure les dades del subsector del vidre, s'indica al peu de taula, de la figura o en el text mateix.

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 amb una

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 2017, hi havia a Catalunya, segons dades del DIRCE, 819 empreses, una vintena menys que l'any anterior, sense tenir en compte aquelles que produeixen vidre i productes derivats del vidre. Aquesta xifra representa un 30% menys d'empreses que les que hi havia a l'inici de la crisi l'any 2008, que eren gairebé 1.200. 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 ha desaparegut un terç de les més de 300 empreses que hi havia l'any 2008.

Les empreses de materials de la construcció suposen al voltant del 2,3% de les gairebé 36.400 empreses industrials catalanes, un percentatge menor del que suposa el mateix sector a la resta d'Espanya, el 3,8%. A més, les empreses catalanes de materials de la construcció suposen gairebé un 11% de les espanyoles, un percentatge molt per sota del que suposa la indústria catalana sobre el total de la indústria espanyola (18,3%).

Segons dades d'afiliació a la Seguretat Social, el sector ocupa 7.820 persones (inclòs el vidre). Les empreses de materials de la construcció ocupen el 2,4% dels treballadors del total de la indústria catalana i el 10,3% dels treballadors del sector a tot Espanya, una quota que ha anat decreixent amb el temps, si bé en el darrer any aquest percentatge s'ha mantingut.

La indústria catalana de materials de la construcció aporta un 11,9% de la xifra de negocis del sector al conjunt de l'Estat. Amb relació al conjunt de la indústria, el sector 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% en tenen entre 10 i 50 i un 2,2%, entre 50 i 100. El nombre d'empreses amb més de 100 treballadors és pràcticament insignificant.

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 del formigó concentren gairebé el 53% del total de la xifra de negoci del sector, uns 750 milions d'euros, amb un 19,9% i un 32,9%, 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, segons dades de l'Enquesta Industrial,l'11,4% 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 del ciment, el qual ha alentit i endarrerit les pèrdues de llocs de treball. Tot i així, la darrera dada disponible mostra que el subsector va perdre un 2,5% de l'ocupació en el darrer any.

El subsector del ciment i el de fabricació de productes abrasius i altres minerals no metàl·lics 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 cinc anys. Mentre l'any 2008 només suposava el 9,6% de la xifra de negoci del sector, l'any 2015, la darrera dada disponible, va suposar gairebé el 13%.

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 21,1% de la xifra de negocis actualment.

Si es té en compte el conjunt de productes ceràmics (rajoles, maons, teules, però també aparells sanitaris), ocupa al voltant del 27% dels treballadors de la indústria de materials de la construcció i suposa al voltant d'un 28% del volum de negoci, una xifra per sobre del què suposa la fabricació de ciment, i un percentatge dos punts per sobre del que suposava l'any 2014, que era la darrera dada disponible.

TAULA 63. EL SECTOR DELS MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA

	CATALUNYA			ESPANYA
	VALOR	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	VALOR
Empreses (2017)	819	2,3	10,9	7.539
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	1.423.429	1,1	10,7	13.300.317
Ocupació (persones, 2017)(1)	7.820	2,4	10,3	75.909
VAB (milers d'euros, 2015)	432.777	1,4	11,2	3.871.789
Exportacions (milers d'euros, 2017)	504.658	0,7	9,0	5.617.476

Nota: inclou tot l'epígraf 23 de la CCAE menys el 231 (Fabricació de vidre).
(1) Estimació tenint en compte les dades d'Afiliació de l'epígraf 23 sencer i el percentatge que correspon a 232_239 segons EIE.

Fonts: Idescat i INE.

TAULA 64. ESTIMACIÓ DEL VOLUM DE NEGOCI DEL SUBSECTOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA

	MILERS D'EUROS	% SOBRE TOTAL DEL SUBSECTOR	% VARIACIÓ RESPECTE A L'ANY ANTERIOR
232,233_Productes ceràmics refractaris i per a la construcció	97.321	6,8	–8,7
234_Altres productes ceràmics (sanitaris, etc.)	300.655	21,1	11,7
235_Ciment, guix i calç	282.941	19,9	–4,3
236_Elements de formigó	468.363	32,9	–2,6
237_Tall i acabats de pedra	91.128	6,4	0,9
239_Productes abrasius i altres minerals no metàl·lics	183.021	12,9	–4,5
Total materials de la construcció(1)	**1.423.429**	**100,0**	**–0,8**
Total indústria(2)	**131.628.160**	**1,1**	**3,4**

(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.

densitat i facilitat de manipulació de volums importants en forma de granel que 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 juguen, en general, 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 és més un coixí per esmorteir les dificultats dels mercats interns que no pas un objectiu en si. 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 determinen 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 CO_2.

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 geogràficament són relativament propers.

Evolució del sector de la construcció el 2017

El procés de caiguda del sector de la construcció des del principi 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 subsectorsde la construcció (edificació de nova construcció, rehabilitació i obra civil) presentaren uns resultats negatius.

La dada més positiva del 2017 és l'augment de l'ocupació per tercer any consecutiu. No obstant això, tenint en compte que des del 2007 s'han perdut la meitat dels llocs de treball del sector, aproximadament uns 190.000 segons la Seguretat Social, aquesta recuperació esdevé minsa. El 2015, hi va haver més de 8.800 persones més afiliades a la Seguretat Social al sector de la construcció (un 5,4% més). El 2016 l'afiliació va créixer un 4,6% i el 2017, gairebé un 6%, uns 24.000 afiliats més que tres anys abans. A més, l'atur del sector es va reduir un 14,5%, un ritme inferior al dels dos últims anys, però que va deixar la xifra d'aturats del sector de la construcció en 37.750 persones, un 40% dels aturats que hi havia tot just sis anys enrere.

Pel que fa a la resta d'indicadors econòmics del sector, la construcció d'habitatges va augmentar un 36% que, tot i ser un augment molt important, cal tenir en compte que es partia d'unes xifres molt baixes. Els indicadors indirectes d'activitat constructora, el consum aparent de ciment i la producció de formigó, assenyalen que la producció al sector el 2017 no va ser gaire bona, tot i els augments en els habitatges acabats i en la licitació. Cal dir, una vegada més, que tot i augmentar, alguns dels indicadors partien de nivells tan baixos que petits increments ja suposen un creixement notable. En el cas de la licitació, per exemple, el 2017 no es va arribar a licitar, pel conjunt de les administracions, ni un 20% del que es va licitar l'any 2008, just abans de l'inici de la crisi econòmica.

El 2015, el nombre d'habitatges iniciats va augmentar de manera important, un 61%, sempre tenint en compte que es partia de xifres molt baixes i el 2016 es va tornar a produir un augment, tot i que menor, i el nombre d'habitatges iniciats es va situar en 8.317, un 35% més que l'any anterior. El 2017, aquesta tendència es va consolidar, i els habitatges iniciats, com s'ha esmentat, van créixer un 36% (es van iniciar més d'11.000 nous habitatges). Tot i així, cal relativitzar les xifres tenint en compte que el 2017 es van iniciar, amb prou feines, el 9% dels que ho van fer l'any 2006, punt àlgid de la construcció d'habitatges al nostre país.

Pel que fa a la licitació d'obres, l'any 2017 va augmentar un 44% després de dos anys consecutius de caiguda. Aquest fet, però, tampoc permet pensar que el sector s'estigui recuperant, ja que, en termes relatius, la licitació no va arribar ni al 20% del que es va licitar l'any 2008. Tot i així, la licitació va ser de 1.690 milions d'euros, que contrasten amb els 1.130,5 de l'any 2016.

Pel que fa als **subsectors**, hi ha l'edificació (tant d'obra nova com de 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 rehabilita-

ció 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 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, és una xifra molt petita en comparació amb els moments de màxima expansió del sector i, fins i tot, dels anys noranta, previs a la bombolla immobiliària, quan, de mitjana, s'iniciaven prop de 40.000 habitatges l'any.

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 va suposar una quota molt més baixa sobre el total d'habitatges iniciats. El 2016, el nombre d'habitatges iniciats va augmentar lleugerament, fins als 8.317, dels quals, un 10,5% van ser de protecció oficial. El 2017, dels 11.340 habitatges iniciats, un 9,3% van ser protegits.

Obra civil

La licitació oficial d'obres efectuada per part dels diferents nivells de les administracions –central, autonòmica i local– proporciona una idea del ritme que a curt i mitjà termini pot seguir l'activitat constructora d'obra civil. Des del 2001 fins al 2006, el ritme de creixement de l'obra pública va ser força significatiu a Catalunya, al voltant del 35% anual.

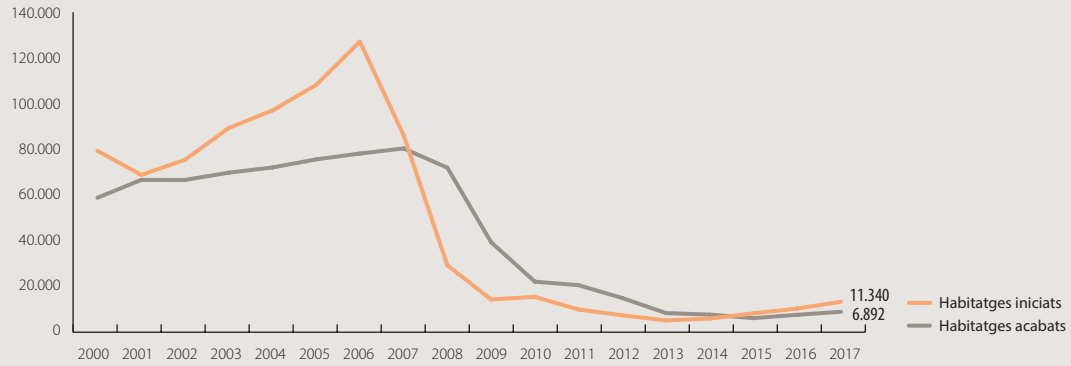
L'any 2015 es van licitar a Catalunya un total de 1.157,9 milions d'euros, fet que suposa un 33% menys que l'any anterior i trenca la tendència iniciada dos anys abans amb una certa recuperació, però que sembla que era més aviat un efecte dels calendaris electorals. Aquest volum de licitació suposa una quarta part del que es va arribar a licitar només set anys abans, punt màxim a Catalunya i a l'Estat. L'any 2016 es van licitar 1.130 milions d'euros, un 1,6% menys que l'any anterior.

L'any 2017 la licitació oficial d'obres a Catalunya va créixer un 49%, i va assolir els 1.690 milions d'euros, gràcies, sobretot, a l'impuls de l'administració local i, en menor mesura, de la Generalitat de Catalunya. Malgrat la substancial millora experimentada aquest any, que és el segon més positiu des del 2010, la licitació és inferior a la meitat de la mitjana dels darrers 20 anys, que és de 3.750 milions d'euros anuals constants a preus del 2016, segons dades de la Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC).

Amb relació a l'administració inversora, l'any 2017 l'Estat va licitar un percentatge molt per sota del de l'any anterior, per segon any consecutiu, un 12,9% en comparació amb el 33% del total de la licitació a Catalunya dels anys 2013 i 2014. Pel que fa a la Generalitat, el 2017 va licitar un percentatge lleugerament per sota del percentatge del 2016. Mentre el 2016 un 26,3% del total licitat a Catalunya era de la Generalitat, el 2017 aquest percentatge va caure fins al 25,2%. Per la seva banda, el 2017 l'administració local (ajuntaments, diputacions, consells comarcals, etc.) va

FIGURA 115. HABITATGES INICIATS I ACABATS A CATALUNYA

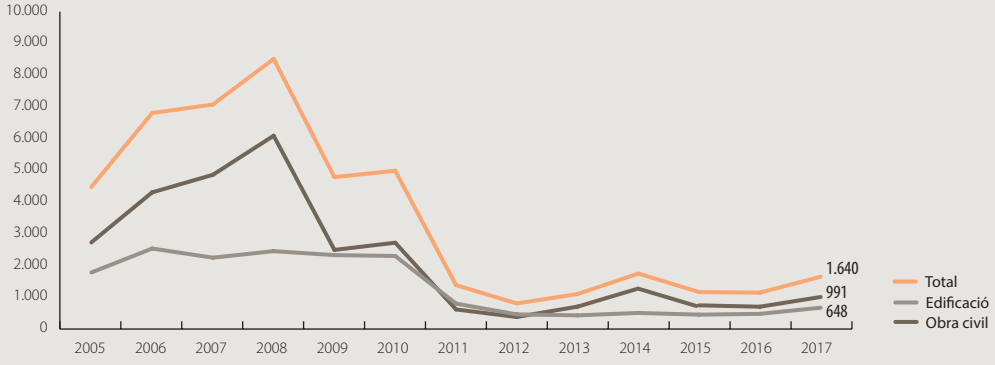
Nombre d'habitatges



Font: DG d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya a partir dels visats del Col·legi d'Aparelladors.

FIGURA 116. LICITACIÓ D'OBRES A CATALUNYA

Milions d'euros corrents (IVA exclòs)



Font: Idescat a partir de les dades de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya.

licitar gairebé el 62% del total a Catalunya, una xifra que contrasta amb el 48,6% de l'any anterior, que ja era tres punts per sobre del 2015 i 2014.

L'Estat ha disminuït la seva licitació a Catalunya per tercer any consecutiu. Tot i que la caiguda el 2016 va ser molt menor que la del 2015 (un 10,6%), el 2017 l'Estat va deixar de licitar a Catalunya un de cada quatre euros que havia licitat el 2016. Pel que fa a la Generalitat, la licitació va augmentar un 43%, fet que contrasta amb la caiguda dels darrers dos anys. L'administració local, un any més, va ser qui va dur tot el pes de la licitació. Així, seguint l'augment del lleuger 5,8% de l'any 2016, el 2017 la licitació de l'administració local va gairebé doblar la del 2016 i va créixer un 90%, cosa que contrasta amb la caiguda de l'any 2015. Tot i així, sembla que la caiguda de més del 34% de la licitació de l'administració local el 2015 va ser fruit dels ajustos postelectorals. Hi ha estudis que demostren 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.

Pel que fa a la licitació segons tipologia, dels 1.690 milions d'euros licitats el 2017, un 56,4% es va dedicar a obra civil i la resta, a edificació, uns percentatges molt semblants als dels anys 2015 i 2016.Tot i així, aquesta distribució dista molt dels percentatges de l'any 2014, que van ser molt més extrems, ja que va destinar gairebé un 73% a obra civil i la resta, a edificació.

Pel que fa a l'edificació, l'any 2017 es van licitar a Catalunya un total de 737milions d'euros. Des de l'any 2009, l'edificació havia acumulat creixements negatius, un any rere l'altre. El 2016, hi va tornar a haver una certa recuperació en la licitació de l'edificació respecte al 2015, tot i que molt insignificant si es compara amb el que s'havia arribat a licitar 10 anys abans. El 2017, aquesta tendència es va consolidar i l'augment va ser d'un 40%.

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.

Pel que fa a la concurrència en el mercat d'obra pública, durant el 2017, segons la CCOC, es va produir una lleugera disminució del nombre de licitadors per obra i de les baixes de les ofertes a causa de l'augment de la licitació. La disminució de la mitjana de licitadors per obra es va produir, probablement, a causa de l'augment de l'obra privada i la licitació, i, per tant, de la demanda tant del sector públic com del privat, fet que permet a les empreses ser més selectives en els projectes als quals opten. Per contra, el nombre d'ofertes que l'administració central va rebre va augmentar a causa de la caiguda en la seva licitació, que va ser molt per sota de la tendència històrica, com ja s'ha esmentat.

La necessitat de les empreses per assolir un volum de negoci que els permeti seguir essent sostenibles les obliga a assumir més riscos del que seria raonable, si tenim en compte el cost real de l'obra. Malgrat la disminució d'oferents, 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, segons les dades que publica el Ministeri de Foment, els preus de la construcció van augmentar durant el 2017 un 2,1%. L'increment de preus no ha estat major, ja que s'ha reduït el cost de la mà d'obra, un 2%. L'índex ponderat de costos de materials es va situar en un 4,1%.

Des del 2013 fins al 2016 els preus havien experimentat una caiguda sostinguda, tendència que es va truncar durant el 2017 a causa de la recuperació econòmica mundial, l'increment del preu del petroli, que havia assolit mínims històrics, i d'altres matèries primeres, i una moderada demanda interna.

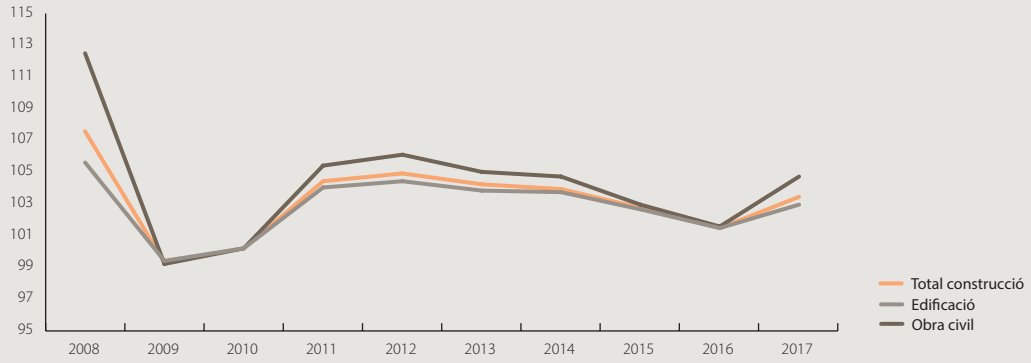
En el procés de reestructuració del sector, són moltes les empreses que o bé han desaparegut o bé han optat per internacionalitzar-se, com a estratègia de supervivència, tot i que aquests processos internacionalitzadors en molts casos no són possibles. En primer lloc, perquè l'activitat constructora no es pot exportar; els que sí que ho poden fer 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 constructores 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 riscos 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 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 desinflament 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

FIGURA 117. ÍNDEX DEL COST DE CONSTRUIR A CATALUNYA (ICCC)

Base gener 2010 = 100



Font: Ministeri de Foment.

i tot més del que la crisi mateixa 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 Directori Central d'Empreses (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'ha perdut, des de l'any 2008, el 35%. 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 conjuntura econòmica mateixa 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 estan sobrevivint, aconsegueixin reunir els esforços suficients per treballar juntes i, sobretot, poder sortir a l'exterior a buscar projectes conjunts.

La relativa bona dinàmica dels principals indicadors de la construcció fan preveure, segons la CCOC, que a Catalunya el 2018 es mantindran les expectatives per a la construcció privada, sobretot l'edificació residencial. Pel que fa a l'obra pública, es preveu un increment de la licitació de l'administració local per la celebració de les eleccions municipals del 2019, una situació de caràcter conjuntural que convida a pensar que, una vegada passat el cicle electoral, la licitació baixarà.

Quant a la licitació estatal i autonòmica, la manca d'aprovació dels pressupostos dificulta la possibilitat de reactivar la capacitat inversora, ja baixa de per si.

Evolució del sector dels materials de la construcció el 2017

Internacional

El sector de materials de la construcció, incloent-hi el vidre, va tenir, l'any 2017 a la UE-28 un bon comportament, fins i tot millor que el de l'any anterior, que ja havia suposat una millora respecte al 2015. La **producció**, segons dades d'Eurostat, va créixer un 4%, el creixement més elevat en els darrers 12 anys, que s'acosta molt al de l'any 2006, en què el sector va créixer un 4,3%.Per subsectors, els del ciment (CCAE 235) i el formigó (CCAE 236) van ser, un any més, juntament amb el sector de productes ceràmics refractaris (aïlladors i peces aïllants de material ceràmic, etc. (CCAE 232-233)), els que van tenir un millor comportament. Així, mentre l'any 2015 la producció del sector del ciment a Europa va caure un 2,6%, el 2016 va créixer un 7,1% i el 2017 va tornar a créixer, tot i que a un ritme molt menor, un 3,5%. Un percentatge inferior al del creixement de la producció formigonera, que va ser del 5,6%, enfront del 4,9% del 2016.

Pel que fa al comportament dels **preus** del conjunt del sector (inclòs el vidre), el 2017 van créixer per sobre del ritme al qual ho havien fet un any abans. El 2016 els preus van créixer un lleuger 0,3% en el conjunt de la Unió Europea, mentre que el 2017 ho van fer un 1%, tot i que amb diferents comportaments en cada subsector. Així com els preus del sector dels productes ceràmics dedicats directament a la construcció (CCAE 232 i 233) com els no dedicats directament a la construcció (CCAE 234) van créixer un 1,5% i un 1,3% respectivament, els del ciment van augmentar un molt discret 0,3% que contrasta, però, amb la caiguda de l'any anterior.

Pel que fa l'**ocupació**, a la Unió Europea el sector, per segon any consecutiu, no només no ha perdut ocupació, sinó que ha consolidat el petit creixement iniciat el 2016 després de vuit anys de caiguda. El 2017 el sector va ocupar, a nivell europeu, un 0,6% més persones del que ho havia fet el 2016. Cal destacar, però, el diferent comportament per països: França (–1,1%), Grècia (–1,6%) o Finlàndia (–8,6%) han vist disminuir la població ocupada en el sector de materials de la construcció, mentre que d'altres, com Dinamarca (4,1%), Suècia (3,9%), Portugal (3%), Polònia (3,9%) o Estònia (13,9%) l'han augmentat.

Espanya i Catalunya

El 2017, el comportament del sector va ser força diferent al del 2016. Segons l'Índex de Producció Industrial (IPI), la **producció** del sector de materials de la construcció, que s'engloba sota l'epígraf 23 de la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques, el 2017 va créixer un 6,7%, que contrasta amb la caiguda de l'any anterior, que havia estat d'un 0,3% a Catalunya. Aquest creixement també es va donar a Espanya, tot i que a un ritme menor (5,6%).

Aquest creixement de la producció a Catalunya és degut, segurament, al dels dos subsectors principals: el ciment i el formigó. Segons l'IPI, la producció del sector del ciment va créixer un 15,6% l'any 2017, dos punts per sobre del que ho havia fet el 2016, i el formigó ho va fer un 12,2%, gairebé el doble que l'any anterior.

Pel que fa a Espanya, el comportament dels subsectors de materials de la construcció va ser relativament semblant al de la resta de la Unió Europea, i el 2017, a uns ritmes superiors. Aquest fet és important ja que pot denotar una certa recuperació però a la vegada és enganyós, ja que es partia de nivells molt i molt baixos. Així, el creixement de la producció de ciment a Espanya l'any 2017 va ser del 7,9% (menor que el català, però més que el doble que el del 2016 a Espanya), mentre que el creixement de la producció de formigó a Espanya va ser del 14%, per sobre del creixement català i, clarament, molt per sobre del que ho havia fet els anys 2015 i 2016, en què la producció de ciment va créixer un 5,6% i un 3,7% respectivament.

Pel que fa al **mercat de treball**, l'any 2017, l'afiliació al sector de materials de la construcció va créixer a Catalunya per segon any consecutiu, tot i que, una vegada més, de manera continguda (1,8%). Aquest fet és molt important, ja que el sector va seguir amb la tendència creadora d'ocupació iniciada un any abans i després de 10 anys de no fer-ho. El nombre de persones afiliades a la Seguretat Social el 2017 va ser d'11.284, encara molt lluny, però, de les que hi havia 10 anys enrere, que eren gairebé 19.000.

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 quart any consecutiu. El 2017, els aturats al sector de la construcció van caure un 16%, que se suma al 22,4% del 2016, al 19,7% del 2015 i al 24% del 2014. Tot i així, el 2017 encara hi havia 1.116 persones aturades.

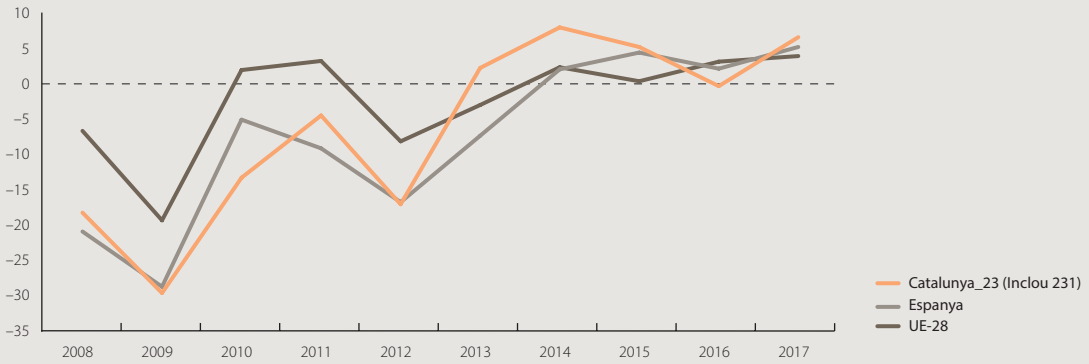
Pel que fa a l'evolució dels **preus**, els del conjunt del sector el 2017, a diferència de l'any anterior, van créixer tant a Catalunya (1,1%) com a Espanya (0,3%) tot i que a ritmes continguts.

Pel que fa al **comerç exterior** del sector de materials de la construcció català, va tenir un relativament bon comportament l'any 2017 ja que van créixer un 5,6%, per sobre del que havien tingut tot just un any abans, un 1,2%. Pel que fa a les importacions, van créixer un 3,9%, un percentatge relativament semblant al de l'any 2016 (4,6%). Tot i així, en tots els casos cal tenir en compte que es parteix, una vegada més, de nivells molt baixos.

Les exportacions del conjunt de productes ceràmics (CCAE 232, 233 i 234) l'any 2017, a diferència dels dos darrers anys, van augmentar, i ho van fer a uns ritmes molt importants. Les exportacions d'aquests

FIGURA 118. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ (CCAE 23)

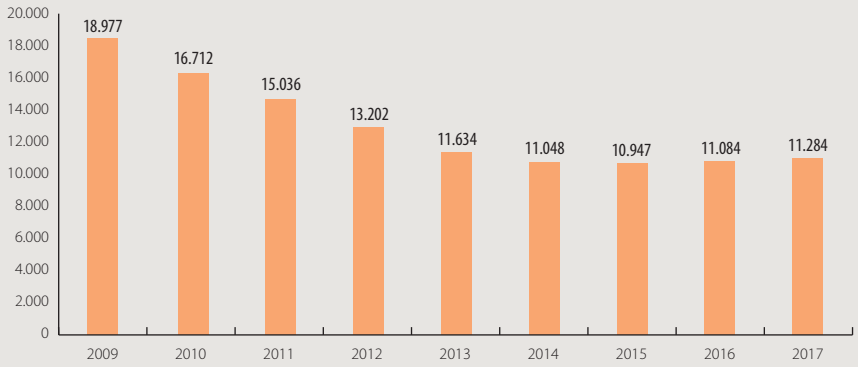
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 119. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL AL SECTOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ. CATALUNYA

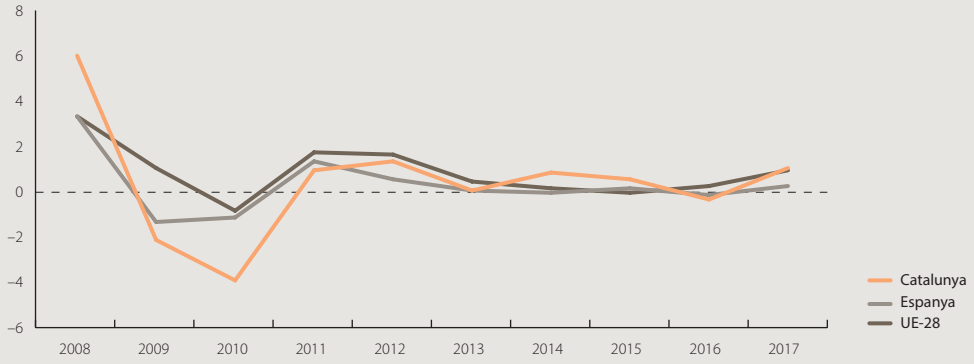
Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

FIGURA 120. PREUS INDUSTRIALS DEL SECTOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ (CCAE 23)

Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

TAULA 65. MERCAT DE TREBALL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ I DEL SUBSECTOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA. ANY 2017

	NOMBRE DE TREBALLADORS	% VARIACIÓ RESPECTE DE L'ANY ANTERIOR	% VARIACIÓ RESPECTE AL 2007
Afiliació a la Seguretat Social (Règim General i Autònoms)[1]			
Materials de la construcció[2]	11.284	1,8	–52,9
Construcció	189.760	5,9	–49,0
Indústria	471.887	2,9	–20,7
Total afiliació	3.157.815	3,8	–4,4
Atur registrat[3]			
Materials de la construcció[2]	1.116	–16,0	34,0
Construcció	37.745	–14,7	31,9
Indústria	48.182	–13,9	–18,1
Total atur registrat	836.036	–7,9	214,5

(1) Mitjana afiliació de l'any.
(2) Inclou el subsector del Vidre i productes derivats del vidre.
(3) Dades corresponents al mes de desembre de l'any que s'informa.
Fonts: Observatori del Treball i Model Productiu. Afiliació a la Seguretat Social i Atur Registrat a les Oficines del Servei d'Ocupació de Catalunya.

tres subsectors van augmentar, en conjunt, un 13,6% davant la caiguda de més del 10% de dos anys abans. En total, les exportacions de productes ceràmics el 2017 es van situar en 187,3 milions d'euros, mentre que, només cinc anys abans, se situaren en 196 milions.Les exportacions de productes ceràmics i refractaris suposen un 37,3% 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.

Sense tenir en compte el sector del vidre, el pes de cada subsector sobre el total de les exportacions catalanes de materials de la construcció ha anat variant en els darrers anys i va des del voltant del 7,5% del subsector de *productes ceràmics no refractaris i productes de terra cuita per a la construcció*, al 21,4% dels *productes de formigó* o el gairebé 16% 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

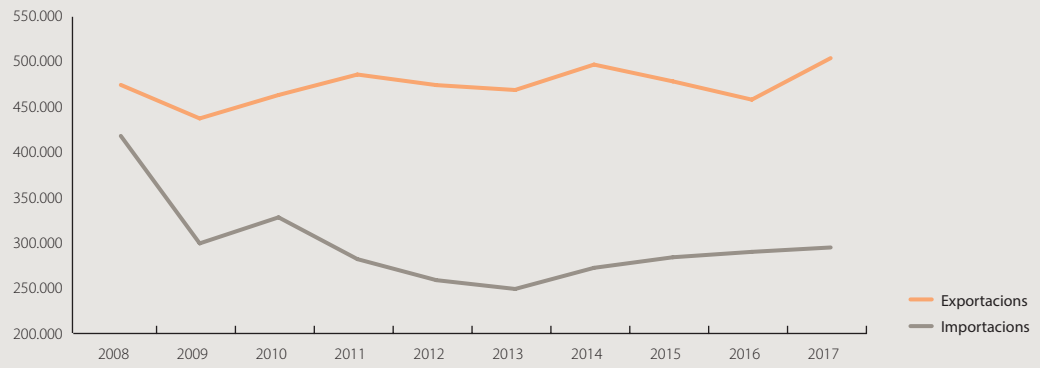
TAULA 66. COMERÇ EXTERIOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA. ANY 2017

	MILERS D'EUROS		% VARIACIÓ 2016-2017		% PES SOBRE EL TOTAL		
EN VALOR	X	M	X	M	X	M	
Productes ceràmics refractaris	69.996	472.180	19,7	6,5	13,9	70,8	–402.184
Productes ceràmics no refractaris i productes de terra cuita per a la construcció	37.556	17.658	14,4	–14,6	7,5	2,6	19.898
Fabricació d'altres productes ceràmics	79.825	7.500	8,3	3,2	15,9	1,1	72.325
Ciment, calç i guix	107.362	114.271	3,7	–30,0	21,4	17,1	–6.909
Elements de formigó, guix i ciment	107.749	7.849	13,5	10,0	21,5	1,2	99.900
Indústria de la pedra ornamental i per a la construcció	14.788	42.286	–5,9	18,0	2,9	6,3	–27.498
Altres productes minerals no metàl·lics	84.861	5.298	11,0	0,3	16,9	0,8	79.563
Total materials de la construcció	**502.138**	**667.042**	**10,2**	**1,7**	**100,0**	**100,0**	**–164.904**

Nota: X: Exportacions; M: Importacions.
Font: Base de dades ESTACOM (ICEX).

FIGURA 121. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE MATERIALS DE LA CONSTRUCCIÓ. CATALUNYA

Milers d'euros



Nota: No inclou el sector del vidre (CNAE 231).
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'ESTACOM. Icex.

que suposa només el 2,9% de les exportacions del sector, com és evident, ja que és un producte molt difícil d'exportar per les seves característiques de pes, forma, etc.

La balança comercial del sector presenta un saldo positiu de 212 milions d'euros, un 24% superior al del 2016. Tot i la dificultat d'alguns subsectors per exportar, per 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'ús domèstic i tècnic), ciment i productes abrasius.

Evolució dels subsectors el 2017

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 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, que són les darreres dades disponibles, la Xina va disminuir la seva **producció** de ciment amb relació a la resta de països. Per primera vegada en cinc anys, tot i que la Xina fos la major productora mundial de ciment, va perdre tant quota de mercat com producció. Així, dels més de 4.600 milions de tones de ciment produïdes al món el 2014, un 51,4% va correspondre a la Xina, un percentatge menor que el de l'any anterior, que va ser del 56,5%. En aquest sentit, el 2015 la Xina va produir 2.360 tones de ciment, que contrasten amb les més de 2.400 tones del 2014.

Pel que fa al nostre àmbit més proper, els membres de Cembureau va aportar, l'any 2015, un 5,4% de la producció mundial de ciment. Això suposa al voltant dels 248 milions de tones, mentre que tot just quatre anys abans aportaven el 8,6% de la producció.

El procés de fabricació de ciment es pot dividir, de manera resumida, en cinc etapes:

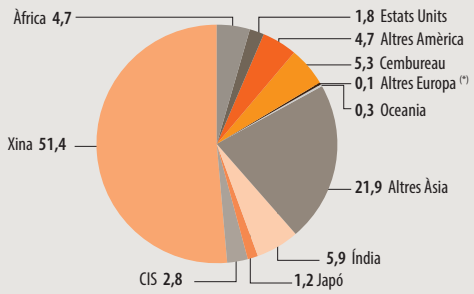
- Una primera, d'explotació a pedreres i transport de les matèries primeres, en la qual s'extreu la pedra calcària i l'argila, es tritura en fases successives i es transporta fins a les plantes de producció.
- Una vegada a la planta de producció, s'inicia una segona etapa de fabricació del cru del producte intermedi anomenat clínquer, quan s'homogeneïtzen les diferents qualitats de la pedra i l'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 (1. 400 graus centígrads) 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 pòrtland (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, excloent exportacions i addicions, 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 del ciment 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 català no arriba al 14%.

FIGURA 122. PRODUCCIÓ DE CIMENT AL MÓN, PER REGIONS I PRINCIPALS PAÏSOS PRODUCTORS. ANY 2015

Sobre un total de 4.600 milions de tones. Percentatge



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.
CIS: Commonwealth of Independent States (antiga URSS sense repúbliques bàltiques).

Font: Cembureau.

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 al final de l'any 2014. El 2016, la **producció** de ciment va augmentar a un ritme molt superior del que ho havia fet el 2015, un 11,3%, i es va situar en 2,5 milions de tones, una xifra superior als darrers quatre anys, però encara molt lluny dels més de nou milions de tones que es produïen a Catalunya els anys 2006 i 2007. L'any 2017, però, aquesta tendència va tornar a invertir-se i la producció de ciment va tornar a caure i ho va fer un 20,6% i es va situar en poc més de dos milions de tones, només lleugerament per sobre de la producció del 2013, que havia estat la més baixa en els darrers 20 anys.

Pel que fa al **consum** de ciment, l'any 2015 es va invertir la tendència dels darrers anys i va augmentar un 7%, després de set anys de caigudes. El 2016, la tendència creixent iniciada un any abans es consolida, tot i que a uns ritmes inferiors. Així, el 2016 es van consumir 1,6 milions de tones de ciment, un 3,6% més que el 2015 i el 2017 Oficemen estima que el consum va augmentar un 17% fins a situar-se en 1,86 milions de tones, el nivell més alt dels últims anys.

Pel que fa al mercat exterior, l'any 2016 les **exportacions** de ciment van tornar a caure per segon any consecutiu, i ho van fer un 14,3% per situar-se en els 103 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, a causa de l'aturada temporal de la planta de producció de Cemex a Alcanar (Montsià). De tota la producció de ciment de l'any 2016, 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. L'any 2017, però, les exportacions es van recuperar lleugerament, un 3,7%. Tot i que el ritme de creixement no s'ha de menystenir, cal recordar, una vegada més, que es partia de nivells molt baixos i d'una davallada important l'any anterior. Les exportacions catalanes del ciment de l'any 2017 van ser per valor de poc més de 107,3 milions d'euros, uns quatre milions més que l'any anterior.

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 2017 només suposa un 21,4%.

Les xifres demostren el comportament anticíclic del sector exportador. En la dècada del 1976-1986 les exportacions de ciment des de Catalunya van arribar a la xifra de sis milions de tones anuals, i en el període postolímpic, 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. No obstant això, en els darrers anys a Catalunya no s'havia pogut ni disposar d'aquest component anticíclic per augmentar les exportacions.

Les exportacions espanyoles de ciment el 2015 encara van créixer un 5,7%, tot i que el 2016 aquesta tendència es va invertir i van caure un 2,8% que, tot i ser una xifra negativa, està molt lluny de la caiguda de més del 14% de les exportacions catalanes de ciment. El 2017 les exportacions espanyoles de ciment van tornar a caure i ho van fer a un ritme encara més fort que el de l'any anterior (un 8,4%) i es van situar en 415 milions d'euros.

Amb tot, la producció catalana de ciment va suposar, el 2017, un 21% de la producció espanyola i el 25,8% de les exportacions espanyoles (en valor).

Pel que fa a les **importacions** de ciment, el 2016 van tornar a créixer, i ho van fer un 16,1%, per situar-se en 11,2 milions d'euros. El 2017, però, tot i la lleugera recuperació de l'economia i del sector de la construcció, les importacions catalanes van caure un molt important 30%, i es van situar en 7,8 milions d'euros.

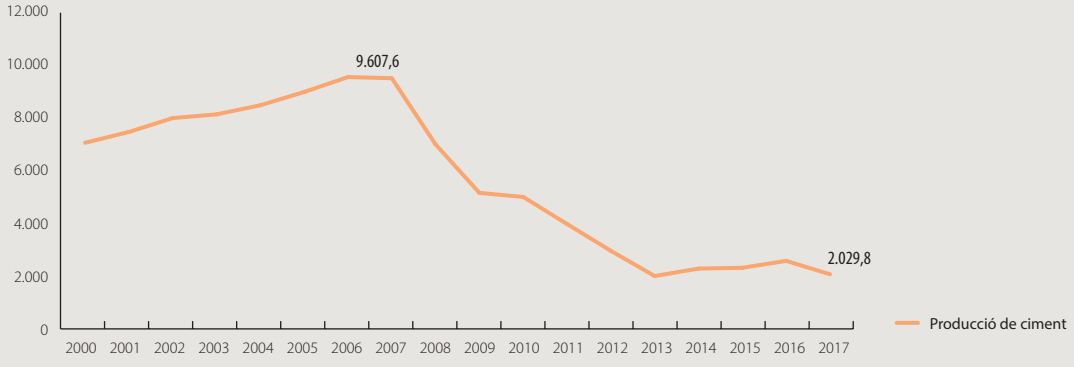
Tot i així, segons dades de Cembureau, el consum de ciment a Catalunya és d'uns 194 quilos per capita, un 46% inferior a la mitjana de la Unió Europea. El boom de la construcció va fer que el 2007 es consumissin a Catalunya 8,1 milions de tones, i des de llavors fins al 2017 el consum de ciment ha caigut un 84%.

Encara que el 2015 es va invertir la dinàmica de caigudes i el consum de ciment a Catalunya va repuntar per primera vegada des del 2006, el mercat català amb prou feines absorbeix el 18% de la producció de les empreses del ciment catalanes.

En concret, segons dades de Ciment Català, de les sis plantes de ciment que hi ha a Catalunya, dues estan aturades: la de Sant Feliu de Llobregat (Barcelona), que Ciments Molins va comprar a Cemex el 2013, i la que té Portland (CPV) a Vallcarca (Barcelona). Una tercera, que Lafarge té a Montca-

FIGURA 123. PRODUCCIÓ DE CIMENT A CATALUNYA

Milers de tones



Font: Ciment Català.

da i Reixac (Barcelona), funciona de forma intermitent, i només les tres restants estan operatives tot l'any. És el cas de la planta de Ciments Molins a Sant Vicenç dels Horts (Barcelona), la de Cemex a Alcanar (Tarragona) i de la de Portland (CPV) a Santa Margarida i els Monjos (Barcelona).

Davant l'escassa demanda de ciment a Catalunya i a la resta de l'Estat, les plantes catalanes es veuen obligades a exportar el gruix de la seva producció a zones com l'Àfrica Occidental o a països com Brasil. Tot i tenir un saldo positiu en la balança comercial, el subsector del ciment 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 l'energia i pels drets d'emissió de CO_2. En particular, segons Ciment Català, el cost elèctric i el de combustible suposen més de la meitat de les despeses d'una empresa de ciment. En aquest sentit, el sector reclama, des de fa molt de temps a les administracions públiques, per tal de poder ser competitius, un menor cost de l'electricitat i poder utilitzar combustibles alternatius (com derivats de residus, llots secs d'EDARs urbanes, o restes de farines càrnies, de pneumàtics, de fusta o bé de biomassa vegetal, entre d'altres) per disminuir el cost de combustible.

Tot i així, sembla que el sector està lluny de poder recuperar la seva competitivitat per la via dels costos elèctrics. Segons Ciment Català, els costos elèctrics s'han convertit en una gran amenaça per a la indústria del ciment a Catalunya. Durant el 2017, Red Eléctrica de España (REE) va completar el procés d'assignació del *servei d'interrompibilitat* a través de subhastes competitives sense assignar part dels lots, fet que ha deixat diverses fàbriques catalanes sense l'assignació d'alguns blocs d'aquest servei.

El servei d'interrompibilitat l'ofereixen els grans consumidors d'electricitat (com les fàbriques de ciment) i consisteix en el seu compromís de reduir o suspendre la demanda en moments d'emergència per al subministrament a canvi d'una retribució. Aquest servei és un punt clau per reduir l'important cost energètic del sector i mantenir la competitivitat de les fàbriques catalanes de ciment, que passa també per la disponibilitat d'un volum més gran de residus per utilitzar com a combustibles alternatius, aconseguint d'aquesta manera rebaixar el cost del mix energètic global.

A la pràctica, aquests canvis al servei d'interrompibilitat impliquen uns costos de producció més cars, ja que es deixaran de percebre retribucions per interrompibilitat del servei elèctric. En el cas de Catalunya, que és la segona regió exportadora d'Espanya i, amb el baix consum intern actual, la de major producció, el sobrecost energètic implica perdre l'ajuda que permetia l'accés als mercats exteriors. Cal recordar, també, que Espanya és un dels països més cars d'Europa en preus d'electricitat per a consumidors industrials, molt per sobre d'Alemanya o França, per exemple, i només per sota de mercats geogràficament aïllats, com els del Regne Unit o Irlanda.

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 capita presenta 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 tres anys.

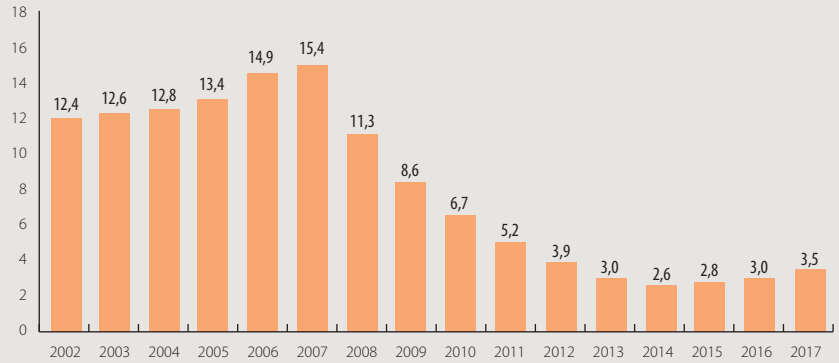
Segons dades d'Ermco, l'associació europea de fabricants de formigó, l'any 2009 Espanya produïa uns nivells de formigó per habitant molt per sobre de la mitjana dels països associats. L'any 2015, segons les darreres dades disponibles, al conjunt de països associats es va produir el 72% del que es produïa set anys abans. La **producció** de formigó per capita a Espanya l'any 2015 es va situar en volums lleugerament per sota dels països Ermco, en 0,4 metres cúbics per capita davant del 0,6 dels països i associats a Ermco, i només països amb menys població, com Bèlgica, Suïssa o Àustria presenten produccions per capita molt superiors. Alemanya, però, segueix sent una excepció i, tenint una població de més de 80 milions d'habitants, l'any 2015 va produir 0,6 metres cúbics de formigó per capita, xifres molt semblants a les dels darrers anys.

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 es va experimentar un lleuger augment, 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. L'any 2016, aquesta petita tendència a l'alça de la producció formigonera es va consolidar, ja que va créixer un 9,0% respecte al 2015 i es va situar en 3,0 milions de metres cúbics.

FIGURA 124. PRODUCCIÓ DE FORMIGÓ A CATALUNYA

Milions de m^3



Font: ANEFHOP.

L'any 2017, la producció de formigó a Catalunya va ser de 3,5 milions de metres cúbics, un 16,6% més que l'any 2016. Per tant, es pot afirmar que la producció de formigó sembla seguir la tendència de recuperació iniciada l'any 2014. Cal recordar, una vegada més, però, que es partia de nivells molt baixos.

Hi ha comunitats autònomes a Espanya on la producció va caure, l'any 2016, de l'ordre del 40%, com Cantàbria, i d'altres, com la Comunitat Valenciana, on la producció va créixer un 37%. Amb tot, la producció de formigó al conjunt de l'Estat va augmentar un 0,4%, un creixement pràcticament insignificant. 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 (12,2% del total de la producció espanyola) on la producció de formigó, el 2016, va caure un 8,2% respecte al 2015, tot i l'augment de la producció en el darrer trimestre de l'any.

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 posada en marxa mateixa 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 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 i les exigències ambientals.

El 2017, els **preus** del formigó van augmentar un 1,6%, fet que contrasta amb la variació de l'any anterior que, tot i ser molt petita, un 0,3%, va ser negativa. Així, el 2017, es recupera la tendència iniciada els dos darrers anys on els peus del formigó havien crescut un 2,4% i un 0,1% respectivament els anys 2014 i 2015. A Espanya, els preus del formigó també van augmentar, tot i que a un ritme menor del que ho van fer a Catalunya, un 0,3%, tot i que a un ritme semblant als dels anys 2014 i 2015.

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 dels elements necessaris per a la seva fabricació van créixer clarament durant el 2016, l'electricitat i el transport, amb l'excepció del ciment, el preu del qual va caure un 1,6% segons dades d'Eurostat.

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 plantes mateixes 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 Estructural d'Empreses, el 2015, el sector català del formigó ocupava 2.472 persones, el 36% de l'ocupació del sector de materials de la construcció i un 3,7% menys que l'any anterior. En total, des de l'any 2008 el sector a Catalunya ha perdut gairebé 4.000 llocs de treball, gairebé un 61% dels que hi havia al principi de l'esclat de la bombolla del sector.

Altres materials de la construcció

El **volum de negoci** dels altres materials de la construcció va ser de 672 milions d'euros el 2015, un augment important respecte als 657 milions d'euros el 2014. Això suposa, aproximadament, el 47% del conjunt del sector, mentre que la resta l'aporten el ciment i el formigó (un 19,8% i un 33% respectivament).

Malgrat la contracció de la demanda, els **preus** dels productes, un tant heterogenis, el 2017 van augmentar a alguns segments, tot i que a uns ritmes continguts. L'any 2017, el comportament dels preus, segons dades d'Eurostat per al conjunt de l'Estat, van ser molt variats. Al subsector dels productes abrasius (CCAE 239), els preus van augmentar després de quatre anys consecutius de caiguda i ho van fer un 2,9%. Als subsectors de fabricació de productes ceràmics, el comportament va ser diferent en cada subsector. Pel que fa als productes ceràmics per a la construcció (CCAE 2339) els preus van caure un 0,7%. Per contra, al subsector d'altres productes ceràmics no destinats, només, a la construcció, com per exemple els sanitaris (CCAE 234), els preus van augmentar un 1,9%. Per contra, al subsector de productes ceràmics refractaris (CCAE 232), els preus pràcticament no es van modificar, només una lleugera pujada del 0,1%. 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 seguir pujant i ho van fer un 0,4%.

Les condicions generals desfavorables que va travessar la construcció van incidir negativament sobre el nivell d'**ocupació** del subsector en els darrers anys. L'estimació per a l'any 2017 del sector de materials de la construcció, sense incloure el subsector del vidre, a partir de dades d'afiliació i l'Enquesta Estructural d'Empreses (del 2015) mostra que el nombre de persones ocupades al sector va augmentar un 2,8%.

Tot i així, si agafem les darreres dades disponibles per a Catalunya i per subsectors, les de l'Enquesta Estructural d'Empreses, mostren que el 2015 es va perdre ocupació a la majoria de subsectors. Així, mentre el segment de la pedra ornamental, que el 2013 havia guanyat un 10% d'ocupació i que el 2014 en perdia un 8,8%, el 2015 en tornava a perdre un 5,1%. El subsector dels productes ceràmics no dedicats a la construcció va ser l'únic que va guanyar ocupació el 2015, i ho va fer amb un creixement del 6,4%. Per últim, el subsector dels materials ceràmics refractaris, un any més, va perdre ocupació i va afegir una pèrdua del 16,3% de llocs que s'afegeixen a la caiguda de l'any anterior, de més del 7%. En alguns casos, amb l'excepció del darrer esmentat, 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 57% de les del sector, tot i que amb pesos molt diferents. Així, mentre les exportacions de pedra ornamental no suposen ni el 3% de les exportacions del sector, les de productes ceràmics (CCAE 23.2, 23.3 i 23.4) suposen més del 37%.

A diferència de l'any 2016, les exportacions de productes ceràmics van tenir un bon comportament el 2017. Així, el 2017 les exportacions de productes ceràmics refractaris i les de productes per a la construcció van augmentar un 19,7% i un 14,7%

respectivament i es van situar en 70 milions d'euros i 37 milions d'euros.

Cal apuntar, també, a diferència de l'any 2015, en què la pedra ornamental va tenir un comportament excepcional pel que fa a les exportacions (es van exportar 18 milions d'euros tot i ser un producte de difícil exportació), que l'any 2017, igual que al 2016, les exportacions de pedra van tornar a caure i es van situar en poc més de 14 milions d'euros.

Amb tot, la balança comercial del subsector d'altres materials de construcció és positiva (CCAE 23.2, 23.3, 23.4, 23.7 i 23.9), amb 47 milions d'euros, tot i que, per exemple, les importacions d'altres productes ceràmics no refractaris superen en més de 34 milions d'euros les exportacions.

Esdeveniments empresarials

Pel que fa a la **internacionalització** del sector, el 2017, 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.

L'empresa de ciment catalana **Ciments Molins** ha iniciat, ja fa temps, una estratègia d'internacionalització basada en les aliances amb actors locals a diferents països. En aquest sentit, Ciments Molins té previst invertir 350 milions d'euros fins al 2019 per incrementar la producció. Les inversions aniran en una gran part a països emergents, on Ciments Molins té la principal font de negoci. Entre les noves inversions previstes destaquen una nova fàbrica a Colòmbia amb una inversió de 370 milions de dòlars, al 50% amb el soci local Corona. La nova planta es desenvoluparà aprofitant la concessió per a l'explotació i comercialització de calcària que té Corona, suposarà una inversió de 351 milions d'euros, tindrà una capacitat de producció d'1,35 milions de tones anuals i generarà al voltant d'uns 220 llocs de treball directes i 250 d'indirectes quan estigui plenament en funcionament. A més, també està prevista l'ampliació de les plantes d'Olavarría i San Luis, a Argentina, amb el soci brasiler Votorantim, amb una inversió total de 219 milions de dòlars. Per últim, a Bangladesh, Ciments Molins participarà amb un 33% en la compra de tres moltes d'Holcim que suposarà una inversió de 117 milions de dòlars. La compra de les plantes de Bangladesh, que tenen una capacitat de producció de 2,2 milions de tones, duplicarà la capacitat productiva de Ciments Molins al país asiàtic.

Durant el 2017 el **Grup Roca**, fabricant, entre d'altres, de porcellana sanitària, ha començat a concretar els seus plans d'expansió als països més poblats del món on encara no hi era present, mitjançat aliances amb socis locals. En aquest sentit, Roca invertirà més de 60 milions d'euros en la construcció d'una fàbrica a Indonèsia, el quart país més poblat del món. La multinacional catalana ha constituït una empresa conjunta amb dos socis locals que tenen una xarxa de més de 2.700 botigues de materials de la construcció. A més, la multinacional catalana també va anunciar, durant el 2017, l'adquisició d'una fàbrica de plàstics a l'estat de Tamil Nadu, al sud de l'Índia. A la nova fàbrica es produiran tapes i cisternes de polímers que augmentaran la producció actual de dos a quatre milions anuals. La localització de la nova planta ajudarà a incrementar les exportacions des de l'Índia a indrets com Austràlia, Orient Mitjà i Europa, en línia amb l'estratègia del grup, que busca créixer a l'Índia a través de les seves principals marques: Roca i Parryware. El grup familiar va començar a operar al país asiàtic l'any 2006 i, fins ara, hi tenia set plantes de producció. L'Índia és el quart mercat per a Roca.

Comsa Corporació va presentar un Pla estratègic 2017-2020 en el qual preveu accelerar la seva estratègia de venda d'actius que considera no essencials per a concentrar-se en els àmbits de les infraestructures i l'enginyeria. En aquest sentit, el 2017 el grup va reactivar la seva presència a Argentina, atreta pel nou pla del Govern d'invertir 33.000 milions de dòlars en el *Plan de Transporte 2016-2019* en inversions per a la modernització de carreteres, trens de mercaderies, rodalies, ports, aeroports i mobilitat urbana. El primer dels contractes que Comsa ha guanyat a Argentina ha estat el de la recuperació de més de 25 quilòmetres de via entre les localitats de Los Frentones i Pampa del Infierno, a la província de Chaco. L'adjudicació també inclou el subministrament de 80.000 tones de balast, el tractament mecanitzat de 36 quilòmetres addicionals i la renovació de nou passos a nivells i diverses estacions.

Pel que fa al refinançament dels deutes d'algunes de les empreses constructores fruit del període de crisi del sector, cal esmentar el cas del **Grup Copisa** que, durant l'any 2017, va refinançar 240 milions d'euros de deute mitjançant un acord amb els seus bancs els quals, a la vegada, van atorgar a l'empresa una línia d'avals de 300 milions d'euros per poder presentar-se a nous projectes a Espanya i a l'exterior. A banda del refinançament, però, Copisa també va consolidar, durant el 2017, la seva estratègia empresarial amb un projecte de 6,9 milions d'euros per construir tres centres educatius a Costa Rica, els quals tindran una capacitat conjunta de 470 alumnes i s'emmarquen en el pla impulsat pel Govern del país centreamericà per inaugurar 79 escoles i instituts i 24 espais culturals.

Pel que fa a la presència de grups internacionals a Catalunya, l'empresa francesa **Soprema** va adquirir, durant el 2017, les empreses Topox i Asfaltex que es dediquen a fabricar productes d'impermeabilització i aïllament tèrmic i acústic. La seu espanyola de Soprema es troba a Castellbisbal (Vallès Occidental) i té set línies de producció a les plantes de Sant Cugat, Villasequilla (Toledo), Cervera (Segarra) i Vallmoll (Alt Camp). A més, té tres centres logístics a Sant Cugat, Madrid i Bilbao.

La indústria del ciment i l'economia circular

A. Acord voluntari amb Ciment Català per a l'eficiència en l'ús dels recursos i la transició cap a una economia circular

Durant l'any 2017, la Generalitat de Catalunya i l'Agrupació de Fabricants de Ciment de Catalunya van signar un acord voluntari per col·laborar en matèria ambiental. En aquest sentit, l'acord és per impulsar l'eficiència en l'ús de recursos i la transició cap a una economia circular de la indústria catalana del ciment.

En virtut d'aquest compromís, totes les empreses amb fàbrica integral de producció de ciment a Catalunya, agrupades en l'entitat Ciment Català, van establir un marc de col·laboració amb el Departament de Territori i Sostenibilitat per assolir un alt grau de protecció del medi ambient, compatibilitzant-lo amb el creixement econòmic. En aquest sentit, les empreses signants es comprometen a impulsar mesures per afavorir la transició del sector cap a una economia circular; col·laborar en la millora de la informació pública relativa a l'impacte de les seves fàbriques i a contribuir en la realització d'estudis tècnics i econòmics sobre la interrelació entre la indústria del ciment i el medi ambient. A més, també es van comprometre a cooperar amb l'Administració

en l'aplicació de programes i polítiques per a la millora de la qualitat de l'aire.

Entre les actuacions a les quals es va comprometre l'entitat destaquen les relatives a la reducció de la contaminació atmosfèrica. En concret, les empreses que tinguin instal·lacions a la conurbació de Barcelona, en els municipis que formen part de la zona de protecció especial de l'ambient atmosfèric, compliran amb les mesures que es determinin d'acord amb els protocols d'actuació establerts per als episodis d'anticicló de subsidència.

Aquestes organitzacions, a més, han contribuït a l'adquisició, instal·lació o manteniment de diferents estacions de la Xarxa de Vigilància i Prevenció de la Contaminació Atmosfèrica (XVPCA) de la Generalitat, en especial les situades en l'àrea d'influència de les seves instal·lacions: dues a Santa Margarida i els Monjos (Alt Penedès), dues a Sitges (Garraf), tres a Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat); dues a Sant Feliu de Llobregat (Baix Llobregat); dues a Alcanar (Montsià), i dues a Montcada i Reixac (Vallès Occidental).

A més, per tal d'afavorir la reducció d'òxids de nitrogen (NOx) i de partícules, i contribuir a l'assoliment de l'Acord de París contra el canvi climàtic amb la reducció de gasos d'efecte hivernacle, es prioritzarà l'aplicació de les millors tècniques disponibles (MTD) de la Unió Europea i s'incentivarà l'optimització de la mobilitat.

El Departament de Territori i Sostenibilitat i les empreses adherides a l'acord col·laboraran en la publicitat de la informació relativa a l'impacte ambiental de les seves activitats i en la realització d'estudis tècnics i econòmics sobre la interrelació de la indústria del ciment amb el medi ambient en el context d'una economia circular, a més de guies metodològiques.

Quin és el paper de la indústria del ciment a l'economia circular?

La via d'encaix de la indústria del ciment a l'economia circular és doble.

D'una banda, **incrementa l'eficiència dels recursos per mitjà** de la valoració. Des de fa dècades, el sector del ciment és un dels grans valoradors de l'economia pel que fa a volum de residus procedents d'altres activitats industrials que són utilitzats en la fabricació dels seus productes, com cendres, escòries, residus de construcció i demolició, llots del procés de fabricació de paper o sucre, etc. Dels 30,1 milions de tones de matèries primeres que es van consumir l'any 2015 per fabricar ciment, 1,6 procedien de residus o subproductes industrials, amb la qual cosa es va deixar de portar a l'abocador o a incineració una quantitat de residus equivalent a prop de 24 estadis de futbol i es va evitar, a més, l'explotació de recursos naturals equivalent a gairebé dos anys d'operació d'una pedrera tipus.

De l'altra, desenvolupant **solucions integrals de reutilització de residus**, és a dir, mitjançant un ús responsable dels recursos. La indústria del ciment actua de manera responsable, buscant sempre diferents formes de mitigar l'impacte ambiental de les operacions. Per reduir aquest impacte es duen a terme la conversió de residus en combustibles alternatius, aplicant les millors tècniques disponibles establertes per la Unió Europea, amb totes les garanties de seguretat.

B. El full de ruta per a la reducció d'emissions de carboni de la indústria del ciment

A més, en el marc també d'aquest compromís ambiental, l'Agrupació de fabricants de ciment d'Espanya, Oficemen, va elaborar durant el 2017 un full de ruta per a la reducció d'emissions de carboni. El document destaca el potencial d'algunes tecnologies emergents, com la captura i emmagatzematge de carboni (CAC), que permetrien reduir fins a un 80% la petjada de carboni de la indústria del ciment espanyola el 2050.

Al voltant del 60% del carboni emès per la indústria del ciment, responsable del 5% de les emissions antròpiques a escala mundial, són causades per la descarbonatació de la pedra calcària durant el procés de fabricació, principal matèria primera del clínquer i, ara per ara, no es poden reduir. El 40% restant prové dels combustibles necessaris per realitzar el procés de clinquerització, que és sobre el qual la indústria, a data d'avui, pot actuar.

Els eixos d'actuació proposats des del sector del ciment espanyol passen per la mitigació d'emissions en les fases de producció; per l'ús dels productes amb base ciment, capaços de mitigar els efectes del canvi climàtic i pel desenvolupament d'infraestructures de formigó, com solucions constructives que faciliten l'adaptació a la nova realitat en què vivim.

Conceptes com el del coprocessat, que permet la valoració energètica i material de residus durant el procés de fabricació, o la reducció de la petjada de carboni que comporta la durabilitat, inèrcia tèrmica i baix manteniment d'edificis i infraestructures de formigó, són algunes de les actuacions que es detallen en el full de ruta i que podrien aplicar-se des de la tecnologia actual.

El coprocessat és l'ús de residus com a matèria primera o com a font d'energia, o com ambdues, per tal de reemplaçar els recursos minerals naturals (reciclatge material) i els combustibles fòssils (valoració energètica) per residus que, d'una altra manera, requeririen la seva eliminació en abocador o incineradora. El coprocessat ofereix una solució sòlida i segura per a la societat, el medi ambient i la indústria del ciment, substituint els recursos no renovables per residus sota estrictes mesures de control.

En aquest sentit, les empreses de ciment poden aprofitar part dels residus minerals generats per altres indústries en el procés de producció del ciment. A més, alguns residus es poden utilitzar en les fàbriques de ciment en substitució del coc de petroli o carbó (combustibles fòssils no renovables) utilitzats normalment en aquestes instal·lacions. Així doncs, s'aprofita l'energia continguda en un recurs il·limitat, com són els residus, per deixar d'utilitzar un combustible derivat del petroli, recurs finit que tendeix a esgotar-se. A aquest procés se'l denomina de diferents formes tant des d'un punt de vista tècnic com legal: "valoració energètica", "coincineració" o "recuperació energètica".

És important destacar, també, que estem parlant de residus que no s'han pogut ni reutilitzar ni reciclar i, per tant, es compleix amb la jerarquia establerta per a la gestió dels residus.

3.12. Producció i primera transformació de metalls (ferris i no ferris)

L'any 2017 la producció del sector a Catalunya va mantenir la marxa positiva dels darrers anys, encara que a un ritme més moderat que, no obstant això, superà el dinamisme del conjunt d'Espanya i del global de la Unió Europea. L'ocupació va invertir la tendència baixista que venia registrant des de la crisi recent, assolint un creixement d'un 1,5%. Per la seva banda, els preus van registrar un important comportament alcista, en un context estatal i internacional caracteritzat pel fort impuls dels preus de les primeres matèries i pel dinamisme dels mercats en general. Finalment, el comerç exterior va experimentar el 2017 una recuperació en els seus dos apartats, amb pujades d'un 20,0% en les exportacions i d'un 22,5% en les importacions, deixant enrere els descensos de l'any anterior.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 fèrria i la metal·lúrgia no fèrria. 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 fèrria 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 demandants, 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.

Classificació del sector de producció i primera transformació de metalls (ferris i no ferris) (*)

Metal·lúrgia fèrria

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 fèrria

Alumini.

Coure.

Altres metalls no ferris (zinc, plom, níquel, estany, etc.).

(*) El sector es correspon amb la CCAE 24 –"Metal·lúrgia i fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges"– tot i que el criteri de classificació que se segueix en el capítol es basa en la utilització o no de metalls de base fèrrica com a primeres matèries.

Evolució del sector el 2017

Internacional

Després de dos anys de retrocessos de l'activitat productiva, el 2014 el sector de producció i primera transformació del metalls va registrar una millora notable que, tanmateix, no va tenir continuïtat en els dos exercicis posteriors. L'any 2017, no obstant això, l'activitat va recuperar la senda alcista. Específicament, la **producció** a la Unió Europea va experimentar un creixement d'un 3,7% en termes reals, invertint, d'aquesta manera, la tendència baixista del període 2015-2016. Val a dir que el 2016 la producció patí un retrocés d'un 1,0% i el 2015, d'un 0,4%, quan el 2014 havia augmentat un 2,3%. A l'eurozona el creixement va ser el 2017 d'un 3,4%, superant les davallades d'un 0,5% del 2016 i d'un 0,2% del 2015 i en línia amb l'increment d'un 2,9% del 2014. Pràcticament a tots els països comunitaris el sector va registrar augments de la producció, amb una millora generalitzada de l'evolució en comparació amb anys passats. Les majors pujades tingueren lloc a Grècia, Bulgària, Lituània, Polònia i Hongria, amb alces respectives d'un 25,8%, d'un 19,7%, d'un 16,8%, d'un 12,4% i d'un 11,1%. Pel que fa els principals països fabricants, es pot assenyalar que gairebé tots ells van invertir la marxa negativa dels anys anteriors. Alemanya experimentà un augment d'un 2,7%, enfront de la contracció d'un 1,3% de l'exercici precedent, mentre que a França s'incrementà un 0,4% i a la Gran Bretanya, un 3,2%, quan el 2016 les davallades havien estat d'un 4,8% i d'un 11,6%, respectivament. Per la seva part, a Itàlia la producció va pujar un 2,3%, taxa lleugerament més moderada que l'alça del 3,5% de l'any anterior.

L'**ocupació** del sector també va modificar el seu comportament durant el 2017, superant la inèrcia baixista dels darrers anys. Concretament, registrà un creixement d'un 0,9%, cosa que contrasta amb les caigudes d'un 0,3% del 2016 i d'un 0,2% del 2015. A la zona de l'euro, l'augment fou d'un 0,7%, enfront del retrocés d'un 0,5% del 2016 i l'augment d'un 0,3% del 2015.

L'any 2017, els **preus** industrials del sector de producció i primera transformació de metalls van modificar la inèrcia descendent palesa en els últims exercicis, mostrant una pujada significativa. Així, a la Unió

El sector a Catalunya

El sector de 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 2017, el sector català estava format per 262 empreses, cosa que representa el 20,4% del conjunt de l'activitat a Espanya, mentre que concentrava 9.681 ocupats, un 89,0% dels quals eren assalariats. Fins al 2016, el nombre de firmes fabricants va experimentar un descens continuat, encara que amb un ritme progressivament menys intens al llarg del temps. Durant el 2017, no obstant això, es va registrar un increment en el total d'empreses del sector. Aquesta tendència positiva també es denotà en altres indicadors, reflectint-se en un augment del seu pes específic sobre el global industrial català i sobre el sector a nivell estatal. Sobre el conjunt de la indústria del Principat, el sector suposa l'1,5% del VAB, el 2,3% de l'ocupació, el 2,8% de la xifra de facturació i el 3,4% de les exportacions, mentre que amb relació al global del sector a Espanya el seu pes és del 12,4% en termes d'ocupació, del 12,5% quant a volum de negoci i del 15,6% pel que fa a vendes a l'exterior. La branca es caracteritza per una estructura empresarial amb un important predomini de firmes de petita dimensió. Un 88,2% compta amb plantilles de menys de 50 treballadors. Només sis companyies superen els 200 ocupats, de les quals una 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 un 57,6% del conjunt del sector per volum de negoci, segons dades del 2015, 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, però, tanmateix, van experimentar una forta reestructuració durant els anys vuitanta del segle XX 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 –108 firmes, producció de 1.086.211 tones, facturació de 2.389 milions d'euros i 13.626 treballadors el 2016 (81% de la producció en ferro, 13% en no fèrria i 6% 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 5-6% de l'activitat europea, però la rellevància del Principat és poc significativa. A Catalunya destaca Comforsa (Comercial de la Forja) –hereva de la Farga Casanova i Taga–, amb seu a Campdevànol i plantes a Campdevànol, 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 42,4% 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 amb presència internacional dedicat a la fabricació i la 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 bastant similar a la del conjunt de l'Estat. Predomina la fosa de metalls, sobretot fèrrics, atès que concentra el 37,0% del total de fabricants, percentatge inferior al 39,4% d'Espanya. Li segueix, en importància, la fabricació d'altres productes de primera transformació de l'acer (estiratge, laminatge, doblegament, trefilatge, etc.), que abraça el 21,4% de les empreses del sector, i la producció de metalls preciosos i d'al-

TAULA 67. EL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	262	0,8	20,4	1.287
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	3.627.653	2,8	12,5	28.907.558
Ocupació (persones, 2017)(*)	9.681	2,3	12,4	78.164
VAB (milions d'euros, 2015)	463.783	1,5	10,5	4.432.849
Exportacions (milions d'euros, 2017)	2.257.722	3,4	15,6	14.447.274

(*) Afiliats a la Seguretat Social (RGSS+RETA).

Fonts: Idescat i INE. Les xifres es corresponen amb la divisió 24 de la CCAE-2009.

tres metalls no ferris (alumini, coure, zinc, plom, estany, etc.), amb el 19,5% en ambdós casos, per sobre del 18.6% i del 16,9% estatal, respectivament. A continuació, s'ha d'esmentar la fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges, amb un 11,5%, i la producció de tubs, canonades, perfils buits i els seus accessoris d'acer, amb un 10,7% (14,8% i 10,3% a Espanya, respectivament).

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 producció de metalls preciosos i d'altres metalls no ferris i de fabricació d'altres productes de primera transformació de l'acer, en cadascun dels quals el Principat concentra el 23,4% de les companyies estatals.

Europea cresqueren un 11,7% i a l'eurozona, un 11,5%, superant els retrocessos respectius del 3,9% i del 4,2% del 2016. Tots els països van experimentar increments de preus, enfront de les caigudes patides el 2016 en tots els casos. Destacaren, especialment, les pujades de Bèlgica i d'Irlanda, d'un 23,4% i d'un 20,0%, respectivament.

El **comerç exterior** del sector a la Unió Europea va experimentar el 2017 un creixement important en els dos apartats que el componen. D'una banda, les exportacions van augmentar un 14,9%, després de caure en els anys anteriors (14,1% el 2016). Per la seva part, les importacions s'incrementaren un 23,2%, enfront de la contracció d'un 6,3% patida l'exercici anterior. Com a resultat de l'evolució més positiva de les compres que de les vendes a l'exterior, el dèficit que caracteritza el sector comunitari es va incrementar un 61,8%, taxa bastant similar a l'ascens d'un 60,4% del 2016.

Segons subsectors, cal esmentar que les exportacions extracomunitàries de la metal·lúrgia fèrria van créixer el 2017 un 13,1%, mentre que les relatives a la metal·lúrgia no fèrria augmentaren un 17,2%, després de retrocedir en ambdós casos l'any anterior (16,1% i 11,3%, respectivament). D'altra banda, les importacions s'incrementaren un 29,1% en la metal·lúrgia fèrria i un 18,8% en la metal·lúrgia no fèrria, invertint les davallades del 2016 (8,1% i 4,9%, respectivament). El millor comportament de les compres que de les vendes a l'exterior en les dues especialitats va comportar un deteriorament en els saldos comercials. En la metal·lúrgia fèrria es passà d'un superàvit, que l'havia caracteritzat els darrers anys, a un dèficit. Pel que fa la metal·lúrgia no fèrria, el ròssec negatiu que presenta cresqué un 21,4%.

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 per exemple Arcelor Mittal i Thyssen-Krupp.

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 negatiu de 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 la seva utilització creixent en la fabricació de productes en sectors que tradicionalment havien estat consumidors de béns produïts en ferro o acer i, també, en sectors tecnològicament més avançats.

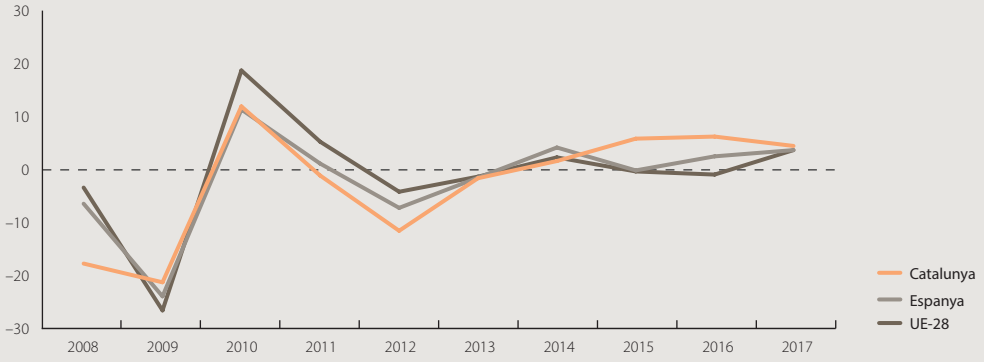
Espanya i Catalunya

L'any 2017, l'activitat del sector de producció i primera transformació de metalls a Catalunya va mantenir l'evolució positiva dels darrers exercicis, iniciada el 2014. Això contrasta amb la marxa negativa patida pel sector a nivell comunitari, que al llarg del període 2012-2017 només aconseguí incrementar la producció el 2014, i pel sector a Espanya, que en el mateix període solament registrà increments el 2014 i el 2016. Al Principat, la **producció** va créixer durant el 2017 un 4,5%, taxa inferior al 6,3% assolida el 2016. Cal destacar que el dinamisme català del 2017 va ser superior al del global de la Unió Europea i també al del conjunt de l'Estat. Precisament, a Espanya el sector va experimentar un increment de la producció d'un 3,7%, per sobre del 2,5% de l'exercici precedent.

Després de set anys de contracció continuada i en línia amb l'evolució de l'activitat productiva, el **nombre d'empreses** del sector a Catalunya va experimentar el 2017

FIGURA 125. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS

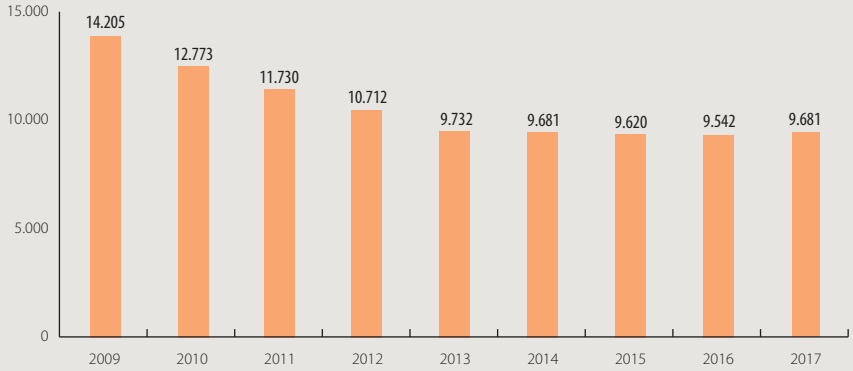
Variació anual en percentatge



Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) i Eurostat.

FIGURA 126. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS. CATALUNYA

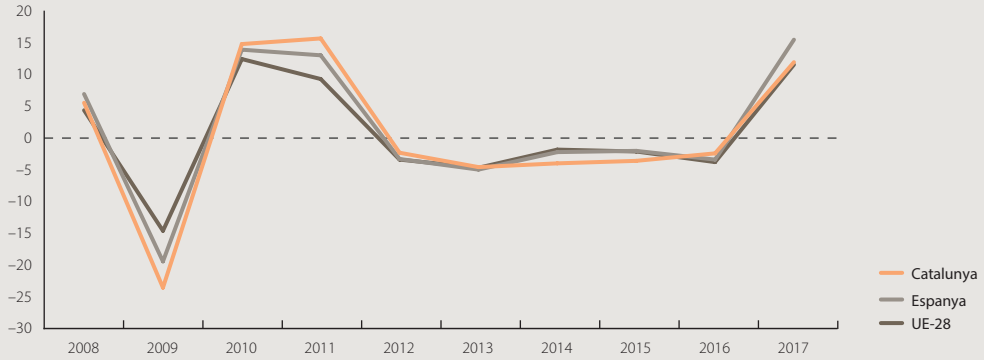
Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

FIGURA 127. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS

Variació anual en percentatge



Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) i Eurostat.

un creixement. El total de companyies va augmentar un 8,3%, quan el 2016 es reduïren un 4,3%. A Espanya, el teixit empresarial va tenir un comportament similar, registrant un increment del nombre d'unitats d'un 4,5%, enfront dels descensos d'un 4,2% i d'un 2,3% el 2016 i el 2015, respectivament. Amb l'excepció de la fosa de metalls, a totes les especialitats del sector al Principat es va produir el 2017 un augment del nombre d'empreses. Destacà la pujada de la fabricació d'altres productes de primera transformació, d'un 43,6%, cosa que contrasta amb la davallada d'un 7,1% del 2016. També fou important el creixement del total de companyies en el segment de fabricació de productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges, d'un 15,4%, i, en menor mesura, de la fabricació de tubs, canonades, perfils buits i els seus accessoris d'acer, d'un 7,7%. Aquest segon capítol va ser l'únic del conjunt del sector que va experimentar un augment del nombre de fabricants durant el 2016 (13,0%). D'altra banda, cal esmentar l'estancament en el total d'empreses de l'especialitat de producció de metalls preciosos i d'altres metalls no ferris en relació amb l'any anterior (–10,5% el 2016) i la contracció d'un 3,0% del segment de fosa de metalls, descens similar al 2,9% de l'exercici precedent.

L'**ocupació** del sector de producció i primera transformació de metalls català va registrar el 2017 un creixement d'un 1,5%, fins a situar-se en 9.681 treballadors de mitjana, cosa que permeté superar la tendència baixista que venia patint des dels inicis de la recent crisi econòmica. De fet, el 2016 havia registrat una davallada d'un 0,8%. Val a dir que en el període 2009-2016 es destruïren al Principat un total de 4.663 llocs de treball, mentre que, en canvi, el 2017 se'n crearen 139. A Espanya, per la seva part, l'augment de l'ocupació del 2017 fou similar a Catalunya, d'un 1,4%, accelerant el dinamisme en la generació de treball palesat ja el 2016, d'un 0,4%, i invertint l'evolució negativa dels exercicis anteriors. En aquest cas, en el període 2009-2015 es van destruir 26.969 llocs de feina, mentre que en el 2016-2017 se'n crearen 1.358.

L'any 2017, els **preus** del sector de producció i primera transformació de metalls van trencar la tendència baixista del període 2012-2016 i experimentaren un fort increment tant al Principat com a Espanya. Específicament, a Catalunya van créixer un 12,1%, cosa que contrasta amb el descens d'un 2,5% de l'exercici anterior. Mentrestant, a nivell estatal registraren un increment d'un 15,7%, enfront del retrocés del 3,5% del 2016. Aquesta evolució dels preus s'explica per la pressió de la demanda, immersa en una etapa alcista, i, sobretot, per l'ascens dels preus de les matèries bàsiques, tant fèrriques com no fèrriques. En aquesta línia, cal esmentar que els costos relatius a les primeres matèries i productes semielaborats van invertir el 2017 la inèrcia baixista que els havia caracteritzat els darrers anys, cosa que afectà bona part de les activitats i especialitats del sector. Així, l'índex *The Economist* de preus de primeres matèries assenyala un increment d'un 23,5% per als metalls durant el 2017, enfront dels retrocessos dels exercicis anteriors (3,7% el 2016).

A diferència de l'any anterior, durant el 2017 el **comerç exterior** del sector de producció i primera transformació de metalls a Catalunya va experimentar un important dinamisme en els seus dos apartats, animat per la bona marxa dels mercats i de l'economia en general i per la recuperació

dels preus de l'activitat en la majoria dels segments d'especialitat. Les exportacions van créixer un 20,0%, enfront de la contracció d'un 8,8% patida l'exercici precedent, mentre que les importacions s'incrementaren un 22,5%, quan el 2016 caigueren un 9,6%. A Espanya, les vendes a l'exterior del sector van pujar un 14,2% i les compres, un 23,0%, invertint els descensos d'un 5,2% i d'un 3,0% de l'any anterior. Val a dir que Catalunya va concentrar el 2017 un 14,5% de les exportacions i un 22,4% de les importacions totals estatals. Com a resultat del comportament d'ambdós tipus de fluxos comercials, el dèficit comercial que caracteritza l'activitat al Principat va registrar el 2017 un empitjorament, atès que cresqué un 32,7%, després d'haver caigut un 12,7% el 2016. Per la seva banda, al conjunt estatal el saldo positiu que presenta el sector també es va deteriorar, en disminuir un 14,6%, retrocés superior a l'11,8% experimentat l'exercici anterior.

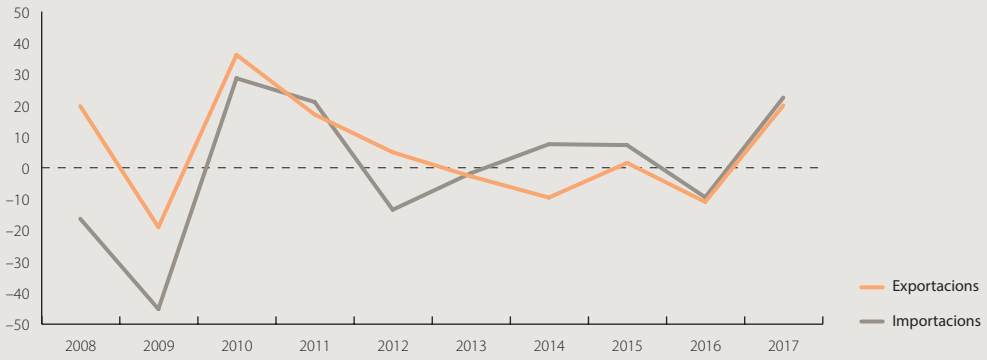
Els dos grans **subsectors** dels sector català van experimentar el 2017 un creixement notable dels intercanvis comercials amb l'exterior, invertint les caigudes registrades l'any anterior. Pel que fa les exportacions, cal destacar el millor comportament de la metal·lúrgia no fèrria. Dins d'aquesta s'ha d'esmentar el fort augment de les vendes a l'exterior de plom i les seves manufactures, que es triplicaren en valor, i, en menor mesura, de les relatives al coure i les seves manufactures i del níquel i les seves manufactures (31,7% i 23,5%, respectivament). Val a dir que els apartats del coure i de l'alumini van continuar concentrant bona part de les exportacions del capítol de la metal·lúrgia no fèrria, representant, respectivament, un 54,5% i un 41,6% del total. Per la seva part, a la metal·lúrgia fèrria cal ressenyar el creixement de les vendes a l'estranger del segment de fosa de ferro i acer, que augmentaren un 27,1%. Respecte a les importacions, els increments dels dos grans subsectors fou similar. En aquest cas, destacaren les pujades de les compres a l'exterior del coure i les seves manufactures i del zinc i les seves manufactures, que foren d'un 29,2% i un 27,4%, respectivament. Els segments de l'alumini i del coure també van ser els més rellevants pel que fa les importacions de la metal·lúrgia no fèrria, en concentrar el 47,2% i el 47,1% del global, respectivament. Dins de la metal·lúrgia fèrria, novament l'apartat de fosa de ferro i acer fou el més dinàmic quant a compres a l'exterior, amb una alça d'un 32,5%. Com a resultat de l'anterior, els dèficits comercials que caracteritzen els dos apartats del sector van patir uns augments notables. A la metal·lúrgia fèrria gairebé es va duplicar en euros, després de la contracció d'un 48,0% del 2016. Per la seva banda, a la metal·lúrgia no fèrria cresqué un 54,3%, molt per sobre de la pujada d'un 2,0% de l'any anterior.

La Unió Europea va seguir sent el 2017 el principal mercat del sector de producció i primera transformació de metalls a Catalunya, en concentrar el 78,1% de les **exportacions** totals. Durant el 2017 aquestes van créixer un 28,2%, cosa que contrasta amb el retrocés d'un 8,4% de l'any anterior. A molta distància, el segon mercat en importància continuà sent el nord d'Àfrica, on es va dirigir el 9,2% de les vendes globals a l'exterior del Principat, les quals van augmentar el 2017 un 4,0%, enfront del descens d'un 19,0% de l'exercici precedent.

L'any 2017, França va continuar sent el primer client del sector de producció i primera transformació de metalls a Catalunya, abraçant el 27,8% del total de les exportacions. Li seguiren, a distància, Portugal i Itàlia, amb un 13,7% i un 13,5%, respectivament. Durant el 2017 les vendes catalanes a tots aquests països van créixer de manera important, enfront de les contraccions patides l'exercici anterior en els tres mercats. Així, les exportacions a França augmentaren un 28,0%, les realitzades a Portu-

FIGURA 128. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS. CATALUNYA

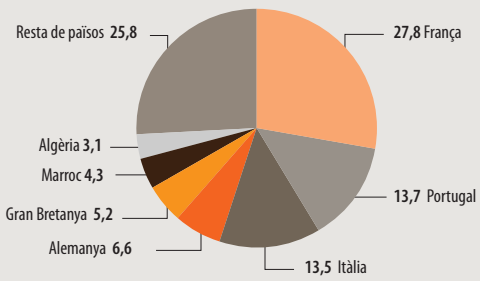
Variació anual en percentatge



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) a partir de Duanes.

FIGURA 129. PAÏSOS DESTINATARIS DE LES EXPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS. ANY 2017

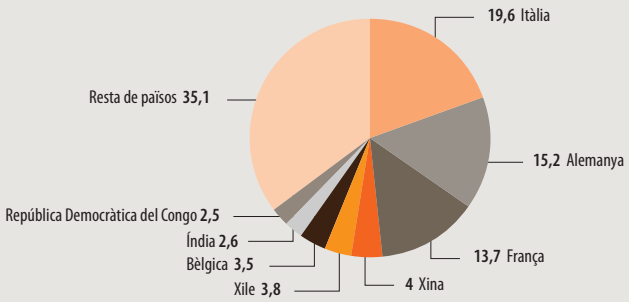
Percentatge



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

FIGURA 130. PAÏSOS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS CATALANES DEL SECTOR DE PRODUCCIÓ I PRIMERA TRANSFORMACIÓ DE METALLS. ANY 2017

Percentatge



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

gal, un 19,9% i les efectuades a Itàlia, un 33,9%.

Les **importacions** catalanes del sector de producció i primera transformació de metalls van experimentar el 2017 un creixement a totes les àrees geogràfiques. Cal apuntar que l'any anterior les compres a l'exterior van patir una davallada a bona part de les zones, especialment les procedents de les més rellevants quant a volum de subministrament. El principal origen de les importacions catalanes va seguir sent la Unió Europea, responsable del 69,2% del total, seguit a distància de l'Orient Llunyà, amb un 10,7%. Durant el 2017, les importacions a la Unió Europea van créixer un 17,1%, enfront del descens d'un 7,3% de l'exercici precedent, mentre que les realitzades a l'Orient Llunyà augmentaren un 29,1%, i el 2016 caigueren un 20,2%.

Segons els països, els principals proveïdors del sector català de producció i primera transformació de metalls van continuar sent el 2017, segons ordre d'importància, Itàlia, Alemanya i França, responsables, respectivament, del 19,6%, el 15,2% i el 13,7% del total de les importacions. Durant el 2017 les compres del Principat a tots tres països van créixer, un 19,0% les realitzades a Itàlia, un 12,7%, les originàries d'Alemanya i un 10,1%, les efectuades a França. Val a dir que a l'exercici precedent les importacions catalanes a aquests països van caure. Les compres a la resta d'orígens importants de Catalunya, que suposaren un 1,0% o més sobre el total de les compres a l'exterior, van registrar augments al llarg del 2017.

Evolució dels subsectors el 2017

Producció d'acer i ferro

• Internacional

L'any 2017, la **producció mundial d'acer brut** va registrar un augment d'un 5,3% en relació amb l'exercici precedent, fins a situar-se en 1.691,2 milions de tones. Val a dir que el 2016 el creixement va ser inferior a l'1,0%. Cal destacar, d'altra banda, que el 2017 s'assolí el rècord històric de producció, després de superar, per primera vegada, el màxim aconseguit el 2014, de 1.669,4 milions de tones. Per la seva part, el grau d'utilització de la capacitat productiva se situà a finals del 2017 en el 69,5%, 1,8 punts percentuals per sobre de la del mes de desembre de l'any anterior. Gairebé totes les grans àrees geogràfiques van experimentar creixements de la producció. Els majors increments van correspondre al continent africà, a l'Orient Mitjà i al sud d'Amèrica, amb pujades respectives d'un 14,4%, d'un 10,9% i d'un 8,7%. Les tres zones són poc rellevants quant a volum de producció en tones, representant un 0,9%, un 2,1% i un 2,6% del total mundial, respectivament. Val a dir que el 2016, mentre que la primera i la tercera van ser les àrees geogràfiques que patiren les majors contraccions de fabricació del món, la segona fou la que experimentà la major pujada.

A Àsia, la producció d'acer brut es va situar el 2017 en 1.162,5 milions de tones, volum que representà un increment d'un 5,4% respecte a l'exercici anterior. El continent asiàtic va continuar encapçalant l'activitat a escala mundial, en concentrar el 68,7%, en línia amb el pes específic d'anys passats. Dins d'aquesta zona, la Xina seguí liderant el subsector, abraçant un 71,5% de tot el continent, d'igual manera que encapçalà la producció del global del món, amb un 49,2%. Al llarg del 2017 la fabricació xinesa d'acer brut va registrar un creixement d'un 5,7%, accelerant la pujada d'un 0,6% de l'exercici precedent i superant la davallada d'un 2,2% el 2015. El segon productor d'Àsia i del món va continuar sent el Japó (9,0% del continent asiàtic i 6,2% del món), que el 2017 va registrar una lleugera caiguda d'un 0,1% en l'activitat, en línia amb el descens d'un 0,3% del 2016. Per últim, cal esmentar que l'Índia, tercer fabricant del continent asiàtic i a nivell mundial (8,7% i 6,0%, respectivament), experimentà el 2017 un augment de la producció d'acer brut en tones d'un 6,2%, taxa bastant similar al 7,2% de l'any anterior.

A la Unió Europea, la producció d'acer brut va invertir el 2017 la tendència baixista que mostrà els dos exercicis anteriors. Així, cresqué un 4,1%, quan el 2016 va patir una contracció d'un 2,5%. Cal apuntar que els països comunitaris van concentrar el 2017 el 10,0% del total mundial. Amb l'excepció de Txèquia, Finlàndia, Holanda i la Gran Bretanya, tot els països de la Unió Europea van experimentar augments de la producció. Pel que fa als principals fabricants, Alemanya, líder de la Unió Europea i setè mundial, va registrar un increment de la fabricació d'un 3,5%, enfront de la davallada d'un 1,4% del 2016. Per la seva banda, Itàlia, segon en importància a nivell comunitari, experimentà un creixement d'un 2,9%, moderant l'alça del 6,0% de l'exercici anterior. A l'Europa no comunitària la producció d'acer brut va créixer el 2017 un 13,1% en tones, després de la pujada del 5,2% del 2016, gràcies a l'augment d'un 13,1% de Turquia, fabricant més important en volum d'aquesta zona (92,4% del total) i vuitè a nivell mundial.

La producció d'acer brut al nord d'Amèrica va créixer el 2017 un 4,8% en relació amb l'any anterior, quan el 2016 experimentà un descens d'un 0,3%, moderant la contracció d'un 7,7% del 2015. Dins d'aquesta zona, Estats Units, que concentra el 70,3% de la fabricació i esdevé el quart productor del món, va registrar un augment d'un 4,0%, enfront de la davallada d'un 0,5% de l'exercici anterior.

A la Comunitat d'Estats Independents (CEI), la producció d'acer brut durant el 2017 va romandre estancada enfront de l'augment d'un 0,8% de l'any anterior i el descens dels dos exercicis anteriors. Rússia, el principal fabricant de la zona i cinquè del món, va registrar un increment d'un 1,3%, després de la lleugera caiguda d'un 0,1% del 2016.

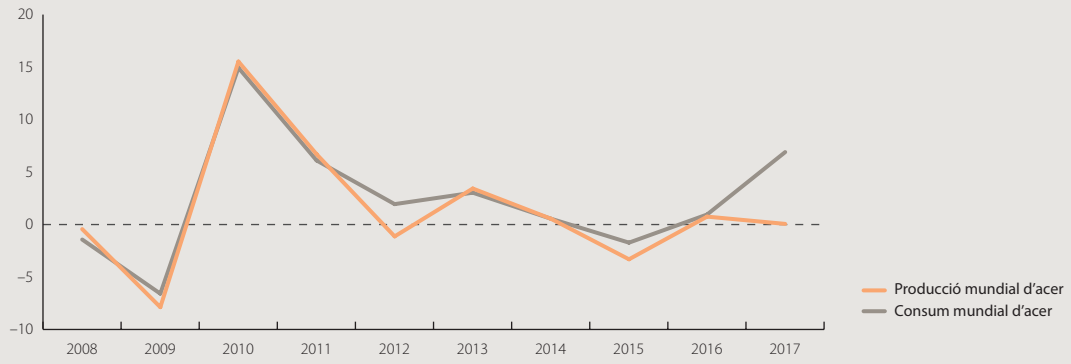
Com en els darrers anys, durant el 2017 va continuar la **sobreoferta** d'acer xinès a preus considerats artificialment baixos

–per sota del preu de mercat– en els mercats internacionals, sent acusada de practicar dúmping en l'activitat. Cal recordar que el 2016 els preus de l'acer xinès resultaven un 20-40% inferiors als europeus, amb uns nivells rècord d'exportacions a preus baixos a la Unió Europea, mentre que l'oferta del mercat de productes plans i llargs d'acer (no inclou acer inoxidable) cresqué un 3,1%, amb un ascens d'un 11,8% en les compres de tercers països. Fruït d'això, el 2016 s'obriren nombroses investigacions contra productes procedents de la Xina per part de les autoritats comunitàries, així com d'altres països, en mig d'una crisi important de l'activitat a nivell comunitari. Val a dir que les acereries europees han perdut el 20% de l'ocupació en el període 2008-2015, cosa que representa un total de 85.000 treballadors, mentre que la majoria palesava uns importants resultats negatius en els negocis (Tata Steel, Arcelor, ThyssenKrupp, etc.). La finalització de les investigacions de casos de dúmping xinès durant el 2016 va comportar la implementació de mesures per part de les autoritats comunitàries, com per exemple en el cas de bobines laminades en calent. També es van anunciar mesures aranzelàries contra productes d'altres orígens, com per exemple Rússia. L'any 2017, la Comissió Europea va posar en marxa diferents mesures a diversos productes derivats de l'acer procedents de la Xina, que s'uniren a una quarantena de decisions adoptades enfront de països tercers –la meitat enfront de la Xina– amb l'objectiu de restablir la igualtat de condicions entre les empreses comunitàries i les xineses i de lluitar contra el problema de la sobrecapacitat en l'activitat (s'estima que la sobreproducció mundial equival gairebé al 40% del consum anual global). Per exemple, a finals del mes de febrer, la Comissió Europea va decidir imposar drets antidúmping a les importacions de determinades xapes gruixudes d'acer sense aliar o d'altres acers aliats de la Xina d'entre el 65% i el 73%, atès que després d'una investigació oberta el febrer de 2016 es va trobar que es venien per sota del seu valor normal de mercat, amb un marge de dúmping de fins un 127%. En el mes de juny, les autoritats comunitàries posaren en marxa drets antidúmping de fins a un 35,9% a les importacions xineses d'acer pla laminat en calent, utilitzat, entre altres, en la construcció de vaixells, contenidors, dipòsits sota pressió, tubs i canonades, decisió que es derivà d'investigacions que van reflectir que les empreses xineses es beneficiaven de préstecs preferencials, rebaixes fiscals i altres ajuts financers, que permetien que exportessin a la Unió Europea a uns preus per sota dels costos de fabricació. D'altra banda, en el mes d'agost es decidí imposar drets antidúmping provisionals de fins al 28,5% a les importacions xineses d'acer resistents a la corrosió, que s'usa en el revestiment per a la construcció, els aparells domèstics o en processos d'embotició i estampat, després de vuit mesos d'investigacions que revelaren que els preus eren artificialment baixos. Per últim, cal afegir que, en aquesta línia, la Comissió anuncià que també realitza investigacions contra el dúmping en les importacions del Brasil, l'Iran, Rússia, Sèrbia i Ucraïna.

La **producció mundial d'acer inoxidable** durant el 2017 es va situar en 48,1 milions de tones, cosa que representa un augment d'un 5,8% respecte a l'any anterior, quan s'incrementà un 9,4%. La producció va augmentar a totes les grans àrees geogràfiques. Va destacar el creixement dels Estats Units, que fou d'un 11,0%, per sobre del 6,7% del 2016. Per la seva banda, la Xina,

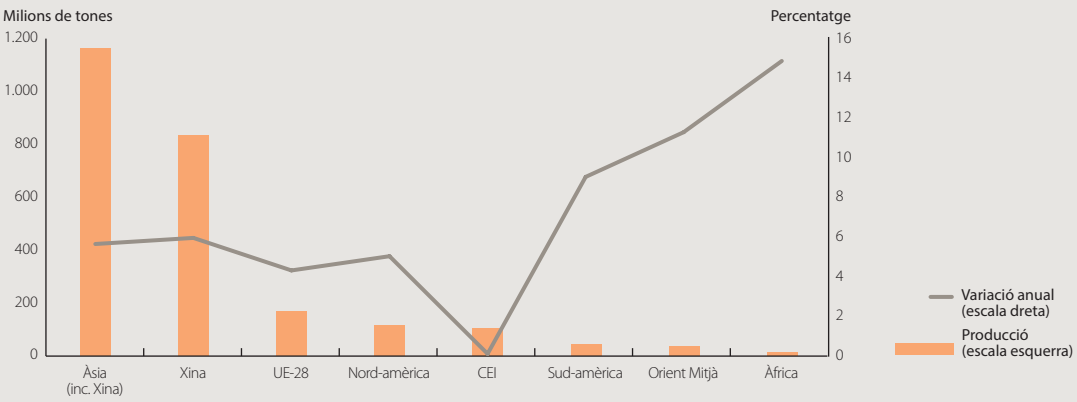
FIGURA 131. PRODUCCIÓ I CONSUM MUNDIAL D'ACER BRUT

Percentatge de variació anual en volum



Font: World Steel Association (Worldsteel).

FIGURA 132. PRODUCCIÓ MUNDIAL D'ACER BRUT SEGONS ÀREES GEOGRÀFIQUES. ANY 2017



Font: World Steel Association (Worldsteel).

principal productora mundial, amb el 53,6% del total, va experimentar un augment de la fabricació d'un 4,7%, inferior al 15,7% registrat l'any anterior. El continent asiàtic, sense la Xina i Corea del Sud, registrà un increment de la producció d'acer inoxidable d'un 4,5%, mentre que el conjunt d'Europa assolí una pujada d'un 1,3%. Pel que fa el consum d'acer inoxidable, es pot estimar que a nivell mundial experimentà un creixement de gairebé el 6% entre finals del 2016 i finals del 2017. Durant la primera meitat de l'exercici l'evolució va ser menys dinàmica, registrant-se, fins i tot, descensos interanuals, però a les acaballes de l'any el consum va augmentar de manera important. La marxa més positiva va correspondre als productes plans laminats en calent i en fred.

L'any 2017, els **preus de la ferralla** a nivell internacional van mantenir la tendència creixent de l'exercici anterior, una vegada superada la inèrcia baixista. En global, van créixer un 16,0% entre els mesos de gener i de novembre del 2017, taxa inferior, no obstant això, al 47,0% de l'any precedent. Per la seva part, els **preus mundials dels semiacabats d'acer** també mantingueren durant el 2017 la tendència alcista de l'any precedent. Cresqueren un 16,0% entre el gener i el novembre, inferior a la pujada d'un 24,1% del conjunt del 2016.

Durant el 2017, els **preus internacionals dels productes siderúrgics** van continuar amb la senda alcista iniciada el 2016, donant per superada la tendència a la baixa dels anys anteriors. Entre finals del 2016 i finals del 2017, els preus dels productes plans van créixer un 8,1% a nivell mundial i els productes llargs un 17,7%, enfront dels increments respectius d'un 45,3% i d'un 13,0% d'un any abans. Malgrat que a totes les àrees geogràfiques es van produir increments de preus dels productes siderúrgics, cal esmentar que l'evolució fou diferent i els nivells dels preus foren diferents. Les majors pujades dels productes plans tingueren lloc al continent asiàtic (12,6%), mentre que en el cas dels llargs es produïren a la Unió Europea i a Àsia (26,6% i 24,5%, respectivament). Destaca l'escàs dinamisme dels preus registrats al nord d'Amèrica en comparació amb la resta de zones, on pujaren un 2,4% els plans i un 5,3% els llargs. No obstant això, s'ha d'assenyalar que els preus del nord d'Amèrica van ser més elevats que els de les altres àrees en tots dos casos al llarg de l'any, mentre que els del continent asiàtic van ser els més baixos. Així, en el mes de novembre del 2017, els preus dels productes plans nord-americans resultaren un 12,7% més alts que els preus mitjans a nivell mundial i els dels productes llargs un 4,4% més elevats, mentre que els asiàtics foren un 13,4% i un 7,1% més baixos, respectivament.

• Espanya i Catalunya

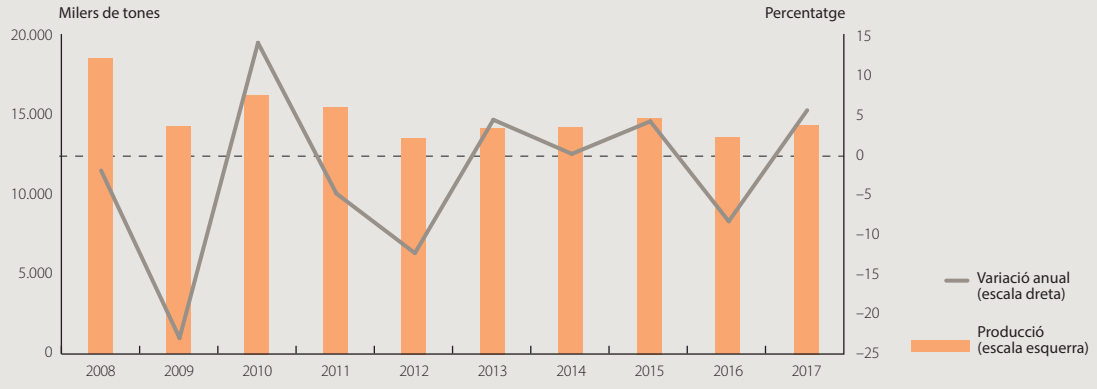
A Espanya, la **producció d'acer brut** es va situar el 2017 en 14,4 milions de tones, segons dades de la Unión de Empresas Siderúrgicas (UNESID), invertint el descens patit l'exercici anterior i recuperant nivells del passat gràcies a la bona marxa del mercat intern i d'un context internacional favorable. Concretament, tingué lloc un increment d'un 5,7%, cosa que contrasta amb la davallada d'un 8,3% del 2016. Aquest comportament positiu s'alinea amb l'evolució creixent seguida per l'activitat a nivell mundial i en la majoria dels països fabricants. L'Estat es mantingué com a quart productor comunitari d'acer, per darrere de França (15,5 milions de tones), abraçant el 8,6% del total de la Unió Europea (8,4% el 2016).

Pel que fa les diferents qualitats d'acer, es pot apuntar que durant el 2017 l'evolució fou dispar. Cal destacar la millor marxa de la producció estatal d'acers aliats diferents a l'acer inoxidable, que registrà un creixement en tones d'un 12,5%, enfront del retrocés d'un 5,0% de l'exercici anterior. Per la seva part, la fabricació d'acers no aliats va augmentar un 5,9%, cosa que contrasta amb la davallada d'un 9,4% patida el 2016. Finalment, la producció d'acers inoxidables pràcticament es mantingué invariable, en incrementar-se un 0,1% en volum, quan l'exercici precedent cresqué un 2,4%.

La **fabricació de productes siderúrgics** va augmentar, segons UNESID, un 3,0% en tones durant el 2017, superant el retrocés d'un 3,7% registrat l'any anterior. Segons tipus de productes, es pot esmentar que les dues varietats van experimentar pujades. Els productes plans assoliren un augment de la producció d'un 4,3%, mentre que els llargs cresqueren un 2,2%. El 2016, els primers van caure un 3,0% i els segons, un 4,0%. Per la seva part, els lliuraments del segment estatal als mercats de productes siderúrgics van créixer globalment el 2017 un 1,7%, superant la contracció d'un 3,2% de l'exercici anterior. Per destins, els lliuraments al mercat intern augmentaren un 7,4%, enfront de la caiguda d'un 5,0% del 2016. D'altra banda, els lliuraments als mercats exteriors disminuïren un 3,4%, descens superior a l'1,6% patit l'any precedent. Dins d'aquests, s'ha de destacar que els lliuraments als mercats comunitaris van créixer un 7,1%, taxa similar al 7,5% del 2016, mentre que retrocediren un 15,1% els destinats a altres indrets (–10,3% el 2016). Segons tipus de productes, els lliuraments van experimentar un augment d'un 2,8% en el cas dels productes plans, però es reduïren un 0,5% en l'apartat dels productes llargs. Val a dir que l'any anterior van caure en ambdues classes de productes (1,7% els plans i 3,9% els llargs).

Seguint la inèrcia internacional marcada per l'activitat, els **preus** de la branca van invertir l'any 2017 la tendència baixista dels anys anteriors, malgrat la incidència de la competència procedent de països tercers, sobretot de la Xina. Així, es pot apuntar que els preus de les exportacions estatals de productes siderúrgics i primera transformació s'incrementaren de mitjana un 18,9% i els de les importacions pujaren un 19,7%, enfront de les caigudes respectives d'un 8,0% i d'un 9,1% del 2016. Cal afegir, a

FIGURA 133. PRODUCCIÓ D'ACER BRUT A ESPANYA



Font: Unión de Empresas Siderúrgicas (UNESID).

més, que els primers van resultar un 15,8% més elevats que els segons, similar diferència a la del 2016 (16,5%).

Les **exportacions** de productes siderúrgics i de primera transformació a Espanya es van situar el 2017 en 8,8 milions de tones, per un valor de 7.379 milions d'euros. Això significa que les vendes a l'exterior en volum caigueren un 5,8%, intensificant els descensos dels darrers anys (2,8% el 2016), mentre que de les realitzades en valor, impulsades pel comportament alcista dels preus, s'incrementaren un 12,1%, cosa que contrasta amb la disminució dels últims exercicis (10,6% el 2016). Cal esmentar el millor comportament de les exportacions als països comunitaris que les dirigides a mercats tercers. Les primeres van retrocedir en menor proporció que les segones en volum (3,0% i 9,4%, respectivament), mentre que les vendes a ambdues destinacions van créixer en igual percentatge en valor (12,2% i 12,0%, respectivament).

Igual que l'any anterior, aquest comportament de les vendes a l'estranger s'explica per la millor evolució del mercat interior en comparació amb la dels mercats exteriors, cosa que va seguir dinamitzant les **importacions** del segment durant el 2017. Aquestes se situaren en 9,9 milions de tones i en 7.191 milions d'euros. Van créixer un 4,9% en volum, taxa similar al 5,1% del 2016, i un 25,6% en valor, enfront del retrocés d'un 4,5% de l'exercici precedent. Com en el cas de les exportacions, el major augment de les compres a l'exterior en euros que en tones es justifica per la important pujada registrada el 2017 pels preus dels béns. El millor comportament de les importacions que de les vendes a l'estranger de productes siderúrgics i de primera transformació va comportar que es continués deteriorant el saldo comercial de l'activitat a nivell estatal. En tones, el dèficit es multiplicà per 8,7, situant-se en 1,1 milions de tones, mentre que en valor el superàvit que caracteritza la branca disminuí un 78,0%, intensificant els descensos patits en els darrers anys.

A Catalunya, els **intercanvis comercials** amb l'exterior de productes siderúrgics en valor van experimentar un fort impuls en els dos apartats durant el 2017. Les exportacions van créixer un 27,1% i les importacions un 32,5%, cosa que contrasta amb la contracció del 2016 en ambdós casos, d'un 10,1% i d'un 15,5%, respectivament. L'evolució més positiva de les compres que de les vendes a l'estranger va suposar un empitjorament del dèficit comercial que caracteritza l'activitat al Principat, que s'incrementà un 49,5%. Això trenca la inèrcia baixista del saldo negatiu que es produí en els dos darrers anys.

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.

Durant el 2017, l'evolució de l'activitat de la primera transformació del ferro i de l'acer va continuar sent positiva, seguint la inèrcia dels anys passats i consolidant la recuperació després de la crisi recent. La producció va seguir creixent, mentre que el nivell d'utilització de la capacitat de fabricació instal·lada als diversos segments augmentà, fins a situar-se en percentatges elevats, d'un 85-90%. Paral·lelament, s'incrementà l'ocupació, al mateix temps que les carteres de comandes de les empreses. El comportament positiu del subsector s'explica pel bon comportament del mercat interior i, sobretot, de les exportacions, destacant la marxa de l'automoció, principal sector client. D'altra banda, els preus de venda van tenir un comportament molt contingut, mentre que les primeres matèries van canviar el 2017 la tendència baixista dels seus preus, palesa els exercicis anteriors per una recuperació significativa.

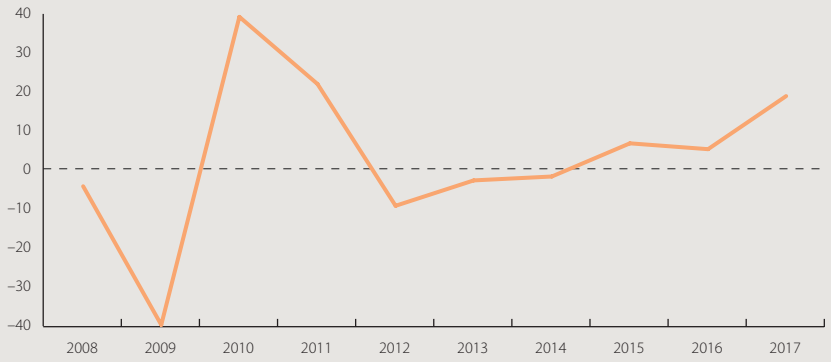
Segons la Sociedad de Industrias de Forja por Estampación (SIFE), l'any 2017 la **producció** del segment de la forja a Espanya va ser de 370.750 tones, la qual cosa suposa un important augment d'un 18,6% en relació amb l'exercici anterior, quan la pujada fou d'un 5,0%. Es consolida, així, la recuperació iniciada el 2015 amb un creixement per tercer any consecutiu i, a més, se supera el nivell de producció màxim assolit amb anterioritat al 2008, quan va començar la crisi. Cal recordar que aquesta va comportar un fort retrocés d'un 42% el 2009, amb descensos d'un 3% el 2013 i d'un 2% el 2014. El volum de producció del 2017 va situar Espanya com a quart fabricant europeu, per darrere d'Alemanya, Itàlia i prop de França (una mica més de 400.000 tones). D'altra banda, el nivell d'utilització de la capacitat productiva va créixer a principis del 2017 i es mantingué al llarg de l'exercici al voltant d'un 91%, bastant similar al 90,5% de finals de l'any anterior.

Durant el 2017, el **sector client** que va seguir evolucionant molt positivament per a la branca va ser, com en exercicis anteriors, l'automòbil, amb un increment de la demanda d'un 11%, per sobre del 9% del 2016, fins a arribar a absorbir més del 60% de tota la producció de l'activitat, percentatge que arriba al 81,8% si s'afegeix el mercat de la resta de vehicles. Val a dir que com a conseqüència de la crisi es va incrementar el pes específic del mercat del conjunt de l'automoció com a client de la forja (73,2% el 2010), augmentant la quota dels turismes i caient la dels vehicles industrials. Per contra, cal esmentar que el 2017 va continuar la davallada del sector de l'energia, amb un retrocés d'un 10%, taxa similar a la de l'exercici anterior. Destaca, sobretot, el descens del petroli i gas, degut al baix preu del cru que, malgrat superar els 60 dòlars/barril a finals de l'any, se situà lluny dels 80 dòlars/barril, preu que es considera crític pels experts. No obstant això, es pot apuntar que se seguiren palesant als Estats Units moviments per reprendre les inversions en pous de *fracking*, cosa que arrossega una part del segment (tubs, brides, etc.). Per altra part, cal destacar, igual que l'any anterior, els nous projectes per construir parcs d'energia eòlica *off-shore*, sobretot a Europa, els quals ofereixen un mercat potencial molt interessant per la forja. La resta de sectors clients, de menor importància per al segment, com la maquinària agrària, la maquinària de construcció i el ferrocarril, van seguir estancats o en descens, sense acabar de reactivar-se, esperant que es posin en marxa inversions ja planificades.

Pel que fa els **mercats clients**, es pot esmentar que els vuit anys de crisi patits per la forja espanyola van comportar que davant l'atonia de la demanda interna, que provocà una reducció de més del 50% en els lliuraments, s'incrementés notablement la importància de les exportacions. Així, les vendes directes a l'exterior passaren d'un 60% a un 82% el 2017, percentatge al qual s'han d'afegir les indirectes a través de fabricants de subconjunts, estimades en un 10% addicional. Val a dir que en algunes empreses els mercats estrangers poden arribar a representar el 90% o, fins i tot, la totalitat de la producció. Durant el 2017 les vendes al mercat interior van caure un 2%, mentre que les exportacions seguiren creixent a un ritme notable. Europa va continuar sent el mercat estranger principal, representant un 84,1% del total de les exportacions del segment estatal, sent Alemanya la destinació més rellevant, especialment en el cas de l'automòbil, seguida, en menor mesura, de França i Itàlia. Les vendes als països comunitaris van seguir evolucionant positivament durant el 2017.

FIGURA 134. PRODUCCIÓ DE FORJA A ESPANYA

Percentatge de variació anual en volum



Font: Sociedad de Industrias de Forja por Estampación (SIFE).

Fora de la Unió Europea van créixer per sobre de la mitjana les exportacions dirigides al continent asiàtic i a Oceania. Val a dir que el 2016 els mercats asiàtics van patir una aturada. En sentit contrari, el 2017 van caure més d'un 50% les vendes adreçades a la zona NAFTA, cosa que contrasta amb la pujada superior al 10% de l'any precedent.

La bona marxa de la branca estatal va permetre que l'**ocupació** registrés durant el 2017 un creixement de prop d'un 3%, taxa similar a la dels anys anteriors. D'altra banda, cal esmentar que les empreses continuaren tenint problemes en l'accés a finançament per a les seves **inversions** en nous projectes i instal·lacions, inversions necessàries atesos els elevats nivells d'utilització de la capacitat productiva que s'assoliren gràcies al comportament dels mercats.

El segment de la **fosa** a Espanya va mantenir el 2017 l'evolució positiva dels darrers anys, gràcies a la bona marxa de la indústria europea i del mercat intern. La **producció** a Espanya del segment de la fosa va augmentar el 2017 un 2,1%, moderant la pujada d'un 5,3% de l'any anterior. Cal esmentar el major dinamisme de la fosa de metalls no ferris, que fou d'un 3,1% en el cas dels metalls lleugers –semielaborats d'alumini, magnesi, titani, zinc i similars i peces d'emmotllament de metalls lleugers–, i d'un 6,7% en l'apartat dels altres metalls no ferris. Val a dir que la primera va créixer un 13,1% el 2016 i la segona caigué un 1,6%. Per la seva banda, la fosa de ferro augmentà en l'àmbit estatal un 1,6% durant el 2017, quan en l'exercici precedent l'increment fou d'un 6,5%, mentre que la fosa d'acer registrà un descens d'un 4,1%, en línia amb el retrocés d'un 4,8% de l'any 2016. A diferència d'anys anteriors, cal esmentar que les facturacions de les varietats de ferro i no fèrria van créixer més que la producció en tones, atesa l'evolució alcista dels preus de les principals primeres matèries, és a dir, la ferralla i el lingot. D'acord amb dades del 2016, un 81% de la producció total espanyola en tones del segment correspon a ferro, un 13%, a no ferris i un 6%, a acer. D'altra banda, a la Unió Europea el conjunt de la fosa va experimentar el 2017 un creixement de la producció d'un 3,2%, cosa que contrasta amb el descens dels darrers anys (2,2% el 2016). Destacà l'augment d'un 6,1% de la fosa de ferro i d'un 4,1% de la fosa d'altres metalls no ferris, així com la contracció d'un 0,6% de la fosa d'acer. Val a dir que tots aquests segments van millorar el 2017 el seu comportament de l'any anterior, quan tots ells patiren retrocessos (2,9%, 0,5% i 10,4%, respectivament). Per la seva part, la producció de la fosa de metalls lleugers –semielaborats d'alumini, magnesi, titani, zinc i similars i peces d'emmotllament de metalls lleugers– va créixer un 1,7%, taxa similar a l'1,1% de l'exercici precedent.

Segons dades de la Federación Española de Asociaciones de Fundidores (FEAF), a Espanya la comparativa de xifres del darrer trimestre del 2017 amb el mateix trimestre del 2016 mostrà un increment del grau d'**utilització de la capacitat productiva**, que passà d'un 81% a un 86%, enfront del 77% de finals del 2015. Com a resultat de l'anterior, durant el 2017 l'**ocupació** global s'incrementà un 1,5%, percentatge semblant a l'1,6% de l'exercici precedent.

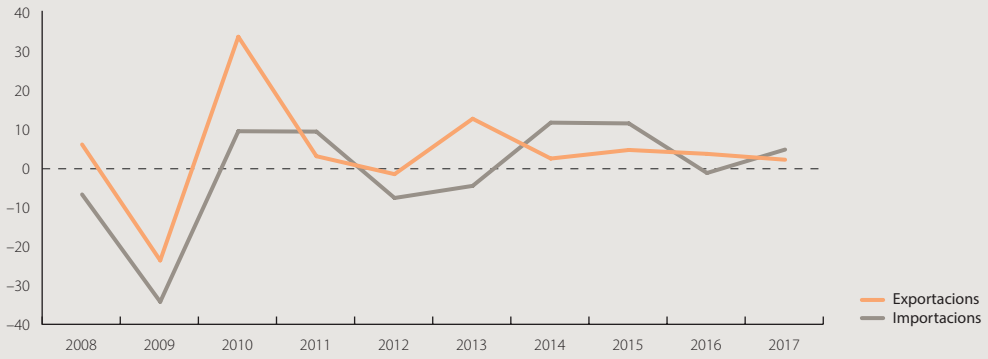
Igual que en anys anteriors, l'evolució dels diferents **sectors clients** va ser heterogènia al llarg del 2017. Segons la FEAF, les activitats amb un millor comportament van ser l'automoció, l'eòlica i el ferrocarril. El primer, principal client del segment que el 2015 va absorbir el 64% de la producció total, es va caracteritzar per la tendència positiva dels darrers exercicis, tant en fosa de ferro com no fèrria, amb nivells alts d'utilització de la capacitat productiva, tancant l'any per sobre del previst inicialment. Per la seva part, el sector eòlic va palesar un bon comportament quant a nivell d'activitat i de comandes durant tot l'exercici, malgrat una lleugera baixada a finals de l'any. D'altra banda, la demanda de les branques d'encunyació, acer inoxidable, petroli i gas, obra pública, petroquímica, ciment, construcció, i vàlvules i hidràulica es va caracteritzar el 2017 per un escàs dinamisme, i, en alguns casos, descensos, amb un enduriment de la competència i uns preus ajustats a la baixa.

L'any 2017, els **preus** de les peces foses van modificar la tendència baixista d'exercicis anteriors per una lleugera alça, seguint la inèrcia de la resta de països comunitaris si bé a uns nivells més ajustats i moderats. A Espanya, l'índex de preus industrials palesà un increment en el segment de la fosa d'un 0,4%, enfront del descens d'un 0,3% del 2016, mentre que en el conjunt de la Unió Europea la pujada fou d'un 3,1% i a l'eurozona, d'un 1,1% Val a dir que l'exercici anterior els preus caigueren en els tres territoris (un 0,3% a Espanya, un 2,0% a la Unió Europea i un 2,2% a la zona de euro). L'evolució segons especialitats va ser dispar. D'una banda, els preus de la fosa no fèrrica a l'Estat van créixer un 1,5%, en línia amb l'ascens dels països comunitaris i superant la davallada d'un 1,8% del 2016. Els preus de la fosa de ferro augmentaren un 0,2%, una mica per sota de les pujades registrades per la Unió Europea i la zona de l'euro (0,9% i 0,6%, respectivament) i pràcticament la mateixa taxa que l'exercici precedent (0,1%). Però, per contra, els preus de la fosa d'acer van patir a Espanya una davallada d'un 1,3%, quan als països comunitaris cresqueren un 0,6% i a l'eurozona, un 0,7%. Val a dir que els preus d'aquesta especialitat en l'àmbit estatal van incrementar-se el 2016 un 1,5%.

Pel que fa específicament a les manufactures de fosa de ferro i d'acer, els intercanvis comercials de Catalunya amb l'exterior es van caracteritzar el 2017 per un comportament positiu. Les **exportacions** van créixer un 2,3%, per sota del 3,8% de l'any anterior, mentre que les **importacions** augmentaren un 4,9%, enfront del retrocés d'un 1,1% del 2016. Val a dir que les empreses catalanes del segment de fosa venen en els mercats exteriors més del 60% de la seva

FIGURA 135. COMERÇ EXTERIOR DE MANUFACTURES DE FERRO I D'ACER A CATALUNYA

Percentatge de variació anual en valor



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

producció. La millor evolució de les compres que de les vendes amb l'estranger durant el 2017 va comportar, a diferència de l'exercici anterior, un empitjorament en el superàvit comercial del sector. Així, el saldo favorable disminuí un 24,7%, després d'haver-se duplicat en valor durant el 2016.

França va seguir sent el primer mercat de destinació del subsector català, absorbint un 24,3% del total de les exportacions del 2017 i experimentant un increment d'un 0,5%, inferior significativament a la pujada d'un 12,1% de l'any anterior. El segon client en importància continuà sent Alemanya, on es van dirigir l'11,3% del conjunt de les vendes a l'exterior, les quals van créixer un 1,6%, taxa bastant similar al 2,5% enregistrat el 2016. La resta de destinacions rellevants també foren semblants a les de l'exercici precedent, amb, segons ordre d'importància, Portugal, Itàlia, Polònia, la Gran Bretanya, els Estats Units, Tailàndia, l'Aràbia Saudita i Eslovàquia al capdavant (7,7%, 4,1%, 3,2%, 3,2%, 2,8%, 2,7%, 2,1% i 2,0% de les exportacions globals, respectivament). D'aquests mercats, durant el 2017 cal esmentar pel seu dinamisme les vendes catalanes realitzades a l'Aràbia Saudita i Portugal, que cresqueren, respectivament, un 74,4% i un 20,6%. Per contra, van disminuir les exportacions a la Gran Bretanya, Polònia i Eslovàquia (22,2%, 14,6% i 11,2%, respectivament).

En relació amb les importacions, cal esmentar que Alemanya, Itàlia i la Xina van seguir copsant el 2017 bona part del total de les compres del Principat a l'exterior, en concentrar, respectivament, el 20,6%, el 20,2% i el 16,0% del global. Durant l'exercici van créixer les importacions a tots tres països, amb un 3,9% en el cas d'Alemanya, un 7,1% a Itàlia i un 10,7% a la Xina. Val a dir que l'exercici anterior les compres a Alemanya augmentaren un 5,2%, mentre que les realitzades a Itàlia i a la Xina caigueren un 1,0% i un 2,0%, respectivament. De la resta de proveïdors importants de Catalunya, s'ha d'apuntar l'increment de les importacions a Eslovàquia, que es duplicaren en valor, així com a Romania, Txèquia i Taiwan, que pujaren, respectivament, un 37,4%, un 28,9% i un 17,3%. En sentit contrari, disminuïren de manera notable les compres efectuades al Japó, la Gran Bretanya, Portugal i l'Índia (15,1%, 8,5%, 6,7% i 6,0%, respectivament).

Metal·lúrgia no fèrria

• Internacional

L'any 2017, la **producció** internacional en el subsector de la metal·lúrgia no fèrria va continuar amb la tendència positiva dels darrers vuit exercicis. Com és habitual, l'evolució va ser diferent segons especialitats, experimentant-se en uns casos una acceleració del dinamisme en comparació amb l'any anterior, com per exemple en l'alumini, i en altres, una moderació en el creixement, com en el coure. A la Unió Europea, la producció del conjunt del subsector de metalls preciosos i metalls no ferris, segons l'índex de producció industrial, va seguir consolidant la recuperació iniciada el 2016. Així, es va experimentar un creixement d'un 2,4%, taxa lleugerament més moderada que el 3,0% de l'any anterior. Igual que el 2016, destacà l'augment d'un 7,8% del capítol de metalls preciosos, seguit del segment de l'alumini i de l'apartat de plom, zinc i estany, amb increments respectius d'un 7,8%, d'un 4,0% i d'un 3,5%. En els dos primers casos les taxes van ser bastant similars a les de l'exercici precedent (8,0% i 4,7%, respectivament), però en el tercer suposà invertir la contracció d'un 0,4%. Per la seva banda, el capítol del coure va registrar una pujada de la producció d'un 1,3%, enfront de l'estancament del 2016. Cal apuntar el bon comportament de l'activitat productiva a gairebé la totalitat dels països comunitaris. A Itàlia, per exemple, va créixer un 3,2%, a França, un 2,8% i a Alemanya, un 2,2%. Val a dir que mentre en el primer la producció va augmentar el 2016 un 3,8%, en els altres dos disminuí un 1,5% i un 1,1%, respectivament.

Des del punt de vista de la **demanda**, l'any 2017 s'ha de destacar el dinamisme experimentat pels diversos mercats consumidors de metalls no ferris i dels seus productes, animats per la bona marxa de les economies dels països desenvolupats i dels emer-

TAULA 68. EVOLUCIÓ DELS PREUS INTERNACIONALS DELS METALLS NO FERRIS (MITJANES ANUALS)

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	–10,8	–19,8	–14,7	–10,9	–26,6	–30,0
2016	8,5	–11,5	4,4	–3,5	12,1	–18,7
2017	38,2	26,7	25,7	22,7	11,6	8,5

Font: London Metal Exchange (LME).

gents, que afectaren tant el consum com les activitats industrials i de construcció. Això es va reflectir en la marxa dels **preus** internacionals de les primeres matèries no fèrriques, que van registrar importants increments, després d'uns exercicis de baixes continuades i d'un 2016 de comportament dispar però millor al dels anys anteriors, sobretot en comparació amb el 2015. Durant el 2017 cal destacar la pujada de la cotització internacional del zinc, així com, en menor mesura, del coure, del plom i de l'alumini.

• Espanya i Catalunya

A Espanya, la **producció** del conjunt del subsector de metalls preciosos i metalls no ferris va experimentar el 2017 un creixement d'un 3,6%, segons l'índex de producció industrial. Es tracta d'una taxa més moderada que el 4,7% de l'exercici anterior, però suposa continuar amb la tendència positiva dels darrers anys. Dins d'aquesta branca, s'ha d'esmentar el dinamisme de l'activitat del segment de l'alumini, que registrà un augment d'un 7,3%, en línia amb la pujada d'un 7,1% del 2016.

Pel que fa als **preus**, cal apuntar que l'índex de preus industrials del subsector en l'àmbit estatal va palesar un increment d'un 17,1%, cosa que contrasta amb el descens d'un 6,2% de l'any passat i que esdevé una pujada més elevada que l'enregistrada pel conjunt de la Unió Europea i de la zona de l'euro (9,7% en els dos casos). Els majors creixements van correspondre a l'especialitat conjunta del plom, zinc i estany, amb un 30,5%, seguida del coure, amb un 20,2%. Val a dir que mentre la primera es va caracteritzar el 2016 per un ascens dels preus d'un 6,4%, la segona mostrà una disminució d'un 11,2%. Per la seva banda, el segment de l'alumini registrà el 2017 una pujada dels preus d'un 9,5%, enfront de la caiguda d'un 7,6% de l'any anterior. En sentit contrari, l'apartat de metalls preciosos patí durant el 2017 un retrocés d'un 0,6%, quan el 2016 va experimentar un augment d'un 7,5%.

El comerç exterior de productes metàl·lics no ferris a Catalunya va experimentar el 2017 una evolució positiva i bastant similar en els seus dos apartats, invertint els descensos de l'exercici anterior. Les **exportacions** van créixer un 18,4%, enfront de la contracció d'un 4,7% del 2016. El capítol que va registrar un major increment fou el plom i les seves manufactures, les vendes a l'estranger del qual es triplicaren en valor, enfront de la contracció d'un 50,1% de l'any anterior. A aquest el seguiren, segons dinamisme, les exportacions del coure i les seves manufactures, del níquel i les seves manufactures, de l'estany i les seves manufactures i de l'alumini i les seves manufactures, amb pujades respectives d'un 31,7%, d'un 23,5%, d'un 11,0% i d'un 5,2%. Val a dir que el 2017 cresqueren les vendes a l'exterior en els casos corresponents al níquel, a l'alumini i a l'estany (21,0%, 2,8% i 1,3%, respectivament), però patí un descens en el coure (9,9%). Per contra, durant el 2016 caigueren un 16,5% les exportacions de zinc i les seves manufactures, intensificant la caiguda d'un 2,5% de l'exercici precedent. L'any 2017 cal destacar, per la seva importància, la partida del coure i les seves manufactures, que representà el 54,5% del total de les exportacions catalanes de la metal·lúrgia no fèrria, seguida del capítol de l'alumini i les seves manufactures, que suposà un 41,6%.

Per la seva banda, les **importacions** de la metal·lúrgia no fèrria van registrar el 2017 un creixement d'un 20,0%, cosa que contrasta amb el retrocés d'un 4,4% de l'any anterior. Amb l'excepció de l'estany i les seves manufactures, totes les especialitats van experimentar increments de les compres a l'exterior durant el 2017. Destacaren els augments de les corresponents al coure i les seves manufactures i al zinc i les seves manufactures, amb ascensos respectius d'un 29,2% i d'un 27,4%, enfront de les davallades d'un 1,7% i d'un 1,2% del 2016, respectivament. També cresqueren les importacions d'alumini i les seves manufactures, d'un 14,6%, i, en menor mesura, les relatives al níquel i les seves manufactures i al plom i les seves manufactures (3,8% i 1,6%, respectivament). Cal recordar que les compres a l'exterior d'aquestes especialitats van caure el 2016 un 5,1%, un 23,0% i un 13,2%, respectivament. En sentit contrari, el 2017 les compres a l'estranger d'estany i les seves manufactures disminuïren un 43,7%, intensificant el descens d'un 14,8% de l'exercici precedent. Val a dir que els capítols més rellevants quant a volum d'importacions van continuar sent el 2017 l'alumini i les seves manufactures i el coure i les seves manufactures, que concentraren el 47,2% i 47,1% del total, respectivament.

El millor comportament de les importacions que de les exportacions va provocar un empitjorament del dèficit comercial del subsector durant el 2017. Aquest s'incrementà un 54,3%, significativament per sobre de la pujada d'un 2,0% de l'any anterior. Cal recordar que el 2014 l'activitat presentava un superàvit de 7,0 milions d'euros.

Segment de l'alumini

• Internacional

Per vuitè any consecutiu, la **producció** mundial d'alumini va continuar el 2017 la seva evolució positiva, intensificant el dinamisme palès el 2016 i recuperant taxes d'anys anteriors en les diferents especialitats. Cal recordar que abans de la crisi la demanda d'aquest metall havia mostrat una sòlida tendència alcista, en bona part relacionada directament amb el creixement econòmic, però també amb la cada vegada més freqüent utilització de l'alumini com a substitut d'altres metalls, com el ferro. S'ha d'apuntar que l'ús d'aquest metall 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 créixer el 2017 un 5,9% en volum, per sobre del 3,7% de l'exercici passat (7,1% el 2015). Les diverses àrees geogràfiques es van caracteritzar per un comportament divergent. Per una banda, cal destacar, igual que el 2016, l'augment registrat pel continent asiàtic (sense la Xina), la producció del qual pujà el 2017 un 14,8%, taxa similar a l'increment del 14,7% de l'any precedent. També cresqueren, si bé a un ritme significativament menor, la Xina, el sud d'Amèrica i el centre-est d'Europa, assolint-se taxes respectives d'un 1,9%, d'un 1,2% i d'un 0,4%, en el primer cas accelerant la pujada del 2016, mentre que en els altres dos moderant els ascensos (0,3%, 2,7% i 4,0%, respectivament). La producció d'alumini primari de la resta de zones va patir un retrocés durant el 2017. Val a dir que la Xina va continuar encapçalant la producció mundial d'alumini primari, en concentrar el 50,9% del total, seguida, a molta distància, de l'Europa Occidental, Àsia (sense la Xina) i el nord d'Amèrica (6,3%, 6,2% i 6,2%, respectivament).

Per la seva part, la producció mundial d'alúmina va experimentar el 2017 un important creixement, després del quasi estancament de l'exercici precedent. Va experimentar un augment d'un 9,1% en volum, enfront de la pujada d'un 0,2% del 2016. El comportament de les diverses zones geogràfiques va ser dispar. Igual que l'exercici anterior, cal destacar l'increment de la producció de l'àrea conjunta d'Àfrica-Àsia (sense la Xina), que va ser d'un 22,8%, significativament per sobre del 9,4% registrat el 2016. La va seguir la Xina i el centre-est d'Europa, amb pujades respectives d'un 16,2% i d'un 7,3%, en ambdós casos accelerant la marxa positiva de l'exercici precedent (3,1% i 2,8%, respectivament). La resta d'àrees geogràfiques va patir el 2017 una contracció de la producció d'alúmina. La producció mundial d'alúmina va seguir sent liderada el 2017 per la Xina, responsable del 56,1% del total, seguida, a distància, d'Oceania (Austràlia) i del sud d'Amèrica (16,5% i 10,1%, respectivament).

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 disposa de diversos atributs positius enfront d'altres materials com l'acer o el vidre, com per exemple la versatilitat, el pes reduït, la fortalesa i la possibilitat de reciclar-se fàcilment. Durant el 2017,

els diversos sectors demandants d'alumini van palesar una evolució positiva, tant els industrials, amb el material de transport i, particularment, l'automoció al capdavant, com la construcció, animada per la recuperació enfront del passat recent.

A la Unió Europea, la producció del segment d'alumini –fabricació d'alumini a partir d'alúmina i mitjançant afinament electrolític de deixalles i ferralla, aliatges d'alumini, primera transformació, trefilatge, etc.– va experimentar el 2017 un creixement, segons l'índex de producció industrial, d'un 4,0%, taxa bastant similar al 4,7% de l'any anterior, mentre que a l'eurozona l'augment fou d'un 2,8%, una mica per sota del 3,8% del 2016. Pel que fa els principals països comunitaris, s'ha d'esmentar que la majoria d'ells va registrar augments, destacant, com l'exercici precedent, els més meridionals (Espanya, Grècia i Itàlia). A Alemanya, la fabricació del segment s'incrementà un 1,2%, mentre que a França la pujada fou d'un 2,3%, moderant en tots dos casos les taxes de l'any anterior (2,9% i 3,5%, respectivament).

Durant el 2017, els **preus** internacionals de l'alumini van experimentar una important recuperació després de l'evolució baixista patida els darrers anys. Específicament, van créixer un 22,7%, cosa que contrasta amb les davallades d'un 3,5% del 2016 i d'un 10,9% del 2015. Pel que fa els preus industrials del segment de l'alumini, es pot apuntar que a la Unió Europea van augmentar el 2017 un 6,9% i a la zona de l'euro, un 6,5%, enfront dels retrocessos d'un 6,8% i d'un 7,1% de l'exercici precedent, respectivament.

• Espanya i Catalunya

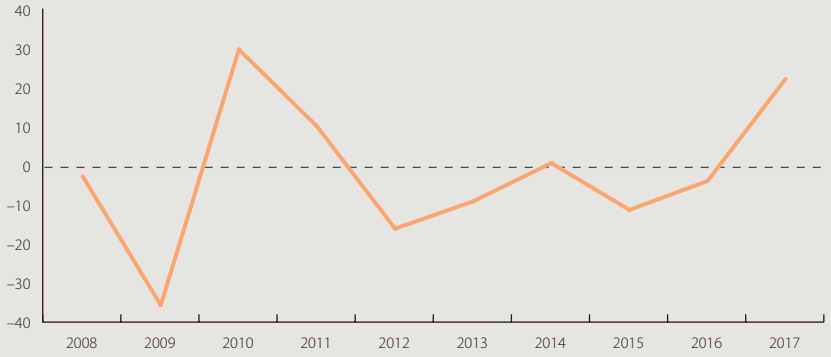
Durant el 2017, la **producció** del segment de l'alumini va mantenir la tendència positiva de l'any anterior, quan recuperà el dinamisme respecte a exercicis precedents. Segons l'índex de producció industrial, la fabricació a Espanya cresqué un 7,3% en termes reals, taxa similar a la pujada d'un 7,1% del 2016, i superior a l'ascens d'un 0,9% del 2015. Igual que l'any passat, l'augment estatal va esdevenir un dels més elevats del conjunt de la Unió Europea. D'altra banda, els **preus** industrials van registrar a Espanya un increment d'un 9,5% al llarg del 2017, invertint el retrocés d'un 7,6% de l'exercici anterior. Aquesta recuperació dels preus es justifica pel context internacional de pujades de la cotització de la matèria primera i de forta pressió de la demanda.

L'any 2017, el comerç exterior d'alumini i les seves manufactures es va caracteritzar a Catalunya per un creixement en els seus dos apartats, a taxes inferiors a les del conjunt d'Espanya. Concretament, les **exportacions** augmentaren un 5,2% en valor, per sobre del 2,8% del 2016, però significativament per sota del 16,2% registrat pel global estatal. Val a dir que les vendes espanyoles del segment a l'exterior van caure el 2016 un 1,3%. Durant el 2017 el Principat va concentrar el 17,9% del total de les exportacions estatals.

Per la seva banda, les **importacions** d'alumini i les seves manufactures van créixer el 2017 a Catalunya un 14,6% en euros, invertint el retrocés d'un 5,1% patit l'exercici precedent. A Espanya, les compres a l'estranger de l'activitat s'incrementaren un 15,1%, accelerant la pujada d'un 3,6% experimentada el 2016. El Principat va cap-

FIGURA 136. PREU MUNDIAL DE L'ALUMINI

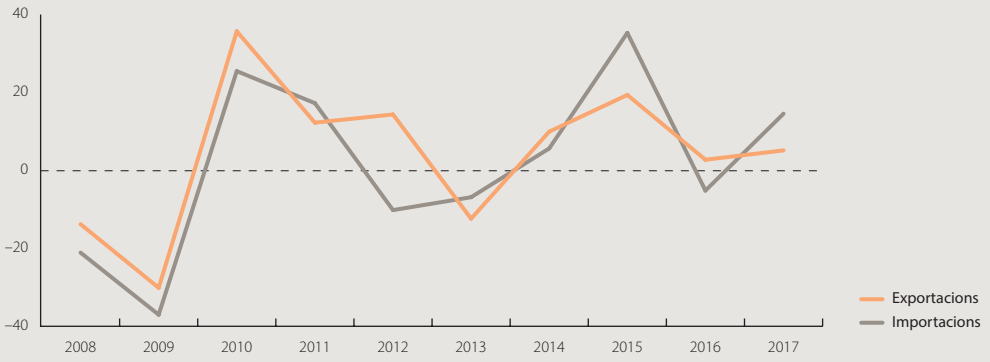
Percentatge de variació anual



Font: London Metal Exchange (LME).

FIGURA 137. COMERÇ EXTERIOR D'ALUMINI I LES SEVES MANUFACTURES A CATALUNYA

Percentatge de variació anual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

tar durant el 2017 el 24,9% del global de les importacions estatals.

El major dinamisme de les importacions que de les exportacions a Catalunya va comportar un empitjorament del dèficit comercial que caracteritza la balança d'alumini i les seves manufactures. Específicament, es duplicà en valor, enfront del descens d'un 45,4% registrat l'exercici anterior. A Espanya, per contra, la millor evolució de les vendes que de les compres a l'exterior va impulsar el 2017 el superàvit que presenta el segment, que cresqué un 23,6%, enfront de la contracció d'un 25,1% del 2016.

L'any 2017, el principal soci comercial del segment català va continuar sent la Unió Europea, destinació del 80,2% de les exportacions i origen del 59,8% de les importacions globals. Les vendes del Principat a aquesta zona van créixer un 7,8% durant el 2017, mentre que les compres pujaren un 8,8%. En el cas de les importacions, de la resta de procedències cal destacar, per la seva rellevància, el Pròxim Orient, l'Àfrica central, oriental i austral i l'Extrem Orient, on es realitzaren l'11,6%, el 10,9% i el 9,9% del total de les compres del segment, respectivament. El 2017 van créixer de manera significativa les compres catalanes a aquestes tres zones (54,1%, 32,9% i 12,5%, respectivament). Segons països, el primer mercat del Principat va seguir sent el 2017 França, que aglutinà el 35,3% del total de les vendes catalanes a l'exterior, seguida, a distància, de Portugal, Alemanya, la Gran Bretanya i Itàlia (10,4%, 8,5%, 7,4% i 6,6%, respectivament). Pel que fa als països proveïdors del Principat, els més importants continuaren sent el 2017 Alemanya, Itàlia i França, que concentraren el 18,0%, 12,6% i 12,4% del global, respectivament.

Segment del coure

• Internacional

El 2017, la **demanda** mundial de coure es va situar en 23,67 milions de tones, cosa que representa un augment d'un 0,7% en relació amb l'any anterior i va mantenir la tendència positiva dels darrers vuit exercicis, tot i que moderant el dinamisme, atès que el 2016 l'ascens fou d'un 2,0%. Va destacar l'augment del consum d'Europa, amb un ascens d'un 1,6%, enfront del retrocés d'un 0,2% de l'exercici precedent. Dins d'Europa cal esmentar els països no comunitaris, la demanda dels quals pujà un 11,0%, en contrast amb el descens d'un 2,3% del 2016. Per la seva banda, la Unió Europea patí el 2017 una davallada del consum d'un 0,8% i l'eurozona, d'un 1,1%, quan l'any anterior va créixer un 0,3% en tots dos casos. També va augmentar la demanda del continent asiàtic, d'un 0,9%, moderant el creixement d'un 3,4% de l'exercici passat. Val a dir que Àsia concentrà el 2017 el 70,1% del consum mundial de coure, a molta distància del segon, el continent europeu, que representà un 17,4% (la Unió Europea, un 12,1%). A la resta de zones geogràfiques la demanda de coure va patir descensos. Pel que fa els principals països demandants, la Xina va continuar encapçalant el consum mundial de coure, copsant prop de la meitat del total, seguida dels Estats Units i del Japó. La primera va experimentar durant el 2017 un creixement de la demanda d'un 0,9%, mentre que els Estats Units registrà un descens i el Japó un increment. També pujà el consum a l'Índia, però caigué a Alemanya i Corea del Sud.

La **producció** minera mundial de coure va assolir el 2017 un volum total de 19,98 milions de tones, xifra que representa una disminució d'un 1,9% en comparació amb l'exercici anterior, quan cresqué un 6,3%. Cal esmentar el creixement de la producció a la Unió Europea –especialment, a l'eurozona– i al continent africà (3,1% i 2,8%, respectivament), mentre que caigué a la resta d'àrees geogràfiques (6,0% a Oceania, 3,8% a Àsia i 2,1% a Amèrica). Val a dir que el continent americà va seguir sent el principal productor internacional, concentrant el 55,3% del total, dins del qual es localitza el líder mundial, Xile, que el 2017 patí una contracció d'un 1%.

La producció mundial de coure refinat (primari i secundari) fou de 23,5 milions de tones, la qual cosa suposa un creixement d'un 0,6%, moderant l'increment d'un 2,2% de l'any anterior. Aquesta evolució va estar marcada per la lleugera davallada d'un 0,1% de la producció de coure primari, més important en volum (82,8% del total), després de la pujada d'un 3,0% de l'exercici precedent, atès que la fabricació de coure secundari cresqué un 4,4%, enfront del retrocés d'un 2,0% del 2016. La taxa d'utilització de la capacitat productiva de coure refinat va reduir-se durant el 2017, passant d'un 87,0% a un 85,8%. Finalment, es pot esmentar que es palesà un dèficit mundial de coure refinat estimat en 163.000 tones, un 8,7% més que l'exercici anterior, situació que s'explicà, principalment, pel quasi estancament en el subministrament mundial. Segons regions, cal esmentar que la producció de coure refinat es va incrementar a la Unió Europea, Àsia i Àfrica, a taxes respectives d'un 5,8%, d'un 3,6% i d'un 1,3%. Val a dir que el 2016 la primera registrà un descens d'un 2,1% i la tercera d'un 9,5%, mentre que el continent asiàtic experimentà un augment d'un 5,8%. Per la seva part, durant el 2017 la producció va caure un 16,9% a Oceania i un 7,5% a Amèrica, enfront del lleuger augment d'un 0,3% i l'estancament mostrats, respectivament, l'exercici anterior. Segons països, el principal contribuïdor al creixement mundial de coure refinat va ser la Xina, seguit per Índia, països que van experimentar el 2017 increments respectius d'un 5% i d'un 6%. Per contra, la producció va caure en el segon, el tercer i el quart fabricants mundials, com són Xile, el Japó i els Estats Units (7%, 4% i 12%, respectivament).

A la Unió Europea, la producció del segment del coure –fabricació de coure a partir de minerals i de l'afinament electrolític de deixalles i ferralla, aliatges de coure, fil i làmina fusibles, etc.–, segons l'índex de producció industrial, va registrar el 2017 un creixement d'un 1,3%, enfront de l'estancament patit l'any anterior. L'evolució en els principals països comunitaris va ser, en general, positiva. La producció a Itàlia va augmentar un 4,1% i a Alemanya, un 2,9%, mentre que caigué un 0,8% a França. Cal esmentar que el 2016 va pujar un 3,6% en el primer país, alhora que disminuí un 1,3% i un 3,8%, respectivament, en els altres dos.

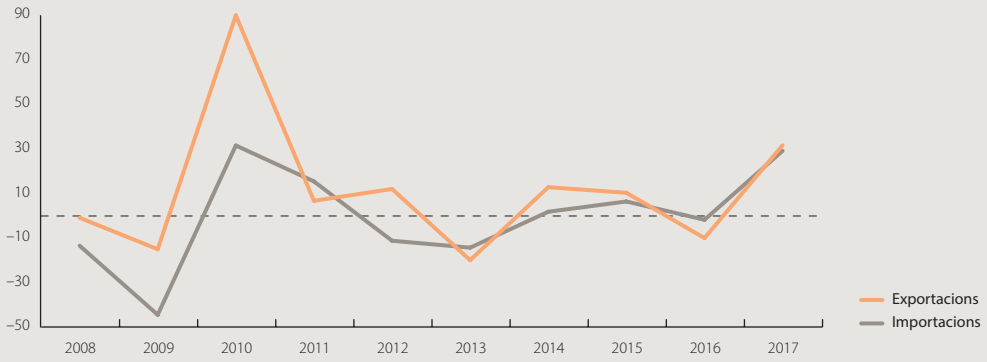
El **preu** del coure a nivell internacional va modificar el 2017 la inèrcia descendent que l'havia caracteritzat en el període 2012-2016 per un fort increment. Concretament, cresqué un 26,7%, enfront del retrocés d'un 11,5% del 2016. En línia amb això, els preus industrials del segment del coure van experimentar a la Unió Europea un augment d'un 16,6%, mentre que a l'eurozona pujà un 14,6%, cosa que contrasta amb les davallades d'un 7,1% de l'exercici anterior en tots dos casos.

• Espanya i Catalunya

Els intercanvis comercials amb l'exterior de coure i les seves manufactures es van caracteritzar el 2017 a Catalunya per una important recuperació en els seus dos apartats, després de l'evolució negativa patida en ambdós capítols durant l'exercici anterior. Les **exportacions** van créixer un 31,7% en valor, mentre que les **importacions** augmentaren un 29,2%, cosa que contrasta amb les davallades d'un 9,9% i d'un 1,7% del 2016, respectivament. El millor comportament de les vendes que de les compres a l'estranger va comportar el 2017 un increment del superàvit que caracteritza la balança comercial del segment, d'un 65,8%, enfront del descens d'un 58,6% patit l'any anterior. Paral·lelament, la taxa de cobertura registrà un augment, fins a situar-se en el 109,2% el 2017. A Espanya, les exportacions i les importacions de coure i les seves manufactures també cresqueren durant el 2017, encara que a menor intensitat que al Principat. Les primeres es van incrementar un 18,1% i les segones un 28,1%, enfront dels descensos d'un 1,3% i d'un 1,6% del 2016, respectivament. Aquest comportament d'ambdós fluxos va comportar un creixement del superàvit estatal del segment d'un 7,4%, després de la lleugera baixada d'un 0,9% de l'exercici precedent. Cal esmentar que Catalunya concentrà el 2017 el 28,7% del total de les exportacions de coure i les seves manufactures del conjunt d'Espanya i el 46,8% de les importacions.

FIGURA 138. COMERÇ EXTERIOR DE COURE I LES SEVES MANUFACTURES A CATALUNYA

Percentatge de variació anual



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

La Unió Europea va continuar sent el soci comercial més important del segment al Principat, absorbint el 65,6% de les exportacions i sent l'origen del 53,3% de les importacions totals. Durant el 2017 les vendes realitzades als països comunitaris van créixer un 34,3%, alhora que les compres s'incrementaren un 12,5%, després de les caigudes d'ambdós fluxos del 2016 (11,9% i 7,5%, respectivament). Entre la resta de destinacions rellevants cal esmentar que les exportacions dirigides a l'Orient Llunyà cresqueren un 82,0% i les efectuades al nord d'Àfrica disminuïren un 4,9%, mercats que concentraren el 2017 el 16,3% i el 12,7% del global de les vendes catalanes del segment a l'exterior. Els mercats més importants del Principat, segons ordre de rellevància, van ser Portugal, França, la Xina i Itàlia, que concentraren, respectivament, un 20,6%, un 15,4%, un 13,1% i un 10,7% del total de les exportacions, seguits d'Alemanya i el Marroc (8,6% i 8,5%, respectivament). Durant el 2017, les vendes de Catalunya a tots ells van experimentar increments significatius, destacant les alces d'un 80,1% a Itàlia, d'un 70,8% a la Xina, d'un 56,8% a Alemanya, i d'un 46,3% a França. Per la seva part, els principals proveïdors del Principat durant el 2017 van ser, per ordre, Xile, Itàlia i Alemanya, seguits de la República Democràtica del Congo, França i la Gran Bretanya, responsables, respectivament, del 14,7%, del 13,0%, del 12,7%, del 9,4%, del 8,1% i del 7,6% del total de les importacions. Amb l'excepció de França, les compres realitzades a la resta de països van experimentar el 2017 creixements. Destacà l'augment de les realitzades a la República Democràtica del Congo, que es multiplicaren en valor per 3,4. A distància, també s'incrementaren de manera notable les efectuades a Itàlia i Xile (29,5% i 22,1%, respectivament).

Esdeveniments empresarials

Després de més d'un any de negociacions, **Celsa**, el major grup siderúrgic d'Espanya, va tancar a finals del mes d'octubre un acord de refinançament amb 20 entitats creditores, que concentren el 90% del seu passiu, per un import proper als 2.700 milions d'euros. El pacte assolit permet a la companyia reduir l'endeutament del seu balanç en gairebé 1.250 milions d'euros, que romandrà fora de les empreses del grup i tindrà un únic venciment total l'any 2023. Per la seva part, els bancs podran executar els crèdits i convertir-los en accions de l'empresa si no compleix amb els calendaris de pagament. Cal recordar que Celsa va presentar un Pla Estratègic per al període 2016-2021, segons el qual es compromet a reduir l'endeutament en 840 milions d'euros fins al 2021, mitjançant una reconversió del negoci i l'obertura d'una nova planta a França. Cal afegir que el grup negocia un crèdit de 60 milions d'euros, 45 milions d'euros dels quals els aportarà el govern francès, amb l'objectiu de posar en marxa una nova factoria al sud de França. Celsa ocupa 9.300 persones i facturà 3.383 milions d'euros el 2016.

Ames, fabricant de components metàl·lics sinteritzats, va inaugurar a principis del 2017 una nova fàbrica prop de Xangai (Xina), per fabricar peces estructurals sinteritzades. Aquesta fàbrica ja estava operativa, ocupa una superfície de 3.400 m^2 i compta amb 24 treballadors. La inversió realitzada se situa al voltant dels 14 milions d'euros i es calcula que després de dues ampliacions que estan previstes, una el 2019 i l'altra el 2021, es podria superar els 26 milions d'euros de facturació anuals i assolir un total de 250 ocupats. A més, disposa de més de 1.000 treballadors a tot el món, amb set plantes de producció a Catalunya, Osca, Hongria, els Estats Units i la Xina, així com oficines comercials en set països més.

3.13. Productes metàl·lics

El sector de productes metàl·lics va registrar una evolució molt positiva l'any 2017, en el qual la producció va créixer un 11,7%, gairebé el doble que l'any precedent, i molt per sobre de la mitjana espanyola i europea. Aquesta embranzida de la producció va afavorir el repunt dels preus industrials del sector a Catalunya, alhora que l'ocupació va tornar a créixer a bon ritme, un 3,6%, tan sols tres dècimes menys que el 2016, si bé inferior a la d'Espanya (4,4%). Paral·lelament, el nombre d'empreses va començar a incrementar-se moderadament. Alhora, les importacions van agafar impuls, creixent molt per sobre de les exportacions, cosa que va fer reduir el superàvit comercial.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 finals. Els intermedis es destinen, principalment, a 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 nombre 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'empreses que hi operen, així com per la seva reduïda dimensió i estructura. La grandària mitjana d'una firma fabricant de productes metàl·lics no arriba als deu treballadors. De l'altra, per les escasses barreres d'entrada i de sortida 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'Europa 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.). 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 costos 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 esfor-

Classificació del sector de fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària (divisió 25 de la CCAE 2009)

Aquesta divisió comprèn la fabricació de productes metàl·lics com ara estructures metàl·liques i els seus components, contenidors o similars que, en general, presenten una funció estàtica, mentre que les divisions que van de la 26 fins a la 30 comprenen la fabricació de combinacions d'aquests productes metàl·lics (en ocasions amb altres materials) en unitats més complexes que funcionen mitjançant components mòbils, excepte les purament elèctriques, electròniques o òptiques.

Aquesta divisió comprèn també la fabricació d'armes i municions. No comprèn, però, les activitats especialitzades en la reparació i el manteniment, la instal·lació especialitzada de maquinària i altres articles manufacturats en edificis i la instal·lació especialitzada de productes metàl·lics en edificis, com ara calderes per a calefacció central.

Aquesta divisió es desglossa en les següents activitats de tres dígits:

251 *Fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció*

252 *Fabricació de cisternes, grans dipòsits i contenidors de metall*

253 *Fabricació de generadors de vapor, excepte calderes per a calefacció central*

254 *Fabricació d'armes i municions*

255 *Forja, estampació i embotició de metalls; enginyeria mecànica general per compte d'altri*

257 *Fabricació d'articles de ganiveteria i coberts, eines i ferreteria*

259 *Fabricació d'altres productes metàl·lics*

ços 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. Tanmateix, les darreres dades mostren com la inversió en innovació amb relació a la xifra de negoci es recuperà lleugerament des d'un 0,7% el 2014 fins a un 0,8% el 2015. En canvi, el conjunt de la indústria catalana, que el 2014 va registrar una millora d'aquest indicador, el 2015 aconseguí estabilitzar-lo en un 1,6%, de manera que el sector de productes metàl·lics continuà lluny dels registres mitjans del conjunt del sector industrial pel que fa a l'evolució de la innovació malgrat la petita reducció del diferencial el 2015.

La xifra de facturació per persona ocupada al sector català va minvar de 151.613 € el 2014 fins a 151.309 € el 2015. Tot i això, es mantingué per sobre dels registres posteriors a la crisi. Molts fabricants han apostat per segments de més valor afegit per mitjà de la introducció de millores en els àmbits de la tecnologia i de la qualitat, tant del producte com del servei (per exemple, amb la reducció del termini de lliurament de les comandes). D'altra banda, s'han aplicat també millores en els nivells de productivitat, amb l'aplicació de tècniques de millora en l'organització de la producció, estimulant 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 fa ús de tècniques i tecnologies de mecanització– i una bona part de les empreses dedicades a l'estampació. 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 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 a 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 més valor afegit. La recerca de noves aplicacions per als 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 fabrica 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 certs negocis i en la creació de noves empreses, 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 productes elaborats amb materials substitutius del metall, com és el cas del plàstic o de la ceràmica. Aquests fenòmens estan obligant 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

El sector a Catalunya

La fabricació de productes metàl·lics té una importància destacada a Catalunya. El sector està format per 4.949 establiments empresarials i ocupa 46.909 persones el 2015. A més, aporta un 7,4% del valor afegit del conjunt de la indústria catalana, i ocupa el 21% del total d'ocupats del sector a Espanya. 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. Tanmateix, en el darrer any per al qual hi ha dades disponibles es veu que el pes relatiu en termes de valor afegit pràcticament es manté estable, mentre que l'ocupació del sector a Espanya guanya una mica de pes respecte a l'any precedent.

Les branques que compten amb un pes més important, en termes d'ocupació i xifra neta de negoci, són les de tractament i revestiment de metalls i enginyeria mecànica, fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció, i armes i municions, que aquest any supera lleugerament el de la forja, estampació i revestiment de metalls. Entre els tres primers concentren el 73% dels ocupats i el 66% de la xifra de negocis del sector.

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 (com l'any precedent) i un 36,1% de l'ocupació del conjunt del sector (36,7% l'any anterior), xifres més elevades que a Catalunya (on és d'un 22,1% i 27,6%, respectivament). Una altra branca a destacar és la de tractament i revestiment de metalls i d'enginyeria mecànica general, responsable del 24,4% del nombre d'ocupats a Espanya, en aquest cas menys que a Catalunya (27,2%).

El Principat concentra un 23,3% del volum de negoci de la fabricació de productes metàl·lics en l'àmbit estatal, percentatge molt semblant al de l'any anterior (23,4%). 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. Ara bé, l'any 2015, el sector de productes metàl·lics català manté el seu pes relatiu a Espanya, en termes de xifra de negocis, i en guanya una mica en termes d'ocupació, en passar d'un 20,1% el 2014 a un 21% el 2015.

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 figuren Global Steel Wire, Mecalux, Gestamp Metalbages, Sandvik Española i Gedia España.

TAULA 69. EL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS (CCAE 25)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'establiments (2017)	4.949	19,7	20,6	24.063
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	7.097.756	5,4	23,3	30.510.683
Ocupats (persones, 2015)	46.909	10,6	21,0	220.617
VAB (milers d'euros, 2015)	2.282.618	7,4	22,9	9.988.462
Vendes a l'estranger (milers d'euros, 2017)	1.963.422	2,8	22,2	8.832.485

Fonts: Idescat i INE.

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 mancança 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 han anat 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 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 contínua 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 de 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 2017

Internacional

El context econòmic mundial favorable del 2017 va propiciar una evolució positiva de la **producció** del sector de fabricació de productes metàl·lics a la Unió Europea, on el 2017 va augmentar a un ritme elevat, d'un 5,1%, en volum, que pràcticament va doblar el de l'any precedent, d'un 2,4% i a més es comença a apropar a les taxes de creixement assolides abans de la crisi. Destaca el bon comportament de la producció del sector a Alemanya, on va créixer un 5,4%, una evolució que millorà els registres dels dos anys anteriors (d'un 0,3% el 2015 i d'un 2,2% el 2016), i també a Espanya, com veurem més endavant. Ara bé, també cal esmentar els elevats ritmes d'augment de la producció a països de l'Est, com Lituània, Letònia, Estònia i Bulgària. Per contra, el Regne Unit va registrar un increment feble de la producció, d'un 1,4% el 2107, i presenta una recuperació feble en els darrers quatre anys.

El creixement de la **facturació** del sector a la Unió Europea es va accelerar amb força, com la producció, i va assolir un augment d'un 7,2%, després de tres anys continuats de creixements febles i tornant així als ritmes del 2010-2011 o dels previs a l'inici de la crisi.

L'**ocupació** del sector a la UE-28 també va créixer gairebé un 2% enfront de l'1,2% del 2016 o l'1,1% del 2015. És el quart any consecutiu de creixement i, per tant, sembla consolidar la seva recuperació. Així mateix, cal assenyalar que, fins i tot abans de la crisi, l'ocupació del sector sempre havia crescut a aquests ritmes moderats. Destaca, en sentit negatiu, el descens del nombre d'ocupats a França, d'un –0,7% el 2017.

Els **preus** industrials del sector a la Unió Europea van augmentar un 2% l'any 2017, després de la lleu caiguda del 2016 (d'un –0,1%) i el moderat creixement d'un 0,2% del 2015 –de fet, és el creixement més elevat des del 2011. Com és habitual, l'evolució a Alemanya marcà la tendència de la mitjana europea, i aquí van augmentar un 1,7%, després de cinc anys consecutius del que podríem dir un estancament dels preus, en què es van registrar augments o descensos molt moderats. Aquest canvi de tendència referma la solidesa de la recuperació de l'activitat del sector a la Unió Europea. L'augment dels preus fou, de fet, força generalitzat als estats membres de la UE, amb l'excepció de Grècia i Irlanda, on van continuar creixent moderadament, i Lituània, on els preus van disminuir lleugerament.

Així mateix, els **salaris** es van incrementar el 2017. En aquest cas ho estan fent des del 2011, i a més van agafar impuls en créixer un 4,7%, força per sobre del 3% del 2016, o del 2,8% del 2015 i el 2,4% del 2014. Aquesta mitjana està novament condicionada pel pes relatiu d'Alemanya al sector, on els salaris van augmentar un 4,2%. Tanmateix, l'evolució va ser, en general, heterogènia per països: els salaris van augmentar a taxes elevades de dos dígits –entre un 12% i un 23%–, a països com Lituània, Estònia, Romania, Polònia o Letònia, països alguns d'ells on la producció també augmentà a un ritme elevat. Els augments més moderats es van registrar a França (1,7%), Portugal, Itàlia i Àustria, si bé a aquests tres darrers estats l'increment salarial va estar més en línia amb la mitjana europea.

El **comerç exterior** de metalls no ferrosos dels membres de la UE va repuntar amb intensitat, en passar dels descensos registrats el 2016 a increments a taxes de dos dígits el 2017: un 17,7% per a les exportacions i un 19,4% per a les importacions, evolució que podria ser una incipient recuperació. Caldrà veure si es consolida en els propers anys ja que també semblava que s'iniciava una recuperació del comerç exterior el 2015 i, tanmateix, va quedar truncada per un nou retrocés el 2016. Aquesta evolució favorable, però, no va evitar l'empitjorament del dèficit comercial (en un 22,6%) atès que les importacions van créixer més que les exportacions.

Espanya i Catalunya

La **producció** del sector català de fabricació de productes metàl·lics va créixer, per tercer any consecutiu, i a més va agafar un fort impuls, assolint una taxa de dos dígits: d'un 11,7%, en volum, l'any 2017, enfront

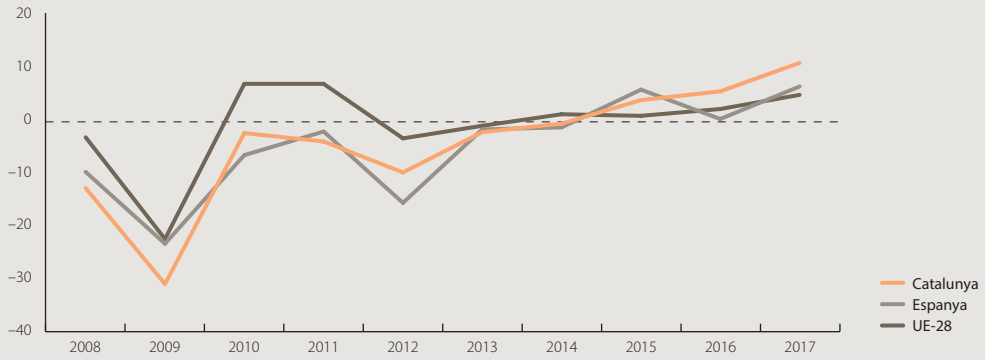
d'un 5,8% el 2016 i un 4,1% el 2015. Va ser la més elevada des de l'inici de la recuperació de l'activitat productiva del sector i la més alta des del 2006, és a dir, abans de l'inici de la crisi. A més, va ser molt superior al registre del conjunt del sector a Espanya, on també va agafar impuls però va ser d'un 6,7%, pràcticament la meitat que a Catalunya. Tanmateix, cal destacar també que aquesta taxa va suposar un significatiu repunt de la producció al conjunt de l'Estat espanyol tenint en compte que pràcticament s'havia estancat el 2016 (0,5%) i es tornà a apropar al registre del 2015 (6,1%). Així mateix, el creixement de la producció del sector a Catalunya també va superar notablement el registrat a la Unió Europea, que en línia amb el d'Espanya, es va accelerar i es va situar en un 5,1% el 2017.

El 2017 es va registrar un augment del nombre d'ocupats al sector català, per tercer any consecutiu, tot i que es va alentir moderadament. Així, les dades de la Seguretat Social van situar l'ocupació a la branca de fabricació de productes metàl·lics en 51.516 persones a Catalunya, en mitjana anual, sumant els afiliats al règim general i al règim d'autònoms. Aquesta xifra fou la més elevada al sector català des del 2011, però encara continuà per sota dels nivells als albors de la crisi (el 2009 va ser de 60.470 persones) i suposà un creixement d'un 3,3%, tres dècimes menys que el 2016 (3,6%), si bé força superior al del 2015 (2,5%). A Espanya, l'evolució de l'ocupació al sector va ser més favorable que a Catalunya, ja que també va créixer, per tercer any consecutiu, però a més va agafar impuls respecte a l'any anterior en fer-ho a un ritme d'un 4,4% el 2017 (enfront d'un 3,6% el 2016), superant així el registre del sector català. Aquesta evolució suposà una lleugera pèrdua de pes relatiu de l'ocupació del sector a Catalunya amb relació al conjunt de l'Estat, des d'un 21% el 2016 (i el 2015) fins a un 20,8% el 2017. Així mateix, el pes relatiu del sector en el conjunt de la indústria a Catalunya es manté força estable en els darrers anys. Des del 2012 s'ha estabilitzat a l'entorn de l'11%, amb només petites oscil·lacions d'una o dues dècimes a la baixa. De fet, l'any 2017, es va tornar a situar en l'11%, una dècima per sobre del 10,9% del 2016, i dues més que al 2015 (10,8%). Ara bé, cal recordar que el pes del sector català ha anat reduint-se any rere any des de l'inici de la crisi, el 2009, en què se situava en un màxim d'un 11,7%, segons la sèrie disponible. Aquesta pèrdua de pes obeeix a una evolució molt més favorable de l'ocupació a la indústria que al sector de productes metàl·lics. El lleu repunt del pes relatiu del sector català al conjunt de la indústria obeí a un creixement de l'ocupació més elevat al primer, tot i la desacceleració moderada que registrà el 2017. Així mateix, cal esmentar que l'evolució de l'ocupació fou més favorable al sector català que a la UE però no tant com a Espanya.

El nombre d'**empreses** del sector de fabricació de productes metàl·lics a Catalunya va frenar la caiguda en registrar un taxa de variació lleugerament positiva, d'un 0,6%, el 2017, després de la reducció continuada que s'estava produint des de l'inici de la crisi. En el període 2009-2016 el nombre d'empreses del sector català s'ha reduït en un –5,6%, de mitjana, i un 36% menys, en termes acumulats. En xifres, això es traduí en 2.581 empreses menys (de 7.195 empreses el 2008 es va passar a 4.614 el 2016). El 2017 es va produir una moderada

FIGURA 139. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS

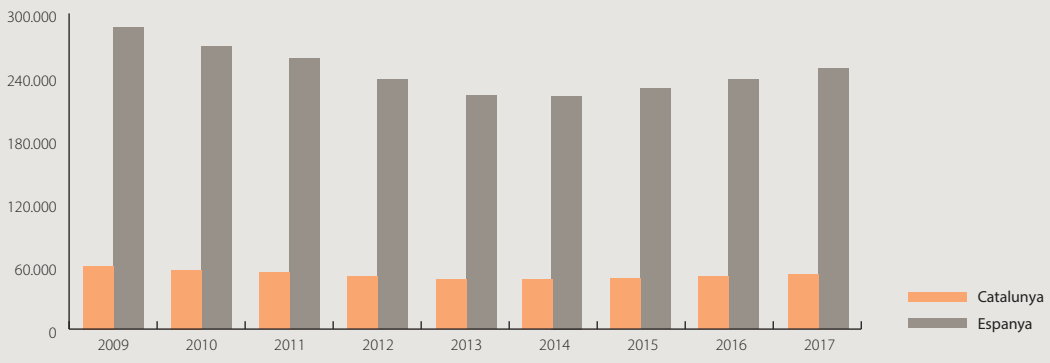
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 140. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS. CATALUNYA I ESPANYA

En nombre, mitjana anual



Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

recuperació, de manera que el nombre d'empreses es va elevar fins a les 4.640, 26 més que l'any anterior. L'evolució d'aquesta variable a Espanya va ser menys favorable que a Catalunya ja que no n'aturà el descens, si bé aquest va ser d'un –0,3% el 2017, el menys intens des de l'inici de la crisi.

Els **preus** industrials del sector català de productes metàl·lics van agafar una forta embranzida, deixant enrere l'estancament dels dos anys precedents, en assolir un 3% enfront del 0% del 2015 i del 2016. Aquesta taxa de creixement va ser, de fet, la més alta des del 2008, la qual cosa posa de manifest la consolidació de la recuperació de l'activitat del sector. Alhora, aquest augment dels preus a Catalunya va ser superior al registrat a Espanya i al conjunt de la UE el 2017, on l'evolució va ser similar: es van deixar enrere les taxes properes al 0% dels dos anys precedents, però el seu creixement es va situar en un 2,4% a Espanya i en un 2% a la Unió Europea

Els **costos** salarials pràcticament es van mantenir estables en augmentar un 1,9% l'any 2017, una taxa de variació molt similar a la del 2016, d'un 1,8%, inferior a la del 2015 (1,1%) i una mica superior a la del 2014 (1,7%), segons dades del CEAM. Aquest increment salarial es va situar per sobre del dels preus de consum, que va ser d'un 1,2%. Pel que fa als costos de les matèries primeres i productes semielaborats, van augmentar notablement, més del doble que l'any precedent: un 3,2% el 2017, enfront d'un 1,6% el 2016; i força per sobre dels costos salarials. Aquesta evolució obeí a l'encariment de matèries primeres com el coure o l'alumini en els mercats internacionals. Els costos financers, en canvi, van continuar disminuint si bé van moderar la caiguda en passar d'un –5,7% el 2016 a un –5,0% el 2017, que trencà la tendència que progressivament anava cada vegada més a la baixa, i caldrà veure si aquesta tendència es consolida en els propers anys. Els canvis en la política monetària als Estats Units i, en menor mesura, a la UE, hi van contribuir. Els costos energètics van créixer un 1,6% l'any 2017, força menys que el 2016 (4,7%), malgrat l'encariment del preu del petroli.

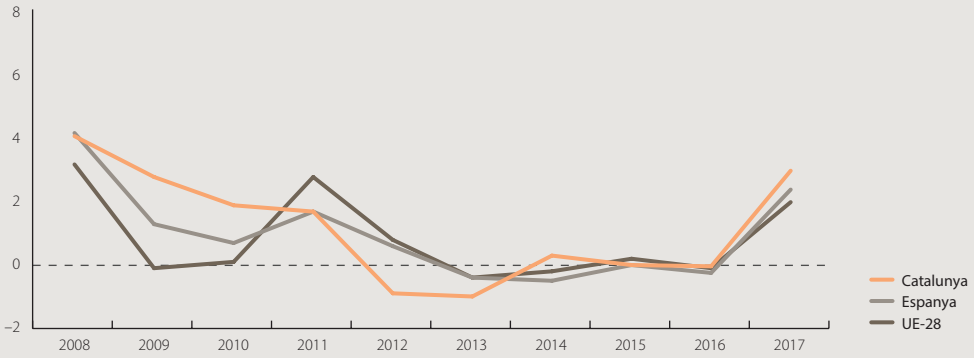
La pressió dels costos continuà sent el principal problema assenyalat per les empreses del sector, per segon any consecutiu, alhora que la feblesa de la demanda queia a la tercera posició, amb un 37% de les empreses, desbancada per la manca d'especialistes al mercat de treball, esmentat pel 45,7% de les empreses i que s'erigí així com el segon problema més important per a les empreses l'any 2017. Aquest canvi corroborà la recuperació de la demanda i posà de manifest la mancança de persones formades per treballar en el sector. El darrer factor esmentat com a problemàtic pel 30,4% de les empreses del sector va ser l'augment de la competència. El percentatge d'empreses que van esmentar la feblesa de la demanda externa com a problemàtica del sector va continuar descendint amb intensitat, des d'un 50% el 2015 a un 32,7% el 2016 i a un 19,6% el 2017, evolució que anà en línia amb la favorable evolució del comerç mundial i els bons resultats del comerç exterior al sector català en els darrers anys.

El 2017, les xifres de **comerç exterior** van continuar sent positives, tant pel que fa al saldo comercial com a la variació de les vendes i de les compres a l'exterior, com succeeix des de fa cinc anys, però van perdre impuls. D'una banda, les **exportacions** van créixer un 3,1%, menys de la meitat que l'any anterior i també menys que el 2015 (en què van ser d'un 6,9% i un 4,9%, respectivament). D'altra banda, les **importacions** van accelerar notablement el seu ritme de creixement des d'un 3,4% el 2016 fins a un 10,5% el 2017 –de fet, el ritme més intens que es veu des del 2010–, de manera que el saldo comercial va continuar sent positiu el 2017, però es va reduir intensament respecte a l'any precedent, en concret en un –63,2%. Així, el superàvit va passar a ser de gairebé 70 milions d'euros l'any 2017, enfront dels 190 del 2016, o del màxim de 255 del 2013, i tornà així a la tendència descendent que ha estat predominant des de l'inici de la crisi i que només es va interrompre el 2016. Tot i això, no cal oblidar la rellevància d'aquest superàvit, que es produeix per sisè any consecutiu, quan la balança comercial del sector a Catalunya havia registrat dèficit ininterrompudament des que hi ha dades disponibles, és a dir, divuit anys consecutius. La crisi va fer que les empreses sortissin cada vegada més a l'exterior per afrontar la feblesa de la demanda interna i això es notà en els bons resultats del comerç exterior, que van anar millorant any rere any des de l'inici de la crisi, i en com aquest factor ha anat perdent pes entre aquells que el sector assenyala com a més problemàtics. La taxa de cobertura, però, també va empitjorar una mica en passar d'un 111% el 2016 a un 104% el 2017.

Les **àrees geogràfiques** on el comerç exterior va ser més dinàmic són Oceania, Àsia, sense el Pròxim Orient, Amèrica del Nord i l'Àfrica Occidental. Ara bé, si tenim en compte, el pes de les vendes del sector de fabricació de productes metàl·lics a Catalunya que es dirigeixen a cadascuna de les grans àrees geogràfiques que analitzem, llavors les que més van contribuir al creixement de les exportacions són les dirigides a la Unió Europea, amb diferència. Van créixer només un 2,4%, però tenint en compte que suposen una mica més de dos terços de les exportacions totals del sector, expliquen una mica més de la meitat del creixement global de les vendes a l'exterior. Cal esmentar però que aquest pes s'ha anat reduint amb el pas dels anys. Concretament, el pes relatiu de la UE passà de representar un 66,7% el 2016 a un 66,3% el 2017; percentatge que es va allunyant del màxim del 76% en què es va mantenir en el període 2002 a 2005. Tot fa pensar que la creixent diversificació geogràfica de les

FIGURA 141. PREUS INDUSTRIALS DEL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS

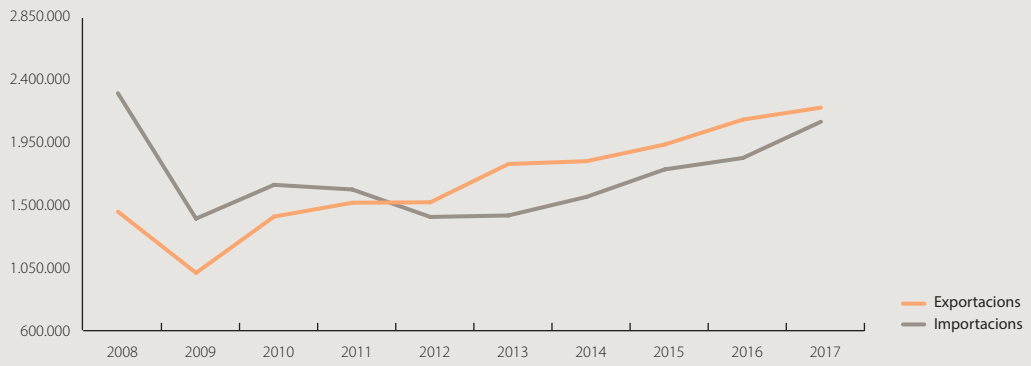
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 142. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS A CATALUNYA

Milers d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

TAULA 70. EXPORTACIONS I IMPORTACIONS DEL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS A CATALUNYA SEGONS ELS PAÏSOS PRINCIPALS. ANY 2017

EXPORTACIONS			IMPORTACIONS		
PAÏSOS	% SOBRE EL TOTAL	% VAR. 2017-2016	PAÏSOS	% SOBRE EL TOTAL	% VAR. 2017-2016
França	22,7	0,9	Xina	22,5	12,0
Alemanya	10,1	2,1	Alemanya	18,8	2,8
Portugal	9,1	0,4	Itàlia	15,2	10,8
Itàlia	5,8	16,1	França	6,6	10,7
Estats Units d'Amèrica	4,2	10,4	Països Baixos	3,9	12,5
Regne Unit	3,3	–8,6	Portugal	3,4	16,3
Mèxic	3,0	20,7	Taiwan	2,7	9,4
Polònia	2,7	–9,3	República Txeca	2,2	44,2
Xina	2,0	3,3	Japó	1,9	6,4
Bèlgica	1,8	11,1	Regne Unit	1,9	19,0

Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

vendes a l'exterior farà difícil que el pes de la UE en el comerç del sector català torni als nivells d'inicis dels anys 2000. A la Unió Europea, la van seguir la resta d'Àsia i l'Amèrica del Nord com les àrees que més van contribuir al creixement de les exportacions de productes metàl·lics a Catalunya, que com s'ha esmentat recentment, van ser dues de les àrees més dinàmiques, amb augments de les vendes a aquestes àrees d'un 14,4% i d'un 12,4%, respectivament. L'anàlisi de les exportacions del sector català segons els països de destí posa de rellevància que els que més van contribuir al seu creixement van ser l'Índia, Itàlia, Mèxic, Austràlia, els EUA i els Països Baixos i, en menor mesura, Alemanya, França, Bèlgica, Suècia, Colòmbia, Israel i Suïssa. Destaca el cas de l'Índia, atès que les vendes a aquest país tan sols representaren un 1,6%, però el seu dinamisme va fer que aquest destí es col·loqui el primer del rànquing. Per contra, destaquen per la seva contribució negativa a les vendes, els següents destins: Marroc, Algèria, el Regne Unit, els Emirats Àrabs, Polònia, Eslovàquia, Veneçuela i Cuba. Així mateix, cal esmentar que França i Alemanya continuaren mantenint el primer i segon lloc del rànquing per pes en el comerç del sector de productes metàl·lics català. El tercer i quart lloc van ser també per a dos països europeus, Portugal i Itàlia. I el cinquè lloc l'ocuparen els Estats Units.

Per la seva banda, les importacions que es van mostrar més dinàmiques van ser les provinents de les àrees d'Oceania, de l'Àfrica Occidental i del Nord, i de l'Orient Mitjà i, en menor grau, també de la resta d'Àsia i del conjunt d'Europa, sobretot de la UE. Per contra, van disminuir les compres provinents d'Amèrica, en especial, d'Amèrica Central i del Sud, i les de la resta d'Àfrica. Ara bé, novament, com en el cas de les exportacions, va ser la Unió Europea la que més va contribuir al creixement de les compres a l'exterior del sector català ja que aquestes suposen un 63,5% de les importacions globals, alhora que van créixer a un ritme elevat, de quasi un 11% el 2017, que de fet és la taxa més alta que es registra des de l'any 2007, just abans que l'impacte de la crisi les fes caure gairebé cinc anys seguits. Les compres a la UE mantingueren el seu pes relatiu (63,5% el 2017 i 63,4% el 2016), però cal assenyalar que n'han perdut des del màxim del 83,7% assolit el 1996. Després de la UE-28, destaca la contribució de les compres a la resta d'Àsia, és a dir, l'Àsia que no comprèn el Pròxim Orient. Es tracta de la segona àrea amb més rellevància després de l'Europa comunitària, amb un pes relatiu de gairebé un 31%, i on les compres van créixer a un ritme molt elevat, d'un 52,3%. Tanmateix, cal recordar que la Xina és el principal proveïdor del sector català. Efectivament, les dades d'importacions per país d'origen posen de manifest que la contribució més important al creixement de les compres a l'exterior del sector català provingué d'aquest país, on van créixer un 12% i representaren un 22,5% del total. A més distància se situaven les provinents d'Itàlia i Irlanda, i a més distància encara, les d'altres països europeus, com la República Txeca, França, Portugal, els Països Baixos i Eslovàquia. En paral·lel, van tenir contribucions negatives les compres a Dinamarca, els Estats Units, Mèxic i la República de Sud-àfrica. Val a dir també que països amb un pes relatiu notable en les importacions, com Taiwan, la República Txeca, el Japó o el Regne Unit, van registrar augments minsos, inferiors a un 1%, cadascun d'ells.

Evolució dels subsectors el 2017

Fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció

La **producció** d'aquesta branca va créixer per quart any consecutiu, mostrant una tendència de recuperació sòlida, i a més va agafar embranzida amb relació a l'any precedent. Així, el 2017 va augmentar gairebé un 13%, més del doble que el 2016, quan ho va fer un 5,5%. Alhora aquest comportament va ser molt més favorable que el del conjunt d'Espanya, on la producció va repuntar, després de la caiguda de l'any anterior, però va créixer força per sota del Principat, un 4,7% el 2017, i no acaba de donar senyals clars de recuperació.

El nombre d'**empreses** va augmentar per primera vegada des de l'inici de la crisi i ho va fer un 3,5% el 2017, després de mostrar una suavització del descens en els dos anys precedents, i es va convertir així en una de les branques amb una millor evolució el 2017. A més, aquest augment va ser superior al que es va registrar a Espanya, on el nombre d'empreses també va créixer però a una taxa d'un 1,5%, menys de la meitat que al Principat.

En canvi, el subsector català va presentar un empitjorament de les xifres de **comerç exterior**: les exportacions van disminuir, després de quatre anys consecutius de creixements, especialment notables el 2014 i el 2015, mentre que les importacions van repuntar, de manera que el saldo de la balança comercial es reduí però continuà sent positiu. De fet, cal esmentar que aquest subsector és el segon que presenta un saldo comercial més positiu, per darrere només de la fabricació d'altres productes metàl·lics.

Fabricació de cisternes, grans dipòsits i contenidors de metall

El nombre d'**empreses** d'aquest subsector, com a l'anterior, va repuntar, després de tres anys consecutius de contraure's, i a més va registrar l'augment més elevat de totes les branques del sector de fabricació de productes metàl·lics el 2017, d'un 7,1%, i molt més elevat que el registrat a Espanya, de tan sols un 1,1%, si bé aquest també trencava la tendència negativa dels darrers cinc anys, i juntament amb la fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció, registrava el millor resultat l'any 2017.

Les xifres de **comerç exterior** presenten una evolució negativa atès que les vendes a l'exterior van caure lleugerament i les compres, en canvi, van créixer notablement per sobre. Aquesta evolució va fer que aquesta branca, que ja és deficitària, en termes de saldo comercial, encara ho fos més. De fet, només va ser superada per la fabricació d'articles de ganiveteria i coberts, eines i ferreteria, que registrà una xifra de dèficit comercial pràcticament cinc vegades superior.

Fabricació de generadors de vapor

El 2017, el nombre d'**empreses** d'aquest subsector es va estancar, si bé això suposà una millora després dels descensos continuats que patia des del 2011 i que en els últims tres anys eren de dos dígits, d'entre un –10% i un –12,5%. En canvi, a Espanya el nombre d'empreses del subsector continuà caient, un –2,3%, tot i que menys que el 2016 (–12%).

Aquest subsector va passar a registrar dèficit comercial l'any 2017, després de dos anys d'haver registrat superàvit. Això va ser conseqüència d'un creixement de les **importacions** molt elevat alhora que es va registrar un fort descens de les **exportacions**. De fet, l'increment de les compres a l'exterior d'aquest subsector va ser la més intensa de totes les branques de la indústria de fabricació de productes metàl·lics, i també el descens de les vendes a l'exterior va ser el més important. Ara bé, també cal assenyalar que el dèficit comercial va ser el més reduït de totes les branques que presentaven dèficit comercial a la indústria de productes metàl·lics el 2017.

Fabricació d'armes i municions

L'any 2017, el subsector de fabricació d'armes i municions va mantenir, per segon any consecutiu, un estancament del nombre d'**empreses** a Catalunya (la taxa de variació va ser d'un 0%). Cal assenyalar que el nombre d'empreses és tan petit que pateix fortes oscil·lacions quan hi ha una variació, per petita que sigui. Per contra, a Espanya el nombre d'empreses va disminuir un significatiu –8,1% el 2017, després del creixement de l'any anterior (d'un 8,8%).

Com en els subsectors anteriors, l'evolució del **comerç exterior** no va ser favorable: van caure les exportacions i van augmentar les importacions, si bé en aquest cas era una tendència que ja es va registrar l'any precedent i que el 2017 es va suavitzar. És a dir, les vendes a l'exterior es van reduir a una taxa més moderada i les compres van augmentar a un ritme més baix. De fet, és la branca on van créixer més moderadament. Així, el subsector continua registrant un saldo positiu de la balança comercial però una mica més petit el 2017.

Forja, estampació i embotició de metalls; pulverimetal·lúrgia

El 2017, la **producció** de forja i estampació a Catalunya va mantenir un creixement positiu per cinquè any consecutiu, i a més va agafar impuls fins a assolir, així, la taxa més elevada d'aquests darrers anys, d'un 6,5%. Tanmateix, aquesta va ser menor a la registrada al conjunt de l'Estat espanyol, on va ser de quasi un 11%.

En canvi, el nombre d'**empreses** va continuar disminuint, per setè any consecutiu, i ho va fer un –1,6% el 2017, un ritme pràcticament idèntic al del 2016 (d'un –1,5%). També ho va fer a Espanya, però a un taxa una mica superior, d'un –2,3%, que s'intensifica respecte a l'any precedent (d'un –1,1%).

Tractament i revestiment de metalls; enginyeria mecànica general

La **producció** d'aquest subsector es va incrementar un 16,6% el 2017, l'augment més elevat del sector català de fabricació de productes metàl·lics i el més alt dels darrers cinc anys, en què mostra un creixement continuat, especialment intens des del 2015, i a més va superar notablement el registre del subsector a Espanya, on la producció va créixer un 1,9%, per sota del 2016 (4%) i presentà una recuperació feble i inestable en el mateix període.

El nombre d'**empreses** va tornar a caure l'any 2017, un –2,8%, una tendència ininterrompuda que presenta des de l'inici de la crisi, si bé el ritme de caiguda ha estat més moderat en els darrers cinc anys. Aquesta branca és una de les que presentà pitjors resultats quant a l'evolució del nombre d'empreses a Catalunya el 2017. En el cas d'Espanya, que mostra la mateixa tendència, el descens va ser una mica més fort, d'un –3% el 2017.

Fabricació d'articles de ganiveteria i coberts, eines i ferreteria

La **producció** va créixer notablement, un 7,4% el 2017, si bé menys que el 2016 (11,6%) i menys del que ho va fer a Espanya, on va agafar impuls fins a un robust 9,6%, el més elevat dels darrers tres anys, i assenyalà una tendència a la recuperació més clara que en el cas català, on només ha crescut durant dos anys consecutius.

Aquest subsector va ser el que registrà la taxa de variació més negativa quant al nombre d'**empreses** l'any 2017, un –3,2%, força superior a la registrada al conjunt d'Espanya, d'un –1,7%, tot i que moderà el ritme de descens respecte al 2016, quan va ser d'un fort –9,9%, i a més va ser la reducció més baixa des de que va iniciar la caiguda, l'any 2011.

Aquesta branca va ser la que va registrar el creixement més elevat de les **exportacions**, de gairebé un 12%, l'any 2017. Tanmateix, també va enregistrar un increment de les

importacions, només una mica inferior al de les exportacions. El seu dèficit comercial s'eixamplà i se situà ja en el més negatiu de les tres branques d'aquest sector que presentaven dèficit, i amb diferència. Va assolir els 316 milions d'euros, el dèficit més elevat des del 2008. Val a dir que aquesta branca ha estat tradicionalment deficitària, en termes de saldo comercial, i que aquest dèficit va assolir el seu màxim a l'inici de la crisi, el 2007, de 546 milions d'euros.

Fabricació d'altres productes metàl·lics

La **producció** d'altres productes metàl·lics va augmentar un 3,2% l'any 2017 a Catalunya, xifra que suposà una millora significativa tenint en compte la caiguda de l'any anterior (d'un –4,2%) i el millor resultat de la sèrie disponible, és a dir, des del 2008, pràcticament des de l'inici de la crisi. Aquest creixement fou inferior al registrat pel subsector a Espanya, d'un 4,2% el 2017.

És molt probable que aquesta evolució positiva provoqués un augment dels **preus** industrials a la branca, que van repuntar, tant a Catalunya com al conjunt de l'Estat, un 3,1% i un 2,1%, respectivament. En ambdós casos es tracta d'un augment que no es veia en anys: des del 2009 al Principat i des del 2011 a Espanya.

El nombre d'**empreses** va créixer un 3,3%, lleugerament per sota del 3,8% del 2016, però va ser una de les millors evolucions d'aquesta variable entre els subsectors de fabricació de productes metàl·lics a Catalunya. Són ja dos anys consecutius de creixement i d'una evolució més favorable que la d'aquesta branca al conjunt de l'Estat espanyol, on va disminuir un –1,2%, després del lleuger creixement del 0,6% del 2016.

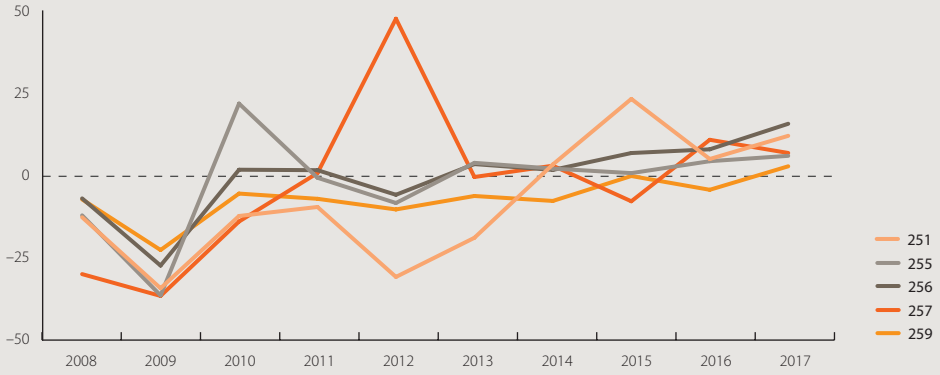
Aquesta branca és la que presentà un superàvit comercial més gran, si bé es va reduir notablement: va passar a ser de 253 milions d'euros el 2017, enfront dels 308 de l'any precedent. Aquest empitjorament va ser conseqüència d'un creixement de les **exportacions**, d'un 3,2%, però inferior al del 2016 (10,4%) i inferior també a l'augment de les **importacions**, que va agafar impuls i va ser d'un 10,7%, més del doble que el de l'any anterior. Val a dir també que aquesta branca és la que té un volum de comerç exterior més important amb diferència, respecte a les altres branques del sector català: l'any 2017 compta amb un 61,3% del total de vendes a l'exterior i amb un 50,2% de les compres. Alhora cal esmentar que les exportacions d'aquesta branca ja van recuperar el nivell precrisi el 2011 i des de llavors han crescut sense interrupció, a excepció de l'any 2014.

Esdeveniments empresarials

Calderería Miat, especialitzada en recipients a pressió i caldereria per a plantes industrials, va traslladar tota la seva activitat a una nau de Cervelló (Baix Llobregat), al polígon del Grab. L'empresa llogarà la nau, on preveu fer una inversió d'entre 300.000 i 400.000 euros per condicionar-la i adaptar-la a la seva activitat industrial. Aquest trasllat suposa deixar la nau que fins llavors ocupava a Castellbisbal (Vallès Occidental), que és propietat de l'empresa,

FIGURA 143. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS PER BRANQUES. CATALUNYA

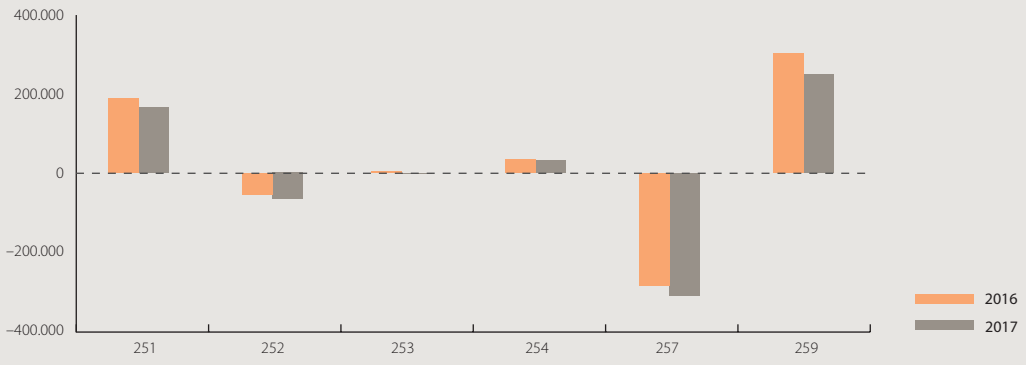
Variació anual en percentatge



Font: Idescat.

FIGURA 144. SALDO COMERCIAL DEL SECTOR DE PRODUCTES METÀL·LICS PER BRANQUES. CATALUNYA

Milers d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

i de la qual es planteja una possible venda. Aquest trasllat de l'activitat s'emmarca en un procés d'expansió de l'empresa cap al mercat de Dinamarca el 2017.

L'empresa **Collbaix**, fabricant de persianes de seguretat, ubicada a Sant Salvador de Guardiola (Bages), va ultimar la seva entrada a Mèxic de la mà d'un soci local per tal d'introduir-hi els seus productes. **Collbaix** va començar la seva aventura a l'exterior el 2011 a causa de la crisi del mercat espanyol. D'aleshores ençà, l'empresa opera a una dotzena de països, i el 2017 va posar el focus a Amèrica Llatina; a més de Mèxic, la companyia es preparava per desembarcar a Colòmbia i a Xile. L'estratègia de l'empresa sempre es basa a treballar amb socis locals que fan el muntatge de portes i persianes i després ho comercialitzen.

La companyia metal·lúrgica **La Farga** va fer una reducció de capital d'1,7 milions d'euros. Entre els projectes de la companyia el 2017 destaca la seva entrada a l'Índia de la mà del fabricant ferroviari Alstom per tirar endavant un dels projectes d'electrificació de vies més importants d'aquell país.

Tapp Water, empresa de filtres d'aixetes amb seu a Barcelona, va tancar la seva primera ronda de finançament en la qual va captar 300.000 euros de quatre inversors estrangers residents als Estats Units, Canadà, Dinamarca i Espanya. L'objectiu d'aquest cerca de finançament va ser la consolidació de la seva activitat a Itàlia, Alemanya i el Regne Unit, mercats on l'empresa genera més volum de negoci, després del mercat espanyol. Alhora, l'empresa preveia obrir una campanya de *crowfunding* a finals del 2017 per al llançament d'un nou filtre, amb el qual pretén desembarcar als Estats Units.

3.14. Maquinària i equips mecànics

L'any 2016 el sector de maquinària i equips mecànics va mantenir el comportament positiu de l'exercici anterior, encara a un ritme més moderat. La producció a Catalunya va créixer un 6,5%, mentre que l'ocupació s'incrementà un 3,0%. Com en el 2016, cal destacar el dinamisme del mercat intern, tant pel que fa a la inversió en béns d'equipament com pel que respecta a la construcció, d'una banda, i a la bona marxa de les exportacions, de l'altra. Concretament, les exportacions augmentaren un 4,4%, alhora que les importacions pujaren un 2,4%.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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. 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 subcontractació 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 postvenda 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'establiment 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 70% del total, com en la producció, amb més d'un 25%.

Pel que fa als canals de comercialització, cal apuntar que el sector està experimentant canvis importants ja que 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 important, 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 als Estats Units, però baixi l'assistència a fires de segon ordre. Altres canals que estan prenent cada vegada més protagonisme entre les empreses són els mitjans digitals. D'altra banda, cal esmentar que els clients del sector tendeixen a demanar cada vegada més projectes "claus en mà" (línies de fabricació senceres), projectes davant els quals les empreses catalanes i espanyoles palesen limitacions importants per liderar-los (capacitat financera, risc, etc.). Això atorga un protagonisme creixent a les firmes d'enginyeria, que progressivament assumeixen més projectes d'aquest tipus, especialitzant-se, en alguns casos, segons mercats per zones geogràfiques i països.

Classificació del sector de maquinària i equips mecànics (divisió 28 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'embalatge, 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 per al 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.

El sector a Catalunya

El sector de maquinària i equips mecànics té una destacada presència i tradició al Principat. L'any 2017 concentrava un total de 1.619 empreses i 28.974 afiliats a la Seguretat Social, dels quals un 91,6% eren assalariats. Catalunya abraça més 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, a partir del 2013 es denota un increment de la seva importància relativa. Amb relació al conjunt de l'Estat, Catalunya aglutina el 24,7% del sector pel que fa a la xifra de negoci, així com el 23,9% de l'ocupació, el 27,9% de les empreses i el 26,1% de les exportacions.

Dins del conjunt de la indústria catalana, la construcció de maquinària i equips mecànics concentra el 5,2% de les empreses, suposa un 4,6% del VAB i un 3,6% 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, descens 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 quant a teixit empresarial (5,2% a Catalunya enfront del 3,6% a Espanya), una mica més pel que fa a l'ocupació (6,9% enfront del 6,4%), però bastant similar amb relació a la xifra de negoci (3,3% enfront del 3,1%). Tanmateix, la importància d'aquest sector s'ha de mesurar, també, des d'una perspectiva estratègica, en el sentit que té destacats efectes 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 el 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 48,6% segons dades del 2015–, 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, xifra de negoci, etc.). La meitat de les exportacions i un 66,7% 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, el Japó o els Estats Units, han aparegut amb força en el mercat empreses de països asiàtics, però també 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 esforços notables 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 la necessitat de diversificar mercats, atès el menor dinamisme de la Unió Europea i la crisi recent de mercats emergents, com per exemple Rússia i el 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 28,6 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 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 6,2% tenen 50 o més treballadors, entre les quals només el 2,6% té més de 100 ocupats i cap supera els 1.000 efectius. Això, condiciona 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 2017 un 54,5% de les empreses construeixen maquinària i equips per a usos específics, i un 45,5% 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 molt variats, amb un elevat pes específic de branques com per exemple l'automoció, la química i l'alimentació, encara que estadísticament això és difícil de reflectir.

TAULA 71. EL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	1.619	5,2	27,9	5.798
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	4.524.171	3,6	24,7	18.311.870
Ocupats (persones, 2017)	28.974	6,9	23,9	121.390
VAB (milers d'euros, 2015)	1.411.861	4,6	23,8	5.944.366
Exportacions (milers d'euros, 2017)	4.340.351	6,6	26,1	16.628.613

Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) i Instituto Nacional de Estadística (INE). Les xifres es corresponen amb la divisió 28 de la CCAE-2009.

Pel que fa a la seva localització, existeix una alta 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 2015 relatives al conjunt de l'Estat, un 41,4% de les empreses del sector realitza activitats innovadores, enfront d'un 28,6% del global industrial, les quals destinen un 2,8% de la seva xifra de negoci a aquesta activitat, per sobre de la mitjana manufacturera (2,3%).

Evolució del sector el 2017

Internacional

La construcció de maquinària i equips mecànics a Europa es va caracteritzar el 2017 per una evolució molt dinàmica, que es va veure afavorida per la important recuperació que ve registrant la indústria i l'economia del continent des del 2013, en general, i les inversions en les diverses branques (automoció, construcció, etc.), en particular. Segons ORGALIME, associació europea del conjunt de la indústria de béns d'equipament, la **xifra d'ingressos** va créixer una taxa estimada d'un 5,0%, després d'augmentar en poc més d'un 1% l'exercici anterior i una mica per sota en el 2015. Val a dir que el comportament del sector de maquinària i equips mecànics va ser el més positiu del conjunt de la indústria europea de béns d'equipament (mecànica, elèctrica, electrònica, instrumentació i metalls), que experimentà una pujada mitjana de la xifra d'ingressos d'un 4,0%. Per la seva banda, l'**ocupació** cresqué un 0,9%, lleugerament per sobre del 0,7% del global dels béns d'equipament. Dades del 2016 palesen que el sector genera a Europa un volum anual de negoci entorn a 657 milions d'euros, amb una ocupació estimada en 2,9 milions de persones.

A la Unió Europea, la construcció de maquinària i equips mecànics va experimentar el 2017 una evolució molt positiva, consolidant la recuperació i intensificant la millora de l'exercici anterior, gràcies al bon comportament de l'economia comunitària, animada tant per l'activitat industrial com per la de la construcció. Segons dades d'EUROSTAT, l'índex de **producció** del sector va créixer un 5,0% a la Unió Europea i un 4,2% a la zona de l'euro, en ambdós casos significativament per sobre del 0,7% i de l'1,0% registrats el 2016, respectivament (–0,2% i 0,6% el 2015, respectivament). D'altra banda, la **xifra de negoci** va augmentar el 2017 un 6,0% als països comunitaris i un 5,5% a la zona de l'euro, també per sobre dels ascensos de l'any anterior (0,8% i 0,7%, respectivament).

Segons **països**, cal esmentar que només Dinamarca va patir un retrocés de l'activitat productiva durant el 2017, d'un 4,9%, mentre que la resta experimentaren creixements. Entre aquests van destacar pel seu dinamisme els països bàltics –Lituània un 33,7%, Letònia un 21,7% i Estònia un 10,9%– i els països de l'est europeu, com Romania, Bulgària, Hongria i Polònia (34,7%, 14,8%, 13,8% i 13,3%, respectivament). També s'ha d'assenyalar Holanda, la producció de la qual cresqué un 14,7%. Es pot afegir que a Alemanya, principal país fabricant del sector, la producció augmentà el 2017 un 3,7%, després de l'estancament de l'any anterior.

L'**ocupació** del sector de maquinària i equips mecànics va intensificar el 2017 la tendència alcista dels exercicis precedents, tant a la Unió Europea com a la zona de l'euro. En els països comunitaris va experimentar un creixement d'un 2,1%, mentre que a la zona de l'euro augmentà un 1,8%, en ambdós casos per sobre del 0,4% i del 0,2% del 2016, respectivament.

Durant el 2017, els **preus** del sector van mantenir la tendència dels darrers anys. A la Unió Europea experimentaren un augment d'un 1,0%, en línia amb el 0,9% del 2016, mentre que a la zona de l'euro la pujada fou d'un 0,9%, gairebé similar al 0,7% de l'exercici precedent. El comportament dels preus en el mercat interior va ser semblant a l'evolució dels preus de les exportacions, tant en el conjunt comunitari com a la zona de l'euro.

Pel que fa al **comerç exterior**, cal esmentar que el 2017 tant les exportacions com les importacions comunitàries del sector van experimentar creixements. Les primeres augmentaren un 9,4%, cosa que contrasta amb el descens d'un 4,3% de l'any anterior (pujada d'un 0,6% el 2015). Com a conseqüència, el superàvit que tradicionalment caracteritza el sector comunitari va registrar un creixement d'un 10,2%, enfront dels descensos patits els darrers anys.

Catalunya i Espanya

Durant el 2017, el sector de maquinària i equips mecànics va consolidar a Catalunya la seva evolució força positiva si bé a un ritme més moderat que el de l'any anterior. L'índex de **producció** va experimentar un creixement d'un 6,5%, inferior a la pujada d'un 10,7% del 2016. Cal recordar que en el període 2012-2015 l'activitat va mostrar un comportament poc dinàmic, amb augments reduïts i/o algun descens. A Espanya, el sector de maquinària i equips mecànics registrà el 2017 un comportament una mica menys dinàmic que a Catalunya. Així, l'índex de producció va créixer un 6,1%, per sobre del 3,3% de l'exercici precedent. Es pot afegir que, segons estimacions provisionals de SERCOBE, l'Associació Espanyola de Fabricants de Béns d'Equipament, la facturació del conjunt de la indústria de béns d'equipament (metall-mecànica i elèctric-electrònica) va incrementar-se el 2017 un 5,7% en termes constants, per sobre del 3,1% de l'any anterior. Dins d'aquest, el sector de maquinària i equips mecànics va tenir un comportament bastant similar a la mitjana, destacant la marxa de les petites i mitjanes empreses.

Pel que fa a la **demanda interna**, cal esmentar que la inversió en maquinària i béns d'equipament es va caracteritzar el 2017 per una evolució més positiva que la de l'exercici anterior. A Catalunya cresqué un 5,4% en volum, enfront del 4,4% del 2016, taxa idèntica a la del conjunt de l'Estat, la qual també fou superior al 4,2% del 2016. Per la seva part, la formació bruta de capital en construcció mantingué la inèrcia de recuperació d'anys passats, si bé a un ritme una mica més moderat a Catalunya i més accelerat a Espanya. Al Principat es va incrementar en volum un 5,1%, per sota del 6,4% del 2016, alhora que al conjunt estatal la pujada va ser d'un 4,6%, superior al 2,4% de l'exercici precedent.

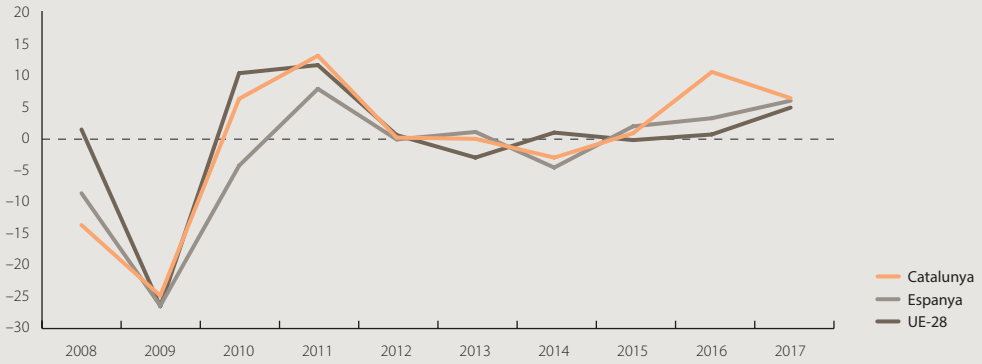
L'any 2017, el sector de maquinària i equips mecànics va continuar consolidant la tendència positiva iniciada el 2014 en el **mercat de treball**, en seguir creant llocs de treball, després de la destrucció patida en el passat. El nombre d'ocupats, segons les dades d'afiliats al règim general de la Seguretat Social, va créixer un 3,0%, per sobre del 2,2% de l'any anterior. Cal recordar que en el període 2009-2013 es van destruir a l'activitat al Prin-

cipat un total de 7.468 llocs de treball, mentre que entre els anys 2014 i 2017 se'n crearen 2.184. A Espanya, es mantingué durant el 2017 la tendència positiva iniciada el 2014. De fet, l'ocupació s'incrementà un 3,5%, pràcticament la mateixa taxa que el 3,3% del 2016. En aquest cas, es pot esmentar que en el període 2009-2014 es destruïren al sector espanyol 29.321 llocs de treball, mentre que entre el 2015 i el 2017 se'n van crear 10.605. Com en exercicis anteriors, una part important dels segments del sector van tenir el 2017 problemes per a la cobertura de determinades especialitats laborals, com per exemple muntadors de màquines, delineants o enginyers comercials per a l'exportació. A l'igual que en el 2016, el millor comportament palesat per la producció que per l'ocupació durant el 2017 permet concloure que la productivitat bruta del sector va experimentar una millora, després del deteriorament patit en el període 2014-2015.

En línia amb la positiva marxa del sector de maquinària i equips mecànics del 2017 pel que fa a producció i ocupació, el teixit empresarial va invertir l'evolució negativa

FIGURA 145. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS

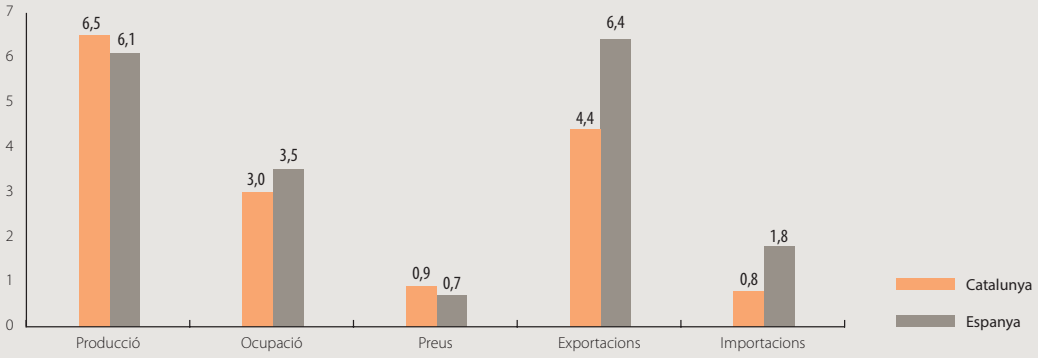
Variació anual en percentatge



Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) i Eurostat.

FIGURA 146. EVOLUCIÓ DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS. ANY 2017

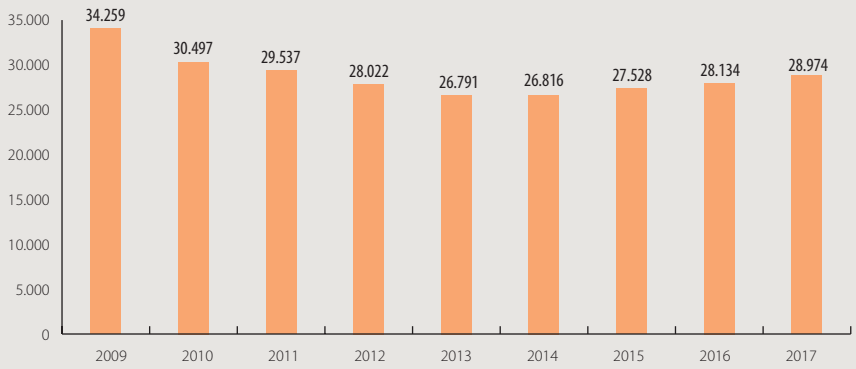
Variació anual en percentatge



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

FIGURA 147. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS. CATALUNYA

Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu a partir de dades de l'INSS.

dels anys anteriors. Així, el nombre d'**empreses** va experimentar un increment d'un 1,3%, enfront de les davallades d'un 4,0% del 2016 i d'un 0,4% del 2015. A Espanya, l'augment fou d'un 3,3%, cosa que contrasta amb les caigudes d'un 0,8% del 2016 i d'un 2,2% del 2015.

L'evolució positiva del sector durant el 2017 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 41% de les empreses apunta que l'exercici va ser millor que l'anterior pel que fa la conjuntura estatal, mentre un 43% pensa el mateix de la conjuntura internacional (56% i 38% el 2016, respectivament). Un 61% de les empreses destaca la demanda exterior com un dels factors que més van afavorir la conjuntura, seguit d'un 53% que assenyalen la demanda domèstica (60% i 55% el 2016, respectivament). En sentit contrari, la competència dels països *low cost* i els costos de l'energia i de les primeres matèries van ser els factors que més negativament condicionaren les empreses. D'altra banda, un 76% de les companyies va obtenir el 2017 un volum de vendes superior al de l'any anterior, superior al 72% del 2016, enfront d'un 24% que patí un descens (28% el 2016). En aquesta línia, un 91% de les empreses va finalitzar el 2017 amb beneficis, per sobre del 84% de l'exercici precedent, mentre que un 9% registrà pèrdues (10% el 2016). Un 66% de les firmes consideren que els resultats de l'exercici 2017 van ser millors que els de l'any anterior, enfront d'un 19% que els qualifiquen de pitjors (67% i 20% el 2016, respectivament). Per últim, un 60% de les companyies va experimentar durant el 2017 un increment de l'ocupació, bastant similar al 63% de l'exercici passat.

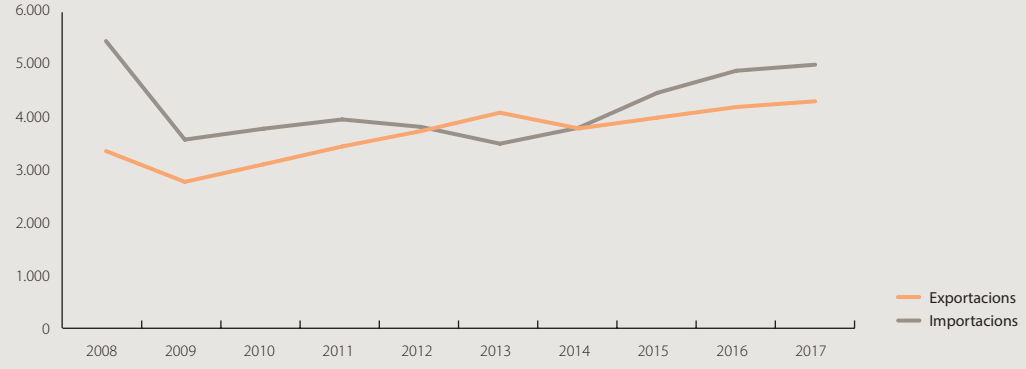
El **comerç exterior** del sector de maquinària i equips mecànics a Catalunya va mantenir el 2017 l'evolució positiva del anys anteriors, si bé mostrant una desacceleració en els dos apartats. Les exportacions van refermar el comportament alcista iniciat el 2015, animades per la marxa favorable a la major part dels mercats exteriors, així com pel manteniment en la millora de competitivitat de les empreses. Per la seva banda, les importacions van seguir creixent impulsades per la consolidació de la recuperació del mercat interior, encara que a un ritme inferior al del 2016. Cal esmentar que el Principat va concentrar el 2017 una mica més d'una quarta part dels intercanvis comercials amb l'estranger del sector en el global d'Espanya.

Les **exportacions** catalanes del sector van créixer el 2017 un 4,4%, taxa inferior al 5,1% experimentat l'exercici passat. Per la seva part, les vendes estatals a l'exterior s'incrementaren un 6,4%, després de la contracció d'un 2,7% patida el 2016. Malgrat la moderació registrada, el sector català assolí el 2017 el rècord d'exportacions dels darrers vint-i-sis anys. En aquesta línia, es pot afegir que, segons dades d'AMEC, el 2017 un 70% d'empreses va incrementar el seu volum de vendes a l'estranger, percentatge superior al 64% de l'exercici precedent (67% el 2015). Les exportacions van representar de mitjana un 57,1% del total de la facturació, similar al 57,2% del 2016. Un 41% de les companyies va patir alguna dificultat important en la seva activitat internacional, percentatge que segueix una línia descendent en els darrers anys (44% el 2016). Entre aquestes, destaquen uns preus massa competitius, apuntat per un 58% de les firmes, seguits dels problemes per trobar socis comercials (33%), els costos aranzelaris (25%), uns recursos financers limitats (25%) i les dificultats per identificar potencials clients (21%). L'any 2017, les especialitats específiques més dinàmiques pel que fa a creixement de les exportacions en el conjunt de l'Estat foren la maquinària d'impremta i arts gràfiques, les turbines, els equips de filtració, depuració i centrifugació, la maquinària agrícola, el material contra incendis, els forns i cremadors i la maquinària d'alimentació, begudes, conserves i tabac. En sentit contrari, van caure especialment les vendes a l'exterior relatives a la maquinària per al tractament de superfícies, la maquinària i equips de refrigeració, depuració i aire condicionat, els equips de pesatge i dosificació, els motors no elèctrics i la maquinària per al tèxtil, cuir i calçat.

Amb l'excepció del nord d'Amèrica, de l'Àfrica occidental i del continent asiàtic, les exportacions catalanes del sector van créixer durant el 2017 a totes les àrees geogràfiques. El primer mercat va continuar sent la Unió Europea, que suposà el 49,6% del total de les vendes a l'exterior, tot i que les exportacions del Principat a aquesta zona registraren un lleuger augment d'un 0,3%, quan l'any anterior cresqueren un 7,4%. A distància, el segon mercat en rellevància fou el centre i sud d'Amèrica, que representà el 12,8% del global de les vendes a l'estranger. Les exportacions catalanes a aquesta àrea s'incrementaren el 2017 un 3,9%, taxa bastant similar a la dels dos darrers anys. Pel que fa la resta de zones, el 2017 es va produir un increment notable de les vendes del sector dirigides al nord d'Amèrica, a l'Àfrica central, oriental i austral i als països europeus no comunitaris, destinacions del 8,8%, 1,9% i 5,5% del total de les exportacions, respectivament. Les primeres pujaren un 35,0%, invertint el retrocés d'un 13,4% de l'exercici passat, les segones un 21,9%, una mica més moderadament que el 25,5% del 2016, i les terceres un 14,4%, enfront de la davallada d'un 4,1% de l'any anterior. Pel contrari, van patir retrocessos les vendes dirigides a l'Àfrica occidental, al nord d'Àfrica, al Pròxim Orient i a la resta de països asiàtics, d'un 13,0%, d'un 6,6%, d'un 5,0% i d'un 1,2%, respectivament. Les exportacions a aquestes àrees havien registrat augments durant el 2016, amb l'excepció de les realitzades a l'Àfrica occidental. Entre aquests mercats els més rellevants per al sector català són, segons ordre d'importància, la

FIGURA 148. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS. CATALUNYA

Milions d'euros



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) a partir de Duanes.

resta de països asiàtics, el Pròxim Orient i el nord d'Àfrica, que absorbiren el 2017 el 9,2%, el 5,0% i el 5,0% del total de les vendes a l'exterior.

França, seguida dels Estats Units, Portugal, Alemanya i Itàlia van seguir sent l'any 2017 els principals mercats de destinació de les exportacions del sector català. A aquests països es va dirigir, respectivament, el 13,1%, el 8,3%, el 7,5%, el 6,4% i el 4,8% del total de les vendes a l'exterior. Destaca el creixement de les vendes realitzades als Estats Units, d'un 37,3%, que passà a convertir-se en el segon mercat del Principat, després que l'exercici anterior fos el quart. També van augmentar les exportacions a França i Portugal (8,8% i 8,6%, respectivament), mentre que les efectuades a Itàlia van estancar-se i les destinades a Alemanya caigueren un 4,2%.

El conjunt de firmes enquestades per AMEC van posar en marxa el 2017 un global de 15 noves filials, elevant fins a 157 les firmes implantades a l'estranger amb un total de 598 implantacions, de les quals un 72% són comercials. Segons nombre d'implantacions, cal apuntar que els principals destins són la Xina, amb 50, seguida de França i els Estats Units. Val a dir que una de les fórmules que més han utilitzat les empreses en els últims anys per implantar-se en altres països ha estat la creació de *joint ventures* amb socis locals. Això s'explica perquè 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. Cal esmentar que, segons dades d'AMEC, els principals col·laboradors en la internacionalització són els clients i els proveïdors, assenyalats per un 74% i un 68% de les empreses del sector, respectivament.

D'altra banda, les **importacions** de maquinària i equips mecànics de Catalunya van créixer el 2017 un 0,8%, taxa inferior al 9,4% de l'any anterior. Val a dir que des del 2015 el ritme d'augment de les compres a l'exterior del sector ve registrant una desacceleració. Les importacions del 2017 encara se situaren un 23,0% per sota de les realitzades el 2007, exercici en el qual s'assolí el màxim nivell dels darrers vint-i-cinc anys. A Espanya, les compres a l'exterior de maquinària i equips mecànics també van moderar-se durant el 2017 en comparació amb l'any anterior. Van créixer un 2,3%, per sota del 5,0% del 2016. Les especialitats concretes que van registrar un major increment de les importacions a nivell estatal van ser la maquinària per a impremta i arts gràfiques, la maquinària per a l'alimentació, begudes, conserves i tabac, les turbines, forns i cremadors, la maquinària agrícola, els equips de filtració, depuració i centrifugació i les màquines-eina. Per contra, van caure, sobretot, les compres a l'estranger de maquinària per al tractament de superfícies, material contra incendis i equips de pesatge i dosificació.

TAULA 72. PRINCIPALS SOCIS COMERCIALS DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS. ANY 2017. CATALUNYA

PAÏSOS	EXPORTACIONS (MILERS D'EUROS)	% VARIACIÓ ANUAL	PAÏSOS	IMPORTACIONS (MILERS D'EUROS)	% VARIACIÓ ANUAL
França	567.732,7	8,8	Alemanya	1.248.775,4	6,7
Estats Units	358.244,1	37,3	Itàlia	801.204,8	1,7
Portugal	323.513,2	8,6	Xina	790.341,5	9,3
Alemanya	277.635,5	–4,2	França	317.266,5	2,8
Itàlia	206.987,6	0,0	Japó	223.639,4	1,6
Mèxic	158.041,9	–1,5	Holanda	213.930,6	7,1
Gran Bretanya	140.125,6	–3,6	Gran Bretanya	154.981,1	6,8
Holanda	116.196,5	39,9	Tailàndia	123.525,3	–5,5
Polònia	104.301,2	5,9	Estats Units	116.838,9	–0,3
Algèria	79.757,8	–17,8	Suïssa	107.421,3	–6,1
Total	**4.340.351,3**	**2,6**	**Total**	**5.042.978,3**	**2,4**

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

La principal zona geogràfica proveïdora del sector de maquinària i equips mecànics de Catalunya va seguir sent el 2017 la Unió Europea, origen del 66,7% del total de les compres a l'exterior, per davant de l'Orient Llunyà amb el 26,0%. Durant el 2017, les importacions realitzades als països comunitaris van créixer un 2,3%, mentre que les efectuades a l'Orient Llunyà augmentaren un 5,1%, en ambdós casos moderant les alces respectives d'un 9,5% i d'un 7,9% de l'exercici anterior. De les compres realitzades a la resta d'àrees cal esmentar el fort increment de les originàries de subministradors poc rellevants per al Principat, com són el nord d'Àfrica, l'Àfrica occidental i el Pròxim Orient, amb pujades d'un 53,4%, un 45,3% i un 21,7%. En sentit contrari, el 2017 van registrar caigudes les compres catalanes provinents del nord d'Amèrica, els països europeus no comunitaris, l'Àfrica central, oriental i austral i el centre i el sud d'Amèrica (13,0%, 9,1%, 3,5% i 2,7%, respectivament). Cal esmentar que les importacions del Principat a totes aquestes zones havien experimentat l'any anterior un increment, sobretot les originàries de l'Àfrica central, oriental i austral, que es va més que duplicar en valor.

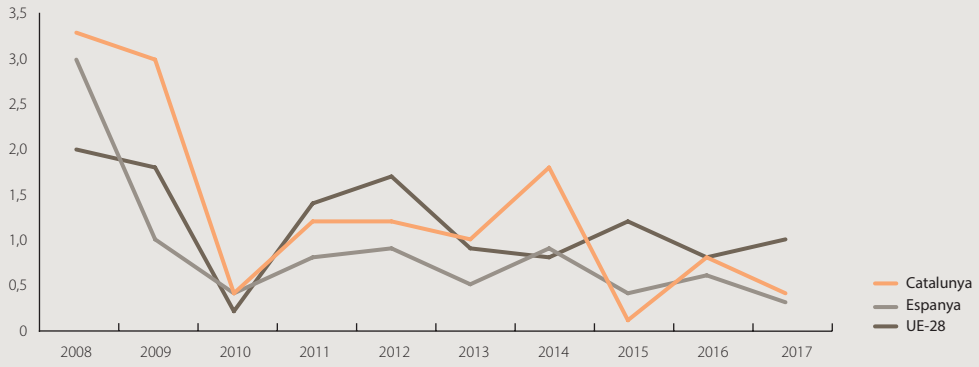
Alemanya va seguir encapçalant el 2017 la llista de proveïdors del sector a Catalunya, concentrant el 24,8% del total. A aquesta li seguí, com en anys anteriors, Itàlia i la Xina, orígens, respectivament, del 15,9% i del 15,7%. A certa distància, se situaren França, el Japó i Holanda (6,3%, 4,4% i 4,2%, respectivament). Durant el 2017, les importacions als set principals subministradors del Principat van experimentar creixements. Entre aquests destaquen els augments de les compres a la Xina, Holanda, la Gran Bretanya i Alemanya, amb alces respectives d'un 9,3%, 7,1%, 6,8% i 6,7%.

El comportament de les exportacions i de les importacions al llarg del 2017 va comportar que el tradicional dèficit comercial del sector de maquinària i equips mecànics de Catalunya registrés un augment molt més moderat que el de l'any anterior. Així, el saldo cresqué un 0,9%, enfront de l'increment d'un 46,0% del 2016. A Espanya, així mateix, la millor evolució de les exportacions que de les importacions va permetre una contracció del dèficit comercial del sector, que va caure un 20,6%, quan l'exercici passat havia crescut un 89,7%.

Com en anys anteriors, durant el 2017 els **costos** empresarials del sector de maquinària i equips mecànics no van experimentar canvis de relleu. La contenció va ser la característica general quant als salaris i als costos laborals. Per la seva part, els costos energètics i, sobretot, els elèctrics no van plantejar problemes significatius, tot i que van seguir afectant negativament les empreses i condicionant la seva competitivitat pels seus nivells diferencials respecte a firmes d'altres països. D'altra banda, els costos de primeres matèries vinculats als metalls fèrrics i no fèrrics (ferro, acer, alumini, etc.) van invertir la tendència baixista dels darrers anys per un ascens, com a conseqüència de la inèrcia alcista dels seus preus a nivell internacional, fruït del creixement de l'economia mundial i de la intensificació de la demanda d'aquests *inputs* per part d'empreses i països en general. Aquest és el cas, entre d'altres, de l'acer, de l'alumini i del coure. Així, l'índex de preus internacionals de primeres matèries corresponent als metalls va registrar el 2017 un increment d'un 23,5%, enfront dels retrocessos d'un 3,7% del 2016 i del 19,1% del 2015. A nivell comunitari, per exemple, l'índex de preus industrials del conjunt de la producció i primera transformació de metalls, principal branca subministradora

FIGURA 149. PREUS INDUSTRIALS DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I EQUIPS MECÀNICS. CATALUNYA, ESPANYA I UNIÓ EUROPEA

Variació anual en percentatge



Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) i Eurostat.

de primeres matèries del sector de maquinària i equips mecànics, va experimentar el 2017 una notable recuperació, després de la davallada patida en el període 2012-2016. De fet, els preus augmentaren un 11,7% i els increments més importants van correspondre a metalls no ferris, com el plom, el zinc, l'estany i el coure. A Espanya, els preus de la branca de producció i primera transformació de metalls cresqueren un 14,4%, superant l'etapa descendent patida entre el 2012 i el 2016. Com és lògic, la seva incidència sobre els fabricants del sector va dependre del pes específic dels diversos materials sobre la seva estructura productiva, així com de la capacitat de les diferents empreses per influir sobre els proveïdors a reduir preus i per digerir possibles pujades. En aquest sentit, cal esmentar que, en línies generals, els increments van ser absorbits pels fabricants i no es van traslladar als preus finals, degut a la necessitat de mantenir i impulsar els nivells de competitivitat i de retenir els clients. Per últim, s'ha d'afegir que, segons dades d'AMEC, un 41% de les empreses considera que el cost de l'energia i de les primeres matèries les va condicionar negativament durant el 2017, igual que l'any anterior.

L'any 2017, els **preus** del sector català van experimentar una lleugera moderació, després de l'acceleració de l'exercici precedent. L'índex de preus industrials va créixer un 0,4%, enfront de la pujada d'un 0,8% del 2016. A Espanya, els preus es van comportar de manera similar, en pujar un 0,3%, també lleugerament inferior al 0,6% de l'any anterior. A la Unió Europea, els preus van augmentar una mica més, un 1,0%, similar al 0,9% registrat el 2016. Aquesta evolució continguda dels preus posa de relleu que durant el 2017 es mantingué el procés de contenció de preus de les empreses constructores de maquinària i equips mecànics, en un context que es va seguir caracteritzant per una conjuntura relativament favorable en termes de producció i vendes i per un bon comportament del comerç exterior. El segment que mostrà una major contenció de preus a Catalunya i a nivell estatal fou la fabricació d'un altre tipus de maquinària d'ús general (forns i cremadors, maquinària d'elevació i manipulació, etc.). La moderació dels preus del sector al Principat i a Espanya i el manteniment en la tendència dels corresponents a la Unió Europea, així com els menors increments dels primers que no pas dels segons, permeten afirmar que durant el 2017 millorà la competitivitat de les empreses fabricants catalanes i estatals.

L'any 2017, les **inversions** del conjunt de les empreses de maquinària i equips mecànics van mantenir el bon comportament d'exercicis anteriors, impulsant projectes de tipus productiu i comercial –sobretot, d'internacionalització– en el marc de plans d'expansió. Cal afegir, molt especialment, les inversions realitzades en renovació de maquinària, ampliacions i activitat innovadora vinculada a la transformació digital. A títol il·lustratiu, es pot esmentar que el 2017 les inversions del conjunt de les indústries de béns d'equipament (maquinària i béns d'equipament, elements metàl·lics, ordinadors i perifèrics i equipament de telecomunicacions, construcció naval, etc.) va créixer a Catalunya un 16,8% a preus corrents, enfront del retrocés d'un 0,5% de l'any anterior. Per la seva banda, la morositat/impagaments del sector es va situar en nivells considerats normals, superant els moments crítics de la recent crisi, mentre que la capacitat de finançament propi i extern de les empreses va millorar significativament, perdent força la problemàtica que l'havia envoltat en el passat. Dades d'AMEC revelen que un 13% de les empreses van tenir dificultats d'accés al crèdit, després de dos anys de descens d'aquesta problemàtica. Així mateix, cal afegir que un 6% de les firmes va veure afectades les seves exportacions per aquestes dificultats.

Segons AMEC, durant el 2017, un 83% de les empreses va realitzar alguna activitat **d'innovació**, percentatge que resulta inferior al dels dos darrers anys (91% el 2016). La proporció de la facturació destinada a aquesta finalitat se situà en un 4,8%, superior al 3,9% de l'exercici anterior. Un 46% va invertir un import de 300.000 euros o més i un 34% superà els 600.000 euros (50% i 35% el 2016, respectivament). La innovació de producte va continuar sent el principal àmbit en el qual actuaren les companyies del sector pel que fa la innovació. Un 92% realitzà innovació de producte, per sota del 97% del 2016 (88% el 2015), seguida, a distància, de la innovació en processos (56% enfront 51%) i en model de negoci (13% enfront 18%). Un 59% de les empreses van trobar el 2017 barreres a la innovació. Els principals factors que dificultaren la innovació van ser la manca de personal qualificat, assenyalat per un 57% de les firmes, així com uns costos massa elevats i la manca de finançament extern (37% i 30%, respectivament).

Evolució dels subsectors el 2017

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 catalana 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 2017 el 15,5% del total d'empreses de la branca a nivell espanyol, pes específic que, segons dades del 2015, se situa en el 14,6%

en ocupació i en el 12,5% en valor afegit brut. D'altra part, el 7,1% del total dels fabricants del sector de maquinària i equips mecànics de Catalunya estan especialitzats en aquest segment, si bé només concentraven el 2015 el 3,9% de la xifra de negoci, el 3,5% del valor afegit brut i el 4,6% de l'ocupació totals. 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 7,7% en xifra de negoci i el 7,8% 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 95,6% no arriba als 50 ocupats.

Després de patir una evolució negativa en els darrers exercicis, l'any 2017 el subsector va palesar una millora substancial del seu comportament, assolint taxes positives. La **producció** va experimentar un creixement d'un 12,0% a Espanya, la qual cosa contrasta amb els retrocessos d'un 9,1% del 2016 i d'un 2,3% del 2015. A la Unió Europea també tingué lloc una recuperació de l'activitat. La producció va augmentar un 9,7%, quan l'exercici passat va caure un 4,3%. Evolució similar registrà la zona de l'euro, amb un increment d'un 9,8% el 2017 (–4,1% el 2016). Malgrat l'anterior, el **teixit empresarial** del subsector català va patir una contracció, amb un descens en el nombre de firmes d'un 8,7%, intensificant la davallada del 2016 (6,0%). Val a dir que en el període 2014-2015 havia registrat un creixement.

Els intercanvis comercials del subsector català amb l'exterior es van caracteritzar el 2017 per un comportament divergent entre els dos fluxos que els composen. D'una banda, les **exportacions** van disminuir un 3,0%, enfront de l'ascens d'un 3,0% de l'exercici anterior, mentre que en el conjunt estatal cresqueren un 2,2%, moderant la pujada d'un 4,3% del 2016. Val a dir que el Principat va concentrar el 24,1% del total de les vendes a l'estranger del subsector a Espanya.

D'altra part, les **importacions** van experimentar un creixement d'un 0,8%, invertint la davallada d'un 4,4% de l'any passat i recuperant la senda alcista dels exercicis anteriors. En el cas de les compres a l'exterior realitzades per Espanya es va produir un increment d'un 2,7%, també superant la caiguda d'un 0,9% del 2016. El Principat concentrà el 2017 l'11,2% del total de les importacions estatals.

El millor comportament de les compres que no pas de les vendes a l'exterior va provocar el 2017 un empitjorament substancial del superàvit comercial que caracteritza el subsector. El saldo positiu es va reduir un 19,0%, després de l'augment d'un 54,8% de l'exercici precedent. A Espanya, per la seva part, el superàvit que presenta la branca patí el 2017 un increment d'un 3,3%, enfront de la contracció d'un 6,7% de l'any anterior.

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. Segons dades del 2015, un 66,3% de la xifra de negoci del subsector a l'Estat es realitza en mercats exteriors. 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 darrere, segons importància, de la Xina, el Japó, Alemanya, Corea del Sud, Itàlia, Taiwan, els 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. Segons dades del 2015, Catalunya abraça el 23,8% de l'activitat estatal en termes d'ocupació, percentatge que es redueix al 20,4% quan a xifra de negoci. El Principat es caracteritza per una menor especialització que el conjunt estatal en aquest subsector, atès que concentra el 7,2% de l'ocupació i el 6,9% del volum de negoci de tot el sector de maquinària i equips mecànics, mentre que a Espanya suposa el 7,4% i el 8,3%, respectivament. Dins del subsector a nivell estatal destaca per la seva importància el segment de màquines-eina per treballar el metall, que suposa el 83,7% del volum de negoci i el 78,1% del global de l'ocupació de tota l'activitat.

L'any 2017, el subsector va ser un del més dinàmics del conjunt del sector de maquinària i equips mecànics a Espanya. En termes d'índex de **producció** s'experimentà un creixement d'un 14,8%, invertint el retrocés d'un 4,6% de l'exercici anterior (pujada d'un 3,0% el 2015). En el conjunt de la Unió Europea s'enregistrà un augment de la producció d'un 7,2%, accelerant l'alça d'un 1,0% del 2016, mentre que a la zona de l'euro l'increment fou d'un 7,6%, després de la disminució d'un 0,4% de l'exercici precedent. Pel que fa a alguns dels principals països fabricants, cal esmentar que la producció va créixer notablement a França, i de manera més moderada a Alemanya i Itàlia. Específicament, la producció del subsector francès cresqué un 21,6%, per sobre del ja important ascens de l'any passat, d'un 16,9%. Per la seva banda, la producció alemanya va augmentar un 7,8%, invertint el retrocés d'un 2,2% del 2016, alhora que la italiana s'incrementà un 3,1%, accelerant la pujada d'un 2,1% de l'exercici precedent.

En línia amb l'anterior, el nombre d'**empreses** del subsector va invertir la tendència baixista que venia registrant en anys passats. A Catalunya va créixer un 15,2%, enfront de les caigudes d'un 6,7% del 2016 i d'un 2,4% del 2015. Paral·lelament, a Espanya el total de firmes augmentà un 12,4%, superant l'evolució descendent dels anys anteriors (1,0% el 2016). Val a dir que el Principat concentrà el 2017 el 28,0% del teixit empresarial espanyol. D'altra banda, els **preus** de la branca a nivell espanyol van experimentar el 2017 un creixement més moderat que el de l'exercici precedent. Concretament, van pujar un 0,5%, inferior al 3,0% del 2016. A la Unió Europea, els preus del subsector van tenir un comportament més alcista, en créixer un 1,2% (1,5% el 2016).

Els dos **segments** que configuren el subsector de màquines-eina es van caracteritzar el 2017 per una evolució positiva i bastant similar. A la Unió Europea, la producció de l'especialitat de màquines-eina per al treball dels metalls va créixer un 7,0% i la d'altres tipus de màquines-eina un 8,0%, en tots dos casos per sobre dels registres assolits el 2016 (0,4% i 2,2%, respectivament). A Espanya, per la seva banda, la producció en el primer segment augmentà un 14,1%, alhora que en el segon fou d'un 17,3%. Val a dir que el 2016 la fabricació de màquines-eina per als metalls va patir un descens d'un 6,1%, mentre que la construcció d'altres màquines-eina cresqué un 1,9%. Més concretament, a l'Estat gairebé totes les especialitats concretes es van caracteritzar per una evolució positiva. Pel que fa a les màquines, cal esmentar pel seu dinamisme les màquines-eina de deformació, que, després del positiu exercici 2016 quant a comandes, van registrar, segons AFM (Advanced Manufacturing Technologies), un creixement de la xifra de negoci d'un 20,6%. Per la seva part, les màquines-eina per arrencament patiren un retrocés d'un 1,0%. D'altra banda, la resta d'especialitats van experimentar increments, d'un 13,2% en accessoris, d'un 7,7% en eines, d'un 5,8% en components i d'un 8% en altres serveis.

L'any 2017 el **mercat estatal** va recuperar la marxa positiva després de l'estancament experimentat l'exercici anterior. Segons AFM, el consum intern va créixer un 5,1%, assolint un volum total que encara es troba per sota del que caracteritzava la situació anterior a la crisi. Aquest dinamisme del mercat a Espanya va estar acompanyat d'un increment de les **importacions** d'un 8,0%, taxa més moderada que el 15,9% del 2016. A Catalunya, per altra banda, aug-

mentaren un 1,8%, també per sota de la pujada de l'any passat, d'un 16,1%. Val a dir que un 34,1% de les compres realitzades a l'exterior pel conjunt de l'Estat es concentraren al Principat.

Les **exportacions** del subsector, d'altra banda, van patir durant el 2017 una contracció d'un 1,3% a Catalunya, després de l'augment d'un 14,9% de l'exercici precedent, mentre que a Espanya cresqueren un 5,0%, taxa menor al 7,6% del 2016. L'any 2017, el Principat va ser responsable del 18,1% del total de les vendes estatals a l'exterior.

El millor comportament de les importacions que no pas de les exportacions va provocar el 2017 un nou deteriorament de la balança comercial del subsector a Catalunya i a Espanya. Al Principat, el dèficit s'incrementà un 14,5%, inferior, no obstant això, a la pujada d'un 20,7% del 2016. Cal recordar que el 2014 l'activitat comptava amb un superàvit comercial que canvià a saldo negatiu el 2015. Per la seva part, al conjunt estatal el superàvit que caracteritza la branca va reduir-se un 1,0% al llarg del 2017, seguint la tendència baixista dels darrers anys si bé a un menor ritme (5,6% el 2016 i 15,7% el 2015).

Motlles i matrius

Els motlles i les matrius són utillatges 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 seriat 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. Es pot estimar que el Principat concentra més d'una quarta part de la producció i al voltant d'un terç 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. 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 deslocalització patida per alguns dels principals sectors clients, com l'electrònica i 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 representa una mica més d'un 40% en termes de producció i la meitat quant 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 situa en un terç del total i en el de motlles d'injecció d'alumini en una quart part. No obstant això, es denota a Catalunya una mancança d'empreses constructores de motlles de plàstic de gran dimensió, per produir, per exemple, para-xocs 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.

Durant el 2017, la demanda mundial de motlles i matrius va mantenir l'evolució positiva dels darrers anys, gràcies al dinàmic procés de renovació de productes. Aquesta marxa del mercat va estar acompanyada de l'augment de l'activitat productiva. A Catalunya, el 2017 va continuar la consolidació del creixement del subsector iniciada el 2011 i intensificada posteriorment, sense assolir, no obstant això, els elevats registres del 2013. En el conjunt d'Espanya, pel 2017 es pot estimar que la producció del subsector va augmentar com a mínim de l'ordre d'un 8% en relació amb l'any anterior. Cal esmentar que el Principat i Espanya van continuar registrant un major ritme d'activitat en comparació amb altes països europeus, la qual cosa va permetre el 2017 seguir recuperant la rellevància del subsector domèstic dins del conjunt comunitari en termes de producció i de mercat, a l'igual que en els últims temps. L'evolució al llarg de l'exercici denota un millor comportament en els tres primers trimestres, tot i que amb altibaixos. Cal afegir que a moltes empreses s'assoliren elevats nivells d'utilització de la capacitat productiva instal·lada, cosa que va obligar a recórrer a la realització d'hores extraordinàries i a torns de cap de setmana per respondre a les seves carteres de comandes.

Tots els **sectors clients** van palesar el 2017 un important dinamisme, destacant, a l'igual que en anys passats, l'automoció i el *packaging*, ambdós vinculats a la renovació de productes, veritables impulsors de la marxa de la branca. Es pot apuntar que les empreses especialitzades en matrius operen en la seva major part per al sector de l'automoció, mentre que les especialitzades en motlles es reparteixen entre l'automoció, el *packaging* i altres branques clients menys importants, com el sector mèdic-farmacèutic.

L'**ocupació** del subsector va créixer significativament el 2017, al mateix ritme que l'any anterior. Com en exercicis precedents, es va continuar intensificant les dificultats derivades de la manca d'oferta de personal especialitzat i qualificat en el mercat de treball per a 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 i interessada en qualificar-se en aquestes matèries, la qual cosa és palesa en uns cicles formatius que perden alumnes. Això provoca una rotació important de treballadors d'unes empreses a altres, impulsant els salaris a l'alça, enfront de la qual cosa les institucions estan intensificant les seves accions de captació d'especialistes i de formació i qualificació. Paral·lelament, els estudiants de cicles formatius són ràpidament contractats abans d'acabar els seus estudis. Val a dir que les empreses que poden fer el relleu generacional d'especialistes en les seves plantilles aconsegueixen reduir els costos de personal.

Les **inversions** de les empreses del subsector van mantenir durant el 2017 la tendència alcista dels últims anys. Aquestes se centraren, sobretot, en renovació de maquinària i, de manera creixent, en ampliació de capacitat productiva i instal·lacions. La renovació d'equips ha permès millorar significativament la productivitat de les companyies i reduir els seus costos de producció, gràcies a què la nova maquinària introdueix precisió, rapidesa, millor resposta als clients, etc. Val a dir que en els darrers exercicis les empreses han incrementat la seva capacitat de fabricació i, paral·lelament, les seves possibilitats de créixer en volum de negoci. A l'igual que en els últims anys, la major part de les inversions es van cobrir via autofinançament, per tal de no repetir problemes d'escanyament del passat recent.

Com darrerament, el 2017 els **preus** del subsector van seguir sent continguts i molt ajustats, amb marges reduïts. Això es deu, d'una banda, a què els clients solen ser grans i dominen la seva relació amb els proveïdors de motlles i matrius, quant a pressupostos i condicions comercials, (per exemple, a l'automoció) i, per l'altra, a la pressió que exerceixen les empreses de països competidors, com és el cas de l'est europeu o del continent asiàtic. D'altra part, els **costos** de primeres matèries van experimentar un increment, impulsats per la pujada dels preus de materials com l'acer i els metalls no ferris (alumini, etc.), cosa que contrasta amb la relativa estabilitat d'anys passats.

Les **exportacions** del subsector a Catalunya van experimentar el 2017 un fort

creixement, cosa que contrasta amb les davallades registrades els dos anys anteriors. Específicament, les vendes a l'estranger s'incrementaren un 48,4%, enfront del descens d'un 12,8% del 2016. A Espanya, les exportacions de motlles i matrius van créixer el 2017 un 74,0%, quan l'exercici anterior havien disminuït un 4,5%. Com en el passat, bona part de l'evolució de les vendes a l'exterior de la branca catalana, així com de l'estatal, s'explica pel comportament de les vendes del segment de matrius, responsable del 49,7% del total de les exportacions del Principat i del 73,6% d'Espanya. El 2017, aquestes van créixer a Catalunya un 60,2%, per sobre de la pujada d'un 13,1% de l'exercici precedent. Al conjunt estatal les exportacions de matrius cresqueren un 85,5%, enfront del descens d'un 6,4% del 2016. Per la seva banda, les vendes de motlles a l'estranger van experimentar el 2017 al Principat un augment d'un 38,3%, quan l'any anterior van patir una contracció d'un 27,0%. Dins de l'apartat de motlles, cal esmentar la bona marxa de l'especialitat dels motlles per a cautxú o plàstic que no són per a injecció o compressió, les exportacions de la qual es van multiplicar per 2,2 en valor, suposant un 23,1% del total del subsector, quan el 2016 van caure un 11,7%. D'altra part, les vendes a l'exterior dels motlles d'injecció o compressió per a cautxú o plàstic, que representaren el 23,5% del total de la branca, van créixer el 2017 un 7,3%, enfront del retrocés d'un 31,4% de l'any anterior. Finalment, les exportacions dels motlles per a metalls o carburs van experimentar una reducció d'un 7,9%, moderant, no obstant això, la caiguda d'un 33,7% de l'exercici precedent. Val a dir que aquesta partida suposa el 3,7% del conjunt de les vendes a l'exterior del subsector català. El Principat va concentrar el 2017 el 16,4% de les exportacions realitzades pel global del subsector a nivell estatal, percentatge que s'incrementa fins al 31,3% en el cas dels motlles i fins al 56,8% en l'especialitat específica de motlles per a cautxú o plàstic per injecció o compressió.

La Unió Europea va seguir sent la destinació principal de les exportacions del subsector català, representant el 63,9% del total. Aquest pes específic va ser més rellevant en l'apartat de motlles, sobretot dels destinats a metalls o carburs (92,5% del global), que no pas en el capítol de matrius. A molta distància, el segon mercat del Principat fou el centre i sud d'Amèrica, que suposà un 13,4% del total. L'any 2017, les exportacions als països comunitaris van créixer un 50,7%, cosa que contrasta amb el retrocés d'un 17,1% de l'exercici anterior, mentre que les realitzades al centre i sud del continent americà es multiplicaren per 3,5 en euros, quan el 2016 patiren una contracció d'un 29,2%. Durant el 2017, el principal mercat exterior de la branca va continuar sent Alemanya, destinació d'un 22,6% del total de les vendes catalanes. Val a dir que el 66,3% de les vendes del subsector a aquest país consistiren en matrius. De fet, el 30,1% de les exportacions catalanes de matrius es van dirigir al mercat alemany. El 2017, les vendes de motlles i matrius del Principat a Alemanya van créixer un 49,4%. Li van seguir França i Mèxic (13,3% i 11,1% de les exportacions del subsector, respectivament). En aquest cas, es pot apuntar que un 88,9% de les vendes del subsector català al primer van ser motlles i un 72,6% de les realitzades al segon foren matrius. Durant el 2017, les exportacions al mercat francès van créixer un 59,7%, mentre que les efectuades al mercat mexicà es van gairebé quadruplicar en valor.

Cal esmentar que el fort dinamisme del mercat intern durant el 2017 va provocar que algunes empreses que estaven destinant esforços a la internacionalització s'acabessin focalitzant exclusivament en la demanda local i acabessin abandonant la seva estratègia de sortida a l'exterior. Com en anys anteriors, a més del dinamisme de les exportacions, el 2017 cal apuntar els esforços que despleguen les empreses catalanes i espanyoles per implantar-se primer comercialment i, més tard, productivament en altres països amb grans oportunitats de negoci, com és el cas de Mèxic, país en el 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.). Això s'explica perquè molts fabricants nord-americans de components d'automoció s'han installat a Mèxic, i aquest país no disposa d'una indústria interna fabricant de motlles i matrius. Altres exemples d'això són determinats països de l'est d'Europa, com Txèquia, Eslovàquia i Romania, en els quals les instal·lacions de firmes catalanes es justifiquen, principalment, per les exigències dels clients alemanys. Val a dir que en molts casos les plantes que es localitzen són de reduïda dimensió i s'especialitzen en la posta a punt dels equips i la seva reparació i manteniment, sobretot per a l'automoció i els seus components.

Les **importacions** de motlles i matrius de Catalunya van experimentar el 2017 un creixement d'un 29,5%, accelerant l'ascens d'un 20,1% de l'any anterior. A Espanya, les compres a l'estranger augmentaren un 25,8%, taxa inferior al 42,9% del 2016. Els dos segments que configuren l'activitat van registrar al Principat increments de les compres a l'exterior, destacant pel seu dinamisme les relatives a matrius. Les importacions de motlles, principal apartat en concentrar el 76,0% del total, van créixer un 18,8%, taxa similar al 18,7% del 2016. Dins d'aquest, cal esmentar l'augment d'un 42,2% dels motlles per a cautxú o plàstic que no són per injecció o compressió, que representen un 24,0% del total del segment. Per la seva part, les importacions de l'especialitat de motlles per a cautxú o plàstic per injecció o compressió, apartat més important del capítol de motlles (66,9% del total) cresqueren un 21,0%, mentre que les de motlles per a metall o carburs caigueren un 24,3%. Per la seva part, les compres catalanes de matrius van augmentar el 2017 un 80,9%, per sobre de la pujada d'un 27,3% de l'exercici precedent. Catalunya va concentrar el 2017 el 22,7% del total de les importacions estatals de motlles i matrius, percentatge que se situa en el 26,4% en el cas dels motlles i en el 15,8% en el cas de les matrius.

L'any 2017, la Xina va continuar sent, de manera destacada, el principal proveïdor del subsector a Catalunya, aportant el 39,0% del total de les importacions, destacant la seva presència en el subministrament de motlles (47,3% del total), sobretot per a cautxú o plàstic per injecció o compressió. Les compres del Principat a aquest país van créixer el 2017 un 8,1%. Li seguí Itàlia, origen del 14,3% del global de les importacions, en un 73,4% motlles, les quals van augmentar el 2017 un 43,9% en global. Altres subministradors importants del subsector català van ser, segons rellevància, Alemanya, República de Corea, el Japó, Portugal i França, proveïdors, respectivament, del 8,9%, del 8,8%, del 7,5%, del 5,5% i del 3,2% de les compres totals a l'estranger de motlles i matrius. Les importacions provinents de tots aquests llocs, amb l'excepció de França, van experimentar un fort increment durant el 2017, destacant pel seu dinamisme les realitzades a la República de Corea i el Japó, que es multiplicaren, respectivament, per un 7,8 i un 4,4 en valor. Les efectuades a Alemanya cresqueren un 44,7% i les originàries de Portugal un 33,9%. Per contra, les importacions catalanes a França caigueren un 22,3%.

El major dinamisme de les exportacions que no pas de les importacions durant el 2017 va comportar una millora del dèficit comercial que caracteritza el subsector de motlles i matrius a Catalunya. Concretament, el saldo negatiu va disminuir un 24,6%, després que el 2016 va tornar a palesar un dèficit després d'haver assolit superàvits en el període 2014-2015. Cal diferenciar entre els dos segments que composen el subsector. D'una banda, el capítol de matrius va continuar palesant un superàvit comercial, que el 2017 va millorar, al créixer un 39,1%, mentre que l'apartat de motlles seguí mostrant un dèficit, que, no obstant això, el 2017 registrà un comportament més positiu que l'any anterior, en augmentar un 0,6%, quan el 2016 es va gairebé triplicar en valor.

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 2015 d'AMTEX, associació que agrupa firmes fabricants d'aquesta branca, el Principat concentra el 75% del teixit empresarial d'Espanya, format per una seixantena de firmes, majoritàriament de petita i mitjana dimensió (el 87% té menys de 50 treballadors) i de capital familiar, que ocupen 1.474 persones. Aporta el 64% de la facturació global estatal, estimada en 380,1 milions d'euros. Els principals clients de maquinària són els fabricants de fils, teixit, gèneres de punt, acabats i productes de confecció, entre d'altres. L'especialitat més important a Espanya és la de maquinària per a tintura i acabats, seguida de la maquinària de filatura i de la maquinària de confecció. La resta d'apartats són la maquinària de tissatge i la maquinària de gènere de punt. Espanya figura dins del grup de països fabricants amb més importància a la Unió Europea, dins de la qual destaquen Alemanya, Itàlia i França. A nivell mundial, el líder en volum d'exportacions és la Xina, responsable el 2015 del 21% del total, seguit d'Alemanya, Itàlia i el Japó (13,7%, 9,0% i 8,2%, respectivament).

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 la Xina, l'Índia, el Pakistan, Bangla Desh i el Vietnam, als quals s'ha d'afegir, també, Brasil, Mèxic, Colòmbia, Turquia, els Estats Units i Iran. Altres mercats en fort creixement són Egipte i Etiòpia. 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. D'altra banda, s'ha d'assenyalar que les empreses tendeixen a diversificar-se cap a sectors clients nous, com el tèxtil per a la llar, el tèxtil per a l'automoció i els tèxtil no teixits (per a la medicina, la higiene, etc.). L'any 2017 no hi va haver fires especialitzades internacionals importants en el subsector. Per al 2018 està prevista la fira ITMA Asia+CITME, en el mes d'octubre a Shanghai (la Xina), esdeveniment de referència a la Xina i segona més important del món, amb més de 1.600 exhibidors i al voltant de 100.000 visitants. D'altra banda, el 2019 tindrà lloc en el mes de juny a Barcelona la ITMA, fira internacional més important del món, amb unes previsions de més de 1.500 exhibidors de 45 països i un total de més de 100.000 visitants de 140 països, esdeveniment que a partir d'aquest any se celebrarà de manera rotatòria i alternativament entre les ciutats de Milà i Barcelona.

L'any 2017, la construcció de maquinària tèxtil i de la confecció es va caracteritzar per una evolució positiva tant a la Unió Europea com, en menor mesura, a Espanya. En el primer cas, l'activitat va intensificar la seva tendència alcista dels darrers exercicis, assolint-se un creixement de l'índex de **producció** d'un 8,2%, superior al 2,6% del 2016 i a l'1,1% del 2015. A la zona de l'euro, l'augment fou d'un 7,8%, taxa també major que l'1,8% de l'any anterior. Per la seva part, a Espanya es va invertir la inèrcia baixista patida el 2016, i, així, durant el 2017 la producció cresqué un 2,5%, enfront de la davallada d'un 1,0% de l'exercici precedent.

El nombre d'**empreses** del subsector estatal es mantingué estable el 2017, mentre que l'**ocupació** va créixer, en línia amb els increments dels anys anteriors. Val a dir que, a l'igual que en exercicis passats, 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 de l'àmbit comercial. Per exemple, la demanda d'enginyers tèxtils va ser molt elevada i l'oferta, pel contrari, massa baixa. El comportament de l'activitat productiva del 2017 s'explica, bàsicament, pel dinamisme del mercat interior, cosa que va animar les importacions.

Cal esmentar que 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 de segments demandants prèviament deslocalitzada a països emergents, sobretot d'especialitats de sèries curtes que necessiten immediatesa i proximitat al mercat. Segons dades de CITYC, Centre d'Informació Tèxtil i de la Confecció, es pot estimar que la xifra de negoci del sector tèxtil i confecció va créixer el 2017 al voltant d'un 4%, amb una pujada interanual de la producció d'un 2,3% en el cas de la confecció i un descens d'un 0,2% en l'apartat del tèxtil en el període gener-novembre. L'ocupació, per la seva part, s'incrementà un 2,1% alhora que les importacions de maquinària cresqueren un 9,4% en el període gener-octubre amb relació als mateixos mesos de l'any anterior.

La contenció va continuar sent la tònica dominant en els **preus** durant el 2017, seguint la tendència dels darrers anys. L'escàs dinamisme i en alguns casos reduccions, amb uns marges molt ajustats, degut a la necessitat de retenir clients, d'estendre mercats i de mantenir la competitivitat davant de la forta i creixent concurrència, van tornar a ser els trets característics del subsector en aquest àmbit. A la Unió Europea, l'índex de preus va créixer un 0,9% i a la zona de l'euro, un 0,8%, bastant similar al 0,6% del 2016 en tots dos casos, amb un comportament millor dels preus en el mercat interior, a diferència de l'exercici passat. A Espanya, els preus del subsector augmentaren un 0,3%, gairebé la mateixa taxa que el 0,1% de l'exercici precedent. Concretament, els preus en el mercat intern van tenir una evolució bastant similar a la dels mercats exteriors. Els primers van augmentar un 0,5%, enfront de la pujada d'un 0,8% de l'any anterior, mentre que els segons s'incrementaren un 0,2%, enfront el descens d'un 0,5% del 2016.

L'any 2017, les **inversions** del subsector van seguir la tònica dels exercicis anteriors, palesant millores progressives i, molt especialment, el desenvolupament d'actuacions de tot tipus en l'àmbit del procés de digitalització de les empreses. Per exemple, algunes empreses impulsaren processos d'automatització en la fabricació de maquinària i equips i d'altres incorporaren tecnologies vinculades al món de l'economia circular i la sostenibilitat en els seus productes (cas, per exemple, de màquines de rentar que no utilitzen aigua). D'altra banda, destacaren les inversions dirigides a la promoció comercial, sobretot en mercats emergents.

Durant el 2017, les **exportacions** del subsector de maquinària tèxtil i de la confecció a Espanya van registrar una contracció d'un 1,0%, seguint la tendència baixista de l'exercici anterior, quan caigueren un 0,5%. Les empreses venen a l'exterior de mitjana un 83% de la seva facturació total. Tradicionalment, les exportacions es caracteritzen per una dispersió geogràfica notable. El 2017, la principal destinació va seguir sent la Unió Europea, concentrant, el 27,1% del total, seguida del continent asiàtic, l'Amèrica llatina i el nord d'Amèrica, amb un 22,4%, un 18,1% i un 15,%, respectivament. Les exportacions estatals dirigides als països comunitaris van augmentar un 6,0%. Pel que fa a la resta de destins importants, es pot apuntar que les realitzades a Àsia pràcticament no van modificar-se, amb una pujada d'un 0,2%, mentre que les efectuades a Llatinoamèrica caigueren un 17,5% i les adreçades al nord d'Amèrica s'incrementaren un 30,4%. Entre les altres zones, cal apuntar el retrocés de les vendes espanyoles del subsector al nord d'Àfrica i als països europeus no comunitaris (21,5% i 17,5%, respectivament), enfront l'ascens de les realitzades a l'Orient Mitjà (31,5%).

Els Estats Units van continuar sent el 2017 el primer país client del subsector estatal de maquinària tèxtil i de la confecció, en concentrar el 14,3% del total de les exportacions. Les vendes a aquest mercat van créixer un 28,4%, invertint el descens d'un 16,5% de l'exercici anterior. Li van seguir, segons importància, Portugal, Mèxic, França, Itàlia i Índia, als quals es van dirigir, respectivament, el 6,4%, el 5,5%, el 5,2% i el 4,7% del global de les exportacions de la branca. D'aquests països, cal esmentar que durant el 2017 van augmentar notable-

ment les vendes realitzades a Itàlia i França, d'un 34,1% i d'un 25,1%, respectivament, mentre que caigueren les efectuades a Mèxic i Portugal, d'un 13,3% i d'un 8,3%, respectivament.

Segons especialitats, el principal segment va continuar sent el 2017 la maquinària d'acabats i accessoris, que fou responsable del 32,5% del total de les exportacions subsectorial a nivell estatal. L'any 2017, aquestes van experimentar un retrocés d'un 0,9%, en línia amb la davallada d'un 1,8% de l'exercici precedent. Li seguiren, en rellevància, els apartats de maquinària de confecció i de maquinària de tissatge (17,8% i 16,4% del global, respectivament), la primera de les quals registrà una pujada de les vendes a l'exterior d'un 3,2% i la segona, un notable descens d'un 61,7%. Cal recordar que el 2016 les exportacions de maquinària de confecció van patir una caiguda i les de maquinària de tissatge un augment. De la resta d'especialitats, es pot esmentar el creixement de les vendes a l'estranger de màquines de teixits i no teixits, que es multiplicaren per 2,2 en valor, i de màquines d'estampar i imprimir, que pujaren un 47,3%.

D'altra banda, les **importacions** espanyoles del subsector de maquinària tèxtil i de la confecció van créixer el 2017 un 5,5%, accelerant la pujada d'un 0,7% registrada l'any anterior. La Unió Europea va continuar sent el primer subministrador de l'Estat, en concentrar el 76,1% del total, seguit, a distància, pel continent asiàtic (15,1%). Les importacions espanyoles a totes les zones geogràfiques augmentaren durant el 2017, d'un 4,2% i d'un 13,3%, respectivament. Val a dir que el 2016 les compres als països comunitaris cresqueren un 7,9% i les realitzades als països asiàtics, un 8,5%. Les altres dues àrees proveïdores significatives del subsector estatal van ser l'Europa no comunitària i el nord d'Amèrica, que representaren un 4,0% i un 3,5%, respectivament. Les importacions espanyoles a les dues zones van incrementar-se el 2017 (31,0% i 5,5%, respectivament).

Itàlia, Alemanya i França van seguir sent els principals països subministradors de l'Estat durant el 2017. Van ser l'origen, respectivament, del 24,0%, del 19,3% i de l'11,7% del tota de les importacions del subsector. No obstant això, el 2017 les compres espanyoles als tres països van patir un descens, d'un 3,0%, d'un 1,6% i d'un 2,3%, respectivament.

Per especialitats, cal esmentar que el principal segment quan a importacions a nivell estatal va continuar sent el 2017 el de maquinària de confecció, suposant el 22,2% del total, les compres a l'exterior del qual van registrar en aquest exercici un increment d'un 25,4%, taxa superior al 14,5% del 2016. Li seguiren la maquinària d'acabats i accessoris i la maquinària d'estampar i imprimir, que van representar, respectivament, el 19,4% i el 15,2% del global. Les importacions espanyoles en ambdós apartats cresqueren durant el 2017 un 4,7% i un 6,3%, respectivament, significativament per sota en tots dos casos de les pujades de l'any passat. De la resta de segments, es pot apuntar l'augment de les compres a l'estranger de maquinària de tissatge, d'un 43,2%, i el retrocés de les relatives a maquinària de filatura, d'un 20,8%.

El dinamisme les importacions i la contracció de les exportacions van provocar el 2017 un nou deteriorament del superàvit comercial que presenta el subsector espanyol. Concretament, va disminuir un 10,0%, descens més elevat que el 2,1% patit l'exercici anterior.

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 63% de la facturació, el 59,3% del teixit empresarial, el 58,8% de les exportacions i el 46% de les importacions del conjunt de l'Estat, integrat per 194 firmes. Li segueixen en importància el País Basc, Múrcia, València i Madrid, amb un 8,8%, un 8,3%, un 8,3% i un 5,2% de les companyies espanyoles, respectivament. Segons dades del 2015, el subsector factura 1.305 milions d'euros i compta amb 6.844 treballadors. Malgrat que predomina la firma petita i mitjana, la seva dimensió és més gran que en altres branques del sector de maquinària i equips mecànics. La mitjana d'ocupats per empresa és de 35 persones, destacant, majoritàriament, la que factura entre 1 i 5 milions d'euros a l'any. 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. Espanya se situa entre els deu primers països del món quan a exportacions, suposant un 2,8% del total, rànquing liderat per Alemanya, Itàlia, la Xina, els Estats Units i Suïssa.

El sector a Catalunya i a Espanya 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 54% de la facturació de la branca prové de l'exterior.

L'any 2017 va ser positiu per a l'activitat del subsector de maquinària per a l'envasament i l'embalatge, seguint la inèrcia dels exercicis passats, animada, fonamentalment, pel bon comportament de les exportacions. Val a dir que el mercat intern no està mostrant en els darrers anys el dinamisme que s'esperava després de la superació de la crisi. Cal recordar que el 2009 va ser l'exercici més crític per a la branca, encara que posteriorment es va recuperar. S'estima que el 2017 la **facturació** va mantenir la tendència creixent dels exercicis precedents, després de la contracció del 2014, estimant-se un increment d'un 4-8%. Val a dir 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. Tot els segments van tenir una evolució positiva, si bé el comportament més dinàmic va correspondre a la maquinària i equips de finals de línia, com per exemple per envasar o empaquetar.

Com en els darrers anys, el nombre d'**empreses** fabricants de la branca es va mantenir el 2017 estable a nivell estatal. En aquest sentit, cal esmentar que la bona marxa del subsector a escala internacional va impulsar els processos de fusions i adquisicions de companyies, encapçalats en molts casos per grups nord-americans, així com canvis generacionals al front de la gestió de les firmes. Per la seva part, l'**ocupació** experimentà el 2017 un creixement estimat similar al de l'any anterior. Val a dir que les firmes van continuar tenint problemes per cobrir els seus requeriments de personal qualificat en determinades categories, com en l'àmbit tècnic (dissenyadors d'autoCAD, enginyers mecànics, etc.), en el muntatge i en el camp comercial (comercials d'exportació, etc.).

Els **preus** van tenir el 2017 un comportament semblant als dels anys anteriors, amb increments al voltant d'un 1%, mentre que els **costos** mostraren una evolució continguda en els seus diferents àmbits. Pel que fa als projectes d'**inversió empresarial**, cal esmentar que el 2017 van continuar mostrant, a l'igual que en els darrers exercicis, un augment, destacant els relatius a nous productes, noves naus i promoció comercial exterior. S'ha d'afegir, així mateix, un major dinamisme d'inversions en implantacions comercials en altres països, destacant les realitzades als Estats Units i al sud-est asiàtic.

Durant el 2017, les **exportacions** estatals de maquinària per a l'envasament i l'embalatge van créixer un 12,2%, taxa superior al 7,9% de l'any anterior (6,5% el 2015). Això va continuar facilitant l'assoliment dels registres assolits abans de la crisi en l'àmbit de les vendes a l'estranger. La Unió Europea seguí sent la primera destinació de les exportacions, representant el 35,0% del total, a continuació de la qual destacà l'Amèrica Llatina, el continent asiàtic i el nord d'Amèrica (19,7%, 13,1% i 12,8%, respectivament). El 2017 van augmentar les

vendes espanyoles del subsector a totes les àrees geogràfiques, amb l'excepció de l'Orient Mitjà. Les exportacions als països comunitaris, principal mercat, cresqueren un 11,0%, tot i que l'increment més important va correspondre a les realitzades a Àsia, amb un 25,3%, enfront de l'ascens d'un 6,6% del 2016, seguida de les destinades a països europeus no comunitaris, amb un 20,2%. També foren rellevants les pujades de les vendes al nord d'Àfrica i al nord d'Amèrica (13,4% i 11,3%, respectivament). Cal recordar que les exportacions a aquesta segona van patir un descens d'un 4,0% el 2016. Per la seva banda, les exportacions a l'Amèrica llatina van augmentar un 6,7%, taxa inferior al 9,5% de l'exercici precedent. En sentit contrari, es pot esmentar la davallada d'un 9,9% de les efectuades a l'Orient Mitjà.

Com en els darrers anys, els principals mercats exteriors del subsector estatal van concentrar una part substancial del total de les exportacions totals. El 2017, els set més importants absorbiren un 41,8% de les vendes globals a l'estranger. Entre aquests destacà els Estats Units, destí de l'11,8% de les exportacions de maquinària per a l'envasament i l'embalatge, seguit, segons rellevància, de França, Mèxic, Alemanya, Polònia, Itàlia i Portugal (7,2%, 7,1%, 5,2%, 4,0%, 3,4% i 3,1%, respectivament). Durant el 2017 van créixer significativament les exportacions espanyoles del subsector a Alemanya, seguida de Portugal, Polònia i Itàlia, a taxes respectives d'un 52,9%, d'un 35,3%, d'un 34,5% i d'un 33,2%. També cal esmentar la pujada de les vendes als Estats Units, que fou d'un 12,7%. Per contra, van caure les exportacions a França i Mèxic (2,1% i 0,4%, respectivament).

Segons categories, el 2017 va seguir destacant pel seu pes específic sobre el total de les exportacions estatals el segment de les empaquetadores-embolicadores, que concentrà el 35,0% del total. Aquestes van créixer durant l'exercici un 2,9%, per sota del 15,2% del 2016. Li seguiren en importància les vendes a l'exterior de parts de maquinària, la maquinària de cartró ondulat i els equips d'envàs i embalatge (14,8%, 14,4% i 14,1%, respectivament). Les exportacions d'aquestes especialitats van augmentar el 2017, sobretot de les corresponents a maquinària de cartró ondulat i d'equips d'envàs i embalatge, amb pujades respectives d'un 31,9% i d'un 28,5%. Malgrat l'anterior, els increments més rellevants de les vendes a l'estranger al llarg de l'any van ser les de categories poc significatives quant a volum d'exportacions, com les pesadores i les netejadores-assecadores, amb ascensos d'un 53,9% i d'un 38,2%, respectivament.

Les **importacions** del subsector estatal de maquinària d'envasament i embalatge pràcticament no van variar durant el 2017. Concretament, pujaren un 0,3%, cosa que contrasta amb l'ascens d'un 19,6% del 2016. La Unió Europa va liderar el proveïment de l'activitat a Espanya, sent l'origen d'un 80,2% del total. Les compres a aquesta zona van patir el 2017 un descens d'un 3,6%, enfront el creixement d'un 18,2% de l'exercici precedent. Altres subministradors importants del subsector al conjunt de l'Estat van ser, segons rellevància, el continent asiàtic, el nord d'Amèrica i els països europeus no comunitaris, que representaren, respectivament, un 8,3%, un 5,3% i un 5,0% del total. Mentre les importacions als dos primers s'incrementaren notablement durant el 2017, a taxes d'un 41,2% i d'un 49,7%, respectivament, les realitzades al tercer caigueren un 12,7%. Val a dir que les compres a aquestes tres àrees geogràfiques van créixer de forma significativa l'any 2016.

Com és tradicional, els dos principals països subministradors del subsector estatal van ser Alemanya i Itàlia, que concentraren, respectivament, un 31,3% i un 23,8% del total de les importacions realitzades el 2017. A aquestes li seguiren França, els Estats Units, la Xina i Holanda (8,5%, 5,1%, 4,7% i 4,4%, respectivament). Durant l'any, les compres a Alemanya van créixer un 4,3%, mentre que les realitzades a Itàlia caigueren un 12,7%, enfront les pujades d'un 15,9% i d'un 17,1% de l'exercici precedent. També van retrocedir les importacions a França, un 18,4%. Les compres a la resta de proveïdors rellevants van experimentar increments el 2017.

Les especialitats del subsector que van concentrar una major part de les importacions a Espanya van ser el 2017 les parts de maquinària d'envasament i embalatge, les empaquetadores-embolicadores i els equips d'envàs i embalatge, que suposaren respectivament un 25,2%, un 22,0% i un 18,8% del total. Durant l'any van augmentar les compres dels dos darrers segments, un 17,0% i un 43,1%, però caigueren les relatives a parts, un 9,3%. De la resta de categories cal esmentar el descens d'un 24,5% de les importacions de maquinària de cartró ondulat, així com d'un 12,3% de les netejadores-assecadores i un 6,7% de les màquines *convertint*. Val a dir que l'exercici anterior les compres a l'exterior d'aquestes tres especialitats van créixer de manera important.

A diferència dels darrers anys, el millor comportament de les exportacions que no pas de les importacions va permetre que durant el 2017 el superàvit comercial que caracteritza el subsector de maquinària per a l'envasament i l'embalatge registrés una substancial millora en el conjunt d'Espanya. El saldo positiu es va multiplicar per 6,4 en valor, cosa que contrasta amb les significatives davallades dels anys anteriors.

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. Segons dades del 2015, el subsector estatal està configurat per 191 empreses, que donen feina directa a 8.952 persones, ocupen indirectament uns 1.300 efectius i generen una xifra de negoci estimada en uns 1.500 milions d'euros. El Principat concentra el 58,7% de les empreses, el 23,2% de les exportacions i el 36,6% de les importacions del conjunt de la branca estatal. Li segueixen, a distància, la Comunitat Valenciana, amb el 9,7% de les firmes estatals, la Comunitat de Madrid i Múrcia, amb el 6,2% cadascuna d'elles, i, posteriorment, Andalusia i el País Basc (3,8% del total cadascuna). El subsector espanyol està format bàsicament per petites i mitjanes empreses, atès que un 84% d'elles té menys de 50 treballadors i un 95% factura menys de 50 milions d'euros, destacant les que generen una xifra menor als 10 milions d'euros, que representen el 77%. Per segments, cal remarcar 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 (sucs, lactis, patés, etc.).

Dades del 2015 palesen que el conjunt de l'Estat concentrava el 3,5% del total de les exportacions mundials del subsector, sent el novè país en importància. Existeix entre les empreses una vocació i una cultura fortament focalitzades en l'exportació, de tal manera que l'atenció al mercat intern esdevé poc important. 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.

L'any 2017 el subsector de maquinària d'alimentació i begudes va mantenir la tendència positiva de l'exercici anterior, intensificant el seu creixement a la Unió Europea. L'índex de **producció** industrial va experimentar un augment d'un 2,8%, per sobre de l'1,3% del 2016, mentre que a la zona de l'euro la producció s'incrementà un 2,7%, superant l'1,2% de l'any passat.

A Espanya, el subsector també es va caracteritzar el 2017 per un bon comportament, seguint la inèrcia positiva iniciada el 2015, superant la tendència baixista del període 2012-2014, quan va predominar l'ajustament i el redimensionament d'estructures empresarials, i recuperant la normalitat d'abans de la recent crisi. Durant el 2017, la **producció** va créixer un 4,2%, taxa superior a l'1,3% del 2016. La positiva evolució del subsector s'explica per la continuació en el bon comportament del mercat interior, ja recuperat de la crisi passada en què les inversions s'havien paralitzat molt de temps, cosa que es reflectí en l'augment de les compres a l'exterior. No obstant això, com en anys passats, el 2017 va ser irregular pel que fa al seu comportament, amb molts alts i baixos al llarg de l'exercici. Com és tradicional, el conjunt dels segments que configuren la branca van experimentar una evolució positiva durant l'any.

L'**ocupació** del subsector a nivell estatal va experimentar el 2016 un creixement, en línia amb l'evolució positiva dels darrers anys. 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. Val a dir, així mateix, que les firmes van començar a tenir problemes per trobar especialistes en determinades categories professionals, com és el cas de la mà d'obra directa en producció –per exemple, operaris–, per tal de cobrir les seves necessitats de contractació, evidenciant-ne una elevada rotació.

Els **preus** del subsector a Espanya van experimentar el 2017 un creixement més moderat que el registrat l'exercici anterior, quan van repuntar amb relació al 2015. Paral·lelament, els marges de les empreses van continuar sent baixos i ajustats. Els preus estatals van pujar un 1,1%, inferior al 2,0% del 2016. Per la seva part, a la Unió Europea van seguir amb la inèrcia dels darrers exercicis. Van augmentar un 1,5%, similar a l'1,3% del 2016. A la zona de l'euro, l'evolució dels preus fou la mateixa que en el conjunt dels països comunitaris, amb un increment d'un 1,5%, taxa similar a l'1,2% del 2016.

Durant el 2017, les **exportacions** estatals de maquinària per a l'alimentació i begudes van registrar un creixement, recuperant-se del retrocés patit l'exercici anterior. Concretament, van augmentar un 10,7%, cosa que contrasta amb la davallada d'un 15,5% del 2016. Val a dir que les vendes a l'exterior encara no han aconseguit substituir tota la baixa del mercat domèstic registrada en els darrers anys i que, a més, el subsector intern ha de fer front a un increment de la concurrència exterior. D'altra banda, cal esmentar que en els últims exercicis s'està produint una recomposició dels mercats estrangers, augmentant la seva diversificació geogràfica i aproximant el perfil dels mercats exportadors de la branca al d'altres països competidors d'Espanya. Això ha fet, per exemple, que hi hagi una dispersió significativa de destinacions geogràfiques de les exportacions i que el principal país comprador, els Estats Units, absorbeixi el 10,6% del total.

L'any 2017, un 35,4% del total de les vendes a l'estranger es van dirigir a la Unió Europea, seguida d'un 24,2% a l'Amèrica Llatina, d'un 11,4% al nord d'Amèrica i d'un 10,0% al continent asiàtic. Durant el 2017, les exportacions als països comunitaris van créixer un 35,1%, mentre que les realitzades a Llatinoamèrica s'incrementaren un 24,2%, pujades més elevades de totes les zones geogràfiques, que contrastaren, d'altra banda, amb els retrocessos de l'any anterior (27,8% i 29,9%, respectivament). Per la seva part, les vendes estatals al nord d'Amèrica van disminuir el 2017 un 31,1% i les efectuades a Àsia, un 4,1%. Les primeres van caure un 3,2% el 2016, alhora que les segones cresqueren un 0,6%. Les exportacions a la resta d'àrees geogràfiques van patir descensos al llarg del 2017, destacant la davallada de les destinades als països europeus no comunitaris (26,9%), que suposaren un 4,8% del total.

Pel que fa als països de destinació més importants de les exportacions estatals del subsector, el 2017 cal esmentar que els Estats Units van continuar sent el mercat més important, concentrant el 10,6% del total de les vendes a l'exterior, les quals disminuïren un 24,7%, intensificant el descens d'un 15,1% de l'any anterior. França va ser, a l'igual que el 2016, la segona destinació en rellevància, absorbint el 8,3% del global del subsector, a la qual seguiren Mèxic, Itàlia, Portugal i Gran Bretanya (8,3%, 7,0%, 5,5% i 5,4%, respectivament). Les exportacions espanyoles a aquests països van créixer de manera important durant el 2017. Segons dinamisme, es pot destacar l'augment de les realitzades a Itàlia, d'un 83,8%, i a Mèxic, d'un 73,1%, i, en menor mesura, a Portugal, d'un 36,0%, i a França, d'un 32,2%.

Segons especialitats, el millor comportament de les exportacions estatals va correspondre el 2017 als forns de pa, pastisseria o galeteria no elèctrics, ja siguin de túnel o no, amb increments respectius d'un 79,8% i d'un 68,9%. Ambdós van patir descensos l'any anterior (1,7% i 45,3%, respectivament). Durant el 2017, també van registrar creixements importants de les vendes a l'estranger els apartats dels equips per a la indústria làctia, els forns elèctrics de resistència industrials de pa, pastisseria o galeteria i els equips per a la fabricació de xocolata, amb pujades respectives d'un 42,0%, d'un 41,5% i d'un 35,5%. Cal esmentar que el 2017 els capítols més importants del subsector quant a volum de vendes a l'exterior van continuar sent els equips de pesatge i els altres equips per a l'alimentació, que concentraren, respectivament, el 29,4% i el 19,8% del total.

Les **importacions** del subsector estatal de maquinària per a l'alimentació i begudes van continuar el 2017 immerses en la tendència positiva registrada els últims anys, impulsades per la marxa positiva del mercat intern, animat per les inversions de les empreses dels diversos sectors clients. Van experimentar un augment d'un 13,3%, una mica per sota de la pujada d'un 15,2% de l'any anterior, però en línia amb el 13,4% del 2015. La Unió Europea va seguir sent el principal proveïdor d'Espanya, origen del 82,1% del total de les compres a l'exterior. Les importacions provinents d'aquesta zona van créixer el 2017 un 12,8%, taxa superior al 8,7% de l'exercici precedent. De la resta d'àrees subministradores rellevants, cal esmentar l'augment de les compres al continent asiàtic, que es multiplicaren per 2,7 en valor, molt per sobre del 2,7% de pujada del 2016, mentre que les realitzades a l'Europa no comunitària i al nord d'Amèrica van patir descensos d'un 26,2% i d'un 19,2%, respectivament, quan l'any anterior experimentaren increments importants (es van multiplicar per 3,9 en euros en el primer cas i cresqueren un 24,3% en el segon). Val a dir que el subsector estatal va efectuar el 2017 als països asiàtics un 5,6% del total de les seves importacions, als països europeus no comunitaris un 3,5% i al nord d'Amèrica, un 5,9%.

Segons països, Alemanya i Itàlia van seguir sent durant el 2017 els primers proveïdors del subsector a nivell estatal, facilitant, respectivament, el 26,6% i el 19,6% del total de les importacions. El següent subministrador en importància va ser Holanda, amb un 14,9%. L'any 2017 les compres a tots tres orígens van créixer. Les realitzades a Alemanya, un 44,3%, les efectuades a Itàlia, un 2,2% i les procedents d'Holanda, un 46,4%. Val a dir que el 2016 s'incrementaren les importacions al primer i al tercer dels països (6,1% i 3,4%, respectivament), però caigueren pel que fa al segon (1,7%).

Respecte a les diverses especialitats, l'evolució més positiva de les importacions del subsector a Espanya durant el 2017 es va produir en els capítols d'altres màquines i aparells per a forn de pa, pastisseria i galeteria, d'equips per a la fabricació de xocolata, d'equips de pesatge, i de maquinària càrnia, amb pujades respectives d'un

77,2%, d'un 77,0%, d'un 58,1% i d'un 41,3%. Val a dir que aquests van ser els apartats més importants de les compres a l'exterior del subsector, suposant un 15,0%, un 5,1%, un 18,1% i un 22,7%, respectivament. No obstant això, la primera especialitat en rellevància va ser la d'altres equips, que concentrà el 30,1% de les importacions, que va patir el 2017 un retrocés de les compres a l'estranger d'un 23,3%. Altres caigudes importants foren les de forns no elèctrics per a pa, pastisseria o galeteria que no siguin de túnel, d'equips per a la indústria conservera i d'equips per a la indústria làctia (34,3%, 25,6% i 12,5%, respectivament).

La millor evolució de les importacions que no pas de les exportacions va produir el 2017 un empitjorament de la balança comercial del subsector estatal. Val a dir que l'exercici anterior es va invertir el tradicional superàvit per un dèficit, que enguany va créixer un 21,2%.

Maquinària per al plàstic i el cautxú

Segons dades del 2015, el subsector estatal està constituït per 29 empreses fabricants, que estan força especialitzades quant al tipus de maquinària, la major part de les quals compten amb plantilles de menys de 50 treballadors i facturen menys de cinc milions d'euros l'any. La xifra de negoci global de la branca s'estima en 208,39 milions d'euros i l'ocupació, en 977 persones. Catalunya disposa d'una important tradició en la construcció de maquinària per al plàstic i el cautxú i concentra bona part del segment espanyol. Concretament, abraça el 72,4% de les empreses, genera el 80,2% de la facturació estatal i és responsable del 56,8% 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 son 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 el 70,7% 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.

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, Itàlia, el Japó i els 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. Això ha situat la Xina com a segon exportador mundial, amb el 13,9% del total el 2015, i Taipei i Corea del Sud entre els més importants. Paral·lelament, els sectors demandants del subsector també van patir un desplaçament d'activitat des dels països industrialitzats cap als 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. Val a dir que Espanya palesa una presència productiva dins el subsector europeu de segon nivell quant a importància i a nivell mundial es troba en la posició vintena dins del rànquing d'exportadors, concentrant el 2015 el 2,8% del total.

L'any 2017, l'activitat del subsector de maquinària per al plàstic i el cautxú es va caracteritzar per un comportament positiu, però a un ritme més moderat que el palesat l'exercici anterior. La **producció** comunitària va experimentar un creixement d'un 3,7%, inferior al 6,0% del 2016. Cal recordar l'estancament registrat en el període 2014-2015. Mentrestant, a la zona de l'euro l'activitat fabril augmentà un 4,3%, moderant la pujada d'un 6,6% de l'any anterior. L'evolució del subsector a Espanya va ser més favorable que en el conjunt de la Unió Europea. La producció experimentà un increment d'un 6,5%, taxa significativament inferior a l'important ascens del 2016, d'un 29,2%.

Durant el 2017, el **mercat domèstic** va seguir amb el seu comportament positiu, gràcies a la marxa de determinats sectors clients, entre els quals cal destacar, a l'igual que en anys precedents, els vinculats al *packaging* i a l'automoció (film, bufat, etc.), als quals cal afegir altres activitats industrials, com, per exemple, l'electrònica i la joguina. Per la seva part, els relacionats amb la construcció (injecció, extrusió, etc.) van palesar un notable dinamisme, recuperant la marxa d'exercicis passats. Val a dir que les empreses del subsector s'estan orientant cada vegada més cap al sector del *packaging*, mercat molt actiu i força ampli.

Els **preus** del subsector van continuar el 2017 amb la seva senda de moderació a la Unió Europea i a la zona de l'euro, moderació ja palesa l'any anterior. En ambdós casos van créixer un 0,5%, taxa inferior a l'1,6% en el cas del conjunt comunitari i a l'1,5% de la zona de l'euro assolits el 2016. A Espanya, els preus de la branca van augmentar el 2017 un 1,8%, una mica per sobre de l'1,3% del 2016.

A l'igual que en anys anteriors, l'**ocupació** del subsector de maquinària per al plàstic i el cautxú no va experimentar canvis significatius durant el 2017. Per la seva part, les **inversions** van romandre pràcticament estancades, com en els exercicis passats.

L'any 2017, les **exportacions** del subsector a escala estatal van registrar un creixement d'un 5,1%, taxa inferior al 10,9% assolit l'exercici anterior. La Unió Europea va seguir sent el primer mercat, concentrant el 40,1% del total de les vendes a l'exterior. Li van seguir Llatinoamèrica, amb el 24,1%, i, a distància, els països europeus no comunitaris i el continent asiàtic (10,6% i 7,6%, respectivament). Durant el 2017, les exportacions a la Unió Europea van créixer un 15,1%, per sobre del 7,7% de l'any passat, mentre que les realitzades a l'Amèrica Llatina i a la resta d'Europa s'incrementaren un 11,1% i un 34,3%, respectivament, i les efectuades a l'Àsia retrocediren un 28,8%. Les vendes del subsector a aquestes tres zones geogràfiques van augmentar de manera notable el 2016. De la resta de destinacions cal esmentar els descensos de les exportacions al nord d'Amèrica, a l'Àfrica subsahariana, a l'Orient Mitjà i al nord d'Àfrica (36,5%, 9,5%, 3,1% i 1,7%, respectivament). Val a dir que les vendes al nord d'Amèrica i a l'Orient Mitjà ja havien caigut el 2016, alhora que les efectuades al continent africà van experimentar un fort dinamisme. Finalment, tot i ser poc rellevants, cal esmentar que les exportacions estatals a Oceania es van multiplicar el 2017 per 4,4 en valor.

Pel que fa als principals països de destinació, cal apuntar que Mèxic va continuar sent el primer mercat de destinació de les exportacions del subsector a nivell espanyol, seguit de prop per Portugal. El primer absorbí el 8,6% del total de les vendes a l'estranger i el segon, el 8,3%. Durant el 2017 les exportacions als nou principals mercats de la branca estatal van créixer, amb l'excepció de Mèxic, on caigueren un 13,4%. Destaca l'augment de les realitzades a Perú, que es multiplicaren per 2,2 en valor, així com de les efectuades a Portugal, Alemanya i Marroc, amb pujades respectives d'un 52,9%, 51,0% i 49,0%.

Les **importacions** espanyoles de maquinària per al plàstic i el cautxú van registrar el 2017 un creixement d'un 7,3%, inferior a la pujada d'un 13,9% de l'any anterior. La Unió Europea va seguir sent el principal proveïdor del subsector de manera destacada, sent l'origen del 76,1% de les compres totals a l'exterior. Durant el 2017, aquestes compres van augmentar un 7,8%, gairebé la mateixa taxa que el 7,5% del 2016. A certa distància, el segon subministrador en importància va ser el continent asiàtic, responsable del 14,4% de les importacions estatals. Les compres a aquesta àrea cresqueren el 2017 un 26,7%, per sota del 32,5% de l'exercici precedent. La resta

d'importacions d'Espanya es distribuïren, fonamentalment, entre els països europeus no comunitaris i el nord d'Amèrica, d'on procediren el 4,8% i el 3,0% del total, respectivament. Les compres del subsector estatal a ambdues van incrementar-se el 2017, d'un 3,1% en el primer cas i d'un 4,9% en el segon.

Com és habitual, els països subministradors d'Espanya més importants van seguir sent Alemanya i Itàlia, responsables del 29,9% i del 20,0% del total de les compres a l'estranger, respectivament. Els seguei-xen, a distància, Àustria, la Xina i França (10,1%, 7,1% i 7,1%, respectivament). Amb l'excepció de França, les importacions estatals a tots aquests països van créixer el 2017, destacant l'ascens de les realitzades a Àustria, a la Xina i a Alemanya, que foren d'un 29,1%, d'un 15,7% i d'un 10,3%, respectivament.

A l'igual que l'any anterior, el major creixement de les importacions que de les exportacions durant el 2017 va comportar un nou deteriorament del dèficit comercial que caracteritza el subsector a Espanya. Concretament, el saldo negatiu va augmentar un 9,4%, taxa, no obstant això, menor al 16,9% del 2016.

Esdeveniments empresarials

Fluidra, grup català líder internacional en la construcció i manteniment de piscines i lleure aquàtic, es va fusionar el 2017 amb la nord-americana Zodiac, fabricant global d'equipament per a piscines residencials i altres solucions per a piscines. Segons l'acord assolit, la companyia catalana tindrà el 29% del capital social de la nova firma i Rhône Capital, accionista de Zodiac, comptarà amb el 42%. La integració es farà efectiva a mitjan 2018. La nova societat mantindrà el nom de Fluidra i disposarà de la seu mundial a Sabadell i de la seu nord-americana a Vista (Califòrnia). Comptarà amb 5.500 treballadors i operarà en més de 45 països, amb unes vendes conjuntes de 1.300 milions d'euros. D'altra banda, s'ha d'esmentar que Fluidra va adquirir el 2017 el 90% del capital social de la firma italiana Laghetto, especialitzada en piscines de disseny i alta gamma, amb activitat a Itàlia i França.

Girbau va accelerar la seva expansió en el continent asiàtic. El grup familiar català, referent mundial en maquinària per a bugaderies, va signar un acord per constituir una firma conjunta amb la companyia xinesa Shenguang, que s'anomenarà Girbau Shenguang Laundry Technology Shanghai Corporation. Estarà controlada per la companyia catalana i li permetrà augmentar la seva quota de mercat en el país i disposar d'un centre de producció a Shanghai amb 150 treballadors. Això s'inscriu en el pla estratègic 2020 de Girbau, que preveu multiplicar la seva dimensió i consolidar la seva estratègia d'internacionalització. La firma disposa de distribuïdors i de servei tècnic en un centenar de països, així com de filials pròpies en 14 mercats clau. Amb un miler de treballadors en tot el món, Girbau facturà el 2016 un global de 151,6 milions d'euros.

Industrias Soler, fabricant d'aixetes i accessoris per al bany, va comprar al seu soci xinès el 33,3% de l'empresa Ningbo Itcone Sanitary, localitzada a la Xina. L'empresa, amb seu a Sant Joan Despí, feia 10 anys que estava present en la firma xinesa, de la qual en posseïa el 66,7%. L'import de l'operació va ser d'1,4 milions d'euros, dels quals mig milió van ser aportats per Cofides. Industrias Soler compta amb uns 70 treballadors i exporta a més de 60 països, que aporten prop de la meitat de la facturació.

Disseny, Estudi i Mecanització (DEM), firma de Sant Fruitós de Bages especialitzada en soldadura per resistència, va obrir una planta a Mèxic, accelerant, d'aquesta manera, la seva internacionalització. El 2015 va constituir la seva primera filial en el país, DEM Welding, la qual, després d'una inversió d'uns 700.000 euros, posà en marxa una factoria amb cinc treballadors, que operarà com a punt de servei als clients de la zona NAFTA. DEM compta amb prop de 90 ocupats i ven a l'exterior, un global de 30 països, al voltant del 80% de la seva facturació (10,5 milions d'euros el 2016).

La multinacional italiana Interpump Group va comprar la firma catalana **Inoxpa**, fabricant de bombes i vàlvules de precisió per a la indústria amb seu a Banyoles, la qual va ser fundada el 1972 i compta amb 20 filials repartides per 18 països (delegacions a Rússia i Algèria i centres productius als Estats Units, Sud-àfrica, Austràlia, França, Itàlia, Escandinàvia, Anglaterra i Portugal). De fet, el 75% de les vendes globals tenen lloc en el mercat internacional. Ocupa 617 persones, de les quals 135 estan a Banyoles, i facturà el 2016 un total de 60 milions d'euros. El grup italià va néixer el 1977 i és un dels més importants del món en l'oleodinàmica. Està integrat per 27 empreses i té presència en una dotzena de països.

Rotatek, fabricant de maquinària d'impressió que estava en concurs de creditors presentat el 2012, va ser adquirit per Indes Capital, fons de capital risc especialitzat en reestructuracions. La firma comprada, amb seu a Sant Cugat del Vallès i amb gairebé 50 anys d'història, es prepara per posar en pràctica un nou projecte que pretén duplicar les vendes en els propers anys. Actualment se situen a l'entorn de 10 milions d'euros.

Macsa, empresa de Sant Fruitós de Bages de solucions de codificació, identificació i traçabilitat, va anunciar que preveu invertir 30 milions d'euros durant el 2018 en la compra de tres fàbriques de la seva mateixa activitat, localitzades a Gran Bretanya, França i Alemanya. Macsa està estudiant la incorporació d'un soci financer que li ajudi en l'adquisició d'aquestes firmes. Fins al moment, la companyia havia desenvolupat la seva internacionalització via socis locals i delegacions comercials.

Centre de Serveis Tecnològics, una de les set companyies que formen part del Grup ICG, va inaugurar noves instal·lacions a Torrefarrera, en les quals s'invertiren quatre milions d'euros. L'empresa fabrica els equips de gestió d'efectiu "CashDro" i està present en més de 15 països.

Madel, fabricant de sistemes de sortida d'aire de Centelles, va invertir 2,7 milions d'euros en una nova planta que es posà en marxa al principi del 2018, la qual cosa li permet reagrupar la producció que ja ve realitzant en la planta que inaugurà el 2007 en el mateix municipi. Disposa de 150 treballadors i va obtenir el 2016 una facturació de 14,2 milions d'euros, un 60% de la qual en altres països.

3.15 Maquinària i material elèctric

L'any 2017 el sector de maquinària i material elèctric es va caracteritzar per un important dinamisme, i va superar el comportament desfavorable de l'exercici anterior i va recuperar el ritme positiu del període 2014-2015. La producció va créixer un 10,5%, en contrast amb el retrocés d'un 0,4% del 2016, gràcies a la bona marxa tant del mercat interior, impulsat per les inversions en equipament i, especialment, en construcció, com per l'evolució alcista de les exportacions. Les exportacions augmentaren un 2,0%, davant de la lleugera caiguda d'un 0,2% de l'any passat, mentre que les importacions cresqueren un 3,9%, moderant la pujada d'un 11,6% del 2016. Gràcies a tot això, l'ocupació s'incrementà un 2,9%, per sobre del 0,6% de l'exercici precedent. L'evolució de l'activitat productiva a Espanya i a la Unió Europea va ser, també, positiva, però significativament menys dinàmica que a Catalunya.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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, alhora que **té** una influència decisiva en la competitivitat general. 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. Cal afegir que el sector és fonamental per a la transferència al mercat dels resultats obtinguts en la recerca tecnològica i en la innovació, a més de ser un generador clar d'ocupació d'alta qualificació.

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 important 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 (Alemanya, França, Holanda, etc.), 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 producció, 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'edificis i, en general, tots els processos dirigits a incrementar l'eficiència i l'estalvi energètics, així com a la gestió de l'energia i l'automatització, de les instal·lacions de qualsevol tipus. Cal esmentar, especialment, els camps que s'obren amb les tecnologies associades a l'anomenada transformació digital impulsada per la Revolució 4.0 (la Internet de les coses...), i els seus efectes quant a digitalització de productes, processos i serveis, així com en la demanda de nous perfils professionals.

Classificació del sector de maquinària i material elèctric (divisió 27 CCAE 2009)

Fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics, i d'aparells de distribució i control elèctrics (interruptors, commutadors, fusibles, parallamps, 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 2017 el sector de maquinària i material elèctric concentrava un total de 568 empreses i ocupava 13.637 afiliats a la Seguretat Social. El pes relatiu de la branca en el conjunt de la indústria catalana és d'un 2,5% en termes de xifra neta de negoci i d'un 3,2% en base a llocs de treball, i abraça l'1,8% 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 20,9% del sector pel que fa a xifra de negoci, un 27,4% quant a nombre d'empreses i un 29,3% 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 més elevada que la de les espanyoles en terme de llocs de treball, si bé inferior quant a volum de vendes.

El sector de maquinària i material elèctric presenta un elevat i creixent grau d'internacionalització, tant pel que fa a la participació de les exportacions sobre la facturació –que suposen un 43,0% del total segons dades de l'Enquesta industrial del 2015 (un 41,8% el 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. En relació amb això, 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 60,2% tenen com a destí els països de la Unió Europea i un 39,8%, la resta del món, on destaquen els països del centre i sud de l'Amèrica Llatina i del nord d'Àfrica (9,5% i 7,5%, respectivament). En el cas de l'origen de les compres a l'exterior, un 58,8% provenen de la Unió Europea i un 41,2% d'altres territoris, entre els quals cal ressenyar l'est d'Àsia, amb un 27,4%. 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 un 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. En l'àmbit 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 de 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 2017 un 42,1% del teixit empresarial global, seguit, a distància, de la producció de llums elèctrics i aparells d'il·luminació (23,8%), de la construcció d'altres tipus de materials i equips elèctrics (13,4%), de la fabricació de cables i dispositius de cablatge (11,3%) i de la producció d'aparells domèstics (9,0%). Per últim, la fabricació d'acumuladors i piles elèctriques abraçava el 0,5% del total de firmes del sector. El segment de cables i dispositius de cablatge és el que en el Principat concentra una major proporció de l'activitat de tot l'Estat, un 35,0% quant a nombre d'empreses. El segueixen, segons l'ordre d'importància, els subsectors de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics (29,2%), de llums elèctrics i aparells d'il·luminació (26,8%), d'altres tipus de materials i equips elèctrics (23,4%), d'aparells domèstics (23,3%) i d'acumuladors i piles elèctriques (14,3%). 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 termes 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

TAULA 73. EL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELÈCTRIC

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (2017)	568	1,8	27,4	2.070
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	3.333.470	2,5	20,9	15.968.608
Ocupats (persones, 2017) (*)	13.637	3,2	29,3	46.465
VAB (milers d'euros, 2015)	783.447	2,5	21,0	3.728.036
Exportacions (milers d'euros, 2017)	3.373.650	5,1	30,5	11.066.423

(*) Afiliats a la Seguretat Social (RGSS+RETA).
Font: Idescat i INE. Les xifres es corresponen amb la divisió 27 de la CCAE-2009.

canals. D'una banda, la distribució comercial, dirigida, sobretot, al mercat de consum. D'un temps ençà, s'han 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 companyies 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. En aquest sentit, es pot esmentar que s'està produint un creixement en la importància de l'anomenat canal Contract. Es tracta d'un canal de distribució de productes relacionats amb l'arquitectura i decoració que té per destinació clients institucionals o corporatius del sector públic o del sector privat, en el qual les decisions de compra estan en mans de prescriptors tècnics (arquitectes, dissenyadors, decoradors, etc.). Els clients finals poden ser complexos residencials, locals comercials, instal·lacions sanitàries, hostaleria, centres educatius, construcció en general, aeroports, edificis governamentals, 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, en els darrers anys s'està produint el retorn d'empreses occidentals que en el passat havien implantat instal·lacions fabrils a determinats països asiàtics, com la Xina, el 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 continent a l'altre. Cal esperar que això s'intensifiqui en els propers anys com a conseqüència dels efectes que provocarà sobre l'activitat fabril i l'ocupació del sector la incorporació de les noves tecnologies associades a l'anomenada transformació digital i indústria 4.0. A això cal afegir que algunes empreses que retornen des del punt de vista productiu a Europa ho fan amb participació de capital estranger en la seva propietat, sobretot d'origen xinès. 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.

Evolució del sector el 2017

Internacional

Segons estimacions corresponents al 2016 d'ORGALIME, associació europea del conjunt de la indústria de béns d'equipament, el global de la branca elèctrica, electrònica i d'instrumentació (inclosa la indústria mèdica i dental) a la Unió Europea es caracteritza per una xifra de negoci de 675.000 milions d'euros i per una ocupació de més de tres milions de persones. L'any 2017 la indústria de béns d'equipament comunitària va experimentar un important creixement, de la mà de la recuperació general de l'economia dins de la Unió Europea i a escala mundial, que va impulsar, particularment, la inversió, després dels seus baixos registres en el període 2010-2015. Així, s'estima que la facturació del global dels béns d'equipament va créixer el 2017 un 4,0%, davant de l'1,0% de l'any anterior. Cal destacar, especialment, la marxa de l'automoció, principal client de la indústria de béns d'equipament, que el 2017 esdevingué un dels motors del creixement de l'economia comunitària. En el cas específic dels equips elèctrics-electrònics-instrumentació, després del reduït creixement d'exercicis passats, el 2017 va experimentar un increment estimat de la **xifra de negoci** d'un 3,5%, accelerant l'alça d'un 0,1% del 2016, mentre que l'**ocupació** augmentà un 0,1%. Tant en el conjunt de la indústria de béns d'equipament com en el sector d'equips elèctrics-electrònics-instrumentació s'ha de destacar, de manera especial, que ambdós van començar a rebre de forma evident l'impacte positiu de l'incipient procés de digitalització i dels nous models de negoci vinculats a la Indústria 4.0 que s'està produint a tot el món.

A la Unió Europea el sector de maquinària i material elèctric va accelerar l'any 2017 el ritme de creixement que estava experimentant els exercicis anteriors, consolidant, d'aquesta manera, la recuperació després de l'evolució negativa del període 2012-2014. Segons estimacions d'EUROSTAT, l'índex de **producció** va augmentar un 4,7%, per sobre de l'1,3% del 2016 i del 0,7% del 2015, contrastant amb les davallades del 2012, 2013 i 2014 (2,9%, 2,2% i 0,4%, respectivament). Paral·lelament, la zona de l'euro va continuar amb la tendència positiva iniciada l'any passat, i va superar la inèrcia baixista dels exercicis anteriors. Específicament, la producció va créixer un 4,1%, per sobre de l'1,0% del 2016 i davant de les caigudes d'un 0,6% del 2015 i d'un 1,0% del 2014 (–2,7% el 2013 i –4,9% el 2012). Al llarg de l'any l'evolució de l'activitat productiva comunitària es caracteritzà per un millor comportament en el primer semestre que en la segona meitat de l'exercici. En els primers tres mesos el creixement interanual va ser igual que el del darrer trimestre del 2016, d'un 1,2%. En els mesos d'abril-juny es registrà una lleugera acceleració, i es va assolir una taxa d'un 1,9%, que es va moderar, posteriorment, fins a finals d'any, amb un 1,3% el tercer trimestre i un 0,9% el quart. A la zona de l'euro la marxa al llarg de l'exercici va seguir un comportament similar, si bé amb taxes de creixement més baixes. Destacà els màxims d'un 1,8% i d'un 1,4%, del segon i tercer trimestres. Per la seva part, la **xifra de negoci** del sector va registrar durant el 2017 un creixement força superior al de l'any anterior, evidenciant el comportament clarament ascendent que ve experimentant després de la contracció del 2013. En el conjunt de la Unió Europea l'augment fou d'un 6,7%, enfront de l'1,1% del 2016 (2,9% el 2015, 0,4% el 2014 i –2,9% el 2013).

Segons països, el comportament de la producció més positiu de la Unió Europea al llarg del 2017 va correspondre a Romania i Letònia, seguits d'Irlanda i Lituània, amb increments respectius d'un 28,5%, 21,3%, 19,3% i 18,3%. Per contra, les davallades foren poc significatives i bastant excepcionals, destacant els casos de França, Itàlia i Dinamarca, amb retrocessos d'un 0,9%, 0,7% i 0,4%, respectivament. Respecte a l'evolució del 2016, es pot apuntar la millora de països com Espanya, Gran Bretanya i Suècia, que passen de patir caigudes el 2016 a registrar creixements el 2017, així com de República Txeca, Romania, Letònia, Lituània, Grècia, Alemanya i Portugal, que acceleraren la seva marxa positiva de l'any passat. En sentit contrari, cal esmentar que Holanda moderà significativament l'evolució positiva que venia experimentant l'exercici anterior, mentre que el sector patí un empitjorament en els seus registres de producció a Dinamarca i França, en passar

de creixements el 2016 a descensos el 2017. Val a dir que Itàlia moderà el 2017 la tendència baixista de la producció manifestada l'exercici anterior. Per últim, s'ha d'assenyalar que Irlanda i Estònia mantingueren el 2017 els alts ritmes de creixement registrats el 2016, el primer passant d'un 15,4% a un 19,3% i el segon d'un 13,5% a un 11,8%.

L'any 2017 l'**ocupació** del sector a nivell comunitari va mantenir la tendència positiva dels darrers exercicis, superant, definitivament, l'etapa descendent del període 2012-2014. Concretament, va créixer un 1,6%, lleugerament per sobre de l'1,1% del 2016 i del 0,7% del 2015 (–1,1% el 2014 i –0,6% el 2013). A la zona de l'euro l'augment del nombre de llocs de feina va ser d'un 1,5%, enfront del 0,7% de l'any anterior (0,4% el 2015, –1,8% el 2014 i –1,2% el 2013).

D'altra banda, els **preus** es van reactivar durant el 2015, després del gaire estancament de l'exercici passat. Van créixer un 1,1%, per sobre del 0,1% del 2016 i del 0,7% del 2015. A la zona de l'euro la pujada de preus del sector va ser d'un 1,0%, invertint el descens d'un 0,2% de l'any anterior (0,8% el 2015 i 0,0% el 2014). Cal destacar l'ascens dels preus de Grècia, Bulgària, Gran Bretanya i Romania (5,9%, 3,7%, 2,9% i 2,3%, respectivament) i el retrocés en el cas d'Holanda (3,8%). A diferència dels anys passats, durant el 2017 el comportament dels preus en el mercat domèstic va ser lleugerament millor que els dels mercats exteriors, assolint-se uns registres més favorables. Els primers van créixer un 1,3% a la Unió Europea, després del descens d'un 0,4% del 2016, mentre que els segons s'incrementaren un 1,0% (0,3% el 2016). Pel que fa la zona de l'euro, els preus domèstics van augmentar un 1,2% i els relatius als mercats exteriors un 0,8%, davant d'una davallada d'un 0,4% en el primer cas i un estancament en el segon a l'exercici anterior.

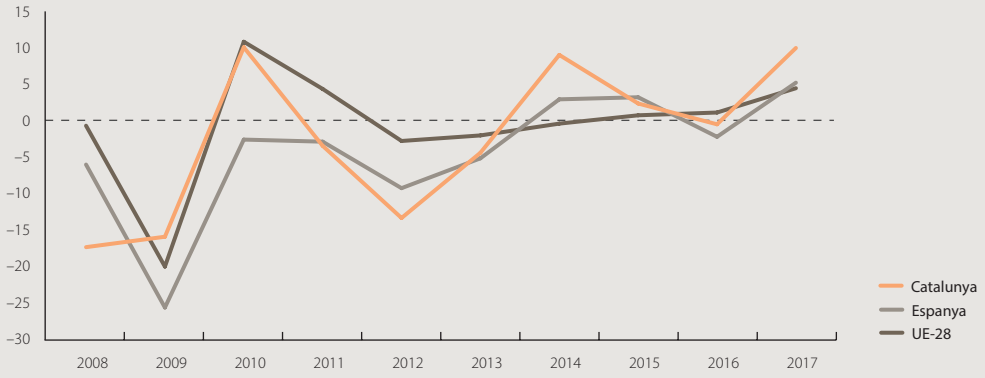
Pel que fa als **intercanvis comercials amb l'exterior**, es pot apuntar que, a diferència de l'any passat i en línia amb el que havia estat l'evolució dels exercicis 2014 i 2015, les exportacions extracomunitàries del sector van créixer el 2017 per sota de les importacions, per la qual cosa el dèficit comercial empitjorà després de la millora experimentada el 2016. Les vendes a fora de la Unió Europea augmentaren un 7,8%, de manera que van superar la pujada del 5,4% de l'exercici passat (6,2% el 2015 i 1,3% el 2014). D'altra banda, les compres extracomunitàries cresqueren un 12,3%, accelerant significativament l'increment d'un 2,0% del 2016 (16,1% el 2015 i 6,3% el 2014). Com a conseqüència d'aquests comportaments, el saldo negatiu que caracteritza la balança comercial de l'activitat es va gairebé triplicar en valor durant el 2017, cosa que contrasta amb el descens d'un 52,3% del 2016. Cal recordar que fins al 2014 el sector comunitari presentava un superàvit de la balança, que el 2015 fou substituït per un dèficit.

Espanya i Catalunya

L'any 2017 el sector de maquinària i material elèctric es va caracteritzar per un comportament molt dinàmic tant a Catalunya com, encara que en menor mesura, a Espanya, superant els registres palesats pel conjunt de la Unió Europea. Això contrasta amb l'empitjorament del comportament patit en alguns àmbits l'exercici anterior. Específicament, al Principat l'activitat va experimentar un fort creixement, després

FIGURA 150. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELÈCTRIC

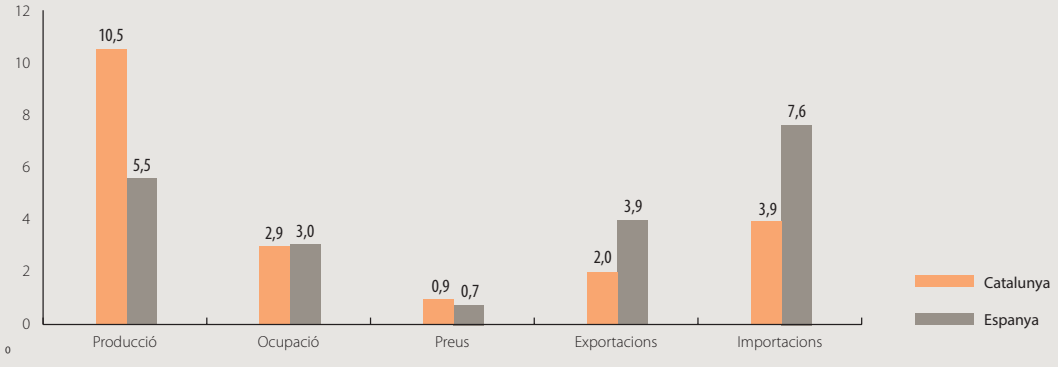
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

FIGURA 151. EVOLUCIÓ DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELEÈCTRIC. CATALALUYA I ESPANYA. ANY 2017

Variació anual en percentatge



Fonts: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat), Departament d'Empresa i Coneixement, Instituto Nacional de Estadística (INE) i Dirección General de Aduanas.

de la davallada experimentada el 2016, reprenent, així, la recuperació dels anys 2014 i 2015 que va seguir a la crisi del període 2011-2013. L'índex de **producció** va créixer un 10,5%, davant del retrocés d'un 0,4% de l'exercici passat, superant, fins i tot, els increments assolits el 2015 i el 2014, d'un 2,5% i d'un 9,5%, respectivament. Cal recordar que la producció va caure successivament el 2011, el 2012 i el 2013 (3,6%, 14,0% i 4,6%, respectivament). El bon comportament del mercat intern, de la mà de la inversió i de la construcció, d'una part, i la positiva marxa de les exportacions, de l'altra, expliquen aquesta evolució positiva de la producció del sector. Aquesta evolució contrasta amb l'empitjorament patit l'any passat, com a conseqüència de la moderació en el creixement del mercat intern i del gairebé estancament de les vendes a l'exterior, i va en línia amb la positiva marxa del període 2014-2015, que es justificà per la consolidació del comportament favorable del mercat interior que s'inicià en la segona part del 2013. Els diversos mercats del sector van palesar un comportament positiu bastant generalitzat durant el 2017, ja siguin els relacionats amb l'activitat industrial o els vinculats a la construcció. Entre els primers, que han estat en els darrers anys els més dinàmics, es pot destacar, per exemple, l'automoció, la maquinària, els equips elèctrics i els materials de construcció. Per la seva part, el sector de la construcció va intensificar el 2017 el procés de recuperació que ve registrant en els últims exercicis, beneficiant, sobretot, el material d'instal·lació. Dins d'aquesta destacà, especialment, la marxa de la construcció residencial i la rehabilitació i manteniment. Cal afegir l'escàs dinamisme de l'obra pública durant el 2017.

Com és tradicional, l'evolució del sector durant el 2017 va ser paral·lela a la marxa 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. El 2017 la formació bruta de capital fix va créixer a Catalunya un 5,6%, taxa similar al 5,5% del global estatal. En el primer cas el comportament va estar en línia amb el 5,2% de l'any anterior, mentre que en el segon se situà per sobre del 3,8% (5,6% i 6,5% el 2015, respectivament). L'evolució trimestral palesa una evolució positiva i ferma al llarg de l'any, encara que de manera discontínua, amb un major dinamisme en el primer trimestre, una moderació en el segon, una acceleració en el tercer i una desacceleració en els darrers tres mesos de l'any, de manera que es va assolir la taxa interanual més baixa. Els dos components de la formació bruta de capital fix van experimentar el 2017 un comportament positiu i bastant alineat. Per una banda, la inversió en béns d'equipament va créixer al Principat i a Espanya un 5,4%, davant les pujades respectives d'un 4,4% i d'un 4,2% del 2016 (7,7% i 9,4% el 2015, respectivament). La progressió al llarg de l'any mostrà un comportament molt positiu en el primer trimestre, que es va moderar en el període abril-juny, va tornar a créixer amb força en el trimestre següent i va disminuir el dinamisme de manera significativa a finals de l'exercici. D'altra banda, la inversió en construcció va seguir consolidant el 2017 la recuperació iniciada l'exercici 2015. A Catalunya va créixer un 5,1%, alhora que en el conjunt estatal pujà un 4,6%, en el primer cas moderant el 6,4% del 2016 i en el segon accelerant l'ascens d'un 2,4% (4,4% i 3,8% el 2015, respectivament). Tots els trimestres del 2017 van palesar taxes interanuals positives, i en destaca l'evolució especialment dinàmica del primer semestre, que es va moderar progressivament fins a finals d'any.

A Espanya, el sector de maquinària i material elèctric va experimentar un creixement durant el 2017 inferior a l'assolit pel Principat, de manera que va invertir el retrocés patit l'exercici anterior i va recuperar la marxa positiva dels anys 2014 i 2015. L'índex de **producció** augmentà un 5,5%, enfront de la davallada d'un 2,3% del 2016 i per sobre de les pujades del 2015 i del 2014 (3,4% i 3,1%, respectivament). Cal recordar que en el període 2008-2016 el comportament de l'activitat productiva va ser negatiu. D'altra banda, la **xifra de negoci** del sector va recuperar el 2017 la senda positiva perduda l'any anterior. Va créixer un 5,7% de mitjana anual, quan el 2016 havia patit un descens d'un 0,3%, enfront de l'ascens d'un 3,8% del 2015 (–1,6% el 2014 i –4,7% el 2013). A diferència de l'exercici passat, totes branques del sector van registrar el 2017 augments de producció. Segons grans especialitats, cal assenyalar que el millor comportament va correspondre als apartats d'acumuladors i piles elèctriques, cables i dispositius de cablatge, i altres tipus de materials i equips elèctrics. En comparació amb l'exercici passat, s'ha de destacar l'especial recuperació de les dues primeres branques, que van patir importants retrocessos de producció el 2016, juntament amb els aparells domèstics.

En el cas particular del material elèctric de mitjana i baixa tensió, dades d'AFME (Associació de Fabricants de Material Elèctric) mostren el 2017 una important recuperació de les vendes en el mercat intern, després de la contracció patida l'any anterior, recuperant, així, el dinamisme del període 2014-2015 que va seguir a sis anys de caigudes continuades. Durant el 2017 van créixer un 9,8%, enfront del retrocés d'un 2,0% del 2016 (pujades d'un 8,2% el 2015 i d'un 6,5% el 2014, i caigudes d'un 8,0% el 2013 i d'un 17,5% el 2012). D'aquesta manera, el mercat estatal va poder recuperar part del volum perdut durant els passats anys de crisi, de tal manera que el 2017 representava el 47,4% del que existia el 2007 (43,2% el 2016 i 44,0% el 2015). Això indica que els nivells d'activitat encara van ser inferiors als que es poden considerar normals i desitjables.

Segons dades avançades 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 mantenir el 2017 la tendència alcista dels seus principals indicadors, de manera que va superar la desacceleració patida l'any anterior. La facturació va créixer un 5,7% en termes reals, per sobre del 3,1% del 2016. Per la seva banda, la contractació s'incrementà un 7,6%, taxa més elevada que el 5,6% de l'exercici passat. D'altra part, el mercat intern va experimentar un augment d'un 7,7% en valors constants, percentatge similar al 7,5% del 2016. Això va permetre continuar impulsant les importacions, que cresqueren en termes reals un 13,3%, molt per sobre de la pujada palesa l'any precedent (4,0%). Mentrestant, les exportacions van capgirar el descens d'un 3,0% del 2016 per un increment important d'un 14,4% en valors constants durant el 2017. Tot l'anterior va suposar una millora en els indicadors dels intercanvis comercials del sector estatal amb l'exterior. Així, la taxa de cobertura augmentà d'un 76,8% el 2016 a un 77,1% el 2017, mentre que la propensió exportadora passà d'un 67,4% a un 72,6% i la cobertura del mercat interior amb importacions es reduí d'un 27,1% a un 22,5%. Paral·lelament, l'ocupació directa i induïda va incrementar-se el 2017 un 3,8%, per sobre del 2,1% de l'any anterior. Dins del conjunt de la indústria de béns d'equipament espanyola, el sector agregat de maquinària i equips electrotècnics es caracteritzà per un comportament positiu i similar al global de l'activitat durant el 2017. Cal destacar pel seu dinamisme el segment els equips de distribució i control elèctric, i les empreses de major grandària.

L'any 2017 els **preus** del sector de maquinària i material elèctric van experimentar un augment tant a Catalunya com a Espanya, superant el retrocés patit l'exercici anterior. Val a dir, no obstant això, que tradicionalment els preus no solen registrar increments espectaculars, atès l'elevada competència que caracteritza els mercats i la forta pressió que exerceixen els clients, que no admetrien pujades massa altes. Només les especialitats del sector més properes a les primeres matèries des del punt de vista productiu poden patir augments notables de preus per la influència de les alces que de tant en tant poden registrar les mateixes primeres matèries, com per exemple el segment del cable per la seva estreta relació amb el coure. Al Principat, l'índex de preus industrials va créixer un 0,9% el 2017, després de la davallada d'un 0,8% del 2016 i de l'evolució ascendent registrada en el període 2009-2015 (1,5% el 2015 i 0,2% el 2014). Això s'explica per la recuperació de l'activitat del sector experimentada el 2017, de la mà del mer-

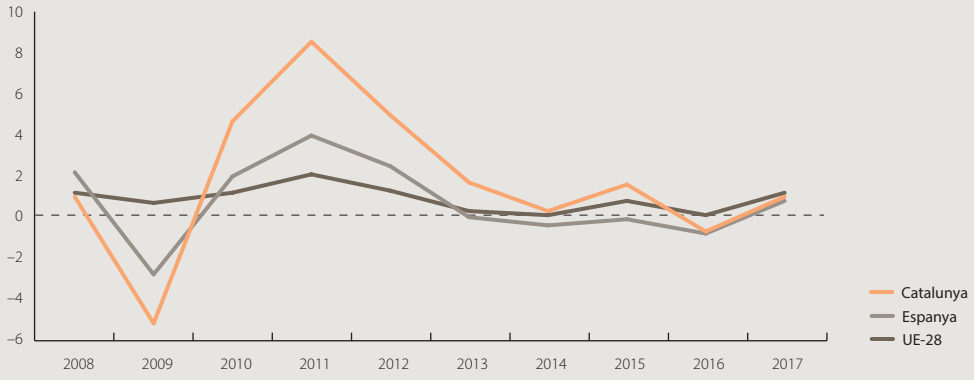
cat intern i de les exportacions, enfront de la contracció de l'any passat, que va ser conseqüència de la moderació en la marxa de la inversió a nivell domèstic –tant en sectors industrials com en la construcció–, i de l'estancament de les vendes a l'exterior. Per la seva part, els preus del sector a Espanya van incrementar-se un 0,7%, després de l'evolució baixista patida entre el 2013 i el 2016 (0,9% el 2016, 0,2% el 2015, 0,5% el 2014 i 0,1% el 2013). Val a dir que els preus del sector estatal tant en els mercats exteriors com en el mercat domèstic es van recuperar el 2017, després de les davallades de l'exercici anterior, però, tanmateix, el comportament dels primers va ser molt més alcista que el dels segons (3,7% davant del 0,8%).

En el capítol dels **costos**, cal destacar que a diferència d'anys anteriors el 2017 els preus de les primeres matèries, com per exemple del coure i de l'alumini, van registrar una recuperació important, influenciats per la marxa en els mercats internacionals. Així, enfront de la tendència baixista del passat recent, es pot apuntar que l'alumini registrà una pujada a escala internacional d'un 30,1%, mentre que l'alumini cresqué un 30,8%, davant dels descensos respectius d'un 11,7% i d'un 3,6% del 2016. Val a dir que en certs productes el pes específic del cost de determinades primeres matèries pot arribar a ser molt elevat, i determinar els preus finals de les empreses, com per exemple els cables elèctrics en els quals el coure pot representar un 60-80% del cost total. Per la seva part, el cost de l'electricitat no va palesar canvis apreciables en relació amb exercicis passats. Cal afegir, en aquest sentit, que moltes empreses continuen reduint el seu consum d'electricitat a través d'una millor gestió del consum i d'una major eficiència energètica. Finalment, els costos salarials es van caracteritzar, com en anys anteriors, per un comportament contingut i de moderació.

L'any 2017 l'**ocupació** del sector de maquinària i material elèctric a Catalunya va seguir palesant l'evolució positiva dels darrers tres exercicis, mostrant una acceleració en el ritme de creació de llocs de treball, després de la moderació registrada el 2016, i donant per finalitzat el procés de reestructuració i ajustament laboral patit fins al 2014. Les dades d'afiliació a la Seguretat Social reflecteixen un creixement d'un 2,9%, per sobre del 0,6% del 2016, del l'1,5% del 2015 i del 0,2% del 2014 (–6,3% el 2013, –8,6% el 2012 i –9,5% el 2011). Val a dir que, tot i la recuperació de l'ocupació del període 2014-2017, la important embranzida del 2017 permeté situar el total de treballadors del sector gairebé al nivell existent el 2012, però encara un 22,5% inferior al del 2008. En l'àmbit estatal l'ocupació en el sector de la maquinària i material elèctric va experimentar el 2017 un canvi important de patró en la seva evolució, que va passar de destruir a crear llocs de feina. Concretament, va créixer un 3,0%, superant la inèrcia baixista que l'havia caracteritzat des del 2011. El panorama positiu de l'ocupació del sector durant el 2017 va intensificar els problemes per trobar especialistes en el mercat de treball i donar cobertura a les necessitats de contractació de les empreses, sobretot d'aquelles firmes molt tècniques que fabriquen productes molt especialitzats, problemes que ja s'havien manifestat en anys anteriors. El millor comportament de la producció que de l'ocupació en el sector català permet afirmar que durant el 2017 va tenir lloc una millora en els nivells de productivitat per treballador en comparació amb

FIGURA 152. PREUS INDUSTRIALS DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELÈCTRIC

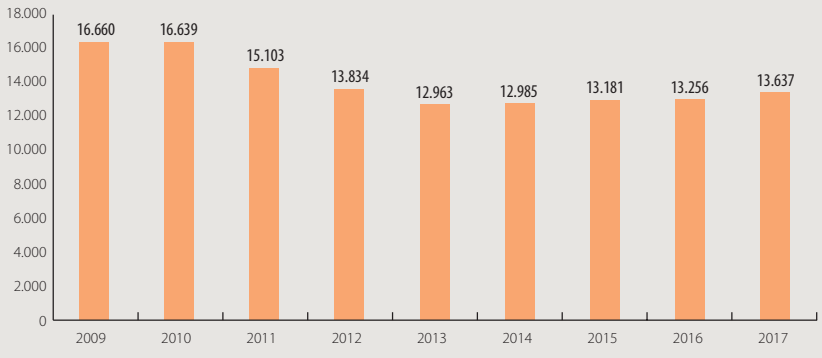
Variació anual en percentatge



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) i Eurostat.

FIGURA 153. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELÈCTRIC. CATALUNYA. 2009-2017

Mitjanes anuals



Fonts: Observatori del Treball i Model Productiu amb dades de l'INSS.

l'any passat, que van patir un empitjorament. En l'àmbit estatal la productivitat de l'activitat pràcticament també va créixer. Es pot apuntar que, en el conjunt de la indústria de béns d'equipament (mecànics i elèctrics) espanyola, SERCOBE estimà pel 2017 un augment de la productivitat bruta de l'ordre d'un 2%, superior a l'1,4% del 2017.

L'any 2017 el **teixit empresarial** del sector va palesar un canvi de tendència significatiu quant a total d'unitats, superant, d'aquesta manera, la destrucció que l'havia caracteritzat en exercicis passats. Segons dades del Directori Central d'Empreses (DIRCE), el nombre de fabricants a Catalunya va augmentar un 2,9%, cosa que contrasta amb el retrocés d'un 6,0% del 2016 (–2,3% el 2015, –3,7% el 2014 i –6,6% el 2013). En l'àmbit estatal, el teixit mostrà un estancament, enfront del descens d'un 4,3% de l'any anterior (–2,8% el 2015). Els subsectors que van tenir un comportament positiu pel que fa a creació de teixit empresarial foren la fabricació d'altres materials i equips elèctrics i la fabricació de llums i aparells elèctrics d'il·luminació, amb pujades en els totals de fabricants d'un 13,4% i d'un 12,5%, respectivament. En el cas de la branca d'acumuladors i piles elèctriques s'experimentà un estancament, mentre que a la resta d'apartats es patiren davallades en el nombre d'empreses, si bé a taxes inferiors a les del darrer any. Cal recordar que en els últims vuit anys, un nombre significatiu de firmes petites i mitjanes han estat adquirides per companyies estrangeres, amb l'objectiu de complementar la seva oferta en determinats nínxols de mercat amb molta competència. S'hi ha d'afegir una altra tendència bastant estesa que fa referència al fet 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. En altre sentit, es pot apuntar que a Catalunya s'estan creant *spin-offs* per part de persones/tècnics que surten d'empreses del sector, que s'estan especialitzant en solucions dins del món digital (connectivitat de màquines, *smarts grid*…). Val a dir que aquestes no disposen de massa capital i tenen problemes de finançament, sobretot per passar de la innovació a la fabricació de productes, i denoten una escassa relació amb centres tecnològics. Durant el 2017 també es continuaren donant accions empresarials encaminades a diversificar i expansionar línies de negoci, via l'adquisició d'unitats productives i d'altres companyies. D'altra banda, cal esmentar que el 2017 les empreses del sector van intensificar les seves inversions, sobretot en la renovació de maquinària, encara que també en l'augment de la capacitat productiva. Cal afegir que aquestes no palesaren problemes de relleu pel que fa al finançament de les inversions i la morositat de les operacions comercials.

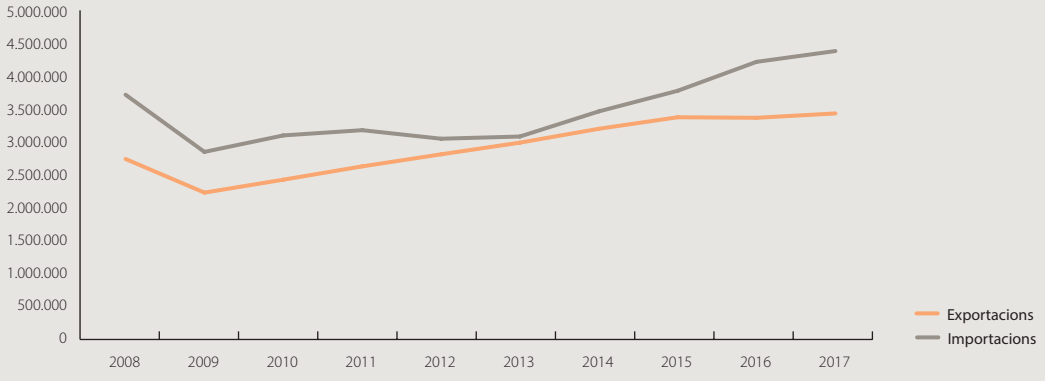
Entre les **estratègies** que les empreses van aplicar el 2017 van destacar la creació de nous productes, la innovació en processos i la innovació en productes. Les primeres van tenir el grau d'eficàcia més elevat, per davant de les altres dues. Segons AMEC, les principals estratègies previstes pel 2018 són la millora de productes, la diversificació de mercats i el desenvolupament de nous productes. Un 55% d'empreses apunten la primera i la segona, i un 53% assenyalen la tercera. En relació amb això, es pot afegir que els darrers anys les firmes del sector han transformat darrerament les seves 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.

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 suposa més d'un 40% del total de la facturació, alhora 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 al 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.

L'any 2017 les **exportacions** del sector de maquinària i material elèctric a Catalunya van experimentar un creixement, després de la lleugera contracció patida el 2016, que suposà una aturada en l'evolució positiva dels exercicis anteriors. Específicament, van augmentar un 2,0%, enfront de la

FIGURA 154. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELÈCTRIC. CATALUNYA

Milers d'euros



Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat) a partir de Duanes.

TAULA 74. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE MAQUINÀRIA I MATERIAL ELÈCTRIC. ANY 2017

Principals socis comercials

PAÏSOS	EXPORTACIONS (MILERS D'EUROS)	% VARIACIÓ ANUAL	PAÏSOS	IMPORTACIONS (MILERS D'EUROS)	% VARIACIÓ ANUAL
França	473.069,5	5,2	Xina	884.390,3	6,8
Alemanya	423.560,3	5,6	Alemanya	643.589,5	7,5
Portugal	266.246,4	8,2	França	613.037,8	6,6
Gran Bretanya	208.656,8	–34,9	Itàlia	427.674,3	–0,5
Itàlia	190.621,8	11,3	Marroc	375.968,0	13,5
Marroc	137.320,4	–11,6	Polònia	120.348,5	–3,0
Xina	105.441,0	50,4	Holanda	102.102,0	14,0
Estats Units	96.523,9	59,3	Japó	96.939,5	6,2
Unió dels Emirats Àrabs (EAU)	76.905,0	–17,1	Turquia	95.320,3	10,0
Xile	75.580,6	3,6	Portugal	87.433,7	2,5
Total	**3.373.650,4**	**2,0**	**Total**	**4.298.079,9**	**3,9**

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

reducció d'un 0,2% de l'any passat. Val a dir que en el període 2010-2015 el creixement mitjà anual fou d'un 7,1%, després de l'etapa de retrocés registrada els anys 2008 i 2009. En l'àmbit estatal les vendes a l'exterior de l'activitat van experimentar el 2017 una pujada d'un 3,9%, per sobre de l'increment d'un 0,4% de l'exercici anterior (9,7% el 2015 i –5,7% el 2014). El millor comportament de les espanyoles que de les catalanes va significar que el pes específic del Principat sobre el total de les vendes a l'exterior del conjunt estatal disminuís el 2017 en relació amb els anys passats (30,5% el 2017, 31,1% el 2016, 31,2% el 2015 i 32,5% el 2014). Malgrat tot l'anterior, cal esmentar que l'any 2017 el sector va assolir el seu rècord històric en volum d'exportacions tant a Catalunya com a Espanya. Segons àrees geogràfiques, la Unió Europea continuà sent el mercat més important del sector català durant el 2017, que absorbí el 60,2% del total de les exportacions. El van seguir, a molta distància, el centre i sud d'Amèrica (9,5%), el nord d'Àfrica (7,5%), altres països i territoris d'Àsia (6,4%) i Pròxim Orient i Orient Mitjà (5,8%). L'any 2017 l'augment més important de les vendes del sector a l'exterior va produir-se en les destinades al nord d'Amèrica, que van créixer un 54,4%, així com les dirigides a l'Àfrica central, oriental i austral i a l'Àfrica occidental (34,5% i 20,9%, respectivament). També cal esmentar l'increment d'un 15,0% de les exportacions catalanes a altres països i territoris d'Àsia. Per contra, van caure les vendes adreçades al nord d'Àfrica, un 13,3%, a Pròxim Orient i Orient Mitjà, un 1,3%, i, en menor mesura, les destinades a la Unió Europea, un 0,6%. En comparació amb l'evolució registrada l'exercici anterior, es pot apuntar l'empitjorament en l'evolució de les exportacions del sector dirigides al nord d'Àfrica, que passaren de créixer el 2016 a caure el 2017, i la millora en el comportament de les destinades, sobretot, a l'Àfrica central, oriental i austral i al centre i sud d'Amèrica, que van passar de disminuir a incrementar-se.

L'any 2017 els mercats específics més importants del sector de maquinària i material elèctric de Catalunya van seguir sent França i Alemanya, que van absorbir, respectivament, un 14,0% i un 12,6% del total de les vendes a l'exterior, seguits de Portugal, la Gran Bretanya i Itàlia (7,9%, 6,2% i 5,7%, respectivament). L'evolució de les exportacions a aquestes destinacions durant l'exercici van créixer en tots els casos, amb l'excepció de la Gran Bretanya. Segons el dinamisme, les vendes a Itàlia augmentaren un 11,3%, a Portugal un 8,2%, a Alemanya un 5,6% i a França un 5,2%. Cal esmentar la millora en el comportament de les exportacions a gairebé tots aquests països en comparació amb l'any anterior. Per la seva banda, les exportacions realitzades a la Gran Bretanya van caure un 34,9%, descens superior al registrat el 2016 (21,1%). Altres mercats importants del Principat van ser el 2017 el Marroc, la Xina, els Estats Units, la Unió dels Emirats Àrabs (UEA), Xile, Holanda i Mèxic. Tots ells suposaren entre el 2% i el 4% del total de les vendes del sector a l'estranger. Entre aquests destacà l'augment de les exportacions als Estats Units, la Xina, Holanda i Mèxic, amb pujades respectives d'un 59,3%, un 50,4%, un 41,0% i un 19,3%. Val a dir que la Xina i els Estats Units ja són el setè i el vuitè mercats en rellevància del mercat català (3,1% i 2,9% del total de les exportacions, respectivament), quan el 2016 eren el novè i el desè (2,1% i 1,8%, respectivament). En relació amb l'any passat, s'ha d'apuntar el manteniment en el dinamisme de les vendes catalanes a la Xina i la important millora produïda el 2017 en l'evolució de les dirigides a la resta d'aquests països. Per contra, les vendes del sector a la Unió dels Emirats Àrabs (UEA) i al Marroc van patir descensos, d'un 17,1% i d'un 11,6%, respectivament, en el primer cas es va intensificar la caiguda del 2016 i en l'altre es va invertir el fort ascens.

Igual que en exercicis anteriors, les exportacions del sector català de maquinària i material elèctric van estar encapçalades el 2017 per les grans empreses fabricants, sobretot per les multinacionals, que tenen una clara tradició exportadora, gràcies al fet 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. L'especialitat del sector que va experimentar un comportament més positiu de les exportacions durant el 2017 va ser la fabricació d'acumuladors i piles elèctriques, que es van més que duplicar en valor. En menor mesura, també van créixer les vendes a l'exterior d'altres tipus de materials i equips elèctrics, d'aparells domèstics i de llums elèctrics i aparells d'il·luminació. Totes aquestes branques havien registrat pujades menors de les exportacions l'any 2016, amb l'excepció de la de llums elèctrics i aparells d'il·luminació, que va patir un descens. Per contra, el 2017 van caure les vendes a l'exterior dels subsectors de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, i de cables i dispositius de cablatge, que ja havien patit retrocessos l'exercici anterior.

L'any 2017 les **importacions** de maquinària i material elèctric van moderar significativament el dinamisme experimentat en exercicis anteriors. Concretament, van créixer un 3,9%, inferior a l'11,6% del 2016, 9,0% del 2015 i 12,3% del 2014. En el conjunt estatal les compres a l'exterior del sector van incrementar-se un 7,6%, per sobre del 3,9% de l'any passat, tot i que inferior al 16,3% del 2015 (6,4% el 2014). Fruit del millor comportament de les importacions espanyoles que de les catalanes, el pes específic del Principat dins del global estatal va patir un descens, des d'un 36,5% el 2016 fins a un 35,2% el 2017 (34,0% el 2015). Cal esmentar que les compres catalanes a l'estranger del sector van assolir el 2017 el seu rècord històric en valor. S'ha de 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. L'especialitat del sector que va tenir un millor comportament de les importacions al Principat

va ser la fabricació d'altres tipus de materials i equips elèctrics, seguida a distància de la fabricació d'acumuladors i piles elèctriques. També van créixer les compres a l'estranger d'aparells domèstics i de llums elèctrics i aparells d'il·luminació. En sentit contrari, van disminuir les importacions dels subsectors de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, i de cables i dispositius de cablatge. En comparació amb l'evolució seguida per les compres a l'estranger de les diverses branques l'any passat, cal esmentar la millora dels capítols d'altres tipus de materials i equips elèctrics i d'acumuladors i piles elèctriques, que passaren de caure a incrementar-se, i, d'altra banda, l'empitjorament de les importacions dels apartats de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics, i de cables i dispositius de cablatge, que passaren de créixer a descendir.

Tradicionalment, les importacions catalanes de maquinària i material elèctric han estat molt concentrades des del punt de vista territorial en dues àrees geogràfiques, com són la Unió Europea i l'Orient Llunyà. L'any 2017 els països comunitaris van continuar sent el primer proveïdor, representant el 58,8% del total, seguit, a distància, dels països de l'Extrem Orient, amb un 27,4%. Cal destacar que el pes específic de la Unió Europea ve registrant en els darrers anys una disminució, fruit del menor dinamisme de les compres catalanes procedents d'aquesta zona que de les originàries de la resta del món (59,9% el 2016, 64,1% el 2015 i 73,8% el 2014). De fet, durant el 2017 les importacions als països comunitaris van créixer un 2,0%, gairebé la meitat del que van augmentar en el global del sector (3,9%) i per sota del 4,3% del 2016, taxa que ja havia resultat ser menys de la meitat de la del conjunt de l'activitat en aquest any (11,6%). Per la seva part, les compres realitzades a l'Extrem Orient van créixer el 2017 un 4,6%, percentatge superior al 2,5% de l'exercici anterior. Durant el 2017 cal esmentar pel seu especial dinamisme les importacions del Principat efectuades al nord d'Àfrica i a països europeus no comunitaris, que augmentaren, respectivament, un 12,0% i un 11,0%, i suposen el 9,2% i el 2,9% del total del sector. En el primer cas, es va moderar substancialment l'ascens registrat el 2016, quan es van multiplicar en valor per 3,5, mentre que en el segon es va invertir el signe negatiu (0,6%). També van créixer les compres originàries de Pròxim Orient i Orient Mitjà, un 4,6% (2,5% el 2016).

Com en els darrers anys, el 2017 bona part de les importacions del sector català es van concentrar en quatre països, que van ser l'origen del 59,8% del total. Destacà, novament, la Xina, que des del 2014 lidera el rànquing dels principals subministradors de l'activitat del Principat. Va ser l'origen del 20,6% del global de les compres a l'exterior, les quals van créixer el 2017 un 6,8%, lleugerament per sobre de la pujada registrada l'exercici anterior. Els següents proveïdors de Catalunya foren Alemanya, França i Itàlia, que representaren, respectivament, un 15,0%, un 14,3% i un 10,0% del total. L'any 2017 les importacions procedents dels dos primers països van créixer un 7,5% i un 6,6%, respectivament, mentre que les realitzades al tercer caigueren un 0,5%. Val a dir que el 2016 les compres a Alemanya van caure, mentre que augmentaren en els altres dos casos, sobretot a Itàlia. L'any 2017 també cal remarcar pel seu dinamisme les importacions efectuades al Marroc, que representaren un 8,7% i s'incrementaren un 13,5%, després de multiplicar-se en valor per 4,6 el 2016 i per 2,7 el 2015.

Per quart any consecutiu, el major dinamisme de les importacions que no pas de les exportacions del sector de maquinària i material elèctric a Catalunya va comportar el 2017 un nou empitjorament del dèficit tradicional que caracteritza la balança comercial, si bé el major alineament de les taxes de creixement d'ambdós tipus d'intercanvis va permetre que l'augment del ròssec fos més moderat que el de l'any passat. Específicament, el saldo negatiu va incrementar-se el 2017 un 11,5%, després d'haver-se multiplicat en valor per 2,1 el 2016, per 1,5 el 2015 i per 2,8 el 2014. Cal recordar que en el període 2011-2013 el dèficit va disminuir de manera significativa, igual que el 2009 i, en menor mesura, els anys 2006 i 2007.

Evolució dels subsectors el 2017

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 elèctrics.

El subsector es caracteritza per la presència majoritària de petites empreses, atès que, segons dades del 2017, al Principat el 84,5% de les firmes ocupen menys de 20 persones i només un 3,3% té 100 o més treballadors (només una supera 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 2015, un 82,4% de la facturació neta, mentre que la resta correspon a la prestació de serveis (4,1%) i a la venda de semi-manufactures (13,5%). El consum de primeres matèries, altres aprovisionaments i semimanufactures concentra un 60,1% de les despeses d'explotació. En canvi, les despeses de personal i els treballs i serveis contractats a externs suposen el 35,9% 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 sobre la facturació global en els darrers anys (un 41,6% el 2015, un 43,2% el 2014, un 37,2% el 2013 i un 35,7% el 2012), cosa que s'explica pels importants esforços esmerçats per 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 en l'àmbit 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. Durant el 2015 l'activitat va experimentar una evolució positiva, si bé amb uns registres més moderats que l'exercici precedent. L'any 2016 el subsector es va caracteritzar per una evolució positiva a Catalunya, enfront de la contracció patida a la Unió Europea i a Espanya.

Durant el 2017 la fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'aparells de distribució i control elèctrics va registrar una millora substancial a la Unió Europea i a Espanya, mentre que intensificà la seva positiva evolució al Principat. A la Unió Europea la **producció** va

invertir la tendència baixista patida en els dos darrers anys, en experimentar un augment d'un 3,4%, la qual cosa suposa superar els retrocessos del 0,5% del 2016 i de l'1,3% del 2015 (pujada d'un 0,4% el 2014). A la zona de l'euro, d'altra banda, la producció va créixer un 3,9%, enfront de l'estancament de l'any anterior i la davallada de l'1,1% del 2015 (ascens d'un 0,4% el 2014). Dels principals països fabricants s'ha de remarcar l'increment de la producció d'un 5,6% a Alemanya, en comparació amb el gairebé estancament de l'exercici precedent (pujada d'un 0,6%), mentre que a França i a Itàlia es patiren descensos, d'un 3,1% i d'un 2,0%, respectivament, en línia amb les davallades del 2016 (2,1% en tots dos casos). Val a dir que tots tres països van patir retrocessos de la producció l'any 2015, sobretot França.

L'evolució del subsector a Espanya es va caracteritzar el 2017 per una recuperació de la senda positiva després de la contracció de l'any passat, que suposà trencar amb la inèrcia ascendent dels dos exercicis anteriors. La producció va créixer un 2,3%, cosa que contrasta amb la caiguda d'un 1,1% del 2016 (pujades d'un 3,3% el 2015 i d'un 5,7% el 2014). A Catalunya, per la seva part, l'índex de producció industrial del subsector accelerà el 2017 la bona marxa manifestada l'any precedent. Així, va experimentar un increment d'un 12,5%, per sobre del 5,3% del 2016 (0,6% el 2015).

Les dues especialitats que configuren el subsector experimentaren el 2017 una evolució diferent tant en l'àmbit comunitari com a escala estatal, invertint en ambdós casos l'evolució experimentada l'any precedent, amb un millor comportament de l'apartat d'aparells de distribució i control elèctric. A la Unió Europea la fabricació de motors, transformadors i generadors elèctrics va tornar a l'evolució baixista de la producció del passat, després del parèntesi positiu puntual del 2016. Així, la producció disminuí un 1,3%, enfront de la pujada d'un 1,2% de l'exercici anterior. A la zona de l'euro, per la seva banda, va succeir a l'inrevés, es passà d'un descens d'un 1,3% el 2016 a un increment d'un 1,1% el 2017. D'altra part, el segment d'aparells de distribució i control elèctric va invertir el 2017 a la Unió Europea el comportament negatiu dels dos últims exercicis per un creixement de la producció d'un 5,4% (–0,9% el 2016 i –1,4% el 2015), alhora que la zona de l'euro accelerà el dinamisme des d'un 0,4% el 2016 fins a un 4,8% el 2017. A Espanya l'especialitat de motors, transformadors i generadors elèctrics va patir el 2017 un descens d'un 0,5%, enfront de la lleugera pujada d'un 0,1% de l'any precedent i després dels ascensos del període 2014-2015 (3,6% el 2015 i 7,5% el 2014). Per la seva part, la fabricació d'aparells de distribució i control elèctric experimentà el 2017 una millora de la seva evolució, en créixer la producció un 7,9%, cosa que contrasta amb el retrocés d'un 1,3% del 2016 (pujades d'un 3,0% el 2015 i d'un 1,1% el 2014).

Malgrat la millora de la marxa de l'activitat productiva del subsector, el **teixit empresarial** va continuar experimentant el procés d'ajustament palès en els darrers anys tant a Catalunya com a Espanya, si bé amb una menor intensitat en el primer cas. El nombre d'empreses disminuí al Principat un 0,8% el 2017, taxa més moderada que l'1,6% de l'any precedent (–6,8% el 2015), mentre que al conjunt estatal la caiguda fou d'un 4,7%, en línia amb el retrocés d'un 4,0% del 2016 (–7,1% el 2015).

Els **preus** del subsector van recuperar el 2017 la senda positiva tant a Catalunya com a Espanya, després dels descensos de l'exercici passat, mentre que es moderaren lleugerament a escala comunitària. Al Principat els preus van créixer un 0,9%, enfront del retrocés d'un 0,2% del 2016 i recuperant la tendència alcista dels anys anteriors (1,4% el 2015, 0,9% el 2014 i 0,9% el 2013). Per la seva banda, els preus de l'activitat en el global estatal s'incrementaren un 1,0%, cosa que contrasta amb els descensos d'un 0,5% del 2016 i del 2015, alineant-se, així, amb l'evolució positiva del període 2011-2014. Les dues especialitats del subsector en l'àmbit espanyol van experimentar una evolució similar dels preus, cosa que no havia succeït en els darrers anys. A l'apartat de motors, transformadors i generadors elèctrics els preus registraren un increment d'un 1,0%, davant de les reduccions d'un 0,8% del 2016 i d'un 0,7% del 2015. Mentrestant, al capítol d'aparells de distribució i control elèctric van créixer un 1,3%, lleugerament per sobre de les pujades d'un 0,7% del 2016 i del 2015. D'altra part, a la Unió Europea els preus del conjunt del subsector van créixer el 2017 un 0,6% i a la zona de l'euro un 0,7%, davant de les pujades respectives d'un 1,0% i d'un 0,5% del 2016. Els dos segments que composen l'activitat van palesar un comportament dels preus similar en els països comunitaris, amb increments d'un 0,7% en l'especialitat de motors, transformadors i generadors elèctrics i d'un 0,6% en la d'aparells de distribució i control elèctric (0,5% i 1,4% el 2016, respectivament). A la zona de l'euro les pujades de preus van ser d'un 0,8% en el primer cas i d'un 0,4% en el segon.

L'any 2017 els intercanvis comercials del subsector van experimentar una evolució negativa en els dos apartats. D'una banda les **exportacions** va caure un 9,2%, intensificant el retrocés patit el 2016, que fou d'un 0,5%, en contrast amb les pujades dels anys anteriors (6,9% el 2015 i 13,2% el 2014). Cal apuntar que el subsector concentra el 25,5% del total de les vendes a l'exterior del sector de maquinària i material elèctric, quan l'any anterior suposava un 28,7%. A Espanya les exportacions també van patir el 2017 una intensificació del descens registrat l'exercici precedent, que passà d'un retrocés d'un 0,7% a una davallada d'un 10,8% (pujada d'un 9,0% el 2015). Val a dir que Catalunya va concentrar el 2017 un 28,4% del total de les exportacions del subsector estatal (27,9% el 2016).

Per la seva part, les **importacions** de motors, transformadors i generadors elèctrics i aparells de distribució i control elèctrics van caure a Catalunya un 8,9%, trencant, així, la tendència alcista experimentada en els anys passats (24,7% el 2016, 13,3% el 2015 i 10,5% el 2014). Al conjunt de l'Estat les compres a l'estranger del subsector van patir una contracció d'un 5,5%, davant de els increments dels dos darrers exercicis (5,2% el 2016 i 22,9% el 2015). Cal apuntar que el 2017 el 36,1% del total de les importacions d'Espanya es realitzaren al Principat, inferior al 41,1% que suposà l'exercici precedent. Val a dir que les importacions del Principat estan molt condicionades per les multinacionals estrangeres localitzades a territori català.

El comportament dels intercanvis comercials amb l'exterior del subsector durant el 2017 va comportar una reducció d'un 8,4% en el dèficit comercial que caracteritza l'activitat. Això contrasta amb els augments dels anys anteriors, un 83,7% el 2016 i un 31,7% el 2015. Per la seva part, la taxa de cobertura es mantingué estable el 2017, en situar-se en un 55,6%, similar al 55,8% del 2016, però inferior al 70,0% del 2015. A Espanya el ròssec negatiu s'incrementà un 54,5%, després d'haver-se triplicat en valor el 2016, mentre que el percentatge de cobertura se situà en un 86,6%, per sota del 91,8% del 2016.

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, va ajudar a realitzar aquest necessari canvi d'estratègia.

Durant el 2014 l'activitat productiva de cables i dispositius de cablatge va registrar a la Unió Europa 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 va consolidar el comportament positiu de l'exercici anterior, encara que moderant el seu dinamisme al Principat i al conjunt de l'Estat. El 2016 l'activitat va experimentar una millora a escala comunitària, però un empitjorament notable tant a Catalunya com a Espanya, amb descensos en tots dos casos.

L'any 2017 el subsector es va caracteritzar per un comportament positiu tant a la Unió Europea com a Catalunya i Espanya, superant els registres de l'exercici anterior en el primer cas i invertint la tendència baixista en els altres dos. En el conjunt comunitari, l'índex de **producció** va créixer un 3,4%, per sobre de l'1,6% del 2016 i enfront del retrocés d'un 0,1% del 2015. A la zona de l'euro l'augment fou d'un 2,9%, lleugerament més elevat que el 2,4% de l'any passat (0,0% el 2015). Cal destacar la bona marxa de la producció en els països més importants de l'activitat. A Alemanya augmentà un 3,2%, taxa similar al 3,4% del 2016, mentre que a França s'incrementà un 1,6%, moderant el registre de l'any anterior (4,4%), i a Itàlia un 1,2%, enfront del descens d'un 0,6% de l'exercici precedent. A Catalunya, la producció de cables i dispositius de cablatge va registrar el 2017 un creixement d'un 10,1%, cosa que contrasta amb la contracció d'un 10,0% de l'exercici precedent, alineant-se amb l'evolució positiva del període 2013-2015 (2,3% el 2015, 10,1% el 2014 i 6,0% el 2013). En el conjunt estatal l'activitat productiva del subsector va experimentar un augment d'un 10,5%, enfront de la caiguda d'un 10,0% del 2016 (3,3% el 2015, 7,0% el 2014 i 0,0% el 2013).

Totes les especialitats del subsector van palesar el 2017 a escala comunitària un dinamisme rellevant. La fabricació de cables de fibra òptica experimentà un creixement de la producció d'un 6,7%, taxa superior al 5,8% del 2016 i en línia amb la pujada d'un 7,0% del 2015. A la zona de l'euro aquesta activitat augmentà un 5,7%, per sobre del 4,6% de l'any anterior. Per la seva part, al segment d'altres fils i cables electrònics i elèctrics l'increment de la producció fou d'un 5,8%, invertint la baixada d'un 2,7% del 2016 i per sobre de la pujada d'un 1,5% del 2015. Finalment, l'especialitat de fabricació de dispositius de cablatge va registrar el 2017 un ascens de la producció d'un 1,7%, moderant el percentatge del 5,1% de l'exercici precedent (–1,7% el 2015). En el cas d'Espanya, cal apuntar que el capítol de dispositius de cablatge experimentà un creixement de la producció d'un 29,2%, cosa que contrasta amb les contraccions dels dos darrers anys, sobretot del 2016 (11,6%), mentre que la fabricació d'altres fils i cables electrònics i elèctrics tornà a patir una davallada, d'un 2,8%, més moderada que l'experimentada el 2016, d'un 9,9%.

Malgrat l'anterior, el **teixit empresarial** del subsector va continuar patint el 2017 la tendència baixista en el nombre d'unitats de l'any anterior a Catalunya i a Espanya, encara que a un ritme inferior. Al Principat el total d'empreses disminuí un 4,5%, quan el 2016 descendí un 10,7%, mentre que en el conjunt estatal va caure un 1,1%, per sota del 2,1% de l'exercici precedent. Val a dir que Catalunya concentra el 35,0% del total del teixit del subsector espanyol.

En línia amb l'evolució positiva de la producció, els **preus** del subsector van experimentar el 2017 un creixement significatiu tant a la Unió Europea com a Catalunya i Espanya, al contrari del que passà l'any precedent. En el conjunt comunitari van augmentar un 3,2%, després de la davallada d'un 1,9% del 2016, mentre que a la zona de l'euro la pujada fou d'un 3,0%, enfront de la contracció d'un 2,3% de l'exercici anterior (0,0% en totes dues àrees el 2015). D'altra banda, al Principat els preus de la branca de cables i dispositius de cablatge cresqueren el 2017 un 1,4%, invertint el descens d'un 1,2% del 2016 i en línia amb l'ascens d'un 1,3% del 2015. Al global estatal l'augment de preus va ser d'un 2,5%, en contrast amb la caiguda d'un 1,9% de l'exercici passat (0,9% el 2015). Segons segments, cal esmentar que a la Unió Europea i a la zona de l'euro tots van registrar pujades en els preus, destacant la fabricació d'altres fils i cables electrònics i elèctrics (4,3% i 2,1%, respectivament), davant de les caigudes patides el 2016 (3,5% i 3,9%, respectivament). L'especialitat de cables de fibra òptica experimentà una alça de preus d'un 2,2% al conjunt comunitari i d'un 1,0% a la zona de l'euro (3,1% i 0,5% el 2016, respectivament), mentre que al capítol de producció de dispositius de cablatge les pujades respectives foren d'un 1,6% i d'un 1,4%, per sobre de les taxes del 2016 (0,3% i 0,1%, respectivament). En el conjunt estatal, l'especialitat més dinàmica en preus va ser, també, la fabricació d'altres fils i cables electrònics i elèctrics, amb un creixement d'un 2,9%, cosa que contrasta amb la reducció d'un 2,2% de l'any anterior. Així mateix, es pot esmentar la pujada d'un 0,6% experimentada pels preus del segment de dispositius de cablatge, enfront de la contracció d'un 0,4% del 2016. Per contra, l'apartat de fabricació de cables de fibra òptica va patir una davallada dels preus d'un 0,8%, després de l'alça d'un 0,3% de l'exercici precedent.

Els intercanvis comercials amb l'exterior de cables i dispositius de cablatge van patir durant el 2017 una contracció tant en el capítol d'exportacions com en el d'importacions. Per un costat, les **vendes a l'estranger** van caure un 2,2%, moderant el descens d'un 3,3% del 2016 (–0,5% el 2015 i 5,7% el 2014). Això va comportar una nova disminució en el seu protagonisme dins del conjunt de les exportacions catalanes del sector de maquinària i material elèctric, passant d'un 43,0% el 2016 a un 41,3% el 2017 (44,4% el 2015). A Espanya, al contrari del Principat, les vendes a l'estranger del subsector van créixer un 1,8%, després de la caiguda d'un 2,8% de l'any anterior (pujades d'un 2,4% el 2015 i d'un 2,8% el 2014). Val a dir que en aquest cas el pes específic de les vendes a l'exterior de cables i dispositius de cablatge dins el conjunt del sector estatal de maquinària i material elèctric va ser d'un 23,0%, similar al 23,4% del 2016. Cal esmentar que Catalunya concentrà el 2017 el 54,7% del total de les exportacions del global estatal, inferior al 56,9% del 2016.

Per la seva part, les **importacions** del subsector català van caure un 0,7%, cosa que contrasta amb l'augment d'un 3,4% de l'exercici precedent (–0,5% el 2015 i 12,2% el 2014). Cal apuntar que la branca concentrà el 16,4% del total de les compres a l'exterior efectuades pel sector de maquinària i material elèctric (17,1% el 2016). En l'àmbit estatal les importacions també van disminuir durant el 2017, en aquest cas un 6,0%, intensificant el descens d'un 3,4% de l'any passat (augments d'un 5,9% el 2015 i d'un 11,2% el 2014). La major contracció de les compres a l'exterior espanyoles que de les catalanes va comportar que el pes específic del Principat sobre el conjunt estatal quant a importacions augmentés d'un 44,2% el 2016 a un 46,8% el 2017.

L'evolució més negativa de les exportacions que de les importacions va suposar durant el 2017 un empitjorament en el superàvit tradicional que caracteritza el subsector de cables i dispositius de cablatge, com en els darrers dos anys, si bé més moderadament que el patit el 2016. Concretament, el saldo favorable descendí un 3,6%, per sota de la contracció d'un 9,2% patida l'exercici passat (–0,6% el 2015 i 0,0% el 2014).

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 la 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 98,5% de les firmes a Catalunya tenien menys de 100 treballadors el 2017 i un 72,6% menys de 10 ocupats. Només dues empreses sobrepassaven els 100 llocs de treball.

A l'Àrea Metropolitana de Barcelona s'hi 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 només aquells subministradors 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'autodecoració, i a canvis de preferències en el consum.

Després de l'evolució negativa dels anys 2013 i 2014, durant el 2015 la fabricació comunitària de llums elèctrics i aparells d'il·luminació va recuperar-se lleugerament, recuperació que s'intensificà el 2016. Tanmateix, el 2017 l'activitat va patir una contracció. L'índex de **producció** caigué un 2,9%, davant dels increments d'un 2,7% el 2016 i d'un 0,2% el 2015 (–3,0% el 2014 i –0,5% el 2013). A la zona de l'euro el descens fou el 2017 d'un 3,7%, després d'haver registrat un increment d'un 1,9% l'exercici precedent (–1,0% el 2015). Pel que fa els principals països fabricants, cal esmentar que tots van patir una contracció de la producció, destacant la disminució de França, d'un 13,1%. Per la seva part, a Itàlia la davallada fou d'un 6,8% i a Alemanya d'un 2,6%. En comparació amb el 2016, tots tres van palesar un empitjorament en l'evolució de l'activitat productiva, amb Itàlia i Alemanya, que van passar de créixer a caure (pujades d'un 9,1% i d'un 1,0% el 2016, respectivament), i amb França que intensificà el seu retrocés (5,4% el 2016). A Espanya el subsector va palesar un comportament més positiu que en el conjunt comunitari, igual que succeí l'any anterior. Concretament, experimentà un creixement de la producció d'un 1,8%, taxa més moderada que les pujades d'un 4,7% del 2016 i d'un 12,0% del 2015. Tot i ser un exercici favorable, aquesta nova desacceleració del 2017 s'explica per la moderació de la demanda interna. Cal recordar que el 2015 va ser un any excepcionalment positiu en el mercat domèstic, millor del que inicialment s'esperava, degut a 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, la qual cosa afectà especialment la il·luminació pública. El 2016 i, posteriorment, el 2017 desaparegué aquest fenomen i van ser els projectes privats els protagonistes del creixement de l'activitat. Això va fer que, malgrat ser un exercici positiu, els registres tant del 2017 com del 2016 fossin pitjors que els del 2015. Segons ANFALUM, l'any 2017 la branca de la il·luminació i l'enllumenat va experimentar un creixement estimat de la xifra de facturació a l'Estat d'un 4,2%, situant-se en 1.362 milions d'euros, amb un augment de les exportacions, que ja representen un 37,1% del total del volum de negoci, d'un 7,1%. Cal destacar, especialment, l'evolució de la tecnologia LED, que representa un 61% de l'activitat, davant dels equips d'enllumenat tradicional. Val a dir que el mercat registrà el 2016 un descens d'un 1,6%.

En línia amb l'anterior, els **preus** del subsector a la Unió Europea i a la zona de l'euro es van moderar durant el 2017. En el primer cas, registraren un increment d'un 0,4%, inferior a l'1,1% de l'exercici anterior (0,7% el 2015), mentre que a la zona de l'euro cresqueren un 0,2%, lleugerament per sobre del 0,8% del 2016 (0,9% el 2015). En el conjunt estatal la pujada de preus de la branca fou d'un 1,0%, superior al 0,4% de l'any passat (0,7% el 2015). Es pot afegir que els preus van créixer a la Gran Bretanya i, en menor mesura, a Alemanya i Itàlia (3,7%, 0,4% i 0,4%, respectivament), mentre que, per contra, caigueren a França (2,8%).

Els fluxos comercials del subsector de llums elèctrics i aparells d'il·luminació amb l'exterior es van caracteritzar el 2017 a Catalunya per un comportament positiu en ambdós casos, superant l'evolució divergent de l'any anterior. Per una banda, les **exportacions** van créixer un 7,1%, cosa que contrasta amb el retrocés d'un 3,9% del 2016, tot i no assolir les elevades pujades del 2015 i del 2014, d'un 26,3% i d'un 12,7%, respectivament. A Espanya les vendes a l'estranger van experimentar el 2017 un increment d'un 1,1%, inferior als augments dels exercicis precedents (8,4% el 2016, 17,0% el 2015 i 13,8% el 2014). El Principat va concentrar el 2017 el 24,0% de les exportacions espanyoles del subsector, percentatge superior al 22,7% del 2016. Com ve sent tradicional, els productes de gamma alta van ser, en general, els que van mantenir un millor comportament en els mercats exteriors.

Pel que fa les **importacions** de llums elèctrics i aparells d'il·luminació, cal esmentar que el 2017 van créixer a una taxa similar a la de l'exercici anterior. Específicament, la pujada fou d'un 5,5%, quan el 2016 van augmentar un 5,7% (14,5% el 2015 i 12,9% el 2014). En el conjunt estatal les compres a l'estranger van incrementar-se el 2017 un 8,7%, per sobre del 5,1% de l'any passat (22,4% el 2015). Val a dir que el 28,7% de les importacions globals realitzades per Espanya el 2017 es van efectuar des de Catalunya, quan el 2016 aquest percentatge fou d'un 29,6%.

El millor comportament de les exportacions que de les importacions durant el 2017 va comportar un estancament del dèficit comercial que caracteritza el subsector a Catalunya. Així, el saldo no va experimentar canvis, quan el 2016 havia empitjorat notablement, patint un ascens d'un 65,1% (–27,6% el 2015). Al mateix temps, la taxa de cobertura va registrar una millora, en passar d'un 78,2% el 2016 a un 79,4% el 2017. A Espanya el major creixement de les compres que de les vendes a l'estranger va suposar un deteriorament substancial de la balança comercial. Aquesta va passar de presentar un superàvit el 2016 a mostrar un dèficit el 2017. Cal recordar que el 2015 el ròssec del subsector era deficitari.

Fabricació d'aparells domèstics

La fabricació d'aparells domèstics està configurada 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 el 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, Cata Electrodomèstics, Inoxpan o Nodor, entre d'altres. A nivell general, el subsector es caracteritza per la presència majoritària de petites firmes, i en el període previ a la recent crisi va tenir lloc una estratègia de fusions i adquisicions. De fet, segons dades del 2017, un 80,4% de les empreses ocupen menys de 20 treballa-

dors 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 representaven el 2015 un 74,2% de la xifra de negocis total a l'Estat.

La meitat de la xifra de negoci del subsector s'obté dels mercats exteriors, segons dades d'àmbit estatal, entre els quals destaquen els països comunitaris. Malgrat això, l'activitat registra un important i tradicional dèficit comercial a Catalunya, lligat a la forta competència dels productes provinents dels països emergents i distribuïts, bàsicament, a les grans superfícies. 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, especialment en fases de crisi. 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 2017 bona part dels aparells es compren en grans superfícies especialitzades o via Internet (*on-line*), als quals cal afegir els hipermercats, i les botigues mitjanes o grans de barri. Concretament, un 25% de compradors de grans aparells va utilitzar el 2017 grans superfícies especialitzades, un 21% botigues mitjanes o grans de barri, un 21% Internet (*on-line*) i un 20% grans magatzems comercials, mentre que un 14% va recórrer a hipermercats i un 10% botigues petites de barri. En el cas dels compradors de petits electrodomèstics, un 25% usà Internet (*on-line*), un 24% hipermercats, un 22% grans superfícies especialitzades, un 15% grans magatzems i un 10% botigues mitjanes o grans de barri. Val a dir que en els darrers anys s'observa un increment d'importància de les compres a través d'Internet (*on-line*) i, en menor mesura, en els hipermercats, i un descens en les grans superfícies especialitzades i en els grans magatzems. El recurs als diferents canals està determinat, fonamentalment, pel preu, factor important sobretot en comprar en hipermercats, en grans superfícies especialitzades i via Internet (*on-line*). El segueix en rellevància la rapidesa i comoditat en el procés de compra, molt destacat en els compradors a través d'Internet (*on-line*), hipermercats i botigues petites de barri. Per últim, cal esmentar la varietat de productes, que és molt important en les adquisicions en grans superfícies especialitzades i en grans magatzems.

Finalment, cal esmentar que un 79% dels consumidors va optar el 2017 per productes amb marca de fabricant, enfront d'un 21% que recorregueren a marca blanca. S'observa que el pes específic del primer tipus d'aparells va pujar en contra del segon durant el 2017 respecte a l'exercici precedent (70% marca de fabricant i 30% marca blanca), invertint la inèrcia del 2016 però reprenent el comportament puntual del 2015, quan cresqué la importància de la marca de fabricant enfront de la tendència que havia caracteritzat els anys anteriors.

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, evolució negativa que s'aturà el 2015, quan s'experimentà un estancament de l'activitat. El 2016 el subsector va mantenir la inèrcia d'estabilitat a la Unió Europea, mentre que patí un comportament negatiu a Catalunya i a Espanya.

L'any 2017 el subsector d'aparells domèstics es va caracteritzar per una evolució positiva. A la Unió Europea l'índex de **producció** va experimentar un creixement d'un 2,9%, davant de les lleus pujades dels dos darrers exercicis (0,3% el 2016 i 0,1% el 2015), marxa similar a la registrada per la zona de l'euro, on s'incrementà un 3,7% (–0,2% el 2016 i 0,6% el 2015). Pel que fa els principals fabricants, cal esmentar que Alemanya i França van mantenir l'evolució positiva dels darrers anys, mentre que Itàlia registrà una millora. Alemanya va experimentar un increment de la producció d'un 4,8%, per sobre del 3,5% de l'exercici anterior, alhora que a França cresqué un 3,2%, inferior al 6,0% del 2016. Per la seva banda, la producció a Itàlia va passar de caure el 2015 i el 2016 (1,0% i 5,7%, respectivament) a augmentar un 1,0% durant el 2017. Al conjunt d'Espanya l'activitat experimentà el 2017 una notable millora, després de la contracció de l'exercici anterior. Concretament, l'índex de producció va créixer un 5,0%, enfront del descens d'un 8,5% del 2016 (0,2% el 2015 i –2,1% el 2014). Això dona continuïtat a la consolidació de la recuperació que es venia observant en els darrers anys, malgrat el trencament de l'exercici passat, 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 de les dues grans especialitats del subsector, a la Unió Europea s'ha d'apuntar la marxa positiva del segment d'aparells electrodomèstics, tot i la millora en el comportament del capítol d'aparells domèstics no elèctrics. El primer va registrar un increment de la producció d'un 3,6%, per sobre de l'1,4% de l'any passat, mentre que el segon augmentà un lleu 0,1%, invertint la tendència baixista dels dos darrers exercicis (–1,0% el 2015 i –0,2% el 2014). A Espanya l'evolució d'ambdues especialitats va ser diferent. D'una banda, la fabricació d'aparells electrodomèstics va experimentar el 2017 un creixement de la producció d'un 6,1%, superant el retrocés d'un 9,7% del 2016, mentre que, de l'altra, l'apartat d'aparells domèstics no elèctrics patí una davallada d'un 3,7%, similar a la caiguda d'un 3,8% de l'any anterior (–0,9% i 7,9% el 2015, respectivament).

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 2017 l'evolució positiva iniciada el 2015. Segons dades de l'Associació Nacional de Fabricants d'Electrodomèstics de Línia Blanca (ANFEL), les vendes van registrar un creixement en unitats d'un 2,2% i en valor d'un 2,5%, més moderades que el 3,3% i el 3,8% del 2016, respectivament (11,2% i 14,2% el 2015, respectivament). Pel que fa les vendes *sell-out* (del distribuïdor al consumidor final), segons informació de GfK es van registrar, també, increments de vendes durant el 2017. En volum, la pujada va ser d'un 5,9% i en valor d'un 4,2%, taxes lleugerament superiors al 3,6% i 3,8% del 2016, respectivament (8,7% i 9,3% el 2015, respectivament).

La marxa de les vendes de les diverses famílies de grans electrodomèstics va ser positiva durant el 2017. Destacà l'evolució positiva dels aparells de fred i de cocció, amb pujades respectives de les vendes *sell-out* d'un 7,5% i d'un 7,2% en unitats i d'un 6,0% i d'un 5,2% en valor. Per la seva banda, les vendes d'aparells de rentat cresqueren un 3,5% en volum i un 2,4% en euros. Segons productes, es pot esmentar els augments de vendes dels congeladors, microones, frigorífics i campanes extractores –sobretot decoratives i extraplanes. Val a dir que tots aquests segments havien registrat el 2016 increments de vendes, amb l'excepció dels frigorífics, que patiren descensos. Per contra, van caure les vendes d'assecadores –especialment, de ventilació–, article que el 2016 havia registrat el major increment de vendes de la família de grans electrodomèstics (un 17,3% en unitats i un 16,5% en valor).

Pel que fa als petits electrodomèstics, les vendes *sell-out* (del distribuïdor al consumidor final) en el mercat estatal van palesar el 2017 una notable millora en relació amb l'evolució manifestada l'any anterior. Així, segons dades de GfK van créixer un 7,3% en volum i un 6,4% en valor, per sobre

de l'1,0% i del 3,6% assolits el 2016 (10,4% i 14,7% el 2015, respectivament). L'especialitat més dinàmica quant a vendes va ser la d'aparells de llar, amb una pujada d'un 10,8% en unitats i d'un 10,1% en euros, seguida de la d'articles de cura personal, amb pujades respectives d'un 7,7% i d'un 6,4%, i la d'aparells de cuina, amb un 4,7% i un 1,6%, respectivament. Cal recordar que el 2016 els segments de llar i de cuina van patir lleus descensos de les vendes en volum, d'un 0,4% i d'un 0,1%, respectivament, tot i que en valor palesaren creixements, sobretot el primer. Específicament, els electrodomèstics amb majors increments de vendes durant el 2017 van ser en el cas de la família de la llar els aparells de calefacció, les aspiradores i les mantes elèctriques, en el cas de l'especialitat de cura personal les afaitadores masculines i els articles de cura dental, i en el cas del capítol de cuina les dispensadores de cervesa, les espremedores, les panificadores i els *electrical cooking pot*. Per contra, els majors descensos de vendes al llarg del 2017 van correspondre a les liquadores, les *window cleaner*, les màquines de cosir i les barbacoes.

Els **preus** del subsector d'aparells domèstics es van caracteritzar per un escàs dinamisme durant el 2017 tant a la Unió Europea com a Catalunya i Espanya. Al conjunt comunitari van registrar una pujada d'un 0,3%, per sota del 0,8% de l'any anterior i del 0,7% del 2015. En el cas de la zona de l'euro, els preus patiren un lleu descens d'un 0,2%, quan els dos exercicis anteriors havien experimentat increments d'un 0,6%. Per la seva part, en el global de l'Estat els preus van caure un 1,5%, cosa que contrasta amb l'ascens d'un 1,7% de l'any passat (–0,3% el 2015). Ambdues especialitats del subsector van palesar retrocessos en els preus a Espanya, que foren d'un 1,6% en el capítol d'aparells electrodomèstics i d'un 1,0% en l'apartat d'aparells no electrodomèstics (2,1% i –0,9% el 2016, respectivament). Dins de l'especialitat concreta d'aparells electrodomèstics, es pot apuntar que els preus *sell-out* de grans i petits aparells van experimentar el 2017 un descens mitjà d'un 1,0% en el mercat estatal, cosa que contrasta amb les pujades registrades l'any anterior, que va ser d'un 1,8% en el primer cas (–0,3% el 2015 i 0,8% el 2014) i d'un 1,4% en el segon (3,8% el 2015 i 2,6% el 2014). En els grans aparells, cal esmentar que les tres grans famílies van patir retrocessos dels preus, destacant la caiguda d'un 2,5% en el segment del fred, amb davallades tant en congeladors com, en menor mesura, en frigorífics. En l'apartat de cocció s'ha d'esmentar una disminució dels preus d'un 1,3%, sent remarcable el descens en microones. Finalment, en el capítol de rentat la davallada fou d'un 0,4%, amb disminucions en els capítols més importants, com són rentadores i rentavaixelles. Pel que fa als petits electrodomèstics, s'han d'assenyalar els descensos de preus dels segments de cuina i cura personal i la pujada de l'apartat de llar. Quant a productes, les majors caigudes van correspondre a assecadors, dispensadors de cervesa, bàscules de bany, aparells de neteja a vapor i espremedores.

TAULA 75. VENDES *SELL-OUT* D'ELECTRODOMÈSTICS A ESPANYA. ANY 2017

Percentatge de variació en unitats i en euros

GRANS ELECTRODOMÈSTICS	% VARIACIÓ UNITATS	% VARIACIÓ EUROS	PETITS ELECTRODOMÈSTICS	% VARIACIÓ UNITATS	% VARIACIÓ EUROS
Rentat	3,5	2,4	Llar	10,8	10,1
Fred	7,5	6,0	Cuina	4,7	1,6
Cocció	7,2	5,2	Cura personal	7,7	6,4
Total	**5,9**	**4,2**	**Total**	**7,3**	**6,4**

Font: GfK.

L'any 2017 els intercanvis comercials del subsector d'aparells domèstics van palesar una evolució positiva a Catalunya, accelerant la seva marxa en relació amb l'exercici anterior pel que fa les exportacions i moderant el seu ritme quant a les importacions. Les **vendes a l'exterior** van créixer un 10,7%, per sobre del 2,2% registrat el 2016, però inferior al 19,3% mostrat el 2015. A Espanya les exportacions s'incrementaren un 7,2%, enfront de la disminució d'un 1,4% de l'exercici passat (21,2% el 2015). Val a dir que el Principat va concentrar el 2017 el 21,5% de les vendes totals de l'Estat realitzades pel subsector a l'estranger (20,8% el 2016).

Per la seva banda, les **importacions** catalanes van pujar el 2017 un 7,4%, inferior a l'11,0% experimentat l'any anterior (11,6% el 2015). Les compres a l'exterior a nivell espanyol van créixer un 6,9%, per sota del 8,7% del 2016 (12,2% el 2015). Cal esmentar que el 30,6% de les importacions estatals del subsector s'efectuaren el 2017 des del Principat (30,5% el 2016). Com a resultat, durant el 2017 el dèficit comercial que caracteritza l'activitat va empitjorar, però a un ritme inferior al de l'exercici precedent. Concretament, el ròssec negatiu va augmentar un 5,3%, quan el 2016 havia crescut un 17,6%.

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 2017, el 79,7% de les firmes tenen a Catalunya una ocupació de menys de 20 treballadors i només tres superen el centenar d'efectius. Pel que fa als mercats internacionals, cal esmentar que les exportacions generen, segons dades del 2015, un 40,2% de la facturació total (inclou el subsector de cables i dispositius de cablatge). No obstant això, el volum d'importacions és notable i el subsector registra un dèficit comercial molt ampli, amb una taxa de cobertura que el 2017 se situà en un 55,0%.

A diferència dels dos anys anteriors, durant el 2017 la **producció** a Espanya es va caracteritzar per una evolució força positiva en les dues especialitats que configuren el subsector, quan abans el comportament d'ambdues era diferent. Per un costat, l'índex de producció de l'apartat d'acumuladors i piles elèctriques va créixer un 18,7%, enfront del retrocés d'un 6,8% de l'exercici passat (12,5% el 2015), mentre que el del segment d'altres tipus de materials i equips elèctrics augmentà un 9,7%, moderant la pujada d'un 14,4% del 2016 (–3,4% el 2015). A la Unió Europea el primer capítol va registrar un increment de la producció menor que al conjunt estatal, d'un 4,%, superant el descens d'un 0,3% de l'any precedent (1,7% el 2015). Val a dir que l'evolució d'aquesta va ser positiva a Alemanya, amb una pujada d'un 8,2%, cosa que contrasta amb la caiguda de l'exercici anterior, però negativa tant a Itàlia com a França (2,0% i 1,0%, respectivament), enfront de l'estancament en el primer cas i el reduït augment del segon, d'un 0,6%. Per la seva part, la producció de l'especialitat d'altres tipus de materials i equips elèctrics cresqué al global comunitari a una taxa similar a l'espanyola, un 9,2%, invertint la davallada d'un 1,0% del 2016 (–0,2% el 2015). En aquest cas, els principals països van experimentar augments, que foren d'un 9,1% a Alemanya, d'un 2,8% a França i d'un 2,3% a Itàlia, en tots ells invertint les davallades paleses el 2016.

Els **preus** de la branca a Espanya es van caracteritzar el 2017 per un comportament dispar en els dos segments que la composen. En el segment d'acumuladors i piles elèctriques van créixer un 7,4%, quan els

dos darrers exercicis van patir descensos (0,1% el 2016 i 1,8% el 2015). Mentrestant, a l'apartat d'altres tipus de materials i equips elèctrics van caure un 3,3%, taxa més moderada que el retrocés registrat l'any anterior, d'un 6,7% (pujada d'un 1,2% el 2015). A la Unió Europea, d'altra banda, els preus de les dues especialitats van créixer al llarg del 2017 un 4,7% la primera i un 0,5% la segona (0,6% i 0,7% el 2016, respectivament).

Les **exportacions** del subsector a Catalunya van intensificar el 2017 la tendència positiva iniciada el 2016, després dels descensos dels dos anys anteriors. En global, van créixer un 43,0%, significativament per sobre del 22,2% del 2016 i davant de les caigudes d'un 1,9% del 2015 i d'un 15,1% del 2014. Tots dos segments que configuren la branca van registrar increments de les vendes a l'exterior. Va destacar el d'acumuladors i piles elèctriques, que multiplicà per 2,2 el valor de les seves exportacions, quan el 2016 augmentaren un 13,4% (12,6% el 2015). Per la seva banda, el capítol d'altres tipus de materials i equips elèctrics, més important quant a valor de les vendes a l'estranger dins del subsector (79,9% del total), va experimentar un creixement de les exportacions d'un 31,7%, quan l'exercici precedent l'ascens fou d'un 23,6% (–4,0% el 2015). A Espanya el conjunt de la branca registrà el 2017 un augment de les vendes a l'exterior d'un 34,1%, accelerant la pujada d'un 2,3% de l'any passat (8,3% el 2015). En aquest cas, les exportacions d'acumuladors i piles elèctriques cresqueren un 23,4%, mentre que les d'altres tipus de materials i equips elèctrics augmentaren un 40,8% (20,2% i –6,3% el 2016, respectivament). Val a dir que Catalunya concentrà un 17,5% del total de les exportacions realitzades pel conjunt estatal.

L'any 2017 les **importacions** catalanes del subsector van experimentar un creixement, la qual cosa contrasta amb la contracció del 2016, però enllaça amb l'evolució positiva dels exercicis anteriors. Concretament, va incrementar-se un 44,3%, quan l'any passat caigué un 5,6% (4,8% el 2015). A Espanya les compres a l'exterior augmentaren un 42,0%, molt per sobre de l'1,3% del 2016 (15,4% el 2015). A les dues especialitats de la branca les importacions van tenir un comportament positiu. A l'apartat d'acumuladors i piles elèctriques van créixer un 17,7%, quan l'exercici precedent descendiren un 4,5% (pujada d'un 19,1% el 2015), alhora que al capítol d'altres tipus de materials i equips elèctrics van pujar un 55,4%, enfront de la davallada d'un 6,0% del 2016 (–0,1% el 2015). Val a dir que aquest segment concentra el 76,2% del total de les compres a l'estranger del subsector al Principat. Al conjunt estatal les importacions d'acumuladors i piles elèctriques van créixer un 17,6%, per sobre del 12,2% de l'exercici anterior, mentre que les relatives a altres tipus de materials i equips elèctrics augmentaren un 51,8%, en contrast amb la davallada d'un 2,6% del 2016. Cal esmentar que el 26,2% del total de les compres espanyoles a l'estranger del subsector es fan des de Catalunya.

Durant el 2017 el dèficit comercial tradicional del subsector a Catalunya va incrementar-se un 46,0%, després que l'exercici anterior registrés un descens d'un 26,4% (pujada d'un 10,4% el 2015). Cal diferenciar entre els comportament dels dos segments de la branca. Així, l'especialitat d'acumuladors i piles elèctriques experimentà una caiguda del saldo negatiu d'un 15,7%, intensificant el retrocés d'un 9,3% palès el 2016. Per contra, a l'apartat d'altres tipus de materials i equips elèctrics, més important en volum d'intercanvis comercials amb l'exterior, el dèficit comercial es va duplicar en valor, enfront de la davallada d'un 37,8% del 2016.

Esdeveniments empresarials

En l'àmbit internacional, cal esmentar que la multinacional italiana **Prysmian Group** –líder en cable d'energia i telecomunicacions, amb 7.500 milions d'euros d'ingressos, 21.000 efectius i 82 factories– va comprar el grup nord-americà **General Cable** –líder en productes de filferro i cables d'alumini, coure i fibra òptica, amb unes vendes de 4.000 milions de dòlars, més d'11.000 treballadors i 38 plantes–, per un import de 3.000 milions de dòlars, inclòs deute i altres obligacions, operació que es completarà a partir de mitjan del 2018 amb el vistiplau dels accionistes i de les autoritats. Aquesta operació permet crear un gegant del sector del cable a escala mundial, amb una xifra de negoci de més d'11.000 milions d'euros. Tindrà presència en més de 50 països i al voltant de 31.000 ocupats. A Catalunya suposa que les tres factories de General Cable –Grupo General Cables Sistemas–, de Manlleu, Montcada i Reixac i Abrera (producció d'unes 120.000 tones de cable i 950 treballadors), passen a mans de Prysmian Group. Aquesta també disposa d'activitat fabril al Principat –Prysmian Cables Spain–, amb seu a Santa Perpètua de Mogoda i tres plantes (dues a Vilanova i la Geltrú, i una a Santa Perpètua de Mogoda), així com una factoria a Cantàbria, amb un total de 786 treballadors.

A Catalunya, **Soler & Palau**, fabricant d'extractors i equips de ventilació industrial amb seu a Ripoll i 4.965 treballadors, va prosseguir durant el 2017 la seva expansió internacional i la seva estratègia de creixement. Amb aquesta finalitat, va continuar la seva activitat d'adquisició de firmes a nivell internacional. Va tancar la compra de l'empresa alemanya Bisinger, amb la idea de reforçar-se en el mercat germànic de la ventilació industrial. Es tracta de la segona adquisició en aquest país després de la compra el 2013 de Pluggit, especialitzada en el disseny i comercialització de ventilació eficient per a l'estalvi energètic. Cal recordar, d'altra banda, que el 2016 va adquirir la firma italiana Ferrari Ventilatori i una companyia turca. S'ha d'esmentar que el grup català té presència directa a 34 països i posseeix una xarxa de 24 fàbriques en una dotzena de països. El 90% de la seva facturació prové de mercats exteriors.

Relats, grup especialitzat en recobriments de cablejat amb seu a Caldes de Montbui i 500 empleats, va continuar el 2017 amb el seu pla de creixement internacional. Va ultimar la construcció d'una fàbrica al Vietnam, que es preveu es posi en funcionament el 2018, amb l'objectiu de donar cobertura a la demanda del mercat asiàtic, en especial del Japó, i va ampliar les seves plantes internacionals, sobretot la del Marroc. També anuncià la creació d'una nova filial productiva a Romania, que obrirà el 2018. Val a dir que l'empresa té presència a la Gran Bretanya, Mèxic i el Marroc, a les quals s'afegiran les noves del Vietnam i Romania, i que el 99% de les vendes totals corresponen a exportacions. Cal dir que el 2017 va celebrar el seu 60è aniversari i va desplegar un pla inversor proper a 15 milions d'euros. En el cas concret de la planta de Caldes de Montbui, s'aplicà una inversió de 3,5 milions d'euros per construir un centre logístic i per incorporar activitat productiva.

CNA, grup fabricant d'electrodomèstics amb les marques Cata, Nodor i Apelson, amb seu a Torelló i 2.585 ocupats, va informar el 2017 que té previst reestructurar les seves plantes basques, adjudicades en la subhasta pels actius de l'antiga Fagor Electrodomésticos, que ara és una filial seva sota el nom d'Endesa Industrial, amb 477 treballadors. L'objectiu és tancar tres fàbriques i mantenir les factories de Mondragón, la més gran, i d'Eskoriatza, i traslladar part de la producció a països de baixos costos, on CNA pensa obrir tres factories per produir articles de baix cost –una als països àrabs, altra a Pròxim Orient i la tercera a la Xina. D'altra banda, el grup català va reactivar els seus plans de cotitzar a borsa, cosa que dependrà de la velocitat amb què es recuperi la filial basca. Val a dir que el pla de negoci d'aquesta té previst assolir els 350 milions d'euros i els 705 ocupats en cinc anys. CNA exporta el 74% de la seva producció a 89 països i compta amb 11 filials a fora de l'Estat.

3.16. Tecnologies de la informació i la comunicació (TIC)

La recuperació del sector TIC català va continuar avançant però va perdre impuls l'any 2017. D'una banda, l'activitat va moderar el ritme de creixement, especialment a la indústria, on la producció va augmentar un 3,3%, força per sota del 8,1% del 2016, si bé aquesta evolució fou molt més favorable que a Espanya (–1,3%). Als serveis, l'increment de la facturació es va moderar però tan sols unes dècimes en relació amb el 2016. L'evolució de l'ocupació també va perdre embranzida als serveis però continuà creixent a un ritme elevat, mentre que a la indústria va créixer la meitat del que ho va fer als serveis però es va accelerar lleugerament. Destacà en sentit molt positiu el creixement de les exportacions, d'un 21%, molt superior al del 2016, i també a l'increment de les importacions, d'un 9,7%.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 equipaments 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 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. I aquesta consideració, per les mateixes raons, també es podria estendre a les branques de serveis de les TIC (de fet, les empreses que hi operen 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*, tauletes, 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 d'èxit. 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.

Classificació del sector 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 266, 267 i 268 es consideraran conjuntament ja que configuren el que es coneix com electrònica professional. Val a dir, però, que encara que en termes conceptuals el subsector 268 s'inclogui en l'anàlisi, en la pràctica en queda exclòs, doncs a Catalunya no és gaire representatiu en termes d'activitat.

Evolució del sector el 2017

Espanya

El sector de les TIC a Espanya tornà a registrar bons resultats l'any 2017, per quart any consecutiu, amb un creixement de la **facturació** d'un 6,4%, pràcticament el doble que el 2016, en què va ser d'un 3,3%, segons dades de l'AMETIC. El segment dels serveis de tecnologies de la informació fou el que més va créixer, un 7,2%, el va seguir

el segment de programari, amb un 5,4% i, per últim, el de maquinari, amb un 4,5%. Així, el primer i el segon van accelerar el ritme de creixement respecte a l'any anterior –quan aquest va ser d'un 5,2% i d'un 3,3%, respectivament–, mentre que el tercer, el de maquinari, va repuntar deixant enrere el descens de la facturació del 2016, d'un –3,4%.

El bon comportament del sector TIC està directament vinculat a la millora progressiva de l'economia en el seu conjunt així com a l'acceleració de la incorporació de les tecnologies en l'àmbit professional i personal i a la encara incipient transformació digital del teixit empresarial a Espanya. La intel·ligència artificial, l'IoT i el Blockchain seran les activitats que impulsaran el creixement del sector en els propers anys, segons l'AMETIC; així com altres activitats més consolidades com el Cloud Computing i la Ciberseguretat, que compten amb un notable potencial de desenvolupament per endavant.

Més concretament, en el cas del **subsector de serveis** de tecnologies de la informació cal esmentar que el favorable context macroeconòmic va afavorir l'activació de projectes de serveis d'aquest tipus de tecnologies. La consultoria tecnològica, juntament amb els serveis de desenvolupament i implantació, van marcar el comportament a l'alça d'aquest segment en el seu conjunt. Els projectes de transformació digital tenen un impacte desigual. D'una banda, destaca el sector de banca i assegurances, pel seu gran consum de tecnologia, i on la transformació digital incentiva el creixement. D'altra banda, cal esmentar també el sector de la distribució per la transformació digital que està fent i que està canviant el seu model de negoci ja que les tecnologies de la informació han facilitat i ampliat els canals de venda, incrementant el comerç electrònic i influint en els hàbits de consum dels clients.

Pel que fa al segment de programari, l'eix fonamental de l'evolució de les vendes és el model del núvol, que novament va assolir un creixement important l'any 2017, gràcies a la consolidació de la inversió del teixit empresarial i la transformació digital de les empreses. En el cas de la tipologia de les aplicacions, el lideratge va estar en mans del programari empresarial i els paquets relacionats amb l'augment de la productivitat i la competitivitat, en què va predominar el model SaaS que va estendre la seva oferta a un nombre més gran d'aplicacions i d'àmbits empresarials.

En el segment del maquinari, el repunt de l'activitat va ser afavorit per la inversió en noves infraestructures i en la renovació del parc tecnològic existent. Per tipus d'equipament, en l'àmbit professional van destacar els dispositius de mobilitat de tecnologia PC, seguits dels seus components i dels equipaments d'arquitectura de servidors. En l'àmbit del consum, va irrompre amb força l'eGaming, que guanyà protagonisme. Per contra, van tenir un comportament més discret els equipaments d'impressió, liderats pels dispositius multifunció.

Pel que respecta als principals agents demandants, el sector privat continuà sent el que més va contribuir a la favorable evolució del conjunt del sector TIC, si bé les administracions públiques continuaren sent clients importants. L'any 2017, la inversió pública en tecnologies de la informació provingué de la demanda de les comunitats autònomes, en contraposició als descensos registrats per part de l'Administració General de l'Estat i les Entitats Locals.

En termes d'ocupació, el sector TIC va registrar un important creixement, d'un 6% el 2017. AMETIC estima que per cada lloc de treball directe que es genera al sector, se'n creen uns altres tres que desenvolupen funcions tecnològiques a altres sectors d'activitat, cosa que situaria la xifra de treballadors total, directes més indirectes, en 865.000 en el conjunt d'Espanya. El sector, però, ressalta la problemàtica de l'escassetat de certs perfils professionals com a factors limitadors del creixement de l'activitat al sector i, alhora, de l'ocupació que podria crear.

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. Tenint en compte això, a continuació s'analitza el comportament tant de la indústria com dels serveis al sector TIC.

En aquest context, segons dades de l'INE, la **producció** en el ***grup industrial*** del sector TIC (codi 26 de la CCAE) a Espanya va millorar però continuà caient, per segon any consecutiu, des d'un –3,6% el 2016 fins a un –1,3% el 2017, i deixant enrere la recuperació incipient de tan sols dos anys (2014 i 2015), si bé no va caure tant com en anys precedents –en el període 2011-2013 ho va fer un –12%, de mitjana anual.

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. De fet, des del 2007, la variació dels preus a Espanya va ser negativa any rere any, fins al 2015, acumulant un descens proper al 15% fins que l'any 2016, els preus van repuntar lleugerament (0,2%), trencant la tendència d'un llarg període. Ara bé, el 2017 van disminuir novament, concretament, un –0,1%, si bé es tractà del descens més moderat de la sèrie disponible, que comença el 2008.

En les ***activitats de serveis*** del sector TIC, el subsector de **telecomunicacions** (codi CCAE 61) és el que té un pes major en termes de xifra de negocis, malgrat que ha perdut pes en els darrers anys degut a la permanent caiguda dels preus, una caiguda que es produeix 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 ja que és madur i, en alguns segments, es troba prop de la saturació o, fins i tot, en regressió. La minva de facturació pel comportament dels preus ha estat una constant els darrers anys. En aquest escenari, la intensificació de la caiguda en la xifra de negocis era inevitable, assolint-se un mínim el 2015.

Ara bé, cal destacar la notable millora en l'evolució de la facturació a aquesta branca a Espanya, que va repuntar notablement l'any 2016, una tendència positiva que es va mantenir el 2017, tot i que moderà força el ritme de creixement, que va ser d'un 1,7%, en comparació amb el 4,7% de l'any precedent. Mentrestant, els preus van mantenir la tendència clarament descendent que es ve registrant des que es disposa d'aquesta sèrie, és a dir, des de l'any 2008; tanmateix, és el tercer any consecutiu que es modera aquest descens. Així, l'any 2017, els preus de telecomunicacions a Espanya van disminuir un –4,4%, enfront del –4,8% del 2016, o el –5,3% del 2015, i lluny del major descens, del –11,9%, el 2013.

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 *telefonia fixa*, el nombre de línies contractades a Espanya va continuar creixent l'any 2017, un 1,4% enfront del 0,7% del 2016, de mitjana anual, si bé encara es manté lluny del màxim històric que es va registrar el 2008. Dels 44 milions del 2008 s'ha anat reduint fins als 30 milions el 2017.

El segment de la *telefonia mòbil* a Espanya ha anat substituint progressivament el de la telefonia fixa, com ho reflecteix el major nombre de línies instal·lades en aquella modalitat des de fa ja més de 15 anys. Tanmateix, la telefonia mòbil ja ha assolit la fase de maduresa i es manté força estable o bé té creixements molt moderats. L'any 2017 va ser de l'1,1%, només dues dècimes per sobre del 2016 i després de l'estancament registrat el 2015. La creixent competència entre operadors en aquest segment –fet que també es pot fer extensiu a la telefonia fixa– ha tingut dues conseqüències. Per un costat una contínua reducció en el preu del servei i per un altre, una redistribució de les quotes de

mercat en detriment de l'operador principal, 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%), quotes que han canviat força en 10 anys. L'any 2017, la quota de Movistar se situà en un 30%, si bé es va aconseguir mantenir pràcticament estable, respecte a la de l'any precedent (d'un 30,1%). Orange va ser la següent operadora amb més quota de mercat, amb un 27,2%, la seguí Vodafone amb un 25,4% i a més distància, MasMovil i OMV, amb un 8,9% i un 8,4%, respectivament.

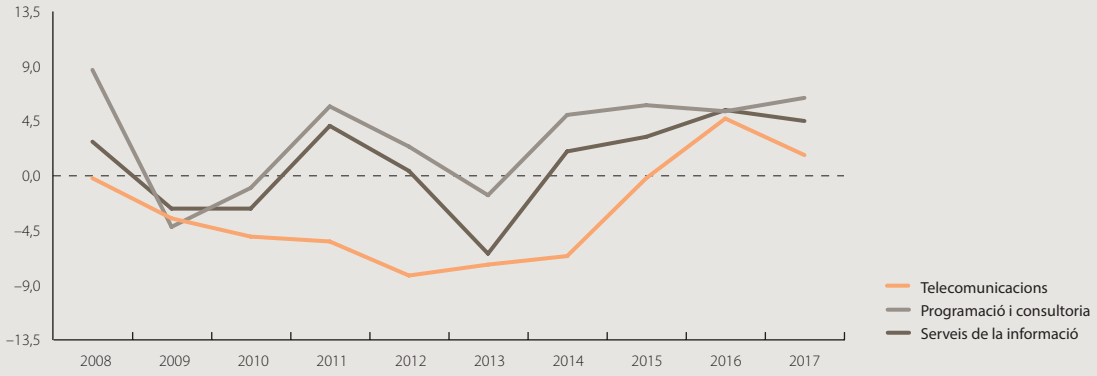
L'activitat amb una major expansió en el subsector de les telecomunicacions és *la banda ampla fixa*, que integra funcionalment la veu (telefonia), la imatge (televisió) i les dades (connexió a Internet). I dins d'aquest segment, l'evolució tecnològica dels darrers anys està comportant un reposicionament 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 minorista va ser l'ADSL, que a Espanya ha deixat d'ocupar el primer lloc en nombre de línies existents per donar pas al cable i la fibra. Les limitades prestacions d'aquesta tecnologia (en capacitat i velocitat de transmissió) en relació amb les rivals (cable i fibra) ha comportat que hagi registrat un descens progressiu des de mitjans del 2014, coincidint amb la presència cada cop més significativa dels accessos NGA o accessos a xarxes de nova generació (fibra i cable).

La tecnologia de fibra òptica és la més avançada i la que ofereix majors prestacions en velocitat i capacitat de connexió. A Espanya, començà a introduir-se el 2010 impulsada per Movistar, que va apostar per aquesta opció per substituir l'ADSL, i d'aleshores ençà experimentà 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 de fibra òptica que arriben a les llars (FTTH) va assolir els 6,6 milions el 2017 envers els 4,9 milions el 2016, gairebé un 35% més, i cal recordar que el 2010 eren tan sols 55.856. Les línies DSL van disminuir en favor d'un increment de les línies FTTH: 1,2 milions menys les primeres, enfront dels 1,7 milions més les segones, en termes anuals. La incorporació al mercat de nous accessos de fibra fins a la llar va anar en detriment de la tecnologia DSL.

El subsector de **programació i consultoria informàtica** (codi 62), a diferència del de telecomunicacions, no és tan madur i s'ha vist afavorit per la recuperació econòmica global, de manera que la seva xifra de negocis tornà a recuperar-se a partir del 2014, tendència que s'ha mantingut des de llavors i a més ha anat millorant a mesura que avançaven els anys. De manera que l'any 2017, el ritme de creixement tornà a millorar en registrar una taxa positiva d'un 6,4%, la més elevada des de l'inici de la recuperació, és a dir, dels darrers quatre anys. Així mateix, els preus també van continuar augmentant, si bé a un ritme moderat, d'un 1,3% el 2017, enfront de l'1,1% del 2016, el 0% del 2015 o el 0,7% del 2014.

FIGURA 155. XIFRA DE NEGOCIS DELS SERVEIS DEL SECTOR TIC. ESPANYA

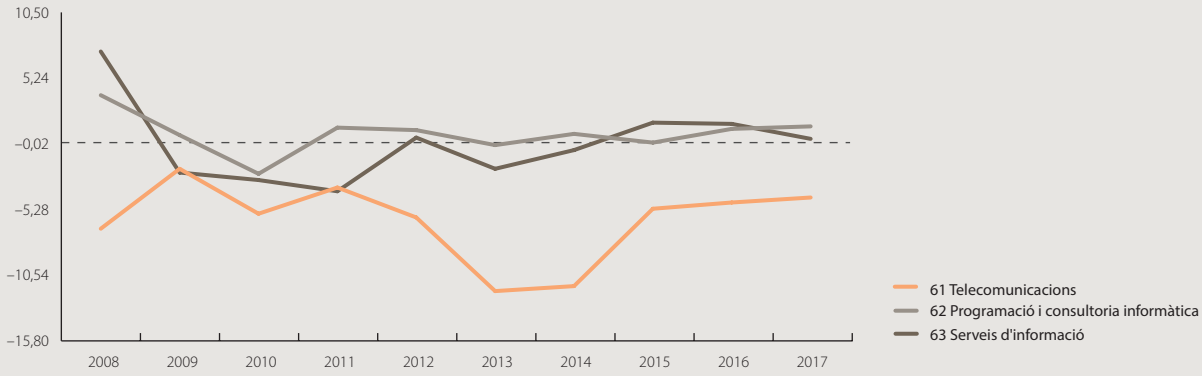
Variació anual en percentatge



Font: INE.

FIGURA 156. PREUS DEL GRUP DE SERVEIS DEL SECTOR TIC. ESPANYA

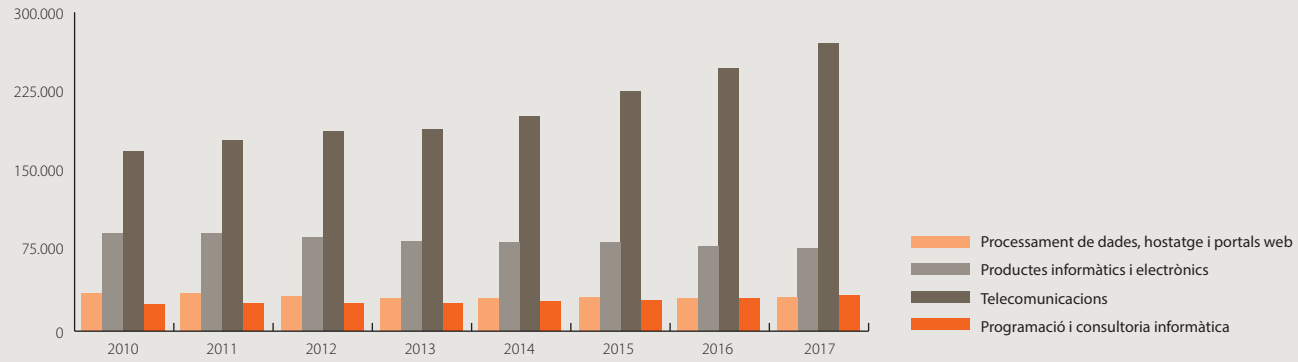
Variació anual en percentatge



Font: INE.

FIGURA 157. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR TIC. ESPANYA

Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu amb dades de l'INSS.

El subsector de **processament de dades, hostatge i portals web** (codi 63) és el que té un menor pes relatiu en el conjunt dels serveis de les TIC i, fins ara, la seva magnitud també ha estat inferior a la del grup industrial d'aquesta activitat (codi 26). L'any 2017, la xifra de negocis va continuar creixent, per quart any consecutiu, però va perdre una mica d'impuls en registrar una taxa d'un 4,5%, inferior al 5,4% de l'any anterior, si bé continuà presentant una tendència sòlida de recuperació, tenint en compte que va superar els augments dels anys 2014 i 2015 (d'un 2% i un 3,2%, respectivament).

Pel que fa als **preus dels serveis TIC**, cal destacar que el seu augment prové de la branca de processament de dades, *hosting* i portals web (CCAE 631), on aquest va ser d'un 0,4% el 2017, si bé va ser més moderat que l'1,7% del 2016 i l'1,8% del 2015. Per contra, a la resta de serveis d'informació (CCAE 639), els preus van disminuir un –0,4%, després d'haver-se estancat en els dos anys immediatament anteriors. En conjunt, els preus dels serveis TIC (CCAE 63) van augmentar un 0,3%.

El 2017, l'**ocupació** al conjunt del sector TIC a Espanya va créixer per quart any consecutiu i ho va fer a un ritme més alt que l'any precedent. Aquesta millora provingué, d'una banda, del repunt registrat a la branca TIC industrial; i de l'altra, de l'impuls del creixement dels ocupats a la branca TIC de serveis. Si bé aquest últim va créixer més del doble que el primer. Destacà, en sentit contrari, l'evolució de l'ocupació a la branca de serveis de telecomunicacions pel seu descens, que a més es repeteix per segon any consecutiu.

Pel que fa a les ***branques industrials*** de les TIC (codis 261 al 268), el nombre d'afiliats a la Seguretat Social va créixer a un ritme d'un 3%, una notable millora després del registre negatiu del 2016 (d'un –3%).

Pel que fa a la branca dels ***serveis***, el nombre d'afiliats va créixer, per quart any consecutiu, i ho va fer un 6,6% l'any 2017, per sobre del 6,1% del 2016, tot i que no tant com el màxim del 8,2% registrat el 2015. Aquesta xifra de creixement de l'ocupació registrat el 2017 amaga l'heterogeneïtat entre el comportament dels subsectors de serveis de tecnologies de la informació i de serveis d'informació (codis 62 i 63) i el de les telecomunicacions (codi 61). Mentre que els dos primers subsectors van registrar un creixement de l'ocupació molt semblant i lleugerament superior al 9%, el tercer va registrar una disminució, d'un –3%, malgrat que aquesta no fou tan forta com la del 2016, d'un –4,3%. Destaca l'impuls de l'increment de l'ocupació al subsector dels serveis d'informació, que registrà la taxa més elevada dels darrers set anys.

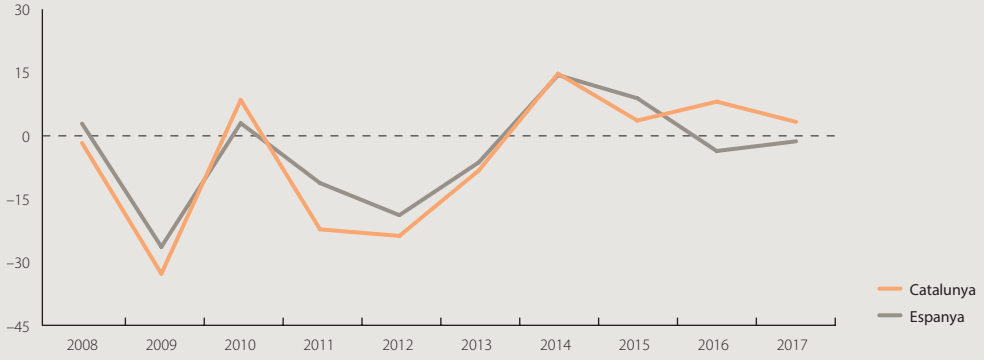
Catalunya

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 més intensament al Principat que no pas en el conjunt de l'Estat.

La producció del conjunt de la branca industrial de les TIC a Catalunya l'any 2017 va perdre impuls però va ser el quart any de creixement consecutiu. Així, aquesta va

FIGURA 158. PRODUCCIÓ INDUSTRIAL DEL SECTOR TIC

Variació anual en percentatge



Font: Idescat.

El sector a Catalunya

Tradicionalment la indústria de les TIC a Catalunya sempre ha tingut una especial rellevància, gràcies a la notable presència del sector d'electrònica de consum i l'elevada competitivitat del sector de desenvolupament de *programari*. A més, Catalunya ofereix un ecosistema innovador i creixent que està impulsant les tecnologies mòbils juntament amb els sectors tradicionals.

El nombre d'**empreses** TIC està creixent des de l'any 2012 i el 2017 ho va continuar fent al ritme més elevat dels darrers cinc anys, amb diferència, assolint novament una posició de lideratge a Espanya ja que comptà amb un 23,5% del total de companyies del sector. Ara bé, cal assenyalar que el sector de les TIC a Catalunya presenta una estructura empresarial molt atomitzada, especialment en les branques de serveis. L'any 2017, les empreses sense assalariats en les activitats industrials va ser d'un 37,7% del total, mentre que en les activitats de serveis, la participació fou d'un 62,9%, si bé aquests pesos van descendir respecte al 2016, quan van ser d'un 39,6% i d'un 64,4%, respectivament. 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.

El 2015, Catalunya compta amb 69.420 **ocupats** al sector TIC, gairebé un 18,8 % de l'ocupació del sector al conjunt d'Espanya (lleugerament per sota del que pesava el 2014, d'un 19,9%), i un vigorós *mix* de companyies consolidades i de noves *business ventures* alhora que compta amb treballadors altament qualificats que també compten amb el suport d'un sistema acadèmic destacat, amb un gran nombre d'estudiants i d'estudis relacionats amb les tecnologies mòbils a universitats tals com la UPC, Barcelona Tech, ESADE o la UPF. Així mateix, Barcelona va ser considerada com la novena ciutat europea en el suport a l'emprenedoria digital, entre les seixanta ciutats principals europees (les 28 capitals europees i 32 ciutats *hubs* considerades importants per a l'emprenedoria digital), segons la darrera edició de l'*European Digital City Index* (2016).

La **xifra de negocis** del sector TIC a Catalunya va de ser de 10.913 milions d'euros l'any 2015, dels quals 1.250 van correspondre al grup industrial i 9.663 al grup de serveis, segons les darreres dades disponibles de l'Enquesta Estructural d'Empreses de l'INE. Aquestes xifres posen de manifest el rellevant pes dels serveis en el sector de les TIC, que representa el 88,5% –pràcticament igual que l'any anterior–, mentre que la indústria només representà un 11,5%, com el 2014, any en què ja va recuperar pes relatiu degut a la millora en la seva evolució. Cal assenyalar, però, que l'especialització relativa en el grup industrial és significativament més elevada a Catalunya que al conjunt de l'Estat, on aquesta branca tenia un pes relatiu d'un 6% el 2015, que a més perd una mica de pes, d'un 6,3% el 2014. Pel que fa als serveis de les TIC, en canvi, el pes relatiu de la branca de serveis d'informació és superior a Catalunya que al conjunt d'Espanya, superant el pes de les telecomunicacions. En efecte, el primer compta amb un pes d'un 52,6% (45,3% a Espanya), que a més augmenta amb relació al d'anys precedents (d'un 46,4% el 2013 i un 50,5% el 2014); mentre que el segon representa un 43,3% (51,4% a Espanya), que en va perdent. Per últim, la branca de serveis d'informació representa el 4,1% de la xifra de negocis dels serveis TIC. Així, manté el seu pes relatiu respecte al 2014 i continua sent superior al pes que té a Espanya (d'un 3,3% el 2015).

Cal assenyalar, però, que la magnitud d'aquesta representativitat de cada branca de les que composen el conjunt del sector TIC podria variar en termes d'altres variables com l'ocupació o el nombre d'empreses. Tant en un cas com en l'altre, el pes relatiu de la branca de tecnologies de la informació és molt superior al pes que té en el global del sector dels serveis de les TIC a Catalunya, en termes de xifra de negocis, fet que s'observa tant a Catalunya com a Espanya. En el cas català, el pes relatiu de les tecnologies de la informació és del 77,8% en nombre d'empreses i d'un 75,8% en termes d'ocupats, xifres que el fan ser igualment el sector amb més pes, però en aquest cas de forma més preponderant, malgrat la lleugera pèrdua de pes relatiu respecte al 2014. En canvi, el sector de les telecomunicacions té un pes relatiu molt inferior, en termes d'empreses i de llocs de treball, d'un 12,3% i d'un 15,5%, respectivament. Ara bé, aquesta continua sent la segona branca amb més pes al conjunt del sector dels serveis de les TIC i, per tant, la de serveis de la informació, la tercera, la que té menys pes relatiu.

En el cas de les ***activitats industrials***, les dades disponibles de l'Enquesta Estructural d'Empreses per a Catalunya presenten dades agrupades en dos subgrups: el de fabricació de components electrònics, ordinadors i electrònica de consum (CCAE 261 a 264) i el de fabricació d'instruments de mesura i òptica; i equips fotogràfics (CCAE 265 a 268, tot i que en realitat és del 265 al 267 ja que no hi ha empreses per a la branca 268, fabricació de suports magnètics i òptics). En el cas de Catalunya, la rellevància dels dos subgrups industrials és força similar, si bé el primer, el de fabricació de components electrònics, ordinadors i electrònica de consum té un pes una mica inferior al de fabricació d'instruments de mesura i òptica i equips fotogràfics, en termes de xifra de negocis i d'ocupació (de quasi un 45% cadascun i dos punts més que el 2014), mentre que en nombre d'empreses és lleuge-

TAULA 76. EL SECTOR TIC INDUSTRIAL

	CATALUNYA		ESPANYA	
	UNITATS (PERSONES O MILERS D'EUROS)	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS (PERSONES O MILERS D'EUROS)
Nombre d'empreses (2017)	475	2,1	33,5	1.418
Xifra de negocis (2015)	1.249.723	0,9	33,1	3.776.225
Ocupats (2015)	7.954	1,8	32,9	24.159
VAB (2015)	439.502	1,4	33,1	1.335.566
Exportacions (2017)	2.248.542	3,2	33,6	6.699.707

Nota: Les exportacions del sector TIC per a Espanya no estan disponibles a l'Enquesta industrial d'Empreses, per tant, el percentatge que representa Catalunya sobre Espanya en termes d'aquesta variable s'ha calculat fent ús de la base de dades de comerç exterior del Ministeri d'Economia tant per a Catalunya com per Espanya, que inclou les empreses distribuïdores, per tal que les xifres siguin homogènies.

Fonts: Idescat i INE.

rament superior (d'un 53%, també dos punts més que l'any anterior). En canvi, a Espanya, el primer subgrup, el de fabricació de components electrònics, ordinadors i electrònica de consum té una rellevància molt més destacada que a Catalunya, en especial, en termes de xifra de negocis i llocs de treball (d'un 61,3% i un 61,5%, respectivament), que el configura com el de més pes relatiu, al contrari que a Catalunya, i també en nombre d'empreses (d'un 65,6%), i alhora té un major pes que en el cas català.

Pel que fa al **conjunt del sector TIC**, Catalunya compta amb un 24% del nombre d'empreses del conjunt estatal, un 20% dels ocupats, i un 16% de la xifra de negocis. La rellevància del sector TIC industrial català al conjunt d'Espanya és superior a la del sector serveis, tant en nombre d'empreses com d'ocupació i xifra de negocis, d'un 36%, d'un 30% i d'un 29%, respectivament, enfront d'un 22,4%, d'un 19,1% i d'un 15,3% per a les mateixes variables, en el cas del serveis.

Pel que fa al pes relatiu del ***grup industrial*** del sector en el conjunt de la indústria catalana, l'any 2014 representava un 0,9% de la xifra de negocis, un pes lleugerament superior en termes d'exportacions, d'un 1,2%, també d'establiments, d'un 1,4%, i una mica més gran encara en termes de llocs de treball, d'un 1,8%.

registrar una taxa d'un 3,3% el 2017, inferior al 8,1% del 2016, i la més baixa d'aquest període de recuperació de les taxes positives.

A continuació s'analitza l'evolució de les activitats del **grup de serveis TIC** a partir d'una estimació realitzada sobre la base de les dades de conjuntura disponibles a IDESCAT, concretament, l'índex de volum de negoci (IASSVN) que proporciona dades agregades per a la branca d'informació i comunicacions (codi CCAE J), en la qual estan inclosos els tres subsectors de serveis TIC; i també s'han utilitzat les sèries anuals d'ocupació (afiliats totals a la Seguretat Social) per a les branques esmentades.

A partir d'aquesta estimació, s'observa que l'any 2017, el volum de negoci al conjunt del sector dels serveis TIC va perdre una mica d'impuls, de manera que el seu creixement anual va ser unes dècimes inferior al de l'any precedent. En la branca de les **telecomunicacions**, l'evolució de la facturació va millorar lleugerament, a l'entorn d'un 3% el 2017, en línia amb el repunt de l'ocupació. Cal recordar que la facturació d'aquest subsector es va contraure pràcticament de forma continuada des de l'inici de la crisi, l'any 2008. Així mateix, cal tenir en compte que en el 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, va ser 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'evolució de la xifra de negocis en els darrers quatre anys (del 2014 al 2017), tot i l'evolució novament negativa dels preus, es pot interpretar com un signe d'una possible recuperació del subsector. Val a dir també que el descens dels preus s'ha anat moderant amb el transcurs dels anys, i ho ve fent any rere any des del 2014.

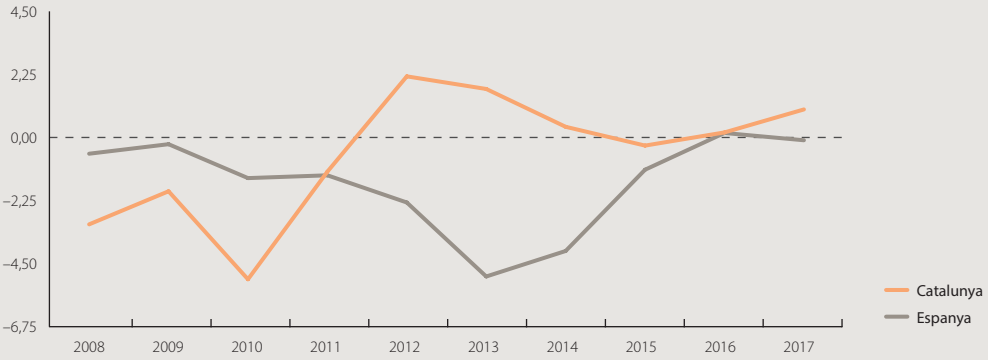
S'estima que la branca de **programació i consultoria informàtica** va perdre embranzida però continuà creixent a bon ritme, això és, a taxes de dos dígits, de l'entorn d'un 10% el 2017, gairebé un punt menys que l'any anterior, i un ritme molt semblant al del seu creixement de l'ocupació, alhora que s'erigí com la branca amb un creixement més alt del volum de negoci de les tres branques que composen els serveis de les TIC a Catalunya. En aquesta branca, la xifra de negocis augmentà de manera continuada en el període 2010-2015 i és en aquest darrer exercici quan assoleix el seu màxim històric en facturació, nivell que ja el 2014 havia superat la de la branca de les telecomunicacions. La raó del dinamisme al Principat 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. S'estima que l'any 2017 aquesta va créixer a un ritme més moderat que el 2016 però igualment elevat, de l'entorn d'un 7%.

A les **branques industrials** del sector TIC català, els **preus** es van incrementar el 2017, per segon any consecutiu, i fins i tot

FIGURA 159. PREUS INDUSTRIALS DEL SECTOR TIC

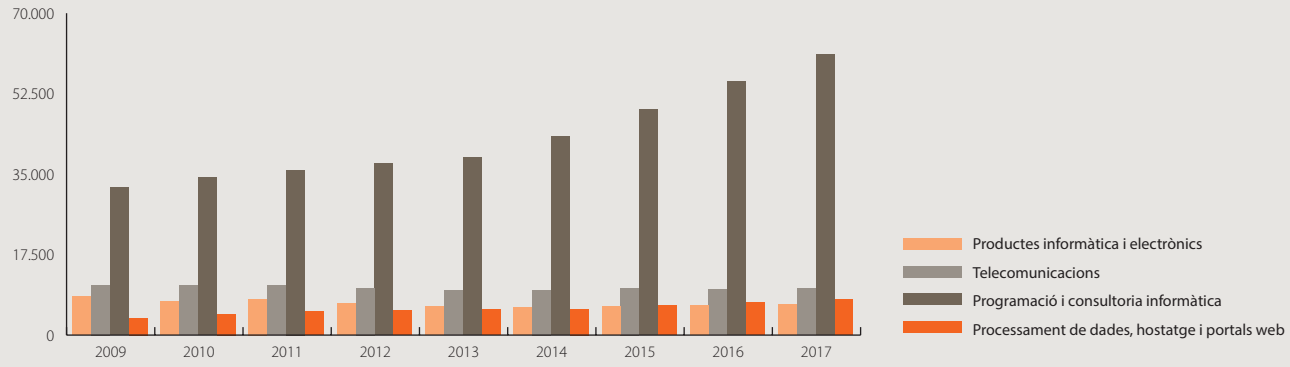
Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i INE.

FIGURA 160. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL EN EL SECTOR TIC. CATALUNYA

Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu amb dades de l'INSS.

van agafar impuls assolint un creixement d'un 1%, el més elevat dels darrers quatre anys. Una evolució molt diferent a la que s'ha vist per al sector al conjunt d'Espanya, on els preus van tornar a la senda negativa. Cal recordar que des de l'inici de la crisi, els preus a Catalunya havien disminuït ininterrompudament, des del 2007 fins al 2011, tant per la crisi en si, que suposà una contracció de la demanda, com per la creixent competència que hi ha fa temps al sector.

L'**ocupació** al conjunt del sector TIC català va tornar a créixer, per quart any consecutiu, mantenint-se robusta malgrat que va perdre impuls, en situar-se en un 8,8% el 2017, enfront del 9,4% el 2016 i del 10,9% el 2015. El creixement dels ocupats el 2017 va obeir sobretot a la de la branca dels serveis TIC, on va augmentar fortament i força més que a la indústria, com l'any precedent, si bé la indústria mostrà una tendència de consolidació de la recuperació de l'ocupació, en créixer aquesta per tercer any consecutiu.

En efecte, la **branca industrial** del sector TIC registrà un augment dels afiliats a la Seguretat Social d'un 4,3%, tres dècimes més que el 2016, i per sobre del 2,7% del 2015, després de tres anys de descensos continuats, tot i que encara no recuperà el nivell d'abans de la crisi. Cal esmentar que el nombre d'afiliats el 2009 era de 8.340 i se situà en 6.740 el 2017, malgrat començà a recuperar-se del mínim assolit el 2014, de 6.047 afiliats.

En les **branques de serveis** del sector TIC, novament l'evolució de l'ocupació va ser més favorable que a la indústria. De fet, malgrat la crisi, el nombre d'afiliats al sector no va deixar d'incrementar-se any rere any malgrat que el ritme d'augment es va moderar durant el 2011 i el 2012. L'any 2017, el nombre d'afiliats va tornar a registrar una pèrdua d'impuls, per segon any consecutiu, però tot i així va augmentar notablement, un 9,2% (enfront un 9,9% el 2016 i el màxim d'un 11,7% assolit el 2015). Així, l'ocupació als serveis TIC se situà en 85.526 persones el 2017, quan el 2009 era de 46.809 persones. Els creixements més elevats es van registrar a les branques de serveis de tecnologies de la informació i serveis d'informació, tot i que van ser inferiors als del 2016. A la primera, l'increment va ser d'un 10,5% el 2017 (12,5% el 2016) i a la segona va ser d'un 9,7% (10,5% l'any precedent). Per últim, cal destacar el repunt de l'ocupació a la branca de telecomunicacions, en què l'afiliació va créixer moderadament, un 1,5%, després del descens del 2016 (–3,1%), tot i que continua sent la branca del conjunt del sector TIC amb un creixement de l'ocupació més baix.

El bon resultat de les branques de serveis pel que fa al comportament de l'ocupació –amb l'excepció de les telecomunicacions–, 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 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) van registrar un to positiu, per quart any consecutiu: tant les exportacions com les importacions van augmentar l'any 2017 i, com ve sent la tònica d'aquests anys, les vendes ho van fer més que les compres a l'exterior: un 21% i un 9,7%, respectivament, taxes que a més són molt superiors a les del 2016, d'un 13,7% i d'un 4%, respectivament. El **dèficit comercial** va repuntar un 1,6% anual, després del descens de l'any precedent, però cal recordar que es troba lluny del màxim assolit a l'inici de la crisi, concretament, un 42,4% per sota.

El subsector de **fabricació de productes electrònics de consum** (codi 264) va registrar un creixement explosiu de les seves vendes a l'exterior (105,8%) i es va erigir com el primer en volum d'exportacions, desbancant el subsector de fabricació d'instruments, aparells de mesura, verificació i navegació i fabricació de rellotges (codi 265), que venia sent el primer des de l'any 2011. De fet, cal recordar que aquesta primera branca va ser la més exportadora durant anys abans de la crisi i va arribar a assolir un pes relatiu d'un 62,4% sobre el total de les exportacions l'any 2006, en què va assolir el màxim de la sèrie històrica, que comença el 1994. Ara bé, també cal esmentar que mentre aquest subsector encara no ha recuperat el nivell d'exportacions previ a la crisi, la branca de fabricació d'instruments, aparells de mesura, verificació i navegació i fabricació de rellotges ve assolint nivells superiors als precrisi des del 2012, amb una recuperació del seu creixement sòlida en el període 2010-2015, tot hi haver-se trencat en els dos darrers anys (2016 i 2017). Aquesta evolució situà les dues branques amb un pes relatiu similar, d'un 28,9% per a la de fabricació de productes electrònics de consum i d'un 28,6% per a la de fabricació d'instruments, aparells de mesura, verificació i navegació i fabricació de rellotges.

El grup en què aglutinem els subsectors **fabricació d'equips de radiació i electromedicina** (codi 266), **fabricació d'instruments d'òptica i fotografia** (codi 267) i **fabricació de suports magnètics i òptics** (codi 268), donat el baix pes relatiu de cadascun d'ells per separat, també va tenir un augment molt intens de les vendes a l'exterior (226,2%) que va fer que passés a ser el segon que més va contribuir al crei-

TAULA 77. EXPORTACIONS I IMPORTACIONS DEL SECTOR TIC INDUSTRIAL A CATALUNYA SEGONS ELS PAÏSOS PRINCIPALS L'ANY 2017

EXPORTACIONS			IMPORTACIONS		
PAÏSOS	% SOBRE EL TOTAL	% VARIACIÓ 2017-2016	PAÏSOS	% SOBRE EL TOTAL	% VARIACIÓ 2017-2016
França	25,2	75,4	Xina	24,4	42,8
Itàlia	11,4	62,7	Alemanya	16,1	–3,6
Alemanya	9,6	–13,3	Països Baixos	8,4	0,7
Portugal	7,9	4,7	Hongria	4,8	19,6
Marroc	6,3	15,2	Eslovàquia	4,8	–25,5
Països Baixos	4,1	137,8	Itàlia	4,7	50,4
Regne Unit	4,0	–16,5	Polònia	4,4	58,9
Xina	2,8	51,1	Japó	4,4	6,5
Estats Units d'Amèrica	2,6	20,9	França	3,8	5,0
Polònia	2,3	81,1	Regne Unit	3,8	–4,3

Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

xement global de les exportacions del sector TIC industrial, sobretot, degut a l'evolució d'aquestes a la branca de **fabricació d'instruments d'òptica i fotografia**, que ja registra dos anys consecutius de recuperació.

Les branques **fabricació de components electrònics i circuits impresos acoblats** (codi 261) i **fabricació d'equips de telecomunicacions** (codi 263) van ser la tercera i la quarta quant a major contribució al creixement global de les exportacions, si bé la primera va registrar un alentiment (5,9% enfront del 29% del 2016) i la segona registrà un repunt (9,5% enfront del –9,4% del 2016). La branca de **fabricació de components electrònics i circuits impresos acoblats** passà a ser la tercera amb pes relatiu en el conjunt de les vendes a l'exterior, en comptar amb un 16,9% el 2017.

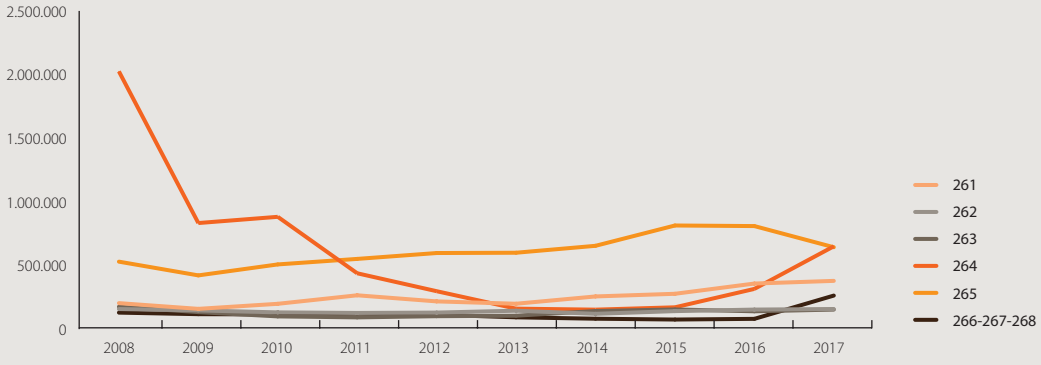
Per últim, la branca de **fabricació d'ordinadors i equips perifèrics** (codi 262) va registrar un alentiment del creixement de les exportacions (2,8% enfront del 8,6% del 2016) i una contribució minsa al creixement global.

Les xifres de vendes a l'exterior per grans **àrees geogràfiques** presenta un comportament heterogeni però positiu en la majoria d'elles. Així, es van registrar creixements, per ordre descendent, a la UE-28, a Amèrica del Nord, a la resta d'Àsia (exclou el Pròxim Orient), a la resta d'Europa, a l'Àfrica del Nord i a Oceania; mentre que només van ser negatius, per ordre descendent, al Pròxim Orient, a l'Àfrica Central, Oriental i Austral, a l'Amèrica Central i del Sud i a l'Àfrica del Nord. Es pot afirmar que el creixement global de les exportacions del sector TIC industrial va obeir, sobretot, al bon comportament de les dirigides a la Unió Europea, que van créixer un 27,1% l'any 2017 i atès el seu pes relatiu, que a més va augmentar, d'un 69,4% el 2016 fins a un 72,9% el 2017, en detriment de tota la resta d'àrees, que en van perdre. Dintre de la UE, els països que més van contribuir a aquest bon comportament van ser França, Itàlia, els Països Baixos i Polònia. De fet, els tres primers són els principals clients amb diferència. A aquests quatre països, els segueixen altres majoritàriament no europeus en el rànquing dels deu primers clients principals: la Xina, que escala posicions i es converteix en el cinquè, el Marroc i els Estats Units d'Amèrica, Portugal –l'únic europeu en aquesta franja–, Mèxic i Singapur.

Pel que fa a les **importacions** de productes industrials del sector TIC per subsectors, el seu comportament va ser molt similar al de les exportacions. La branca de **fabricació de productes electrònics de consum** (codi 264) va desbancar la de **fabricació d'instruments i aparells de mesura** (codi 265), que fins ara havia estat la més importadora, si bé la distància entre ambdues és reduïda. Mentre la primera va passar a representar un 29,4% (sis punts més que el 2016), la segona un 26,9% (enfront el quasi 35% del 2016). Aquest resultat fou possible gràcies al creixement de les importacions de la branca de productes electrònics de consum, que va ser d'un elevat 37,6%, fent que aquesta fora una de les més dinàmiques de totes les branques de la indústria TIC. Mentre que la de **fabricació d'instruments i aparells de mesura** (codi 265) va registrar una caiguda de les compres a l'exterior d'un –15,4%, de fet va ser la branca amb un pitjor comportament i l'única en què les compres a l'exterior van caure, amb la conseqüent pèrdua de pes relatiu

FIGURA 161. EXPORTACIONS DEL SECTOR TIC INDUSTRIAL. CATALUNYA

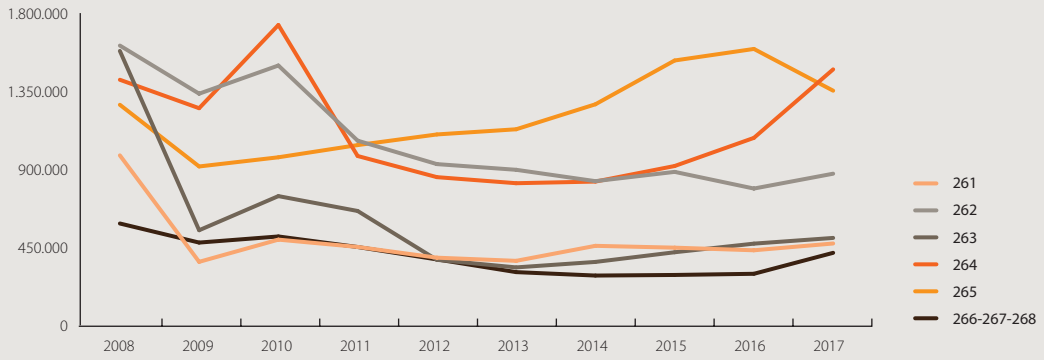
Milers d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

FIGURA 162. IMPORTACIONS DEL SECTOR TIC INDUSTRIAL. CATALUNYA

Milers d'euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

en el conjunt de les importacions. Aquest retrocés, però, va ser el primer que es registrà des de l'any 2009.

La branca amb més dinamisme de les importacions va ser la que agrupem en una de sola degut al baix pes relatiu de cadascuna d'elles a nivell individual, això és, la suma de les branques de **fabricació d'equips de radiació i electromedicina** (codi 266), de **fabricació d'instruments d'òptica i fotografia** (codi 267) i de **fabricació de suports magnètics i òptics** (codi 268). La segona i la tercera van fer possible aquest dinamisme en registrar creixements de les compres a l'exterior molt elevats i superiors als de l'any anterior (68,1% i 24,2%, respectivament).

La branca de **fabricació d'ordinadors i equips perifèrics** (codi 262) va ser la tercera que més va contribuir a l'increment de les importacions del sector TIC industrial a Catalunya, ja que les seves importacions van repuntar i es van incrementar en un 11,3% passant a representar un 17,2% del total, és a dir, les terceres amb més pes relatiu en el global.

Les altres dues branques, la de **fabricació d'equips de telecomunicacions** (codi 263) i la de **fabricació de components electrònics i circuits impresos acoblats** (codi 261), van ser les següents amb una major contribució al creixement global. ambdues tenien un pes relatiu similar, de l'entorn d'un 9%, i van tenir augments de les importacions notables, d'un 9,8% la primera, i d'un 7,5% la segona.

Pel que fa a la distribució de les importacions per **àrees geogràfiques**, destaca el dinamisme de les que provingueren de l'Àsia, que exclou el Pròxim Orient, que van créixer a un ritme d'un 27% l'any 2017, van passar de representar un 30,2% del total d'importacions del sector català el 2016 a un 35% el 2017 i van ser les segones quant a pes relatiu, després de la Unió Europea, però les primeres, amb diferència, quant a contribució al creixement global de les importacions del sector gràcies al seu elevat increment. En canvi, les compres que provenien de la UE-28 van créixer més moderadament, un 1,6%, i van perdre pes relatiu, d'un 61,1% el 2016 fins a un 56,6% el 2017. De fet, la seva contribució al creixement global de les importacions va ser molt reduïda. Les compres a l'Amèrica del Nord, a la resta d'Europa i a l'Àfrica del Nord també van augmentar, però la seva contribució també va ser molt petita, atès el seu baix pes relatiu. Les importacions de la resta d'àrees van disminuir però també van tenir un efecte molt reduït sobre l'evolució del conjunt de les importacions atès el seu baix pes relatiu. Tot i això, de l'anàlisi geogràfica per països, cal destacar que els principals proveïdors van ser països asiàtics i europeus. Entre els deu primers, quant a contribució al creixement global de les importacions estaven: la Xina, Polònia, Itàlia, Hongria, el Japó, la República de Corea, Taiwan, Suïssa, França i els Estats Units. Ara bé, la Xina va ser el primer, amb diferència: es va registrar un augment de les importacions de gairebé un 43% i el seu pes relatiu va passar d'un 18,7% el 2016 a un 24,4%, de manera que va contribuir a explicar 8 punts dels 9 que van créixer el conjunt de les importacions del sector TIC industrial. Cal recordar que no és gens sorprenent tenint en compte la gran importància que han assolit els països asiàtics esmentats com a base de la producció mundial en el sector TIC.

Esdeveniments empresarials

El 2017 va ser un any d'operacions d'importants inversions i projectes de dimensió notable al sector TIC.

Amazon, empresa nord-americana, va decidir fer la sisena inversió a Catalunya en menys de dos anys, amb la creació d'un centre de recerca especialitzat en *machine learning*, un camp de la intel·ligència artificial dedicat a dotar les màquines de capacitat d'aprenentatge de forma automàtica i aconseguir que evolucionin per si mateixes. L'empresa va assegurar que la inversió suposaria la creació de 100 llocs de treball per a investigadors. Aquest nou centre s'ubicarà al districte 22@ a Barcelona, on Amazon també ubicarà el centre de suport a pimes per a Espanya, França i Itàlia, en el qual hi treballaran més de 500 persones, segons la companyia.

Cellnex, companyia catalana controlada per Abertis, va aconseguir l'adjudicació d'un paquet de 2.239 torres de telecomunicacions a Suïssa, propietat de l'operador Sunrise, per 430 milions d'euros. L'adjudicació la va aconseguir a través d'un consorci en el qual controla el 54% de les accions; un 28% està en mans de Swiss Life Asset Managers i el 18% restant el posseeix Deutsche Telekom Capital Partners. L'esmentat consorci es va comprometre a incrementar els emplaçaments de la xarxa de telecomunicacions adquirida a més d'instaurar una xarxa de nodes d'antenes de tecnologia DAS. **Cellnex** ja compta amb una xarxa de 23.000 torres distribuïdes per Espanya, Itàlia, Suïssa, França, els Països Baixos i el Regne Unit.

L'empresa francesa **Criteo**, especialitzada en màrqueting digital, va inaugurar la seva darrera ampliació a Barcelona, on va aterrar el 2014 amb una primera oficina i 24 treballadors. El 2017 ja en comptava amb 250, que la companyia vol ampliar fins als 300 treballadors a principis del 2017. **Criteo** va triar Barcelona com el seu *hub* europeu.

Digital Dimension, tecnològica francesa especialitzada en serveis i solucions mòbils, va tancar una nova operació corporativa a Espanya. La seva filial de serveis digitals, **Econocom**, va adquirir al voltant d'un 70% de Gigigo, companyia amb seu a Madrid, especialitzada en màrqueting *on-line*.

L'operació va ser valorada en 16 milions d'euros. El 2015, aquesta empresa francesa ja va adquirir la tecnològica barcelonesa Nexica.

Halma, companyia britànica de tecnologia, va tancar l'adquisició de **Setco**, empresa de Barcelona especialitzada en el disseny i la fabricació de productes de tecnologia industrial i de consum. Setco és líder en el mercat espanyol de telèfons d'emergència en ascensors. Aquesta adquisició pretén accelerar el desenvolupament de la companyia en la tecnologia de control remot dels ascensors alhora que enforteix la seva posició a Espanya. Per Setco, aquesta operació suposarà l'enfortiment del seu centre de recerca i desenvolupament a Barcelona, segons afirma la companyia.

Hewlett-Packard (HP), multinacional nord-americana, va anunciar que està treballant en una nova generació d'impressores 3D, per la qual cosa preveu reforçar les seves inversions i la contractació de personal al centre d'R+D de Sant Cugat. La multinacional va anunciar que a partir de maig començaria a implantar la impressora HP Jet Fusion 3D 4200, la primera solució d'impressió en 3D d'HP per a la fabricació industrial.

Ricoh, empresa nipona amb seu a Sant Cugat del Vallès, va invertir prop d'un milió d'euros en el primer centre d'impressió 3D i fabricació additiva de l'empresa a Espanya, que s'ubicarà a les instal·lacions de la Universitat Politècnica de Catalunya. Les sinergies entre els investigadors del CIM de la UPC i Ricoh permetran oferir a empreses i professionals una gamma de serveis integrals d'impressió 3D que van des de la consultoria al disseny, passant per la fabricació i el postprocessat, i que tenen com a objectiu millorar els processos de la fabricació i ampliar les possibilitats de la indústria.

La companyia nord-americana **Take-Two**, una de les líders de la indústria de l'entreteniment interactiu, va anunciar la compra de la *start-up* catalana de videojocs socials **Social Point** per 250 milions de dòlars (a l'entorn de 230 milions d'euros). Social Point va néixer a Barcelona el 2008 i tancava el 2016 amb una facturació de 84 milions d'euros i un Ebitda de 18,4 milions d'euros. L'objectiu de Take Two amb aquesta operació era diversificar el negoci i ampliar la cartera de propietat intel·lectual.

Typeform, empresa que desenvolupa una eina de comunicació que permet crear formularis dinàmics *on-line* i compta amb 170 treballadors, va tancar la segona ronda de finançament per 35 milions de dòlars (a l'entorn de 29,2 milions d'euros). Aquesta ronda tenia com a objectiu accelerar l'expansió de la plataforma de la companyia, el desenvolupament dels seus productes i el creixement a mercats exteriors; i va ser liderada per General Atlantic.

Scytl, empresa especialitzada en digitalització de processos electorals, va rebre 12 milions d'euros dels accionistes per créixer i impulsar una nova divisió de vot electrònic al sector privat, això és, per a eleccions a col·legis professionals, partits polítics, associacions, universitats, etc. L'empresa afirmà que gestiona el 80% de les eleccions per Internet del sector públic al món.

Com a fet de caire organitzatiu/institucional destaquem el **Mobile World Congress** celebrat a Barcelona, que el 2017 va tornar a batre un rècord en assolir la xifra de 108.000 visitants, 7.000 més que l'any anterior, és a dir, un 7% més que el 2016. L'impacte econòmic d'aquest congrés a la ciutat de Barcelona es va estimar en més de 465 milions d'euros (460 el 2016) i 13.200 llocs de treball temporals (en aquest cas, com l'any precedent).

3.17. Vehicles de passatgers

L'any 2017, les matriculacions de vehicles de passatgers es van incrementar a Catalunya, tot i que amb la taxa més reduïda dels darrers quatre anys (7%). Les importacions també van augmentar de manera similar, mentre que les exportacions, en valor, van créixer un 3,5%. La producció a Catalunya de vehicles de passatgers va descendir, en augmentar de manera feble la de Seat i disminuir notablement la del model *Pulsar* de Nissan. Seat, l'empresa més important del sector a Catalunya, va aconseguir un increment de l'11,1% als ingressos per vendes i 281,2 milions d'euros de beneficis, un nou rècord per a la companyia.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	–
Ocupació	+
Preus	+
Exportacions	+
Importacions	+

Trets del sector

El sector dels vehicles de passatgers està constituït pels vehicles de motor amb almenys quatre rodes, usats pel transport de passatgers i amb no més de vuit seients, a més del seient del conductor. Es distingeix entre diferents segments, segons grandària, longitud, cilindrada i equipaments incorporats. 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.

Classificació del sector de vehicles de passatgers

- Urbans.
- Utilitaris (*Renault Clio, Citroën C-3, Volkswagen Polo, Seat Ibiza, Ford Fiesta, Peugeot 208, Opel Corsa, Audi A-1, Toyota Yaris,* etc.).
- Compactes (*Renault Megane, Citroën C-4, Volkswagen Golf, Seat León, Ford Focus, Peugeot 308, Opel Astra, Audi A-3, Toyota Auris,* etc.).
- Mitjans.
- Esportius.
- Grans.
- Premium.
- Monovolums (petits i grans). Vehicles 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 disposar els seients en diferents posicions.
- SUV (petits, mitjans, grans i premium). El segment amb major creixement a l'actualitat a nivell mundial, el SUV (*suburban utility vehicle* o *sport utility vehicle*) és un tot camí o tot terreny urbà, barreja entre un tot terreny i un automòbil turisme, amb carrosseries semblants a les del tot terreny i amb alguns recursos d'aquests: alçada considerable que els atorga gran visibilitat des de l'interior, sistemes de tracció millorada o neumàtics més eficaços. Exemples són els *Renault Captur, Peugeot 2008, Opel Mokka, Ford Kuga, Nissan Juke* o *Seat Arona*, de mida més petita, així com els *Renault Kadjar, Nissan Qashqai, Toyota Rav 4, Peugeot 3008, Hyundai Tucson, Kia Sportage, Audi Q3, VW Tiguan* o *Seat Ateca*.
- Tot terrenys. Vehicle 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.

Evolució del sector el 2017

Internacional

Segons les dades de l'Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor (OICA), les **vendes** mundials de vehicles de motor, de tot tipus, van créixer l'any 2017 un 3,1%, fins a totalitzar els 96,8 milions d'unitats. Les vendes mundials de vehicles de passatgers, en concret, van augmentar un 1,9%, arribant als 70,9 milions d'unitats. Aquesta taxa d'increment, però, va ser la segona més reduïda, després de la del 2015, dels darrers vuit anys, un cop superades les reduccions patides el 2008 i 2009.

El 57,5% del total de vendes de vehicles de passatgers el 2017, per **zones geogràfiques**, va correspondre a Àsia (incloent també Oceania), amb un 3,2% més d'unitats que l'any precedent. El continent europeu, amb un ascens encara superior, del 3,7%, va aconseguir matricular una mica més de la quarta part dels vehicles de passatgers mundials (entorn al 22% a la zona de la Unió Europea més l'EFTA). El 16% de les vendes es van realitzar al continent americà, que va registrar de nou una reducció en les unitats, igual que el 2016, en aquest cas del 3,8%. La reducció, però, es va concentrar a la zona del NAFTA, formada per Estats Units, Canadà i Mèxic (–9,9%), ja que a Amèrica del Sud les vendes van augmentar un 12,8% (i quota de mercat mundial del 5%). La resta d'unitats venudes (l'1,2%) van localitzar-se al continent africà, que va tornar a registrar, igual que l'any precedent, una reducció en el nombre de vehicles venuts, en aquest cas de l'11,9%. A la darrera dècada, des del 2007, el continent asiàtic va augmentar el seu pes relatiu a les vendes mundials de vehicles de passatgers (22,6 punts percentuals) en detriment de la resta de zones, particularment Europa (–13,3 punts) i, en segon terme, Amèrica (–8,7 punts percentuals).

El país amb major volum de vendes de vehicles de passatgers va tornar a ser l'any 2017 la Xina, amb una quota del mercat mundial del 35,2%; l'augment de les unitats venudes, però, va ser del 2,4%, la taxa més reduïda de la darrera dècada, la qual cosa va venir motivada per les limitacions que s'han imposat a les matriculacions de nous vehicles a les grans ciutats. A la Xina la van seguir els Estats Units, ja de lluny, amb una quota del 8,6% i un decreixement de les vendes de l'11,3%. Aquest ja va ser el tercer any consecutiu amb descensos de vendes i, de fet, el del 2017 va ser el més intens des del produït l'any 2009, en plena Gran Recessió. El tercer país amb més vendes de vehicles de passatgers va tornar a ser el Japó, amb una quota del 6,2% i un notable increment de les unitats matriculades del 5,9%, que contrasta amb els descensos dels dos

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 darreria 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, que l'any 2019 complirà 35 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 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 *Toledo*, el *León* –que constitueix, juntament amb l'*Ibiza*, l'actual pilar de la marca– o els ja desapareguts *Altea* o *Exeo*. L'any 2017 va començar la producció de l'*Arona*, el primer SUV de la marca Seat que es construeix a Martorell. A més, des del 2011 la planta catalana de Seat va començar a fabricar, per primer cop, models d'altres marques del grup Volkswagen, en concret l'*Audi Q3*, que serà substituït per l'*Audi A1* el 2018. Així mateix, actualment prop del 30% dels vehicles Seat es produeixen fora de Catalunya, a Portugal, Eslovàquia, la República Txeca (on es construeix des del 2016 el SUV de grandària mitjana *Ateca*) i el 2018 s'hi afegirà Alemanya, amb el *Tarraco*, SUV gran. Seat és actualment l'empresa industrial més important de Catalunya quant a xifra de negoci, dona feina a més de 14.000 treballadors i prop de 50.000 si se l'hi 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. També destaca des del punt de vista de la recerca i el desenvolupament, amb el Centre Tècnic de Martorell, que dona feina a més de 1.200 treballadors altament qualificats.

Així mateix 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[1]. Finalment, hi ha dues empreses petites que també es dediquen a produir cotxes. Una d'elles és *ad Tramontana* 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 representa el 7% del volum de negoci de la indústria catalana, un 3,6% de l'ocupació i un 4,6% del VAB, si bé el pes seria molt superior comptant els efectes induïts sobre tot el teixit industrial. Pràcticament el 12% de les exportacions industrials catalanes es deuen a aquest sector. Amb relació al sector a Espanya, en els diversos indicadors contemplats, la participació relativa catalana oscil·la entre el 23% i el 28%, per tant entorn a una quarta part del sector de tot l'Estat espanyol es troba a Catalunya.

1 La situació i l'evolució de Nissan Motor s'analitza en profunditat en el capítol 3.18 (vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars).

TAULA 78. EL SECTOR DE VEHICLES DE PASSATGERS

	CATALUNYA			ESPANYA
	VALOR	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	VALOR
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	9.228.741	7,0	23,4	39.396.392
Ocupats (persones, 2015)	15.675	3,6	25,0	62.679
VAB preus bàsics (milers d'euros, 2015)	1.411.950	4,6	28,4	4.968.652
Exportacions (milers d'euros, 2017)	8.057.533	11,9	25,4	31.723.857

Fonts: Volum de negoci, persones ocupades i VAB són de l'Estadística estructural d'empreses del sector industrial 2015 (codis CCAE 291+292 imputats segons la producció 2015 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). El VAB espanyol és a cost dels factors. Les dades d'exportacions incloses són de Duanes 2017 (codi TARIC 8703).

anys previs. Mentre que també van repetir com al quart i cinquè país amb més vehicles de passatgers venuts el 2017 Alemanya (quota de mercat del 4,9%) i l'Índia (4,6%). Tots dos països van registrar una conjuntura positiva, més per al país asiàtic, amb un increment de vendes del 8,8% enfront del 2,7% del país teutó.

Segons les dades consolidades d'ACEA (Associació de Constructors Europeus d'Automòbils), a la zona de la **Unió Europea** més l'EFTA (Noruega, Suïssa i Islàndia) les matriculacions de vehicles de passatgers el 2017 van arribar a la xifra de 15,6 milions, un 3,2% més que un any abans però la taxa més reduïda dels darrers quatre anys. Tot i així, és la primera vegada en la darrera dècada, des del 2007, que s'aconsegueix superar la xifra dels 15 milions. Les matriculacions a la Unió Europea van pujar un 3,3% fins a totalitzar les 15,1 milions d'unitats. Més del 72% de les vendes a la zona UE + EFTA van localitzar-se en els seus cinc principals països: Alemanya, amb una quo-

ta del 22%, Regne Unit (16,3%), França (13,5%), Itàlia (12,6%) i Espanya, amb el 7,9% del total de matriculacions. La conjuntura va ser notablement positiva per als dos darrers, amb augments del nombre de vehicles de passatgers venuts propers al 8%, positiva, però en menor mesura, per a França (augment del 4,7%) i Alemanya (2,7%) i negativa per al Regne Unit, immers en els problemes derivats del brexit, que va patir una reducció del 5,7% en les unitats matriculades. El pes relatiu, en les matriculacions totals, dels vehicles de passatgers moguts per energies alternatives (elèctrics, híbrids, gas natural i d'altres) va arribar al 5,7% a la Unió Europea l'any 2017 (amb un ascens de les unitats venudes de prop del 40% respecte al 2016). Per països, es van assolir màxims propers al 12% a Suècia i Itàlia, del 10% a Finlàndia i del 7,5% als Països Baixos. Fora de la Unió Europea, però dins del territori de l'EFTA, va destacar Noruega, on més de la meitat de les vendes son d'automòbils ecològics.

Un any més, per **grups automobilístics**, el major venedor de vehicles de passatgers a la zona de la UE + EFTA va ser l'alemany Volkswagen, amb una quota de mercat del 23,3% i un creixement en el nombre de matriculacions del 2%. En segona posició es va col·locar el grup francès PSA, després de la recent adquisició d'Opel, amb una quota de mercat del 15,9%, però amb un molt feble increment de vendes respecte al 2016 de només el 0,8% (menys de 20.000 unitats més, en termes absoluts). En tercera posició es va situar el conjunt dels constructors japonesos, amb una quota de mercat del 13,3% i un 5,3% més de vehicles matriculats. El quart grup amb més volum de vendes va ser el francès Renault, amb el 10,3% del total de matriculacions i un augment en les unitats venudes del 6,4%. A la cinquena plaça, empatats amb una quota del 6,7%, van quedar Fiat, Ford i BMW. Mentre que el grup italià va registrar un bon increment de matriculacions, del 5,3%, l'alemany es va estancar (només va vendre unes 11.000 unitats més) i el nord-americà, per la seva banda, va experimentar una taxa de variació negativa.

Per **marques**, un any més la líder del mercat va ser Volkswagen, tot i el descens de vendes del 0,9% (quota de mercat UE + EFTA del 10,9%). A VW la van tornar a seguir, com l'any precedent, Renault i Ford, amb sengles quotes de mercat del 7,3% i el 6,7%, però amb evolucions oposades: increment per a la primera, del 4,3% i decreixement del 0,5% per la segona. Les ara companyes de grup Opel i Peugeot van tornar també a ocupar la posició quarta i cinquena per volum de vendes, amb quotes respectives molt semblants, del 6% i el 5,9% (mentre que la primera va experimentar un descens de matriculacions del 5%, la segona va vendre un 7% més d'unitats que el 2016). Van completar la llista de les 10 marques més venudes Mercedes, BMW, Audi, Fiat i Skoda. Seat va repetir en la dissetena posició el 2017, amb una quota del 2,6%, tres dècimes més que l'any precedent, gràcies a un intens increment en les matriculacions, del 14,3%. Mentre que Nissan, l'altra marca amb fàbrica a Catalunya, va ser la tretzena més venuda, perdent una posició respecte al 2016, tot i repetir quota de mercat (3,6%), amb un creixement de vendes del 2,8%. Per models, el més venut a Europa, un any més, va ser el *VW Golf* (de fet, aquest model ha estat el líder del mercat europeu en 30 dels darrers 34 anys). A aquest model el van seguir el *Renault Clio*, el *VW Polo*, el *Ford Fiesta* i el *Nissan Qashqai*. La llista dels 10 models més venuts la van completar el 2017 el *Peugeot 208*, el *VW Tiguan* (amb un fort ascens de vendes, superior al 30%), l'*Opel Corsa*, l'*Skoda Octavia* i l'*Opel Astra*. D'aquesta llista, dos models, el *VW Polo* i l'*Opel Corsa*, es fabriquen a l'Estat espanyol, a Navarra i Saragossa, respectivament.

TAULA 79. VENDES MUNDIALS DE VEHICLES DE PASSATGERS. ANY 2017

PAÏSOS	% VARIACIÓ 2016-2017	% QUOTA DE MERCAT 2017
EUROPA	**3,7**	**25,3**
UE 28 + EFTA	**3,2**	**22,1**
UE 15 + EFTA	**2,5**	**20,2**
França	4,7	3,0
Alemanya	2,7	4,9
Itàlia	7,9	2,8
Espanya	7,7	1,7
Regne Unit	–5,7	3,6
UE nous membres	**12,8**	**1,9**
Rússia, Turquia i altres europeus	**6,9**	**3,2**
Rússia	12,4	2,0
Turquia	–4,5	1,0
Amèrica	**–3,8**	**16,0**
NAFTA	**–9,9**	**10,9**
Canadà	–3,3	0,9
Mèxic	–4,6	1,4
Estats Units	–11,3	8,6
Amèrica Central i del Sud	**12,8**	**5,0**
Argentina	26,1	0,9
Brasil	10,0	2,6
Àsia-Oceania	**3,2**	**57,5**
Austràlia	–1,3	1,3
Xina	2,4	35,2
Índia	8,8	4,6
Indonèsia	–1,2	1,2
Iran	20,6	2,2
Japó	5,9	6,2
Corea del Sud	–2,5	2,1
Àfrica	**–11,9**	**1,2**
Total	**1,9**	**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 al 0,9% en les vendes mundials de vehicles de passatgers.

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor) i ACEA (Associació de Constructors Europeus d'Automòbils.

Atenent a les **vendes mundials per grups automobilístics**, l'alemany Volkswagen va tornar a ser l'any 2017 el líder del mercat, amb 10,7 milions de vehicles venuts, cosa que va suposar un increment del 4,3% respecte a l'any precedent. L'aliança Renault-Nissan –tot incorporant Mitsubishi, de la qual Nissan en va comprar el 34% del capital, convertint-se així en el seu major accionista– va quedar en segona posició, amb 10,6 milions d'unitats, un 6,5% més que un any enrere. El japonès Toyota, líder del mercat fa dos anys, va ser el 2017 el tercer major grup per volum de vendes, en aconseguir matricular 10,4 milions de vehicles a tot el món, amb un creixement del 2,1% respecte a l'any precedent.

El total de **producció** mundial de vehicles de motor l'any 2017, segons les dades de l'OICA, va ascendir a 97,3 milions d'unitats, cosa que implica un creixement del

2,4% respecte a la xifra de l'any precedent. La producció de vehicles de passatgers, en concret, va augmentar un 1,5%, totalitzant pràcticament els 73,5 milions d'unitats. Aquesta taxa de creixement va ser clarament inferior a l'experimentada el 2016, del 5,4%, tot i que va superar la del 2015 (de l'1,1%). Per **zones geogràfiques**, el 61,2% de la producció mundial de vehicles de passatgers el 2017 va sortir de fàbriques situades a Àsia (inclosa Oceania). El nombre d'unitats que s'hi van construir va augmentar un 2,5% respecte a la xifra de l'any precedent. Al continent asiàtic el va seguir l'europeu, amb una quota de producció mundial del 26,7% i ascens del 2,9%. Al territori de la Unió Europea (quota mundial del 23,1%), però, la producció es va estancar (només es van construir unes 85.000 unitats més que l'any 2016). A Amèrica es van fabricar l'11,2% dels vehicles de passatgers construïts a tot el món el 2017 (sense incloure les camionetes o *trucks*), amb un descens en el volum de producció del 6,7%, degut íntegrament a la zona del NAFTA (–15,3%), ja que a Amèrica del Sud la producció es va incrementar un 21,4% (i quota mundial del 3,4%). La resta de les unitats (l'1% mundial) es van construir a Àfrica, amb un augment en el nombre de vehicles fabricats del 4,8%. Als darrers 10 anys, des del 2007, s'ha produït una major concentració de la producció mundial dels vehicles de passatgers al continent asiàtic. El guany relatiu per Àsia va ser de 15,8 punts percentuals, mentre que Europa va perdre 9,8 punts de quota i el continent americà 6,4.

Per **països**, l'any 2017 el 33,8% de la producció mundial de vehicles de passatgers va tenir lloc a fàbriques de la Xina, amb un increment en les unitats construïdes de l'1,6% respecte a l'any precedent, cosa que constitueix la taxa de creixement més baixa de la darrera dècada. Ja de lluny, la va seguir el Japó, com a segon productor mundial, amb una quota de l'11,4% i notable increment del 6% en el nombre de vehicles de passatgers fabricats. El tercer productor del món va tornar a ser Alemanya, tot i haver registrat un descens en les seves unitats fabricades de l'1,8% (quota de producció mundial del 7,7%). El 2017 va aparèixer com a quart productor mundial l'Índia (quota de mercat mundial del 5,4%), pujant dues posicions respecte al 2016. Això va ser possible, per una banda, per la seva bona conjuntura, amb un ascens en el nombre d'unitats fabricades del 6,6% i, per l'altra, per la negativa evolució dels dos països que el precediren el 2016. Efectivament, en primer lloc, els Estats Units, que va patir una forta reducció en la producció del 22,6%, que li va fer perdre més d'un punt de quota de mercat mundial, fins a situar-se en el 4,1%, i baixar de la quarta a la sisena posició. En segon lloc, Corea del Sud que, tot i mantenir-se en la cinquena posició, va reduir el nombre d'automòbils fabricats un 3,2% (i 5,1% de quota). En el cas del país americà, el 2017 va ser el quart any consecutiu amb una reducció de la producció i, de fet, la taxa de decreixement del 2017 va ser la més elevada des del 2009. El setè major productor mundial va tornar a ser Espanya, tot i la variació negativa que va experimentar en el seu volum de producció. L'Estat espanyol va aconseguir una quota de mercat mundial del 3,1%, exactament la mateixa que el vuitè productor mundial, Brasil, que ja va superar els seus greus problemes econòmics i els tres anys consecutius de variacions negatives a la producció, i va aconseguir fabricar un 27,6% més d'unitats que l'any precedent (la producció espanyola del 2017 va superar a la brasilera, de fet, en només 22.000 unitats). Mèxic i França, per aquest ordre, van tancar la llista del 10 principals països productors el 2017.

TAULA 80. PRODUCCIÓ MUNDIAL DE VEHICLES DE PASSATGERS. ANY 2017

PAÏSOS	% VARIACIÓ 2016-2017	% QUOTA DE PRODUCCIÓ 2017
EUROPA	**2,9**	**26,7**
UE	**0,5**	**23,1**
UE 15	**0,4**	**17,9**
França	6,8	2,4
Alemanya	–1,8	7,7
Itàlia	4,2	1,0
Espanya	–2,9	3,1
Regne Unit	–3,0	2,3
UE nous membres	**0,8**	**5,3**
República Txeca	5,2	1,9
Eslovàquia	–3,7	1,4
Rússia, Turquia i altres europeus	**21,1**	**3,6**
Rússia	19,9	1,8
Turquia	20,2	1,6
Amèrica	**–6,7**	**11,2**
NAFTA	**–15,3**	**7,7**
Canadà	–6,7	1,0
Mèxic	–4,7	2,6
Estats Units	–22,6	4,1
Amèrica del Sud	**21,4**	**3,4**
Brasil	27,6	3,1
Àsia-Oceania	**2,5**	**61,2**
Xina	1,6	33,8
Índia	6,6	5,4
Indonèsia	1,4	1,3
Iran	19,4	1,9
Japó	6,0	11,4
Corea del Sud	–3,2	5,1
Tailàndia	1,7	1,1
Àfrica	**4,8**	**1,0**
Total	**1,5**	**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 al 0,9% en la producció mundial de vehicles de passatgers.

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor).

Espanya

Durant l'any 2017 es van matricular a l'Estat espanyol un total d'1.234.931 vehicles de passatgers, cosa que implica un creixement del 7,7% respecte a l'any precedent, inferior als dels tres anys anteriors, quan es van registrar augments de dos dígits percentuals. La xifra assolida supera per unes 75.000 unitats la dada de l'any 2008, però encara queda lluny de les aconseguides al trienni 2005-2007, en més d'un 30%. L'alentiment viscut l'any 2017 en el creixement de les **matriculacions** té a veure amb la normalització del mercat, després d'uns anys de forts augments motivats per una demanda que va estar retinguda amb la crisi 2008-2013 i que va disparar-se en començar el període de recuperació econòmica, en augmentar l'ocupació, els ingressos i la confiança. Així mateix cal destacar que va ser el primer any sencer sense cap tipus

d'ajudes públiques per a l'adquisició de vehicles (tret dels elèctrics), després de la fi del Pla PIVE al segon semestre del 2016. La xifra de vendes aconseguida el 2017, no obstant això, va superar els 1,2 milions d'unitats, dada que ja es considera que és la que correspon a l'Estat espanyol, donat el seu nivell de població i renda *per capita*, si es compara amb els països europeus del nostre entorn.

Per **canals**, el menys dinàmic va ser el dels particulars, responsable d'una mica més de la meitat de les adquisicions, que va registrar un increment del 4,4% en les matriculacions, inferior a la taxa del 2016 (6,7%). Les empreses van adquirir el 30% dels vehicles nous venuts el 2017. Aquest canal va ser el que va experimentar el major increment percentual de matriculacions, del 12,8% (inferior, però, al del 2016, del 15,9%). Finalment, entorn al 18% de les adquisicions va ser pel canal corresponent al sector del lloguer *(rent a car)*, amb un augment del 9,2% respecte a la dada de l'any precedent (el 2016 va ser el sector més dinàmic amb un increment del 16,8%).

Un any més, per **tipus de carburant**, va disminuir el percentatge que representen els cotxes que funcionen amb dièsel, en aquest cas, a més, de manera molt notable, ja que la seva quota de mercat va passar del 56,8% del 2016 al 48,3% d'aquest 2017. Aquest percentatge tan reduït no es registrava des de feia 20 anys. En contraposició, les matriculacions de vehicles de gasolina van significar el 46,6% del total, enfront de la quota del 40,2% del 2016 i també va pujar el pes relatiu dels vehicles híbrids i elèctrics, amb una quota el 2017 del 5,1% (més de dos punts percentuals per sobre de la dada de l'any precedent). En aquest sentit, el total de vendes de vehicles de motor híbrids i elèctrics va arribar al conjunt de l'Estat espanyol a gairebé 65.000 unitats el 2017, amb un creixement proper al 80%. D'elèctrics se'n van matricular un 82,1% més (i 8.645 unitats) i d'híbrids, un 79,5% més que el 2016 (i 55.741, en termes absoluts). Si es posa en relació amb el total de vehicles de motor venuts, la ràtio quedaria en el 4,4%.

Per **segments**, un any més, els que van experimentar els increments més elevats de matriculacions van ser els vehicles SUV. L'augment percentual respecte a les vendes del 2016 va estar en l'entorn del 20% per als SUV petits i els premium, i va ser del 26,2% pels mitjans i del 39,5% pels SUV grans. La quota de mercat dels SUV ja arribava el 2017 al 35,6% (11,8% per als petits, com el *Seat Arona*, i 19,4% per als mitjans, com el *Seat Ateca*). Els segments amb més quota de matriculacions van ser els utilitaris (23,4%) i els compactes (22,2%), exemples dels quals serien el *Seat Ibiza* i el *Seat León*, respectivament. Tots dos segments van registrar un feble increment de matriculacions, especialment els segons (3,7% i 0,3%, respectivament). A banda dels SUV, només els cotxes premium i els esportius van aconseguir taxes de creixement de dos dígits percentuals (quota conjunta inferior al 0,5%), mentre que els urbans, els cotxes mitjans i els monovolums van experimentar descensos en la xifra de matriculacions.

Igual que l'any precedent, la **marca** amb més vendes de vehicles nous a l'Estat espanyol l'any 2017 va ser la francesa Renault, l'única que va aconseguir matricular més de 100.000 unitats (quota de mercat del 8,2% i augment de vendes del 12,2%). En segona posició va quedar Seat, amb una quota del 7,6% i un fort increment de matriculacions del 21,7% respecte a l'any precedent. Va tancar el podi de les tres primeres la seva companya de grup, l'alemanya Volkswagen, amb una quota del 7,3% i 590 unitats més matriculades que el 2016. Peugeot i Opel, marques ara companyes de grup, van quedar en quarta i cinquena posició, amb quotes molt semblants a la de Volkswagen i comportaments oposats respecte al 2016, ja que la primera va aconseguir augmentar un 5% les vendes i la segona va patir una reducció a les unitats matriculades del 2,8%. A banda de Seat, la marca que va experimentar el major augment de vendes el 2017, de les més venudes, va ser la japonesa Toyota, del 19,1%, que va ocupar la posició sisena en quota de mercat, tot just per davant de Citroën i Nissan. Aquesta darrera va registrar un volum de matriculacions un 9,3% superior al del 2016 (i una quota del mercat espanyol del 5,1%).

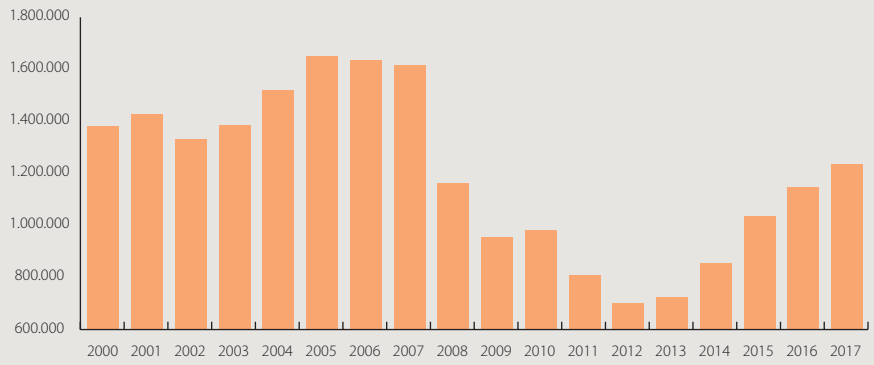
Els 10 **models** més venuts l'any 2017 a l'Estat espanyol van ser els mateixos que el 2016 però en una altre ordre. Dos models Seat van aparèixer en les dues primeres posicions: el *León* i l'*Ibiza*, amb quotes de mercat respectives del 2,9% i el 2,7% i increments de matriculacions del 4,9% pel primer i del 6% pel segon. El *Renault Megane* va tancar el podi, en tercera posició (sisè el 2016) amb una quota del 2,6% i un 23,4% més d'unitats venudes. El *Citroën C4*, líder de vendes el 2016, va ser el quart model més matriculat aquest 2017 (quota del 2,5% i caiguda de vendes del 10,8%), mentre que el *Renault Clio* va avançar tres posicions respecte a l'any precedent i va ser el 2017 el cinquè model amb més vendes, amb un creixement al voltant del 14%, igual que el *Nissan Qashqai*, en sisena posició (tres per sobre de la posició del 2016). Van tancar la llista dels 10 més venuts el 2017 a l'Estat espanyol el *VW Golf*, el *Dacia Sandero*, l'*Opel Corsa* i el *VW Polo*, per aquest ordre; tots, tret del *Sandero*, van registrar decreixements en la xifra de vendes i pèrdues de posicions entre els més venuts respecte al 2016.

Durant l'any 2017, els automòbils van registrar un increment de **preus** de l'1,1%, atenent a la variació interanual de l'índex de preus al consum (IPC) al desembre. Aquest creixement, idèntic al que va registrar l'IPC general de l'economia, va estar clarament per sota de l'experimentat l'any anterior, que va ser del 3,6%.

L'any 2017 es van vendre a l'Estat espanyol un total d'1.964.277 **vehicles de passatgers d'ocasió**, cosa que va significar un incre-

FIGURA 163. MATRICULACIONS DE VEHICLES DE PASSATGERS A ESPANYA. SEGLE XXI

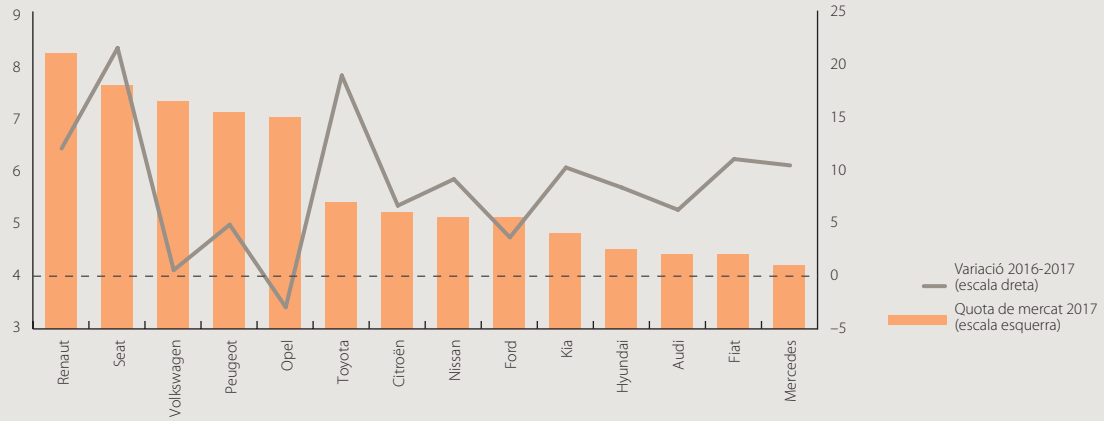
Unitats



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

FIGURA 164. LES PRINCIPALS MARQUES DE VEHICLES DE PASSATGERS PER VOLUM DE VENDES A ESPANYA. MÉS DE 50.000 UNITATS MATRICULADES EL 2017

Percentatge



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

ment del 10,4% respecte al 2016. La ràtio entre cotxe de segona mà i cotxe nou va quedar així en 1,6. Per edat, pràcticament sis de cada deu tenien més de 10 anys d'antiguitat, representant els cotxes seminous (de no més de tres anys) només el 18,7% de les transaccions. El 52% de les vendes per canal d'origen van correspondre als particulars. Finalment, també es pot assenyalar que per tipus de carburant, el gran protagonista va ser el dièsel, ja que el 65% dels vehicles de passatgers d'ocasió venuts el 2017 funcionaven amb gasoil. Els vehicles de gasolina van representar el 34,3% de les vendes, per la seva banda, mentre que el 0,7% van ser cotxes que funcionaven amb combustibles alternatius, bàsicament híbrid i elèctrics.

L'any 2017 es van produir un 2,9% menys de vehicles de passatgers que el 2016 a les factories de l'Estat espanyol, amb 2.291.492 unitats, cosa que trenca amb l'evolució positiva dels quatre anys precedents. El comportament va ser oposat si es diferencia entre vehicles turisme i tot terrenys. Efectivament, els primers van patir una reducció en la **producció** del 3% (i 2.243.220 unitats) i els tot terrenys van registrar un augment del 3,3%.

El mateix es pot dir de les **exportacions**. Durant el 2017, el nombre de vehicles de passatgers venuts fora de l'Estat espanyol va ser de 2.030.259 unitats, un 1,3% menys que un any abans. Igualment, l'evolució va ser positiva per als tot terreny però negativa per als vehicles turisme, que van caure un 1,4% (i 1.984.050 unitats produïdes), enfront de l'ascens del 3,2% dels tot terreny. La ràtio d'exportacions sobre producció va créixer un punt i mig percentual respecte al 2016 per als turismes (i 88,4%) i es va pràcticament mantenir per als tot terrenys (95,7%). La producció total de vehicles de motor a l'Estat espanyol va quedar l'any 2017 en 2.848.335 unitats, amb un descens de l'1,5% respecte a l'any precedent (i prop de 45.000 unitats menys). L'exportació es va estancar, per la seva banda, amb 2.435.336 vehicles de motor venuts a l'exterior, només un 0,1% més que el 2016 (equivalent a menys de 3.000 unitats). La ràtio entre exportacions i producció va quedar en el 85,5%, prop d'un punt i mig per sobre de la dada de l'any precedent. Les raons de la caiguda de la producció el 2017, segons la patronal de fabricants, cal trobar-les, en primer lloc, en l'evolució negativa dels mercats d'alguns països clients importants, com el Regne Unit, immers en les incerteses que provoca el *brexit* i amb una important devaluació de la lliura davant l'euro, i Turquia, el mercat més important fora de la Unió Europea. En aquests dos mercats la caiguda de les exportacions de vehicles de motor de l'Estat espanyol van ser del 7,3% i l'11,8%, respectivament. En segon lloc, durant el 2017 i 2018 es va començar la producció i comercialització de diversos nous models a diferents factories espanyoles, cosa que va implicar un alentiment de la producció mentre aquest models eren introduïts a les cadenes de muntatge o fins i tot aturades de la producció durant setmanes per preparar la planta. A banda d'això, també cal destacar el fet de que el mercat intern va créixer amb el menor dinamisme dels darrers quatre anys. Els cinc mercats exteriors on es van exportar més vehicles de motor el 2017 van ser, per aquest ordre, Alemanya, França, el Regne Unit, Itàlia i Turquia. En aquests cinc es va concentrar el 65% del total de vendes a l'estranger de vehicles de motor fabricats a l'Estat espanyol.

En termes d'**ocupació**, el creixement dels afiliats a la Seguretat Social al conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs el 2017 va ser del 2,8% a l'Estat espanyol. Aquesta taxa va ser inferior a les dels dos anys previs, amb increments superiors al 4%, tot i que constitueix el quart any consecutiu amb variacions positives dels ocupats al sector després de la darrera crisi econòmica.

Per **fàbriques**, en set de les 13 es va experimentar un increment de producció de vehicles de motor el 2017. El més elevat, proper al 10%, es va donar a Mercedes Vitòria, gràcies a la bona evolució de la demanda dels seus models Vito i Clase V. La planta d'Opel a Figueruelas (Saragossa) i la de Ford a Almussafes (València) la van seguir amb creixements entorn al 5%-6%. A la primera va ser clau el començament de la fabricació el segon semestre de l'any de dos nous models, l'*Opel Crossland X* i el *Citroën C3 Aircross*, que van més que compensar la fi de la producció del *Meriva*, i a la segona, l'èxit de vendes que suposa el *Ford Kuga*, responsable de prop de la meitat de la producció de la planta. Amb un ascens inferior al 5%, però també positiu, cal trobar, a banda de la planta de Seat a Martorell, la de PSA a Vigo i les dues d'Iveco a Valladolid i Madrid. En el cantó negatiu, la planta de Nissan a Àvila, en procés de desmantellament, ja que el 2019 deixarà de produir vehicles industrials, amb una reducció de més del 35%, així com la de PSA a Villaverde (Madrid), amb una caiguda de prop del 30%, tot esperant la producció i comercialització de la segona generació del seu model *Citroën C4 Cactus*. Amb variacions negatives d'entre el 10% i el 20% cal esmentar la factoria de Renault a Villamuriel de Cerrato (Palència), després de l'augment de més del 50% de l'any precedent –la seva companya de grup, la de Renault a Valladolid, va mantenir més o menys estable la seva producció–; la de Nissan a Barcelona; i la de Volkswagen a Landaben (Navarra), degut a la necessitat d'adequar la planta a la producció de la nova generació del *Polo* i d'un segon model, un SUV basat en el *Polo*.

Prop del 90% dels vehicles de motor fabricats a l'Estat espanyol van sortir de només set factories. Seat, amb el 16% del total d'unitats produïdes, va tornar a ser la líder, seguida de prop per PSA Vigo, amb una mica més del 15%, i la planta valenciana de Ford, amb prop del 15%. Amb un pes rela-

tiu sobre la producció total al voltant del 13% es va situar en quarta posició la factoria saragossana d'Opel. Les dues plantes de Renault vindrien a continuació: la de Palència, amb una producció equivalent a una mica més del 10% del conjunt de l'Estat espanyol i la de Valladolid amb una altra de prop del 9%, percentatge pràcticament idèntic al que va suposar la fabricació el 2017 de VW Navarra. Si s'atén, en concret, a la producció de vehicles de passatgers, Seat va ser encara més líder, ja que de Martorell va sortir prop d'una de cada cinc unitats produïdes a tot l'Estat espanyol. La van seguir la fàbrica d'Opel a Saragossa i la de Ford a València, amb quotes respectives al voltant del 17% i 14%. A continuació, les dues plantes de Renault a Castella i Lleó: la de Palència, amb una quota de producció propera al 13% i la de Valladolid amb una altra entorn a l'11%, la mateixa que Volkswagen Navarra.

En línia amb el que va passar amb les matriculacions, l'any 2017 el dinamisme en les **importacions, en termes de valor**, del sector de vehicles de passatgers a l'Estat espanyol va ser el més alentit dels darrers quatre anys, amb un increment respecte al 2016 del 8,5%, enfront dels augments de dos dígits percentuals dels tres anys previs. En paral·lel amb la reducció de les exportacions en termes de volum, els ingressos obtinguts de la venda de vehicles de passatgers a l'estranger va disminuir l'1,7%, 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, novament positiu, com és habitual, va caure d'aquesta manera un 12,3%, en contrast amb les variacions positives experimentades els dos anys previs. La taxa de cobertu-

Reciclatge dels vehicles de passatgers, comercials, industrials i autobusos i autocars

Quan un vehicle arriba al final de la seva vida útil, obligatòriament s'ha de donar de baixa definitiva mitjançant el seu trasllat a un CAT (Centre Autoritzat de Tractament). El CAT és la instal·lació autoritzada per la comunitat autònoma per aplicar el correcte tractament mediambiental als vehicles fora d'ús (VFU) i l'encarregada de tramitar la baixa del vehicle al Registre General de Vehicles a la DGT (Dirección General de Tráfico) i de lliurar al propietari del VFU un certificat de destrucció (cas dels vehicles de passatgers i comercials, vehicles inclosos al Reial Decret 20/2017 de 20 de gener sobre vehicles al final de la seva vida útil) o un certificat de tractament mediambiental (cas dels vehicles industrials i autobusos i autocars, no afectats per l'esmentat RD). Aquests certificats serviran al propietari per deixar de pagar la pòlissa de l'assegurança i l'impost local sobre vehicles de tracció mecànica. El VFU s'ha de lliurar al CAT conjuntament amb la sol·licitud de baixa definitiva, documents acreditatius de la identificació del propietari o representant i documentació del vehicle (targeta de la inspecció tècnica i permís de circulació).

Al CAT es porta a terme la descontaminació del VFU i la preparació per a la reutilització de peces i components i el reciclatge d'algunes parts. Més en concret, a la fase de descontaminació es retiren tots els líquids i elements que puguin ser residus perillosos (olis, combustibles, líquids de frens, refrigerants, filtres, bateria, etc.). Aquests residus s'emmagatzemen temporalment dins de les instal·lacions del CAT en les condicions correctes d'higiene i seguretat, abans de ser lliurats a un gestor de residus autoritzat. En una segona fase es retiren les peces i components que es puguin reutilitzar, que podran comercialitzar-se com a peces de segona mà i ser usades per a reparar altres vehicles similars al VFU. En aquest sentit, en un recent estudi d'AETRAC (Associació d'empreses de tractament de vehicles fora d'ús de Catalunya) sobre la recuperació de peces procedents dels VFU del nostre país s'ha trobat que el grup de recanvis més venuts són els fèrrics (55%), seguits dels plàstics i catalitzadors (30%). Dins dels fèrrics, el 50% correspon a les parts mecàniques i el 25% a la xapa/carrosseria i dins dels plàstics, el que més es ven són els retrovisors (40%) i els pilots i òptiques (35%).

En una tercera fase, la del reciclatge, el que queda del vehicle s'envia a una instal·lació de fragmentació, on se separen les diverses fraccions que conformen el VFU per procedir a la seva correcta recuperació. Allí es procedeix a la trituració dels vehicles per, posteriorment, mitjançant aspiradors i ventiladors, retirar els materials més lleugers i, a continuació, mitjançant corrents magnètiques, separar els metalls fèrrics de la fracció restant, bàsicament materials com cautxú, plàstics i metalls no fèrrics. Els metalls fèrrics s'envien a la indústria siderúrgica per a la seva fosa i posterior utilització en l'elaboració d'altres productes. Mentre que la resta és sotmesa a processos de postfragmentació (garbellament, corrents d'inducció, sistemes òptics, taules densimètriques...) per separar els diferents materials per al seu reciclatge. Els metalls no fèrrics (alumini, coure, etc.) solen ser enviats a plantes de siderúrgia i els materials no metàl·lics que no puguin ser reciclats i tinguin alt poder calorífic es valoritzen energèticament, tot preparant combustible derivat de residus. Les fraccions que no puguin ser recuperades de cap manera seran eliminades destinant-les a l'abocador.

Segons dades de l'Agència de Residus de Catalunya, l'any 2017 hi havia autoritzades al nostre país un total de 162 instal·lacions CAT i cinc plantes fragmentadores. El 2016 es van tractar 94.868 VFU, equivalent a 98.784,75 tones de VFU. Al conjunt de l'Estat espanyol hi ha més de 1.200 CAT autoritzats i el 2017, segons les dades de SIGRAUTO (Asociación Española para el Tratamiento Medioambiental de los Vehículos Fuera de Uso), el nombre de VFU tractats va ser d'una mica més de 620.000, amb un creixement de l'1,4% respecte a l'any precedent. El pes relatiu de Catalunya als darrers anys s'ha mogut entre el 15% i el 16% del total espanyol.

Finalment, es pot indicar que la Directiva de la Comissió Europea 2000/53/CE, transposada a l'ordenament jurídic de l'Estat espanyol pel Reial Decret 1383/2002 sobre gestió de vehicles al final de la seva vida útil, el qual ha estat derogat per l'esmentat RD 20/2017 de 20 de gener, estableix quin ha de ser l'objectiu de recuperació del VFU. En concret, per al 2015, s'establia que s'havia d'aconseguir la reutilització i valorització d'un mínim del 95% del pes mitjà per vehicle i any i la reutilització i reciclatge d'un mínim del 85%. Amb les darreres dades publicades per Eurostat, precisament les de l'any 2015, Espanya tot just acompliria aquests barems, cosa destacable ja que a principis del segle els percentatges respectius amb prou feines superaven el 75%. Els avenços més destacats en els darrers anys s'han produït fonamentalment a l'àrea de la valorització energètica de determinades fraccions obtingudes a partir de la fragmentació dels vehicles ja descontaminats i desballestats. Fins a 13 països dels 28 de la Unió Europea no acomplien, amb les darreres dades més actualitzades, el percentatge del 95% de reutilització i valorització marcats per la Directiva europea (tot i que en el cas de sis països les dades més actualitzades eren del 2014). Els valors més elevats, del 97% i superior, es donaven a Croàcia, Finlàndia, Luxemburg i Polònia, seguits, amb un 96,9% per Àustria i el Regne Unit. En canvi, només vuit dels 28 països de la Unió Europea no aconseguien arribar al percentatge objectiu de reutilització i reciclatge del 85%. En aquest context val a dir, així mateix, que el RD 20/2017 ha incorporat un nou objectiu per al cas espanyol que és el relatiu a que els CAT han de reutilitzar peces i components que suposin almenys el 5% del pes dels vehicles que hagin tractat anualment des del 2017 fins al 1 de gener de 2021, el 10% des d'aquesta data fins a 1 de gener de 2026 i el 15% a partir d'aleshores.

ra, ràtio en percentatge entre les exportacions i les importacions, en valor, va caure prop de 20 punts percentuals, fins al 178%. Les importacions de vehicles de passatgers van suposar el 2017 el 5,9% de les importacions totals de l'Estat espanyol, mentre que en el cas de les exportacions aquesta participació relativa va quedar en l'11,4%, més d'un punt percentual per sota de la dada de l'any precedent.

Entorn al 77% de les importacions, en valor, del 2017 van provenir de la zona de la Unió Europea i el 15% d'Àsia. Per països, més en concret, el principal proveïdor de vehicles de passatgers a l'Estat espanyol va ser Alemanya, d'on van procedir el 32% del total d'importacions, seguit de França (12%) i el Regne Unit i el Japó (8%-9% en tots dos casos).

Catalunya

Durant l'any 2017, es van **matricular** a Catalunya un total de 190.480 unitats de vehicles de passatgers, cosa que suposa un increment del 7% respecte a la dada de l'any precedent, set dècimes per sota del de l'Estat espanyol. Aquest creixement català, tot i ser notable, és el més feble d'ençà que va començar el període de recuperació econòmica l'any 2014. Respecte a l'any precedent, el pes relatiu de Catalunya en les vendes de l'Estat espanyol va disminuir una dècima, fins a representar el 15,4%, menys de la meitat de la quota que significa Madrid, la líder en matriculacions de vehicles de passatgers. Amb l'excepció d'Aragó, totes les comunitats autònomes van aconseguir incrementar les vendes de vehicles nous respecte al 2016; l'augment català va ser el setè més elevat percentualment, darrere de Navarra (l'única que va aconseguir una taxa de creixement de dos dígits), Madrid, Andalusia, Múrcia, Astúries i el País Valencià.

Per **províncies**, el 78,8% de les matriculacions de vehicles de passatgers de Catalunya l'any 2017 van tenir lloc a la de Barcelona, tot just la més dinàmica, com l'any precedent, amb un increment de vendes del 8%, cosa que li va permetre augmentar més de mig punt la seva quota de mercat català. La de Girona i Tarragona van registrar un pes relatiu en les matriculacions catalanes molt semblant, del 8,6% la primera i del 8,5% la segona, amb sengles increments respectius de l'1% i del 5,5%. Igual que el 2016, la de Girona va ser la que experimentar el menor increment de vendes, de les quatre províncies catalanes. Finalment, a la de Lleida va tenir lloc el 4,1% de les matriculacions, amb un ascens del nombre de vehicles de passatgers venuts del 5,9%.

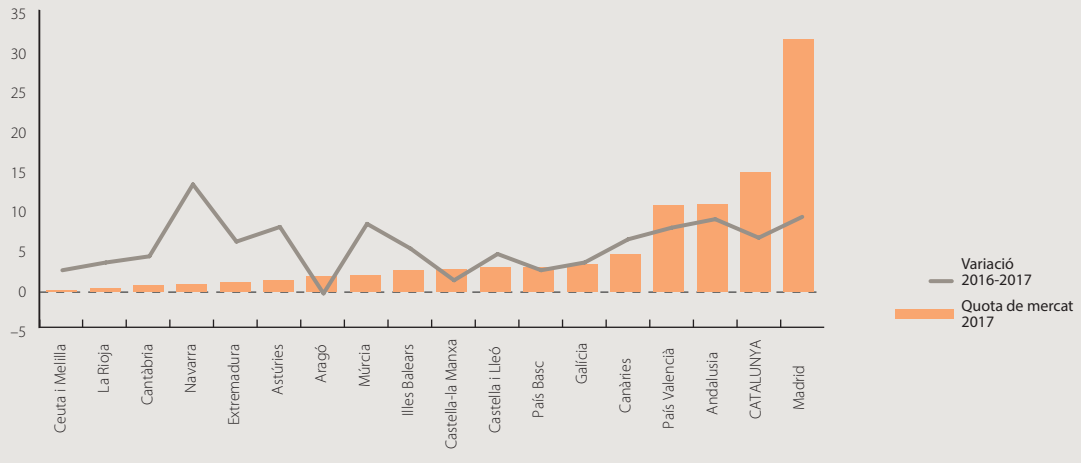
Per **canals**, el més dinàmic va ser el de les empreses, igual que va succeir al conjunt de l'Estat espanyol. Aquest canal, responsable del 36,2% de les adquisicions de vehicles de passatgers a Catalunya el 2017, va matricular un 12% més d'unitats que l'any precedent. El major pes relatiu, però, va recaure un altre cop en el canal dels particulars, que van comprar el 58% del total de turismes i tot terrenys matriculats al nostre país. Respecte al 2016, el creixement en les seves matriculacions va ser del 6%, per sobre, doncs, del 4,4% que van pujar les adquisicions dels particulars al conjunt de l'Estat espanyol. La nota negativa la va protagonitzar el canal d'empreses de lloguer, de *rent a car*, que va registrar una reducció en les seves compres de vehicles de passatgers (–8,7%).

Les **emissions de diòxid de carboni** a l'atmosfera per quilòmetre recorregut dels vehicles matriculats a Catalunya el 2017 es van mantenir en els 119 grams, per tercer any consecutiu, segons dades de l'agència tributària referents a l'impost de matriculació (i que té en compte tots els vehicles 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). Igual que va passar al conjunt de l'Estat espanyol, també a Catalunya hi ha hagut una reducció del percentatge de vehicles matriculats que estan exempts de pagar l'impost, és a dir, d'aquells que no emeten més de 120g CO_2/km, trencant la tendència dels anys previs. Efectivament, el 2017, del total de vehicles matriculats a Catalunya, el 68,9% estava exempt de pagar l'impost enfront del 71,3% del 2016, la qual cosa va provocar que la quota mitjana a ingressar per l'impost de matriculació fos de 422 euros, 40 euros més que la xifra d'un any enrere. Seguint les mateixes dades de l'agència tributària, per tipus de combustible, l'any 2017 es van matricular més vehicles que funcionaven amb gasolina que no pas amb dièsel (quotes del 54,6% front el 45,4%), completant-se així l'avançament que es començava a intuir fa tres d'anys, amb la continua pèrdua de pes relatiu dels cotxes de gasoil, de més de 20 punts des del 2015.

De vehicles de passatgers de tipus **elèctric** se'n van matricular a Catalunya l'any 2017 un total de 1.615, més del doble de l'any anterior (el 87,6% dels quals, a la província de Barcelona), mentre que la venda de vehicles nous **híbrids** va pujar un 93,2%, fins a totalitzar 11.674 (participació del 77,7% de la província de Barcelona i entorn al 9%-10% de les de Girona i Tarragona; menys del 4% per a la de Lleida). El pes relatiu sobre el total de matriculacions de turismes i tot terrenys dels elèctrics i híbrids va quedar així a Catalunya l'any 2017 en el 7%, pràcticament dos punts percentuals per sobre de la dada corresponent al conjunt de l'Estat espanyol. La quota de mercat catalana en les matriculacions de vehicles de passatgers híbrids i elèctrics a l'Estat espanyol va estar a l'entorn del 21%, més de

FIGURA 165. MATRICULACIONS DE VEHICLES DE PASSATGERS PER COMUNITATS AUTÒNOMES. ANY 2017

Percentatge



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

TAULA 81. LES 10 PRINCIPALS MARQUES DE VEHICLES DE PASSATGERS PER VOLUM DE VENDES A CATALUNYA. ANY 2017

	UNITATS	% VARIACIÓ 2016-2017
Seat	17.515	30,5
Volkswagen	12.405	–6,9
Toyota	11.950	14,0
Peugeot	11.792	9,9
Renault	11.264	0,2
Nissan	10.917	10,0
Ford	9.821	–0,6
Opel	9.782	–9,8
Kia	9.557	12,8
Audi	9.413	5,3

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

cinc punts percentuals per sobre de la registrada pel total de vehicles de passatgers. Considerant tot tipus de vehicles de motor, les matriculacions de vehicles elèctrics a Catalunya van pujar el 2017 un 60,8%, fins a totalitzar 1.950 unitats. L'increment va ser inferior al de l'Estat espanyol, per la qual cosa el pes relatiu del nostre país va descendir tres punts percentuals, fins al 22,6%. En el cas dels vehicles híbrids, les matriculacions a Catalunya van augmentar un 72,3%, totalitzant 11.748 unitats. També aquí hi va haver una pèrdua de quota de mercat espanyola, de prop d'un punt percentual, fins al 21,1%. En qualsevol cas, del total de vehicles de motor matriculats a Catalunya el 2017, el 6% van ser vehicles híbrids i elèctrics, un punt i sis dècimes per sobre de la dada del l'Estat espanyol.

L'any 2017, la **marca** més matriculada al mercat català de vehicles de passatgers va ser Seat, amb una quota del 9,2% i un increment de vendes respecte a l'any precedent del 30,5%, gràcies al començament de la comercialització de dos models fabricats a Martorell, la nova versió de l'*Ibiza* i l'*Arona* (a més, el 2017 va ser el primer any sencer de vendes per a l'*Ateca*). La segona marca més matriculada va ser Volkswagen, tot i que, en registrar una reducció de vendes del 6,9% va perdre quota de mercat respecte al 2016, quedant en el 6,5% i molt a prop de la tercera més venuda, la japonesa Toyota: 6,3% de quota i augment del 14% en les unitats matriculades. Aquest increment va ser el més elevat, darrere de Seat, de les 10 principals marques per volum de vendes a Catalunya el 2017, la qual cosa li va permetre a Toyota pujar tres posicions respecte a la llista de les més matriculades el 2016.

El **model** de vehicle de passatger més matriculat va tornar a ser el *Seat León*: quota de mercat del 3,5% i un 10,1% més d'unitats venudes que un any enrere. En segona posició va quedar un altre model de Seat, l'*Ibiza*, que el 2017 estrenava generació, amb un 17% més d'unitats venudes (i quota del 2,7%), escalant tres posicions en el rànquing dels més matriculats. Tots dos models de Seat van ser no tan sols els més venuts a Catalunya el 2017 sinó també al conjunt de l'Estat espanyol. El *Nissan Qashqai* va ser el tercer model més matriculat al nostre país, amb un increment de vendes del 12,3% respecte al 2016 i van tancar la llista dels cinc més venuts el *Volkswagen Golf* i el *Dacia Sandero*, amb evolucions, però, oposades, ja que el primer va patir una reducció de vendes del 7,4% i va caure dues posicions entre els més matriculats, mentre que el segon va matricular un 12,1% més d'unitats, pujant una posició.

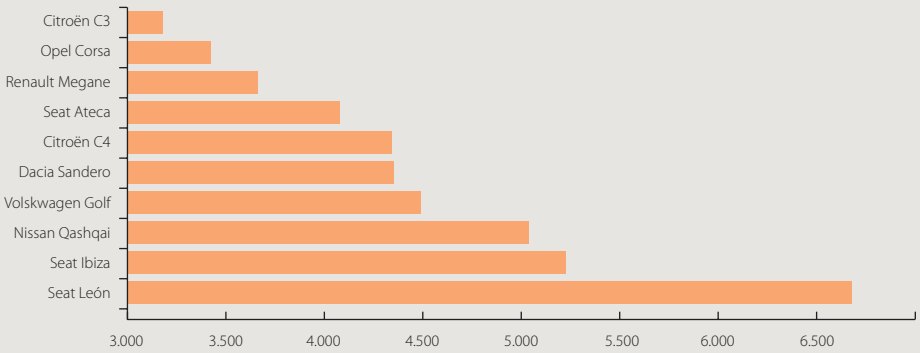
Segons les dades de Faconauto, la patronal dels concessionaris oficials, els **vehicles de passatgers d'ocasió** venuts a Catalunya l'any 2017 van ascendir a 311.015, amb un creixement del 10,7%. La ràtio entre cotxe de segona mà i cotxe nou va quedar així en 1,6, molt similar a la dada del conjunt espanyol. Atenent a les xifres de les comunitats autònomes, a Catalunya només la va superar el 2017 en vehicles d'ocasió venuts, Andalusia, amb una quota del 18% enfront del 15,8% català. Madrid, amb el 13,9%, i el País Valencià, amb el 10,6%, van situar-se en tercera i quarta posició, respectivament. El creixement mostrat per Catalunya va ser el sisè més elevat, darrera del de Castella-la Manxa, Navarra, Madrid, Canàries i Extremadura.

Els **preus** dels automòbils a Catalunya van créixer un 1,2%, atenent a la variació interanual de l'índex de preus al consum (IPC) al desembre. Aquest increment va ser idèntic al que va registrar l'IPC general de l'economia catalana i contrasta amb els augments d'entre el 3,5%-4% dels dos anys precedents. En comparació amb el conjunt de l'Estat espanyol, els preus dels automòbils a Catalunya van créixer una dècima més (igual que va succeir amb l'IPC general de l'economia).

En termes d'**ocupació**, el nombre d'afiliats a la Seguretat Social al conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs a Catalunya l'any 2017 va créixer un 2%, taxa d'augment inferior a la del conjunt de l'Estat espanyol, del 2,8%, i també menor a la registrada l'any precedent a Catalunya (2,9%). Tot i així, ja es porten quatre anys consecutius amb variacions positives del nombre d'ocupats al sector, després del període de crisi.

Les **importacions** de vehicles de passatgers, **en termes de valor**, l'any 2017 a Catalunya van créixer un 7,1%, la taxa d'augment més reduïda, però, del darrer lustre,

FIGURA 166. ELS 10 PRINCIPALS MODELS DE VEHICLES DE PASSATGERS PER VOLUM DE VENDES A CATALUNYA. ANY 2017



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

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).

Les **exportacions**, en valor, per la seva banda, només van augmentar un 3,5%, tot i que aquesta evolució contrasta amb la variació negativa de l'any precedent i de l'espanyola el 2017. El comerç exterior de vehicles de passatgers va registrar un lleu dèficit, és a dir, les importacions, en valor, van superar les exportacions, cosa que no succeïa des d'abans de la darrera crisi econòmica. La taxa de cobertura va quedar en el 98,3%, cosa que vol dir que amb els ingressos obtinguts per les nostres exportacions al sector no es van poder cobrir tots els costos de les importacions. Les importacions de vehicles de passatgers van significar el 2017 el 9,7% del total d'importacions catalanes, mentre que en el cas de les exportacions aquesta participació relativa del sector va ser de l'11,4%, mig punt percentual per sota de la dada del 2016. Respecte als intercanvis sectorials del conjunt de l'Estat espanyol, les importacions catalanes van significar el 45,9%, mentre que, en el cas de les exportacions, una mica més de la quarta part (25,4%) es van deure a Catalunya.

Per zones geogràfiques, l'any 2017 el 77,5% de les **importacions**, en valor, van provenir de la Unió Europea i un 18,9% d'Àsia. Per països, més en concret, la preponderància d'Alemanya va ser total, amb més de la meitat de les importacions catalanes al sector. Ja lluny, la van seguir Japó (11,3%) i, amb una quota entre el 7% i el 8% República Txeca, el Regne Unit i Corea del Sud. En el cas de les **exportacions**, pràcticament el 90% es van adreçar a països de la Unió Europea, dependència una mica més elevada que la que es va registrar al conjunt espanyol. Més del 67% de les vendes a l'estranger es van adreçar a només quatre països: Alemanya (32,7%), el Regne Unit (13,1%), França (12,7%) i Itàlia (8,8%). Els superàvits més elevats en el sector de vehicles de passatgers a Catalunya el 2017 es van registrar en el intercanvis comercials amb França, Itàlia, el Regne Unit, els Països Baixos i Àustria, mentre que els cinc majors dèficits, en termes absoluts, van tenir lloc en el comerç amb Alemanya, el Japó, Corea del Sud, la República Txeca i Hongria.

Esdeveniments empresarials

A l'apartat internacional, cal sumar a les recents adquisicions d'**Opel** per part de **PSA** i del 34% de **Mitsubishi** per part de **Nissan**, l'acord entre **Toyota** i **Mazda** per a la col·laboració en nous desenvolupaments tecnològics i en la construcció conjunta d'una fàbrica als Estats Units, que serà propietat de Mazda però construirà models de totes dues marques. La factoria es construirà a Huntsville, Alabama i operarà a partir de 2021, en una inversió global de 1.600 milions d'euros. L'acord es va instrumentalitzar amb un intercanvi d'accions: Toyota va adquirir el 5% de Mazda i Mazda el 0,25% de Toyota. En aquest sentit, cal dir que Toyota és ja propietària al 100% de Daihatsu, té el 16,5% de Subaru, el 5,9% de Isuzu i un acord de col·laboració amb Suzuki, que és 20% propietat de Volkswagen. De les japoneses, només Honda està fora de la seva òrbita, a banda de Nissan i Mitsubishi, aliades amb Renault.

També s'ha de destacar que a la Unió Europea es va posar en marxa el setembre del 2017 un **nou sistema de medició de consums i emissions**, el WLTP *(Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure)*, que té como a objectiu apropar els resultats de manera més fiable als consums (autonomia en el cas dels elèctrics) i emissions reals dels vehicles que el test utilitzat fins aleshores, el NEDC *(New European Driving Cycle)*, protocol dels anys vuitanta, realitzat en laboratori i basat en condicions teòriques de conducció, que s'havia quedat ja desfasat. El WLTP, realitzat en laboratori sota condicions que simulen la conducció real, es complementa amb la prova en carretera RDE *(Real World Driving Emissions)* per a mesurar els contaminants, com els òxids de nitrogen (NOx), que emeten els automòbils en circular en el seu dia a dia. El WLTP conviurà des del setembre del 2017 fins al setembre del 2018 amb l'actual test NEDC i des del setembre del 2018 el primer serà l'únic que determinarà l'homologació a la Unió Europea. S'estima que la diferència entre les dades d'emissions de diòxid de carboni publicades per les marques, després de les anàlisis NEDC, i les reals presenten una desviació de fins al 40%. De moment, i almenys fins a que no s'apliqui totalment el WLTP, complementat amb el RDE, no es traslladarà a la fiscalitat de l'impost de matriculació aquests nous paràmetres, més exigents (amb el nou test fins el 80% dels vehicles actualment matriculats superarien els 120 grams de CO_2 emesos per quilòmetre recorregut i pagarien impost de matriculació).

A **Espanya** es continuen anunciant inversions i adjudicacions de nous models a les plantes que hi són instal·lades. Així, el 2017 es va anunciar una inversió de 750 milions d'euros a la fàbrica valenciana de **Ford** per construir, en exclusiva per a l'Europa continental, des del 2020, la nova generació del *SUV Kuga*, la qual cosa permetrà mantenir els més de 8.000 treballadors de la plantilla i garantirà la continuïtat de la planta durant almenys una dècada. Amb aquesta inversió se superarà la xifra de 3.000 milions d'euros invertits des del 2011, la qual cosa ha convertit la factoria valenciana en la més important per a Ford a Europa. La fàbrica d'**Opel** a Saragossa també s'ha assegurat la producció en exclusiva de la nova generació del Corsa a partir de l'any 2019, a més de la seva versió elèctrica des del 2020. Aquest model significa més de la meitat de la producció actual de la planta aragonesa. També a Mercedes a Vitòria es fabricarà des del 2018 una versió elèctrica de l'actual model *Vito*. **PSA** invertirà a **Madrid**, a la fàbrica de Villaverde, 144 milions d'euros per a la producció de la nova generació del *Citroën C4 Cactus*, a partir de 2018, generació que suposarà un canvi profund al model, que no ha tingut gaire èxit de vendes, passant de ser un SUV a una berlina compacta i sense els *airbumps* laterals. També el 2018 serà l'any d'inici de la producció i comercialització de les noves *Peugeot Partner, Citroën Berlingo* i *Opel Combo* a la factoria de PSA a **Vigo**, i al 2020 arribarà la producció de la nova generació del *Peugeot 2008*, amb una inversió global de 700 milions d'euros. Finalment, entre 2018 i 2019 està prevista la producció i comercialització de la nova generació del *Polo* a la fàbrica navarresa de **Volkswagen** i d'un SUV basat en ell, el *T-Cross*. Serà la primera vegada que la fàbrica de Landaben produeix un segon model. La inversió global associada en el període 2015-2019 serà de 1.000 milions d'euros.

La gran empresa del sector a Catalunya és **Seat**, pertanyent al grup alemany Volkswagen, el principal venedor mundial, propietari de 12 marques i amb uns 575.000 treballadors arreu del món. Durant el 2017, la **producció** a la fàbrica de Seat a Martorell (Barcelona) va créixer un 1,4% respecte a l'any precedent, amb un total de 455.470 vehicles, xifra que està pràcticament un 20% per sobre de la registrada el 2013 i que significa un 50% més que el 2009. Gairebé les tres quartes parts de les unitats produïdes van ser de vehicles de la marca Seat, amb un augment del 8,9% respecte al 2016, i la resta, d'Audi, amb una reducció del 15,9% (bàsicament del *Q3* –model que es deixarà de fabricar a mitjan 2018– ja que de l'*A1* només es van fer algunes unitats en presèrie). Dins dels models Seat, es van construir un 6,9% més d'unitats de l'*Ibiza*, que tot just el 2017 va estrenar la cinquena generació, mentre que del *León*, el qual es renovarà el 2019, només se'n van produir 78 unitats més que el 2016; així mateix, es va començar a fabricar el SUV petit, *Arona*, del qual se'n van poder construir 17.527 unitats.

Fora de Martorell, l'any 2017 es van fabricar 138.092 unitats de vehicles de la marca Seat, amb un creixement respecte al 2016 del 33%, la qual cosa es va deure en gran mesura al model *Ateca*, SUV de grandària mitjana, en el seu primer any sencer de producció, a Kvasiny, a la República Txeca (i 77.483 unitats). L'any també va ser positiu per al model *Alhambra*, fabricat a Palmela (Portugal), amb un 7,8% més d'unitats (i 33.638 vehicles), mentre que va ser negatiu per als models *Mii* i *Toledo*, fabricats, respectivament, a Bratislava (Eslovàquia) i Mladá

Boleslav (República Txeca), amb sengles descensos superiors al 25% (entre 13.000 i 14.000 unitats produïdes de cadascú). Del total de vehicles Seat fabricats al món, una mica menys del 30% van correspondre a factories fora de Catalunya. La xifra mundial de producció de vehicles Seat va arribar a les 479.302 unitats, un 14,9% per sobre de la dada d'un any abans. Per altra banda, durant el 2017 es va produir a la planta de Seat Barcelona, a la Zona Franca, un total de 52,3 milions de peces i conjunts destinats a la fàbrica de Martorell i altres centres del grup Volkswagen, mentre que a Seat Componentes, localitzada a El Prat de Llobregat, s'hi va construir un total de 677.437 caixes de canvis. Mentre que la primera xifra suposa una reducció del 8,2% respecte al 2016, la segona implica un creixement del 2,5%. En aquest sentit, cal indicar que durant el 2017 es va adjudicar a Seat Componentes la nova caixa de canvis del grup Volkswagen denominada MQ281, un canvi manual de sis velocitats, que es començarà a produir el 2019 per al *VW Passat* i que significarà una inversió de 150 milions d'euros. La planta passaria, així, de produir menys de 700.000 unitats a una mitjana de 800.000, cosa que permetria augmentar en 100 el nombre d'ocupats.

Les **vendes de vehicles nous a la xarxa** comercial (incloent tots els models de Seat més el *Q3* d'Audi que es produeix a Martorell) van augmentar l'any 2017 un 8% respecte al 2016, totalitzant les 579.443 unitats. Una mica més del 80% de les vendes van ser de models Seat, amb un augment del 15,9%, mentre que del *Q3* se'n van vendre a la xarxa un 15,4% menys d'unitats. Els tres pilars de Seat van ser el *León*, amb un increment dels vehicles venuts del 2,6%, l'*Ibiza*, amb un altre ascens del 3,9% i l'*Ateca*, en el seu primer any sencer de comercialització (i 77.654 unitats venudes). De la resta de models Seat, l'any va ser negatiu per al *Mii* i per al *Toledo*, amb sengles decreixements superiors al 20% i positiu per a l'*Alhambra*, amb un increment de vendes del 6,5% i per l'*Altea*, que es va deixar de produir, però, el 2015, per la qual cosa les seves vendes, d'unitats en stock, van ser testimonials. A més, del nou *Arona*, que es va començar a comercialitzar a la tardor del 2017, es van poder vendre 16.024 unitats.

TAULA 82. PRODUCCIÓ DE VEHICLES A LA PLANTA DE SEAT A MARTORELL SEGONS MODELS

Unitats

MODELS	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% S/ TOTAL 2017
Models Seat	**313.216**	**341.210**	**8,9**	**74,9**
Seat Ibiza	149.988	160.377	6,9	35,2
Seat Arona	0	17.527	na	3,8
Seat León	163.228	163.306	0,05	35,9
Models Audi	**135.847**	**114.260**	**–15,9**	**25,1**
Q3	135.847	114.198	–15,9	25,1
A1	0	62	na	0,0
Total	**449.063**	**455.470**	**1,4**	**100,0**

Nota: De l'A1, les 62 unitats corresponen a presèries. Al 2016 i 2017 no s'inclouen, respectivament,103.796 i 138.092 vehicles Seat produïts a altres fàbriques del grup Volkswagen. na és no aplicable.

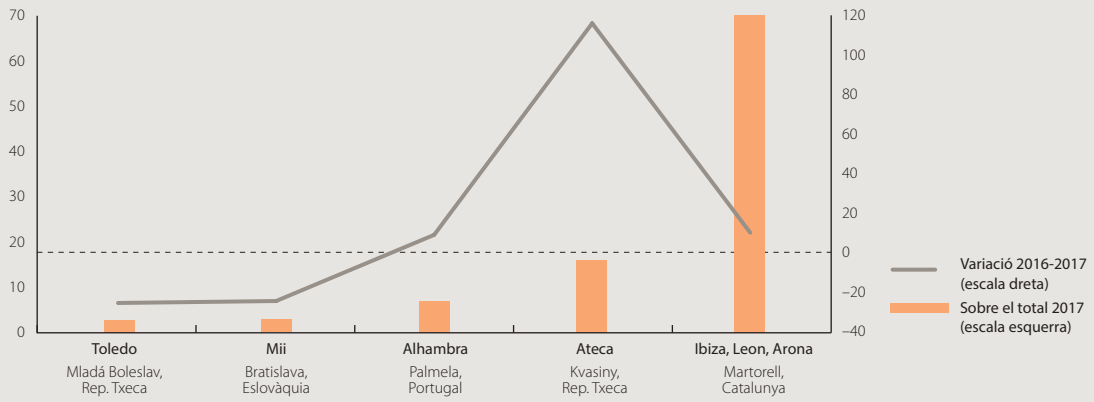
Font: Informe Anual de Seat.

Per la seva banda, les **vendes de Seat a client final** van ascendir a 468.431 unitats, amb un creixement del 14,6% respecte a l'any precedent, taxa clarament superior a les dels dos anys previs. Des de l'any 2001 Seat no aconseguia arribar a una xifra tan elevada. Prop del 70% de les vendes a client final van ser d'unitats dels models *León* i *Ibiza* (36,3% i 32,5%, respectivament). Però ja un 16,8% de les vendes es van deure al nou model *Ateca*, en el seu primer any sencer de comercialització. L'èxit de l'*Ateca* es pot comprovar, per exemple, en el fet que a l'Estat espanyol va ser el cinquè SUV més matriculat el 2017 darrere del *Nissan Qashqai*, el *Hyundai Tucson*, el *Renault Captur* i el *Peugeot 2008* i a Catalunya, va ser el segon més venut, darrere del *Nissan Qashqai*. Un 6,7% de les entregues a client final van ser de l'*Alhambra* i un 3,3% del petit SUV *Arona*, en menys de tres mesos de vida comercial. El *Toledo*, amb el 2,9%, i el *Mii*, amb l'1,4% de les vendes totals de Seat a client final tancarien la llista l'any 2017 (a banda de l'*Altea*).

L'any 2017, Seat va realitzar vendes a client final a 81 països –un més que l'any anterior, per la incorporació de Nova Zelanda– amb un total de 1.704 concessionaris i exposicions oficials. Una mica més del 42% de les unitats venudes van adreçar-se a Alemanya (21,8%) i a Espanya (20,3%). Si els hi sumem les vendes al Regne Unit (12%), trobem que més de la meitat de les vendes de vehicles Seat el 2017 es van localitzar en només tres països. Respecte al 2016, a tots tres es van produir ascensos molt notables del volum de vendes (del 13,4% a Alemanya, del 23,1% a Espanya i del 18,3% al Regne Unit). El quart i cinquè mercat més important per a Seat van ser Mèxic i França, respectivament, amb una quota sobre les vendes a client final semblant i a l'entorn del 5%. Respecte a l'any precedent, però, l'evolució va ser molt diferent, amb un creixement de vendes del 15,6% al país gal i un estancament a Mèxic (es van vendre menys de 700 unitats més que el 2016). La llista dels 10

FIGURA 167. PRODUCCIÓ DE MODELS SEAT AL MÓN. ANY 2017

Percentatge



Font: Informe Anual de Seat.

TAULA 83. VENDES DE VEHICLES NOUS A LA XARXA SEGONS MODELS

Unitats

MODELS	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% S/ TOTAL 2017
Models Seat	**401.201**	**464.966**	**15,9**	**80,2**
Seat Mii	18.227	13.775	–24,4	2,4
Seat Ibiza	144.961	150.622	3,9	26,0
Seat Arona	0	16.024	na	2,8
Seat Altea	294	431	46,6	0,1
Seat León	156.212	160.223	2,6	27,7
Seat Toledo	17.350	13.510	–22,1	2,3
Seat Ateca	33.423	77.654	132,3	13,4
Seat Alhambra	30.734	32.727	6,5	5,6
Models Audi: Q3	**135.261**	**114.477**	**–15,4**	**19,8**
Total	**536.462**	**579.443**	**8,0**	**100,0**

Nota: Al 2016 i 2017 es van vendre a més 11.482 i 15.072 vehicles usats, respectivament. na és no aplicable.

Font: Informe Anual de Seat.

principals destins per a les vendes de Seat la van tancar el 2017, per aquest ordre, Turquia, Itàlia, Àustria, Polònia i Suïssa. Respecte al 2016, aquest darrer va substituir Portugal, donat el creixement del 29% en les unitats venudes al país helvètic, el major increment dels registrats als principals destins, seguit a prop pel de Polònia (24,8%) i Espanya. A més, cal indicar que durant el 2017 Seat va vendre 94.913 vehicles mitjançant el canal de venda a empreses i *leasing*, amb un increment del 21% respecte a l'any precedent, destacant, amb els majors increments percentuals els mercats d'Espanya, Alemanya i el Regne Unit.

L'any 2017, els **ingressos per vendes** de Seat van augmentar un 11,1% respecte a l'any precedent, fins als 9.551,8 milions d'euros, un nou rècord per a la companyia (des del 2013 els ingressos han pujat prop del 50%). Del mercats exteriors va provenir un 81,1% d'aquesta xifra, una mica més d'un punt per sota de l'any precedent, donat el bon comportament dels ingressos del mercat interior, que van créixer un 19,1%. Entre aquests, la millor conjuntura es va experimentar a la venda de vehicles, amb un augment del 30%, que contrasta amb el menor augment dels ingressos per venda de recanvis (6,1%) i amb els descensos de la venda de caixes de canvi i d'altres. Més de les tres quartes parts dels ingressos van provenir de la venda de vehicles fora del mercat espanyol, amb un augment del 10% respecte a la xifra del 2016. La bona acollida als mercats de la nova generació de l'*Ibiza* i del nou *Arona*, i la continuació de l'èxit comercial de l'*Ateca*, novetat del 2016, estaria darrere de la bona evolució el 2017 dels ingressos per vendes.

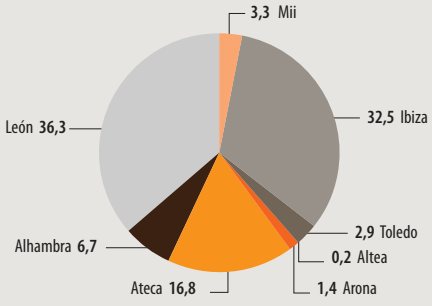
Aquesta bona evolució dels ingressos juntament amb la millora en el mix de vendes –gràcies a un augment de la demanda de les versions de la gamma alta de models, amb major ingrés mitjà per vehicle– i l'esforç continuat en l'optimització de l'eficiència en els costos van permetre a Seat assolir un **benefici** d'explotació de 115,6 milions d'euros, cosa que va implicar tornar a repetir un resultat operatiu positiu, després del del 2016, quelcom que no es donava des del 2007, abans de la darrera crisi econòmica. El benefici després d'impostos va ascendir el 2017 a 281,2 milions d'euros, un 21,3% per sobre de la dada de l'any precedent, de 231,8 milions, si s'exclouen els beneficis extraordinaris del 2016 derivats de la plusvàlua de 671,4 milions d'euros per la venda de la societat Volkswagen Finance, SA i les seves filials a la matriu del grup. Aquest benefici del 2017 constitueix el millor resultat de la història de Seat (abans d'efectes extraordinaris).

Les **inversions** realitzades per Seat el 2017 en productes, processos, instal·lacions i equipaments es van incrementar un 10,4% respecte a la xifra d'un any abans, assolint els 720,6 milions d'euros. D'ençà del 2014 (inversions de 221,9 milions d'euros), les inversions de Seat no han parat de créixer any rere any (464,4 milions el 2015 i 652,6 el 2016). L'esforç inversor del 2017 va tenir com a objectiu el llançament de nous productes i el desenvolupament de nous serveis que permetin a Seat aconseguir una posició de lideratge en digitalització, connectivitat i mobilitat intel·ligent. A més, per cinquè any consecutiu aquestes inversions van ser finançades íntegrament pel *cash flow* d'explotació, de 946,8 milions d'euros, un 24,4% per sobre de la xifra de l'any precedent i que equival al 9,9% dels ingressos per vendes. Entre inversions i despesa en R+D, la xifra del 2017 arribaria als 962 milions d'euros, l'esforç més elevat des de la construcció de la planta de Martorell.

En l'apartat de R+D, cal destacar el **Centre Tècnic de Seat** (CTS), amb 42 anys d'antiguitat, i que atorga a la companyia capacitat per dissenyar, desenvolupar, fabricar i comercialitzar de manera integral els seus vehicles. El CTS, que ocupa un espai de 200.000 m^2 a Martorell, continua sent una referència a l'àmbit de la R+D i és l'únic centre a l'Estat espanyol amb capacitat per al desenvolupament integral de l'automòbil. Des del 2016 està integrat dins de la Seat mateixa, després de 40 anys com a empresa independent. A la plantilla del CTS, de 1.210 ocupats, una mica més del 85% són enginyers i la resta, tècnics especialitzats i de suport. Entre els seus projectes (412, en total) estan incloses investigacions per trobar solucions innovadores en àrees

FIGURA 168. VENDES DE SEAT A CLIENT FINAL, PER MODELS. ANY 2017

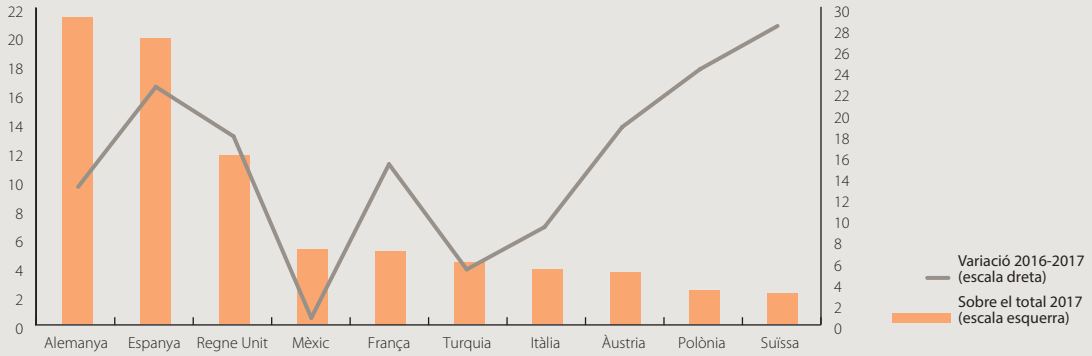
Percentatge



Font: Informe Anual de Seat.

FIGURA 169. VENDES DE SEAT A CLIENT FINAL, ELS 10 PRINCIPALS PAÏSOS DE DESTÍ. ANY 2017

Percentatge



Font: Informe Anual de Seat.

TAULA 84. INGRESSOS DE SEAT PER VENDES

Milions d'euros

	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% S/ TOTAL 2017
Mercat interior	**1.515,60**	**1.805,80**	**19,1**	**18,9**
Vehicles	950,2	1235,1	30,0	12,9
Recanvis	304,2	322,8	6,1	3,4
Caixes de canvi	93,2	83,5	–10,4	0,9
Altres vendes	168	164,4	–2,1	1,7
Mercat exterior	**7.081,70**	**7.746,00**	**9,4**	**81,1**
Vehicles	6.592,70	7.251,60	10,0	75,9
Recanvis	225,8	246,1	9,0	2,6
Caixes de canvi	140,4	148,5	5,8	1,6
Altres vendes	122,8	99,8	–18,7	1,0
Total vendes	**8.597,30**	**9.551,80**	**11,1**	**100,0**

Font: Informe Anual de Seat.

com la digitalització, l'electrificació, els nous serveis de mobilitat i el cotxe connectat, a més de la sostenibilitat aplicada a l'automòbil en el que fa referència a la reducció de les emissions de diòxid de carboni i l'augment de l'eficiència. Durant el 2017 van realitzar un total de 39 registres, un més que l'any anterior: 27 patents nacionals (una menys que el 2016) i 12 patents internacionals (enfront de les 10 d'un any abans). El balanç de registres –models d'utilitat i patents– dels darrers cinc anys va quedar en 199, i la cartera de registres totals vigents sumava la xifra de 299.

A l'apartat de **medi ambient**, Seat va aconseguir amb un any d'antelació complir amb tots els objectius que s'havia marcat al projecte *Ecomotive Factory* 2010-2018, això és, reduir en un 25% els principals aspectes ambientals de la producció industrial, com el consum d'energia i aigua, les emissions de diòxid de carboni i dissolvents (compostos orgànics volàtils) i la generació de residus. En vista de l'èxit s'ha renovat el compromís amb objectius encara més ambiciosos: assolir en 2025 una disminució del 50%, respecte al 2010, dels indicadors ambientals més rellevants i del consum de recursos per produir un vehicle. Respecte a la **logística**, cal destacar la construcció d'un magatzem en les instal·lacions de Martorell, amb una superfície de 57.000 m2 i una altura màxima de 43,7 metres, la més alta de l'Estat, amb capacitat per a 119.000 caixes. Allà es guardaran peces que s'usen a la darrera part de la construcció dels vehicles com ara suspensions, fars o navegadors i que fins ara s'havien de guardar en altres magatzems temporals, la qual cosa permetrà reduir costos per Seat. La construcció estarà llesta per utilitzar a finals de 2018.

La **plantilla** bàsica de Seat a 31 de desembre del 2017 era de 14.106 treballadors, cosa que suposa 138 persones més que un any abans. Els ocupats en tasques directament productives es van reduir, no obstant això, de tal manera que l'increment de plantilla es va deure íntegrament als treballadors indirectes i, especialment, al Centre Tècnic de Seat, amb un ascens de prop del 10%. Una mica més de tres quartes parts de la plantilla estava ocupada a la fàbrica de Martorell, amb un increment en el nombre de treballadors del 0,5% respecte al 2016, un 8,6% al Centre Tècnic de Seat, un 8,4% a la planta de Zona Franca (descens dels ocupats del 0,8%), un 7,6% a Seat Componentes (i un 1,1% menys de treballadors respecte al 2016) i la resta pertanyien a altres centres. Respecte al perfil dels ocupats a Seat val a dir que el 79,2% eren homes; per edat, el 45,6% estaven a la franja dels 41 als 50 anys i un 37,8% tenien 40 o menys edat; per nivell d'estudis, el 47,7% tenien formació professional (22,5% de grau mitjà i 25,2% de grau superior) i un 20,6% eren titulats universitaris; i per nacionalitat, el 5,5% eren estrangers. L'antiguitat mitjana de la plantilla era de 15,4 anys, el 97,3% gaudia d'un contracte indefinit i el 63% dels treballadors van estar inclosos durant el 2017 en programes de formació.

De cara a l'immediat **futur**, els plans de Seat passen per llençar un vehicle nou al mercat cada sis mesos d'aquí fins al 2020. A finals del 2018 es preveu començar la comercialització del *Seat Tarraco*, el SUV de major grandària de Seat, amb capacitat fins a set passatgers, dissenyat íntegrament pel Centre Tècnic de Seat i que es produeix a la fàbrica de Volkswagen a Wolfsburg, així com del *Cupra Ateca*. En aquest sentit, Cupra serà la nova marca de Seat, de caràcter més esportiu, amb una major motorització, més prestacions tecnològiques i, lògicament, amb preus més elevats. L'any vinent serà el torn de la quarta generació del *Seat León*, que es llençarà al mercat amb dues variants: la versió de cinc portes i la versió familiar *(León ST)*. Mentre que per al 2020 es preveu la comercialització del primer model 100% elèctric de Seat, amb una autonomia de 500 quilòmetres i competitiu en preus (aquest model es fabricaria a Alemanya, en un primer moment), a més de la versió híbrida endollable del *Seat León*, amb 50 quilòmetres d'autonomia. Aquests models i versions d'energies alternatives se sumaran a les actuals de gas natural comprimit de l'*Ibiza*, *León* i *Arona*. Així mateix, en aquest horitzó de 2020 es preveu posar al

TAULA 85. PLANTILLA BÀSICA DE SEAT PER FUNCIONS I CENTRES

A 31 de desembre

	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% S/ TOTAL 2017
Directes	**8.301**	**8.263**	**–0,5**	**58,6**
Martorell	6.795	6.774	–0,3	48,0
Seat Barcelona	673	668	–0,7	4,7
Seat Componentes	833	820	–1,6	5,8
Centre Tècnic de Seat	0	1	na	0,0
Indirectes	**5.667**	**5.843**	**3,1**	**41,4**
Martorell	3.749	3.818	1,8	27,1
Seat Barcelona	519	515	–0,8	3,7
Seat Componentes	254	255	0,4	1,8
Centre Tècnic de Seat	1.102	1.209	9,7	8,6
Altres centres	43	46	7,0	0,3
Total plantilla	**13.968**	**14.106**	**1,0**	**100,0**

Nota: A les dades de 2016 i 2017 no s'inclouen, respectivament, 116 i 141 ocupats en situació de jubilació parcial, i 155 i 173 aprenents amb contracte laboral. na és no aplicable.

Font: Informe Anual de Seat.

mercat un model CUV *(crossover utility vehicle)*, barreja entre els SUV i els models de turismes convencionals, amb una carrosseria de tipus coupé.

A més dels models, el futur de Seat també passa per incrementar la producció. Ja es munten models Seat a Algèria en una fàbrica multimarca de Volkswagen de 150 hectàrees i 550 treballadors, localitzada a Relizane. Això va ser possible gràcies a un acord de *joint venture* entre el grup Volkswagen i l'importador SOVAC, amb l'objectiu d'evitar les restriccions a les importacions del país algerià. D'aquesta manera, els models Seat que es comercialitzen a Algèria es fabriquen a Martorell però el muntatge final té lloc a Relizane. Seat coordina i lidera el projecte i també va ser la responsable del 50% dels vehicles muntats el 2017, tots de l'Ibiza (també es va muntar el *VW Golf*, el *VW Caddy* i el *Skoda Octavia*). A principis del 2018 es va anunciar que també es muntarien durant aquest any vehicles dels models *León* i *Arona*. Per altra banda s'està estudiant la possibilitat i viabilitat de fabricar a Mèxic models Seat a les fàbriques de Volkswagen, mentre que a la Xina, Seat lidera la *joint venture* de Volkswagen amb la companyia pública xinesa JAC Motors, tot aportant suport tècnic i *know how* a les àrees de disseny i R+D per a la fabricació de vehicles elèctrics i ja han registrat una patent d'un SUV elèctric a l'oficina xinesa de patents. El model en el qual estan treballant està previst que es llenci el 2019 només a la Xina i amb la marca del fabricant asiàtic, i serà construït a la planta de JAC a Hefei, ciutat al sud de Beijing. Aquest constitueix el tercer intent de Seat per introduir-se al mercat xinès.

A l'apartat més tecnològic, cal destacar la creació per part de Seat de **XMoba**, empresa independent que es dedicarà a identificar, provar, comercialitzar i invertir en projectes al voltant dels nous serveis de mobilitat intel·ligent. *Justmoove*, aplicació que permetria pagar el carburant, el pàrquing o els peatges via mòbil, i *Respira*, sobre *car-sharing*, serien els seus dos primers projectes. A banda d'això cal recordar la posada en marxa recentment a Barcelona del sisè laboratori d'innovació mundial o IT-lab del grup Volkswagen i que està gestionat per Seat (el **Metropolis:Lab Barcelona**).

3.18. Vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars

L'any 2017, les matriculacions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a Catalunya van créixer un 10,7%, la taxa més feble, però, dels darrers quatre anys. Les importacions, en valor, també van créixer a taxes de dos dígits, mentre que tot just l'oposat va succeir amb les exportacions. L'empresa més important del sector a Catalunya, Nissan, va registrar un descens de la producció a la seva planta de la Zona Franca i també una disminució de la plantilla.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	−−
Ocupació	−
Preus	+
Exportacions	−−
Importacions	++

Trets del sector

El sector es divideix en dos grans subsectors clarament diferenciats. 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 i el seu ús. Així, els primers tenen una capacitat inferior a les 3,5 tones i s'utilitzen fonamentalment en el transport urbà i metropolità, mentre que els segons tenen una capacitat de més de 3,5 tones, sent el subgrup majoritari el compost pels camions de 16 i més tones, utilitzats per al transport a llargues distàncies i de caire internacional. El segon subsector 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 depenent 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 condicionada, fonamentalment, per l'evolució de les inversions públiques (administracions territorials i empreses públiques) i, 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.

Classificació del sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars

Vehicles comercials i industrials. Són vehicles de motor amb almenys quatre rodes destinats a l'activitat productiva en general i, més concretament, al transport de mercaderies, amb una àmplia capacitat, en el cas dels vehicles industrials i per a llargues distàncies, o amb una capacitat menor en el cas dels comercials i per al transport més local. Són béns d'inversió.

Vehicles comercials. Es pot distingir, segons les estadístiques espanyoles, entre el segment dels vehicles comercials lleugers (format pels derivats de turisme, les *pick up* i les furgonetes, el seu principal component) i el segment de furgons i camions de xassís 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 rígids o bé camions tractors (articulats), dissenyats per a remolcar tràilers o semiremolcs.

Autobusos i autocars. Són vehicles de motor amb almenys quatre rodes destinats al transport d'un nombre elevat de persones. N'hi ha diferents tipus:

Microbusos. Vehicles de més de vuit seients a més del seient del conductor –en general disposen 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, i amb una llargària inferior a vuit metres, en general.

Autobusos. Vehicles de transport urbà, entre els quals hi ha inclosos els suburbans o de rodalies, que poden ser convencionals (de 12 a 15 metres), amb capacitat màxima de 55-65 passatgers, en general, articulats (18 metres) i amb 80-160 places en total o minibusos (de 8 a 10 metres) i fins a 30-35 passatgers asseguts.

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.

Evolució del sector el 2017

Internacional

Les **vendes** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al món van arribar l'any 2017 a les 25,95 milions d'unitats, amb un creixement del 6,4% respecte a l'any precedent, la major taxa d'increment des del 2010, segons les dades estimades de l'OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor). El 55,8% d'aquestes vendes van tenir lloc, per **zones geogràfiques**, al continent americà (quota del 51,9% per a l'àrea del NAFTA, és a dir, Estats Units, Canadà i Mèxic i el 3,9% restant, pel centre i el sud d'Amèrica). Cal matisar que les camionetes o *trucks* típiques de l'Amèrica del Nord són considerades per l'OICA dins d'aquest sector i no pas amb els vehicles de passatgers. L'augment de les unitats matriculades al continent americà va ser del 4,9%, l'any 2017 (4,5% per al NAFTA i 11,1% per a la resta). A Amèrica la va seguir la zona d'Àsia-Oceania, amb una quota de vendes mundials del 31,4% i un creixement del 10% en el nombre de vehicles matriculats. Al continent europeu es van vendre un 4,8% més d'unitats que el 2016, arribant la seva quota de mercat mundial a l'11,5% (9,6% per a la zona de la Unió Europea més l'EFTA, que va registrar un augment del 3,3% en el nombre de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars matriculats). La resta d'unitats (l'1,3% del total mundial) van ser venudes al continent africà, l'únic que va experimentar un descens del volum de vendes (–1%).

Per **països**, l'any 2017 el 44,3% de les vendes mundials d'aquests tipus de vehicles van tenir lloc als Estats Units, on es van matricular un 4,5% més d'unitats que l'any precedent. El va seguir la Xina, ja de lluny, amb una quota de mercat mundial del 16% i un molt notable creixement en el volum

El sector a Catalunya

Tradicionalment, Catalunya ha ocupat una posició capdavantera en el sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars en l'àmbit estatal. La fabricació es va iniciar en la dècada del 1940, gràcies a la companyia pública Empresa Nacional de Autocamiones (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 té 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 més de 320 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'Irisbus, 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 representa el 0,7% del volum de negoci, el 0,3% de l'ocupació, el 0,4% del valor afegit brut i l'1,6% de les exportacions de tota la indústria catalana. En relació amb el sector a Espanya, el pes relatiu català es mou en el 10%-12%, arribant les exportacions a significar, però, pràcticament una cinquena part de les de tot l'Estat espanyol.

TAULA 86. EL SECTOR DE VEHICLES COMERCIALS, INDUSTRIALS, AUTOBUSOS I AUTOCARS

	CATALUNYA			ESPANYA
	VALOR	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	VALOR
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	873.572	0,7	9,6	9.129.623
Persones ocupades (2015)	1.484	0,3	10,2	14.525
VAB preus bàsics (milers d'euros, 2015)	133.652	0,4	11,6	1.151.423
Exportacions (milers d'euros, 2017)	1.068.906	1,6	19,2	5.567.746

Fonts: Volum de negoci, persones ocupades i VAB són de l'Estadística estructural d'empreses del sector industrial 2015 (codis CCAE 291+292 imputats segons la producció 2015 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). El VAB espanyol és a cost dels factors. Les dades d'exportacions incloses són de Duanes 2017 (codi TARIC 8703).

de vendes del 13,9% respecte al 2016. El Canadà va ser el tercer país amb més matriculacions (quota del 5,5% i increment de vendes del 8,7%) i també van repetir en quarta i cinquena posició, exactament com l'any anterior, el Japó i l'Índia, amb quotes respectives del 3,3% i 3,0%, tot i que amb un increment de vendes més intens per a la segona, del 12,4% enfront del 2,9% del país nipó. La llista dels 10 principals països per volum de vendes la van completar, per aquest ordre, Mèxic, França, Tailàndia, el Regne Unit i el Brasil. D'aquests cinc només dos, Mèxic i el Regne Unit, van experimentar descensos en el volum de matriculacions. Espanya va quedar en dissetena posició, amb una quota del 0,9%.

Segons les dades d'ACEA (Associació de Constructors Europeus d'Automòbils), les matriculacions de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al **territori UE + EFTA**, és a dir, el conformat pels 28 països de la Unió Europea (encara comptant-hi el Regne Unit) més Islàndia, Noruega i Suïssa, van arribar el 2017 a pràcticament 2,5 milions d'unitats, amb un increment respecte al 2016 del 3,2%. A la Unió Europea, en concret, es van matricular 2,4 milions, un 3,2% més que un any abans. Prop del 70% de les vendes es van concentrar en cinc països: França (quota del 19,9%), Regne Unit (16,9%), Alemanya (14,8%), Espanya (9,1%) i Itàlia (quota de mercat UE + EFTA del 8,9%). La millor conjuntura dels cinc la va travessar Espanya, seguida de França (ascens de vendes del 6,9%) i Alemanya (3,3%), mentre que l'evolució va ser negativa per a Itàlia, amb un decreixement de matriculacions del 2,3% i, sobretot, per al Regne Unit, immers en els problemes que li està suposant el *brexit*, amb una reducció de vendes d'aquest tipus de vehicles el 2017 del 4,4%, segons les estimacions d'ACEA. De la resta de països es pot destacar l'ascens de més del 15% en les matriculacions d'Eslovènia, Bulgària, Lituània i Grècia i les variacions negatives d'Irlanda, la República Txeca, Hongria, Eslovàquia, Dinamarca, Romania i Noruega.

Per **grups automobilístics**, el major venedor de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a la zona de la UE + EFTA el 2017 va ser PSA: el 21,3% de les vendes van ser de vehicles del seu grup (de les marques Peugeot, Citroën i Opel, principalment), amb un increment de matriculacions del 6,9% respecte al 2016. Al grup francès el va seguir el també francès Renault, amb una quota del 15% i un augment de matriculacions del 2,8%. Ford va repetir en tercera posició, amb el 13,6% de les vendes del mercat i un 4% més de vehicles matriculats el 2017. Els alemanys Daimler, amb la seva marca Mercedes, i Volkswagen van repetir també en quarta i cinquena posició, respectivament (quotes de l'11,1% per a la primera i del 10,3% per a la segona i increments de matriculacions respectius del 3,8% i 3%). Per **marques**, Ford va arrabassar la primera posició en volum de vendes a Renault, que el 2017 va ser segona, amb una dècima menys de quota de mercat que la nord-americana (13,5% i un 2,1% més d'unitats venudes que el 2016). En tercera posició va repetir Mercedes i en quarta, Volkswagen, a un punt de distància (quota del 10%). Peugeot va prendre la cinquena plaça a Fiat, que va caure a la sisena, ja que mentre que la francesa va pujar les vendes un 12%, la italiana registrava una variació negativa (quotes de mercat respectives el 2017 del 9,2% i 8,2%). Molt a prop de Fiat es va situar Citroën, amb el 8,1% del total de vendes i un augment del 10,3%.

Segons les dades estimades per l'OICA, la **producció** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al món va ascendir

TAULA 87. VENDES DE VEHICLES COMERCIALS, INDUSTRIALS, AUTOBUSOS I AUTOCARS AL MÓN. ANY 2017

	% VARIACIÓ 2016-2017	% QUOTA DE MERCAT 2017		% VARIACIÓ 2016-2017	% QUOTA DE MERCAT 2017
Europa	**4,8**	**11,5**	**Amèrica Central i del Sud**	**11,1**	**3,9**
UE 28 + EFTA	**3,3**	**9,6**	Argentina	29,2	0,9
UE 15 + EFTA	**3,3**	**8,7**	Brasil	5,6	1,5
França	6,9	1,9	**Àsia-Oceania**	**10,0**	**31,4**
Alemanya	3,3	1,4	Austràlia	9,0	1,1
Itàlia	–2,3	0,9	Xina	13,9	16,0
Espanya	13,4	0,9	Índia	12,4	3,0
Regne Unit	–4,4	1,6	Indonèsia	10,7	0,9
UE nous membres	**3,4**	**0,9**	Japó	2,9	3,3
Rússia, Turquia i altres europeus	**12,8**	**1,9**	Filipines	–10,7	0,8
Rússia	26,8	0,8	Corea del Sud	4,9	1,2
Turquia	2,6	1,0	Tailàndia	7,1	1,8
Amèrica	**4,9**	**55,8**	**Àfrica**	**–1,0**	**1,3**
NAFTA	**4,5**	**51,9**	Sud-àfrica	0,0	0,7
Canadà	8,7	5,5	**Total**	**6,4**	**100,0**
Mèxic	–4,8	2,1			
Estats Units	4,5	44,3			

Nota: L'OICA considera les camionetes o *trucks* típiques dels Estats Units, el Canadà o Mèxic dins d'aquest sector. Dades provisionals. S'inclouen els països amb una quota de vendes mundial superior al 0,7%.

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor) i ACEA (Associació de Constructors Europeus d'Automòbils).

TAULA 88. PRODUCCIÓ DE VEHICLES COMERCIALS, INDUSTRIALS, AUTOBUSOS I AUTOCARS AL MÓN. ANY 2017

	% VARIACIÓ 2016-2017	% QUOTA DE PRODUCCIÓ 2017		% VARIACIÓ 2016-2017	% QUOTA DE PRODUCCIÓ 2017
Europa	**5,4**	**10,8**	**Amèrica del Sud**	**16,3**	**2,9**
UE	**5,1**	**7,5**	Argentina	16,0	1,1
França	5,4	2,0	Brasil	13,8	1,8
Itàlia	2,4	1,7	**Àsia-Oceania**	**7,7**	**36,0**
Espanya	4,7	2,3	Xina	13,8	17,6
Polònia	37,6	0,7	Índia	2,3	3,5
Rússia	**13,4**	**0,9**	Indonèsia	11,9	1,0
Turquia	**3,3**	**2,3**	Japó	1,1	5,6
Amèrica	**3,6**	**52,3**	Corea del Sud	3,0	1,6
NAFTA	**2,9**	**49,4**	Tailàndia	2,7	4,9
Canadà	–7,5	6,1	**Àfrica**	**–2,1**	**0,9**
Mèxic	34,9	9,1	**Total**	**5,2**	**100,0**
Estats Units	–1,3	34,2			

Nota: L'OICA considera les camionetes o *trucks* típiques dels Estats Units, el Canadà o Mèxic dins d'aquest sector. Dades provisionals. Argentina i França no donen dades de vehicles industrials, autobusos i autocars. Alemanya i Suècia no ofereixen dades. S'inclouen els països amb una quota de producció mundial superior al 0,7%.

Font: OICA (Organització Internacional de Constructors de Vehicles de Motor).

a 23,8 milions d'unitats l'any 2017, amb un creixement del 5,2% respecte a l'any precedent. Per **zones geogràfiques**, el 52,3% de la producció va sortir de factories del continent americà (pes en solitari del 49,4% per a l'àrea del NAFTA, és a dir, Estats Units, Canadà i Mèxic, incloent-hi les camionetes o *trucks*). L'evolució l'any 2017 va ser positiva per al continent americà, amb un creixement en les unitats produïdes del 3,6% (2,9% per a l'àrea del NAFTA i 16,3% per a l'Amèrica del Sud). Àsia (inclosa Oceania) va ser la responsable del 36% de la producció mundial, amb un notable augment del 7,7% respecte al 2016 en les unitats construïdes. De factories localitzades al continent europeu va sortir el 10,8% de la producció mundial, amb un creixement en el volum de fabricació del 5,4% (quota del 7,5% i augment en les unitats construïdes del 5,1% per a la Unió Europea, en solitari). La resta de producció (el 0,9%) es va localitzar al continent africà, l'única zona amb una taxa de variació negativa en el volum de fabricació respecte a l'any precedent (–2,1%).

Per **països**, el 34,2% de la producció mundial va provenir de fàbriques dels Estats Units, tot i que el volum construït va experimentar un descens de l'1,3%. La Xina va ser el segon major productor del món el 2017, amb una quota del 17,6% i un intens augment del 13,8%, mentre que a continuació va quedar Mèxic, arrabassant al Canadà la tercera posició, gràcies al fort increment del seu volum de producció, del 34,9%, combinat amb la variació negativa experimentada pel Canadà (–7,5%). Mèxic va registrar una quota de producció mundial del 9,1% enfront del 6,1% canadenc. El Japó va repetir en cinquena posició, amb el 5,6% de la producció mundial i un lleu ascens de l'1,1% en el total de vehicles fabricats. La llista dels 10 principals països productors la van completar el

2017 Tailàndia, l'Índia, Espanya, Turquia i França. L'Estat espanyol va aconseguir pujar del novè al vuitè lloc, avançant Turquia, gràcies a un major creixement de la seva producció (la diferència va ser de només 4.000 uni-tats, en termes absoluts).

Espanya

La **matriculació** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al conjunt de l'Estat espanyol durant el 2017 va arribar a la xifra de 227.303 unitats, amb un creixement respecte al 2016 del 13,4%, taxa que supera la registrada aquell any (de l'11,3%). El 2017 va ser ja el cinquè any consecutiu amb increments anuals de vendes d'aquest tipus de vehicles, tot i que el sostre que es va assolir a mitjans de la dècada passada, tot just abans de la darrera crisi econòmica, és encara lluny (volums superiors a les 300.000 unitats aleshores). Per subsectors, l'evolució més positiva es va registrar en els vehicles comercials, amb un creixement del 15,5%. Aquest és el subsector més important del sector, amb un pes relatiu el 2017 en el total de matriculacions del 87,5%. Els autobusos i autocars els van seguir en grau de dinamisme, amb un augment de vendes del 7,9%, mentre que el subsector amb una evolució més negativa van ser els vehicles industrials o camions, amb un pes relatiu en el total de matriculacions del sector del 10,9%, i que van registrar un descens del 0,1% en les vendes, equivalent a menys de 30 unitats, en termes absoluts.

Per la seva banda, la **producció** de vehicles comercials i industrials al conjunt de fàbriques de l'Estat espanyol va arribar a la xifra de 556.843 unitats, amb un ascens del 4,7% respecte a l'any precedent, superior als que es van produir els dos anys previs i que contrasta amb la reducció de producció dels vehicles de passatgers el 2017.

Les **exportacions** van pujar un 7,6%, totalitzant les 405.077 unitats; també en aquesta variable la conjuntura va ser més positiva que les dels dos darrers anys. Per subsectors, i pel que fa a la producció, hi va haver una evolució oposada el 2017, en el sentit que les unitats de vehicles comercials produïdes van registrar un creixement, del 6,1%, que contrasta amb la reducció de la producció de camions (–5,2%). Prop del 90% de la producció del sector es deu al subsector de vehicles comercials. Pel que fa a l'exportació, en canvi, tots dos subsectors van registrar creixements de les unitats venudes a l'estranger, del 6% per als vehicles comercials i del 27,2% per als camions. La ràtio d'exportacions sobre producció als vehicles comercials va quedar en un valor molt semblant al del 2016, del 74,5%, mentre que va pujar uns 15 punts per als vehicles industrials, fins al 58,3%, donada l'atonia del mercat intern espanyol durant el 2017.

Entorn del 90% dels vehicles fabricats a l'Estat espanyol l'any 2017 van sortir de només quatre **fàbriques**. La més important, com cada any, va ser la de PSA a Vigo, amb els seus models *Citroën Berlingo* i *Peugeot Partner*, que van representar pràcticament una de cada dues unitats produïdes a l'Estat. De lluny, la van seguir el centre productiu de Ford a València, on es construeixen els models *Transit Connect* i *Tourneo Connect*, amb una quota de producció una mica per sobre del 15%, i els de Nissan a Barcelona i Mercedes a Vitòria, amb sengles quotes aproximades del 12,5%.

TAULA 89. MATRICULACIONS DE VEHICLES COMERCIALS, INDUSTRIALS, AUTOBUSOS I AUTOCARS A ESPANYA. ANY 2017

	UNITATS	% VARIACIÓ 2016-2017
Vehicles comercials	**198.821**	**15,5**
Comercials lleugers	122.242	11,1
Derivats de turisme	1.352	–15,1
Furgonetes	112.767	10,3
Pick-ups	8.123	30,1
Furgons i camions/xassís lleugers	76.579	23,4
Furgons <2,8 tones	18.000	33,6
Furgons/Combi >=2,8 tn <=3,5 tn	50.686	22,9
Camions/Xassís Cabina >=2,8 tn <=3,5 tn	7.893	7,8
Vehicles industrials	**24.675**	**–0,1**
Vehicles industrials lleugers >3,5 tn <=6 tn	641	12,1
Vehicles industrials mitjans >6 tn <=16 tn	3.375	0,8
Vehicles industrials pesants >16 tn	20.659	–0,6
Vehicles industrials pesants rígids	3.389	20,3
Tractocamions	17.270	–3,9
Autobusos, autocars i microbusos	**3.807**	**7,9**
Autobusos i autocars	2.827	8,0
Microbusos	980	7,7
Total	**227.303**	**13,4**

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

TAULA 90. PRODUCCIÓ I EXPORTACIONS DE VEHICLES COMERCIALS I INDUSTRIALS A ESPANYA. ANY 2017

	PRODUCCIÓ	% VARIACIÓ 2016-2017
Vehicles comercials	**495.217**	**6,1**
Comercials lleugers	257.353	5,5
Furgons	237.864	6,8
Vehicles industrials	**61.626**	**–5,2**
Vehicles industrials lleugers i mitjans	34.074	–11,0
Vehicles industrials pesants rígids	10.970	5,4
Tractocamions	16.582	1,6
Total	**556.843**	**4,7**
	EXPORTACIONS	% VARIACIÓ 2016-2017
Vehicles comercials	**369.149**	**6,0**
Comercials lleugers	229.067	2,7
Furgons	140.082	11,9
Vehicles industrials	**35.928**	**27,2**
Vehicles industrials lleugers i mitjans	18.760	9,9
Vehicles industrials pesants rígids	7.582	63,5
Tractocamions	9.586	46,7
Total	**405.077**	**7,6**

Nota: Des del 2013 ja no hi ha producció ni exportació al subsector d'autobusos i autocars.
Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

Durant l'any 2017, el conjunt dels vehicles de motor va registrar un increment de **preus** de l'1,1%, atenent a la variació interanual de l'índex de preus al consum, IPC, al desembre. Aquest creixement va ser idèntic al que va registrar l'IPC general de l'economia.

En termes d'**ocupació**, el creixement dels afiliats a la Seguretat Social al conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs va ser del 2,8% l'any 2017 al conjunt de l'Estat espanyol. Aquesta taxa va ser inferior a les dels dos anys previs, amb increments superiors al 4%, tot i que constitueix el quart any consecutiu amb variacions positives després de la darrera crisi econòmica 2008-2013.

La xifra de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars **d'ocasió** que es van vendre el 2017 a l'Estat espanyol va ascendir a 313.451 unitats (bàsicament de furgonetes), amb un creixement respecte al 2016 del 3,2%, segons la informació de Faconauto, la patronal dels concessionaris oficials. La ràtio entre vehicles usats i nous d'aquesta manera va quedar en 1,4, per sota de la dada per als vehicles de passatgers (1,6). Pràcticament el 63% dels vehicles que es van vendre de segona mà tenien més de 10 anys d'antiguitat, mentre que el 46% de les transaccions les van protagonitzar particulars. Així mateix, es pot destacar que gairebé totes les unitats venudes de segona mà a aquest sector funcionaven amb dièsel (una mica més del 97%).

Les **importacions** de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars al conjunt de l'Estat espanyol l'any 2017 van créixer, en valor, un notable 11,2%, tot i que aquesta taxa d'augment va ser la més reduïda del darrer lustre. Les **exportacions**, en valor, per la seva banda, van créixer en menor mesura, un lleu 0,5%, després del fort ascens, de prop del 33% del 2016, segons la informació d'Idescat a partir de les dades provisionals de Duanes. El superàvit comercial que manté tradicionalment l'Estat espanyol en aquest sector es va reduir un 7,2%. Tot i així, la taxa de cobertura, això és, la ràtio, en percentatge, entre les exportacions i les importacions va quedar en un 217,6%, cosa que implica que amb els ingressos per les vendes a l'estranger d'aquest tipus de vehicles es van aconseguir diners suficients per pagar prop de 2,2 vegades les importacions sectorials. El 0,85% del total de les compres a l'estranger de l'Estat espanyol el 2017 van ser de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars, mentre que en el cas de les exportacions, el sector va representar el 2,01% del total.

Prop del 94% de les importacions del sector, així com el 90% de les exportacions, van provenir de països europeus (pes relatiu en solitari dels de la Unió Europea del 77,4% i 82,3%, respectivament). Per països en concret, una mica més del 70% de les importacions van procedir de només tres: França (30,8%), Alemanya (23,3%) i Turquia (16,5%) i entorn del 60% de les exportacions es van adreçar a només quatre: França (23,4%), el Regne Unit (17,8%), Alemanya (10%) i Itàlia (9,1%). Finalment, es pot indicar que els cinc majors superàvits al sector es van produir en els intercanvis comercials amb el Regne Unit, França, Itàlia, Bèlgica i els Països Baixos; mentre que els cinc dèficits més elevats, en valor absolut, es van donar en el comerç sectorial amb Turquia, Sud-àfrica, Alemanya, el Japó i la Xina.

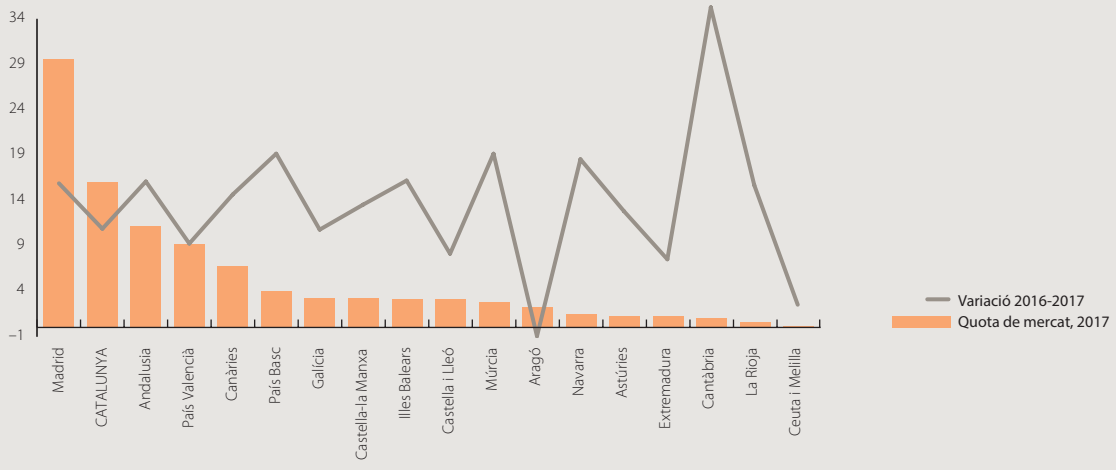
Catalunya

Durant l'any 2017 es van matricular un total de 36.356 unitats de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars a Catalunya, amb un creixement del 10,7% respecte a la dada de l'any precedent, el més reduït, però, dels quatre darrers anys, com també ha passat al sector dels vehicles de passatgers. A més a més, com també passa en aquell sector, aquest augment va ser inferior al registrat per al conjunt de l'Estat espanyol el 2017, per la qual cosa el pes relatiu de Catalunya va caure fins al 16%, quatre dècimes per sota de la xifra del 2016. Amb l'excepció d'Aragó, totes les comunitats autònomes van experimentar increments en la xifra de **matriculacions** dels vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars; la del nostre país va ser la sisena més reduïda. Efectivament, Catalunya només va superar Galícia, País Valencià, Castella i Lleó i Extremadura, a més de les ciutats autònomes de Ceuta i Melilla. Les quatre regions amb majors increments, per sobre del 18%, van ser Cantàbria, País Basc, Múrcia i Navarra. Per subsectors, mentre els camions van registrar un descens de vendes a Catalunya el 2017, de l'1%, els vehicles comercials i els autobusos i autocars van experimentar sengles creixements de similar intensitat, a l'entorn del 12%.

Els vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars **d'ocasió** que es van vendre el 2017 a Catalunya van totalitzar les 50.942 unitats (bàsicament de furgonetes), només un 0,2% més que l'any precedent, segons la informació de Faconauto. La ràtio vehicle usat / vehicle nou al sector va quedar així en 1,4, similar a la del conjunt de l'Estat espanyol i per sota de la dada per als vehicles de passatgers, d'1,6. Només a Andalusia es van vendre més vehicles d'ocasió el 2017 que a Catalunya, amb una quota del mercat espanyol del 17,7% enfront del 16,3% català. La Comunitat Valenciana i Madrid, amb quotes del 10,5% i 9,7%, respectivament, van seguir el nostre país. A banda d'Aragó, Castella i Lleó, La Rioja i Galícia, que van experimentar descensos, cap regió va registrar un menor dinamisme que Catalunya.

FIGURA 170. MATRICULACIONS DE VEHICLES COMERCIALS, INDUSTRIALS, AUTOBUSOS I AUTOCARS PER COMUNITATS AUTÒNOMES. ANY 2017

Percentatge



Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

Els **preus** del conjunt de vehicles de motor a Catalunya van créixer un 1,2% l'any 2017, atenent a la variació interanual de l'índex de preus al consum, IPC, al desembre. Aquest increment va ser idèntic al que va registrar l'IPC general de l'economia catalana. En comparació amb el conjunt de l'Estat espanyol, els preus dels automòbils a Catalunya van créixer una dècima més (igual que va succeir amb l'IPC general de l'economia).

En termes d'**ocupació**, el nombre d'afiliats a la Seguretat Social al conjunt del sector de fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs a Catalunya l'any 2017 va créixer un 2%, taxa d'augment inferior a la que es va registrar al conjunt de l'Estat espanyol, del 2,8% i també menor a la registrada l'any precedent a Catalunya (2,9%). Tot i així, ja fa quatre anys consecutius que tenen variacions positives, després dels anys de crisi 2008-2013.

Segons les dades provisionals de **comerç exterior, en valor**, publicades per Idescat, a partir d'informació de Duanes, les importacions catalanes al sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars van créixer un 28,4% l'any 2017, taxa d'increment clarament superior a la del 2016, que va estar a l'entorn del 10%. Per la seva banda, les vendes a l'estranger van caure, en valor, un 15,1%, després del fort augment de l'any precedent, quan es van més que doblar respecte al 2015. Així, l'any 2017 el saldo comercial amb l'exterior, tot i que va continuar sent positiu, com és tradicional al sector, va caure, respecte a l'any precedent, un 20,6%. La taxa de cobertura va quedar propera al 600%, la qual cosa vol dir que es va ingressar per exportacions prop de sis vegades el que es va gastar en importacions. Del total d'importacions catalanes el 2017, només el 0,21% van correspondre al sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars, mentre que el percentatge corresponent en el cas de les exportacions va ser de l'1,51%, prop de mig punt percentual per sota de la dada d'un any abans. El pes relatiu de les importacions catalanes del sector sobre el total d'importacions sectorials de l'Estat espanyol va ser del 7%, mentre que la importància relativa de Catalunya a l'exportació estatal d'aquest tipus de vehicles va ser major, del 19,2%, uns tres punts i mig, però, per sota de la xifra del 2016.

El 77,5% de les importacions catalanes al sector el 2017 van procedir de països de la Unió Europea, mentre que un 12,3% addicional van tenir com a origen la resta de països del continent europeu. En el cas de les exportacions sectorials, en valor, el 81,2% es van adreçar a la zona de la Unió Europea, mentre que la segona àrea geogràfica més important com a client va ser el Pròxim Orient i Orient Mitjà, amb el 8,7% de les vendes a l'estranger. Per països, més en concret, els nostres principals proveïdors van ser el 2017 França (d'on varen procedir el 34,9% de les importacions), Alemanya (18,8%), Itàlia (12,9%) i Turquia (12,3%). Mentre que pràcticament el 70% de les exportacions van adreçar-se a només tres països: Regne Unit (35,9%), Països Baixos (17,5%) i França (15,2%). Entre els 10 principals clients també hi va haver l'Aràbia Saudita, la Unió dels Emirats Àrabs i Qatar. Finalment, es pot indicar que els cinc majors saldos positius, en valor absolut, en el comerç exterior d'aquest tipus de vehicles es van produir el 2017 en els intercanvis amb el Regne Unit, els Països Baixos, França, Bèlgica i l'Aràbia Saudita, mentre que els cinc dèficits més elevats van tenir lloc en el comerç amb Alemanya, Tailàndia, Àustria, el Japó i Polònia.

Evolució dels subsectors el 2017

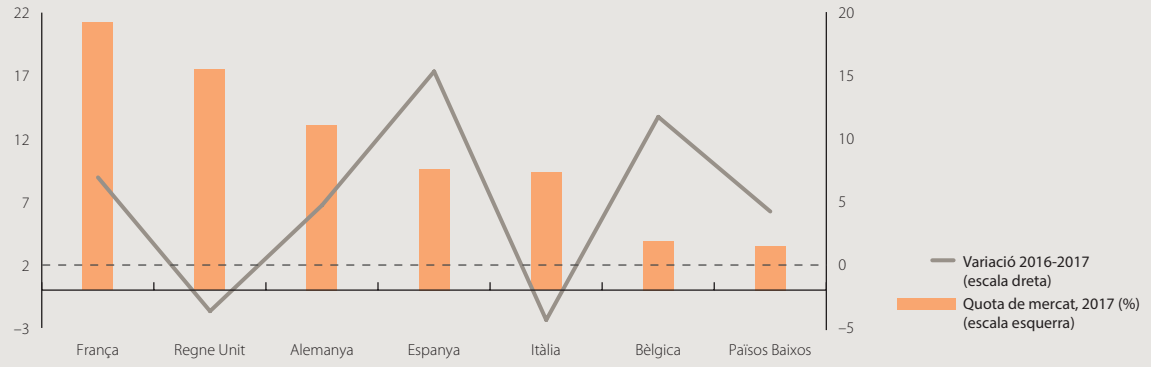
Vehicles comercials

• Internacional

L'any 2017, el total de **vehicles comercials matriculats a la zona de la UE-28 + EFTA**, segons les dades consolidades d'ACEA, va ser de prop de 2,1 milions d'unitats, amb un augment del 3,8% respecte al 2016, inferior, però, als dels dos anys precedents, que van ser propers al 12% (entorn de dos milions i també increment del 3,8% per a la Unió Europea en solitari, sense Noruega, Suïssa i Islàndia). Aproximadament el 85% del total de matriculacions al sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars es va deure a aquest subsector de vehicles comercials l'any 2017 al territori de la UE + EFTA. La conjuntura va ser negativa per a sis dels països d'aquest territori: Irlanda, Hongria, Itàlia, el Regne Unit, Dinamarca i Noruega; mentre que en sentit contrari l'any va ser molt positiu per a altres sis països, amb increments entorn del 15% (Finlàndia) i superior (Espanya, Lituània, Grècia, Bulgària i Islàndia). Dels set grans mercats europeus, només l'italià (cinquè) i el britànic (segon) van registrar reduccions de matriculacions, donant-se els majors augments percentuals a Espanya, Bèlgica i França (la líder del mercat, amb una quota del 21,2%).

Per **grups automobilístics**, pràcticament el 90% del mercat dels vehicles comercials UE-28 + EFTA se'l van repartir el 2017 sis grups. El líder va ser PSA, amb les seves marques Peugeot, Citroën i Opel: un de cada quatre vehicles matriculats van ser del grup francès. En aquest grup el va seguir el també francès Renault, amb una quota del 16,3% i molt a prop seu Ford (15,9%). Volkswagen (quota del 12%), Fiat (9,6%) i Daimler, amb la seva marca Mercedes (9%) van tancar aquesta llista de sis. Tots, excepte l'italià Fiat, van registrar increments de vendes, que en el cas de PSA, Ford i Daimler van ser superiors a l'experimentat pel conjunt del mercat, cosa que els va permetre augmentar la seva quota. Per marques, les principals van ser Ford, Renault (14,6%), Volkswagen (11,8%), Peugeot (10,8%), Citroën (quota del 9,6%) i Mercedes. Els majors increments en el volum de matriculacions dins d'aquestes sis marques els van registrar les dues pertanyents al grup PSA

FIGURA 171. MATRICULACIONS DE VEHICLES COMERCIALS ALS PAÏSOS DE LA UE-28 + EFTA. ANY 2017. ELS PRINCIPALS MERCATS



Nota: Només es tenen en consideració els països amb una quota superior al 3% del mercat UE-28 + EFTA. Dades consolidades.
Font: Associació de Constructors Europeus d'Automòbils (ACEA).

(un 12,1% per a Peugeot i un 10,3% per a Citroën).

Segons les dades de l'OICA, el total de vehicles comercials produïts al món va pujar a 19,4 milions d'unitats, amb un augment respecte al 2016 del 3%. El 81,3% de la **producció mundial** d'aquest sector de vehicles comercials, industrials, autobusos i autocars va pertànyer, doncs, el 2017 al subsector de vehicles comercials (furgonetes, furgons i també les camionetes o *trucks* típiques del continent americà). Aquesta taxa de creixement del 3%, a més, va ser molt semblant a les experimentades els dos anys precedents. Per zones geogràfiques, el 61,4% de la producció mundial va correspondre a Amèrica, amb un augment en les unitats construïdes del 3,1%. En concret, al territori del NAFTA (Canadà, Mèxic i Estats Units) es van fabricar el 58,3% del total d'unitats, amb un ascens del 2,6% (la resta, el 3,1% es van construir a factories de l'Amèrica del Sud, amb un augment respecte al 2016 del 14,2%). La zona d'Àsia-Oceania va ser la responsable del 26% dels vehicles comercials fabricats al món el 2017, amb un augment en el nombre d'unitats construïdes del 2,1%. De les fàbriques del continent europeu van sortir l'11,6% del total de la producció mundial, i el creixement anual del 4,1% (8,3% de quota i increment del 4,6% per a la Unió Europea). D'Àfrica, finalment, van sortir la resta d'unitats, l'1% mundial, amb un augment en el volum de producció del 4,1%. Per països, un any més, el major constructor mundial va ser els Estats Units, amb el 40,6% de les unitats fabricades, però un 1,6% menys d'unitats respecte al 2016. Mèxic es va convertir en el segon país més important el 2017, avançant la Xina (i també el Canadà) gràcies a un increment en el volum de producció del 36,7% (quota mundial del 10,3%). La Xina, amb el 9,1% de la fabricació, va tancar el podi dels països amb més producció (augment de l'1,2% en les unitats fabricades). El Canadà i Tailàndia van ser el quart i el cinquè país amb més producció el 2017 (quotes respectives del 7,4% i 5,9%). Mentre el país americà va experimentar un descens del 7,9% en el volum de fabricació, l'asiàtic va poder produir un 2,8% més d'unitats. Tancaria la llista dels 10 principals països constructors mundials de vehicles comercials, el Japó, Espanya, setè mundial i primer europeu, avançant respecte al 2016 Turquia, vuitè el 2017, l'Índia i França.

• Espanya i Catalunya

El total de **matriculacions** de vehicles comercials al conjunt de l'Estat espanyol durant el 2017 va ser de 198.821, un 15,5% més que l'any precedent. Aquesta taxa de creixement va ser superior a la que es va produir aleshores (de l'11,2%). La conjuntura tan positiva del 2017 es deu, segons la patronal dels fabricants, al bon clima econòmic empresarial, al notable increment de la logística urbana i metropolitana impulsada pel comerç electrònic i la renovació pendent de les flotes. Per **canals**, més de la meitat de les adquisicions, el 54% en concret, van ser protagonitzades per les empreses, amb un creixement del 15,5% respecte a l'any precedent. Una de cada tres compres de vehicles comercials va ser responsabilitat dels autònoms; aquest canal va registrar un augment de matriculacions d'aquest tipus de vehicles del 13%. Finalment, el canal més dinàmic va ser el dels llogaters, amb un 23% més d'unitats comprades el 2017 respecte a l'any anterior, tot i que també va ser el canal amb menys pes relatiu (del 12,7%).

Dins del subsector de vehicles comercials es pot distingir el **segment** dels derivats de turisme, furgonetes i *pick ups* i el dels furgons i camions de xassís lleugers. L'any 2017, l'evolució va ser més positiva per als segons, amb un creixement del 23,4% en el volum de matriculacions enfront de l'11,1% del primer grup. Dins d'aquest, destaquen per sobre de tot, pel seu pes relatiu, les furgonetes. L'any 2017 se'n van matricular un total de 112.767, un 10,3% més que l'any precedent, amb una quota en el total del segment del 92,2% i del 56,7% en el subsector. Pel que fa als altres subsegments que acompanyen les furgonetes, l'evolució el 2017 va ser oposada, de tal manera que els derivats de turisme van registrar un descens de matriculacions del 15,1% i les pick ups van experimentar un increment molt notable del 30,1%. Pel que fa als furgons i camions de xassís lleugers, la conjuntura va ser més positiva per als més petits. Així, el subsegment dels furgons de menys de 2,8 tones va experimentar un creixement de vendes del 33,6%, enfront de l'ascens del 22,9% dels furgons/combi d'entre 2,8 i 3,5 tones (el de més pes relatiu al segment, quota del 66,2%) i del 7,8% dels camions/xassís cabina d'entre 2,8 i 3,5 tones.

En el cas de les furgonetes, l'any 2017 la **marca** més venuda va ser Citroën, a escassa distància de la seva companya de grup, Peugeot (quotes de mercat respectives del 20,4% i 20,2%, i creixements del 21,1% i 13,9%, respectivament). Ja a certa distància van quedar Renault i Ford, les altres dues marques que van aconseguir matricular més de 10.000 furgonetes al mercat espanyol el 2017 (quota del 14,9% per a la francesa i de l'11,7% per a la nord-americana). En el cas dels derivats de turisme, les matriculacions es van concentrar en Opel i Renault, responsables de gairebé dues terces parts de les vendes, quota del 35,4% per a la primera i del 30,7% per a la segona, i evolucions oposades el 2017, amb un creixement de vendes del 16,3% per a Opel i una lleu reducció del 2,6% per a Renault. Pel que fa a les *pick ups*, més del 60% del mercat va ser per a Toyota i Ford, amb una quota per a la primera del 36,2% (i augment de vendes del 19,3%) i del 28% per a Ford, gràcies al seu fort augment del 48% respecte a les matriculacions del 2016. En tercera posició es va situar Nissan, responsable del 15,3% de les vendes, cosa que implica un reduït ascens del 2,6%, molt per sota del produït al conjunt del mercat, cosa que li va fer perdre més de quatre punts de quota de mercat. Als furgons de menys de 2,8 tones, un mica més del 88% de les matriculacions es van deure només a quatre marques: Mercedes (24,1%), Ford (23,8%), Peugeot (21,2%) i Citroën (19,2%). El creixement de vendes de la primera va ser semblant al del mercat; el de Ford, en canvi, va ser del 7,8%, molt per sota, per la qual cosa va passar de la primera a la segona posició en volum de vendes, mentre que Citroën i Peugeot van més que doblar les seves xifres de matriculació, gràcies a les noves versions del *Citroën Jumpy* i *Peugeot Expert*. En el cas dels furgons/combi d'entre 2,8 i 3,5 tones, entre les quatre més venedores van concentrar el 61% del mercat: Renault (16,4%), Volkswagen (16,1%), Ford (14,7%) i Fiat (13,9%). Renault i Ford van aconseguir un increment de matriculacions per sobre del mercat, de manera que van guanyar quota, cas contrari de les altres dues marques. El guany de Renault va ser d'un punt, cosa que, combinada amb la pèrdua de quota de gairebé un altre punt de Volkswagen, va permetre a la marca francesa arrabassar el lideratge a l'alemanya. Finalment, al grup dels camions/xassís cabina d'entre 2,8 i 3,5 tones, van tornar a ser les més destacades del sector Iveco i Nissan, amb quotes de mercat respectives del 26,3% i 22,5%, totes dues inferiors a les del 2016, donat que van registrar sengles descensos de les matriculacions, en contrast amb l'increment del conjunt del mercat.

L'any 2017, la **producció** al conjunt de les fàbriques de l'Estat espanyol va ser de 495.217 vehicles comercials, amb un creixement respecte a la xifra de l'any anterior del 6,1%, superior a l'increment dels dos darrers anys. Per segments, l'evolució va ser més positiva per als furgons, amb un augment de producció del 6,8% enfront de l'ascens del 5,5% dels vehicles comercials lleugers (derivats de turisme, *pick ups* i furgonetes). El pes relatiu al subsector de vehicles comercials dels furgons va ser del 48% i dels comercials lleugers, el restant 52%. Pel que fa a les exportacions, les unitats venudes a l'estranger l'any 2017 de vehicles comercials va assolir la xifra de 369.149, un 6% més que el 2016. De nou, el dinamisme va ser major per als furgons (creixement de l'11,9%) que per als vehicles comercials lleugers (2,7%), que van significar, però, el 62% del total d'exportacions del subsector. La ràtio d'exportacions i producció va quedar en el 89% per al conjunt dels derivats de turisme, furgonetes i *pick ups* (prop de dos punts i mig percentuals per sota de la dada del 2016), i en el 58,9% pel que fa als furgons (gairebé tres punts més que l'any precedent). En global, aquesta ràtio per als vehicles comercials va quedar en el 74,5%, semblant a la del 2016.

La matriculació de vehicles comercials l'any 2017 a **Catalunya** va ser de 32.437 unitats, cosa que va implicar un ascens del 12,1% respecte a l'any anterior, taxa només mig punt percentual inferior a la del 2016, però que suposa l'increment menys intens dels darrers quatre anys. En ser aquest creixement català del 2017 inferior a l'espanyol, la quota que representa el nostre país en el mercat interior de vehicles comercials va caure mig punt, fins al 16,3%. Catalunya va registrar el cinquè menor creixement, només superant Extremadura, Castella i Lleó i Aragó, a banda de les ciutats autònomes de Ceuta i Melilla. Catalunya només la va superar en quota de mercat Madrid, amb el 30,9%, que va aconseguir un notable augment de matriculacions el 2017, del 16,6%, per sobre del creixement del conjunt de l'Estat.

Vehicles industrials

• Internacional

L'any 2017 es van **matricular al territori de la UE-28 + EFTA** un total proper a les 380.000 unitats de vehicles industrials, segons les dades estimades per ACEA, cosa que implica *de facto* un estancament respecte a l'any precedent; entorn de les 300.000 unitats i un augment del 0,8% per als vehicles pesants de més de 16 tones. Les dades respectives per a la Unió Europea, en solitari, van ser d'unes 368.000 unitats matriculades de camions, un 0,2% menys que el 2016 i de 296.000 unitats de camions pesants, amb un augment del 0,5% respecte a la xifra matriculada l'any precedent. 13 països, entre ells Espanya, van registrar variacions negatives en les vendes de vehicles industrials el 2017 al territori de la UE + EFTA. Especialment intenses, caigudes per sobre del 7%, van ser les de Romania, Irlanda, la República Txeca, Eslovàquia, Luxemburg i el Regne Unit. Dels països amb més quota de mercat, només França, Polònia i Itàlia van registrar variacions positives en les matriculacions de camions. La meitat de les vendes al territori de la UE + EFTA es van deure a només tres països: Alemanya, on es van matricular un 0,9% menys d'unitats (quota del 24,3%), França (quota del 13,6% i el major increment dels principals mercats del territori) i el Regne Unit (13,4% i la caiguda més elevada entre els països europeus amb més volum de vendes).

Gairebé nou de cada deu unitats de camions matriculats al territori UE + EFTA el 2017 van ser de només sis **grups automobilístics**. Daimler, amb la seva marca Mercedes, va ser el líder del mercat, un any més, amb una quota del 21,3%, seguit per Man (15,5%), Volvo Trucks (13,5%), Scania (12,6%), Iveco (11,7%) i Daf (11,6%). Les dues primeres van registrar una conjuntura clarament millor que la del conjunt del mercat, la qual cosa els va permetre guanyar algunes dècimes de quota de mercat, inferior al mig punt, en qualsevol cas, i consolidar les seves posicions de líder i primer perseguidor. A l'altra banda l'evolució al 2017 de Scania i, sobretot, Daf van ser clarament pitjors que la del conjunt del mercat, cosa que els va suposar una pèrdua de quota de mercat, inferior al mig punt per la primera, però d'entorn del punt percentual per a Daf.

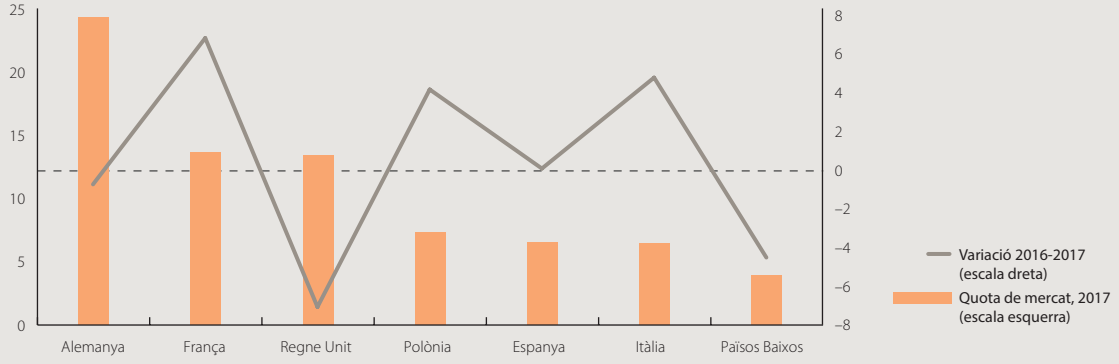
La **producció** mundial de vehicles industrials l'any 2017 va ascendir a 4,1 milions d'unitats, amb un fort augment del 18,2% respecte a l'any precedent, superior a les taxes de creixement experimentades els dos anys previs, segons la informació de l'OICA. El 79,4% d'aquesta producció va sortir de fàbriques localitzades al continent asiàtic (tot incloent Oceania), amb un augment dels camions construïts del 19,5%. El 13,3% de la producció mundial es va deure a Amèrica (augment del 14,9%), especialment a Nord-amèrica (incloent el Canadà, els Estats Units i Mèxic), amb una quota de l'11,3% i un 11,8% més d'unitats construïdes que l'any anterior (quota del 2% per a Sud-amèrica i creixement del 36,4%). D'Europa van sortir el 6,6% dels camions fabricats al món, amb un ascens del 17,9% (pes relatiu per a la Unió Europea del 4,2% i augment del 10,7% en el volum de fabricació). La resta de la producció mundial es va deure a Àfrica (quota del 0,7% i forta reducció en el nombre de camions fabricats del 30,9% respecte al 2016). Per països, el 54,5% de la producció mundial es va deure a la Xina, amb un important augment del nombre de camions fabricats del 28,5% respecte al 2016. El segon productor, ja allunyat de la Xina, va ser el Japó, amb una quota de producció mundial del 12,4% (només un 1,9% més d'unitats fabri-cades). Mentre que va tancar el podi, igual que el 2016, l'Índia, amb el 6,9% de la producció, tot i que amb un descens en els vehicles fabricats del 3,4%. Els Estats Units es van apropar al país asiàtic, amb només una dècima menys de quota de producció, el 6,8%, gràcies a l'augment en el nombre de camions fabricats del 7,9%. Van tancar la llista dels 10 principals països productors el 2017: Mèxic, Indonèsia, Corea del Sud, el Brasil, Itàlia i Rússia. Respecte al 2016, Indonèsia, gràcies a un increment del 34,6% en el volum de fabricació, va avançar Corea del Sud, i Itàlia ho va fer amb Rússia, després del creixement en el nombre de camions produïts del 47,9%. L'Estat espanyol va quedar en la posició dotzena, una més amunt que l'any precedent. Cal matisar que en aquest subsector la distribució de la producció mundial per països està condicionada pel fet de 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

L'evolució l'any 2017 de la **matriculació** de vehicles industrials a l'Estat espanyol va ser negativa, amb un descens del 0,1%, equivalent a menys de 30 unitats, en termes absoluts (i 24.675 en total), en contrast amb les variacions positives dels quatre anys previs. Per **segments**, la conjuntura va ser positiva

FIGURA 172. MATRICULACIONS DE VEHICLES INDUSTRIALS ALS PAÏSOS DE LA UE-28 + EFTA. ANY 2017. ELS PRINCIPALS MERCATS

Percentatge



Nota: Només es tenen en consideració els països amb una quota superior al 3% del mercat UE-28 + EFTA. Dades provisionals. Per al Regne Unit, estimacions.
Font: Associació de Constructors Europeus d'Automòbils (ACEA).

per als vehicles més petits, els camions d'entre 3,5 i 6 tones, amb un creixement de vendes del 12,1%, en ser vehicles més vinculats a la logística i al transport urbà i interurbà, beneficiats per l'ascens de les compres per Internet. També, en menor mesura, va ser positiva per als camions mitjans, d'entre 6 i 16 tones, que van registrar un augment de matriculacions del 0,8%. En canvi, els camions pesants de més de 16 tones, més vinculats al transport internacional o de llargues distàncies, els majoritaris en aquest subsector, per altra banda (van representar el 2017 el 83,7% de les matriculacions), van registrar un descens de vendes del 0,6%. Dins d'aquest segment, van ser els tractocamions (vehicles pesants de més de 16 tones articulats) els protagonistes de la reducció, amb un descens de matriculacions del 3,9%, enfront de l'ascens del 20,3% dels vehicles industrials pesants rígids. Els tractocamions van registrar el major pes relatiu en el total de matriculacions del segment i del subsector, en totalitzar 17.270 unitats venudes el 2017.

Per **marques**, al segment dels vehicles industrials lleugers d'entre 3,5 i 6 tones, pràcticament el 85% del mercat es va repartir el 2017 entre només quatre: Iveco (quota del 30,6%), Mercedes (21,5%), Nissan (17,6%) i Mitsubishi (15%). Tres de les quatres van aconseguir increments per sobre del 30%, guanyant quota de mercat respecte al 2016. L'excepció va ser Nissan, amb un descens de matriculacions del 8,1%. En el cas dels vehicles industrials mitjans, d'entre 6 i 16 tones, la líder absoluta va tornar a ser Iveco, amb més de la meitat del total de matriculacions. Pel que fa als vehicles industrials pesants rígids de més de 16 tones, una mica més de set de cada deu camions matriculats el 2017 a l'Estat espanyol van ser de només quatre marques: Iveco (26,8%), Renault Trucks (18,3), Man (13,7%) i Scania (12,1%). Les tres primeres van augmentar la seva quota de mercat, en créixer per sobre del mercat, cas contrari de Scania, que va registrar una reducció de vendes (i pèrdua de més de quatre punts percentuals de quota i una posició en el rànquing de vendes). En el cas dels tractocamions, el gran protagonista del subsector, set marques es van repartir tot el mercat. La líder el 2017 va ser Iveco, amb una quota del 17,5%; Volvo i Scania, pràcticament empatades, amb entorn del 16% del mercat, van seguir l'italiana. Man, amb una quota del 14,2%, Mercedes (13%), Renault Trucks (12,2%) i Daf (11,2%) van tancar aquesta llista de les set principals marques. Respecte al 2016, només Iveco i Man van aconseguir variacions positives en les matriculacions. Les reduccions més elevades, en l'altre extrem, les van registrar Daf, Mercedes i Volvo.

La **producció** de vehicles industrials a l'Estat espanyol l'any 2017 va ascendir a 61.626 unitats, amb un descens del 5,2% respecte a l'any anterior, trencant la ratxa dels tres anys previs, on s'havien produït increments continus. Aquesta evolució negativa del 2017 es va deure íntegrament al segment dels vehicles industrials lleugers i mitjans, amb una reducció de producció de l'11% (una mica més del 55% de les unitats construïdes de camions es van deure a aquest segment al conjunt de l'Estat espanyol). En canvi, la producció de vehicles industrials pesants rígids va augmentar un 5,4% i la de tractocamions un 1,6%. Pel que fa a les exportacions, l'evolució va ser molt positiva per al conjunt del subsector, amb 35.928 camions venuts a l'estranger durant el 2017, cosa que va suposar un increment del 27,2% i trencar amb dos anys en els quals s'havien registrat variacions negatives. L'any va ser positiu per a tots els segments, especialment per als vehicles industrials pesants rígids i per als tractocamions, amb sengles ascensos de les exportacions del 63,5% i 46,7%. Mentre que de camions lleugers i mitjans se'n van vendre a fora de l'Estat espanyol un 9,9% més d'unitats (el pes relatiu d'aquest segment sobre les exportacions totals del subsector va ser del 52,2%). La ràtio entre exportacions i producció al conjunt dels vehicles industrials va quedar el 2017 en el 58,3%, entorn de 15 punts percentuals per sobre de la dada d'un any enrere, amb un mínim del 55,1% per als camions lleugers i mitjans i del 57,8% per als tractocamions i un màxim del 69,1% per als vehicles industrials pesants rígids.

Catalunya va matricular un total de 3.401 unitats de vehicles industrials durant l'any 2017, amb un descens de l'1% respecte al 2016 (equivalent a unes 30 unitats, en termes absoluts). Això trenca amb l'evolució positiva que es va experimentar els tres darrers anys. En decréixer més el mercat de

TAULA 91. MATRICULACIONS DE VEHICLES COMERCIALS, INDUSTRIALS, AUTOBUSOS I AUTOCARS PER COMUNITATS AUTÒNOMES I PER SUBSECTORS

	VEHICLES COMERCIALS		VEHICLES INDUSTRIALS		AUTOBUSOS I AUTOCARS	
	UNITATS	% VARIACIÓ 2016-2017	UNITATS	% VARIACIÓ 2016-2017	UNITATS	% VARIACIÓ 2016-2017
Andalusia	21.053	19,4	3.890	1,9	467	–6,4
Aragó	3.906	0,4	1.027	–3,1	76	–14,6
Astúries	2.502	17,0	413	–3,7	86	–13,1
Canàries	14.732	14,6	468	13,9	307	4,1
Cantàbria	1.776	35,2	403	30,8	31	55,0
Castella i Lleó	5.264	9,6	1.460	–1,6	263	42,2
Castella-la Manxa	5.712	17,7	1.370	–2,5	107	24,4
Catalunya	**32.437**	**12,1**	**3.401**	**–1,0**	**518**	**12,4**
Ceuta i Melilla	161	5,9	1	–83,3	1	0,0
Extremadura	2.380	10,1	458	–3,0	39	–13,3
Galícia	5.749	13,8	1.224	–2,8	244	13,0
Illes Balears	6.564	16,3	270	0,4	199	29,2
La Rioja	1.080	22,2	189	–9,1	33	–10,8
Madrid	61.513	16,6	4.924	4,9	798	12,6
Múrcia	4.697	21,3	1.678	11,5	62	44,2
Navarra	2.762	18,6	577	12,9	65	58,5
País Basc	7.956	20,9	791	7,2	308	0,7
País Valencià	18.577	14,4	2.131	–20,9	203	–15,8

Font: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

camions a Catalunya que al conjunt de l'Estat espanyol, el pes relatiu del nostre país va caure fins al 13,8%, per darrere de Madrid i Andalusia. En el context de les comunitats autònomes, només vuit van registrar taxes de variació positives, entre elles tot just Madrid i Andalusia, produint-se els increments més elevats a Cantàbria, Canàries, Navarra i Múrcia. Catalunya va registrar la reducció menys intensa, quedant en una novena posició, si tenim en compte l'evolució 2016-2017.

Autobusos i autocars

• Internacional

L'any 2017, el total d'autobusos i autocars **matriculats a la zona de la UE-28 + EFTA** va arribar a unes 42.500 unitats, un 1,1% menys que la xifra del 2016 (sense considerar microbusos); la dada de la Unió Europea, en solitari, va ser d'unes 40.500 unitats, amb una variació del –0,5% respecte a l'any precedent, segons les dades estimades per ACEA. Onze països van registrar decreixements en la xifra de matriculacions d'autobusos i autocars, especialment significatius, de dos dígits percentuals, els d'Islàndia, la República Txeca, el Regne Unit, Noruega i Finlàndia. Dels set principals països del territori per volum de matriculacions, a banda d'Espanya, l'any va ser positiu per Itàlia i Polònia i, en menor mesura, per Alemanya, amb un increment del 0,2% (segon mercat més important, amb una quota del 15,7%), mentre que es van registrar descensos, a banda de a Suècia, a França (tercer mercat, amb una quota del 14,9%), que va registrar una caiguda de matriculacions del 4% i, sobretot, al Regne Unit (primer mercat encara, tot i així, amb el 17,4% del total de matriculacions), que va patir una reducció propera al 20%.

Per **grups automobilístics**, incloent autobusos, autocars i també microbusos, el líder del mercat l'any 2017 al territori UE + EFTA va ser novament l'alemany Daimler: el 37,1% de les vendes van ser de marques del seu grup, particularment Mercedes. Ja de lluny, a aquest grup alemany el van seguir l'italià Iveco (16,4% de quota de mercat) i el també alemany Man (9,1%). Respecte a l'any precedent tots tres van incrementar el seu volum de matriculacions, cosa que, en paral·lel amb la reducció experimentada pel conjunt del mercat, els va suposar un guany de quota de mercat, especialment intens en el cas del líder del mercat, Daimler, de més de dos punts percentuals.

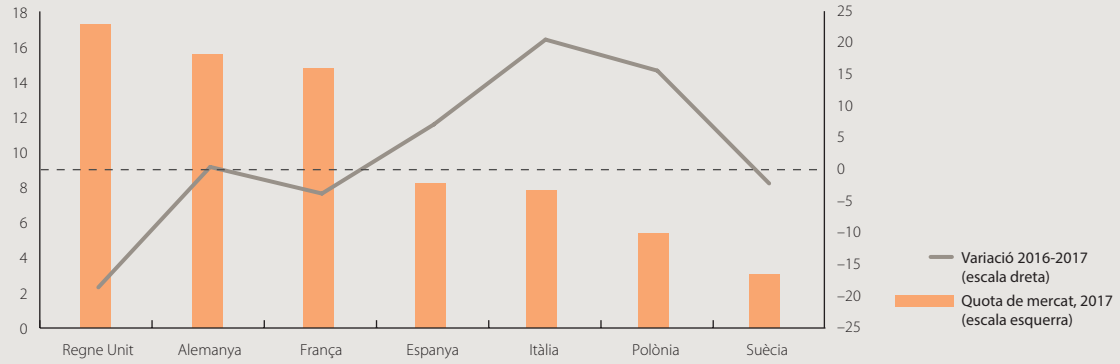
Segons les dades de OICA, el nombre d'autobusos i autocars **produïts** al món el 2017 va ascendir a 0,32 milions d'unitats, amb un descens del 6,5% respecte a les xifres del 2016, cosa que contrasta amb les variacions positives dels dos anys previs. Una mica més de vuit de cada deu unitats van sortir el 2017 de factories localitzades a l'àrea d'Àsia-Oceania (i descens en el nombre de vehicles fabricats del 8,9%). El 12,9% de la producció es va deure a Europa, que va aconseguir augmentar el volum de fabricació un 2% (quota del 4,3% i descens en les unitats construïdes del 6,8% per a la Unió Europea, considerada en solitari). El continent americà va ser responsable del 6,5% de total d'autobusos i autocars fabricats al món, mentre que a Àfrica es van produir la resta d'unitats, el 0,4%, amb un descens de l'11,4% respecte al 2016. El país amb més producció va tornar a ser la Xina, amb el 56,4% de la producció mundial, i un 5,7% menys d'unitats fabricades que un any enrere. La segona nació més productora va ser l'Índia, tot i la caiguda en el volum de fabricació del 18,8% (quota de producció mundial del 13,4%). El Brasil va tancar el podi, amb una quota del 6,5% i un 10,5% més d'unitats produïdes. Corea del Sud i Rússia van ser, com el 2016, el quart i cinquè major país productor d'autobusos i autocars, amb quotes respectives del 4,7% i 4%. Mentre que la primera va patir una reducció en les unitats construïdes del 12%, Rússia va experimentar un lleu ascens del 4,8%. Van tancar la llista dels 10 principals països productors el 2017 el Japó, Turquia, Polònia, la República Txeca i Indonèsia. Respecte al 2016, la República Txeca va arrabassar la novena posició a Indonèsia, que va patir un fort descens en les unitats construïdes, del 46,5%.

• Espanya i Catalunya

L'any 2017, es van matricular al conjunt de l'Estat espanyol 3.807 unitats d'autobusos i autocars, amb un creixement del 7,9% respecte a l'any precedent, la taxa de creixement anual més baixa, no obstant això, dels darrers quatre anys, d'ençà que va començar la recuperació econòmica. D'autobusos i autocars se'n van vendre 2.827 unitats, un 8% més que el 2016, mentre que l'increment en la **matriculació** de microbusos va ser del 7,7%. Als microbusos, prop de set de cada deu unitats venudes el 2017 a l'Estat espanyol van correspondre a tan sols dues **marques**, Mercedes (38%) i Iveco (30,7%). Respecte al 2016, però, van baixar les seves respectives quotes de mercat en registrar un increment de matriculacions inferior al del conjunt del mercat (pèrdua de prop de tres punts percentuals i un punt i mig, respectivament). Al segment dels autobusos i autocars, el podi de les marques més matriculades el 2017 a l'Estat espanyol va estar constituïda per Scania (21% de quota de mercat), Mercedes (19,8%) i Man (19%). Respecte al 2016, la primera va registrar un increment de vendes superior al mercat, la segona va reduir les seves vendes i Man va tenir un creixement per sota del conjunt del mercat. Aquesta diferent evolució va permetre a Scania arrabassar el lideratge a Mercedes com a marca més venuda. Volvo i Iveco van tancar la llista de les cinc més venudes, amb quotes respectives del 13,3% i 12,6%, ambdues superiors a la del 2016, en pràcticament un punt percentual, gràcies a un augment de vendes clarament per sobre al del conjunt del mercat.

FIGURA 173. MATRICULACIONS D'AUTOBUSOS I AUTOCARS ALS PAÏSOS DE LA UE-28 + EFTA. ANY 2017. ELS PRINCIPALS MERCATS

Percentatge



Nota: Només es tenen en consideració els països amb una quota superior al 3% del mercat UE-28 + EFTA. Dades provisionals. Per al Regne Unit, estimacions. Els microbusos no estan inclosos.

Font: Associació de Constructors Europeus d'Automòbils (ACEA).

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 d'empreses 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 nombre d'unitats matriculades d'autobusos i autocars a **Catalunya** el 2017 va ser de 518, cosa que implica un augment del 12,4% respecte a l'any precedent, superior en aquest cas a la taxa de creixement experimentada aleshores. L'increment català, el novè més important a l'Estat espanyol, va ser major que l'experimentat pel conjunt, de tal manera que la quota de mercat català en aquest subsector va pujar el 2017 al 13,6%, mig punt percentual per sobre de la dada del 2016. En contrast, sis regions espanyoles van experimentar una reducció de les matriculacions d'autobusos i autocars, les més importants de les quals es van produir al País Valencià i Aragó. També s'hi ha d'incloure Andalusia (–6,4%), la qual cosa va possibilitar que el 2017 Catalunya fos la segona amb més quota de mercat intern, darrere de Madrid, quan el 2016 fou la tercera, darrere també d'Andalusia.

Esdeveniments empresarials

A l'apartat **internacional**, cal remarcar que les **col·laboracions** entre fabricants per al desenvolupament conjunt de models és una constant, així com els trencaments d'aliances passades i el naixement de noves. Particularment intensos resulten els moviments per fabricar conjuntament vehicles comercials. Així, recentment, cal destacar la fi de l'acord entre PSA i Fiat per a la producció conjunta dels furgons *Citroën Jumpy, Peugeot Expert* i *Fiat Ducato*. La compra d'Opel per PSA ha suposat trencar també l'acord Renault-Nissan amb Opel i la fi dels models conjunts *Master, NV400* i *Movano* o *Trafic, NV300* i *Vivaro*. Fiat, per la seva banda, s'ha aliat amb Renault per produir el model *Fiat Talento*, basat en el *Renault Trafic* i PSA amb Toyota per a la construcció del model *Toyota Proace*, basat en el *Jumpy* i *Expert*. El nou *Crafter* de Volkswagen ja no ha comptat amb Daimler i sí amb Man, participat pel grup VW. Daimler, propietària de la marca Mercedes, continua associada amb l'aliança Renault-Nissan, mitjançant participacions creuades, i amb projectes de desenvolupament i producció de models en comú, i fruit d'això és la *pick up Renault Alaskan, Nissan Navara* i *Mercedes Clase X* que fabrica Nissan a Barcelona, i també el model *Mercedes Citan*, sobre la base del *Renault Kangoo*.

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 furgons, així com també motors i transmissions. També 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, amb seu a Yokohama (Japó), des del 1999 és aliada estratègicament amb la francesa Renault, amb seu a París, que posseeix el 44,4% del capital social de Nissan, mentre que el constructor nipó és propietari, al mateix temps, del 15% de Renault. L'any 2016, Nissan va adquirir el 34% del capital de la japonesa Mitsubishi, amb seu a Tòquio, convertint-se així en el seu major accionista. El setembre del 2017, l'aliança Renault-Nissan va canviar oficialment la seva denominació per **Aliança Renault-Nissan-Mitsubishi**, un grup amb uns 450.000 treballadors arreu del món i que controla fins a deu marques. Les seves vendes mundials l'any 2017 van ascendir a 10,6 milions d'unitats, un 6,5% més que un any enrere, convertint-se així en el segon major grup venedor mundial, sent només superat pel grup Volkswagen (10,74 milions). En concret, Nissan va vendre 5,81 milions de vehicles, una xifra rècord, amb un creixement del 4,6% respecte al 2016. Així mateix també va aconseguir registres rècord a la producció, amb 5,76 milions d'unitats construïdes, un 3,8% més que l'any precedent.

L'any 2017, el **benefici** de Renault va ascendir a 5.210 milions d'euros, amb un creixement del 47% respecte al 2016. Nissan va aportar-hi 2.791 milions d'euros, un 71% més. Tot i que en aquesta xifra cal incloure-hi uns ingressos no recurrents de 1.021 milions d'euros associats per una banda a la reforma fiscal aprovada als Estats Units a finals del 2017, per la qual les grans companyies passaven de pagar un 35% a un 21% a l'impost de societats i, per l'altra, a la venda de la participació que mantenia Nissan en el seu proveïdor, Calsonic Kansei. Pel que fa als resultats de Nissan, els primers nou mesos de l'exercici fiscal 2017-2018 (d'abril a desembre del 2017) va aconseguir un benefici net de 4.288 milions d'euros, entorn d'un 40% per sobre de les previsions (per al conjunt de l'exercici s'espera obtenir un resultat de 5.229 milions d'euros).

L'any 2017, es van matricular al conjunt de l'Estat espanyol 10.779 unitats dels vehicles fabricats per **Nissan** a la seva factoria de la **Zona Franca de Barcelona**, segons la informació facilitada per la mateixa companyia, amb un creixement respecte a l'any precedent del 8,3%, superior al produït aleshores, que va ser del 7,4%. Aquesta conjuntura positiva s'explicaria en gran mesura per la bona marxa de les vendes del furgó *NV200,* amb un augment de les unitats matriculades del 21,5% (increment del 7,1% per la versió elèctrica, l'*e-NV200*). També la conjuntura va ser bona, encara que no de manera tan notable, per al *pick-up Navara* en la seva nova versió, que es va estrenar el 2015 (el 2016 va ser el seu primer any sencer de comercialització), amb un ascens de vendes del 3,4% durant l'any 2017. L'única nota negativa la va protagonitzar el turisme *Nissan Pulsar*, les vendes del qual van registrar una disminució del 0,6%. Pel que fa a les vendes estatals dels vehicles industrials que produeix Nissan a la seva fàbrica d'Àvila, val a dir que l'any va ser negatiu. Així, del *NT400/Cabstar* va matricular un 1,8% menys d'unitats (1.833, en termes absoluts), i del *NT500/Atleon*, només 25 enfront de les 328 del 2016. D'aquest vehicle ja no se'n va produir cap unitat l'any 2017.

La **producció** de Nissan a Catalunya, a la fàbrica de la Zona Franca de Barcelona, es va reduir un 12% l'any 2017, totalitzant les 92.737 unitats (la quarta vegada en els darrers 13 anys que es produeixen menys de 100.000 vehicles). La conjuntura va ser força

TAULA 92. VENDES ESTATALS DE VEHICLES FABRICATS A CATALUNYA PEL GRUP NISSAN MOTOR

Unitats

MODELS	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% SOBRE 2017
Pulsar	4.713	4.685	–0,6	43,5
Navara	10	0	–100,0	0,0
Nova Navara	1.200	1.241	3,4	11,5
e-NV200	308	330	7,1	3,1
NV200	3.724	4.523	21,5	42,0
Total	**9.955**	**10.779**	**8,3**	**100,0**

Font: Informació facilitada per Nissan Motor.

TAULA 93. PRODUCCIÓ DE VEHICLES DEL GRUP NISSAN MOTOR A CATALUNYA

Unitats

MODELS	2016	2017	% VARIACIÓ 2016-2017	% SOBRE 2017
Pulsar	33.904	22.866	–32,6	24,7
Nova Navara	46.741	39.084	–16,4	42,1
Renault Alaskan	0	2.671	na	2,9
Mercedes Clase X	0	6.705	na	7,2
eNV200	4.162	3.965	–4,7	4,3
NV200	20.635	17.446	–15,5	18,8
Total	**105.442**	**92.737**	**–12,0**	**100,0**

Nota: A finals del 2015 va començar la producció de la Nova Navara. El 2017 va començar la producció de les seves dues versions per a les marques Renault i Mercedes-Benz. na és no aplicable.

Font: Informació facilitada per Nissan Motor.

negativa per al model de vehicle de passatgers *Nissan Pulsar*, amb una caiguda del 32,6% en el nombre d'unitats construïdes. Les expectatives amb aquest model, la producció del qual va començar el 2014, no s'han complert, principalment pel que fa a les exportacions, i no s'ha pogut mai arribar a fabricar les 80.000 unitats a l'any que es preveien. A banda del poc èxit de vendes del model, en un context dominat pels SUV, els costos de producció del turisme resultaven massa elevats. De fet, el Pulsar es deixarà de produir l'estiu del 2018 a la fàbrica de Nissan a la Zona Franca. També va disminuir durant el 2017 la producció del furgó *NV200*, tant la versió convencional (–15,5%) com l'elèctrica (–4,7%). En aquest sentit, també s'ha anunciat que l'estiu del 2018 es deixarà de produir la versió (no elèctrica) per a passatgers del furgó, denominada *Evalia*, de poc volum, mentre que el model *e-NV200* es dotarà d'una nova bateria, amb majors prestacions i de major autonomia, fins a 280 quilòmetres, un 60% més.

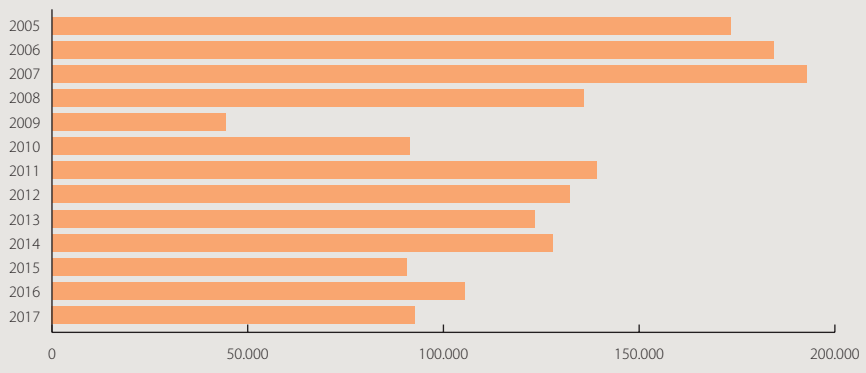
Per la seva banda, tot i que de la *pick up Navara* es van produir un 16,4% menys d'unitats l'any 2017 en comparació amb el 2016, bàsicament degut a la caiguda de la demanda a l'Orient Mitjà, això va quedar més que compensat pel començament de la producció, al darrer trimestre de l'any, de les seves dues versions per les marques Renault i Mercedes (*Renault Alaskan* i *Mercedes Clase X*). En total, d'aquesta *pick up,* considerant les tres versions, se'n van fabricar 48.460 unitats, més de la meitat de la producció de Nissan a Catalunya el 2017, amb un increment del 3,7% respecte a l'any precedent. El 2018 serà, doncs, el primer any sencer de producció de les versions de la *pick up* per a Mercedes i Renault, a banda de la de Nissan. Es preveu que aquest fet pugui compensar la fi de la producció a l'estiu del *Pulsar* i de l'*Evalia*. En aquest sentit, cal recordar que la nova *pick up* va ser dissenyada íntegrament pel Centre Tècnic de Nissan Europa a Barcelona, on treballen més de tres-cents vint enginyers i que es fabrica en exclusiva des de la Zona Franca no tan sols per al mercat europeu sinó també per a mercats com el d'Austràlia, Nova Zelanda, Sud-àfrica, Rússia o l'Orient Mitjà (el continent americà seria l'excepció) i que les inversions totals per a aquest model van ser de 80 milions d'euros. Finalment cal indicar que el 87,5% de les unitats fabricades per Nissan a Catalunya es van exportar fora de l'Estat espanyol, percentatge superior a la mitjana de les fàbriques espanyoles, en uns dos punts percentuals.

A la planta de vehicles industrials de **Nissan** a **Àvila**, per altra banda, es van produir 10.253 unitats el 2017, totes del model *NT400*, que es comercialitza com a *Nissan Cabstar* i *Renault Maxity*, amb un descens del 27,3% respecte a les dades de l'any precedent. Del model *NT500*, del qual encara se'n van construir un total de 1.716 unitats el 2016, ja no se'n va produir cap l'any 2017, amb la qual cosa, la producció total de Nissan durant l'any va caure un 35,1%. En aquest sentit, cal recordar que el 2017 es va anunciar que aquesta factoria deixarà de produir vehicles industrials el setembre del 2019 i es convertirà en un centre de fabricació i distribució de peces d'estampació i muntatge de carrosseria per a l'aliança Renault-Nissan a Europa. La transformació suposarà una inversió de 40 milions d'euros fins al 2020 i mantenir els aproximadament 480 treballadors amb els quals compta la factoria, a més de la construcció d'una línia d'estampació en calent i fins a 35.000 metres quadrats de magatzems. La previsió és la de tenir un volum de fabricació de 80.000 peces mensuals per als diferents models de l'aliança (70% per a Renault i 30% per a Nissan).

La **plantilla** de Nissan al conjunt de l'Estat espanyol ascendia, a 31 de desembre del 2017, a 5.229 treballadors, amb un descens de l'1,4% respecte d'un any abans, equivalent en valor absolut a 73 persones. Aquesta disminució va tenir lloc íntegrament a Nissan Motor Ibérica, ja que Nissan Iberia va mantenir el nombre d'ocupats. A la planta de la Zona Franca de Barcelona hi treballen més de les tres quartes parts de la plantilla total de Nissan Motor Ibérica (una mica més de 4.000 treballadors, en termes absoluts).

FIGURA 174. PRODUCCIÓ DE NISSAN A CATALUNYA

Unitats



Font: Elaboració pròpia a partir d'informació facilitada per Nissan Motor.

3.19. Altre material de transport

L'any 2017 el sector d'altre material de transport va experimentar un increment important de l'activitat i de l'ocupació, per segon any consecutiu. Aquesta evolució positiva del sector és el resultat d'un creixement molt important de les exportacions (36%), així com d'un creixement més moderat de la demanda interna, tal com demostra l'augment de les importacions (8%). Els subsectors amb una evolució més positiva a Catalunya han estat el de material ferroviari i el de construcció naval gràcies a les comandes exteriors.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
Producció	++
Ocupació	+
Preus	–
Exportacions	++
Importacions	+

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 tot 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 de les embarcacions, el subsector integra les activitats següents:

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, utillatges 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 la 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 cubicatge igual o inferior als 50 cc.

Motocicletes: vehicles de dues rodes amb un motor de cubicatge superior als 50 cc.

Bicicletes, *quads*, tricicles, vehicles per a persones discapacitades, etc.

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.

Evolució del sector el 2017

Internacional

L'any 2017, el sector d'altre material de transport a la Unió Europea no només va registrar una evolució positiva per setè any consecutiu sinó que, a més, va accelerar la taxa de creixement del volum de **producció** fins al 5%, la xifra més alta des del 2011. El sector va tenir un comportament positiu a tots els principals països de la Unió Europea. Al Regne Unit va créixer un 11,3%, a França un 4,7%, i a Itàlia, Espanya i Alemanya al voltant d'un 2%.

Els **preus** del sector al conjunt de la Unió Europea van registrar un augment de l'1,3% el 2017, unes dècimes per sobre de l'increment registrat l'any anterior (0,9%). Per la seva banda, el nombre d'**ocupats** en el sector a la Unió Europea va créixer un 6,5% l'any 2016 (última dada disponible) i va superar la xifra del milió de treballadors (1.054.000 persones l'any 2016), una dada que s'aproxima a la del 2008 quan el nombre d'ocupats va arribar als 1,13 milions.

Espanya i Catalunya

El 2017, el volum de **producció** del sector d'altre material de transport a Espanya va augmentar per segon any consecutiu, si bé va moderar el creixement des del 4,6% el 2016 a l'1,6% el 2017. Tanmateix, es consolida la recuperació del sector després d'un llarg període recessiu que va durar des del 2009 al 2015 i durant el qual el retrocés va ser del 7,2% en mitjana anual.

Aquesta evolució positiva del sector a Espanya s'emmarca en un context de recuperació econòmica general. Però no tots els subsectors van registrar una evolució positiva el 2017. La producció va disminuir un 21,8% al segment de la construcció naval, que encara continua en recessió, mentre que va augmentar un 8,9% tant a la branca de construcció ferroviària com a la d'altre material de transport, i es va estancar a la branca de construcció aeronàutica i espacial (0,5%).

A **Catalunya**, el sector d'altre material de transport va experimentar una evolució molt positiva per segon any consecutiu, assolint un increment de la **producció**

El sector a Catalunya

El sector d'altre material de transport té un pes específic reduït dins l'economia catalana, ja que representa només el 0,5% del VAB industrial, segons dades de l'Enquesta industrial d'empreses de l'INE per al 2015, i el 0,8% dels afiliats a la Seguretat Social el 2017. Amb relació al conjunt d'Espanya, la presència del sector d'altre material de transport a Catalunya tampoc és molt destacada, sobretot si es compara amb al pes industrial que té l'economia catalana. Així, el volum de negoci per a les empreses del sector era de 487 milions d'euros el 2015, el 3,7% del conjunt d'Espanya, i el nombre d'afiliats a la Seguretat Social de 3.851 persones el 2017, el 7,0% del total estatal en aquest mateix sector. Aquesta escassa rellevància també es reflecteix en termes de capacitat exportadora, atès que les empreses catalanes només concentren el 5,9% 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 111 empreses amb assalariats, que són el 20,1% del total estatal (552 empreses). Per subsectors, hi ha una marcada especialització catalana dins els segments de les dues rodes (50 empreses), construcció naval o nàutica (47 empreses) i fabricació de material ferroviari (12 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 específic dins el conjunt de la branca del 62% 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 21% de la xifra de negoci i el 24% de l'ocupació, i la construcció naval, amb prop del 14% del volum de negoci i el 20% 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 2% de la facturació i el 4% de l'ocupació. A Catalunya, en canvi, els subsectors més importants són el de material ferroviari (que compta amb gairebé 2.000 treballadors) i el d'altre material de transport (sector de les dues rodes), que compta amb una ocupació al voltant del miler de persones i una xifra de negocis de 113 milions. Cal assenyalar la important concentració del sector de les dues rodes a Catalunya, on s'ubica el 52% de l'ocupació i el 36% de la facturació estatal.

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), destinat principalment al manteniment i la rehabilitació de material mòbil (al voltant de 70 treballadors).

La indústria ferroviària 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.

La indústria **aeroespacial** té un pes reduït en l'estructura industrial catalana. Aquest subsector està integrat fonamentalment per pimes, la qual cosa constitueix un inconvenient per poder esdevenir proveïdor de primer o de segon nivell, i 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, Cimsa, etc. També juguen un paper rellevant alguns fabricants de subsistemes, components, equipaments, utillatges o subcontractistes. En aquest grup hi ha empreses com Gutmar, Fipsa, Oliva Torras o Mapro. Però 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 Aeronáutica) o ITP.

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, el disseny d'interiors, de programari de bord, instrumentació i equips de comunicacions. Altres activitats que compten amb agents a la indústria catalana són el disseny i la fabricació de globus aerostàtics, paracaigudes, ultralleugers motoritzats (ULM) i ponts d'embarcament. Cal destacar que la indústria aeronàutica a Espanya es desenvolupa fonamentalment a Madrid, Andalusia i País Basc, on es concentra més del 95% de l'activitat.

TAULA 94. EL SECTOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT (CCAE - 30)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Empreses amb assalariats (2017)	111	0,3	20,1	552
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	486.987	0,4	3,7	13.311.525
Ocupats (afiliats SS, 2017)	3.851	0,8	7,0	54.997
VAB (milers d'euros, 2015)	160.819	0,5	4,4	3.619.870
Exportacions (milers d'euros, 2017)	601.942	0,9	5,9	10.192.614

Fonts: Idescat i INE.

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 tripulats, telescopis terrestres i radars, astronomia, sensors de satèl·lits, maquinari de 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.

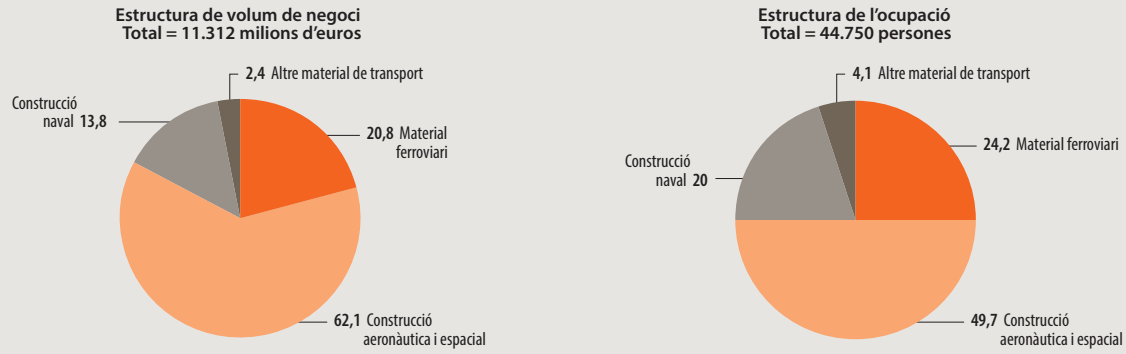
A Catalunya, la construcció **naval** està integrada bàsicament per empreses que centren la seva activitat en el segment de construcció d'embarcacions d'esbarjo i d'esport. Val a dir que el Principat és una de les comunitats autònomes on hi ha més afició a la nàutica i a la venda de vaixells. Aquest 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 al voltant de 25 treballadors.

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, etc.– 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).

Catalunya ha estat una ubicació tradicional per a la indústria de fabricació de **motocicletes i ciclomotors** fins que les principals tres empreses multinacionals del sector (Yamaha Motor España, Montesa-Honda i Derbi) van decidir tancar les fàbriques que tenien al Principat. Cal assenyalar que actualment gairebé totes les motos comprades a Espanya són importades, ja que pràcticament no queden fabricants després de la crisi i els que queden estan a Catalunya, com per exemple, Torrot (que va comprar Gas Gas), Rieju i Scutum, i altres petites empreses, com Beta Trueba, Sherco, Clipic, Xispa, Volta Motorbikes, Bultaco i J. Juan. La indústria auxiliar està experimentant un creixement important, i això fa que bona part de les motos importades tinguin components –com frens, seients, discos de fre o dipòsits– elaborats a fàbriques catalanes. 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, cros i enduro– i, de l'altra, la moto elèctrica.

FIGURA 175. LA INDÚSTRIA D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT. ESPANYA. ANY 2015

Percentatge



Font: Enquesta industrial d'empreses, INE.

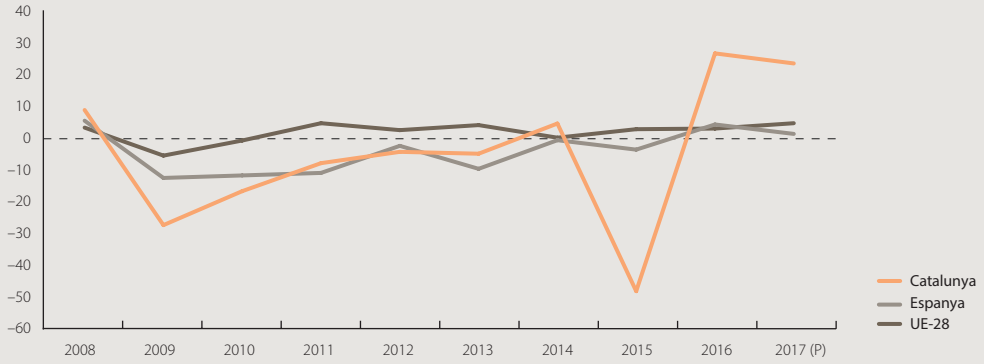
del 24% respecte a l'any anterior, que se suma a l'augment del 27% assolit l'any 2016. Aquests dos anys d'evolució molt positiva contrasten amb el descens del 48% que es va registrar l'any 2015. Cal assenyalar que el fet que el sector tingui una dimensió reduïda en l'economia catalana explica que les taxes de variació puguin ser molt elevades tant a l'alça com a la baixa. Tot i així, cal valorar positivament la bona evolució del sector després d'un període recessiu que s'allargà des del 2009 fins al 2015 i durant el qual el volum de fabricació va patir un descens en volum del 15% en mitjana anual. El millor comportament del sector a Catalunya que al conjunt d'Espanya es deu principalment a la bona marxa del sector de les dues rodes (altre material de transport) que per segon any consecutiu és el segment que ha registrat una evolució més positiva.

Pel que fa a l'evolució dels **preus**, el 2017 a Espanya van registrar un augment superior al 4% per tercer any consecutiu, fet que contrasta amb el moderat creixement dels preus registrat durant el període 2007-2014 (0,7% en mitjana anual). A Catalunya, els preus van tenir una evolució contingua, del –0,7% respecte al 2016. Per subsectors, l'increment de preus a Espanya (no hi ha dades disponibles per a Catalunya) va ser més elevat al subsector de construcció naval (2,5%), seguit pels segments de material ferroviari i de les dues rodes (per sota del 2%), mentre que al subsector de construcció aeronàutica es van mantenir pràcticament estables.

L'augment de la producció industrial es va traduir en un increment del nombre de **persones ocupades** en el sector. A Catalunya, el nombre de treballadors afiliats a la Seguretat Social (incloent autònoms) va arribar a les 3.851 persones en mitjana anual el 2017, un 6,2% més que l'any anterior. Aquest creixement se

FIGURA 176. PRODUCCIÓ DEL SECTOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT (CCAE- 30)

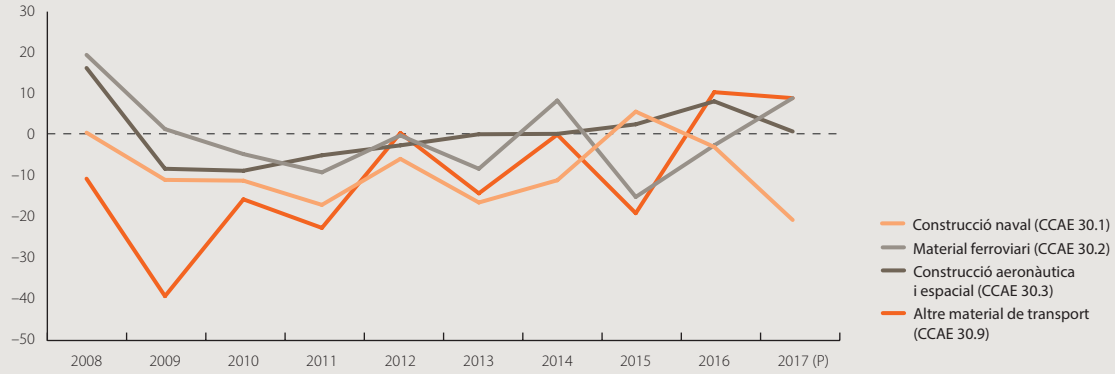
Percentatge de variació anual



Fonts: Idescat i Eurostat. (P) Dada provisional.

FIGURA 177. ÍNDEX DE PRODUCCIÓ INDUSTRIAL A ESPANYA

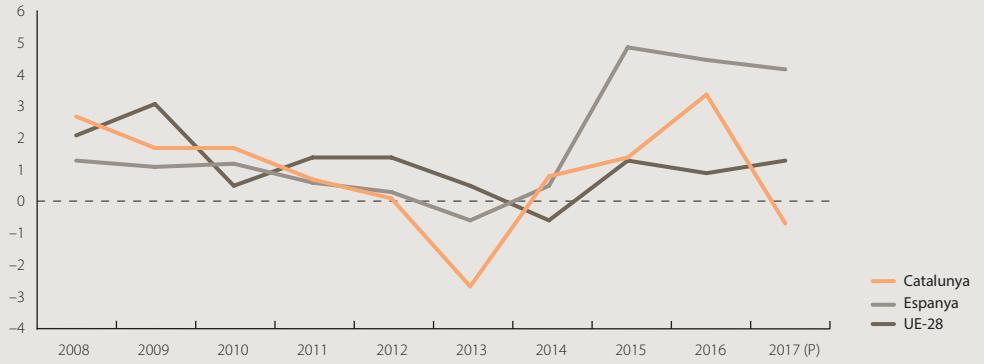
Percentatge de variació anual



Font: INE. (P) Dada provisional.

FIGURA 178. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT (CCAE-30)

Percentatge de variació anual



Fonts: Idescat i Eurostat. (P) Dada provisional.

suma al 12,4% registrat el 2016, que va ser el primer any de creixement des de la crisi. A Espanya l'increment del nombre d'afiliats al sector ha estat lleugerament inferior al de Catalunya tant el 2017 com el 2016, però les dades també són força positives (5,7% el 2017 i 6,3% el 2016). El millor comportament de l'ocupació a Catalunya li ha permès recuperar una part de la pèrdua de pes que havia acumulat durant la crisi, situant-se l'ocupació catalana del sector en un 7% de l'estatal el 2017.

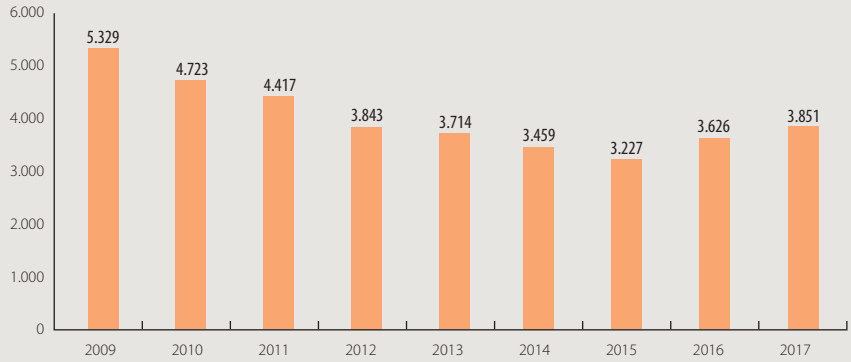
Les dades de comerç exterior reflecteixen l'impacte positiu que ha tingut el favorable context mundial sobre les exportacions i la recuperació de la demanda interna sobre les importacions. Així, les **exportacions** catalanes del sector d'altre material de transport van créixer un extraordinari 36% en valor, fins als 602 milions d'euros, que se suma a l'augment del 15% registrat l'any anterior, després que el 2015 s'assolís una de les xifres d'exportacions més baixes de la història. Aquest increment de les exportacions també s'ha produït en el conjunt d'Espanya, però amb menor intensitat (9,2% el 2017), fet que ha permès que les exportacions catalanes del sector arribin al 6% de les estatals. Per branques, totes van registrar increments de les exportacions destacats, però sens dubte l'evolució més positiva va ser la de construcció naval, que va més que triplicar les exportacions el 2017 respecte a l'any anterior, assolint un pes sobre les exportacions totals del sector d'altre material de transport del 27%. El segment de vehicles de dues rodes concentra la meitat de les exportacions catalanes del sector i va registrar un increment del 7,7% respecte al 2016. Les vendes a l'exterior de material ferroviari també van augmentar (un 22,5%), així com les de la indústria aeronàutica i espacial (un 13,4%). El principal destí de l'exportació catalana del sector és el continent europeu, on es dirigeixen el 72% de les vendes, seguit a molta distància del continent americà, amb un pes relatiu del 12%.

Per la seva banda, les **importacions** van registrar un augment del 8%, sent aquest el quart any consecutiu d'augment de les compres a l'exterior en consonància amb la recuperació de la demanda interna que s'inicià el 2014. El 2017 les importacions van assolir un valor de 780 milions d'euros, però encara són la meitat del valor assolit el 2007 malgrat el creixement dels darrers quatre anys. Al conjunt de l'Estat, l'increment de les importacions va ser superior, del 34%, fet que explica la pèrdua de pes de les importacions catalanes fins al 8,4% de les espanyoles. Quant a l'origen de les compres catalanes realitzades a l'exterior, bàsicament estan concentrades en dos continents: Àsia (amb el 49% del total) i Europa (el 47%). Però mentre que les importacions procedents d'Àsia augmentaren un 22%, les procedents d'Europa van disminuir un 3%. Això explica que les importacions asiàtiques hagin superat en import les europees el 2017.

Com a resultat de l'evolució abans descrita de les exportacions i importacions catalanes, el dèficit comercial del sector es va reduir fins als 177 milions d'euros i, al mateix temps, la taxa de cobertura (exportacions/importacions) va pujar fins al 77% el 2017.

FIGURA 179. AFILIATS A LA SEGURETAT SOCIAL (RGSS+RETA) EN EL SECTOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT (CCAE-30). CATALUNYA

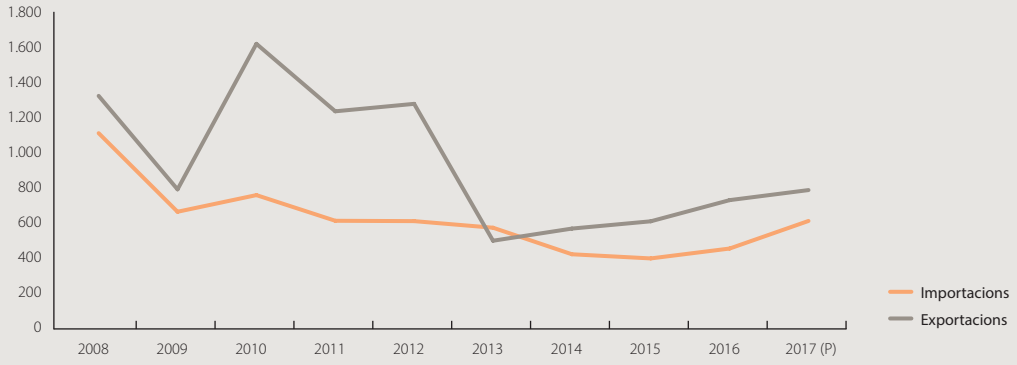
Mitjanes anuals



Font: Observatori del Treball i Model Productiu, a partir de dades de l'INSS.

FIGURA 180. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT. CATALUNYA

Milions d'euros



Font: Idescat, a partir de Duanes. (P) Dades provisionals.

TAULA 95. COMERÇ EXTERIOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT PER SUBSECTORS. CATALUNYA

Milers d'euros

	ANY 2017 (P)			VARIACIÓ INTERANUAL, EN %	
	EXPORTACIÓ	IMPORTACIÓ	SALDO	EXPORTACIÓ	IMPORTACIÓ
Construcció naval	160.035	100.722	59.313	232	2
Fabricació de material ferroviari	130.812	49.385	81.427	22	–27
Construcció aeronàutica i espacial	15.976	51.717	–35.741	13	6
Fabricació d'altres materials de transport	295.037	577.748	–282.711	8	14
Total altre material de transport	**601.942**	**779.572**	**–177.712**	**36**	**8**

Font: Idescat a partir de Duanes. (P) Dades provisionals.

Evolució dels subsectors el 2017

Material ferroviari

El 2017, el subsector de material ferroviari a la **Unió Europea** va registrar un creixement de l'activitat del 2,5%, després d'haver-se mantingut pràcticament estable l'any 2016. El preus de producció, per la seva banda, van registrar un descens de l'1,3% a la UE-28, similar al dels tres anys anteriors.

A **Espanya**, el sector ferroviari facturava 2.768 milions d'euros el 2015, segons l'Enquesta industrial d'empreses de l'INE. Durant el 2016 a producció va disminuir un 3%, mentre que el 2017 ha repuntat un 8,9%, segons l'índex de producció industrial. Aquesta evolució positiva del darrer any queda també reflectida en la xifra de licitació pública en infraestructures ferroviàries a Espanya. La licitació del conjunt d'administracions en ferrocarril va passar de 572 milions el 2016 a 1.250 milions el 2017 (un 119% més), recuperant així el nivell de licitació que hi va haver l'any 2015. Aquesta recuperació de l'activitat del sector es deu sobretot a les comandes procedents de l'exterior, un fet que ha permès incrementar l'ocupació en el sector un 8,4%, fins als 14.712 afiliats a la Seguretat Social al conjunt d'Espanya el 2017 (inclosos els autònoms).

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. Les principals empreses del sector a Catalunya són Alstom i Siemens, ja que entre les dues ocupen al voltant de 1.700 treballadors. Des del 2015 aquestes companyies estan rebent importants comandes internacionals, fet que comença a ser palès en l'increment de les xifres d'activitat d'aquestes empreses i les seves proveïdores. De fet, pràcticament la totalitat de la producció de les principals empreses fabricants es destina a l'exportació, amb algunes poques excepcions com són la comanda de 15 nous trens que va fer Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya el 2016 amb una inversió de 130 milions d'euros, i a Espanya el concurs que va adjudicar l'any 2016 el Ministeri de Foment a Talgo per fabricar 30 trens AVE i fer el seu manteniment durant 40 anys, amb un preu de 1.495 milions d'euros. Es preveu que aquest contracte suposi la creació de 1.000 llocs de treball directes i altres 100 llocs per any durant el termini del manteniment, però no es preveu que tingui un gran impacte a Catalunya perquè Talgo no té cap centre de producció al Principat.

Les bones xifres d'exportació que es registren el 2017 mostren la importància creixent de les comandes exteriors. Les **exportacions** del sector de material ferroviari van ser de 130,8 milions d'euros el 2017, un 22,5% més que l'any anterior. Aquest extraordinari creixement se suma al registrat l'any 2016 (27,1%), i permet compensar la intensa caiguda experimentada el 2015 (–39%). En el conjunt de l'Estat, les vendes a l'exterior de material ferroviari també van experimentar un creixement similar, del 24% interanual, situant-se en els 1.423,2 milions d'euros. Per tant, les exportacions catalanes del sector representen el 9,2% de les estatals. El continent europeu ha perdut el lideratge com a principal destí de les exportacions catalanes de material ferroviari en favor del continent africà. El primer ha disminuït les exportacions un 13% i el segon les ha augmentat un 25%, de manera que el continent europeu ha reduït el seu pes específic fins al 30% i el continent africà l'ha pujat al 37%. Però el 2017 destaca, sobretot, el gran increment de les exportacions al continent americà (137% respecte al 2016), derivat dels diferents encàrrecs de construcció de tramvies i metro que han rebut les empreses catalanes, fet que ha permès situar aquest mercat com el segon més important amb un pes específic del 32%.

Per la seva banda, les **importacions** catalanes de material ferroviari van disminuir un 27%, després d'haver registrat un increment extraordinari del 65% l'any 2016, situant-se en un valor de 49,4 milions d'euros el 2017. Al conjunt d'Espanya, les importacions del subsector també van disminuir un 10%. Com a resultat d'això, el pes de Catalunya en les importacions del sector va baixar al 22%. A diferència de les exportacions, les importacions catalanes del sector ferroviari estan fortament concentrades en el continent europeu, amb un pes del 86% del total, i especialment a França, que absorbeix gairebé la meitat de les importacions totals del subsector. Les importacions procedents d'Àsia han augmentat el seu pes relatiu fins al 13% del total, gràcies a l'increment del 35% registrat el 2017.

Com a resultat del creixement de les exportacions i de la disminució de les importacions, el saldo exterior positiu de la balança comercial es va ampliar a 81,4 milions d'euros i la taxa de cobertura (exportacions/importacions) va pujar al 265%.

Material aeroespacial

A la **Unió Europea**, el subsector de construcció de material aeroespacial va presentar una evolució positiva el 2017 per tercer any consecutiu (5,2% el 2017, 5,3% el 2016 i 3,3% el 2015, en volum), fet que li ha permès recuperar la tendència ascendent que havia mantingut durant la crisi i que només es va trencar el 2014.

En el cas d'**Espanya**, el subsector de material aeroespacial va experimentar un creixement de l'activitat pràcticament nul el 2017 (0,5%), que contrasta amb l'augment del 8,1% registrat el 2016. Per tant, el sector va tenir una evolució menys positiva que a Europa i, a més, va frenar el procés de recuperació que havia iniciat el 2014, després de sortir d'un llarg període recessiu (2009-2014). Tanmateix, el sector va continuar creant ocupació el 2017, per segon any consecutiu. El nombre d'afiliats a la Seguretat Social (inclosos els autònoms) va ser de 22.695 en mitjana el 2017, un 6,8% més que l'any anterior. Quant als preus de producció, van mantenir-se força continguts per quart any consecutiu (–0,3% el 2017).

El sector aeroespacial està àmpliament desenvolupat a Espanya, ja que genera una facturació anual al voltant dels 9.700 milions d'euros i ocupa 54.448 treballadors (inclòs el sector de defensa), segons el darrer informe de la TEDAE 2015 (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 uns 7.800 milions d'euros i 42.127 llocs de treball. La resta correspon a la indústria espacial (833 milions d'euros i 3.450 treballadors) i a la indústria de defensa.

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 (el 12%) i el País Basc (el 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, segons TEDAE. De fet, a Catalunya, no hi ha cap de les 10 empreses principals del sector.

Dins el segment espacial, cal assenyalar que el Ministeri de Foment va presentar a principis del 2018 una estratègia per impulsar el sector civil dels drons i preparar-se per acollir 51.400 drons civils el 2035. El sector podria comptar en aquesta data amb 11.000 llocs de treball i facturar 1.220 milions d'euros a l'any, segons els pronòstics del Govern espanyol. Espanya ja compta amb 50 empreses implicades en la fabricació i disseny d'aquests aparells i amb més de 4.200 drons per a ús professional. De fet, Espanya ocupa la tercera posició en aquesta indústria a nivell europeu, només per darrere de França i Polònia. Entre els sectors amb més potencial figuren l'agricultura, la mineria, l'obra civil i la filmació aèria, a més de la vigilància. Catalunya pot liderar aquest sector perquè estan sorgint empreses fabricants i també perquè a Moià s'ha fixat la base operativa de drons reconeguda per l'Agència Espacial Europea, anomenada Barcelona Drone Center. Això permetrà que 30 empreses emergents del sector que es troben sota el paraigües de l'ESA puguin fer estades gratuïtes d'una setmana al centre del Moianès per testar els seus prototips.

A **Catalunya**, la facturació de la trentena d'empreses del sector aeroespacial que hi ha en l'actualitat està al volant dels 106 milions d'euros i generen una ocupació directa de gairebé 890 treballadors, segons les dades de TEDAE per al 2014. Els darrers anys es percep una evolució favorable, especialment en la indústria espacial, gràcies al retorn d'Espanya a les contribucions dels programes de l'Agència Espacial Europea (ESA, per les seves sigles en anglès). També estan sorgint importants oportunitats de creixement entorn al campus de la Mediterrània de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) de Castelldefels que acull el Business Incubation Centre (BIC), la primera incubadora d'empreses de l'ESA d'Espanya. La previsió és que l'any 2018 s'arribi a la màxima ocupació, d'unes 40 *start-ups*. En l'àmbit aeronàutic, es presenten interessants oportunitats per a Catalunya en el manteniment de les aeronaus. De fet, una part important de les escoles de manteniment d'aviació general es localitzen a Catalunya. 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.).

Les vendes a l'exterior representen una part molt important de la facturació de les empreses catalanes que actuen al mercat aeroespacial, malgrat que la importància del sector exterior català en el conjunt de l'Estat és molt baixa. De fet, el 2017 les **exportacions** catalanes del subsector van créixer un 13% i es van situar en 15,9 milions d'euros, però són només el 0,2% de les espanyoles. A nivell de tot Espanya, les vendes a l'exterior van créixer un 2,8% i van assolir un nivell molt elevat, fregant els 7.284 milions d'euros. Pràcticament la totalitat de les exportacions catalanes del subsector aeroespacial es reparteixen entre el continent asiàtic –el 43% del total– i l'americà –el 38%.

Les **importacions** experimentaren un creixement del 3%, fins als 51,7 milions d'euros a Catalunya. En el conjunt de l'Estat, les importacions van créixer un 36%, situant-se en 6.943 milions d'euros el 2017, la xifra més alta de la sèrie històrica. Les importacions catalanes del sector representen únicament el 0,7% de les estatals. Els dos continents que concentren la major part de les compres a l'exterior són Europa (el 73% del total) i Amèrica (el 25%).

A Catalunya, la indústria aeroespacial catalana ha passat d'un saldo comercial positiu fins al 2015 a un saldo negatiu el 2017 i s'ha situat en 35,7 milions d'euros. Així mateix, la taxa de cobertura ha passat del 146% el 2015 al 31% el 2017.

Construcció naval

El 2017, el subsector de la construcció naval a la **Unió Europea** va registrar un increment del volum d'activitat al voltant del 6%, després de la recaiguda registrada el 2016. En canvi, a **Espanya**, el subsector de la construcció naval va tenir una evolució molt negativa el 2017, en registrar un descens de l'índex de producció del 22% respecte a l'any anterior. El sector es troba immers en una profunda recessió, ja que ve patint de forma continuada i significativa una reducció en els volums de producció des de l'any 2008, amb l'única excepció del 2015. Tanmateix, cal diferenciar entre el descens de la construcció de vaixells mercants i de pesca (–22,7% el 2017) i l'augment de la construcció d'embarcacions esportives (9,9%). L'increment de l'activitat en el segment d'embarcacions d'esbarjo és el que ha permès que augmenti el nombre d'afiliats totals en el sector de construcció naval fins a les 16.055 persones el 2017, un 1,9% més que l'any anterior. Pel que fa als preus de producció, van registrar un augment del 2,5%.

Les principals drassanes privades espanyoles tenen una cartera de comandes conjunta de 51 unitats que ascendeix a 1.282 milions d'euros, segons l'informe 2016 de la patronal PYMAR (Pequeños y Medianos Astilleros Sociedad de Reconversión). Durant el primer trimestre de l'any 2017 han continuat l'entrada de comandes i el creixement de l'import contractat. Tot i que en els últims temps els constructors europeus han vist reduïda la seva quota de mercat en favor de les drassanes asiàtiques que es beneficien d'ajudes directes concedides per part dels seus estats, alguns països europeus com Espanya, Itàlia o Alemanya segueixen mantenint una posició destacada a nivell internacional. De fet, Espanya s'ha situat com el tercer país d'Europa amb major nombre d'unitats de construcció en cartera. A nivell regional, el sector està concentrat sobretot a Galícia, Astúries i el País Basc.

A **Catalunya**, però, la construcció naval 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* i *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 i també de manteniment de grans embarcacions.

El sector nàutic català s'està recuperant des del 2014, tal com mostra l'increment significatiu de matriculació d'embarcacions i també l'augment de càrrega de treball de reparació dels varadors. Segons l'Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics (ADIN), el 2017 la matriculació d'embarcacions noves a Catalunya va créixer un 20,5% respecte a l'any anterior, passant de 899 a 1.083 unitats. Aquest creixement se suma al 14,6% registrat el 2016. En total, les tres demarcacions catalanes representen el 20,3% de les matriculacions d'embarcacions noves a tot l'Estat. A aquestes xifres cal afegir les 3.810 embarcacions venudes en el mercat de segona mà, si bé aquest mercat s'ha reduït un 6,7% respecte a l'any anterior. L'increment de les matriculacions d'embarcacions noves s'explica sobretot pel mercat del lloguer, que ha incrementat un 57% les unitats matriculades amb aquesta finalitat. Pel que fa a la tipologia de les embarcacions, entorn a la meitat cor-

responen a embarcacions rígides, que han augmentat un 25% respecte al 2016. Les motos aquàtiques també han registrat un extraordinari creixement, passant de 142 unitats matriculades el 2016 a 224 unitats el 2017. La resta de tipologies d'embarcacions (semirígides, neumàtiques i vela) han registrat augments més modestos o bé lleugeres caigudes.

L'evolució del subsector nàutic i marítim a Catalunya és encara massa dependent del comportament del mercat interior. Tanmateix, els darrers dos anys s'observa que els esforços de reducció de costos i d'inversió en R+D realitzats per la indústria naval de Catalunya estan tenint efectes positius sobre les vendes (nacionals i estrangeres) en un context de recuperació econòmica. En aquest sentit, les dades de comerç exterior presenten una evolució molt positiva de les exportacions el 2017. A Catalunya, les **exportacions** del subsector es van més que triplicar respecte a l'any anterior, assolint una xifra de 160 milions d'euros, la més elevada des del 2006. A Espanya, les exportacions van créixer menys, un 46%, i en conseqüència Catalunya va augmentar el seu pes relatiu a l'Estat espanyol des del 8% el 2016 al 18% el 2017. L'augment del 2017 s'explica per la recuperació de les vendes a Europa, que s'han multiplicat per quatre aquest darrer any, i passen a concentrar el 88% de les exportacions totals.

Pel que fa a les **importacions**, registraren un increment molt més suau que les exportacions, del 2% interanual, sobrepassant els 100 milions d'euros. Malgrat els augments registrats els darrers anys, la xifra del 2017 encara és una de les més baixes de la sèrie històrica. La major part de les importacions catalanes van provenir del continent europeu, amb vora el 80% del mercat, seguit per Amèrica, amb un pes del 12%. En el conjunt d'Espanya, les importacions es van duplicar el 2017 respecte a l'any anterior, fet que explica la pèrdua de pes de les importacions catalanes en el conjunt de les estatals (fins al 15%). L'evolució de les compres i vendes a l'exterior a Catalunya va fer que el tradicional dèficit de la balança comercial del sector naval es tornés en un superàvit al voltant dels 60 milions d'euros i la taxa de cobertura fos del 159%.

El subsector reclama la millora de certs aspectes normatius per incrementar la seva capacitat competitiva exterior. Espanya continua sent l'únic país amb un impost de matriculacions (a partir de vuit metres d'eslora) del 12%, que s'afegeix al 21% d'IVA. A nivell europeu, el subsector reclama una major harmonització 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 (llicències, matriculacions, reglaments de seguretat, fiscalitat, etc.), que compliquen les relacions comercials dins el propi mercat europeu.

Subsector 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[1] s'estima en uns 20.000 llocs de treball i, si se suma l'ocupació indirecta, donaria un total de 156.000 llocs de treball a la Unió Europea. 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 (ultima dada disponible). La intensa caiguda del mercat espanyol va fer que Espanya baixés de la segona posició en el rànquing de productors europeus el 2007 a la cinquena posició a partir del 2012, per darrera d'Itàlia, Alemanya, Àustria i França.

L'índex de producció a la Unió Europea en el sector de les motos i ciclomotors va experimentar una evolució positiva per segon any consecutiu, i va créixer un 8,1% el 2017. En canvi, en el segment de les bicicletes, l'evolució positiva es va iniciar el 2014, i el creixement del 2017 ha estat de l'1,7%. Els preus de producció, per la seva banda, van créixer moderadament, un 0,4% el 2017.

L'any 2017 es van matricular un total de 913.723 motocicletes a la Unió Europea, segons l'Associació Europea de Fabricants de Motocicletes (ACEM). Això representa un descens del 9,5% en comparació amb els números del 2016. Els mercats més grans de motocicletes a Europa el 2017 van ser: Itàlia (204.579 unitats), França (162.828 unitats) i Alemanya (140.667 motocicletes). En canvi, el mercat europeu de ciclomotors va augmentar un 26%, passant de 316.662 unitats el 2016 a 399.426 el 2017. Els mercats més grans de ciclomotors a Europa van ser: França (107.322 unitats), Països Baixos (86.826 unitats), Alemanya (33.254 unitats), Polònia (29.633 unitats) i Itàlia (26.030 unitats).

Quant als vehicles de dues rodes elèctrics, les vendes de motos d'aquest tipus va passar de 3.496 unitats el 2016 a 4.121 unitats el 2017 (un 20,4% més). No obstant això, es manté en nivells de nínxol. Només el 0,45% de totes les motocicletes registrades a Europa el 2017 eren elèctriques. Pel que fa als ciclomotors, el nombre de matriculacions d'aquests vehicles elèctrics a la Unió Europea va augmentar substancialment des de les 11.342 unitats el 2016 fins a les 27.029 unitats el 2017 (+38,3%). Cal assenyalar que el sector està molt compromès amb la sostenibilitat. De fet, les emissions de monòxid de carboni (CO) i òxid de nitrogen (NO) de les motocicletes s'han reduït en més d'un 90% des del 1999, segons l'Associació de Fabricants Europeus de Motocicletes (ACEM).

A **Espanya**, l'any 2017 les vendes (matriculacions) de vehicles de dues rodes van caure un 6,6% respecte a l'any anterior, després de tres anys consecutius amb creixements anuals superiors al 15%. Així, el 2017 es van matricular 168.783 unitats enfront a les 180.628 unitats matriculades el 2016. El canvi normatiu que va entrar en vigor al gener del 2017 i que ha suposat passar de la normativa Euro 3 a Euro 4, que fixa menys emissions així com millores en el frenat, va fer que s'avancessin les compres al 2016, i això va provocar descensos important de les matriculacions els primers mesos del 2017. Malgrat la recuperació de les matriculacions que s'ha produït des del 2014, la xifra del 2017 encara és molt inferior a les gairebé 400.000 unitats que es van comercialitzar abans de la crisi. Però el sector no aspira a repetir la xifra de vendes precrisi, sinó que considera que 250.000 unitats a l'any assegurarien la sostenibilitat del sector.

Pel que fa al volum de producció de les factories espanyoles, cal assenyalar que el sector va tocar terra el 2014 amb només 9.722 unitats fabricades i, des de llavors, es va començar a recuperar fins arribar a les 16.491 unitats el 2017. Tanmateix, el ritme de creixement del 2017 s'ha moderat al 4,4%, inferior al registrat els dos anys anteriors (31% el 2015 i 24% el 2016). S'ha arribat a xifres de producció tan baixes que els creixements registrats els anys 2015 i 2016 no permeten aproximar-se a la xifra de producció d'abans de la crisi, quan es va arribar a fabricar més de 260.000 unitats, abans que marxessin de Catalunya Yamaha Motor España, Montesa-Honda i Derbi. En valor, la producció estatal de ciclomotors i motocicletes pràcticament es va estancar durant el 2017 entorn als 53,6 milions d'euros (un –0,7% menys que l'any anterior), el que significa que l'augment de la producció s'ha concentrat sobretot en models de menor preu.

Catalunya ha estat la comunitat més perjudicada per la crisi del sector, ja que és on es trobaven ubicades les tres plantes productives de multinacionals que van decidir deslocalitzar la seva producció entre el 2012 i el 2013, i on es concentrava més del 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 per comunitats per garantir el secret estadístic. La majoria de la produc-

1 També inclou els tricicles i, recentment, els quadricicles.

ció 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 4,4% el 2017, 24% el 2016 i 31% el 2015, després d'una caiguda acumulada del 96% entre el 2007 i el 2014).

El 2017, el nombre de vehicles de dues rodes matriculats a Catalunya es va reduir un 12,2% fins a les 42.713 unitats. Cal recordar que el mercat es va reduir durant la crisi fins assolir un mínim de gairebé 31.000 matriculacions el 2013 i, des de llavors, havia augmentat fins a les 48.638 unitats matriculades l'any 2016, la xifra més alta des del 2008, però aquesta tendència s'ha aturat el 2017. Tanmateix, el sector preveu que les vendes es recuperin el 2018 i creixin a l'entorn d'un 5%. El pes relatiu de Catalunya en el conjunt de matriculacions estatals ha disminuït el 2017 fins al 25,3%. D'aquestes matriculacions, només l'1,5% van ser motos elèctriques, senyal que és un mercat que encara té força recorregut.

Per segments, les vendes de **ciclomotors** van augmentar per segon any consecutiu des de l'inici de la recessió en el sector, però s'espera que caiguin el 2018 perquè l'1 de gener va entrar en vigor el canvi normatiu de l'Euro 4. El 2017 es van matricular 4.740 ciclomotors, el 26,2% més que l'any anterior, després d'assolir el 2016 un increment del 20,5%. Aquests augments contrasten amb el període de caigudes continuades que es va viure del 2007 al 2015. Catalunya continua sent el segon mercat de ciclomotors més important, després d'Andalusia, amb una quota del 20% el 2017. Per províncies, Barcelona manté el lideratge, amb el 16% del mercat estatal i 3.852 unitats matriculades, un 30,5% més que l'any anterior. La resta de províncies catalanes tenen un pes petit en el mercat nacional, amb 444 matriculacions a Girona, 320 a Tarragona i 124 a Lleida.

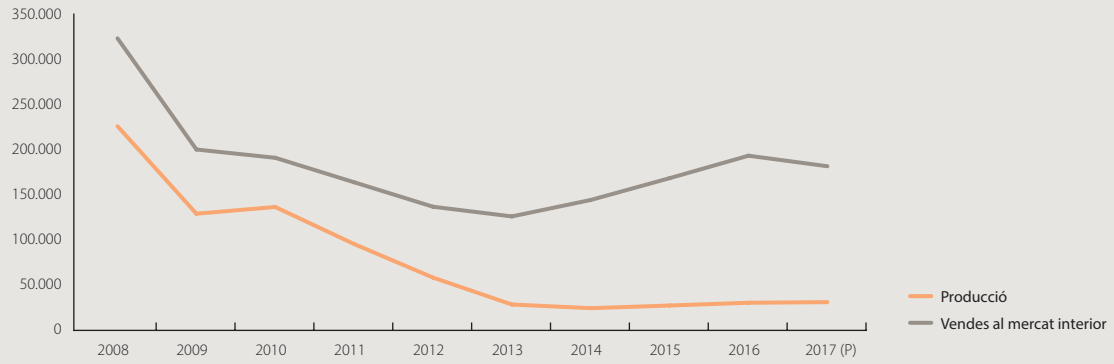
Pel que fa al segment de les **motocicletes**, l'any 2017 se'n van matricular 37.973 unitats a Catalunya, un 15,4% menys que l'any anterior. Després de les intenses caigudes registrades durant el període de crisi, el mercat de motocicletes va començar a aixecar el vol a partir del 2014, i en els darrers tres anys ha registrat increments del 17,8% en mitjana anual. Però el 2017 s'ha trencat aquesta tendència positiva i les vendes han tornat a retrocedir, en bona part per l'avançament de les compres el 2017 degut a l'entrada en vigor de l'Euro 4. Malgrat això, el Principat manté el seu lideratge a Espanya, amb una quota de vora el 26,2% del mercat estatal. La demarcació de Barcelona concentra el 21,8% de les vendes estatals amb 31.548 unitats, el 15% menys que l'any anterior.

Quant als mercats exteriors, cal dir que les exportacions del capítol de la CCAE 30.9 corresponents a "Altre material de transport" estan força concentrades en la fabricació de motocicletes i ciclomotors (són el 65% de les exportacions i el 74% de les importacions d'aquest capítol), però també s'hi ha de sumar la fabricació de bicicletes (34% de les exportacions i 25% de les importacions) i altre material de transport (amb un pes molt residual).

D'una banda, les **exportacions** catalanes van registrar un creixement del 7,7%, fins als 295 milions d'euros el 2017. Tanmateix, cal diferenciar entre el creixement de les expor-

FIGURA 181. PRODUCCIÓ I VENDES INTERIORS DEL SECTOR DE LES DUES RODES A ESPANYA

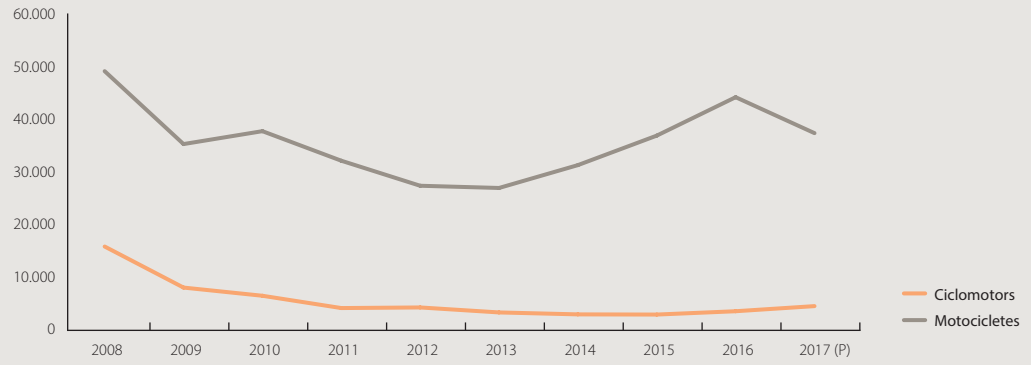
Unitats



Fonts: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç i Dirección General de Tráfico (DGT). (P) Dada provisional.

FIGURA 182. MERCAT INTERIOR DE VEHICLES DE DUES RODES A CATALUNYA

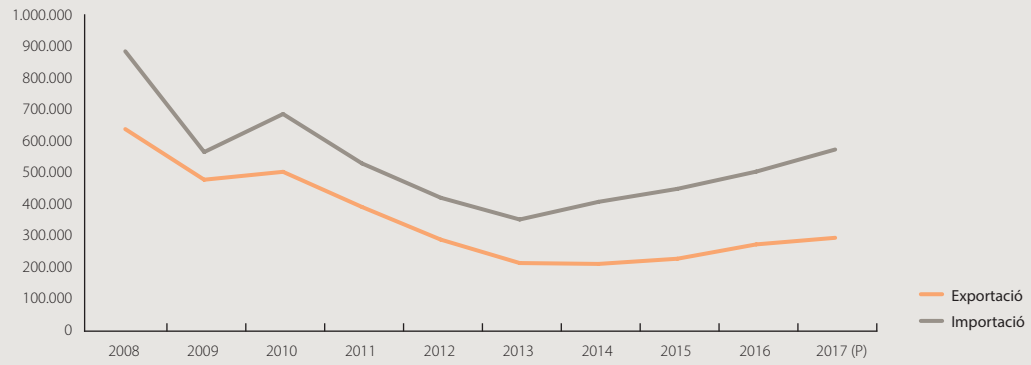
Unitats



Font: Dirección General de Tráfico (DGT). (P) Dada provisional.

FIGURA 183. EXPORTACIONS I IMPORTACIONS CATALANES DEL SUBSECTOR D'ALTRE MATERIAL DE TRANSPORT (CCAE 30.9)

Milers d'euros



Font: Datacomex (Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç). (P) Dades provisionals.

tacions de motocicletes (13%) i el lleuger retrocés de les exportacions de bicicletes (–1%). Els principals mercats de destinació de les exportacions catalanes d'aquest subsector van ser França (que concentra el 18% de les vendes a l'exterior i va registrar un descens del 6,7% el 2017), Alemanya (amb un pes del 17% i un increment del 6,8%), Itàlia (que pesa un 13% i va registrar un descens del 3,1%) i Portugal (amb el 13% de les vendes i un increment del 39%).

D'altra banda, les **importacions** del subsector segueixen creixent a taxes de dos dígits per quart any consecutiu a causa de la recuperació del consum intern. Així, les compres a l'exterior van augmentar un 14% el 2017 a Catalunya, fins als 577,7 milions d'euros, i ja són el 42% de les estatals. Les importacions de motocicletes van créixer un 19% i les de bicicletes es van mantenir estables. Els principals mercats d'importació són tres països asiàtics: el Japó (que concentra el 21% del total), la Xina (38%) i Tailàndia (20%); seguits per Itàlia i França (amb un pes relatiu del 18% cadascun). El creixement de les importacions va ser important sobretot als dos principals mercats (29% al Japó i 13% a la Xina), mentre que a França i Itàlia van disminuir entorn al 2% respecte a l'any anterior.

L'intens creixement de les importacions, que fins i tot supera l'augment de les exportacions, va fer augmentar el saldo negatiu de la balança comercial del subsector fins als 282,7 milions d'euros i situar la taxa de cobertura en el 51%.

Esdeveniments empresarials

Subsector de material ferroviari

La planta de material ferroviari **Alstom**, ubicada a Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental), va ser l'escollida pel grup francès com a centre de referència per a la nova generació de tramvies Citadis X05 en tot el món. Actualment, a Santa Perpètua s'estan muntant projectes de material ferroviari per a sis ciutats. Dos d'aquests encàrrecs –el de Sidney (Austràlia) i Lausail (Qatar)– corresponen als nous tramvies. La resta són el metro de Guadalajara (Mèxic) i les ampliacions del metro de Lima, Panamà i Santo Domingo. Entre les licitacions a les que opta la fàbrica de Santa Perpètua d'Alstom estan el metro de Londres i Singapur, i els tramvies de Casablanca i de Brussel·les. També es va adjudicar la fabricació dels nous AVE que uniran Boston i Washington, un contracte que ascendeix als 1.800 milions d'euros. Tota la fabricació actual es dedica al mercat internacional, ja que l'activitat a Espanya és minoritària. Cal recordar que Alstom Espanya té 2.000 empleats repartits en 19 centres de treball, dels quals aproximadament 500 estan a Catalunya. La facturació d'Alstom a Espanya va ser de 420 milions d'euros el 2016, un 37% més que l'any anterior.

La multinacional alemanya **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. La companyia va anunciar que reformarà la factoria de Cornellà per convertir-la en un termini de dos anys en una planta model i innovadora i, per desenvolupar aquest projecte, comptarà com a soci amb la Fundació CIM del Centre Tecnològic de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).

A nivell internacional, la companyia francesa **Alstom** i l'alemanya **Siemens** van signar un acord de fusió que serà efectiu a finals del 2018, gràcies al qual crearan un gegant europeu en el sector ferroviari amb un volum de negoci de 15.300 milions d'euros. Les activitats que es preveuen fusionar tenen una presència destacada a Catalunya.

El **departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya** va invertir 33 milions entre el 2016 i el 2017 per remodelar 22 trens de Ferrocarrils de la Generalitat (FGC) que circulen en la línia del Vallès. A banda, cada any FGC destina al voltant de 50 milions d'euros per al manteniment de la seva xarxa (vies, catenàries, vagons i estacions).

Subsector de vehicles de dues rodes

Torrot, el fabricant de motos de Salt, va presentar a la fira **EICMA 2017**, que es va celebrar a Milà, el seu nou vehicle elèctric que muntarà a la planta que té a Cadis. Torrot destinarà 20 milions d'euros al projecte que es dedicaran tant a adequar les instal·lacions de la planta gaditana com al desenvolupament i fabricació del vehicle (enginyeria, utillatge, prototipatge, certificacions, etc.).

Rieju va presentar tres nous models a la fira de Milà que han requerit una inversió de 3,5 milions d'euros. La primera novetat és Moped, una moto elèctrica i destinada a flotes d'empreses i repartiment de proximitat. Les altres dues novetats són la Century 125, una moto *vintage*, i l'Strade 125, una versió més econòmica per a la carretera. La companyia va dedicar 1,5 milions d'euros a inversió el 2017. Cal afegir que la producció de la companyia a la planta de Figueres va créixer per sobre del 10% per tercer any consecutiu, arribant a les 11.800 unitats muntades, el 85% de les quals s'exporten. La companyia va facturar 23,1 milions d'euros el 2017, una xifra que s'ha multiplicat per 2,5 des del 2013, i ocupa actualment 80 persones.

Scutum, l'empresa fabricant de motos elèctriques, va presentar també a la fira de Milà la primera escúter connectada de sèrie, la SO1, que ha requerit una inversió

de dos milions d'euros. A més, Scutum va traslladar la seva producció d'Esplugues a Molins de Rei, on ha realitzat una inversió d'un milió d'euros. Les noves instal·lacions de 2.000 m^2, que ocupen actualment 35 persones, acolliran dues línies: una de fabricació i muntatge de motos i l'altra de muntatge de bateries, un negoci que pretén impulsar. En poc més d'un any, Scutum ha aconseguit situar-se líder de vendes a Espanya, amb 500 motocicletes elèctriques, el 40% de les fabricades el 2016. Els clients són majoritàriament empreses de distribució –com Correos i Amazon– i administracions públiques.

El fabricant de motocicletes elèctriques **Volta** va començar a produir el 2017 a la planta de Figueres (Alt Empordà), amb 150 unitats produïdes. Volta fabrica motocicletes 100% elèctriques i preveu fer el salt el 2018, amb l'objectiu de comercialitzar-ne prop de 500 a l'any. Volta ha invertit quatre milions d'euros en el projecte, aconseguits a través de rondes de finançament.

En l'àmbit de la indústria auxiliar i els components, **Guilera** va invertir un milió d'euros per desenvolupar una peça que concentra tres funcions: el controlador, el conversor de corrent i l'ECO del vehicle.

El fabricant de sistemes de frens per a vehicles **J. Juan**, amb seu a Gavà, invertirà 1,5 milions d'euros en la nova planta que obrirà a Mèxic (Monterrey) on preveu fabricar tubs hidràulics i sistemes de frens per servir als fabricants de motos amb presència productiva als Estats Units. Per altra banda, la companyia està concentrant tota la producció de frens per a Europa a la planta de Delphi a Sant Cugat, que estarà treballant a ple rendiment a finals del 2018 i ubicarà a les seves dues plantes de Gavà la producció de tub hidràulic, tub i cable.

Nad, fabricant de tapisseries i maletes per a motos, va donar a conèixer la seva nova fixació per a bosses en els models amb dipòsit davanter i la maleta SH59X, més petita que el model anterior. La companyia preveu invertir tres milions d'euros en una nova nau a Mollet del Vallès per ampliar la seva capacitat logística. També està ultimant la seva entrada als Estats Units on comercialitzarà productes per a Polaris.

El grup especialitzat en motocicletes de lloguer, **Suma Capital**, nascuda a Barcelona el 2006, ha creat una societat conjunta amb la firma de capital risc **Cooltra Inversion Motos**, per incrementar la seva capacitat inversora i augmentar així la seva oferta amb la incorporació de nous vehicles.

Durant el 2017 es va celebrar la segona edició de la fira **Motoh!** a Barcelona, el principal saló de vehicles de dues rodes a Espanya. La superfície de l'exposició va ser de 30.000 m^2, un 40% més que en la primera edició del 2016. Això va permetre que es veiessin les noves propostes de 350 marques del sector repartides en 110 expositors.

3.20. Sistemes i components per a l'automoció

L'any 2017 va ser un any poc favorable per a la indústria de sistemes i components per a l'automoció a Catalunya. D'una banda, la producció es va estancar (0,1%), mentre creixia un 1,7% a Espanya i un 5,9% a la Unió Europea. No obstant això, l'ocupació va seguir augmentant i el comerç exterior va ser dinàmic, tant pel que fa a les importacions com a les exportacions. En aquest context, els preus es van mantenir força estables amb relació a l'any anterior. El nombre d'empreses continuà creixent, per segon any consecutiu.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 sistemes 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 rellevant per als seus productes. Aquests TIER 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'ells, 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'automoció destinats a la substitució o modificació en vehicles ja existents i que està configurat per a 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 assolí, aproximadament, els 9.000 milions d'euros en el període 2015-2016, la qual cosa 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 comprés 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 moments 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 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

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 (CCAE 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.
- **Components, peces i accessoris de carrosseries:** cinturons de seguretat, coixins de seguretat (airbags), portes, para-xocs i similars.
- **Seients per a vehicles de motor.**

mercat de recanvi. Segurament, aquest darrer es va veure afavorit per un mercat nacional que encara patia una taxa d'atur elevada i no es podia permetre comprar un vehicle nou però alhora registrà una recuperació del consum. El 2016, en canvi, el mercat de recanvi experimentà un alentiment i el de primer equipament va agafar impuls fins a passar a representar un 66,2% del mercat nacional. La pròrroga que va fer el Govern del pla de subvencions a la compra de vehicles, fins al juliol, amb molta probabilitat, hi va contribuir favorablement. En el moment de l'elaboració d'aquest informe, encara no s'han fet públiques les dades del 2017, però tot apunta que aquesta tendència que s'iniciava el 2016 en favor del mercat de primer equipament es podria haver invertit de nou, en favor del mercat del recanvi, atès que el creixement de les matriculacions de vehicles es va alentir, tant a Catalunya com a Espanya, amb relació a l'any precedent. Així mateix, ja no hi va haver les ajudes a la compra de vehicles del pla PIVE, mentre que van continuar les del pla MOVEA, però aquest només subvencionava la compra de vehicles d'energies alternatives, com l'elèctrica, que encara suposen un nombre molt reduït del parc de vehicles (a l'entorn d'un 0,1% a Espanya l'any 2016).

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 i CIE Automotive hi tenen 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 competitiva 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 reconfiguració 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, l'Índia i la Xina, mentre que la contribució dels centres tradicionals de la Tríada (Europa occidental, els 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 relocalització 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. Darrere 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 procés mateix 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 OEM (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 OEM, 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 països BRIXS i a les economies emergents del continent 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 tres milions d'unitats el 2020, segons 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 realitza 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 OEM 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 cinc 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, utillatges, 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 producte mateix. 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 ve 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 a Catalunya n'és el centre tecnològic de Ficosa 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'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 , 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 ope-

racions 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 fèrris, 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, xassís 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 nanopartícules 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,

El sector a Catalunya

Catalunya té una important tradició en el sector i, actualment, és la primera comunitat autònoma en importància, ja que el 2015 aglutina un 35,5% de la xifra de negoci generada pel sector al conjunt d'Espanya i el 31% de l'ocupació, així com el 28,7% de les empreses. Així, el pes relatiu en termes de xifra de negocis augmenta respecte al 2014, en què era d'un 34%, el de l'ocupació era d'un 30% i, en nombre d'empreses, era d'un 27%.

El sector a Catalunya està configurat per 250 empreses l'any 2017 (de les quals, 208 amb assalariats) 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 països, 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.

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 fabricació 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 de serveis tècnics i els de béns d'equipament.

TAULA 96. EL SECTOR DE SISTEMES I COMPONENTS PER A L'AUTOMOCIÓ (CCAE 293)

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA CATALANA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'establiments (2017)	250	1,0	28,70	871
Volum de negoci (milers d'euros, 2015)	6.336.388	4,6	35,50	17.843.650
Ocupats (persones, 2015)	20.386	4,6	31,00	65.764
VAB (milers d'euros, 2015)	1.240.579	4,0	30,60	4.059.823
Vendes a l'estranger (milers d'euros, 2017)	2.757.242	3,9	25,45	10.815.725

Fonts: Idescat i INE.

tenen un pes lleuger, són biodegradables, presenten bones propietats mecàniques i bones propietats d'aïllament tèrmic i acústic, el cost 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 resistents per a peces, xassís 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.

Ara bé, fonts del sector mateix afirmen que "existeixen 500 tecnologies en el context de la fabricació d'un automòbil, 180 de les quals estan presents a Catalunya". Per tant, encara hi ha recorregut per endavant: "hi ha tota una finestra d'oportunitats per què el sector, a través de la R+D+I pugui arribar a explotar totes elles amb la generació de valor que suposarà per al conjunt del sector".

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 (ADA), 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 avís 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 quilogram 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 dels recanvis procedents de mercats emergents.

Evolució del sector el 2017

Internacional

El context econòmic de l'activitat mundial va ser favorable i fins i tot més positiu l'any 2017 que l'anterior. En aquest context, el sector de sistemes i components als **Estats Units** registrà una evolució positiva però lleugerament inferior a la de l'any precedent: la producció va augmentar un notable 11,1% el 2017, un punt menys que el 2016 (12,1%), si bé continuà sent un ritme robust de creixement. En canvi, l'ocupació va moderar el ritme de creixement, per cinquè any consecutiu, fins a un feble 0,9%, la taxa més reduïda des que va recuperar el creixement l'any 2010.

A la **Unió Europea**, la producció va accelerar el seu ritme de creixement, des de l'1,9% el 2016 fins a un 5,9% el 2017, convertint-se en el segon any de creixement. El bon comportament de la producció a la Unió Europea obeí a l'impuls que tingué a Alemanya, on va créixer un 6,7%, enfront d'un 0,8% de l'any precedent. Aquest bon comportament també es reflectí a Itàlia (6,6%), a França (5,5%) i a Grècia (4,4%).

La millora de l'activitat a la UE-28 va anar acompanyada, novament, de l'estancament dels **preus** industrials del sector, un 0% el 2017, per segon any consecutiu, després del lleu augment del 2015 (0,2%) i la lleu caiguda del 2014 (–0,2%). Alemanya, França, Itàlia i Espanya van marcar aquest estancament dels preus. Altres països com Grècia, Croàcia, Irlanda i Romania van registrar increments més febles, inferiors a l'1%, mentre que al Regne Unit va ser d'un 3,4%.

També el **comerç exterior** dels estats membres de la Unió Europea en el sector de components d'automoció va millorar l'any 2017, sobretot en el cas de les exportacions, que van repuntar un 9,8% enfront del –0,6% del 2016 i el més alt des del 2012. Les compres a l'exterior també van augmentar, però un mica menys que les vendes, un 8,2%, però molt per sobre del 5,6% de l'any anterior. Aquesta evolució propicià un superàvit un 11,2% superior al de l'any precedent i una taxa de cobertura més gran, d'un 217%, tres punts superior a la del 2016.

Espanya

L'any 2017 va ser el cinquè consecutiu de creixement de l'activitat per al sector de components d'automoció a Espanya, però novament es va alentir, per segon any consecutiu. Segons la primera estimació publicada per SERNAUTO, la **facturació** del sector va assolir la xifra de 36.000 milions d'euros, cosa que suposà un increment anual d'un 5,9%, lleugerament inferior al 6,2% del 2016, i també al 7,7% del 2015 o al 6,1% del 2014.

Així mateix, l'**exportació** va registrar un alentiment del seu creixement, per segon any consecutiu, des d'un 3,2% que va créixer el 2016 fins a un 2,6% el 2017. Cal recordar que l'exportació porta quatre anys creixent i que va registrar el creixement més alt l'any 2015 (d'un 7,4%), com en el cas de la facturació. En els darrers anys, s'ha produït una pèrdua de pes relatiu de l'exportació sobre la facturació, que se situà en un 55,6% el 2017, el més baix des del 2007 (54,4%), el seu màxim el va aconseguir el 2012 amb un 65,3%. Tot i que en el moment d'elaborar aquest capítol no es disposa de dades del mercat nacional, el més baix creixement de l'exportació amb relació a la facturació global del sector espanyol implicaria que va ser el mercat nacional el que va sustentar l'encara significatiu augment de la facturació global l'any 2017, com ve passant en els darrers anys, tot i que l'exportació encara és més de la meitat de la facturació total. De fet, amb les xifres disponibles per al mercat global i per als mercats exteriors, es pot deduir que el mercat nacional va créixer un 9,1% l'any 2017, força més que l'exportació.

Pel que fa a la **producció**, va augmentar, per cinquè any consecutiu, però ho va fer a una

TAULA 97. FACTURACIÓ DE SISTEMES I COMPONENTS D'AUTOMOCIÓ A ESPANYA

	MILIONS D'EUROS	% VARIACIÓ ANUAL
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
2016	34.000,0	6,2
2017	36.000,0	5,9

Font: Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción (SERNAUTO).

taxa d'un 1,7%, en volum, l'any 2017, notablement per sota del 4,7% del 2016, el 10,4% del 2015 i el 5,7% del 2014. Aquesta evolució fou bastant menys favorable que la del conjunt de la Unió Europea, on la producció del sector va créixer un 5,9%, molt per sobre de l'any anterior (1,9%), però millor que la registrada a Catalunya, com es veurà més endavant, segons dades homogènies de l'índex de producció industrial (IPI).

L'**ocupació** va evolucionar força més favorablement que la producció o la facturació al sector espanyol. Els afiliats a la Seguretat Social, tant al règim general com al d'autònoms, es van incrementar en un 6% el 2017, per sobre del que ho van fer el 2016 (4,8%) i el 2015 (4,3%).

Catalunya

L'any 2017, l'evolució de la **producció** del sector de sistemes i components d'automoció a Catalunya va empitjorar notablement, per segon any consecutiu: es pot afirmar que es va estancar, ja que va registrar una taxa d'un 0,1%, enfront del 2,5% del 2016, del 7,5% del 2015 i del 5% del 2014. És a dir, després de tres anys consecutius de recuperació de l'activitat productiva al sector, sembla que la tendència no es consolida. Factors com l'alça del preu del petroli i de les principals matèries primeres que utilitza el sector o el fi de les ajudes a la compra de vehicles podrien explicar l'alentiment de l'activitat. En el cas d'Espanya, l'evolució de la producció del sector va ser idèntica; va perdre impuls, però no va ser tant negativa com a Catalunya, ja que va assolir un creixement positiu, d'un 1,7%, el 2017, idèntic al del 2013, però inferior al 4,7% del 2016. Aquesta evolució contrastà enormement amb la del sector al conjunt de la Unió Europea, on la producció va agafar embranzida i va augmentar gairebé un 6% el 2017, força per sobre dels dos anys anteriors.

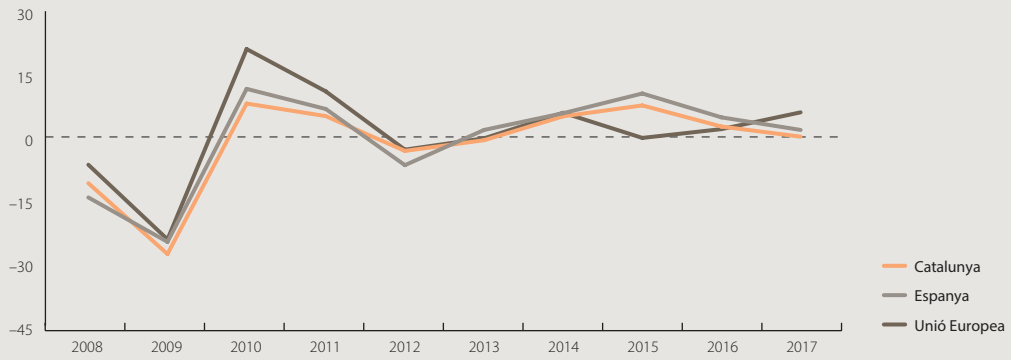
En canvi, el nombre d'**empreses** amb assalariats del sector de sistemes i components per a l'automoció a Catalunya va continuar creixent i a més va agafar embranzida, en assolir un augment d'un 3,5% el 2017, quatre dècimes més que el 2016 (3,1%). És, per tant, el segon any consecutiu que aquest indicador creix des de l'inici de la crisi, iniciant així el que sembla una tendència a la recuperació. El sector ja compta amb 208 empreses, si bé aquesta xifra encara està lluny de les 282 del 2008. Entre el 2008 i el 2015, la pèrdua d'empreses ha estat d'un –5,1%, en mitjana anual. També cal destacar, però, que la recuperació del creixement de les empreses del sector a Catalunya està sent més ferma que la registrada al conjunt d'Espanya, on el creixement va ser d'un 0,7% el 2017, millor que el del 2016 (0,1%), però moderat.

El comerç exterior del sector català va evolucionar favorablement l'any 2017, quant a les **exportacions** i les **importacions**, que van créixer notablement. Tanmateix, el dèficit comercial es continuà eixamplant, atès que les compres van augmentar més que les vendes a l'exterior, i la taxa de cobertura es reduí lleugerament. Així, la taxa de variació de les exportacions va ser d'un 7,1% enfront d'un 7,4% per a les importacions. En ambdós casos van ser taxes molt superiors a les de l'any anterior, en què van ser d'un 4,5% i d'un 4,6%, respectivament. Aquesta evolució situà el dèficit comercial en gairebé 1.155 milions d'euros l'any 2017, un 8% més que el 2016 i el més elevat de la sèrie històrica disponible, que comença el 1994. Paral·lelament, la taxa de cobertura se situà en un 70,5%, dues dècimes menys que l'any anterior i s'erigí com la més baixa de tota la sèrie. Cal recordar el seu deteriorament progressiu, 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.

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 mitjan la dècada dels noranta, les empreses catalanes han consolidat i reforçat la seva presència a l'exterior, com ho

FIGURA 184. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE SISTEMES I COMPONENTS PER A L'AUTOMOCIÓ

Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

demostren les taxes de creixement de les exportacions que s'han assolit en els anys anteriors a la crisi (la mitjana del període 2000-2007 va ser d'un 5,2% nominal a Catalunya), i que es va començar a recuperar des del 2013, especialment, en els darrers tres anys.

La recuperació continuada de l'activitat econòmica a la zona de l'euro i, en especial, la millora de l'any 2017 amb relació al 2016, va afavorir el to positiu del comerç exterior al sector català de sistemes i components d'automoció. Cal destacar que, en aquest sector, el comportament de les importacions s'explica habitualment pel de les exportacions; com es pot veure a la figura 185, hi ha una elevada correlació, de manera que la recuperació 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).

Com és habitual, el bon comportament de les exportacions obeí a les que van dirigides a la Unió Europea, que representaren gairebé el 72% del total del sector a Catalunya, percentatge que es manté idèntic al de l'any precedent, i a més van augmentar notablement, un 7,1%, força més que el 2016, quan ho van fer a un ritme moderat, d'un 2,1%. Ara bé, aquestes exportacions no van ser les més dinàmiques. Destacà el creixement de les vendes a la resta de països europeus, que va ser de gairebé un 35%, el que va fer que aquesta àrea fos la segona que més contribuí al creixement de les exportacions del sector català, seguida de prop per l'Àfrica del Nord, on les vendes a l'àrea van augmentar un 53%. Ara bé, la contribució d'ambdues dista bastant de la de la Unió Europea, que explicà cinc dels set punts de creixement global de les vendes a l'exterior. En la banda oposada, el comportament menys dinàmic de les exportacions va ser el dirigit a la resta d'Àfrica (l'occidental i també la central, oriental i austral), a Amèrica del Nord i a Oceania, si bé aquesta última té un pes relatiu molt baix.

En paral·lel, les importacions provinents de la UE-28 van ser les que més van contribuir a explicar l'evolució del conjunt de les importacions del sector a Catalunya, amb un creixement d'un 7,7% l'any 2017, malgrat que van continuar perdent pes relatiu, des del 72,6% del 2014 o el 68% del 2015 fins als dos terços que representaren el 2017 i també el 2016. La segona àrea que més contribuí al creixement de les importacions va ser la d'Àfrica del Nord, tot i que a distància del que ho va fer la Unió Europea. Les compres a aquesta zona van augmentar un notable 15%, i representaren un 21,1% del total d'importacions, de manera que explicaven gairebé tres punts del creixement total de les importacions, enfront dels cinc punts que explicaven les de la UE-28.

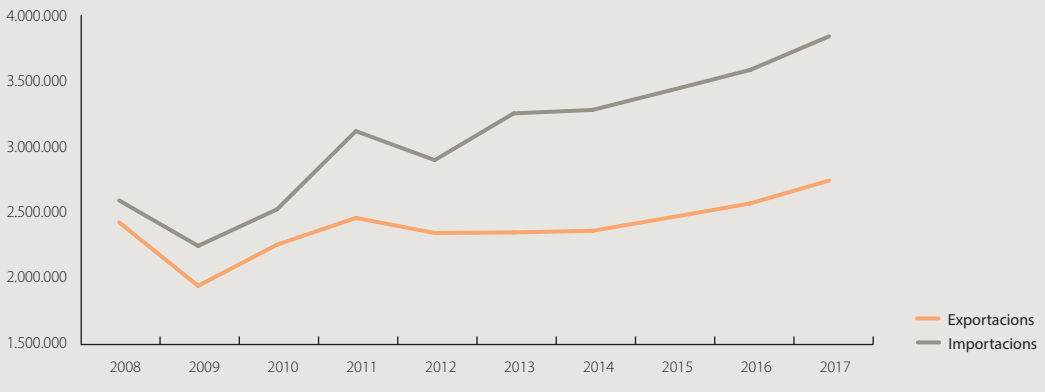
Com en els dos anys precedents, el 2017 novament Alemanya i França van ser els clients principals del sector auxiliar d'automoció a Catalunya, principalment, el país germà, on les vendes van créixer un 9,3%, i contribuïren a explicar dos punts del creixement global de les exportacions. A França van créixer també notablement, un 10,6%, i contribuïren a explicar 1,3 punts del creixement global de les vendes a l'exterior. Altres països que van contribuir van ser el Japó, pràcticament al mateix nivell que França, Romania i Mèxic, que van registrar creixements importants. Per contra, cal esmentar el descens de les vendes a la Xina, els Estats Units, Bèlgica i Itàlia, per la seva rellevància en el conjunt de les exportacions del sector català, que juntes sumaven gairebé un 15% del total. En el cas de la Xina, aquesta evolució la va fer caure del rànquing dels 10 principals clients amb més pes relatiu.

Pel que fa a les importacions per país d'origen, va ser el Marroc el que més va contribuir al seu creixement, ja que van augmentar un 15,1% i representaren un 21%, només per sota del pes relatiu de les d'Alemanya, que representaren un 33,2% del total, i situen el país com el cinquè que més va contribuir a l'augment de les compres a l'exterior. A més, la seva evolució va ser més favorable que la de l'any anterior, en què es van reduir. Com a segon i tercers proveïdors més influents destacaven Portugal, Itàlia i Polònia, gràcies a creixements molt elevats. França va registrar un estancament, mentre que la República Txeca va obtenir bons resultats. També destaca la caiguda de les importacions de la Xina.

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

FIGURA 185. COMERÇ EXTERIOR DEL SECTOR DE SISTEMES I COMPONENTS D'AUTOMOCIÓ. CATALUNYA

Euros



Font: Idescat a partir de Duanes.

TAULA 98. EXPORTACIONS I IMPORTACIONS DE SISTEMES I COMPONENTS DE L'AUTOMOCIÓ A CATALUNYA, SEGONS PAÏSOS PRINCIPALS. ANY 2017

EXPORTACIONS			IMPORTACIONS		
PAÏSOS	% SOBRE EL TOTAL	% VARIACIÓ 2017-2016	PAÏSOS	% SOBRE EL TOTAL	% VARIACIÓ 2017-2016
Alemanya	23,4	9,3	Alemanya	33,2	2,0
França	12,2	10,6	Marroc	21,0	15,1
Japó	9,2	10,8	França	6,2	0,4
Regne Unit	6,9	2,8	República Txeca	5,4	8,8
Itàlia	6,2	–6,8	Polònia	4,5	27,4
Portugal	5,0	8,4	Japó	3,8	11,6
República Txeca	3,9	8,4	Itàlia	3,5	32,3
Estats Units d'Amèrica	3,5	–14,8	Portugal	2,5	66,7
Polònia	3,0	3,6	Tailàndia	2,3	6,7
Mèxic	2,8	36,3	Xina	2,2	–20,7

Font: Institut d'Estadística de Catalunya.

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 poder 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 (salaris, 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.

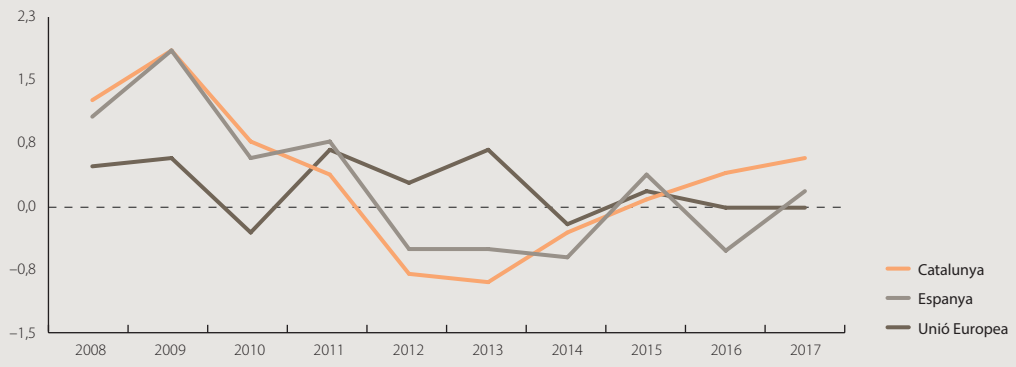
Tot això s'emmarca en una sèrie de pràctiques que han anat deteriorant progressivament les relacions contractuals entre fabricants de vehicles i subministradors, en perjudici d'aquests últims (escasses garanties sobre les comandes, dificultats per a la planificació de les produccions, cancel·lació de 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, 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 moderadament, per tercer any consecutiu, un 0,6%, i només lleugerament per sobre del que ho van fer el 2016 (0,4%) i una mica més que el 2015 (0,1%), després d'un període de tres anys de descensos continuats. Aquest creixement dels preus superà lleugerament el del conjunt d'Espanya el 2017, que va ser d'un 0,2%, després del descens d'un –0,5% del 2016. Destacà la diferent evolució dels preus a Catalunya i a Espanya respecte a la del conjunt de la Unió Europea, on es van mantenir estancats el 2017 (0%), per segon any consecutiu.

FIGURA 186. PREUS INDUSTRIALS AL SECTOR DE SISTEMES I COMPONENTS D'AUTOMOCIÓ

Variació anual en percentatge



Fonts: Idescat i Eurostat.

Esdeveniments empresarials

Altcam, empresa amb seu a Valls, invertirà 3,5 milions d'euros en un nou centre de producció a Shanghai, que arrencarà al final del 2018, per tal d'apropar-se al mercat asiàtic. Alhora, la companyia emprendrà l'automatització total de la planta que té a l'Alt Camp amb una inversió de mig milió d'euros. El centre ja està automatitzat en un 70% i es preveu que en tres o quatre anys més, la incidència de la mà d'obra sigui mínima per què a partir del moment en què tingui èxit, puguin tenir un creixement del nombre de treballadors.

Ames, empresa amb seu a Sant Feliu de Llobregat, va començar a fabricar a la Xina. L'empresa inaugurà una planta de peces sinteritzades per a l'automòbil al país asiàtic, concretament, a Wuhu, a uns 300 km de Shanghai. Així mateix, la firma preveu fer una inversió de 14 milions d'euros fins al 2020 per a dues ampliacions de la fàbrica. **Ames** ja compta amb plantes a Hongria i als Estats Units, a més de a Espanya.

Bitron, filial espanyola de la multinacional italiana de components, va anunciar que, al principi del 2018, completarà la inversió de 10 milions d'euros en la factoria de Sant Adrià del Besòs (Barcelonès), que el 2017 s'havia executat ja en un 98%. Amb aquesta inversió, l'empresa guanyarà espai per posar en marxa una nova línia de producció: la fabricació de torns automàtics, una peça que utilitza per produir components per a la indústria de la automoció. La decisió de produir aquestes peces, considerades d'alta tecnologia i d'elevada precisió, s'emmarca en una estratègia de verticalització de la filial. El 92% de la producció de l'empresa s'exporta.

FAE, companyia familiar ubicada a l'Hospitalet, en la seva primera operació industrial a l'exterior, es va aliar amb el grup Lumax DK Jain Group per al muntatge de components a l'Índia. Els dos socis construiran una planta de sondes per reduir les emissions de gasos de les motos a partir del 2019. Lumax, el seu soci indi, és un dels fabricants locals de components més grans. Per aquesta operació es va constituir una nova societat anomenada **Lumax FAE Technologies**. L'operació s'emmarca en un moment de canvi regulador sobre el control de gasos d'escapament que va impulsar el govern indi per reduir la pol·lució atmosfèrica.

AVANÇSA, el hòlding de participacions industrials del Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya, va vendre la seva participació d'un 20% de **Ficosa**, fabricant de components per a l'automòbil. Precisament, amb l'entrada de la multinacional japonesa **Panasonic** en el capital de Ficosa el 2015, un dels objectius era posar data de caducitat a la presència pública a l'empresa i donar a Panasonic una opció de compra que li donaria la majoria accionarial. En efecte, Panasonic va exercir aquesta opció de compra i es va convertir en el soci majoritari amb una participació del 69%. Després d'aquesta operació, Ficosa es convertí en una divisió de negoci global de Panasonic, concretament, en la d'Automotive Business. El centre de Viladecavalls es convertirà en un *hub* o centre tecnològic en sistemes de connectivitat, e-mobilitat i ADAS (sistemes d'assistència al conductor) per a tota l'aliança Ficosa-Panasonic. Després d'aquesta operació de capital, **Panasonic** va avançar el seu pla estratègic per a **Ficosa** i va ampliar les seves instal·lacions a Catalunya per fer del centre de Viladecavalls un centre d'excel·lència en electrònica, de manera que a més d'ampliar espai, es preveu que també creixerà en nombre de treballadors. El creixement de la part de components de seguretat fa dos anys que estava traient espai a la fàbrica.

Ficosa va anunciar també una inversió de més de 50 milions per entrar als mercats marroquí i malaisi i continuar, així, creixent a l'exterior. L'empresa vol posar en marxa dues plantes de producció a aquests països. La planta més important serà la del Marroc, ubicada a Rabat, on l'empresa disposarà d'un centre mundial d'excel·lència per fabricar càmeres de visió de conducció a l'automòbil per a tot el grup. L'altra fàbrica, a Kuala Lumpur, fabricarà productes desenvolupats per **Idneo**, filial d'enginyeria de Ficosa, per als sectors de consum, mobilitat, salut i eficiència energètica, entre d'altres.

Relats, fabricant de components de protecció i aïllament per al sector de l'automoció, va ampliar la seu central a Caldes de Montbui, on va destinar 15 milions d'euros per tal de potenciar les plantes catalana, marroquina, xinesa i mexicana. Un dels projectes de l'empresa és expandir-se també al Vietnam.

Tecnoquark, fabricant de components per a la indústria de l'automoció i de la aeronàutica, va comunicar que tancarà les instal·lacions de Sevilla i que traslladarà una part significativa de la producció de Manresa (Bages) a l'Índia per abaratir costos. Aquesta externalització es farà efectiva el 2018, quan Tecnoquark pugui desenvolupar l'acord amb la companyia índia Chitram, de la qual en preveu adquirir un percentatge. Alhora l'empresa té intenció de captar 1,5 milions d'euros, mitjançant deute o una ampliació de capital per a aquesta operació.

Voronet, empresa ubicada a Cerdanyola que fabrica cintes adhesives, elements de protecció de la carrosseria i aïllaments acústics, i que treballa, entre d'altres, per a Seat i Nissan, va adquirir un 22% del fabricant d'etiquetes GLV 08, que era el seu tercer proveïdor. GLV 08, però, també treballa per a empreses d'alimentació, begudes i embalatge flexible. El 40% de la producció de **Voronet** s'exporta a diferents països, entre ells, els Estats Units.

3.21. Energia

L'any 2017, el sector de l'energia català va registrar un increment de la producció (4,9%), molt per sobre de l'evolució experimentada a nivell espanyol (1,8%), tot i que aquesta evolució no va repercutir significativament en l'ocupació, la qual va incrementar-se en tan sols un 0,3%. L'evolució alcista del preu del barril de petroli, així com l'evolució dels preus finals de l'electricitat i el gas natural, s'han traduït en increments significatius en l'índex de preus durant l'any (increment del 13%). Quant als intercanvis amb l'exterior, les exportacions i les importacions van experimentar creixements del 109,4% i el 40,3% respectivament. Aquesta evolució positiva ve explicada en particular pel comportament exportador de la balança comercial d'electricitat.

VARIABLES	EVOLUCIÓ L'ANY 2017
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 d'arrossegament sobre altres segments del sector productiu i de difusió del 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 distribució de les matèries primeres o dels productes finals, la pròpia comercialització d'electricitat i gas natural i 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, 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, la resta dels 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 l'evolució pròpies de les dues categories de consumidors, sectors productius i la resta de 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 la 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 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 distribució. 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

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

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 comercialització 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 relativa als 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. 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, la sostenibilitat mediambiental i la seguretat de subministrament. La idea principal que hi ha darrere d'aquesta política radica en la convicció que 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.

La definició d'aquesta política ha anat acompanyada de la publicació del full de ruta per als horitzons 2030 i 2050 on s'identifiquen els reptes i les oportunitats a les quals s'ha d'enfrontar Europa en el procés de descarbonització de les seves respectives economies. Aquesta visió es va veure reforçada a finals de l'any 2016 amb la presentació de la proposta legislativa en matèria energètica i climàtica *Clean Energy for all Europeans*, en aquests moments en discussió entre el Parlament i la Comissió Europea, on es recullen els objectius europeus per al 2030 i com fer compatibles aquests objectius amb un creixement econòmic sostenible. El nou paquet legislatiu se centra en qüestions tals com el disseny del mercat elèctric, la promoció de les fonts energètiques d'origen renovable, o l'eficiència energètica. Per tal de donar resposta als reptes del canvi climàtic i als acords que emanen de l'acord de Paris, per a l'any 2030 la Unió Europea s'ha fixat un objectiu de reducció de les emissions de gasos d'efecte hivernacle (GEH) d'almenys un 40% respecte al 1990 (l'any de referència per al Protocol de Kyoto). Així mateix, s'han establert com a objectius assolir com a mínim un 30% de reducció en el consum energètic i un pes del 27% de les energies renovables en el consum total d'energia. La finalitat d'aquest paquet de mesures és assegurar la transició energètica de l'actual sistema energètic centralitzat i eminentment basat en el consum de recursos energètics d'origen fòssil cap a un altre més descentralitzat, amb una forta presència d'energies d'origen renovable i on la participació dels ciutadans en el presa de decisions i en el sector energètic mateix –o bé com a productors o bé com a consumidors exercint els seus drets i obligacions– adquireixi un nou protagonisme.

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 activitats de generació i de comercialització, que operen en règim de lliure mercat, de les activitats 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. Davant de l'elevada participació en la matriu de generació elèctrica –superior al 40% en termes anuals–, el legislador considera que en aquests 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 a 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. Aquest nou marc retributiu, en la mesura que implica modificacions substancials, ha tingut un significatiu impacte en l'evolució del sector de les renovables. Com a principal novetat de l'any 2017, cal apuntar que després de tots els canvis en el marc de promoció de les energies renovables, van tenir lloc dues subhastes per a l'adjudicació de nova potència d'origen renovable. El 17 de maig es va celebrar la primera d'aquestes subhastes convocada a l'empara del RD 359/2017, resultant adjudicada la totalitat dels 3.000 MW de potència instal·lada disponibles, sense costos addicionals per als consumidors. Aquesta primera subhasta, atesos els seus bons resultats en termes de retribució, va anar seguida d'una segona, en el mes de juliol, on va resultar adjudicada una nova potència de 5.000 MW. En totes dues subhastes van ser les tecnologies eòlica i fotovoltaica les principals tecnologies guanyadores. Aquesta nova potència se sumarà a l'adjudicada en el mes de gener de l'any previ, quan va tenir lloc la primera subhasta per a nova potència instal·lada, després d'un període de moratòria iniciat el 2012. L'objectiu de la subhasta del 2016, que no era tecnològicament neutra com les del 2017, era assignar el règim retributiu específic per 500 MW d'eòlica i 200 MW de biomassa.
- Quant 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 acollits al PVPC paguen per l'energia consumida en funció del preu horari dels mercats diari i intradiari corresponent al període de facturació. 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. En l'àmbit de la comercialització, una de les grans novetats ha estat la incorporació d'un nou tipus de consumidor essencial. Al costat dels subministraments que ja es venien considerant essencials (enllumenat públic, subministrament d'aigües per al consum humà a través de xarxa, hospitals, defensa nacional, forces i cossos de seguretat, etc.) s'han afegit aquells subministraments a consumidors que tinguin la condició de vulnerables severs acollits a tarifes d'últim recurs i que estiguin sent

atesos, respecte a aquests subministraments, pels serveis socials de les Administracions Públiques competents per trobar-se, en atenció a la seva renda, en risc d'exclusió social. Una novetat destacada durant l'any 2017 ha estat l'aprovació del R.D. 897/2017, que a més a més de considerar subministrament essencial als consumidors vulnerables severs, modifica les condicions per acollir-se al bo social i, segons el cas, el descompte aplicable respecte el PVPC.

- 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 (220 i 400 kv) 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 operador 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% de 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. En aquest sentit, REE compta amb reconeguts inversors a nivell mundial com BlackRock, Fidelity, Lazard, Capital Group, Vanguard, HSBC o Norges Bank.
- Respecte 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 220 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 escaient d'acord amb els criteris de qualitat exigits pel marc regulador. Fins a l'any 2009, les empreses distribuïdores també eren responsables del subministrament elèctric als clients regulats acollits a la tarifa 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 cinc 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 la de transport, s'estableix administrativament atenent els costos d'inversió, operació i manteniment i de gestió suportats per les empreses.

En general, si bé és cert que la irrupció de nous agents en les activitats liberalitzades de generació i comercialització, així com la irrupció de fons d'inversió en el capital social, 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, i més, tenint en compte que 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 seixanta, 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 liquat (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 atesa 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.

De forma paral·lela al cas de l'electricitat, el sector del gas natural, arran 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.

Entre les novetats més rellevants del sector del gas natural, cal destacar que, després que l'any 2015, via modificació de la Llei d'Hidrocarburs, es constituís el mercat majorista organitzat del gas natural, l'any 2016 va entrar en funcionament la plataforma de contractació de capacitat que centralitza i agilitza la contractació dels serveis de tercers a la xarxa (ATR). L'entrada en funcionament del **Mercat Ibèric del Gas a Espanya (Mibgas)**, plataforma organitzada de compra-venda de gas entre els agents, junt amb aquest primer pas per a l'establiment d'un mercat de capacitat d'accés, han de redundar en una millora en la competitivitat i la transparència del mercat del gas natural. A diferència del sector elèctric, en el cas del gas natural no existia un mercat majorista capaç d'oferir un senyal de preus als clients finals. Tot i que el volum negociat en aquest segon any de funcionament del Mibgas, en termes de demanda nacional, encara segueix sent modest (3,8%), el creixement anual en el volum total negociat ha estat del 104% fins arribar als 13.376 GWh, indicatiu de l'ús que n'estan fent els agents per ajustar posicions, especialment en l'àmbit intradiari, horitzó temporal del principal producte negociat.

- 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 propie-

tària 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%.

- Quant 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.
- Respecte a la **comercialització**, des de l'any 2003, el mercat està totalment liberalitzat, de manera que els consumidors espanyols poden triar lliurement subministrador de gas natural, havent desaparegut les tarifes integrals l'any 2008. Es mantenen dues tarifes refugi 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–, si bé la majoria de clients es troben al mercat lliure. Així, dels 7,7 milions de consumidors de gas natural (dades a 31 de desembre de 2017), el nombre de clients subministrats a preu lliure és de 6,1 milions (79,3% del total de clients de gas), mentre que els subministrats a tarifa d'últim recurs són 1,6 milions (20,7% del total de clients).

Subsector del petroli i els seus derivats

El subsector dels combustibles és un dels més rellevants per al bon funcionament de l'economia ja que és 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 (48,1% l'any 2016, 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 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 liquats del petroli (GLP), gasolines, querosens, fueloils, 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 20 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 refí; el transport i l'emmagatzematge; i la comercialització minorista.

- Pel que fa al segment del **refí**, 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, els quals els subministren als clients i usuaris finals. A Espanya, aquesta activitat es caracteritza per l'elevada concentració (BP, CEPSA i Repsol són les úniques empreses amb capacitat de refí), 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 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 d'oleoductes 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 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. L'any 2016 (darrera dada disponible) a l'Estat espanyol es va superar la xifra de les 11.000 estacions de servei. Dintre dels punts de venda, s'observa un domini de les estacions de servei de les grans petroleres amb implantació estatal, sobretot de Repsol i Cepsa, tot i que s'està produint un fort increment de les estacions de servei corresponents als hipermercats i supermercats, així com de les cooperatives de venda al públic. Aquest procés d'obertura de nous punts de venda pot anar canviant aquesta realitat, si bé és cert que el pes que representen aquests tipus d'establiments, tot i que creixent, és reduït en comparació amb la rellevància que tenen en altres països com pot ser el cas de França.

L'especial rellevància que tenen els hidrocarburs líquids en el desenvolupament de l'activitat econòmica ha 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). Així mateix, des de desembre de 2013, CORES ha estat designada com Entitat Central d'Emmagatzematge, d'acord amb la definició establerta per la Directiva 2009/119/CE, havent-se ampliat les seves competències a l'àmbit del gas natural. En aquests moments, aquesta corporació de dret públic controla el compliment de l'obligació de manteniment d'existències mínimes de seguretat de productes petrolífers, gasos liquats del petroli i gas natural que recau en els diferents agents de la indústria.

Evolució del sector l'any 2017

Internacional

A nivell mundial, la **demanda d'energia primària** l'any 2016 (darrera dada disponible) va arribar a 13.760 milions de tones equivalents de petroli (Mtep), després d'experimentar un creixement del 0,9%, en línia amb la mitjana històrica, però sense arribar als nivells de creixement de la demanda de la passada dècada, evolució explicada en gran mesura per la desacceleració experimentada en la demanda procedent de l'economia xinesa i del gradual procés de desacoblament del creixement econòmic i la demanda d'energia.

Tot i aquesta reducció en el ritme de creixement de la demanda, d'acord amb les estimacions de l'Agència Internacional de l'Energia (AIE), en el seu darrer *World Energy Outlook (WEO)* 2017, la demanda energètica mundial experimentarà un augment del 27,8% fins a 2040, impulsada pel creixement demogràfic i econòmic global. Mentre la demanda total dels països de l'OCDE va en descens, el centre de gravetat de la demanda energètica mundial segueix desplaçant-se cap a zones i països en fase

El sector a Catalunya

Dins del conjunt de la indústria catalana, el sector energètic presenta una importància destacada. Hi ha més de 1.900 empreses del sector a Catalunya, les activitats de les quals representen el 12,7% del valor afegit brut industrial a cost dels factors i proporcionen ocupació a més de 12.000 persones. En relació amb el conjunt del sector energètic espanyol, el català representa el 14,9% en termes de VAB així com el 13,9% en termes d'ocupació.

És un sector poc exportador i el seu pes sobre el total de les vendes a l'estranger és lleugerament superior al 4%. Les exportacions del sector energètic català suposen el 20,6% de les vendes exteriors del sector espanyol.

Dintre del sector, el subsector de l'energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat (CNAE 35) és el de major rellevància, ja que representa el 77% de les empreses del sector presents a Catalunya i el 41,3% de l'ocupació.

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 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. El sector de les energies renovables, fruit del nou dinamisme que s'està produint derivat de la reducció de costos de generació i els nous processos de subhasta per a l'adjudicació de nova potència, està vivint un procés de creixent interès per part de companyies i fons d'inversió foranis que està incrementant la seva presència a Catalunya a partir de l'adquisició i signatura d'acords comercials. En termes de producció elèctrica global, Catalunya es configura com la primera comunitat autònoma estatal en importància, seguida d'Andalusia.

La principal font de generació d'electricitat és l'energia nuclear, que representa un 54,6% 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 cicle 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 17,7% el 2017. 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 per als quals foren dissenyats originàriament. L'any 2017, com a conseqüència de la caiguda en la producció hidroelèctrica i la recuperació en la demanda d'electricitat, la generació elèctrica a partir de cicles combinats ha experimentat un creixement anual del 13%, consolidant al mateix temps la recuperació en la demanda de gas natural.

Dins la generació elèctrica de l'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, l'any 2017 la cogeneració representà el 10,4% de la producció elèctrica total, amb un increment amb relació a l'any anterior del 3,8%.

Amb una potència instal·lada de 3.995 MW, el segment de les energies renovables té una rellevància relativament baixa a Catalunya (7,8% de la potència total instal·lada a nivell estatal) en comparació amb altres comunitats autònomes com Castella i Lleó, Andalusia, Castella-la Manxa o Galícia, comunitats totes elles amb una rellevància de les renovables dintre del mix de generació superior al 10%. Per tecnologies, la hidràulica, amb 2.354 MW de potència instal·lada, i l'eòlica, amb 1.284 MW de potència instal·lada i més de 40 parcs operatius, són les dues més rellevants.

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 cinc empreses comercialitzadores de referència –subministrant als consumidors acollits al preu voluntari al petit consumidor (PVPC) i als consumidors vulnerables– i més de 70 empreses comercialitzadores en el mercat lliure.

TAULA 99. EL SECTOR DE L'ENERGIA

2017

	CATALUNYA			ESPANYA
	UNITATS	% SOBRE INDÚSTRIA A CATALUNYA	% SOBRE SECTOR A ESPANYA	UNITATS
Nombre d'empreses (*)	1.926	5,3	9,2	20.903
Nombre d'empreses d'energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat (CNAE 35) (*)	1.489	4,1	9,6	15.511
Volum de negoci (2015) (milers d'euros)	21.007.387	16,0	14,9	140.880.778
Ocupats (persones afiliades a la SS)	12.633	2,7	13,9	91.176
Ocupats energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat (CNAE 35) (*)	5.218	1,1	13,8	37.815
Valor afegit brut p.m. (milers d'euros)	5.681.311	12,7	14,6	38.786.000
Vendes a l'estranger (milions d'euros)	2.755,9	4,1	20,6	13.352,1

Notes: Dades dels CCAE 05-09, 19, 35 i 36 amb l'excepció de les dades corresponents a vendes a l'estranger que corresponen a productes energètics, extracció i refinació de petroli (CCAE 05, 06, 09 i 19).
(*) Dades a 1 de gener.

Fonts: Idescat i INE.

El **subsector del gas natural**: compta amb una major tradició a Catalunya que al conjunt de l'Estat. Aquest fet es tradueix en què la demanda de gas natural a Catalunya representa el 19,7% de la del total de l'Estat i, en el cas de la demanda industrial, el 18,3%. El consum industrial representà l'any 2017, el 53% de la demanda total de Catalunya. Des d'una perspectiva global del sistema gasista, la planta regasificadora de Barcelona s'erigeix com el principal punt d'entrada de gas natural liquat (GNL) de tot l'Estat. Amb una descàrrega total durant l'any 2017 de 44 bucs, per la planta de Barcelona va entrar el 33% de tots els aprovisionaments de GNL. El mercat minorista català, amb un volum de clients superior als dos milions, representa el 28% del total de consumidors a Espanya. La principal empresa comercialitzadora al mercat minorista és Gas Natural Fenosa.

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 petrolier, amb una gran instal·lació de refinament, propietat de Repsol, i una refineria 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 refineria, fuel, etc.) com petroquímics (etilè, propilè, etc.), i la de BASF, deshidrogenadora de propà.

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, Estats Units i Aràbia Saudita. Per la seva banda, les exportacions de productes petroliers transformats (gasolines) es dirigeixen, principalment al Marroc, França, Itàlia i els Estats Units.

d'industrialització i urbanització com l'Índia, el Sud-est asiàtic i la Xina, així com cap a determinades zones d'Àfrica, Amèrica Llatina i Orient Mitjà. Amb l'horitzó del 2040, la Xina seguirà sent el principal país consumidor d'energia, tot i que en aquest període la major contribució al creixement de la demanda provindrà de l'Índia. Apuntar que, malgrat aquest increment en la demanda energètica i els importants esforços realitzats en molts països, el 2030, aproximadament 675 milions de persones –fortament concentrades en l'Àfrica subsahariana– mancaran d'accés a l'energia elèctrica, i prop de 1.800 milions seguiran depenent de la biomassa sòlida per cuinar, amb els consegüents impactes sobre la qualitat de vida.

El creixement global de la demanda energètica (27,8% per 2040) es traduirà en increments de la demanda de totes les fonts energètiques. Malgrat aquesta tònica generalitzada de creixement i de la forta inèrcia que caracteritza al mix energètic, atenent a les taxes de creixement anual compostes (TCAC) es comencen a apreciar certs canvis en la composició de la demanda.

A l'escenari principal del *WEO 2017 (New Policies Scenario (NPS))*, enfront d'una taxa de creixement mitjà anual a nivell global de la demanda d'energia primària de l'1% per al període 2016-2040, les fonts energètiques amb un creixement per sobre de la mitjana, i per tant incrementant el seu pes relatiu, seran les altres renovables (TCAC del 7%), la hidràulica (TCAC de l'1,8%), el gas i la nuclear (ambdues amb una TCAC del 1,2%).

D'entre les diferents fonts energètiques, d'acord amb les estimacions de l'AIE, el petroli és el que experimenta un menor creixement en el període analitzat (TCAC del 0,4%), només superior al del carbó (TCAC del 0,2%). Això no implica que els combustibles fòssils, tant gas natural com petroli, deixin de ser en les properes dècades la base del sistema energètic mundial. La dificultat de trobar a curt termini fonts energètiques alternatives per a determinats usos energètics com són el transport de mercaderies, l'aviació o la petroquímica expliquen en gran manera la inèrcia existent en el model energètic actual.

A llarg termini, la demanda de **petroli** segueix creixent (TCAC del 0,4%), si bé a un ritme inferior a l'actual. L'any 2040 el petroli seguirà sent la principal font d'energia primària, tot i que el seu pes relatiu passarà del 32% actual al 27%, seguida pel gas natural (25%) i el carbó (22%). Segons les estimacions de l'AIE, en el seu escenari central, la demanda de cru es concentrarà en àmbits molt concrets –transport de mercaderies, aviació i productes petroquímics– per als quals existeixen escasses alternatives energètiques. Això no és obstacle perquè el sector energètic en general, i el del petroli en particular, no es trobi immers en un procés de canvi.

El **carbó**, malgrat el fort creixement experimentat en els últims anys, veu com la seva demanda en el darrer any ha caigut (2%) per segon any consecutiu i la seva evolució s'estanca en els propers anys (TCAC del 0,2%). En aquest cas concret, és on l'AIE constata majors diferències entre països i/o regions geogràfiques. Mentre que la demanda de carbó a la Unió Europea (actualment prop del 60% de la demanda mundial) està previst que caigui d'aquí a 2040 en un 61%, en el cas dels altres dos grans consumidors, la Xina i els Estats Units, aquesta reducció es preveu que sigui inferior (13% i 11% respectivament). Enfront d'aquesta caiguda en la demanda, per a les economies del Sud-est asiàtic i especialment l'Índia està previst un fort increment en la seva demanda, principalment dedicada a la generació elèctrica. La necessitat de donar satisfacció a un creixent consum energètic es troba darrere d'aquesta situació. En el cas de Xina, està prevista una reducció en el consum de carbó, a causa d'una major eficiència en el seu ús així com per una major participació de les energies renovables en la seva matriu energètica.

El **gas natural** està destinat a ser una font d'energia primària amb un paper protagonista en el procés de descarbonització de l'economia, tal com es desprèn en tots i cadascun dels diferents escenaris de futur elaborats per l'AIE. En l'escenari central, les previsions apunten a un increment en la seva demanda del 45% en els propers 25 anys, representant els usos industrials un terç del consum addicional. En termes geogràfics, les economies en desenvolupament representaran més del 80% d'aquesta nova demanda, mantenint-se Europa com el principal consumidor.

Entre les fonts energètiques, les **renovables** són les que experimentaran un major creixement (TCAC del 7%). L'elèctric és el sector en el qual les renovables estan tenint més impacte, seguit de la generació de calor i el transport. Les previsions de l'AIE en el seu escenari central indiquen que, fins a l'any 2040, les incorporacions de capacitat renovable seran molt importants en el sector elèctric, però menys en els sectors de transport i de generació de calor, existint un gran potencial sense explotar en aquests dos últims sectors.

Com a tendència de futur, apuntar que el consum d'**electricitat** és el que experimentarà un major creixement en la matriu d'energia final. En l'escenari central de l'AIE, l'electricitat creixerà un 60% d'aquí al 2040, concentrant-se la major part d'aquest creixement en les economies en desenvolupament (85% del consum addi-

cional que s'espera en els propers 24 anys). Procés de gran rellevància, atès que actualment, el pes de l'electricitat és del 18,7% i en l'horitzó del 2040 s'espera que arribi fins als 23,2%. La cobertura d'aquesta demanda addicional està previst que provingui de l'eòlica i del gas natural (23% en tots dos casos) i de la solar fotovoltaica (20%). Gairebé la meitat d'aquest creixement previst per al 2040 es concentrarà a la Xina i l'Índia, sent els sectors de l'edificació i la indústria els que expliquen en major mesura aquest creixement en la demanda elèctrica. El sector elèctric revesteix una especial atenció, per la seva rellevància en la consecució dels compromisos adoptats en la 21a Conferència de les Parts (COP21) de la Convenció Marc sobre el Canvi Climàtic, celebrada a París. Un creixent procés d'electrificació acompanyat d'una creixent participació de les energies renovables en la generació elèctrica sens dubte constitueix una de les principals línies d'actuació en el procés de descarbonització de les economies. L'AIE apunta que l'electricitat constitueix la forma final d'energia de més ràpid creixement, sent al mateix temps, el sector elèctric el que més contribueix a reduir la participació dels combustibles fòssils en el mix energètic global. En aquests moments, la generació elèctrica a partir de combustibles fòssils està al voltant dels dos terços, apuntant-se una caiguda en el seu pes en la matriu de generació a poc més del 30%.

L'AIE posa de manifest en el seu informe que l'actual política encaminada a reduir les **emissions de CO_2** pot tenir impactes significatius en els ingressos futurs de les empreses i els països exportadors de petroli, si bé la seva exposició varia en funció de la part de la cadena de valor en la qual es trobin presents i de l'horitzó temporal que es prengui en consideració. En aquest sentit, les darreres estimacions de l'AIE apunten un cert estancament en l'evolució de les emissions de diòxid de carboni a l'atmosfera ocasionades pel sector energètic. Aquest fet vindria explicat per la confluència de diversos factors: l'expansió de la generació baixa en emissions –especialment la d'origen renovable–, la millora en els nivells globals d'intensitat energètica i la caiguda en la demanda global de carbó. Aquesta darrera caiguda s'explica pels canvis en la matriu energètica de la Xina i per la transició del carbó al gas natural en el cas dels Estats Units.

Per **usos energètics**, les estimacions de l'AIE posen de manifest que el sector industrial i edificis representen conjuntament prop de dos terços de la demanda d'energia final. En el cas del sector transport (29% de la demanda actual d'energia final) és on es produeix una major dependència del combustibles fòssils com a font energètica. Tot i les millores que s'han produït en el cas del sector transport i en vehicles de passatgers –en termes d'eficiència energètica així com per la incorporació creixent dels vehicles elèctrics i els biocombustibles–, el petroli seguirà cobrint l'any 2040 el 83% de les necessitats energètiques (actualment és el 92%).

Espanya i Catalunya

El sector energètic va registrar en el conjunt de l'Estat un increment anual del 0,2% de la **demanda** d'energia primària l'any 2016 (darrera dada disponible) fins arribar als 123.484 milers de tones equivalents de petroli (Ktep). El consum d'energia final a Espanya, incloent el consum per a usos no energètics va ser de 85.874 Ktep. Aquesta evolució s'explica bàsicament per la situació econòmica, després d'anys de forta contracció.

Per sectors, després de la recuperació de l'any 2010, continua la tendència de descens de la demanda energètica primària en la indústria dels darrers anys, en baixar el seu nivell d'activitat. Aquesta caiguda en la demanda del sector industrial (5,2% amb relació a l'any anterior) també explicada per la implementació de mesures d'estalvi i eficiència energètica contrasta amb l'índex de producció industrial, el qual va experimentar un increment de l'1,9% durant el 2016. En els sectors residencial i terciari, la demanda s'ha reduït (4,1%), mentre que la demanda energètica del sector transport s'ha vist incrementada en un 11,1%, confirmant el canvi de tendència que es va donar l'any 2014 i que concorda amb els increments en el consum de productes petroliers tant en energia final com en primària. En termes de seguretat de subministrament, Espanya manté la seva alta dependència exterior, tot i l'increment que han experimentat les energies renovables.

En la taula 100 s'indica el consum d'energia final en els dos últims anys i la taxa de variació produïda per tipus d'energia, així com la seva estructura. La demanda final de productes petroliers ha augmentat un 2,3% el 2016, creixement acompanyat per un increment en la demanda de gas natural (1,7%). Pel que fa a l'electricitat, la demanda final ha augmentat un 0,8% respecte a l'any anterior. Aquesta variació ha anat acompanyada per un increment de les importacions d'electricitat, resultant un saldo importador, trencant-se d'aquesta manera la tendència existent en la balança exterior d'electricitat, netament exportadora des de l'any 2013. El consum d'energies renovables experimenta un creixement significatiu de l'1,5%.

En termes d'intensitat energètica final, expressada com a consum d'energia final per unitat de PIB, es pot apreciar en la figura 187 com continua la tendència de millora de la intensitat energètica iniciada l'any 2014, amb una reducció de l'1,7% respecte a l'any anterior.

Després d'un període de fortes caigudes en la demanda de les diferents fonts energètiques, per segon any es produeix un procés de consolidació de la recuperació en la demanda i oferta d'energia. Entre les diferents fonts energètiques, a Catalunya destaca el creixement del gas natural (8,0%), explicada per l'evolució del consum no convencional per a la generació d'electricitat per part dels cicles combinats. El segment dels hidrocarburs líquids presenta una taxa de creixement significativa, tant a Catalunya com a Espanya (2,2% d'increment en tots dos casos), tot i que inferior a l'experimentat l'any anterior. Per part de l'oferta, destacar l'increment en la producció d'energia elèctrica en consonància amb l'increment experimentat en la demanda.

Pel que fa a la **producció**, l'índex de producció industrial (IPI) del sector energètic va créixer un 4,9% a Catalunya, molt per sobre de l'increment de l'1,8% a l'Estat espanyol.

Després de la caiguda experimentada l'any anterior, l'**ocupació** del sector es va

TAULA 100. CONSUM D'ENERGIA FINAL. ESPANYA

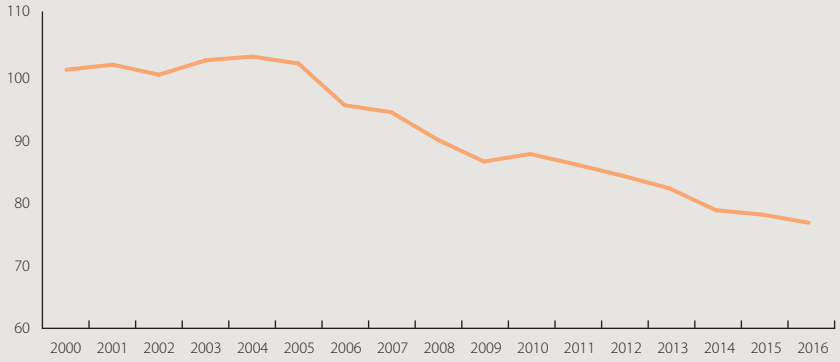
Milers de tones equivalents de petroli (ktep) i variació anual

	2016	2015	% VARIACIÓ ANUAL 2016/15
Carbó	1.100	1.276	–13,8
Gasos derivats del carbó	240,2	239	0,5
Productes petroliers	41.266	40.323	2,3
Gas natural	13.446	13.218	1,7
Electricitat	20.115	19.955	0,8
Energies renovables	5.384	5.306	1,5
Total usos energètics	**81.550**	**80.317**	**1,5**
Total usos no energètics	**4.324**	**4.310**	**0,3**
Total usos finals	**85.874**	**84.627**	**1,5**

Font: Secretaria d'Estat d'Energia. Ministeri d'Energia, Turisme i Agenda Digital.

FIGURA 187. INTENSITAT ENERGÈTICA FINAL A ESPANYA (ENERGIA FINAL / PIB)

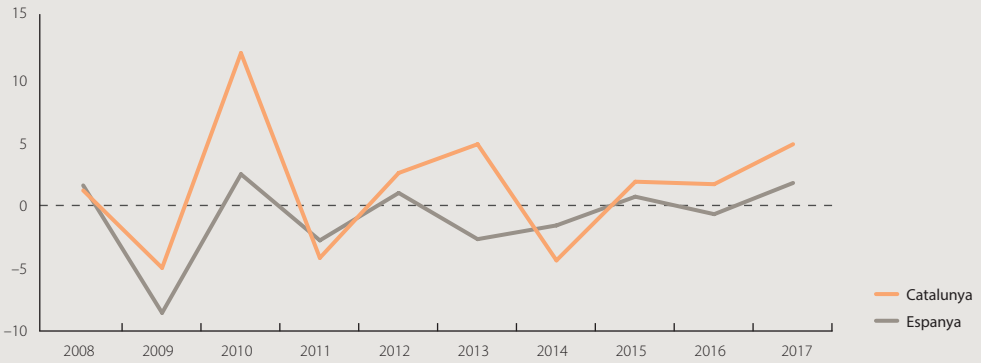
Tones equivalents petroli (tep) / Milions euros (2010)



Font: Secretaria d'Estat d'Energia. Ministeri d'Energia, Turisme i Agenda Digital.

FIGURA 188. PRODUCCIÓ DEL SECTOR DE L'ENERGIA (*). CATALUNYA I ESPANYA

Taxes de variació anual



(*) Índex de producció industrial (IPI) del sector energètic (CCAE 5,6, 19, 35 i 36).
Font: Idescat.

TAULA 101. INDICADORS DEL SECTOR ENERGÈTIC

Taxes de variació anual

	CATALUNYA		ESPANYA	
	2016	2017	2016	2017
Indicadors de demanda				
Demanda d'energia elèctrica (b.c.)	0,6	1,2(*)	0,7	1,1
Consum de gas natural	–0,3	8,0	2,1	9,1
Consum de carburants	4,5	2,2	2,7	2,2
Consum d'energia final	n.d.	n.d	1,5	n.d.
Consum d'energia primària	n.d.	n.d	0,2	n.d.
Indicadors d'oferta				
IPI energia (CNAE 05, 06, 19 i 35)	1,7	4,9	–0,7	1,8
IPI energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat (CNAE 35)	0,1	3,7	1,0	10,1

(*) Dades disponibles fins a octubre de 2017.

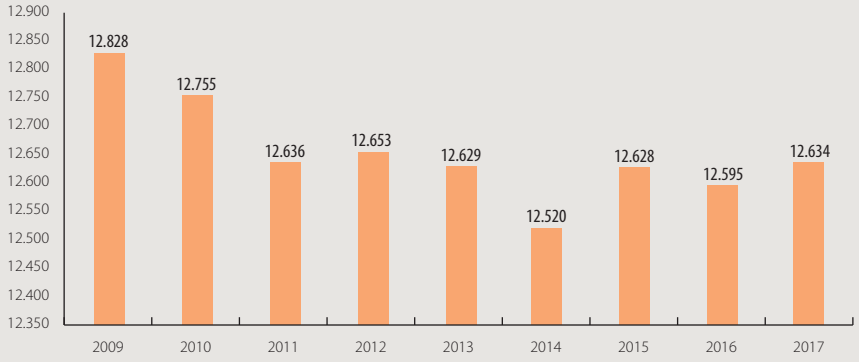
Fonts: Ministeri d'Energia, Turisme i Agenda Digital (MINETAD), REE, INE, Idescat i ICAEN.

recuperar, amb un increment del 0,3%, per passar dels 12.595 afiliats a la Seguretat Social del 2016 als 12.634 del 2017 a Catalunya. Aquesta recuperació ve explicada per l'evolució positiva de la contractació en el sector de l'energia elèctrica i el gas (sector 35 del CCAE-2009) la qual va experimentar un creixement del 1,9%. Dintre d'Espanya, Catalunya representa el 13,9% de l'ocupació total del sector energètic.

L'evolució dels **preus** energètics el 2017 va venir marcada per l'evolució de la cotització del petroli, tot i que en aquest cas de forma negativa, i per l'evolució del preu de l'electricitat i el gas natural. Després de tres anys de caigudes continuades, la inflació energètica a Catalunya, mesurada mitjançant l'índex de preus industrials (IPRI), fou d'un 13% (CNAE 05, 06, 19, 35 i 36) i la inflació observada en el subgrup de l'energia elèctrica i gas va registrar un increment anual acumulat del 12,4% (CNAE 35). Aquestes increments en l'índex de preus industrials trenquen amb la tendència de reducció de preus iniciada l'any 2011. Al

FIGURA 189. OCUPACIÓ AL SECTOR ENERGÈTIC (*). CATALUNYA

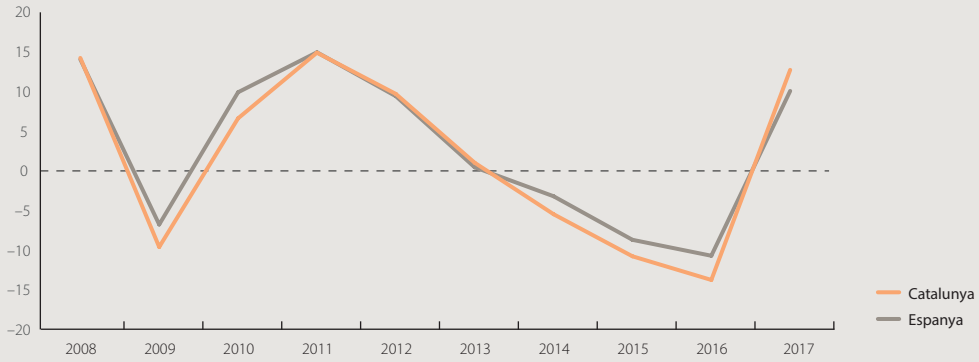
Mitjana anual de treballadors



(*) Ocupació al sector energètic (sectors 5,6,19, 35 i 36 de la CCAE-2009).
Font: Observatori del Treball i Model Productiu amb dades de l'INSS.

FIGURA 190. PREUS ENERGÈTICS (*). CATALUNYA I ESPANYA

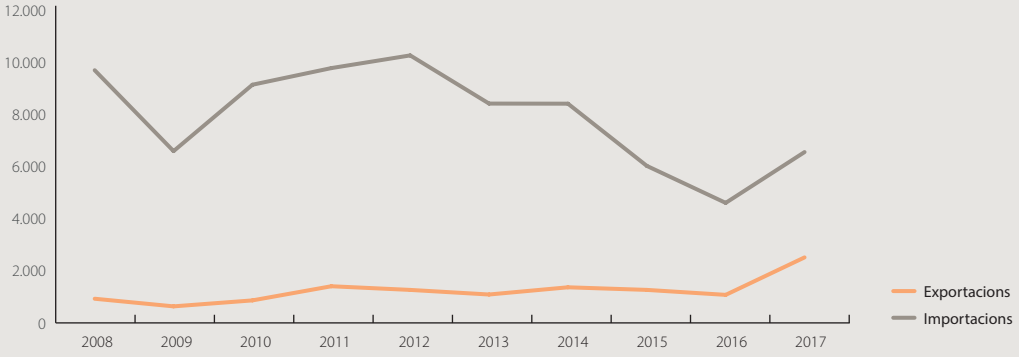
Taxes de variació anual



(*) Índex de preus industrials del sector energètic (CNAE 05, 06, 19, 35 i 36).
Dades per a 2017 provisionals.

FIGURA 191. COMERÇ EXTERIOR DEL 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 per a 2017 provisionals.
Font: Idescat a partir de Duanes.

TAULA 102. INDICADORS DELS INTERCANVIS EXTERIORS (*)

Percentatge de variació anual

	CATALUNYA		ESPANYA	
	2016	2017	2016	2017
Exportacions	–12,7	109,4	–18,0	49,5
Importacions	–22,7	40,3	–22,3	32,2

(*) Exportacions i importacions de productes energètics (carbó, petroli i derivats, gas i electricitat) realitzades per Catalunya i Espanya a tot el món. Dades per a 2017 provisionals.

Font: Idescat a partir de Duanes.

TAULA 103. DESPESA EN INNOVACIÓ TECNOLÒGICA. CATALUNYA

	2015	2014
Despesa total en innovació tecnològica (milers d'euros)	26.132	36.043
% R+D interna	54,6	64,3
% R+D externa	27,8	26,5
% Adquisició de maquinària i equipaments	8,3	2,8
Despesa en innovació/xifra negoci total empreses (%)	0,1	0,1
Empreses innovadores (% sobre total)	13,4	14,4

Font: Idescat, a partir de dades de l'Enquesta sobre innovació a les empreses i de l'Estadística sobre activitats en R+D de l'INE.

conjunt de l'Estat, l'índex de preus industrials de productes energètics també va créixer (10,3%), mentre que el corresponent a l'energia elèctrica i gas ho va fer amb menys intensitat (7,8% CNAE 35) durant el 2017.

Pel que fa als **intercanvis exteriors** del sector català de l'energia, després d'una tendència negativa en els darrers anys, tant les importacions com les exportacions van experimentar un fort increment. En concret, les exportacions energètiques de Catalunya es van més que duplicar (increment del 109,4%) i les importacions van créixer en un 40,3%. En el cas d'Espanya, l'evolució de les importacions i exportacions també va ser positiva, amb increments del 49,5% i del 32,2% respectivament.

Si per a tota economia és de summa rellevància la inversió en R+D, no menys important ho és per al sector energètic. El sector energètic, tant en la vessant de l'oferta, que genera l'energia a partir de recursos primaris i la transporta i distribueix, com en el de la demanda, que l'utilitza en la indústria, el transport, els serveis i les llars, exigeix d'avanços i desenvolupaments tecnològics capaços d'aportar noves solucions als reptes, fortament relacionats amb el necessari procés de transició energètica cap a un model mediambientalment més sostenible. Malgrat aquesta rellevància, la despesa total en innovació del sector energètic a Catalunya és bastant modesta, representant el sector únicament el 0,8% de la despesa total realitzada a Catalunya l'any 2015 (darrera dada disponible). Del total d'empreses presents a Catalunya, sols el 14% són innovadores, representat la seva despesa el 0,1% de la xifra total de negoci.

Evolució dels subsectors el 2017

Subsector de l'energia elèctrica

La **producció** bruta d'energia elèctrica a Catalunya l'any 2017 va ser de 46.270 GWh, amb un creixement del 4% en relació amb l'any anterior. Un any més, l'energia nuclear va ser la principal font per a la producció d'energia elèctrica a Catalunya, representant un 54,6% del total. També cal destacar els cicles combinats i la cogeneració, que van representar el 17,7% i el 10,4%, respectivament, de la producció total. Els primers van experimentar un increment en termes de producció bruta del 13%, explicatiu del rellevant increment de la demanda de gas natural a Catalunya. La cogeneració, tot i haver experimentant un creixement del 10,4% està lluny del pes i la rellevància que va tenir en la matriu de producció 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'installacions.

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 8,3% i un 6,2%, respectivament. El pes de la generació renovable manté un pes molt similar a l'any anterior, al voltant del 17%.

TAULA 104. PRODUCCIÓ BRUTA D'ENERGIA ELÈCTRICA A CATALUNYA

	2016	2017	% PES 2017	% CREIXEMENT 2017
Cicles combinats	7.251	8.196	17,7	13,0
Nuclear	24.737	25.255	54,6	2,1
Hidràulica	4.230	3.856	8,3	–8,8
Cogeneració	4.619,8	4.794,4	10,4	3,8
Eòlica	2.709	2.851	6,2	5,2
Fotovoltàica	409	418	0,9	2,2
Solar termoelèctrica	70	87	0,2	24,0
Biomassa	187	193	0,4	3,2
Residus i tractament de residus	291	619	1,3	112,7
Total	**44.505**	**46.270**	**100,0**	**4,0**

Fonts: ICAEN i CNMC.

TAULA 105. FACTURACIÓ D'ENERGIA ELÈCTRICA A CATALUNYA

	FACTURACIÓ 2016 (GWH) (*)	FACTURACIÓ 2017 (GWH) (*)	% PES SOBRE TOTAL 2017	% VARIACIÓ ANUAL 2017
Indústria	15.063,9	15.444,6	37,1	2,5
Terciari	14.003,1	14.240,2	34,2	1,7
Domèstic	10.618,5	10.894,9	26,2	2,6
Primari	423,8	420,7	1,0	–0,7
Energètic	570,0	625,8	1,5	9,8
Total	**40.679,3**	**41.626,2**	**100,0**	**2,3**

(*) Dades referides a clients finals connectats a la xarxes elèctriques propietat d'Endesa o gestionades per ella en l'àmbit de Catalunya.

Font: ICAEN.

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, el qual mostrà una de les davallades més grans des de mitjan anys noranta. En els darrers anys, els símptomes de la recuperació econòmica s'han traduït en la **facturació** total d'energia elèctrica a Catalunya, que en el 2017 va créixer un 2,3% (per sobre del 0,4% experimentat l'any anterior). Dintre d'aquesta facturació, el sector industrial va representar el 37,1%, amb un creixement del 2,5%. 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 sector domèstic (2,6%), per sobre del creixement mitjà anual.

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, el 2017 ha estat el segon any on s'ha registrat un creixement en la **demanda** (9,1%) fins arribar als 350,9 TWh, nivell de consum encara molt llunyà a l'existent l'any 2008, moment en què es va assolir el màxim de demanda a nivell estatal. La principal causa d'aquest increment ha estat l'augment de la demanda de gas natural per generació elèctrica en centrals de cicle combinat, la qual va experimentar un increment de 16 TWh (26,8% de creixement en relació amb l'any anterior). Addicionalment, el consum de gas del sector industrial va incrementar la seva demanda en 13,9 TWh (7,4% de creixement). En aquesta tònica generalitzada de creixement de la demanda, l'única branca d'activitat que ha estat una excepció ha estat la corresponent al domèstic-comercial (DC) i pimes (–1,3% de caiguda en comparació amb l'any anterior). La demanda convencional de gas natural ha representant el 78,4%, corresponent el restant 21,6% a subministraments per a generació elèctrica.

En aquest context, la indústria segueix sent el principal consumidor de gas natural a Espanya (57,4% del total), seguit de les centrals elèctriques tèrmiques i de cicle combinat (21,6%) i del sector domèstic-comercial (17,7%), demanda aquesta darrera que després d'haver superat la demanda per a generació elèctrica, torna a ocupar el tercer lloc en termes de rellevància del seu consum. Les cisternes de gas natural liquat (GNL) van representar el 3,2% restant de la demanda.

TAULA 106. DEMANDA DE GAS NATURAL A CATALUNYA

TWh

	2017	% 2017-2016
Domèstic-comercial i pimes	15,0	3
Industrial	36,7	8
Sector elèctric	17,5	10
Total	**69,20**	**8**

Font: ENAGAS.

Per cinquè any consecutiu, els subministraments en forma de gas natural (GN) van superar els de gas natural liquat (GNL). Durant l'any, el 53% va entrar per gasoducte, mentre que el 47% restant ho va fer en forma de GNL mitjançant descàrregues de bucs metaners en alguna de les sis plantes de regasificació actives. Espanya va rebre durant 2017 gas procedent de 12 països diferents per gasoducte i en forma de GNL, entrant, per primera vegada en el sistema espanyol, gas natural procedent d'Egipte i retornant els Països Baixos com a origen dels aprovisionaments –sense descàrregues des del 2014. Tot i una caiguda del 9%, el principal país aprovisionador continua sent Algèria, seguida a certa distància per Nigèria, Perú i Qatar, que es consoliden com a països subministradors de gas natural. Les exportacions van representar 30,7 TWh, gràcies a les connexions amb França i Portugal.

L'any 2017, Espanya va mantenir el seu lideratge dintre d'Europa tant en termes de capacitat d'emmagatzematge de GNL i de regasificació com en nombre de plantes regasificadores, sent la planta de Barcelona una de les més rellevants dintre del sistema gasista espanyol i europeu.

Durant el 2017, les comunitats autònomes amb un major consum de gas natural foren Catalunya (69,2 TWh) seguida d'Andalusia (48,6 TWh) i la Comunitat Valenciana (38,0 TWh). Després d'una taxa de creixement negatiu en el 2016, el subsector del gas natural a Catalunya va registrar un creixement de la demanda del 8%, recuperant la senda de creixement iniciada l'any 2015 després d'un període continuat de caigudes en la demanda. Per segments, el sector industrial representa més de la meitat (53,0%) de la demanda de gas natural a Catalunya. Aquesta demanda industrial de Catalunya, procedent de sectors com el refí, l'agroalimentari o la indústria manufacturera, representa el 18,2% de la demanda de gas natural per a usos industrials a Espanya. El pes de la demanda total de Catalunya amb relació a la demanda nacional es va situar en el 19,7%.

Subsector del petroli i derivats

L'any 2017, la **demanda** de productes petrolífers a Catalunya va augmentar un 2,2% en volum, seguint la tendència positiva iniciada l'any 2014, tot i que per sota del creixement experimentat l'any anterior (4,5%). En el conjunt de l'Estat, el consum de productes derivats del petroli també va créixer un 2,2%. El 84% de la demanda 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 14,3% i el 69,3% de la demanda de productes derivats del petroli respectivament. Geogràficament, la província de Barcelona concentra el 55% d'aquesta demanda.

L'any 2017, el **preu** final dels productes derivats del petroli abans d'impostos, després de diversos anys caracteritzats per una tendència amb fortes reduccions a tots els àmbits en consonància amb l'evolució del preu del cru, va experimentar un fort increment. A Catalunya, la benzina sense plom va encarir-se un 6,4% i el gasoil, un 8,5%. Al conjunt de l'Estat, l'increment va ser similar (5,7% i 8,4% respectivament) i a la zona euro, la variació de preus de la benzina sense plom i del gasoil va anotar valors lleugerament superiors als observats a

TAULA 107. DEMANDA DE PRODUCTES PETROLÍFERS A CATALUNYA. ANY 2017

Tones

	GASOLINA 95 I.O.	GASOLINA 98 I.O.	GASOIL A	GASOIL B	GASOIL C	FUELOIL BIA	TOTAL
Barcelona	491.251	38.100	1.905.557	240.437	155.641	42.486	2.873.471
Girona	115.026	9.580	980.509	83.190	37.538	2.048	1.227.891
Lleida	42.501	3.324	303.269	107.393	17.965	244	474.695
Tarragona	95.951	6.280	414.491	85.359	10.756	8.285	621.122
Total Catalunya	**744.729**	**57.283**	**3.603.826**	**516.380**	**221.900**	**53.062**	**5.197.180**
Total Espanya	4.474.984	388.975	23.051.388	4.151.823	1.724.430	2.235.987	36.027.587
Pes Catalunya (%)	16,6	14,7	15,6	12,4	12,9	2,4	14,4

Font: CORES.

TAULA 108. PREUS DE VENDA DELS CARBURANTS

Tones

	2017 (EN CÈNTIMS D'EURO/LITRE)			2016 (EN CÈNTIMS D'EURO/LITRE)			% VARIACIÓ ANUAL 2017		
	CATALUNYA	ESPANYA	ZONA EURO	CATALUNYA	ESPANYA	ZONA EURO	CATALUNYA	ESPANYA	ZONA EURO
Preu abans d'impostos									
Gasolina sense plom	53,5	54,5	51	47,6	49	44,8	12,3	11,2	13,8
Gasoil d'automoció	53,2	54,2	51,3	45,6	47,1	43,8	16,6	15,0	17,1
Preu després d'impostos									
Gasolina sense plom	122,2	121,8	139,7	114,8	115,2	132	6,4	5,7	5,8
Gasoil d'automoció	109,7	110,1	120,8	101,1	101,5	110,5	8,5	8,4	9,3

Font: Ministeri d'Energia, Turisme i Agenda Digital (MINETAD).

Catalunya en el cas del gasoil (9,3%) i per sota en el cas de la gasolina sense plom (5,8%).

Pel que fa als preus dels carburants abans d'impostos, la gasolina sense plom i el gasoil d'automoció van registrar a Catalunya increments superiors, amb unes pujades del 12,3% i del 16,6% respectivament. Tot i el major increment del preu del gasoil d'automoció, un any més, el seu preu final ha estat per sota del de la gasolina, tot i que el diferencial de preus s'ha reduït en comparació a l'any 2016 (122,2 cèntims/litre per a la gasolina i 109,7 cèntims/litre per al gasoil). En el mercat espanyol i europeu, les variacions anuals de la gasolina sense plom i el gasoil d'automoció han seguit la mateixa tendència alcista, observant-se increments en els preus finals de venda.

Durant el 2017, Espanya va continuar sent un dels països europeus amb els nivells de preus dels carburants més reduïts, juntament amb 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, amb 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, s'està traduint, a mesura que passa el temps, en un fort ball d'operacions corporatives en el sector de les energies renovables, protagonitzat majoritàriament per fons d'inversió. Els fons de capital de risc i les grans entitats d'inversió estan cridades a jugar un paper clau en el nou mapa energètic espanyol i català, més tenint en compte que, al llarg d'aquests dos darrers anys, s'han produït operacions de compra d'empreses pertanyents al sector de les energies renovables per part d'empreses como com **KKR, Oaktree, Cerberus, Céfiro** o **Centerbridge**.

Els mínims històrics de la rendibilitat del deute públic, acompanyat d'una recuperació de la demanda energètica, estan ocasionant que els fons d'inversió cerquin alternatives més rendibles i més segures. I una de les més atractives, en aquests moments, és el sector energètic a Espanya, i les xarxes de distribució de gas en particular. La venda per part de Repsol i Criteria Caixaholding del 20% de **Gas Natural Fenosa** al fons nord-americà Global Infrastructure Partners (GIP) per 3.800 milions d'euros en el mes de setembre de 2016, així com l'entrada del fons CVC aquest any 2018, constitueixen un clar exemple, però no l'únic. La venda de la xarxa **Naturgas**, propietat d'EDP, al consorci integrat per JP Morgan Infraestructure, Swiss Life i Abu Dhabi Investment Council, o l'entrada dels fons de pensions USS (Universities Superannuation Scheme) i ATP (Arbejdsmarkedets Tillægspension) a **Redexis** són una altra mostra d'aquesta tendència dels fons d'inversió.

En l'àmbit de les energies renovables, després de cinc anys d'aturada, factors com l'abaratiment dels costos, unit a altres aspectes com el consens polític al voltant de la necessitat de descarbonitzar l'economia, i la menor incertesa reguladora, han impulsat el desenvolupament de les energies renovables a Espanya l'any 2017. Una bona mostra d'aquesta realitat és l'autoconsum, amb dos esdeveniments empresarials dignes de menció. Per una banda, un cop eliminada el passat mes de juny, per part del Tribunal Constitucional, la prohibició del Govern espanyol a les instal·lacions d'autoconsum compartit, la comercialitzadora **Holaluz** s'ha convertit en la primera comercialitzadora en instal·lar plaques solars per fer realitat una instal·lació renovable d'autoconsum compartida entre veïns. Aquesta instal·lació compartida ubicada a Rubí permet millorar l'eficiència energètica en la mesura que el consum d'energia es produeix en el mateix lloc on es genera, reduint d'aquesta manera les pèrdues associades al transport i distribució. Així mateix, l'empresa d'alimentació **Grup Bon Preu** va inaugurar en el seu nou centre logístic de Balenyà el major sistema fotovoltaic d'autoconsum a Catalunya. Amb 2.454 mòduls fotovoltaics i una potència de 650 kW, el projecte solar cobrirà aproximadament el 40% del consum energètic del nou centre.

Vinculat al món de les energies renovables i l'autoconsum, el segment de **l'emmagatzematge energètic i les bateries** ha estat un dels protagonistes de l'any, apuntant el gran potencial de negoci existent.

En aquest sentit, el fabricant de bateries alemany Sonnen arriba a Espanya de la mà de la catalana **Webatt**, empresa conformada per la distribuïdora i comercialitzadora elèctrica **Bassols** al costat de l'enginyeria **Wattia**, ambdues establertes a Olot (Barcelona). L'empresa Sonnen és capdavantera al mercat de bateries para autoconsum fotovoltaic per a la llar a nivell mundial, no solament a Alemanya, sinó també als Estats Units, on supera en quota de mercat a Tesla. Webatt és el primer soci de Sonnen a Espanya, on a partir d'ara al costat dels seus serveis de gestió de l'energia oferirà als seus clients les seves bateries. Aquesta no és la primera associació important que es dona a Catalunya entre un soci local i un fabricant de bateries estranger. Prèviament, el fabricant de bateries alemany Solarwatt i l'empresa d'enginyeria catalana Innover van unir les seves forces per desenvolupar una nova línia de negoci conjunta amb l'objectiu d'impulsar l'autoconsum a Catalunya.

Seguint en el segment de les bateries, **Millor Battery** va inaugurar a Cerdanyola del Vallès la primera fàbrica per a la fabricació de bateries per a vehicles híbrids i elèctrics. Aquesta empresa, fundada l'any 2015, ja acumula nombrosos premis, reconeixements i diversos acords amb clients de diferents sectors com el dels autobusos, bicicletes o scooters elèctrics. Malgrat la seva joventut, l'empresa ja ha despertat l'interès de fabricants de països tan llu-

nyans i diferents com la Xina, l'Índia, Canadà o els Estats Units.

Així mateix, el gestor de fons britànic **Foresight** acaba de crear a Barcelona quatre societats per invertir 60 milions d'euros en nous parcs fotovoltaics a Espanya i Portugal. Amb aquest anunci, la societat torna a Espanya –d'on va sortir durant la crisi del sector de les energies renovables– amb la intenció de fer-se en una primera etapa amb una cartera d'actius renovables al voltant dels 70MW de potència instal·lada conjunta.

En l'àmbit de l'eficiència energètica, la multinacional francesa **Veolia** va presentar el seu pla inversor per als propers anys a Catalunya. Amb un muntant econòmic de 12 milions d'euros en els propers dos anys, l'empresa es planteja com a objectiu incrementar la seva presència a Catalunya en projectes relacionats amb el sector de l'eficiència energètica i la gestió de recursos. Aquesta xifra se suma als prop de 10 milions invertits en els darrers dos anys que han permès incrementar la seva plantilla en un 17%, i que preveu aconseguir les 600 persones a la fi de 2018. Aquesta notícia constata la bona salut i les oportunitats que s'estan generant en l'àmbit de l'eficiència energètica.

En l'àmbit de les activitats regulades, **Endesa** va anunciar una inversió de 614 milions d'euros fins al 2020 amb la finalitat de desenvolupar, millorar i reforçar la seva xarxa elèctrica d'alta, mitja i baixa tensió a Catalunya, una actuació amb la qual la companyia persegueix millorar la qualitat del subministrament als seus 4,2 milions de clients. La inversió es concentrarà en les subestacions i centres de distribució i en el reforç dels sistemes i l'automatització de la xarxa.

En l'àmbit de la comercialització, amb un model de negoci propi, durant 2017, la cooperativa **Somenergia** va superar els 40.000 clients –la majoria d'ells socis de la cooperativa–, convertint-se en la primera entitat d'aquest tipus a Espanya i una de les més rellevants a Europa. Aquest important creixement ha anat acompanyat d'un procés d'expansió geogràfica i d'inversió col·lectiva en instal·lacions renovables. Precisament, en aquest darrer àmbit, l'any passat va culminar el procés de finançament col·lectiu i es van iniciar en el mes de novembre les obres de la seva planta solar a Lora del Río (Sevilla), amb una inversió que ha superat els cinc milions d'euros gràcies a la participació col·lectiva que va subscriure aquesta quantitat en una setmana.

Així mateix, en el camp de **l'estalvi i l'eficiència energètica**, la Generalitat de Catalunya aprovà en el mes de febrer de 2017 un acord de govern per facilitar la renovació i modernització energètica dels edificis i equipaments públics. L'acord permet ampliar els terminis dels contractes de serveis d'eficiència energètica fins a 12 anys. Això permet que les empreses de serveis energètics aportin els recursos econòmics necessaris per les actuacions de millora i recuperin el cost que suposa donar el servei d'eficiència energètica. La contractació innovadora de serveis d'eficiència energètica en la modalitat de contractes de rendiment energètic amb garantia d'estalvi aporten com a avantatge principal l'aplicació del coneixement expert de les empreses del sector, alhora que permet pagar la totalitat del servei per part de l'administració sense incrementar la despesa pública.

Agraïments

El Departament d'Empresa i Coneixement vol fer constar el seu agraïment a totes aquelles persones la col·laboració de les quals ha 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.

Àlex Burgalés, de l'Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (AFME).

Joan Canals, de l'Agrupación Española del Género de Punto (AEGP).

Juan Martín Cano, de l'Asociación Nacional de Fabricantes de Envases de Vidrio (ANFEVI).

Joan Eugeni Cañadas, d'ANEFHOP.

Carmina Castellà, d'AMTEX, ENVASGRAF i IMAPC.

Marta Castells, del Centro de Información Textil y de la Confección (CITYC).

Teresa Conesa Fàbregas, d'ERCROS.

Francesc Corberó, de NISSAN.

Joan Esteve, de l'Institut Català d'Energia (ICAEN).

David García, de l'Associació Catalana del Tèxtil Moda (ACTM).

Anna García, d'ACEXPIEL - Unió d'Adobadors de Catalunya.

Luis Carlos González, de SERCOBE.

Miquel Guarner, de l'Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics (ADIN).

Javier Gutiérrez, de l'Associació Catalana de Paper i Cartró, integrada a ASPAPEL.

Marisa Jiménez, de SERNAUTO.

Alejandro Josa, de Ciment Català.

Ángela Lalatta, d'AMELEC.

Empar Latorre, del Gremi d'Editors de Catalunya.

Miquel Mascort, de l'Institut Català del Suro.

Rosa María Meseguer, de l'Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Material Eléctrico y Electrónico (AMELEC).

Alícia Miralles, de l'Asociación Multisectorial de Empresas (AMEC).

Francisco Montoya, de l'Associació d'Empreses Químiques de Tarragona (AEQT).

Josep Moré, de la Confederación de la Industria Textil-TEXFOR.

Luis del Olmo, de GfK Retail and Technology España.

Carme Orra, de NISSAN.

Salvador Ordóñez, del Gremi Fusta i Moble.

Natalia Ortega, del CEAM.

Domènec Pijoan, d'ASCAMM.

Luzma Piqueres, d'Unión de Empresas Siderúrgicas (UNESID).

José Portilla, de SERNAUTO.

Adolfo Randulfe, d'ANFAC.

Manuela Redondo, del Departament d'Empresa i Coneixement.

Luís F. Ruiz-Minguela, de la Sociedad de Industrias de Forja por Estampación.

Carme Saborit, d'Idescat.

Joaquim Solana, de CENFIM.

Jordi Vidal, del Leather Cluster Barcelona.

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement

ELEMENTAL CHLORINE FREE GUARANTEED

FSC
www.fsc.org
MIXT
Paper procedent de fonts responsables
FSC® C015618