

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA **2015**



ESPECIAL
INTERNACIONALITZACIÓ



ESTUDIS ECONÒMICS



Consell General de Cambres de Catalunya

Patrocina:

 **Santander**

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA

Dirigida per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació de Barcelona,
i realitzada en col·laboració amb les cambres oficials de comerç i indústria
de Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Tàrraga i Valls,
i les de comerç, indústria i navegació de Girona, Palamós, Reus,
Sant Feliu de Guíxols, Tarragona i Tortosa

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA **2015**



ESPECIAL
INTERNACIONALITZACIÓ



ESTUDIS ECONÒMICS



Consell General de Cambres de Catalunya

Patrocina:

 **Santander**

Memòria econòmica de Catalunya: any 2015

Juny de 2016

© Cambra Oficial de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació de Barcelona

Coordinació i direcció

Carme Poveda

Elaboració de continguts

Carme Poveda

Sandra Gutiérrez

Col·laboradors externs:

Oriol Amat

Enric Genescà

Els textos signats són responsabilitat exclusiva dels autors i no reflecteixen necessàriament l'opinió del Consell de Cambres de Catalunya

Disseny gràfic:

Cambra Oficial de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació de Barcelona

Autoedició i fotocomposició:

Anglofort, SA

MEMÒRIA econòmica de Catalunya: any 2015/Dirigida per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació de Barcelona, i realitzada en col·laboració amb les cambres oficials de comerç i indústria de Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Tàrraga i Valls, i les de comerç, indústria i navegació de Girona, Palamós, Reus, Sant Feliu de Guixols, Tarragona i Tortosa.
Barcelona: cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya, 2015.
172 pàg.
ISSN 1698-5559 Memòria econòmica de Catalunya *en edició impresa fins al 2012*
ISSN 2444-7978 Memòria econòmica de Catalunya (Internet)
1. Catalunya. 2. Economia. 3. Memòria. 4. 2014. 5. Cambres de comerç. I. Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. II. Cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya
338(467.1)

NOTA PRELIMINAR

D'acord amb l'article 34.k de la Llei 14/2002, de 27 de juny, de les cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya i del Consell General de les Cambres, es presenta la Memòria econòmica de Catalunya corresponent a l'any 2014, que ofereix una visió global de l'economia catalana d'aquest any.

Han contribuït a la preparació i la recollida de dades que figuren en aquesta Memòria econòmica de Catalunya els electors que formen part del cens de les cambres, i també els diversos organismes de les administracions públiques estatal, autonòmica i local. Als uns i als altres, que possibiliten i faciliten la tasca de les nostres corporacions, els agraïm la col·laboració, amb la confiança que aquest treball sigui d'utilitat per al coneixement de l'economia de Catalunya i el seu territori.

Barcelona, juny del 2016



Presentació

Aquest any, la *Memòria econòmica de Catalunya* del Consell General de Cambres de Catalunya arriba a la 51 edició. Més de mig segle de vida durant el qual la publicació ha estat testimoni fidel i rigorós de l'evolució de l'economia catalana i dels canvis que ha experimentat. Des dels seus orígens, l'objectiu de la publicació ha estat donar a conèixer les principals dades econòmiques de Catalunya en el marc internacional i espanyol, així com aportar reflexions sobre temes d'actualitat econòmica. Des de l'any passat, coincidint amb el cinquantè aniversari, la publicació també incorpora una anàlisi territorial de l'economia de les províncies i comarques catalanes, amb l'objectiu d'aproximar la informació econòmica del territori a tots els agents econòmics.

L'eix central de la *Memòria econòmica de Catalunya 2015* és la internacionalització de l'economia catalana. Sobre aquesta qüestió tracta el monogràfic elaborat pel professor Joan Tugores, catedràtic de la Universitat de Barcelona, així com els vuit articles signats per experts professionals o acadèmics que complementem la *Memòria*. Quatre dels vuit articles són de caire territorial: a la província de Barcelona, s'estudia el sector del vi i el cava i la seva internacionalització; a Girona, es fa una anàlisi empresarial i exportadora del sector carni porcí; a Lleida, s'estudia la internacionalització del sector de l'oli, basat en l'experiència de l'empresa multinacional Borges; i a Tarragona, s'analitza el sector agroalimentari i la seva dimensió internacional. Els altres quatre articles tracten sobre aspectes relacionats amb la internacionalització des d'un àmbit més genèric, com ara l'impacte del TTIP sobre l'economia catalana, les estratègies d'internacionalització empresarial cap als països d'Amèrica Llatina, el comerç exterior del tèxtil-confecció català després de l'Acord Multifibres, i les relacions empresarials amb la mediterrània.

L'objectiu principal de la *Memòria* d'enguany és presentar el balanç econòmic de l'any 2015. Un balanç que aquest any es caracteritza, per primera vegada des de l'inici de la crisi, per un creixement de l'ocupació en els quatre grans sectors econòmics, inclòs la construcció, per un descens històric dels preus de consum, i per un nou rècord en la xifra d'exportacions de béns i serveis. L'any 2015, l'economia catalana ha consolidat el procés de recuperació iniciat a mitjans del 2013, i la senda de creixement del PIB s'ha anat accelerant al llarg de tot l'any, passant d'una taxa del 2,8% el primer trimestre al 3,9% en el darrer trimestre del 2015, una xifra no vista des de principis del 2007. Això li ha permès registrar un creixement anual del 3,4% respecte a l'any anterior, i ser la tercera comunitat autònoma amb un creixement del PIB més elevat.

La demanda interna ha estat la gran impulsora del creixement econòmic el 2015, per segon any consecutiu. Però aquest any amb la diferència que tots els components de la demanda interna han fet una aportació positiva al creixement del PIB, fins i tot la inversió en construcció que ha crescut el 3,1%, per primer cop en molts anys. El consum s'ha beneficiat de la millora del mercat laboral i de l'augment de la riquesa financera, mentre que la inversió en béns d'equipament s'ha recuperat gràcies a la millora de la confiança econòmica, als baixos tipus d'interès i a l'augment de la competitivitat.

Tots els grans sectors econòmics, amb excepció de l'agricultura, han presentat un balanç positiu de la seva activitat durant el 2015. Ara bé, el sector serveis ha estat el motor del creixement el 2015,

atès que ha aportat 2,7 punts percentuals dels 3,4 punts de creixement global del PIB. El dinamisme dels serveis es deu en bona part al sector turístic, que ha registrat un any rècord en el nombre de turistes.

La recuperació econòmica a Espanya i Catalunya s'ha vist afavorida pels factors d'impuls externs que van començar a actuar el 2014 i que aquest any han reforçat encara més el seu paper. Aquests factors són la caiguda del preu del petroli, els baixos tipus d'interès, la depreciació de l'euro, la política d'expansió monetària del BCE i la progressiva millora de l'activitat econòmica a la zona euro. Espanya és una de les economies desenvolupades que més creix del món i això li està permeten reduir els desequilibris acumulats (dèficit exterior, dèficit públic, endeutament privat i taxa d'atur), però el pronòstic per als propers anys és d'un alentiment progressiu en el creixement del PIB fins a taxes vora al 2% l'any 2018.

Per finalitzar, en nom del Consell General de Cambres de Catalunya vull agrair al Banco Santander el suport que està donant a la publicació. Aquest recolzament està sent clau per donar continuïtat a un projecte d'interès general per al conjunt de la societat catalana, i al mateix temps per difondre en el conjunt del territori català, a través de diverses presentacions a les cambres catalanes, la situació econòmica provincial i comarcal.

Miquel Valls i Maseda

President del Consell General de Cambres de Catalunya

L'índex és interactiu. Feu un clic sobre l'apartat que voleu consultar per accedir-hi directament.

Per tornar a l'índex, cliqueu directament sobre el número de pàgina.



Índex

10	LA MEMÒRIA EN SÍNTESI
15	I. MARC EXTERIOR
16	1. Economia mundial
21	Catalunya front al TTIP (Francesc Granell)
26	2. Economia espanyola
29	Estratègies d'internacionalització empresarial cap als països d'Amèrica Llatina (Gonzalo Solana)
37	II. ECONOMIA CATALANA
38	1. Població
39	2. Activitat econòmica
45	3. Sector exterior
49	4. Mercat de treball
52	5. Preus i salaris
53	6. Sector públic
56	El comerç exterior del tèxtil-confecció català després de l'Acord Multifibres (Jordi Fontrodona)
61	III. L'EMPRESA CATALANA
62	1. Presentació
63	2. Anàlisi economicofinancera de les empreses catalanes
78	3. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors, per dimensions i comparació amb la resta d'Espanya
83	4. Conclusions
84	Relacions empresarials amb la Mediterrània: situació i perspectives (Javier Albarracín)
89	IV. ANÀLISI TERRITORIAL
90	1. Barcelona i comarques
101	El sector del vi a la província de Barcelona. Hegemonia productiva i exportadora (Raimon Soler-Becerro)
110	2. Girona i comarques
119	L'evolució del sector carni porcí: anàlisi empresarial i internacionalització (Lluís Ramis i Miguel Àngel Pérez)
125	3. Lleida i comarques
134	Estratègies d'internacionalització d'una empresa agroalimentària. El cas de l'exportació d'oli de Lleida (Josep Pont Amenós)
143	4. Tarragona i comarques
152	La internacionalització del sector agroalimentari de Tarragona: anàlisi dels sectors clau (Josep-Maria Arauzo-Carod)
159	V. ESTUDI MONOGRÀFIC
	La internacionalització de l'economia catalana: reptes i oportunitats (Joan Tugores)
169	VI. CRONOLOGIA
171	VII. CATALUNYA ESTADÍSTICA



Marc exterior

- El 2015, la **situació econòmica internacional** s'ha caracteritzat per un progressiu alentiment en l'evolució del PIB a la vegada que s'han produït dos episodis d'inestabilitat en els mercats internacionals, un a l'estiu i l'altre a finals de desembre. Aquestes turbulències van tenir l'origen en la desaceleració de l'economia xinesa i es van estendre ràpidament al conjunt de l'economia mundial.
- En aquest context, el **PIB mundial** ha crescut el 3,1% respecte a l'any anterior, tres dècimes menys que el 2014. La causa principal que explica aquesta desaceleració és l'alentiment del ritme de creixement de les economies emergents i en desenvolupament, que han passat de créixer globalment un 4,6% el 2014 a un 4% el 2015. A això se suma el fet que les economies desenvolupades han mantingut un creixement relativament estable (1,9% el 2015 enfront 1,8% el 2014).
- Pel que fa les **economies avançades**, el creixement del PIB el 2015 ha estat impulsat sobretot per la demanda interna, en un context caracteritzat per una inflació baixa, la depreciació de l'euro enfront del dòlar i les divergències en el to de la política monetària entre els Estats Units (lleugera pujada dels tipus d'interès) i la zona euro (expansiva). S'observa una diferència important entre l'evolució de l'economia nord-americana, que ha crescut un 2,4%, exactament igual que l'any anterior, i la de la zona euro, que ha accelerat el ritme de creixement des del 0,9% el 2014 a l'1,6% el 2015. Dins la zona euro, l'economia alemanya ha mantingut relativament estable el seu creixement, entorn a l'1,5% per segon any consecutiu, mentre que França està agafant impuls després de tres anys pràcticament estancada, i Itàlia ha deixat enrere la recessió però manté un creixement feble.
- Els factors que estan impulsant la recuperació de l'economia de la zona euro són: la intensa caiguda del **preu del petroli** que es va iniciar al setembre del 2014 i ha profunditzat el descens durant el 2015; la depreciació del **tipus de canvi** de l'euro enfront del dòlar, que afavoreix la competitivitat de les exportacions europees; i la **política mone-**

tària expansiva, que es va concretar en la posada en marxa d'un pla de compra de bons sobirans i el manteniment dels tipus d'interès en el 0,05%. Però malgrat aquests factors d'impuls, hi ha altres que estan jugant en contra com són la incertesa respecte a les economies emergents i la volatilitat dels mercats financers. Per això, la majoria d'informes de previsions publicats per organismes internacionals han coincidit en revisar a la baixa les previsions de creixement de la zona euro a mitjà termini.

- L'any 2015, l'**economia espanyola** ha consolidat el procés de recuperació iniciat a mitjans del 2013, i ha avançat gradualment en la correcció dels principals desequilibris. La senda de creixement del PIB s'ha anat accelerant a mesura que avançava l'any, passant d'una taxa del 2,7% el primer trimestre al 3,5% en el darrer trimestre del 2015, una xifra no vista des d'abans de la crisi. Això li ha permès registrar un creixement anual del 3,2% respecte a l'any anterior, que és més del doble de l'1,4% registrat el 2014. L'economia espanyola continua sent el país que més creix de les grans economies europees, doblant el creixement mitjà de la zona euro el 2015 (3,2% enfront de l'1,5%). El balanç de l'any tanca, per primera vegada des de l'inici de la crisi, amb un creixement de l'ocupació als quatre grans sectors econòmics, fins i tot a la construcció, amb un descens històric dels preus de consum i amb el manteniment de la política de la consolidació fiscal (tot i que sense arribar als objectius fixats per la Comissió Europea).

Economia catalana

- L'any 2015, el **PIB català** ha registrat el creixement més elevat des de l'inici de la crisi, d'un 3,4% segons l'Idescat. Catalunya és la tercera comunitat autònoma amb un creixement més elevat, només per darrera de la Comunitat Valenciana i la Comunitat de Madrid. En relació amb el conjunt d'Espanya, l'economia catalana ha mostrat un major dinamisme als serveis, i un menor creixement als sectors de la construcció, la indústria i el financer.
- El **PIB per càpita** de Catalunya s'ha situat en 27.663 euros el 2015, un 3,9% més que l'any anterior. Aquest nivell de PIB per càpita és un 18,8% superior a la mitjana espa-

nyola (23.290 euros), un percentatge que s'ha anat recuperant progressivament des de que el 2011 assolís un mínim del 16,5%. L'economia catalana continua sent la quarta de l'Estat en termes de PIB per càpita, després de la Comunitat de Madrid, el País Basc i Navarra.

- La **demanda interna** ha estat la gran protagonista del creixement econòmic el 2015, per segon any consecutiu. Però aquest any amb la diferència que tots els components de la demanda interna han fet una aportació positiva al creixement del PIB, fins i tot la inversió en construcció que ha crescut el 3,1%, per primer cop en molts anys. El consum s'ha beneficiat de la millora del mercat laboral i de l'augment de la riquesa financera, mentre que la inversió en béns d'equipament s'ha recuperat gràcies a la millora de la confiança econòmica, als baixos tipus d'interès i a l'augment de la competitivitat.
- Per contra, el **sector exterior** ha actuat com a element limitador del creixement, trencant amb la tendència positiva dels darrers set anys. La seva contribució negativa al creixement ha estat d'una dècima, i és el resultat d'un saldo negatiu dels fluxos econòmics amb l'estranger, que ha restat cinc dècimes, mentre que els fluxos amb la resta de l'Estat han contribuït positivament en quatre dècimes. Aquesta aportació negativa dels fluxos amb l'estranger no es deu tant a l'evolució de les exportacions de béns i serveis, que ha estat positiva i fins i tot més dinàmica que l'any precedent, amb un creixement del 4,8%, sinó sobretot al fort increment de les importacions, que creixen un 7,3%, com a resultat de la intensa recuperació de la demanda interna.
- Tots els grans **sectors econòmics**, amb excepció de l'agricultura, han presentat un balanç positiu de la seva activitat durant el 2015, però els que han registrat una evolució més positiva han estat els serveis i la construcció (amb taxes força superiors al 3%), mentre que la indústria s'ha quedat en el 2,7%.
- El **mercat de l'habitatge** es comença a recuperar de la intensa crisi que ha viscut i això s'ha traduït en un lleuger increment dels preus i de les compravendes. Així mateix, s'ha produït un augment del nombre d'habitatges iniciats, que ja supera el nombre d'habitatges acabats per primera vegada des de l'inici de la crisi. Per contra, la licitació oficial d'obra civil ha registrat un notable descens després de l'augment que havia registrat els anys 2013 i 2014.
- L'activitat als **serveis** ha agafat impuls durant el 2015, i en bona part es deu als bons resultats obtinguts per l'activitat turística, com demostra la xifra rècord de turistes internacionals que han visitat Catalunya el 2015 (17,5 milions de persones). Cal destacar el fort impuls dels mercats emissors tradicionals i la reculada de l'incipient mercat rus per segon any consecutiu.
- Quant a l'evolució dels **fluxos comercials amb l'exterior**, cal destacar que les exportacions catalanes de béns en valor han accelerat el seu ritme de creixent des del 2,3% el 2014 al 6,1% el 2015, gràcies a l'increment de les vendes al mercat europeu (que són el 65% del total) però també al creixement de les exportacions fora de la UE. La millora de la competitivitat, la recuperació de la zona euro i la depreciació de l'euro han contribuït a que les exportacions catalanes assolissin un nou rècord històric l'any 2015.
- La indústria química i la producció de vehicles de motor i material de transport conformen el nucli de les exportacions catalanes. Aquests sectors, juntament amb la indústria alimentària i la tèxtil concentren el 62,4% de les exportacions totals. En el cas de les indústries químiques, el creixement ha estat del 4,4%, mentre que les exportacions de vehicles a motor i material de transport s'ha incrementat en un 10,7%, sent un dels sectors més dinàmics. Pel que fa a les importacions, destaca l'elevat creixement que han registrat en el sector de vehicles de motor i material de transport (22,7%), fet que ha comportat que el sector passi a tenir un saldo negatiu de la seva balança comercial el 2015.
- Respecte als **fluxos d'inversió exterior**, després d'un any 2014 negatiu per a la inversió estrangera a Catalunya, el 2015 ha tancat de manera provisional amb un creixement del 57,8% interanual, fet que enfila la xifra d'inversió fins als 4.783 milions d'euros, la més alta registrada des de l'any 2010. La inversió estrangera a Catalunya ha passat a representar el 22% del total espanyol, ja que aquesta última només ha crescut un 11% en el seu conjunt. Per la seva banda, la inversió catalana a l'estranger ha registrat una lleugera pèrdua del 2,6% respecte a l'any anterior, totalitzant els 3.879 milions d'euros, tot i que continua sent una de les xifres més altes des del 2008. Per activitats, la indústria manufacturera ha estat la gran protagonista del creixement de la inversió estrangera a Catalunya, concentrant el 60% de l'augment total registrat pel conjunt de sectors econòmics.

- El **mercat de treball** ha experimentat uns resultats força positius el 2015, millorant els registres de l'any passat que van ser els primers favorables des de l'inici de la crisi. Tant el nombre d'ocupats que estima l'EPA com el d'afiliats a la Seguretat Social han crescut durant el 2015, mostrant una tendència similar a la de l'evolució econòmica. Per contra, la població activa s'ha continuat reduint, però menys que anys anteriors. L'ocupació ha crescut un 1,5% en mitjana anual, assolint una xifra de 3.077.700 persones ocupades el 2015, si bé encara faltarien mig milió de llocs de treball per igualar el nivell del 2008.
- Per primera vegada des de l'inici de la crisi, els quatre grans sectors econòmics han contribuït positivament a la recuperació del mercat laboral, destacant el cas de la construcció que és el primer any que ho fa després d'haver perdut el 55% de l'ocupació entre 2008 i 2014. La indústria i els serveis, per aquest ordre, han estat els sectors tractors de la recuperació de l'ocupació l'any 2015. El mateix va passar l'any anterior, però amb la diferència que els serveis va ser el sector que va explicar la major part del creixement de l'ocupació el 2014, mentre que el 2015 és la indústria la que protagonitza la creació d'ocupació neta (23.700 nous ocupats a la indústria, 19.000 als serveis i 1.400 a la construcció).
- Un fet destacable aquest any, a diferència del que va succeir el 2014, és que el creixement de l'**ocupació assalariada** s'ha produït exclusivament entre els temporals (8,7%), mentre que l'ocupació indefinida retrocedeix un 0,2%. Una altra tendència que cal remarcar és que l'ocupació assalariada només creix en el sector privat, mentre que retrocedeix en el sector públic. Finalment, cal assenyalar que l'any 2015 únicament ha crescut l'ocupació entre els homes, mentre que ha caigut en el col·lectiu femení.
- El nombre d'**aturats** s'ha reduït en 70.200 persones el 2015, un descens que s'ha produït gràcies a l'augment d'ocupació (46.800 ocupats més), però també ajudat pel descens de població activa (23.400 actius menys). La taxa d'atur s'ha situat en el 18,6% de mitjana anual, més de tres punts per sota de la mitjana espanyola (22,1%). La taxa d'atur juvenil s'ha reduït al 42,3%, com a conseqüència de la sortida d'actius del mercat laboral, ja que no s'ha creat ocupació dins aquest col·lectiu. La taxa de temporalitat puja al 19,6% i els aturats de llarga durada (més d'un any en atur) sumen ja el 60,8% del total.
- Els **preus** de consum s'han reduït un 0,2% de mitjana anual a Catalunya, la primera taxa negativa des de que es disposen dades. Al llarg de l'any, els preus han seguit una evolució cíclica, amb alguns mesos en positiu i altres en negatiu, i és per això que al desembre els preus s'han accelerat una mica i han tancat amb una taxa moderada però positiva, del 0,3%. La raó fonamental que explica aquesta tendència baixista dels preus és la caiguda del preu del petroli, que va marcar valors mínims alguns mesos de l'any.
- Els **costos laborals** han crescut un 0,7% el 2015, després de tres anys de caigudes. Fins ara, la crisi econòmica i els efectes de la reforma laboral de 2012 havien jugat un paper contractiu sobre els salaris, però la força amb la que s'està recuperant l'economia ha permès que els costos laborals inverteixin la tendència baixista dels darrers anys i comencin a créixer, si bé a un ritme molt moderat.
- La recuperació econòmica ha fet augmentar la **recaptació fiscal** el 2015, però menys del que seria habitual per la rebaixa fiscal en l'IRPF posada en marxa aquest mateix any. En el seu conjunt, l'administració tributària estatal ha recaptat 37.179,4 milions d'euros a les administracions d'hisenda radicades a Catalunya, un 2,5% més que l'any 2014. Aquesta xifra representa el 21,0% de la recaptació del conjunt estatal territorialitzable.
- Les **finances de la Generalitat de Catalunya** han tancat el 2015 amb un dèficit del 2,7% del PIB català, exactament el mateix de l'any anterior, i força superior a l'objectiu de dèficit marcat pel Govern central (0,7% del PIB). Aquest dèficit s'ha traduït en un nou augment del deute públic acumulat per la Generalitat, que ha arribat al 35,3% del PIB català. La recaptació de tributs autonòmics s'ha incrementat en un 16,7%, fins als 2.657,4 milions d'euros, sobretot per l'augment de la recaptació dels impostos cedits. D'entre els tributs cedits destaca, per la seva importància, l'impost de transmissions patrimonials, que ha incrementat la seva recaptació un 13,9% respecte al 2014, fins als 1.072 milions d'euros, com a resultat de la recuperació del sector immobiliari.
- Els **resultats economicofinancers** de les empreses catalanes han continuat millorant el 2015. La rendibilitat del patrimoni net ha tingut un bon resultat per la millora del rendiment de l'actiu. És una rendibilitat que supera el cost del diner i el cost d'oportunitat dels accionistes, per la qual

cosa és una dada favorable que pot contribuir a que continuïn augmentant en el futur les inversions empresarials. Respecte al finançament, les empreses catalanes han continuat la política de desendeutament i capitalització atès que el patrimoni net guanya pes en el finançament total. Aquest factor, juntament amb l'augment del pes de l'endeutament a llarg termini, permet que els balanços siguin més sòlids des de la perspectiva del finançament. Finalment, cal mencionar que les principals diferències entre les empreses catalanes i les de la resta d'Espanya, són que les catalanes han experimentat una evolució més favorable de l'activitat i la rendibilitat els darrers anys. Entre els factors que expliquen aquesta millor rendibilitat estarien la caiguda de les amortitzacions i provisions; el descens dels costos del finançament rebut i el millor palanquejament financer, que han permès compensar la pitjor evolució de la productivitat laboral i les compres.

Anàlisi territorial

- L'economia de la província de **Barcelona** s'ha comportat de manera molt favorable l'any 2015, seguint una tendència idèntica a la del conjunt de Catalunya. El VAB nominal ha crescut un 3,6%, segons estimacions de la Cambra de Comerç de Barcelona, dos punts més del que creixia l'any anterior, any en què es va registrar la primera taxa positiva des de l'inici de la crisi. Aquest repunt del creixement es produeix gràcies al bon comportament de la demanda interna, afavorida per la bona marxa del turisme, així com per la xifra rècord d'exportacions de béns. La demanda interna s'ha vist beneficiada pel creixement del nombre d'afiliats (3,8%), especialment en el sector serveis que ha estat el motor de l'embranchida del mercat de treball el 2015, amb una aportació neta del 84% dels nous afiliats a la demarcació. Una major desagregació permet veure que les tres activitats de serveis que més ocupació han creat són els serveis de menjar i begudes, la categoria de serveis de la informació i el comerç al detall. Quant a les exportacions, destaca el sector químic, que continua sent el de major importància amb un pes del 25,8% sobre les exportacions totals de la província i un creixement del 5%; seguit pel sector de l'automoció, amb un pes del 16,1% sobre el total i un creixement del 15,8%. La favorable evolució de l'activitat econòmica a la província de Barcelona s'ha traduït en una reducció del nombre d'aturats del 10,6%, fet que ha permès rebaixar la taxa d'atur fins al 14,6%, gairebé dos punts per sota del nivell del 2014.
- L'economia de la província de **Girona** ha evolucionat de manera idèntica a la catalana per segon any consecutiu, amb un creixement estimat del VAB nominal del 3,6% l'any 2015, la dada més positiva des del 2008, que a més suposa una important acceleració respecte a la taxa de creixement estimada per al 2014, que és de l'1,3%. Aquesta intensa recuperació s'explica pels bons resultats assolits per la indústria, que a més registra un augment important de les exportacions, i també per la bona marxa del sector serveis. Els dos sectors que més han contribuït al creixement de les exportacions han estat els productes químics i la fabricació de maquinària per a altres indústries. En canvi, el sector càrnic, que és el principal sector exportador, amb un 27,3% de les exportacions totals de la província, ha experimentat un petit retrocés el 2015. L'evolució de l'activitat turística a la Costa Brava ha quedat per sota de la mitjana, amb un creixement molt minso de les pernoctacions hoteleres, mentre que la marca dels Pirineus (pertanyent en part a la província gironina) ha recuperat les taxes positives el 2015, després d'un any 2014 en retrocés. La reactivació econòmica a la província de Girona ha tingut el seu reflex en el mercat treball, atès que el nombre d'afiliats ha augmentat un 3,8% i la taxa d'atur ha retrocedit fins al 15%, idèntica a la del Principat. Les activitats de serveis que més ocupació han generat durant aquest any han estat l'administració, educació i sanitat, i les activitats del comerç i de l'hostaleria.
- El 2015 l'evolució de l'activitat econòmica a la província de **Lleida** ha estat positiva, però no tant com al conjunt de Catalunya. El VAB a preus corrents s'estima que ha crescut un 2,5% l'any 2015, sent l'increment més feble de les quatre províncies catalanes. Ara bé, també s'ha de tenir en compte que durant el període 2011-2013 l'economia lleidatana es va comportar millor que la mitjana de Catalunya. Així mateix, s'ha de dir que aquest és el major creixement registrat per Lleida des del 2008, i ve explicat en bona part pel dinamisme de les exportacions tradicionals de la demarcació, com són la fruita, l'oli, la carn i els pinsos. En efecte, el comportament de les exportacions ha estat el millor d'entre les quatre províncies catalanes, amb un augment del 9,6% en termes nominals, enfront del creixement del 6,1% del conjunt de l'economia catalana. En canvi, el balanç turístic ha estat desigual. Les comarques que integren la marca turística Terres de Lleida han sofert una disminució tant del nombre de turistes com de les pernoctacions hoteleres, mentre que les marques turístiques de Pirineus (parcialment ubicada a la província) i de la Val

d'Aran, que són més importants en termes relatius, han presentat un balanç força positiu tant en turistes com en pernoctacions. El mercat de treball no ha crescut amb la mateixa intensitat que a la resta de Catalunya, ja que el nombre d'afiliats ha augmentat un 2,8%, un punt menys que la mitjana catalana. Tot i això, l'atur registrat ha caigut per tercer any consecutiu, fet que ha permès situar la taxa d'atur registrat en el 13,5%, la més baixa de Catalunya.

- La província de **Tarragona** també ha registrat una evolució molt positiva de l'economia, però lleugerament inferior al de la mitjana catalana. S'estima que el VAB nominal ha augmentat un 3,5% el 2015, una dècima menys que el conjunt de Catalunya. El sector protagonista d'aquesta recuperació està sent la indústria, que alhora és el sector que més ocupació ha creat aquest any a la demarcació, si bé els serveis també mostren una evolució positiva associada en bona part a la recuperació del consum intern. Les exportacions de béns de la província han crescut un 2,8% en termes nominals el 2015, menys de la meitat del creixement registrat per les exportacions catalanes a causa de l'evolució negativa del sector químic i el sector de petroli i derivats, que representen més de la meitat de les exportacions totals i han registrat un descens de les exportacions en valor el 2015. L'evolució de l'activitat turística ha tingut contrastos: el nombre de pernoctacions en establiments hotelers s'ha incrementat un 20,5% a la marca turística de les Terres de l'Ebre, més que a qualsevol altra demarcació catalana, mentre que el nombre de pernoctacions a la Costa Daurada ha disminuït per segon any consecutiu. Però si comptabilitzem turistes, el nombre de visitants ha augmentat un 8% a la Costa Daurada i un 11% a les Terres de l'Ebre. En global, el mercat de treball ha evolucionat favorablement. El nombre d'afiliats ha augmentat un 3,8%, igual que la mitjana catalana, i l'atur registrat s'ha reduït un 10,2%. La taxa d'atur registrat s'ha situat en el 18,1%, la més alta de les quatre províncies catalanes.

Monogràfic: La internacionalització de l'economia catalana: reptes i oportunitats

- A l'estudi monogràfic, realitzat pel catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona Joan Tugores, es fa un *benchmarking* sobre la internacionalització de l'economia catalana comparada amb economies europees que són referents. Per fer-ho, es fan servir dades de països amb una dimensió econòmica semblant a la de Catalunya, com ara Àustria, Dinamarca, Països Baixos, Bèlgica, Suïssa i també Suècia, que són països amb un posicionament internacional ben valorat. També es fan servir les dades d'Alemanya i les d'Espanya. Alguns dels indicadors són tradicionals però d'altres deriven de noves fonts d'anàlisi.
- Malgrat els indicadors positius sobre l'obertura internacional de Catalunya dels darrers anys, especialment des de l'esclat de la crisi, cal garantir la consolidació d'aquesta orientació més internacionalitzada de l'economia catalana i millorar en paràmetres importants. La comparativa de Catalunya amb altres economies europees obertes i competitives de dimensió semblant permet extreure alguns suggeriments, com per exemple: a) la conveniència d'aprofitar els «marges extensius», implicant a una massa crítica creixent del teixit productiu i aprofundint en les polítiques de cooperació interempresarial i entre els sectors privat i públic, especialment rellevant per a un país amb forta implantació de la mitjana i petita empresa; b) aprofitar les complementarietats entre les dimensions de la tecnologia i la creativitat per tal de millorar el posicionament en qualitat del teixit productiu català; c) aprofundir les vies d'inserció en les xarxes globals de producció, amb més presència en segments de més qualitat o valor afegit; d) treure profit de les complementarietats entre les activitats manufactureres de més valor afegit i les de serveis també d'alt valor afegit, aplicant a Catalunya les estratègies al respecte que s'han plantejat amb bons resultats a altres països de referència.



1. Economia mundial

El 2015, la situació econòmica internacional s'ha caracteritzat per un progressiu alentiment en l'evolució del PIB a la vegada que s'han produït dos episodis d'inestabilitat en els mercats internacionals, un a l'estiu i l'altre a finals de desembre. Aquestes turbulències van tenir l'origen en la desacceleració de l'economia xinesa, i atès la importància de la inversió a la Xina i l'elevat contingut d'importacions que té la seva inversió, la desacceleració ha tingut un efecte contagi important sobre la resta del món a través dels canals comercials, ja sigui per efecte directe (reducció de les compres a altres països) o indirecte (baixada del preu de les matèries primeres i, en conseqüència, efectes econòmics negatius sobre els països productors).

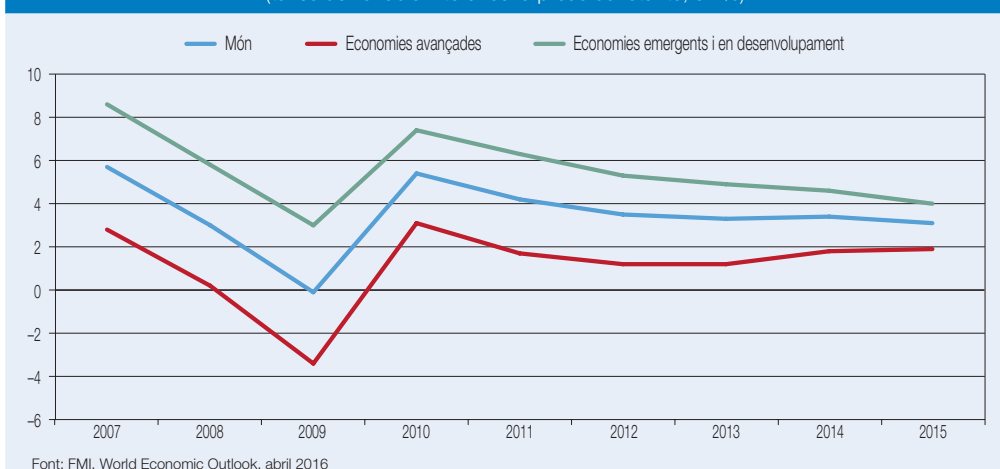
En aquest context global, el **PIB mundial** ha registrat un creixement del 3,1% respecte a l'any anterior, segons l'informe del Fons Monetari Internacional del mes d'abril del 2016. Aquesta xifra és tres dècimes inferior a la registrada l'any anterior, i queda lluny de la mitjana anual de la darrera dècada (3,9% entre 2005 i 2014). La causa principal que explica aquesta desacceleració a nivell mundial és l'alentiment del ritme de creixement de les economies emergents i en desenvolupament, que han passat de créixer globalment un 4,6% el 2014 a un 4% el 2015. A això se suma el fet que les economies desenvolupades han mantingut un creixement relativament feble (1,9% el 2015 enfront l'1,8% el 2014) (gràfic 1.1).

La desacceleració del creixement de les **economies emergents** es deu sobretot al descens registrat per la regió d'Amèrica Llatina, que ha passat de créixer l'1,3% el 2014 a caure el 0,1% el 2015. Tanmateix, dins d'aquesta regió hi ha comportaments heterogenis, com per exemple la intensa recessió al Brasil (-3,8%) que contrasta amb el dinamisme de Mèxic (2,5%). També es detecta una lleu desacceleració a les economies emergents d'Àsia, de dues dècimes, fins a una taxa del 6,6% el 2015. El creixement a la Xina s'ha moderat en quatre dècimes per segon any consecutiu, passant del 7,3% el 2014 al 6,9% el 2015, mentre que a la Índia el creixement s'ha accelerat en una dècima, fins al 7,3%. Al continent europeu, destaca el descens de l'economia russa (-3,7%), il·lustrada tant per la caiguda del preu del petroli com pels conflictes polítics de la regió, mentre que a les economies en desenvolupament d'Europa el creixement s'ha accelerat set dècimes fins al 3,5%. En canvi, el Japó registra un lleuger creixement positiu del 0,5%, després d'haver registrat un creixement nul el 2014.

Pel que fa les **economies avançades**, el creixement del PIB el 2015 ha estat moderat, impulsat sobretot per la demanda interna, en un context caracteritzat per una inflació baixa, la depreciació de l'euro enfront del dòlar i les divergències en el to de la política monetària entre els Estats Units (pujada de tipus d'interès) i la zona euro (expansiva).

Concretament, l'economia de la **zona euro**, que és el principal soci comercial de l'economia catalana, continua en fase de

Gràfic 1.1
Evolució del PIB mundial
(taxes de variació interanual a preus constants, en %)



Quadre 1.1
Principals indicadors econòmics mundials
 Taxes de variació anual (en %)

	2013	2014	2015	2016(P)
PIB real				
Món	3,3	3,4	3,1	3,2
Països avançats	1,2	1,8	1,9	1,9
Estats Units	1,5	2,4	2,4	2,4
Canadà	2,2	2,5	1,2	1,5
Japó	1,4	0,0	0,5	0,5
Zona Euro	-0,3	0,9	1,6	1,5
Alemanya	0,4	1,6	1,5	1,5
França	0,7	0,2	1,1	1,1
Itàlia	-1,7	-0,3	0,8	1,0
Espanya	-1,7	1,4	3,2	2,6
Regne Unit	2,2	2,9	2,2	1,9
Països emergents i en desenvolupament	4,9	4,6	4,0	4,1
Orient Mitjà i Nord d'Àfrica	2,1	2,6	2,3	2,9
Àfrica subsahariana	5,2	5,1	3,4	3,0
Amèrica Llatina i Carib	3,0	1,3	-0,1	-0,5
Brasil	3,0	0,1	-3,8	-3,8
Àsia, països emergents i en desenvolupament	6,9	6,8	6,6	6,4
Índia	6,6	7,2	7,3	7,5
Xina	7,7	7,3	6,9	6,5
Comunitat d'Estats Independents	2,1	1,1	-2,8	-1,1
Rússia	1,3	0,7	-3,7	-1,8
Europa, països emergents i en desenvolupament	2,8	2,8	3,5	3,5
IPC, mitjana anual				
Països avançats	1,4	1,4	0,3	0,7
Estats Units	1,3	0,4	0,0	0,4
Canadà	0,9	1,9	1,1	1,3
Japó	0,4	2,7	0,8	-0,2
Zona Euro	1,3	0,4	0,0	0,4
Alemanya	1,6	0,8	0,1	0,5
França	1,0	0,6	0,1	0,4
Itàlia	1,2	0,2	0,1	0,2
Espanya	1,4	-0,1	-0,5	-0,4
Regne Unit	2,6	1,5	0,1	0,8
Països emergents i en desenvolupament	1,3	0,4	0,0	0,4
Volum del comerç mundial (de béns i serveis)	3,4	3,5	2,8	3,1
Exportacions				
Països avançats	3,0	3,5	3,4	2,5
Països emergents i en desenvolupament	4,4	3,1	1,7	3,8
Importacions				
Països avançats	2,2	3,5	4,3	3,4
Països emergents i en desenvolupament	5,2	3,7	0,5	3,0
Preus de les matèries primeres				
Petroli (mitjana anual en euros)	-4,1	-7,6	-36,8	-31,6
Matèries primeres sense combustibles (mitjana anual en euros)	-4,5	-4,0	-1,2	-9,5

(P) Previsions

Font: FMI. World Economic Outlook, abril 2016

recuperació però a un ritme més lent del que seria desitjable (1,6% el 2015 enfront del 0,9% el 2014). Dins la zona euro, l'economia alemanya ha mantingut relativament estable el seu ritme d'augment, entorn a l'1,5% per segon any consecutiu, mentre que França està agafant impuls després de tres anys pràcticament estancada (1,1% el 2015). (gràfic 1.2). Així mateix, Itàlia ha deixat enrere la recessió i ha registrat un creixement feble però positiu, del 0,8%. Fora de la zona de l'euro, el Regne Unit continua creixent per sobre de la mitjana de l'eurozona, però modera lleugerament el seu dinamisme, des del 2,9% el 2014 al 2,2% el 2015. Finalment, l'economia dels Estats Units ha crescut un 2,4% el 2015, exactament igual que l'any anterior.

La feblesa de la recuperació i la tendència baixista dels preus de l'energia han dut la **inflació** a nivells mínims històrics, especialment a les economies avançades. A les economies emergents, la disminució del preu de les matèries primeres també ha contribuït a reduir el nivell general d'inflació, però la important depreciació de les monedes ha provocat compensacions a l'alça en algunes economies.

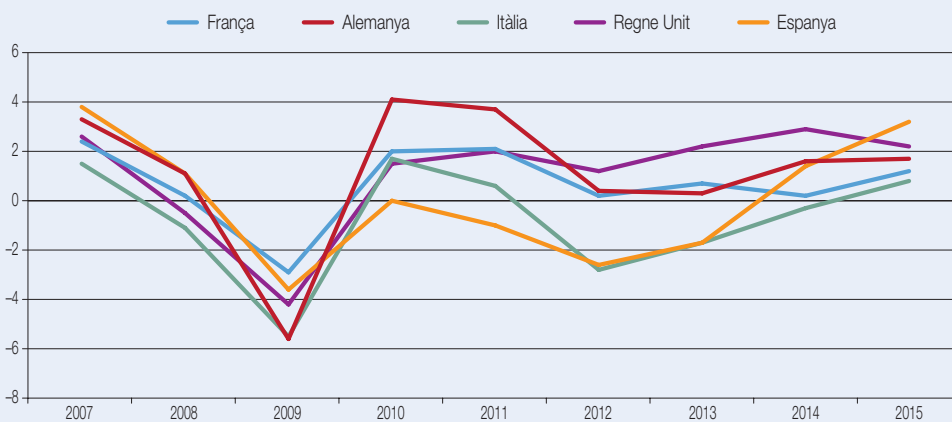
Concretament, a la zona euro els preus han tancat el 2015 amb una variació negativa del 0,2%, malgrat que la inflació subjacent (que no recull els preus dels combustibles ni dels aliments frescos) ho va fer en xifres positives (0,9%). Tot i que és previsible que al llarg de la segona meitat del 2016 els preus abandonin els registres negatius, la tendència és que la inflació es mantingui en nivells baixos durant cert temps. En aquest context, el Banc Central Europeu va adoptar un seguit de mesures de relaxació addicional de la política monetària en la reunió celebrada al desembre amb les quals pretén an-

corar les expectatives d'inflació i a la vegada apropar-la a l'objectiu de mitjà termini del 2%. Aquests paquet de mesures va consistir, fonamental, en el cobrament d'un tipus d'interès del 0,30% a les entitats financeres que dipositin liquiditat al BCE, en l'ampliació dels actius que aquest pot adquirir dins el programa d'expansió quantitativa, i en el manteniment del tipus d'interès en el 0,05%.

Un dels factors externs que més ha contribuït durant el 2015 a consolidar la recuperació econòmica a la zona euro ha estat la baixada del **preu del petroli**. Concretament, el preu del barril de cru es va reduir un 30% en euros entre el desembre del 2014 i el desembre del 2015 –un 38% en dòlars (gràfic 1.3). Aquest descens s'afegeix a l'experimentat durant l'any anterior (37% en euros). És a dir, entre juny del 2014, quan el preu del barril va arribar als 82,4 euros, i el desembre del 2015, quan va assolir un mínim de 35,7 euros, la caiguda acumulada ha estat 57%. Aquesta intensa reducció del preu del cru durant el 2015 s'explica, entre altres factors, per la forta competència dels països membres de l'OPEP i Rússia, les expectatives d'augment de l'oferta de l'Iran i els dubtes entorn a la demanda mundial i les perspectives de creixement a mitjà termini. També ha disminuït el preu de les matèries primeres no combustibles, en especial el dels metalls i el dels productes agrícoles, en un 7,9% i un 3,6%, respectivament. Cal tenir en compte que la baixada del preu de l'energia i les matèries primeres està beneficiant les economies desenvolupades importadores, com és el cas d'Espanya, però al seu torn està perjudicant les economies productes, ja siguin d'Amèrica Llatina, Orient Mitjà o Rússia.

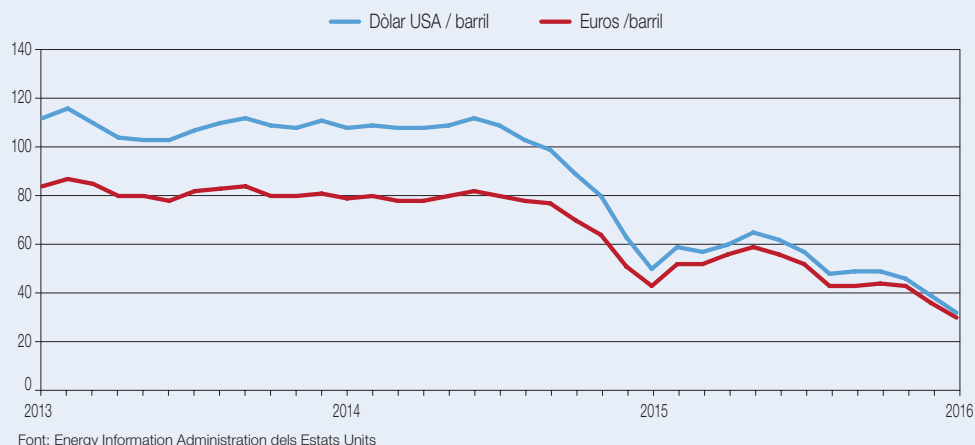
Un segon factor impulsor de la recuperació europea el 2015 ha estat la depreciació de l'**euro** respecte a altres monedes

Gràfic 1.2
Evolució del PIB als principals països europeus
(taxes de variació interanual a preus constants, en %)



Font: Eurostat

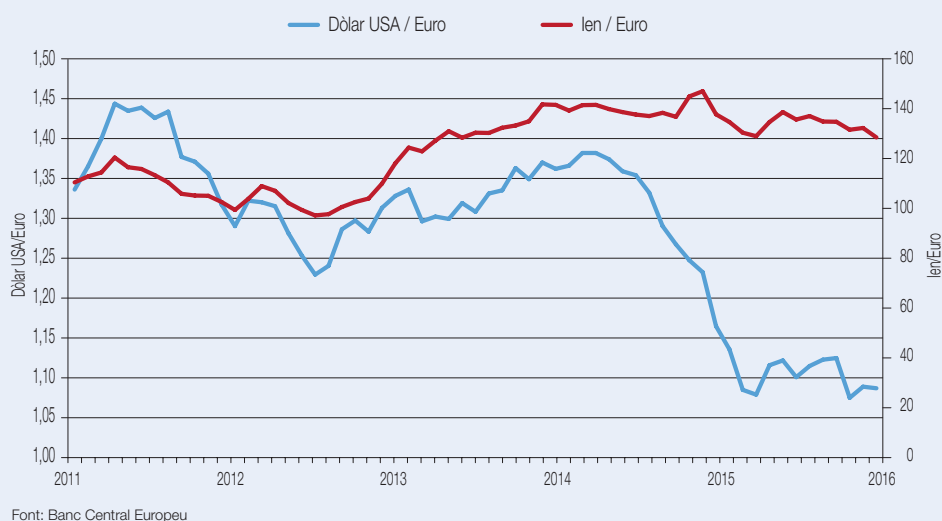
Gràfic 1.3
Evolució del preu del barril de petroli Brent



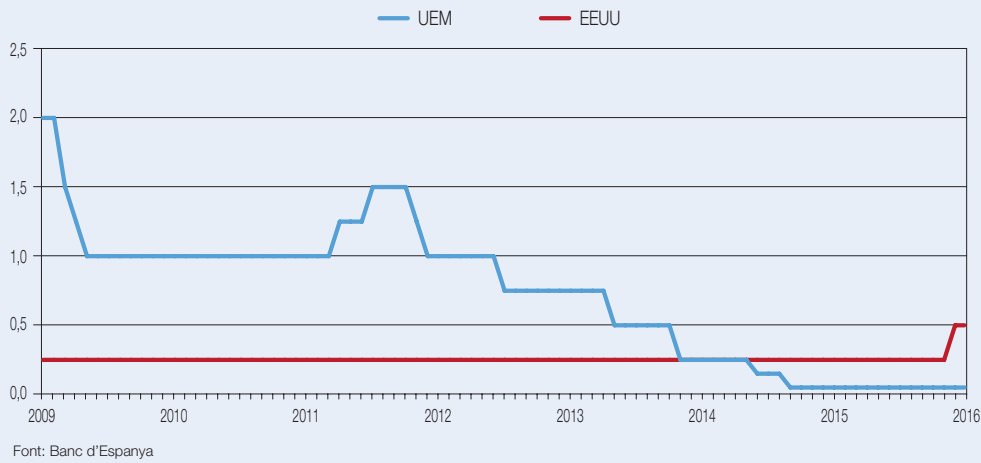
de referència com és el cas del dòlar o el ien, fet que constitueix una bona notícia per a les empreses exportadores (gràfic 1.4). La cotització dòlar/euro va passar d'1,232 a finals del 2014 a 1,088 a finals del 2015, per tant, l'euro es va depreciar enfront del dòlar un 11,7% al llarg del 2015. Això se suma la pèrdua de valor que ja va registrar l'any anterior i que va ser del 10,1%. La caiguda del tipus de canvi també va ser important en relació al ien japonès, situant-se en 132,3 iens/euro a finals del 2015, un 10% inferior a la cotització d'un any enrere.

La persistent debilitat del creixement de les economies de la zona de l'euro ha tornat a provocar un relaxament de la política monetària, que es va concretar en el manteniment dels **tipus d'interès** de les operacions principals de finançament en un mínim històric del 0,05% i en la posada en marxa d'un pla de compra de bons sobirans durant el 2015 –que al març del 2013 s'amplià als bons corporatius (gràfic 1.5). Amb aquestes mesures es pretén reprendre la tendència alcista dels preus, impulsar l'economia i depreciar l'euro per afavorir les exportacions europees.

Gràfic 1.4
Evolució del tipus de canvi de l'euro



Gràfic 1.5
Tipus d'interès oficial del BCE i de la Reserva Federal
 (en %)



A l'altra banda de l'Atlàntic, la política monetària de la Reserva Federal dels Estats Units continua sent expansiva però ja ha començat la retirada d'estímuls a l'economia. Al desembre del 2015 va pujar els tipus d'interès oficials en 0,25 punts, situant-los en una forquilla del 0,25-0,50, és a dir, per sobre del zero per primera vegada des del 2009, i va comunicar que la seva intenció és continuar pujant els tipus d'interès si les dades macroeconòmiques ho permeten.

En definitiva, els factors que sustenten el manteniment de la demanda interna i de la inversió als països de la zona euro són diversos, entre ells, la creació d'ocupació, el descens

dels costos de finançament d'empreses i famílies, la baixada del preu del petroli, el to més expansiu de la política fiscal després d'un llarg període de consolidació pressupostària, la depreciació del tipus de canvi de l'euro que ha impulsat la competitivitat exterior, i els beneficis empresarials. Per contra, la incertesa respecte a les economies emergents i la volatilitat dels mercats financers són factors de risc que podrien afectar a les perspectives futures d'inversió. És per això que la majoria d'informes de previsions publicats per organismes internacionals han coincidit en revisar a la baixa les previsions de creixement de la zona euro a mitjà termini.

Catalunya front al TTIP

Francesc Granell

Catedràtic de la Universitat de Barcelona

1. Introducció

El 13 de febrer de 2013 els presidents del Consell Europeu, Herman van Rompuy, i el President de la Comissió Europea, Jose Manuel Durao Barroso, van anunciar en un comunicat conjunt amb el president nord-americà, Barack Obama, el llançament de les negociacions bilaterals per establir una Associació Transatlàntica de Comerç i Inversions (ATCI) mes coneguda per la seva denominació en anglès: Transatlantic Trade and Investment Partnership: i el seu acrònim TTIP en pro d'una convergència regulatòria Unió Europea - Estats Units, en pro d'eliminar les barreres administratives innecessàries al comerç i les inversions mútues i en pro de fer mes estreta l'aliança entre Nord-Amèrica i els estats membres de la UE.

Les negociacions van començar al juliol de 2013 i malgrat l'oposició de detractors i grups antisistema –que van culminar en el Dia d'acció global contra el TTIP el 10 i 11 de febrer de 2014 amb manifestacions en contra a 350 ciutats europees, entre elles 31 espanyoles, i altres ulteriors manifestacions com la segona del 18 d'abril de 2015 a 500 ciutats, així com l'oposició d'activistes digitals, que han arribat a mobilitzar molts eurodiputats en contra del TTIP–, les negociacions estan avançant i els seus responsables a la Comissió Europea i a l'oficina del United States Trade Representative pensen que inclús és possible tenir-les enllestides abans del canvi d'administració nord-americana al gener de 2017.

2. L'entorn polític del TTIP

El TTIP és avui un tema de discussió del que Catalunya no està absent, i, aprofitant aquest debat, algunes ONG i partits d'esquerres han començat a posar en discussió que el lliure comerç sigui millor que el proteccionisme pels efectes socials i mediambientals que suposadament produiria a l'obrir el mercat nacional a les importacions nord-americanes en un moment d'alt nivell de desocupació al temps que han manifestat la seva por a que els estàndards europeus es vegin amenaçats perquè els estàndards americans són en alguns casos menys exigents.

El debat lliure canvi - protecció és molt antic en la història del pensament econòmic i a Catalunya això ha estat molt clar al

llarg dels segles XIX i XX i fins a l'ingrés d'Espanya a la llavors Comunitat Europea al gener de 1986. Però el que ara succeeix és que les xarxes socials s'han implicat com mai en el debat, centrant la crítica no només en l'eliminació d'aranzels duaners que comportaria l'esmentat TTIP sinó també en altres aspectes del TTIP referits a les barreres no aranzelàries i a serveis o a l'arbitratge en les disputes entre empreses i estats (Investor-to State Dispute Settlement –ISDS–) i al que suposarien altres mega-acords similars com és el cas del Comprehensive Economic and Trade Agreement entre la UE i Canada (CETA) o l'Acord d'Associació Transpacífic (TPP) entre Estats Units i 11 països de la vorera del Pacífic (Austràlia, Brunei, Canada, Xile, Japó, Malàisia, Mèxic, Nova Zelanda, Perú, Singapur i Vietnam) tots dos signats i en un dificultós procés de ratificació, acords, els dos, que inclouen elements similars als d'ara en la negociació al TTIP i que podrien arribar a generar certes distorsions al TTIP si no quedessin ben lligades les normes d'origen per evitar que importacions low-cost o en dumping d'alguns països asiàtics arribessin a Europa a través dels Estats Units.

De moment, ja han tingut lloc dotze Rondes de Negociacions del TTIP entre els Estats Units i la UE, de la sèrie que va començar al juny de 2013, la qual cosa podria considerar-se normal pels estàndards que caracteritzen l'avançament de les negociacions comercials internacionals, però el que no és tan normal són les manifestacions dels que s'oposen a l'avançament de les negociacions per les zones de lliure comerç i la recollida de signatures per aturar les negociacions, que va comptar amb un milió i mig d'adherits, impulsada per indignats, grups antisistema, ONG i alguns partits. Aquesta oposició ha tingut tant impacte mediàtic que, en el context de l'actual crisi econòmica, ha aconseguit que a l'enquesta de l'Eurobaròmetre de la Comissió Europea del febrer de 2015 un 41% dels enquestats es mostrés contrari al TTIP i només el 39% a favor, amb un 20% sense opinió al respecte.

Els que s'oposen a que les negociacions del TTIP avancin obliden que els negociadors de la UE són conscients de que s'han de preservar els valors i els estàndards europeus i s'ha de seguir lluitant com es fa ara (el cas de l'acció contra l'abús de posició dominant de Google ho demostra) per tal que les relacions transatlàntiques es facin sense oblidar les qüestions que per Europa resulten sagrades i obliden, també, que els

827 milions d'Europeus i nord-americans som, malgrat les diferències regulatòries i d'estat del benestar existents, el grup culturalment més homogeni de la terra però estem en minoria perquè Europa i Estats Units som, respectivament, només, el 8% i el 5% de la població mundial.

Si Europa i Estats Units no es recolzen mútuament la irrellevància dels valors democràtics i d'estat del benestar que ambdós defensen pot veure's amenaçat. El TTIP no és, doncs, només, una qüestió econòmica sinó també geopolítica.

3. La importància econòmica del TTIP

El projecte del TTIP té connotacions d'una importància extraordinària a nivell mundial perquè, malgrat el seu retrocés relatiu en els últims anys, els Estats Units representen gairebé el 20% de l'economia mundial i l'Europa Comunitària un altre tant, i el volum d'intercanvis entre les dues parts suposa aproximadament el 50% del comerç mundial malgrat l'ascens de la Xina i d'altres països emergents com els BRICS – ara en crisi de creixement. Per als Estats Units i per a Europa, activar el comerç i la inversió recíproca per evitar que segueixi la caiguda del seu pes en l'economia mundial resulta del tot necessari (**taula 1**).

Les xifres de PIB per càpita també demostren que els països emergents avancen més ràpidament que els desenvolupats per molt que la diferència sigui encara molt notable. De 1980 a 2015 el PIB per càpita ha passat a Europa dels 8.000 als 34.000 dòlars, mentre que als Estats Units ha pujat de 13.000 a 57.000 dòlars i al països emergents de 1.000 a 8.000 dòlars.

Els Estats Units i la UE fan conjuntament la part més important dels intercanvis mundials i volen mantenir aquesta situació a base de signar el TTIP i evitar així perdre aquest lideratge conjunt mundial en les relacions internacional en favor de la

Xina, que ja és avui el primer exportador mundial de mercaderies tant pel seu pes demogràfic i econòmic com pel fet que en molts casos no respecta les regles de Propietat Intel·lectual definides per l'Organització Mundial del Comerç (OMC) o els codis de l'Organització Internacional del Treball (OIT) respecte a salaris i condicions sindicals i de treball. En aquest últim àmbit, Europa està molt per davant dels Estats Units la qual cosa genera inquietud entre els anti TTIP temerosos de que Europa rebaixi els seus estàndards.

El 2015, els Estats Units van exportar a Europa 272.700 milions de dòlars de mercaderies i van importar per un valor de 426.000 milions, amb la qual cosa la UE va tenir un superàvit comercial amb els Estats Units de 153.300 milions de dòlars. En la balança de serveis, els EUA van tenir un petit superàvit amb un total d'exportacions nord-americanes a Europa de 219.300 milions de serveis i unes importacions europees de 168.700 milions de dòlars. Per altra banda, i això és molt important en l'economia actual amb comerç en xarxes de valor afegit i transaccions intra-empreses transnacionals, cal també tenir compte que les filials de les empreses nord-americanes van fer vendes a Europa per 558.700 milions i van fer compres a Europa per 451.000 milions (xifres de 2013 que són les últimes publicades per l'administració nord-americana).

El total de l'estoc de les inversions nord-americanes als 28 països de la UE s'ha estimat per 2014 en 2,5 billons de dòlars en sectors que van des de les finances fins les assegurances o la indústria. Aquestes inversions americanes a Europa equivalen a tres vegades les fetes pels nord-americanes a tota Àsia mentre que les inversions europees a Estats Units són vuit vegades les fetes a la Xina i Índia.

Tant la Comissió Europea com el govern nord-americà no es cansen de repetir que aquestes intenses relacions entre els Estats Units y la UE no solament beneficien a las dues parts sinó que els seus beneficis s'estenen a la resta del món a través dels intercanvis que generen.

Si s'arriba a aprovar i posar en marxa el TTIP ens trobarem que una part substancial dels intercanvis mundials quedaran regits per aquest Acord, ara en negociació, en comptes de per les regles multilaterals de l'OMC la qual cosa estimularà la marginació de l'OMC que no aconsegueix desbloquejar la Ronda de Doha que es va iniciar el 2001 i que fins ara no ha aconseguit més que molt minsos resultats. Aquesta manca d'avenços ha generat, per cert, que molts països s'hagin llançat a signar acords regionals de zones de lliure canvi o unions duaneres en comptes de seguir amb les regles de l'OMC menys sofisticades.

Taula 1
Evolució del pes dels Estats Units, la UE i els països emergents en l'economia mundial
(en %)

	Unió Europea	Estats Units	Països Emergents
1980	31	25	31
2000	25	24	37
2015	18	19	52

Font: UNCTAD

Malgrat la «mala premsa» que el TTIP té entre els que diuen que només tindria efectes positius per les grans multinacionals, desmantellaria el poder dels estats i impulsaria una privatització despietada de serveis públics o la reducció dels estàndards europeus, la Comissió Europea ha demostrat recentment que eliminar les traves extra-aranzellàries que limiten les exportacions als Estats Units (diferències regulatòries respecte estàndards, regles d'origen, procediments duaners, certificats d'inspecció duanera, falta de protecció de les indicacions geogràfiques, etc.) tindria efectes més beneficiosos sobre les petites i mitjanes empreses europees que les que tindria per les grans multinacionals que tenen força, per elles mateixes, per poder solucionar aquestes barreres més enllà del que ja s'ha aconseguit amb la Transatlantic Declaration de 1990, la New Transatlantic Agenda de 1995 i el Transatlantic Economic Council de 1998.

4. Els capítols de la negociació

Com en totes les negociacions comercials s'està avançant en els diferents capítols que conformen el camp problemàtic definit per Estats Units i la Unió Europea d'ençà que van decidir fer la negociació bilateral i que completa el marc ja definit pels Acords sobre béns ambientals i sobre el comerç de serveis i després de que hagin finalitzat satisfactòriament l'Acord de facilitació del Comerç al si de l'OMC –que és el primer que s'arriba a cloure a l'OMC en aquests últims vint anys– i l'Acord sobre Tecnologia de la Informació i després, també, de que Estats Units hagi finalitzat durant 2015 els seus acords de lliure canvi amb Corea, Colòmbia i Panama i mentre la UE avança cap a un acord de lliure comerç amb el Japó. El TTIP vol revitalitzar el marc transatlàntic per equilibrar aquestes manifestacions transpacífic.

El capítols sobre el quals la UE i els Estats Units estan negociant actualment per arribar a establir el TTIP són nou, havent quedat apartats, de moment, alguns dels 24 grups conjunts de treball davant l'oposició per falta de transparència que va quedar palesa al Parlament Europeu, al Grup Assessor del TTIP (format per setze membres representatius de Sindicats, Serveis, Medi Ambient, Consumidors, Indústria, Salut, Agricultura i Negocis a través de les seves respectives entitats) i a les crítiques de certs *lobbies* així com als suggeriments dels 415 participants a les 18 reunions convocades per la Direcció General de Comerç de la Comissió Europea per fer més transparents les negociacions al llarg de 2015 (tractant de no trencar la confidencialitat exigida per tota negociació) al si del «DG Trade Civil Society Dialogue».

El tema de les barreres tècniques al comerç és fonamental pel TTIP i es tracta d'arribar a acords que permetin l'accés recíproc al mercat europeu per les empreses americanes i al mercat americà per les empreses europees, adoptant estàndards harmonitzats respecte a productes químics o a etiquetatge amb informació sobre aliments pels consumidors amb protecció sobre denominacions d'origen en que els americans hi creuen tot dient que l'important no és la denominació d'origen –per exemple pels vins– sinó la qualitat del producte i les seves característiques com a garantia pel consumidor. El mateix es pot dir de les barreres fitosanitàries atès que els principis científics en que es basen les mesures sobre aliments a la UE i als Estats Units no són equivalents (carn hormonada, additius al aliments, clonació, agricultura biotecnològica, tractaments patògens, productes bio, substàncies saboritzants, pesticides, residus perillosos de fungicides, comerç d'animals vius o collites biotecnològiques). Els americans es queixen de que els estàndards europeus són molt restrictius sense que existeixi una evidència científica demostrada.

En relació a l'Accés als mercats respectius s'ha distingit clarament, a efectes de la negociació del TTIP, entre els productes industrials i els agrícoles. En el primer grup existeixen actualment problemes respecte a l'aprovació i controls per fer-ho en productes farmacèutics on existeix poca transparència respecte a autoritzacions i, sobretot, criteris molt dispersos respecte a la inclusió de certs medicaments en les llistes de la seguretat social; mentre que en els productes agrícoles segueix pendent en part el problema de les bananes per les preferències atorgades per la UE als països d'Àfrica, els Caribs i el Pacífic (ACP), associats a la UE pel Conveni de Cotonou (malgrat les decisions ja adoptades per l'OMC al respecte), la qüestió dels subsidis a les fruites i verdures amb les distorsions que suposa per a les exportacions nord-americanes o, inclús, les normes sobre benestar animal que fan difícil el transport d'animals vius.

Respecte a la Protecció dels drets de propietat intel·lectual, patents, marques i secrets comercials, els Estats Units es queixen de que Europa vol seguir protegint les denominacions d'origen i noms genèrics malgrat que ells consideren que no és la denominació sinó la qualitat i característiques dels productes el que s'ha de considerar a l'acord, això sí, amb el prescrit per la World Intellectual Property Organization i l'acord de Lisboa del Conveni de Ginebra. També preocupa i molt, en aquest àmbit, la defensa dels drets de propietat intel·lectual per reduir la pirateria derivada d'internet.

Pel que fa referència a les Barreres als Serveis s'està negociant la qüestió del mercat únic de telecomunicacions amb les

seves implicacions sobre el cost de la telefonia entre Estats Units i Europa, en relació als costos intraeuropa per les empreses després, sobre tot, de que se suspengui el pagament del *roaming* intraUE a partir del 15 de juny de 2017. Els americans es mostren també preocupats en aquesta àrea per les quotes nacionals i regionals de continguts audiovisuals i doblatge en les televisions i sales de cinema. Les restriccions per les empreses de fora d'Europa dels serveis legals o les firmes de comptabilitat o auditoria i inclús l'accés als Col·legis d'advocats recíprocs és un tema controvertit.

En l'àrea de les Inversions, la qüestió que ha donat més mals de cap ha estat la de les disputes entre governs i empreses estrangeres que es va abordar amb una proposta de Investor-State Dispute Settlement (ISDS) comportant un sistema d'arbitratge similar al que el Banc Mundial té a través del Centre Internacional de Solucions de les Diferències Relatives a Inversions (CIADI), però a la vista de l'oposició –inclús al Parlament Europeu– i després de la consulta pública, la Comissió Europea va proposar a finals de 2015 substituir el mecanisme per un Sistema de Tribunal amb jutges competents i regles precises i transparents amb audicions obertes que seria l'embrió d'una Corte Internacional Permanent referida a inversions. L'administració nord-americana es queixa de que a la UE només s'aplica el Tractament Nacional entre empreses de la UE però no a empreses foranies en sectors tan sensibles com l'energia, l'aigua, la salut, els transports, les telecomunicacions i la defensa.

En el que es refereix a les Contractacions públiques i compres per les administracions (Government Procurement) s'ha constatat que les adjudicacions als estrangers són mínimes malgrat els preceptes al respecte de l'OMC i es vol una autèntica obertura dels mercats públics a licitants estrangers sense, a més, obligació de les empreses estrangeres de compra de percentatges d'equipaments nacionals per poder participar en les subhastes obertes per les autoritats. Amb això es pretén també evitar la corrupció.

Molt lligat amb el capítol anterior està el tema dels Subsidis a certes indústries més o menys lligades a la defensa com és el cas d'Airbus per la part UE (participada per Bèlgica, França, Espanya i Regne Unit) i Boeing per part dels Estats Units, així com les seves respectives empreses auxiliars en les quals ja s'han produït decisions per part de l'OMC que fins ara no han estat gaire respectades.

En el terreny de l'Administració duanera els americans es queixen de que malgrat que la UE és una Unió Duanera i que l'Arancel i el Codi Duaner són iguals per tots els estats mem-

bres de la UE, el grau de facilitat per entrar als mercats dels diferents països de la UE no és el mateix per practiques administratives diferents.

Respecte al Comerç Electrònic, el llançament del Mercat Digital Únic de la UE al maig de 2015 significa el començament de les discussions sobre l'ús de satèl·lits de comunicacions, la televisió i el so per cable, els estàndards diferents entre Estats Units i Europa per les tecnologies de Informació (TIC), la seguretat cibernètica, la transparència en la utilització de les plataformes d'Internet i els assumptes lligats als fluxos de dades i el seu eventual bloqueig o els riscos associats a la difusió descontrolada de dades personals o empresarials així com al pagament de continguts.

Com es veu, tots els capítols en que s'està negociant ofereixen amplies possibilitat de convergència regulatòria per eliminar dobles controls per organismes de certificació d'una i altra banda de l'Atlàntic o per eliminar barreres no justificades i innecessàries que dificulten els intercanvis. Per altra banda, s'ha introduït la preocupació europea de que l'Acord resulti especialment favorable per a les petites i mitjanes empreses atès que els anti TTIP han insistit molt i molt en que l'Acord només estava pensat per beneficiar a les grans corporacions transnacionals.

5. És el TTIP important per a Catalunya?

D'acord amb les estadístiques de l'OMC, Espanya representa l'1,7% de les exportacions mundials de bens i el 2,5% de les de serveis. Si tenim en compte que Catalunya suposa el 25% del total espanyol, Catalunya ve a representar el 0,42% de les exportacions mundials i el 0,61% de les exportacions mundials de serveis. En total, 63.838 milions d'exportacions i 76.037 de importacions. Del total de les exportacions, 50.057 milions són fets per empreses de la província de Barcelona, amb una gran diversificació de productes, 4.681 per empreses gironines, 1.860 per empreses gironines bàsicament del sector primari i 7.240 per empreses de Tarragona amb molta especialització petroquímica.

Les exportacions catalanes de béns als Estats Units van superar 2.148 milions d'euros el 2015 (o sigui, el 3,4% de les exportacions totals catalanes a l'estranger) mentre que les importacions van ser de 2.610 milions (també un 3,4% del total). Amb això, els Estats Units és el sisè client exterior de Catalunya i el setè proveïdor.

Les principals exportacions a aquest país són de productes químics, que representen el 38,8% del total, seguides dels

equips mecànics (14,3%) i els aliments (10,2%) –entre els quals cal destacar els vins i caves, els productes gourmet (olis, vinagres, olives, fruits secs, conserves vegetals) i els plats preparats; mentre que les principals importacions són de productes químics (38,6%), de productes alimentaris (15%) i d'energia (9%).

De les 36 Oficines d'ACCIÓ de comerç i inversions que la Generalitat té a l'estranger, cinc estan situades als Estats Units: Boston, Nova York, Washington, Miami i Silicon Valley. De les 62 entitats catalanes de suport a l'exportació, moltes duen a terme accions de projecció empresarial als Estats Units, encara que el percentatge d'empreses exportadores habituals als Estats Units sobre el total de 16.422 empreses catalanes exportadores habituals no és gaire gran.

Algunes empreses exportadores tèxtils, de ceràmica, de formatges i alguns altres productes encara troben aranzels relativament alts en el mercat nord-americà, però amb el TTIP desapareixeran, la qual cosa els hi permetrà augmentar les seves exportacions al temps que algunes empreses catalanes accediran a inputs més barats procedents dels Estats Units que els hi permetrà reduir els seus costos i ser més competitives dins i fora d'Espanya.

Per a la majoria de les empreses catalanes –que son majoritàriament mitjanes i petites– l'eliminació de les barreres tècniques i burocràtiques amb els Estats Units serà positiva ja que no tenen personal suficient per analitzar les regulacions i traves existents actualment, a diferència de les grans empreses que disposen de mitjans i de tècnics especialitzats per superar aquestes barreres.

Els consumidors també s'han de veure beneficiats pel TTIP, amb l'excepció d'aquells que puguin perdre el seu lloc de treball per la competència provinent d'empreses nord-americanes. Segons la American Chamber of Commerce una família de 4 membres pot rebre un impacte favorable de 605 dòlars per l'any 2027 segons quin sigui el nivell final dels acords que comporti el TTIP.

Com és natural en el cas d'establiment de zones de lliure comerç, es produiran efectes estàtics i dinàmics que afavoriran als més emprenedors que sàpiguen aprofitar les oportunitats i crearan problemes als que no siguin capaços de fer-ho.

No crec, com diuen alguns detractors del TTIP, que la seva implementació redueixi els drets socials i sindicals dels treba-

lladors catalans, ni que la protecció mediambiental o els estàndards i normes sanitaris o d'alimentació actuals es vegin reduïts, així com tampoc crec que les especificitats del sector públic i de l'estat del benestar català estiguin amenaçades pel TTIP perquè la Comissió Europea s'ha compromès a conduir les negociacions de forma que tot això quedi respectat.

Esperem que els propers mesos permetin culminar l'establiment del TTIP amb acords que maximitzin els beneficis i minimitzin els costos que totes les unions regionals comporten.

Bibliografia

- Centre for European Policy Studies (CEPS) i Center for Transatlantic Relations (CTR) de la John Hopkins University Project (2015): TTIP in Balance: Several aspects, Brussels.
- Comissió Europea: Web: [ec/europa.eu/trade/policy/in-focus/TTIP/index_es.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/TTIP/index_es.htm)
- Comisión Europea i Secretaria de Estado de Comercio de España (2015): TTIP: una gran oportunidad para las PYMES españolas, Bruselas-Madrid.
- François, J et al. (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment, Centre for European Policy Studies (CEPR). Report for the European Commission, Brussels.
- Guzmán, A. (2015): TTIP: El asalto de las multinacionales a la democracia y a los derechos sociales, Akal, Madrid.
- Hamilton D.D. (ed.), (2014): The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a changing World, Center for Transatlantic Relations (CTR), Washington.
- Latorre, M.C (2015): El impacto en la economía española de la firma del TTIP, Trabajo para la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), el Instituto de Estudios Económicos y la Cámara de Comercio de España, Madrid
- Office of the US Trade Representative (2016): 2016 National Trade Estimate Report on Foreign Barriers, Washington
- Petita i Mitjana Empresa de Catalunya (PIMEC) (2016): Les PIMES catalanes davant el TTIP, Barcelona.
- Roy, J. i Dominguez, R. (eds) (2014): TTIP: The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the EU and the US, Miami, Florida European Center/Jean Monnet Chair.
- Siriwardana, M (2015): Australia's new Free Trade Agreements with Japan and South Korea: potential Economic and Environmental impacts, *Journal of Economic Integration*, vol.30 n.4, December, pgs. 616-643.

2. Economia espanyola

L'any 2015, l'economia espanyola ha consolidat el procés de recuperació iniciat a mitjans del 2013, i ha avançat gradualment en la correcció dels principals desequilibris (dèficit exterior, dèficit públic i endeutament privat).

La senda de creixement del **PIB** s'ha anat accelerant al llarg de tot l'any, passant d'una taxa del 2,7% el primer trimestre al 3,5% en el darrer trimestre del 2015, una xifra no vista des d'abans de la crisi. Això li ha permès registrar un creixement anual del 3,2% respecte a l'any anterior, que suposa una important millora respecte al creixement de l'1,4% experimentat el 2014.

Des de principis del 2014, el creixement del PIB espanyol se situa sistemàticament per sobre de la mitjana de l'eurozona, però el 2015 s'amplia encara més aquest diferencial fins a un màxim d'1,8 punts el quart trimestre. Cal tenir en compte que l'economia espanyola continua sent el país que més creix de les grans economies europees, doblant el creixement mitjà de la zona euro el 2015 (3,2% enfront de l'1,5%) (gràfic 1.6).

La demanda interna ha estat el motor del creixement del PIB, fet que ha permès compensar la contribució negativa del sector exterior. Concretament, en el conjunt de l'any 2015 la demanda nacional ha aportat 3,7 punts al creixement, més del doble que el 2014 (1,6 punts). Dins la demanda interna, el component que explica bona part del creixement econòmic és el consum de les llars, que representa el 57% del PIB i ha registrat un increment del 3,1% el 2015. Aquest dinamisme del consum privat és conseqüència del bon comportament

del mercat de treball, la contenció dels preus, la rebaixa fiscal, els baixos tipus d'interès i l'augment de la riquesa financera.

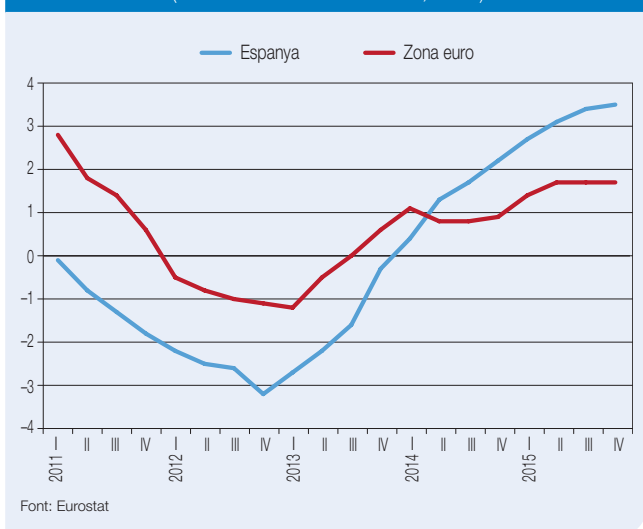
Un comportament similar s'aprecia en la inversió que manté un perfil ascendent al llarg de tot l'any 2015. Aquesta evolució positiva de la inversió es fonamenta en les favorables condicions econòmiques i financeres, i en la millora de les perspectives econòmiques. Per primera vegada des de l'inici de la crisi, la inversió en construcció ha registrat una variació positiva el 2015 (5,3%), mentre que la inversió en béns d'equipament registra per segon any consecutiu un creixement superior al 7%. Al seu torn, el creixement de la inversió s'explica per la recuperació de la inversió en habitatge, que ha crescut el 2,4%, atès que la inversió pública ha retrocedit al conjunt d'administracions, segons assenyalen les dades de licitació d'obra civil.

La demanda externa ha detret cinc dècimes al creixement del PIB el 2015, tres més que l'any anterior, a causa de l'important avenç de les importacions de béns i serveis, que han crescut un 7,5% anual, 1,1 punts més que l'any anterior, en línia amb l'intens creixement de la demanda final. Mentrestant, les exportacions també van accelerar el seu creixement però només en quatre dècimes, fins al 5,4%, raó per la qual es va ampliar la contribució negativa del sector exterior. Aquest creixement de les exportacions ve explicat pel dinamisme dels mercats exteriors, la depreciació de l'euro i l'augment de competitivitat de l'economia espanyola. Els resultats són compatibles amb un avenç de la correcció del desequilibri exterior, concretament de la balança per compte corrent, que ha registrat un superàvit per tercer any consecutiu, equivalent a l'1,4% del PIB.

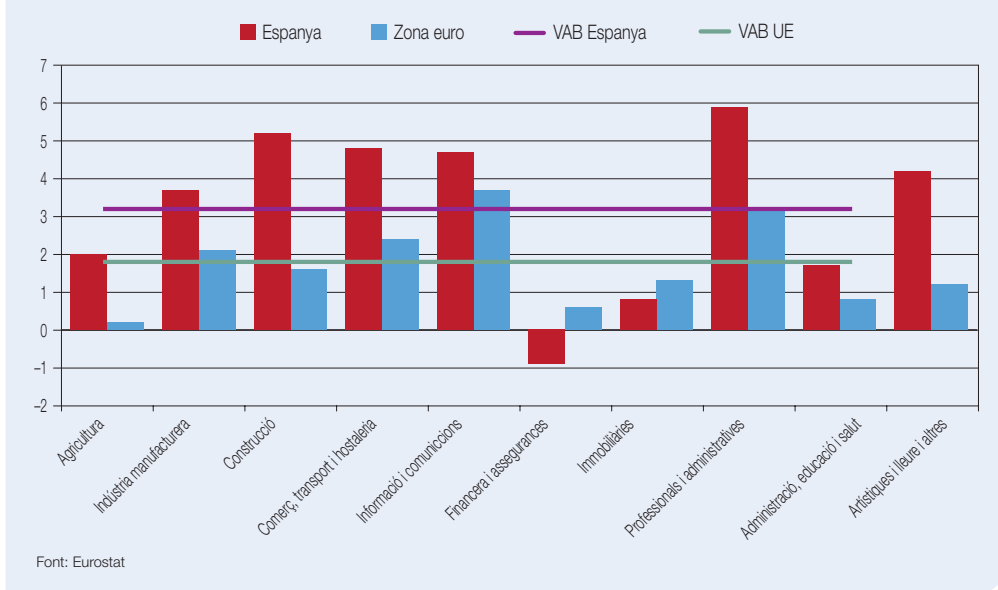
Pel costat de l'oferta, al gràfic 1.7 es pot veure el creixement del **VAB sectorial** a Espanya en comparació al creixement mitjà de la Unió Europea l'any 2015. En el cas espanyol, únicament les activitats financeres i d'assegurances ha presentat una taxa de variació negativa el 2015. Aquest és un element diferencial respecte al conjunt de la UE, tant pel seu signe com per la seva magnitud, i que respon al procés de reestructuració que està duent a terme del sistema financer espanyol. En l'altre extrem, els sectors que han registrat un major creixement, per sobre del 4%, i força allunyats del creixement mitjà de la UE-28 són: les activitats professionals i administratives, la construcció, el comerç, transport i turisme, les activitats d'informació i comunicacions, i les activitats artístiques i de lleure.

Pel que fa als **preus de consum**, la seva evolució s'ha vist condicionada pel descens dels preus del petroli. A Espanya, el 2015 s'ha registrat un descens mitjà anual dels preus del -0,5%, superior en tres dècimes al del 2014 (-0,2%). En canvi, la inflació subjacent s'ha accelerat sis dècimes, fins al

Gràfic 1.6
Evolució del PIB a Espanya i la zona euro
(taxes de variació interanual, en %)



Gràfic 1.7
Evolució del VAB per activitats, 2015
(taxes de variació interanual, en %)

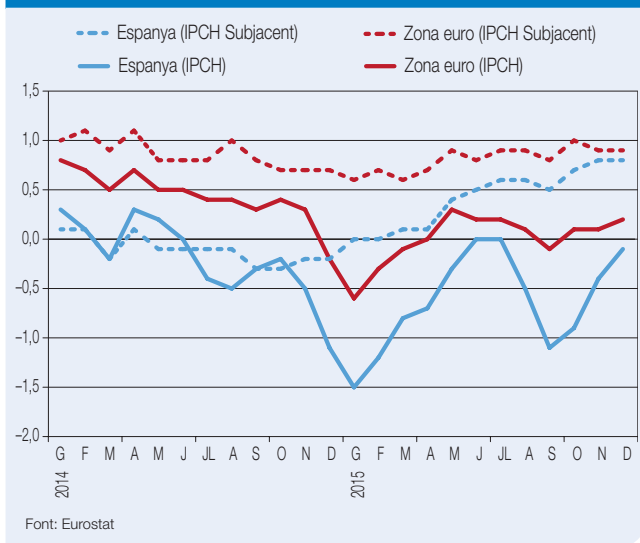


0,6%, com a resultat de la reactivació del consum privat. L'economia espanyola manté un diferencial negatiu d'inflació amb la zona euro de set dècimes percentuals el 2015, fet que s'ha traduït en guanys de competitivitat per la via de les exportacions, mentre que el diferencial en les inflacions subjacent s'ha anat escorçant durant tot el 2015 fins acabar l'any en només una dècima (gràfic 1.8).

En línia amb la senda de recuperació econòmica, la creació d'ocupació ha mantingut una tendència ascendent i la taxa

d'atur s'ha anat reduint al llarg de tot l'any 2015, per segon any consecutiu. Segons l'Enquesta de Població Activa, el nombre mitjà d'ocupats durant el 2015 ha estat de 17.866,1 mil persones, 521,9 mil més que l'any anterior, sent gairebé un terç de l'increment total de l'ocupació registrada al conjunt de l'eurozona. El creixement de l'ocupació, que en termes globals ha estat del 3%, supera àmpliament l'1,2% registrat l'any 2014, que va ser el primer d'any d'increment de l'ocupació des de l'inici de la crisi.

Gràfic 1.8
Evolució de l'IPC harmonitzat
(taxes de variació interanual, en %)



A diferència de l'any anterior quan l'ocupació encara retrocedia en els sectors de la construcció i l'agricultura, el 2015 s'ha produït un augment de l'ocupació generalitzat als quatre grans sectors econòmics, destacant sobretot el registrat a la construcció (8,1%), seguit per la indústria (4,3%) i els serveis (2,6%). En canvi, per grups d'edat, l'ocupació encara disminueix en la franja d'edat de 25 a 34 anys. Per tipus de contracte, l'ocupació assalariada amb contracte temporal ha augmentat un 8,3%, mentre que l'ocupació indefinida només ho ha fet un 1,9%. Com a conseqüència, la taxa de temporalitat ha passat del 24% el 2014 al 25,1% el 2015. Finalment, la taxa d'atur s'ha situat en el 20,9% a finals del 2015, gairebé 3 punts per sota de la d'un any enrere, fet que ha suposat una reducció en el nombre de persones aturades de 680.000 persones.

Pel que fa al sector públic, el 2015 s'ha mantingut l'esforç de consolidació fiscal que s'ha portat a terme els darrers anys i que ha permès reduir en més de quatre punts el **dèficit públic** com a percentatge del PIB entre 2011 i 2015. Tanmateix,

el 2015 s'ha tornat a tancar amb un saldo negatiu dels comptes públics, atès que les necessitats financeres de les administracions han estat clarament superiors a la seva capacitat de finançament. El dèficit públic del conjunt d'administracions públiques el 2015, en termes de comptabilitat nacional, ha estat equivalent al 5,0% del PIB, descomptant el cost de la reestructuració del sector financer. Aquest dèficit va ser inferior al registrat el 2014 (5,8% del PIB) però a la vegada superior a l'objectiu fixat per la Comissió Europea (4,2% del PIB) (quadre 1.2). Si s'inclouen les ajudes al sector financer, per un import equivalent al 0,08% del PIB, el dèficit assoleix el 5,08% el 2015, enfront al 5,89% registrat el 2014, quan l'efecte del rescat bancari va ser del 0,1% del PIB.

Aquest descens del dèficit públic és resultat del millor comportament de les finances de l'administració central, el dèficit de la qual es redueix un punt percentual fins al 2,53% del PIB –sense ajudes al sector financer–, i també de les comunitats autònomes, que redueixen el seu dèficit en 0,09 punts percentuals fins a situar-lo en l'1,66%. Per contra, els fons de la seguretat social augmenta el seu dèficit en 0,21 pp (i el situen en l'1,26% del PIB) i les corporacions locals moderen el seu superàvit en 0,13 pp fins al 0,44% (gràfic 1.9).

Cal destacar que la millora del saldo de les administracions públiques el 2015 ha estat deguda a un major increment dels ingressos (2,9%) que de la despesa (1,2%). Aquest augment dels ingressos no financers ha vingut impulsat per l'augment de la recaptació impositiva, malgrat la baixa inflació i la rebaixa fiscal que va entrar en vigor a principis del 2015 i de l'aplicació del RDL 9/2015 de juliol, que va avançar al 2015 una part de la rebaixa de l'IRPF prevista per al 2016. Així mateix, el finançament públic s'ha beneficiat dels tipus d'interès en mínims històrics i d'una prima de risc que es manté en nivells baixos.

Quadre 1.2
Saldo de les administracions públiques
(en % del PIB)

	2014	2015	Objectiu 2015
Administració Central (1)	-3,57	-2,53	-2,9
Comunitats Autònomes	-1,75	-1,66	-0,7
Corporacions Locals	0,57	0,44	0,0
Seguretat Social	-1,04	-1,26	-0,6
Total Administracions Públiques (1)	-5,79	-5,00	-4,2
Saldo net de les ajudes financeres	-0,10	-0,08	
Total Administracions Públiques	-5,89	-5,08	

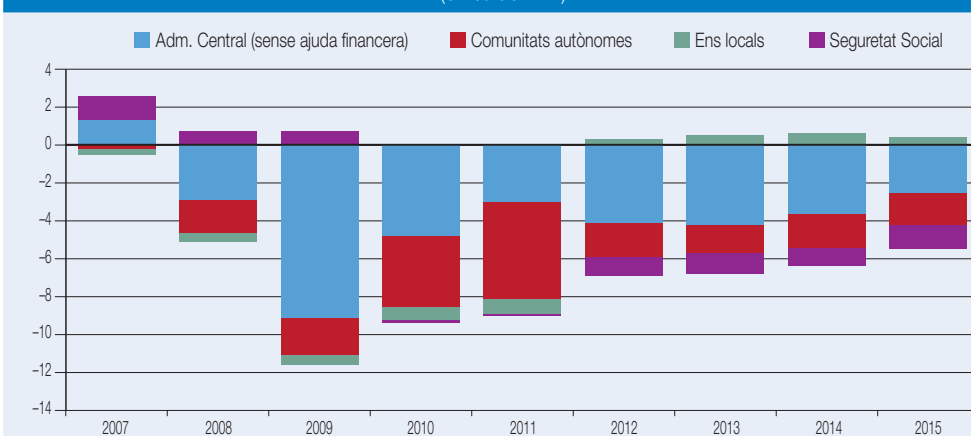
(1) Sense el saldo net de les ajudes financeres

Font: Intervenció General de l'Administració de l'Estat

Com a resultat del dèficit contret el 2015, el deute del conjunt de les administracions públiques ha ascendit al 99,2% del PIB, enfront al 99,3% del PIB el 2014, fet que representa una lleugera disminució, en contrast amb el que ha succeït els darrers anys.

Els Pressupostos de l'Estat aprovats per al 2016 recullen l'efecte de la conjuntura econòmica favorable sobre els ingressos tributaris, així com la disminució de la despesa en atur, conseqüència de la millora del mercat laboral, així com una reducció de les despeses en interessos. En aquest context, el Govern espanyol ha enviat a la Comissió Europea la proposta d'actualització del Progrma d'Estabilitat Pressupostària que contempla un objectiu de dèficit per al total de les administracions públiques del 3,6% del PIB per al 2016, 2,9% per al 2017, 2,2% el 2018 i 1,6% el 2019, fet que suposaria aplaçar un any la reducció del dèficit públic per sota del llindar del 3% que marca el Protocol de Dèficit Excessiu.

Gràfic 1.9
Saldo de les administracions públiques
(en % del PIB)



Font: Ministeri d'Hisenda

Estratègies d'internacionalització empresarial cap als països d'Amèrica Llatina

Gonzalo Solana González

Director de la Càtedra Global Nebrija Santander en Internacionalització d'Empreses

1. Introducció

Una de les característiques més rellevants de l'auge de la globalització en les últimes dècades és la liberalització dels moviments de capitals a escala mundial, fet que s'ha materialitzat en un important augment dels fluxos i estoc d'inversió estrangera directa (IED). L'any 2014, segons dades de la UNCTAD¹, l'estoc mundial d'IED va ascendir a 26 bilions de dòlars, representant el 33,5% del PIB mundial, enfront dels 2,2 bilions de dòlars de l'any 1990 (10,1% del PIB mundial).

Les empreses espanyoles han participat en aquesta evolució d'una manera molt activa. Entre 1993 i 2014², els fluxos d'IED bruta d'Espanya a l'exterior van sumar una mitjana anual de 27.777 milions d'euros, situant l'estoc d'inversió a l'exterior de l'economia espanyola en un valor pròxim als 335.000 milions d'euros l'any 2013 (últim any disponible).

El perfil inversor d'Espanya en els mercats globals ha variat substancialment en funció de la conjuntura nacional i interna-

cional, sent el període 2003-2007 el més dinàmic en registrar fluxos mitjans anuals propers als 50.000 milions d'euros.

Per analitzar les estratègies d'internacionalització empresarial cap als països d'Amèrica Llatina s'analitza, en primer lloc, l'evolució de la IED espanyola a Llatinoamèrica i, a continuació, es presenten les principals pautes identificades en els processos d'internacionalització cap a aquesta destinació.

2. La inversió espanyola a Amèrica Llatina: característiques i evolució

Llatinoamèrica destaca per ser la segona destinació prioritària dels esforços inversors de les empreses espanyoles a l'exterior, després dels països desenvolupats, aglutinant l'any 2013, últim període disponible, el 33,6% de l'estoc d'IED d'Espanya.

La trajectòria inversora, no obstant, ha sigut desigual al llarg del temps, amb la dècada dels anys noranta del passat segle com a protagonista destacada en el procés inversor de les empreses espanyoles a Amèrica Llatina, emetent-se fluxos d'IED a aquesta àrea superiors als registrats cap als països desenvolupats (9.220 milions d'euros a Amèrica Llatina enfront a 8.378 milions d'euros de mitjana anual a països desenvolupats entre 1993 i 2002). Entre els factors que expliquen aquesta dinàmica es troben els processos de libe-

¹ UNCTAD (2015): World Investment Report 2015, Ed. United Nations Publication, Nueva York i Ginebra, 2015.

² Dades obtingudes del Registre d'Inversions Exteriors del Ministeri d'Economia i Competitivitat (<http://www.comercio.gob.es/es-ES/inversiones-exteriores/estadisticas/Paginas/Estad%C3%ADsticas-de-Inversiones-Exteriores-DatosInvex.aspx>)

Taula 1
Estoc d'IED bruta espanyola a l'exterior: posició inversora
(milions d'euros)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Països desenvolupats	190.440,3	206.333,0	203.057,9	220.346,9	219.633,7	231.758,1	196.372,2
Països emergents	77.021,1	93.396,8	99.897,8	122.983,2	133.916,1	135.690,5	115.562,5
Àfrica	3.788,1	9.782,1	3.583,6	4.142,8	4.159,7	4.205,9	-5.129,8
Àsia i Oceania	1.338,9	2.209,6	2.484,3	4.110,5	5.984,6	7.050,5	6.751,3
Llatinoamèrica	71.339,5	80.682,6	93.031,3	113.669,4	122.589,3	123.066,9	112.453,2
Rússia	554,6	722,5	798,7	1.060,5	1.182,5	1.367,3	1.487,9
Rest a Món	24.360,3	10.617,3	14.782,5	19.044,6	20.163,0	22.847,5	22.785,2
Total	291.821,8	310.347,1	317.738,2	362.374,7	373.712,8	390.296,1	334.719,9

Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat.

ralització i privatització en certs sectors a Amèrica Llatina, l'atractiu de la mida dels seus mercats, la incipient vocació internacional de la gran empresa espanyola i, per descomptat, l'existència d'uns forts vincles culturals.

lint un flux mitjà anual al voltant dels 5.786 milions d'euros (superior als 5.697 milions d'euros registrats de mitjana anual en el període 2003-2007).

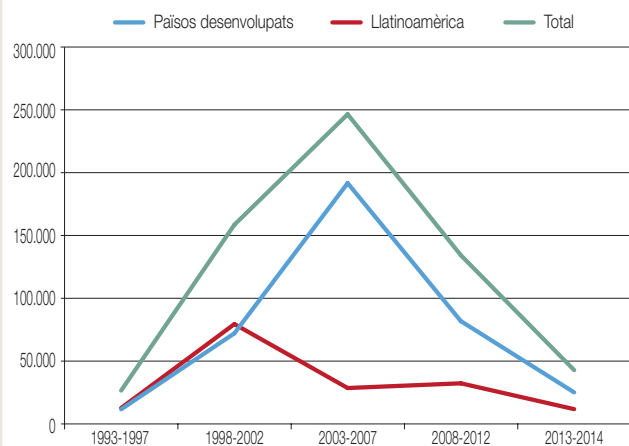
No en va, la inversió a Llatinoamèrica comporta uns importants retorns, com mostra el fet que el 40,7% dels resultats de les empreses espanyoles vinculades a la IED l'any 2013 tenien el seu origen en les inversions realitzades a la zona. Per la seva part, les inversions en els països desenvolupats van suposar el 44,2% dels resultats totals de la IED espanyola de l'exercici (tot i que l'estoc d'IED espanyola als països desenvolupats va representar el 58,7% del total de 2013).

La presència espanyola a l'Amèrica Llatina no només es manifesta pel valor nominal de les inversions a l'àrea, sinó també pel nombre creixent d'empreses instal·lades. L'any 2013, l'últim disponible, 2.619 companyies espanyoles comptaven amb inversions a Amèrica Llatina, un increment del 27,3% respecte al 2007, superior a la variació experimentada per la base inversora espanyola a l'exterior en el període tant cap als països desenvolupats com al conjunt mundial (increment del 14,6% i 23,9%, respectivament).

La concentració geogràfica és la tònica dominant en les relacions inversores d'Espanya amb Llatinoamèrica, amb el grup format per Brasil, Mèxic, Xile i Argentina com a protagonista indiscutible. Aquests quatre països van concentrar el 81,2% de l'estoc d'IED espanyola a Amèrica Llatina l'any 2013.

La lectura és similar si es realitza l'anàlisi en termes de fluxos emesos a l'àrea des de l'any 1993. Els quatre països esmentats sumen el 84,3% del flux mitjà d'IED dirigit a Llatinoamèrica en el període 1993-2014.

Gràfic 1
Fluxos d'IED bruta espanyola a l'exterior
(milions d'euros)



Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat

Però en els compassos inicials del segle XXI es va produir un punt d'inflexió, amb una gradual pèrdua del vigor relatiu de la IED espanyola a Amèrica Llatina, tot i que conservant la segona posició com el principal destí inversor. L'avanç en el procés d'integració econòmica i monetària en el si de la Unió Europea, juntament amb certes inestabilitats i incerteses productives a escala mundial, explicarien aquest comportament.

En l'últim període pel qual es disposa informació, el bienni 2013-2014, la IED cap a Amèrica Llatina ha estabilitzat el seu retrocés, en major mesura que respecte a altres àrees, asso-

Taula 2
Fluxos d'IED bruta espanyola a l'exterior
(milions d'euros)

Àrees	1993-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012	2013-2014	Total 1993-2014
Països desenvolupats	11.460,6	72.322,9	192.570,8	82.039,4	25.000,8	383.394,4
Àfrica	190,7	1.282,9	3.724,8	2.184,6	277,8	7.660,7
Àsia i Oceania	85,5	558,6	1.160,7	3.638,9	1.290,0	6.733,7
Llatinoamèrica	12.504,1	79.696,0	28.485,3	32.255,3	11.571,2	164.511,9
Rússia	28,8	73,5	854,9	639,3	207,2	1.803,6
Països emergents	12.809,1	81.611,0	34.225,7	38.718,1	13.346,2	180.710,0
Resta Món	2.204,3	5.328,7	20.926,0	14.041,5	4.490,7	46.991,1
Total	26.474,0	159.262,6	247.722,5	134.798,9	42.837,6	611.095,6

Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat.

Taula 3
Estoc d'IED bruta espanyola a l'exterior: resultats o retorn
(en %)

Àrees	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Països desenvolupats	73,0%	12,0%	40,9%	52,3%	49,5%	46,2%	44,2%
Països emergents	22,7%	69,1%	52,2%	43,2%	44,4%	45,0%	45,1%
Àfrica	2,3%	17,7%	2,5%	1,7%	1,1%	2,2%	2,1%
Àsia i Oceania	0,3%	1,3%	0,9%	1,5%	2,0%	1,8%	1,8%
Llatinoamèrica	20,3%	51,2%	49,0%	39,6%	41,2%	40,3%	40,7%
Rússia	-0,1%	-1,1%	-0,2%	0,4%	0,2%	0,6%	0,4%
Resta Món	4,3%	18,9%	6,9%	4,5%	6,1%	8,8%	10,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

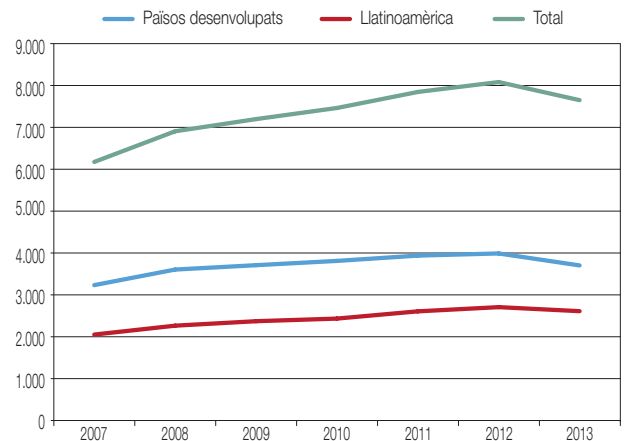
Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat.

Des del punt de vista del nombre de companyies presents en els diferents països llatinoamericans, novament Mèxic (523 empreses espanyoles inversores), Brasil (432), Argentina (359) i Xile (313) afluïren com els focus d'atracció més rellevants per a l'empresariat espanyol.

Més enllà d'aquesta aproximació quantitativa, és interessant analitzar la importància relativa de la inversió espanyola en cada país de l'àrea. En aquest sentit, l'estoc d'IED espanyola va representar el 20,0% del total d'IED mundial rebuda per Veneçuela l'any 2013, el 16,5% per a Bolívia, el 10,1% per l'Equador, el 9,4% per a Argentina i Mèxic, o el 8,5% per a Uruguai. LA IED espanyola exerceix, en conseqüència, un paper summament rellevant en l'estructura productiva de determinades economies llatinoamericanes.

Des del punt de vista sectorial, la IED espanyola a Amèrica Llatina s'ha dirigit preferentment a quatre activitats: activitats

Gràfic 2
Empreses espanyoles inversores a l'exterior
(nombre)



Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat

Taula 4
Empreses espanyoles inversores a l'exterior
(nombre)

Àrees	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Països desenvolupats	3.245	3.619	3.724	3.827	3.954	4.006	3.718
Països emergents	2.493	2.776	2.898	3.025	3.260	3.419	3.273
Àfrica	229	258	254	274	293	308	294
Àsia i Oceania	180	224	234	273	306	352	316
Llatinoamèrica	2.057	2.271	2.378	2.441	2.615	2.716	2.619
Rússia	27	23	32	37	46	43	44
Resta Món	467	546	612	649	672	699	698
Total	6.205	6.941	7.234	7.501	7.886	8.124	7.689

Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat.

Taula 5
Posició inversora d'Espanya a Llatinoamèrica - principals països d'inversió. Any 2013

	Estoc IED espanyola (milions d'euros)	% total IED espanyola a Llatinoamèrica	% sobre IED rebuda pel país
Argentina	7.849,2	7,0%	9,4%
Belize*	1,1	0,0%	0,1%
Bolívia	1.308,9	1,2%	16,5%
Brasil	43.830,5	39,1%	7,8%
Xile	11.544,2	10,3%	7,7%
Colòmbia	5.223,4	4,7%	5,4%
Costa Rica	335,0	0,3%	2,0%
República Dominicana	695,6	0,6%	3,5%
Equador	1.052,9	0,9%	10,1%
El Salvador	249,1	0,2%	4,0%
Guatemala	366,1	0,3%	4,7%
Guayana	-22,0	0,0%	-1,4%
Hondures	11,0	0,0%	0,1%
Mèxic	27.821,3	24,8%	9,4%
Nicaragua	150,7	0,1%	2,8%
Panamà	1.615,4	1,4%	6,7%
Paraguai	189,0	0,2%	4,9%
Perú	3.669,0	3,3%	6,8%
Uruguai	1.253,9	1,1%	8,5%
Veneçuela	4.970,2	4,4%	20,0%
Total	112.114,6	100,0%	8,0%

*Any 2012

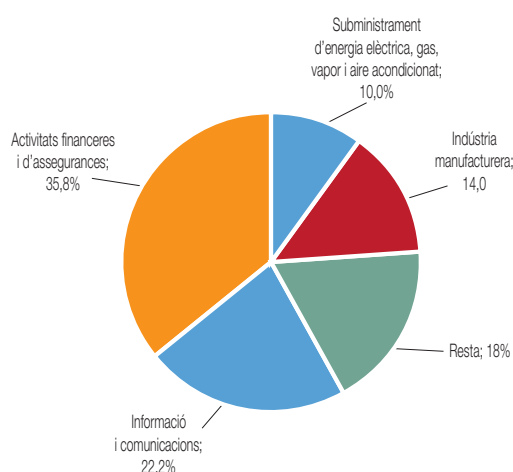
Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat i FMI.

financeres i d'assegurances (35,8% de l'estoc total invertit en l'àrea el 2013), informació i comunicacions (22,1%), indústria manufacturera (14,0%) i subministrament d'energia elèctrica i gas (10,0%). La indústria extractiva, rellevant pol d'atracció de les inversions espanyoles a l'àrea en el passat, ha perdut rellevància de mica en mica durant els últims anys (suposava el 8,8% de l'estoc d'IED espanyola a Llatinoamèrica el 2007, enfront del 3,5% l'any 2013).

En termes de rendibilitat, les inversions dirigides cap a les activitats financeres i asseguradores han estat les més lucratives, concentrant el 51,2% dels resultats totals de la IED espanyola a l'Amèrica Llatina l'any 2013. En sentit invers, les inversions en subministraments energètics únicament van concentrar el 2,9% dels resultats totals de les empreses espanyoles presents a Llatinoamèrica.

Per àmbits geogràfics, les inversions espanyoles en activitats financeres i assegurances s'han produït principalment a Mèxic i Brasil; en informació i comunicacions a Brasil; en les

Gràfic 3
Estoc d'IED espanyola a Llatinoamèrica per principals branques d'activitat en destí. Any 2013



Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat

Taula 6
Estoc i resultats d'IED espanyola a Llatinoamèrica

Sector	Estoc IED		Resultats	
	% total IED espanyola Llatinoamèrica		% total resultats IED espanyola Llatinoamèrica	
	2007	2013	2007	2013
Agricultura	0,6%	0,5%	0,1%	0,4%
Construcció	4,1%	4,5%	4,1%	3,9%
Indústria	22,0%	17,6%	24,6%	14,0%
Indústria manufacturera	13,2%	14,0%	14,6%	8,5%
Indústries extractives	8,8%	3,5%	9,9%	5,5%
Serveis	73,3%	77,5%	71,2%	81,7%
Activitats administratives i serveis auxiliars	0,4%	0,4%	0,8%	0,5%
Activitats artístiques, recreatives i d'entrenament	0,5%	0,5%	1,0%	0,9%
Activitats d'organitzacions i organismes extraterritorials	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Activitats financeres i d'assegurances	27,0%	35,8%	43,1%	51,2%
Activitats immobiliàries	0,4%	0,9%	0,0%	0,3%
Activitats professionals, científiques i tècniques	0,2%	0,3%	0,3%	0,1%
Activitats sanitàries i de serveis socials	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%
Administració Pública i defensa; Seguretat Social obligatòria	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Comerç major i menor; reparació vehicles motor i motocicletes	3,3%	3,7%	2,7%	3,3%
Educació	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Hostaleria	3,1%	1,6%	-0,3%	0,2%
Informació i comunicacions	20,5%	22,1%	12,5%	19,7%
Altres serveis	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%
Persones físiques	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Subministrament aigua, acti. sanejament, gestió residus, descontaminació	0,8%	0,8%	0,5%	2,0%
Subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor i aire acondicionat	14,3%	10,0%	11,4%	2,9%
Transport i emmagatzematge	2,6%	1,4%	-1,0%	0,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Font: Registre d'Inversions Exteriors – Ministeri d'Economia i Competitivitat.

indústries manufactureres a Brasil i Mèxic; i en els subministraments energètics a Xile i Brasil³.

3. Estratègies i factors

Els estudis realitzats per la Càtedra Global Nebrija Santander en internacionalització d'empreses⁴ posen de manifest algunes pautes en la implantació de les empreses espanyoles a Amèrica Llatina.

³ Cerón, J. A., García, S., Salas, A. i Vicéns, J. (2014): «La aportación de las empresas españolas a las economías de Latinoamérica: un balance», Documents Institut Estudis Fiscals, n° 13/2014.

⁴ «China: una necesidad para una empresa global» (2008), «Brasil: un gran mercado en expansión sostenida» (2010), «México: un destino natural y estratégico» (2012), «Brasil: un gran mercado en expansión sostenida, 2ª edición actualizada y ampliada» (2013), «Chile: una plataforma para la internacionalización» (2014) i «Colombia: un país en transformación actualizada» (2015). Per més informació sobre els treballs de la Càtedra Global Nebrija Santander en Internacionalització d'empreses accedir a <http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/>.

La implantació de les empreses espanyoles a Llatinoamèrica va començar principalment en els anys noranta, amb un patró caracteritzat per l'entrada inicial de grans empreses i el posterior desembarcament de pimes. Xile i Argentina, i en menor mesura Mèxic, van ser els primers països on la presència espanyola es va destacar.

Els motius principals de les empreses espanyoles per implantar-se en països d'Amèrica Llatina es relacionen amb el potencial dels seus mercats interns (mida i dinamisme). En particular, el creixement de les classes mitjanes, amb els serveis bàsics que demanden, i la necessitat de millorar les seves infraestructures ha obert nombroses oportunitats de negoci.

Els factors associats a la seguretat jurídica i l'estabilitat macroeconòmica, aspectes en què molts països llatinoamericans han millorat en els últims anys, també són rellevants, com a la resta de destinacions, perquè les empreses espanyoles s'instal·lin a Llatinoamèrica.

Així mateix, la proximitat cultural adquireix una especial transcendència perquè les empreses espanyoles es dirigeixin a Llatinoamèrica, sobretot per a les companyies de menor dimensió, encara que de vegades es confon la proximitat amb la identitat cultural, la qual cosa és font potencial de conflictes i problemes.

Dins de Llatinoamèrica conviuen situacions econòmiques i polítiques molt diverses, que expliquen que els processos d'entrada en aquests mercats siguin molt diferents. No obstant això, en la majoria dels mateixos és molt habitual, sobretot entre les empreses de menor dimensió, recórrer a la figura del soci local, almenys els primers anys del desenvolupament de l'activitat, i a la constitució de filials o l'adquisició d'empreses, davant de fórmules més complexes com són les *joint ventures*. L'ús d'aquestes fórmules de *joint ventures* o contractes d'obra i servei és menys habitual, si bé en els mercats més complexos de l'àrea també s'han registrat.

Per la seva banda, el recurs al soci local redueix la distància cultural i facilita l'adaptació als costums i formes de fer negocis locals, encara que també presenta els seus riscos. Aquest procés d'adaptació a l'entorn també es posa de manifest en l'ús bastant generalitzat d'estructures mixtes i locals en l'organització de les diferents àrees o departaments de les empreses, en els quals segons van passant els anys va prevalent el personal local sobre els expatriats.

Els principals obstacles en el procés d'implantació a l'Amèrica Llatina es vinculen a l'accés al finançament i a la distància amb Espanya (diferents usos horaris). Les dificultats financeres han implicat que la majoria de les companyies espanyoles hagin recorregut a l'ús de recursos propis per a la implantació a la zona. També la forta competència en determinats països (com Xile o Mèxic) o la gran concentració del poder econòmic en poques mans ha dificultat la implantació.

En menor mesura, les empreses han trobat obstacles relacionats amb els tràmits burocràtics suportats o amb el funcionament de l'Administració pública corresponent. Una altra de les limitacions per al desenvolupament de l'activitat a l'Amèrica Llatina ha estat la dificultat per trobar personal qualificat en determinades activitats.

Els resultats obtinguts per les empreses espanyoles presents a Llatinoamèrica han estat, comunament, satisfactoris, tant en termes de vendes, beneficis i quota de mercat com en aspectes relacionats amb perspectives de negoci futur i reputació.

La presència a l'àrea augmenta el potencial de creixement i la reputació de la companyia, permetent l'ampliació de la seva quota de mercat, l'expansió regional i la utilització de determinats països d'Amèrica Llatina com a plataforma a tercers mercats. En particular, es comença a albirar l'interès per arribar a acords estratègics entre empreses espanyoles i locals llatinoamericanes per a l'accés conjunt a altres mercats, aspecte d'especial rellevància per entrar en mercats dinàmics com són els asiàtics.

En última instància, les empreses espanyoles instal·lades a la zona ressalten la seva vocació de permanència, el seu desig d'arrelament en la societat llatinoamericana i el seu ferm compromís amb la societat i els costums.

Finalment, destacar l'existència d'institucions de suport eficients i de polítiques comercials apropiades com aspectes rellevants en el procés d'internacionalització de les empreses espanyoles cap a Llatinoamèrica, sobretot per a les empreses de menor dimensió.

4. Conclusió

Llatinoamèrica és una destinació prioritària per a l'empresa espanyola, amb uns fluxos d'IED entre 1993 i 2014 de més de 164.500 milions d'euros, el 26,9% del total. Tot i la moderació experimentada durant els anys de crisi econòmica, els últims anys revelen un creixement notable de la presència espanyola a l'àrea, tant pel volum d'inversió com pel nombre d'empreses allí instal·lades.

La IED espanyola és particularment important a Brasil, Mèxic, Xile i Argentina, i amb una preferència cap a les activitats financeres, les telecomunicacions, l'energia o la indústria manufacturera. És important així mateix ressaltar la rellevància que suposa la IED espanyola per a països com Veneçuela, Bolívia, Equador, Argentina o Mèxic, en representar xifres elevades en l'estoc total de la IED rebuda pel país.

Algunes debilitats de la IED espanyola a l'àrea es relacionen amb la seva excessiva concentració a escala sectorial, empresarial i geogràfica.

Des del punt de vista de les estratègies i motivacions per a la implantació de les empreses espanyoles a Amèrica Llatina, es constata l'atractiu que aquests mercats ofereixen pel seu dinamisme, impulsats pel creixement de classes mitjanes i les necessitats de millorar les seves infraestructures bàsiques. Així mateix, és important ressaltar la ferma vocació de perma-

nència i integració de les companyies espanyoles en el context de cada país llatinoamericà en el qual es troben instal·lades.

LA IED espanyola a l'Amèrica Llatina es caracteritza per el seu major rendiment relatiu davant l'obtingut en altres parts del món, element reconegut i valorat per les empreses. Amb el temps, les companyies espanyoles han adquirit un coneixement intangible i una experiència internacional, que els està

permetent abordar l'expansió a altres mercats i millorar la seva capacitat competitiva.

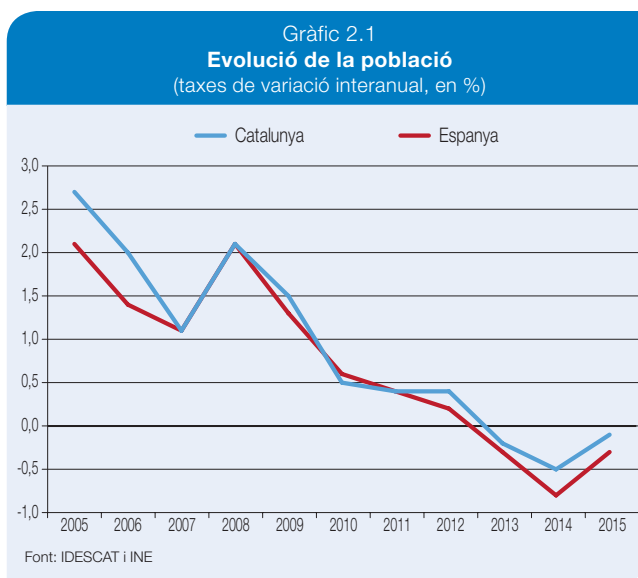
En última instància, els intensos vincles culturals i econòmics entre Amèrica Llatina i Espanya obren nombroses oportunitats de col·laboració entre les empreses de les dues àrees per afrontar els reptes de la globalització i l'accés a altres mercats, sent una prioritat en les agendes polítiques dels governs de les dues bandes de l'Atlàntic.



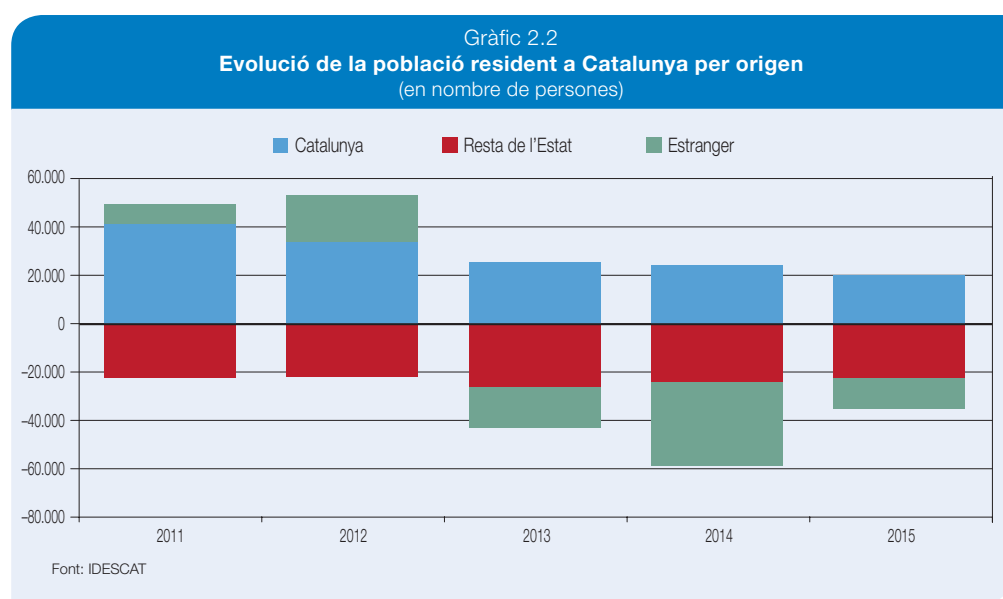
1. Població

Per tercer any consecutiu, la **població** catalana s'ha reduït, però el ritme de caiguda s'ha moderat respecte a l'any 2014. L'any 2015, el nombre total de persones residents a Catalunya era de 7.508.106, 10.797 menys que l'any anterior. Cal tenir en compte que en els darrers tres anys el descens acumulat de la població catalana ha estat de 62.802 habitants. En termes relatius, la caiguda de la població ha estat del -0,1% el 2015, quatre dècimes menys que el 2014. També cal dir que aquest descens ha estat inferior al registrat pel conjunt d'Espanya el 2015 (-0,3%) ([gràfic 2.1](#)).

La caiguda de la població s'explica bàsicament per dos factors. El primer és la menor taxa de natalitat i, el segon, és l'augment dels fluxos migratoris cap a l'estranger. Dos factors que no han pogut ser compensats per l'augment de l'esperança de vida. Per grups d'edat, la caiguda de la població el 2015 ha estat protagonitzada tant pel grup de persones en edat de treballar (16 a 64 anys d'edat), com per la població de menys de 16 anys, que fins a l'any anterior s'havia comportat de forma positiva o estable. Aquest fet podria explicar-se tant pel feble nombre de naixements com també per l'emigració de persones en edat escolar. L'únic segment de població que creix és el de majors de 65 anys, a causa sobretot de l'entrada en aquest grup de les generacions de finals de la postguerra.



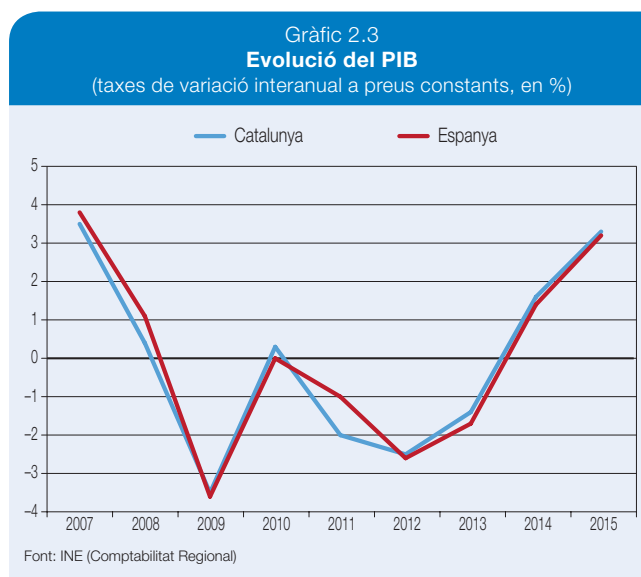
La descomposició de l'evolució de la població resident a Catalunya atenent a la seva nacionalitat mostra també un comportament diferenciat entre nacionals i estrangers. Mentre la població de nacionalitat espanyola ha crescut un 0,8%, la població estrangera ha caigut un 5,6%. No obstant això, aquestes dades poden portar a conclusions errònies ja que estan afectades pels processos de nacionalització, que comencen a ser importants en tant que una part de la població nouvinguda du ja el nombre mínim d'anys necessari per obtenir-la. Aquest fet es corrobora si s'analiza l'evolució de la població basant-se en el lloc de naixement ([gràfic 2.2](#)).



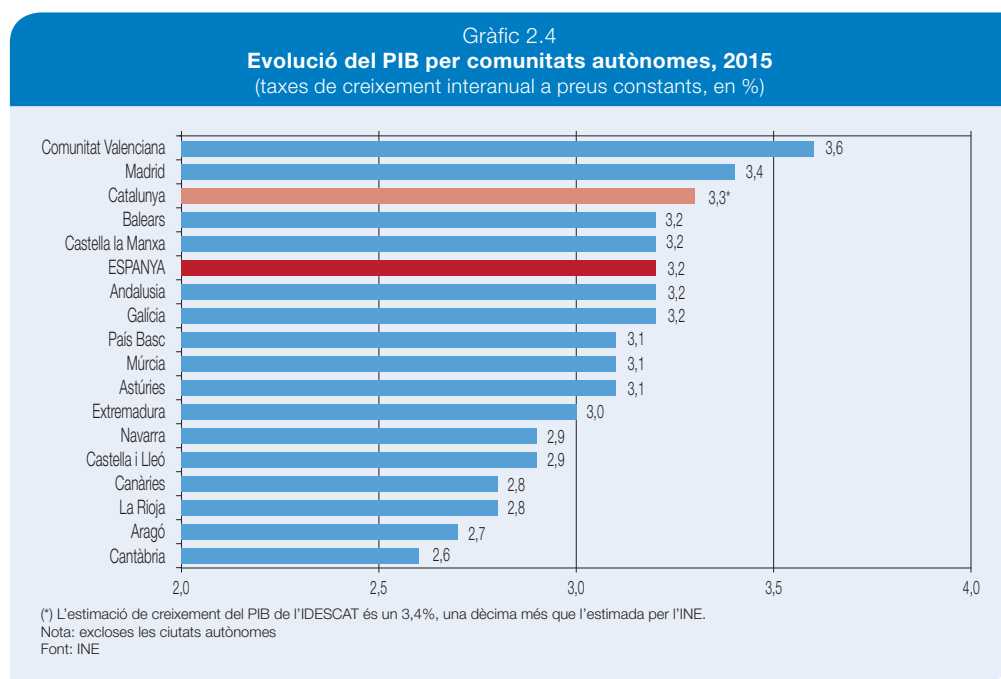
La capacitat explicativa de la població d'origen espanyol esdevé pràcticament nul·la, en tant que la contribució de la població originària de Catalunya al creixement de l'evolució global queda gairebé compensada per l'aportació negativa dels nascuts a la resta de l'Estat. Per contra, l'evolució de la població d'origen estranger és negativa, si bé no tant com l'any 2014, i això fa que la caiguda global de la població resident a Catalunya s'hagi moderat el 2015 en relació a l'anterior.

2. Activitat econòmica

L'any 2015, l'economia catalana ha registrat el major creixement des de l'any 2007, just abans de l'inici de la crisi. Concretament, el **PIB** de l'economia catalana ha crescut el 3,4% en volum, situant-se en un valor a preus corrents de 214.927 milions d'euros, segons dades de l'IDESCAT. A més, el ritme de creixement s'ha anat accelerant a mesura que avançava l'any, atès que va començar en el 2,8% el primer trimestre de l'any i va acabar fregant el 4% el quart trimestre. Aquesta evolució positiva també s'ha donat al conjunt d'Espanya, on el creixement s'ha situat en el 3,2% en el conjunt de l'any, segons l'INE ([gràfic 2.3](#)). L'economia catalana ha mostrat un major dinamisme que l'economia espanyola en els serveis, concretament en les activitats d'administració pública, educació i salut, els serveis d'informació i comunicacions, el comerç, les activitats culturals i recreatives, i les activitats professionals i tècniques. Per contra, Catalunya ha registrat un menor creixement relatiu en el sector de la construcció, la indústria i el sector financer.



Si comparem l'evolució de l'economia catalana amb la de la resta de **comunitats autònomes**, Catalunya ha tingut un comportament lleugerament superior a la mitjana (3,3% segons comptabilitat regional de l'INE, una dècima menys que l'estimació de l'IDESCAT, enfront del 3,2% a Espanya), sent la tercera comunitat amb un creixement més elevat, només per darrera de la Comunitat Valenciana i la Comunitat de Madrid ([gràfic 2.4](#)). A diferència del 2013, en què totes les comunitats autònomes van experimentar descensos en el PIB, el creixement del PIB ha estat generalitzat tant el 2014 com el 2015. Les taxes de creixement més baixes, per sota del 2%, s'han registrat a les comunitats de la meitat-nord de la península (Cantàbria, Aragó, La Rioja, Castella i Lleó i Navarra) i a Canà-



ries. Si considerem un període més ampli, de 2010 a 2015, el creixement en mitjana anual a preus constants ha estat negatiu a la majoria de comunitats autònomes, sent idèntic a Catalunya i a la mitjana estatal (del -0,2%). Les úniques tres comunitats que han registrat un creixement positiu del PIB en mitjana anual durant aquest període han estat Madrid, Balears i Canàries (amb taxes positives del 0,5%, 0,3% i 0,1%, respectivament).

El PIB per càpita de Catalunya s'ha situat en 27.663 euros el 2015, un 3,9% més que l'any anterior. Aquest nivell de PIB per càpita és un 18,8% superior a la mitjana espanyola (23.290 euros), un percentatge que s'ha anat recuperant progressivament des de que el 2011 assolís un mínim del 16,5%. Tanmateix, l'economia catalana continua sent la quarta de l'Estat amb un PIB per càpita més elevat, després de la Comunitat de Madrid, el País Basc i Navarra.

La **demanda interna** ha estat la gran impulsora del creixement econòmic el 2015, per segon any consecutiu. Tal com es pot veure al [gràfic 2.5](#), la totalitat del creixement del PIB registrat aquest any l'ha aportat la demanda interna (3,5 punts), mentre que l'aportació del sector exterior ha estat lleugerament negativa (-0,1 punts). En taxes de creixement, la demanda interna ha passat de créixer l'1,7% el 2014 al 4% el 2015. Els components de la demanda interna que han protagonitzat aquesta revifada han estat tant la inversió —espe-

cialment en construcció que deixat enrere les taxes negatives per primer cop des de l'inici de la crisi—, com el consum, ja sigui públic o privat. És a dir, per primera vegada des de l'inici de la crisi, tots els components de la demanda interna han fet una aportació positiva al creixement del PIB.

Pel que fa al **consum de les llars**, aquest ha crescut un 3,6% interanual el 2015, més del doble de l'any anterior (1,4%). Entre els indicadors que mostren la recuperació del consum cal destacar el de les matriculacions de vehicles, que ha registrat un increment del 25,6% en el conjunt de l'any, si bé també s'ha beneficiat del programa d'ajudes públiques. Aquest important creixement ha permès assolir les 243.556 matriculacions el 2015, una xifra que pràcticament iguala la del 2008. Per la seva banda, el **consum del conjunt d'administracions públiques** que operen a Catalunya també ha registrat un canvi de tendència, amb un creixement del 3,3% respecte al 2014, després d'haver-se estancat el 2014 i d'haver retrocedit els anys 2011-2013 ([quadre 2.1](#)).

La **inversió** o formació bruta de capital també ha tingut un molt bon comportament el 2015, havent augmentat un 5,7% respecte a l'any anterior. Aquest creixement ve explicat tant pel dinamisme de la inversió en béns d'equipament, que registra un increment del 6,4%, com per la recuperació de la inversió en construcció, que ha crescut el 3,1%, per primer cop en molts anys. Tanmateix l'evolució per trimestres d'a-

Quadre 2.1
Evolució del PIB a Catalunya. Demanda
(taxes de variació interanual en volum, en %)

	2013	2014	2015	2015			
				I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB	-1,1	2,0	3,4	2,8	3,2	3,6	3,9
Demanda interna	-4,0	1,7	4,0	3,4	3,9	4,4	4,2
Consum llars	-3,6	1,4	3,6	2,8	3,4	4,1	4,0
Consum adm. públiques (1)	-5,0	0,0	3,3	2,3	3,2	3,6	4,2
Formació bruta de capital (2)	-4,2	4,0	5,7	6,2	6,0	5,9	4,5
Béns equipament i altres	0,3	7,2	6,4	7,7	6,7	6,6	4,6
Construcció	-7,8	-3,2	3,1	1,5	3,3	3,7	3,8
Saldo exterior (3) (4)	2,5	0,5	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2	0,2
Saldo amb l'exterior (4)	1,3	-0,8	-0,5	0,4	-0,8	-0,6	-1,1
Exportació de béns i serveis	2,8	4,0	4,8	4,7	5,4	4,0	5,0
Importació de béns i serveis	-0,8	7,5	7,3	4,4	8,9	6,7	9,4

(1) Inclou la despesa en consum de les institucions sense finalitat de lucre al servei de les llars.

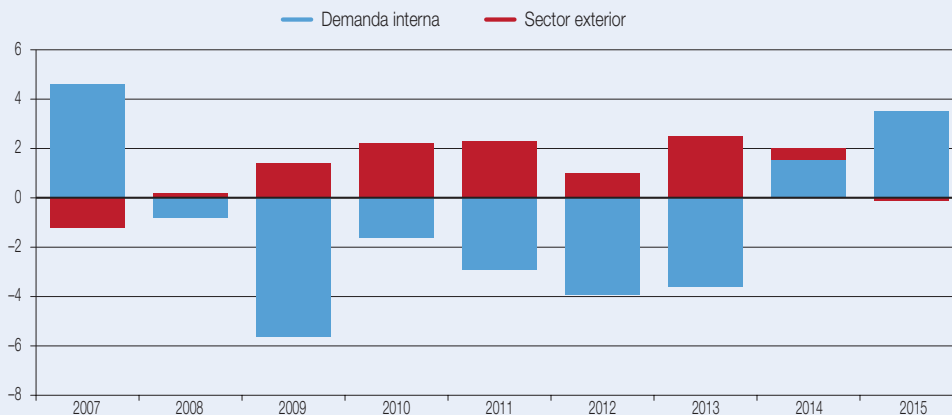
(2) Inclou la variació d'existències.

(3) Inclou el saldo amb l'estranger i amb la resta d'Espanya.

(4) Aportació al creixement del PIB.

Font: IDESCAT

Gràfic 2.5
Contribucions al creixement del PIB a Catalunya
 (en punts percentuals)



Nota: el sector exterior inclou tant els fluxos econòmics amb la resta de l'Estat com els fluxos amb l'estranger.
 Font: IDESCAT

quests dos components de la inversió han seguit trajectòries diferents: mentre que la inversió en béns d'equipament anava moderant les taxes de creixement a mesura que avançaven els trimestres, la inversió en construcció anava agafant impuls. Si parlem únicament de la inversió industrial, aquesta ha experimentat un increment del 4,2% a preus corrents respecte al 2014, una xifra molt similar a la de l'any anterior, segons les darreres dades de l'enquesta industrial de la Generalitat de Catalunya. Aquesta inversió respon, per primera vegada en els darrers anys, a un increment de la demanda, a més de a motius tècnics. Això fa que la principal finalitat de la inversió industrial passi a ser l'ampliació de capacitat per sobre de factors com la reposició d'equipament o la millora del rendiment de l'equip productiu. Un altra indicador avançat de la inversió és el de les matriculacions de vehicles industrials, que ha experimentat un fort creixement el 2015, del 35% respecte a l'exercici anterior.

Per contra, el **sector exterior** ha actuat com a element limitador del creixement, trencant amb la tendència positiva dels darrers set anys. La seva contribució negativa al creixement ha estat de només una dècima, però és el resultat del saldo negatiu dels fluxos econòmics amb l'estranger, que han restat cinc dècimes, mentre que els fluxos amb la resta de l'Estat han contribuït positivament en quatre dècimes.

Aquesta aportació negativa dels fluxos amb l'estranger no es deu tant a l'evolució de les exportacions de béns i serveis, que ha estat positiva i fins i tot més dinàmica que l'any precedent, amb un creixement del 4,8%, sinó sobretot al fort increment de les importacions que es produeix per la recuperació

de la demanda interna, i que creixen a un ritme del 7,3%, molt similar a la taxa de l'any anterior.

Tots els grans **sectors econòmics**, amb excepció de l'agricultura, han presentat un balanç positiu de la seva activitat durant el 2015 ([quadre 2.2](#)). Dels quatre grans sectors econòmics, els que han registrat una evolució més positiva han estat els serveis i la construcció (amb taxes força superiors al 3%), mentre que la indústria s'ha quedat en el 2,7%. A més d'aquest resultat tan positiu, l'evolució trimestre a trimestre mostra una clara acceleració en les taxes de creixement, que es manifesta tant en l'evolució global del PIB com en el VAB per a cada un dels quatre grans sectors econòmics. Tenint en compte el pes relatiu de cada sector, es pot veure com els serveis han estat el sector tractor d'enguany. Dels 3,4 punts percentuals de creixement global, 2,7 punts venen explicats per la millora de l'activitat als serveis, especialment en els serveis orientats al mercat, mentre que l'aportació positiva de la indústria ha estat de cinc dècimes i la de la construcció de dues. Aquest panorama és força similar al que es produí el 2014 quan també va ser el sector serveis el principal tractor del creixement. La diferència rau en que la construcció ha passat a tenir una aportació positiva al creixement el 2015, tot i que encara modesta, per primera vegada des de l'inici de la crisi ([gràfic 2.6](#)).

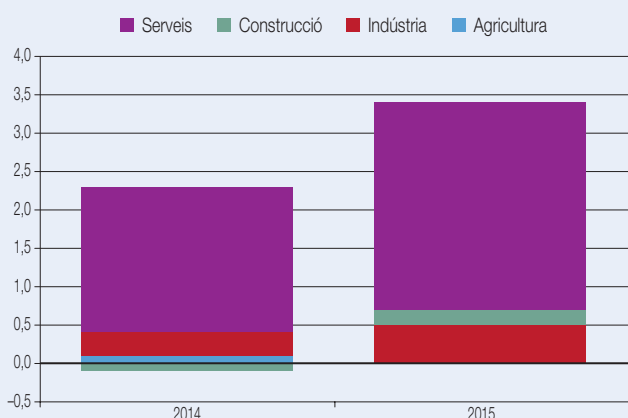
A la **indústria**, el volum de producció ha augmentat un 2,5% a Catalunya el 2015, gairebé un punt més que el creixement registrat l'any anterior (1,6%), però a la vegada set dècimes menys que al conjunt de l'Estat. Tot i això, si ens centrem en la indústria manufacturera es pot veure que el ritme de creixement ha estat superior (2,7%), i a més s'ha mantingut igual que l'any anterior.

Quadre 2.2
Evolució del PIB a Catalunya. Oferta
 (taxes de variació interanual en volum, en %)

	2013	2014	2015	2015			
				I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
PIB	-1,1	2,0	3,4	2,8	3,2	3,6	3,9
Agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca	5,5	5,9	-1,2	0,3	-0,5	-2,0	-2,4
Indústria	-2,7	1,5	2,7	2,2	2,2	3,1	3,4
Construcció	-9,8	-2,5	3,4	1,9	3,5	4,0	4,2
Serveis	0,1	2,5	3,6	3,1	3,5	3,8	4,0
Impostos nets s/productes	-3,5	0,8	3,3	2,7	3,3	3,6	3,7

Font: IDESCAT

Gràfic 2.6
Evolució del VAB per sectors
 (contribucions al creixement interanual, en %)



Font: IDESCAT

que s'ha viscut als municipis el 2015 després dels intensos creixements registrats el 2013 i 2014. Concretament, la licitació oficial d'obres ha registrat un descens del 29%, fins als 1.239 milions d'euros, una xifra que representa només el 18% del volum de licitació que es va fer el 2008 quan es va assolir un màxim de 8.618 milions. Aquest descens s'explica per l'obra civil atès que l'edificació pública ha crescut un 7% interanual. Totes les administracions han reduït la licitació pública, però les que ho han fet amb més intensitat han estat l'Administració central (-55,5%) i la local (-21,6%), mentre que la Generalitat l'ha reduïda només un 4,5%. Quant als indicadors de demanda en el sector de la construcció, cal assenyalar que tant el nombre de transaccions d'habitatges com el nombre d'hipoteques constituïdes apunten a la recuperació del sector, al que cal sumar l'augment dels preus de l'habitatge que, segons l'INE, ha estat del 4,8% a Catalunya el 2015.

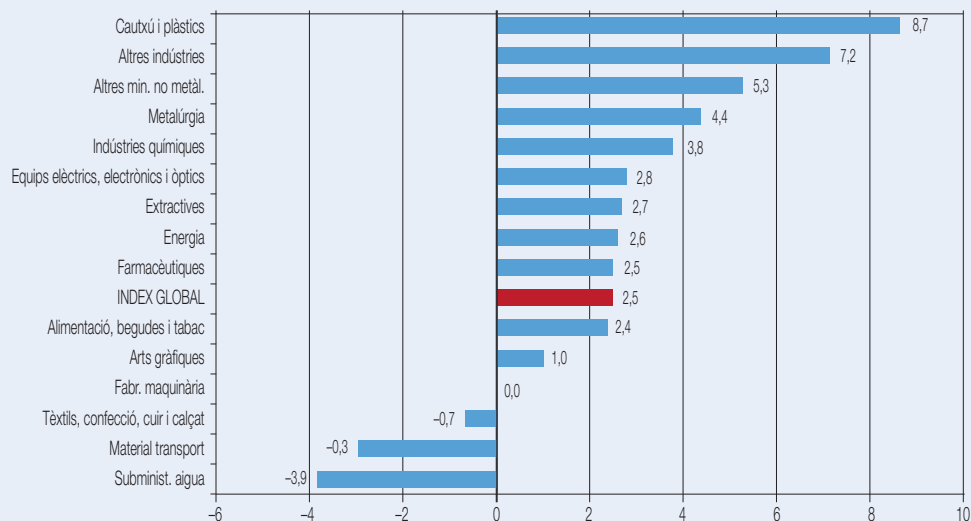
Per branques d'activitat, les que han mostrat un major dinamisme han estat les relacionades amb la fabricació de cautxú i plàstics, d'altres minerals no metàl·lics, la metal·lúrgica i la indústria química. Per contra, es produeix un notable descens pel que fa a subministrament d'aigua, material de transport i indústria tèxtil, confecció i calçat (gràfic 2.7).

El canvi de cicle a la **construcció** es pot apreciar atenent tant als indicadors d'activitat com de demanda. Pel que fa als indicadors d'activitat, cal destacar el creixement del consum de ciment (7,8% el 2015) i del nombre d'habitatges en construcció (12.428 el 2015, el 28% més que l'any anterior). Malgrat tot, la construcció residencial continua en nivells mínims històrics i molt lluny de la mitjana històrica (gràfic 2.8). En canvi, la construcció en obra pública registra un fort descens que s'associa amb el període postelectoral

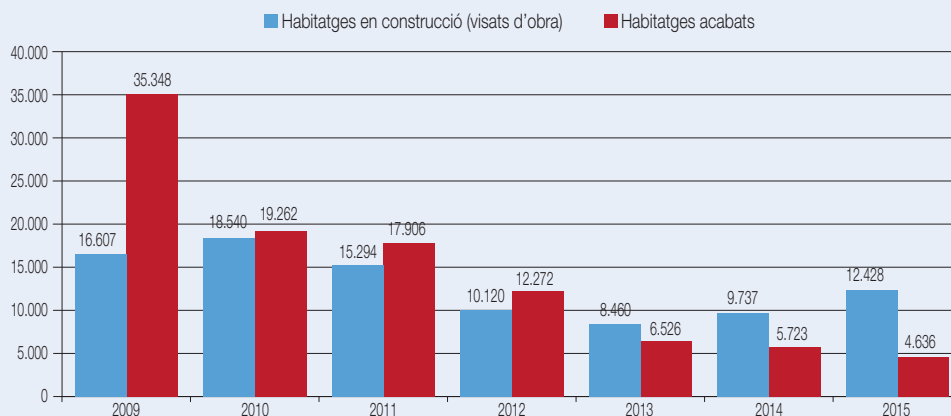
L'activitat als **serveis** ha agafat impuls durant el 2015 després d'haver iniciat la recuperació l'any anterior. Tant els serveis orientats al mercat (comerç, hostaleria, finances, etc.) com els no orientats al mercat (administració pública, sanitat, educació i serveis socials), han tingut una evolució positiva, però destaca sobretot el primer subsector, amb un increment del VAB del 4,1% enfront de l'1,7% el segon.

L'índex general d'activitat als serveis s'ha recuperat als nivells pre-crisi. El 2015, l'indicador d'activitat ha crescut un 6,1%, superant la taxa positiva de l'any anterior (gràfic 2.9). Els sectors que mostren un major dinamisme aquest darrer any són les activitats administratives i de serveis auxiliars (12,8%, que contrasta amb el descens registrat el 2014), seguit per les activitats de comerç i hostaleria (al voltant del 6,5% en ambdós casos).

Gràfic 2.7
Índex de producció industrial per seccions, 2015 (provisionals)
 (taxes de variació interanual, en %)



Gràfic 2.8
Evolució de la construcció residencial a Catalunya
 (unitats)



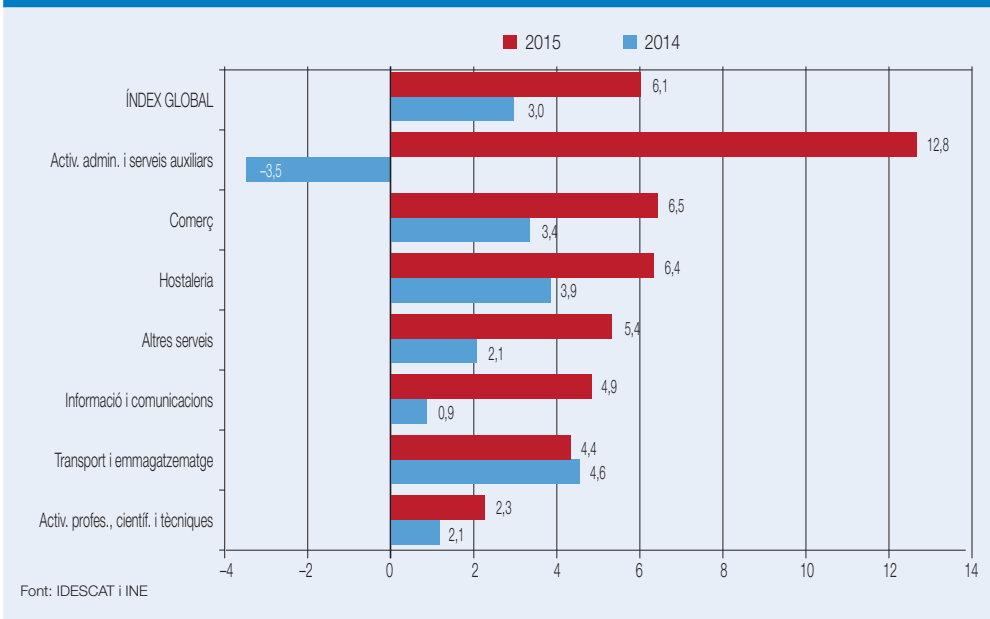
Una altra evidència de la millora de l'activitat econòmica respecte als exercicis immediatament precedents es troba en l'evolució del **trànsit de vehicles**. La intensitat mitjana diària (IMD) de vehicles lleugers ha augmentat a totes les autopistes de peatge i, en global, ha crescut un 5,7% arreu de Catalunya. També ha augmentat de manera notable el trànsit de vehicles pesats tant per vies de peatge (6,4%) com per vies convencionals (5,8%).

Així mateix, el **trànsit marítim** de mercaderies en tones ha augmentat el 2015 als ports de Barcelona i Tarragona (0,9% i 3,6%, respectivament), però ha moderat el ritme d'augment

respecte a l'any anterior. Això ha fet que el trànsit de contenidors en TEUs (unitat equivalent a 20 peus) s'hagi mantingut estable respecte al 2014.

El **trànsit aeri** també dona mostres de dinamisme en el conjunt de Catalunya. L'any 2015 ha tancat amb 42,2 milions de passatgers als aeroports catalans, un màxim històric. Destaca el bon comportament de l'aeroport del Prat, que amb un creixement del 5,8% ha passat dels 37,5 milions de passatgers el 2014 als 39,7 milions el 2015. Per contra, continuen els descensos de trànsit a les instal·lacions de Girona i Reus, al voltant d'un 17% menys de passatgers que l'any 2014,

Gràfic 2.9
Índex de d'activitat dels sector serveis a Catalunya
 (taxes de variació interanual, en %)



sent especialment negativa l'evolució a Girona on el nombre de passatgers ha passat dels 2,16 milions el 2014 a 1,78 el 2015.

L'**activitat turística** ha estat, un any més, un element positiu que ha contribuït a la millora de l'activitat econòmica de Catalunya. El nombre de turistes internacionals a Catalunya ha assolit les 17.446.046 persones, un 3,9% més que l'any anterior, segons l'enquesta de Moviments Turístics en Frontera que ha començat a publicar l'INE el 2015. La xifra de despesa total associada a aquests turistes ha ascendit a 15.735,5 milions d'euros, un 4,1% més que l'any anterior. Ara bé, en comparació amb la resta de comunitats autònomes, cal dir que tant el nombre de turistes com la despesa total ha augmentat més a l'Estat espanyol que a Catalunya aquest darrer any.

Per analitzar els mercats emissors s'han utilitzat les dades que proporciona l'enquesta hotelera¹, atès que l'INE de moment no ofereix informació detallada per comunitats autònomes. Segons aquesta enquesta, el 2015 van visitar Catalunya 17,64 milions de persones (un 5,2% més que el 2014), dels quals el 39% eren turistes domèstics (4,13 milions procedents de Catalunya i 2,76 milions de la resta de comunitats autònomes) i el 61% turistes estrangers (10,75 milions). Pel

¹ Caldria afegir-hi els turistes que s'allotgen en altres tipus d'establiments, com albergs, allotjament rural, càmpings i apartaments turístics. Però l'anàlisi es fa sobre els allotjaments hotelers perquè representen més del 80% del total.

que fa al mercats emissors estrangers cal destacar el fort impuls dels emissors tradicionals i la forta reculada de l'incipient mercat rus per segon any consecutiu. França amb 2,2 milions de turistes allotjats en establiments hotelers, continua sent el principal mercat emissor i ha registrat un augment del 12,2% respecte a l'any anterior. L'altre país d'origen dels turistes que ha registrat un gran augment és els Estats Units (12,3%), sent el quart mercat més important. Per contra, el mercat alemany, el segon més important, ha registrat un descens del 2,2% i el mercat rus, que havia estat un important factor de creixement fins al 2013, ha caigut prop d'un 50% a conseqüència de la devaluació del ruble i de les creixents tensions geopolítiques a la zona.

Per altra banda, les pernoctacions hoteleres han crescut però a un ritme inferior del que ho ha fet l'activitat turística global. Concretament, han crescut un 3,4%, si bé és el major creixement dels darrers cinc anys. Aquest augment prové gairebé en exclusiva del millor comportament del turisme domèstic, atès que les pernoctacions d'estrangers només han augmentat un 0,7%. Totes les marques turístiques han registrat un comportament positiu en quant al nombre de viatgers rebuts, excepte les Terres de Lleida però té una importància relativa molt baixa sobre el total. Barcelona, per contra, ha estat novament la marca tractora del creixement, atès que concentra el 42% dels visitats i ha registrat un augment del 5,1% respecte al 2014. La Costa Brava i la Costa Daurada, que concentren el 18% i el 14% dels turistes, també ha registrat creixements significatius a l'entorn del 8% en ambdós casos.

3. Sector exterior

Una altra evidència de la recuperació de l'economia catalana queda palesa en el dinamisme de les importacions de béns i serveis en volum que, per segon any consecutiu, supera l'augment de les exportacions, fet que no succeïa des d'abans de la crisi (gràfic 2.10). Tanmateix, durant el 2015, els fluxos amb l'estranger han seguit tendències divergents. Mentre que les exportacions de béns i serveis han accelerat el seu creixement en vuit dècimes, del 4% el 2014 al 4,8% el 2015, les importacions han alentit lleugerament el seu ritme d'expansió, passant del 7,5% el 2014 al 7,3% el 2015. En global, l'economia catalana presenta un saldo exterior positiu amb l'estranger de gairebé 12.000 milions d'euros el 2015, que es redueix únicament un 0,5% respecte a l'any anterior. Si a aquest saldo positiu amb l'estranger li sumem el saldo positiu amb la resta d'Espanya, s'obté que l'economia catalana presenta un saldo exterior total de 24.745 milions d'euros, que s'amplia en un 2% respecte a l'any anterior.

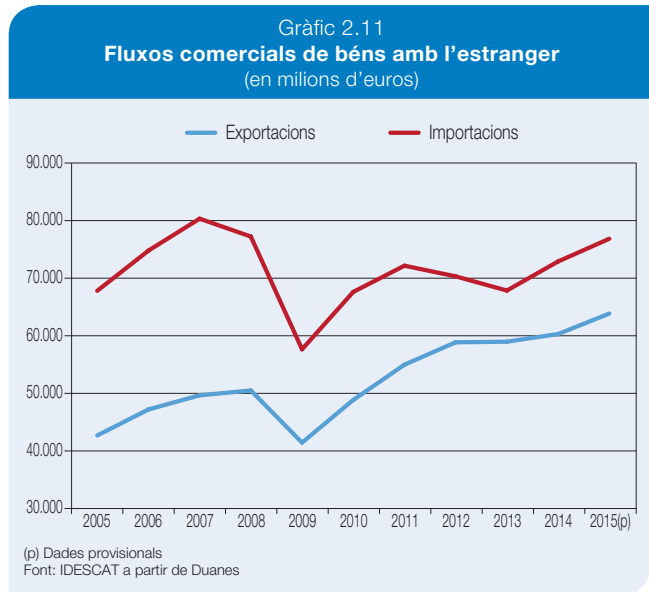
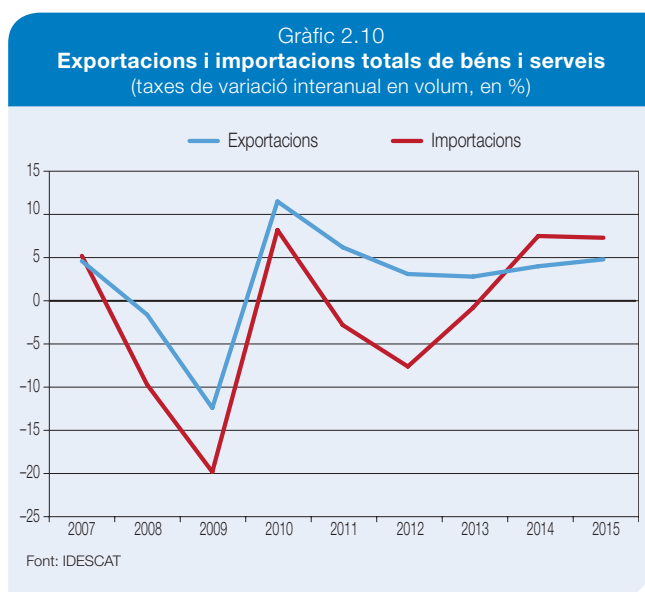
Pel que fa específicament a les exportacions de béns en valor, aquestes han accelerat el seu ritme de creixent el 2015, amb una taxa de variació interanual del 6,1% enfront del 2,3% de l'any anterior, assolint la xifra de 63.860 milions d'euros a preus corrents, segons dades provisionals publicades per l'IDESCAT. Per contra, les importacions han moderat el seu ritme de creixement, des del 7,4% al 5,9%, arribant als 76.850 milions d'euros, si bé continua mostrant una intensa recuperació de la demanda interna (gràfic 2.11). Aquest fet ha motivat que la taxa de cobertura (definida com el quocient de les exportacions sobre les importacions) hagi pujat fins al

83,1%. Malgrat tot, aquesta ràtio se situa més de deu punts per sobre de la mitjana dels darrers quinze anys.

Val a dir, però, que Catalunya ha registrat un major dinamisme dels intercanvis amb l'exterior que el conjunt de l'Estat, on les exportacions han crescut només el 4,3% i les importacions ho han fet un 3,7%, el 2015. Com a resultat d'això, les exportacions catalanes passen a representar el 25,5% de les estatals, gairebé mig punt més que l'any anterior, mentre que les importacions realitzades des de Catalunya representen el 28% del conjunt d'Espanya.

La Unió Europea ha estat la principal destinació de les exportacions catalanes i la principal emissora d'importacions, si bé Catalunya manté històricament un saldo negatiu en la balança comercial amb aquesta àrea. El 65% de les exportacions tenen com a destí algun país de la UE, essent França el primer país receptor (15,3% del total), seguit d'Alemanya i Itàlia. Per la banda de les importacions, les europees totalitzen el 59% del total, essent en aquest cas Alemanya el principal país emissor d'importacions (18,1%), seguit a força distància de França (que representa el 9,4%). De la resta de països del món, cal destacar que Catalunya manté un saldo favorable amb els països d'Amèrica central i del sud, mentre que existeix un saldo altament desfavorable amb la Xina, amb un pes únicament de l'1,9% en les exportacions i un 9,6% en les importacions, un tret comú a la majoria de les economies desenvolupades (quadre 2.3).

Els sectors econòmics que són el nucli de les exportacions catalanes són les indústries químiques i la producció de vehicles de motor i material de transport. Aquests dos sectors,



Quadre 2.3
Evolució de les exportacions i importacions de béns per àrees i països, 2015

	Exportacions			Imports			Saldo comercial	
	Valor (MEUR) 2015	Variació (%) 2015/2014	Pes (% s/total) 2015	Valor (MEUR) 2015	Variació (%) 2015/2014	Pes (% s/total) 2015	Valor (MEUR) 2014	Valor (MEUR) 2015
Unió Europea (UE-28)	41.493	6,6	65,0	45.310	6,4	59,0	-3.789	-3.817
Alemanya	7.577	9,5	11,9	13.891	11,7	18,1	-5.628	-6.313
França	9.790	-0,8	15,3	7.256	-4,2	9,4	2.293	2.534
Itàlia	5.610	14,6	8,8	6.005	5,4	7,8	-842	-395
Portugal	4.523	10,1	7,1	1.769	2,6	2,3	2.379	2.754
Regne Unit	4.084	10,7	6,4	2.640	5,8	3,4	1.172	1.444
Altres països europeus	4.603	-3,6	7,2	4.101	-16,0	5,3	-122	502
Suïssa	2.045	3,3	3,2	1.514	0,5	2,0	432	531
Amèrica del Nord	2.369	20,6	3,7	2.797	3,8	3,6	-747	-429
Estats Units d'Amèrica	2.148	20,9	3,4	2.631	5,2	3,4	-740	-483
Amèrica Central i del Sud	4.233	8,3	6,6	2.986	6,1	3,9	1.060	1.247
Resta del món	11.162	5,0	17,5	21.656	10,4	28,2	-8.998	-10.494
Japó	827	14,7	1,3	1.727	26,9	2,2	-648	-900
Xina	1.200	14,9	1,9	7.366	22,6	9,6	-4.981	-6.166
Total	63.860	6,1	100,0	76.850	5,9	100,0	-12.595	-12.990

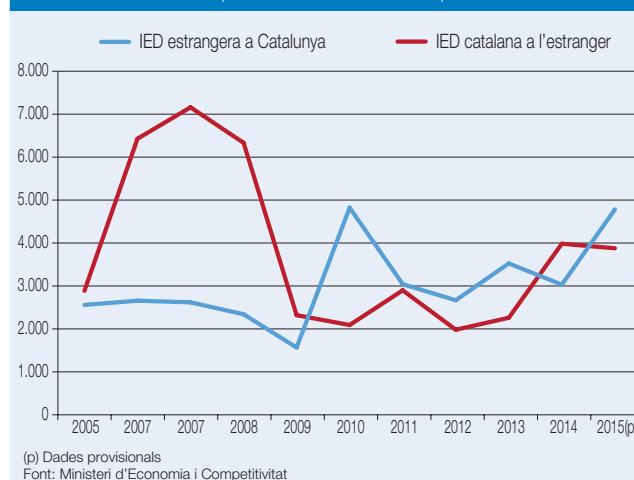
Nota: les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.
Font: IDESCAT, a partir de dades del Departament de Duanes i Impostos Especials de l'Agència Estatal d'Administració Tributària.

juntament amb la indústria alimentària i el tèxtil, conformen el 62,4% del total d'exportacions. En el cas de les indústries químiques, que representen gairebé la quarta part de les exportacions catalanes, el creixement ha estat del 4,4% respecte a l'any anterior. En canvi, el creixement de les exportacions de vehicles a motor i material de transport s'ha incrementat en un 10,7%, sent un dels sectors que més han augmentat les seves exportacions juntament amb el de maquinària d'oficina, precisió i òptica. Pel que fa a les importacions, destaca l'elevat creixement que han registrat en el sector de vehicles de motor i material de transport (22,7%), fet que ha comportat que el sector passi a tenir un saldo negatiu de la seva balança comercial el 2015. Per contra, el sector químic és el que ha registrat un menor creixement de les importacions, només han augmentat un 2% respecte a l'any anterior (quadre 2.4).

Pel que fa als fluxos d'inversió, després d'un any 2014 negatiu per a la inversió estrangera a Catalunya, el 2015 ha tancat de manera provisional amb un creixement del 57,8% interanual, fet que enfila la xifra d'inversió fins als 4.783 milions d'euros, la xifra més alta registrada des de l'any 2010. La inversió estrangera a Catalunya ha passat a representar el 22% del total espanyol, ja que aquesta última només ha crescut un 11% en el seu conjunt. Per la seva banda, la inversió catalana a l'estranger ha registrat una lleugera pèrdua del

2,6% respecte a l'any anterior, totalitzant els 3.879 milions d'euros, tot i que continua sent una de les xifres més altes des del 2008. El pes que representa la inversió a l'exterior catalana sobre el total estatal ha augmentat unes dècimes fins al 15,8% el 2015, com a resultat del pitjor comportament que aquesta ha registrat a l'Estat, on ha descendit un 7,7% respecte a l'any anterior (gràfic 2.12).

Gràfic 2.12
Fluxos d'inversió directa amb l'estranger
(milions d'euros corrents)



Quadre 2.4
Evolució de les exportacions i importacions de béns per activitats, 2015

	Exportacions			Importacions			Saldo comercial	
	Valor (MEUR)	Variació (%)	Pes (%)	Valor (MEUR)	Variació (%)	Pes (%)	Valor (MEUR)	
	2015	2015/2014	2015	2015	2015/2014	2015	2014	2015
Agricultura, ramaderia i pesca	1.704	17,5	2,7	3.900	5,9	5,1	-2.273	-2.196
Extracció i refinació de petroli, carbons	1.469	-8,8	2,3	6.276	-29,0	8,2	-7.056	-4.806
Productes alimentaris i begudes	7.476	7,3	11,7	5.731	7,1	7,5	1.557	1.745
Tèxtils, cuir, calçat, confecció	5.679	3,5	8,9	8.269	13,9	10,8	-1.766	-2.590
Indústries químiques	15.376	4,4	24,1	15.282	2,0	19,9	-521	94
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	3.863	4,3	6,0	4.254	8,4	5,5	-216	-391
Maquinària i equips mecànics	4.020	5,6	6,3	4.480	17,7	5,8	-13,5	-460
Maquinària oficina, precisió i òptica	1.016	27,2	1,6	2.595	13,8	3,4	-1.448	-1.579
Maquinària i material elèctric i electrònic	3.908	4,9	6,1	5.544	13,3	7,2	-1.266	-1.636
Vehicles de motor, material transport	11.320	10,7	17,7	11.748	22,7	15,3	673	-428
Resta de branques	7.519	7,9	11,8	8.734	9,4	11,4	-1004	-1215
No classificats en altres apartats	508	-32,1	0,8	38	296,9	0,0	737	470
Total	63.860	6,1	100,0	76.850	5,9	100,0	-12.595	-12.990

Nota: les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.
Font: IDESCAT, a partir de dades del Departament de Duanes i Impostos Especials de l'Agència Estatal d'Administració Tributària.

La Unió Europea ha estat la principal regió emissora d'inversió estrangera a Catalunya, amb el 75,6% del total, seguida a força distància d'Amèrica Llatina, que concentra el 7,8%. Cal destacar el fort creixement de la inversió estrangera procedent de la UE i dels Estats Units durant el 2015, mentre que la inversió procedent d'Amèrica Llatina pateix un fort descens. Així mateix, la inversió provinent d'Àsia i Oceania gairebé s'ha duplicat, i ja representa el 6% del total. Per altra banda, la Unió Europea és també la principal àrea receptora de la inversió catalana a l'estranger, representant el 84,6% del total. A més, aquesta regió ha registrat un important augment durant el 2015, mentre que altres regions com Amèrica del Nord i Àsia són les responsables de la caiguda de la inversió catalana a l'exterior, que en global disminueix gairebé un 3%. Les inversions cap a Amèrica Llatina també es recuperen, però tenen una importància molt menor en comparació amb les destinades a la UE (quadre 2.5).

Per activitats, la indústria manufacturera ha estat la gran protagonista del creixement de la inversió estrangera a Catalunya, concentrant el 60% de l'augment total registrat pel conjunt de sectors econòmics. Concretament, la inversió en

activitats manufactureres ha passat de només 229 milions d'euros el 2014 a 1.279 milions d'euros l'any 2015, el 27% de la inversió estrangera total rebuda per Catalunya aquest any. Altres sectors que també han registrat augments destacats en valors absoluts són les activitats financeres i d'assegurances (de 61 milions el 2014 a 783 el 2015) i, en menor mesura, els sectors de transport i emmagatzematge, activitats immobiliàries, comerç a l'engròs i hostaleria. Només és destacable la caiguda al sector d'aigua, sanejament i residus, a causa de la important inversió de 419 milions d'euros que es va realitzar l'any passat i que aquest any ha passat a ser pràcticament insignificant, i la disminució al sector d'informació i comunicacions, que ha passat de 177 a 161 milions d'euros.

Per la banda de les inversions a l'estranger, destaca el fort impacte negatiu que ha tingut la inversió en el sector de l'aigua i medi ambient, on s'ha passat d'una inversió de 1.446 milions d'euros el 2014 a inversions testimoniales el 2015, igual que ha succeït amb la inversió estrangera. Per contra, els sectors que han protagonitzat els augments de la inversió a l'exterior són les activitats financeres i assegurances, on la inversió augmenta en 1.130 milions d'euros, i el sector d'in-

Quadre 2.5
Evolució dels fluxos d'inversió amb l'estranger per àrees, 2015

	Inversió estrangera directa a Catalunya				Inversió catalana a l'estranger			
	Valor (MEUR)		Variació (%)	Pes (% total)	Valor MEUR		Variació (%)	Pes (% total)
	2014	2015(p)	2015/2014	2014	2014	2015(p)	2015/2014	2015
OCDE	2.905	4.208	44,9	88,0	3.531	3.369	-4,6	86,8
Unió Europa-28	2.195	3.618	64,8	75,6	2.888	3.283	13,7	84,6
Amèrica del Nord	66	167	153,8	3,5	606	55	-90,9	1,4
Amèrica Llatina	525	372	-29,1	7,8	276	339	23,0	8,7
Resta d'Amèrica	26	19	-24,3	0,4	0	0	-	0,0
Àsia i Oceania	151	288	91,0	6,0	159	19	-87,9	0,5
Àfrica	0	12	-	0,3	31	25	-21,4	0,6
Paradisos fiscals	16	10	-37,3	0,2	0	0	-	0,0
Tots els països	3.032	4.783	57,8	100,0	3.985	3.879	-2,6	100,0

(p) Dades provisionals

Font: IDESCAT a partir del Ministeri d'Economia i Competitivitat. La suma de les àrees geogràfiques que es mostren no és igual a la inversió total, atès que hi ha països que consten a més d'una àrea.

Quadre 2.6
Evolució dels fluxos d'inversió amb l'estranger per activitats, 2015

	Inversió estrangera directa a Catalunya				Inversió catalana a l'estranger			
	Valor (MEUR)		Variació (%)	Pes (% total)	Valor MEUR		Variació (%)	Pes (% total)
	2014	2015(p)	2015/2014	2015	2014	2015(p)	2015/2014	2015
Agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca	8	8	5,1	0,2	3	0	-	0,0
Indústries extractives	200	2	-99,2	0,0	0	0	-	0,0
Indústries manufactureres	229	1.279	458,2	26,7	198	199	0,3	5,1
Energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat	0	2	566,7	0,0	93	2	-97,5	0,1
Aigua, sanejament i gestió de residus	419	3	-99,4	0,1	1.446	6	-99,6	0,1
Construcció	608	697	14,7	14,6	34	6	-81,6	0,2
Comerç a l'engròs i al detall	616	730	18,3	15,3	481	90	-81,4	2,3
Transport i emmagatzematge	68	204	200,1	4,3	85	8	-90,6	0,2
Hostaleria	85	187	119,5	3,9	12	0	-97,5	0,0
Informació i comunicacions	177	161	-9,3	3,4	133	801	503,2	20,6
Activitats financeres i d'assegurances	61	783	1182,8	16,4	1.348	2.479	83,8	63,9
Activitats immobiliàries	172	362	111,0	7,6	123	234	89,7	6,0
Activitats professionals, científiques i tècniques	66	137	107,1	2,9	11	8	-26,1	0,2
Activitats administratives i serveis auxiliars	16	25	58,7	0,5	2	2	0,0	0,1
Educació	2	6	250,0	0,1	0	0	-	0,0
Activitats sanitàries i de serveis socials	51	114	125,3	2,4	0	0	-	0,0
Activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment	2	85	3582,6	1,8	15	45	212,4	1,2
Altres serveis	251	1	-99,8	0,0	0	0	-	0,0
Total	3.032	4.783	57,8	100,0	3.985	3.879	-2,6	100,0

(p) Dades provisionals

Font: IDESCAT a partir del Ministeri d'Economia i Competitivitat

formació i comunicacions, on l'augment és de 668 milions. També creixen les inversions en activitats immobiliàries. Per últim, les inversions en indústria manufacturera s'ha mantingut constant en prop de 200 milions d'euros, representant només el 5% de la inversió a l'estranger total (quadre 2.6).

4. Mercat de treball

El mercat de treball ha experimentat uns resultats força positius el 2015, millorant els registres de l'any passat que van ser

els primers favorables des de l'inici de la crisi. Tant el nombre d'ocupats com el d'afiliats a la Seguretat Social han crescut durant aquest any, mostrant una tendència similar a la de l'evolució de l'activitat econòmica. Per contra, la població activa s'ha continuat reduint, però menys que anys anteriors, tant per l'efecte vegetatiu com de les migracions (quadre 2.7).

La població activa a Catalunya s'ha situat en 3.780,8 milers de persones, un 0,6% inferior al registre del 2014. Es tracta del quart any consecutiu de descens, havent caigut en prop

Quadre 2.7
Indicadors del mercat de treball a Catalunya

	2013	2014	2015	% var 13/12	% var 14/13	% var 15/14
Població activa (milers)	3.862,8	3.804,2	3.780,8	-1,3	-1,5	-0,6
Homes	2.059,0	2.008,9	2.000,1	-2,1	-2,4	-0,4
Dones	1.803,8	1.795,2	1.780,7	-0,3	-0,5	-0,8
Població ocupada (milers)	2.969,6	3.030,9	3.077,7	-2,0	2,1	1,5
Homes	1.570,1	1.594,3	1.643,3	-2,8	1,5	3,1
Dones	1.399,4	1.436,6	1.434,5	-1,2	2,7	-0,1
Nacionalitat estrangera	384,4	369,0	373,2	-8,5	-4,0	1,1
Població ocupada per sectors (milers)	2.969,6	3.030,9	3.077,7	-2,0	2,1	1,5
Agricultura	52,4	45,1	47,8	-5,5	-14,0	6,0
Indústria	547,2	558,4	582,1	-2,9	2,0	4,3
Construcció	184,0	181,2	182,6	-6,8	-1,5	0,7
Serveis	2.185,9	2.246,2	2.265,2	-1,3	2,8	0,8
Assalariats (milers)	2.471,1	2.511,1	2.547,0	-2,7	1,6	1,4
Indefinites	2.011,1	2.051,1	2.046,8	-3,0	2,0	-0,2
Temporals	460,0	460,0	500,2	-1,7	0,0	8,7
Sector privat	2.077,8	2.117,5	2.165,4	-2,4	1,9	2,3
Sector públic	393,3	393,7	381,6	-4,6	0,1	-3,1
No assalariats	498,5	519,8	530,7	1,5	4,3	2,1
Població en atur (milers)	893,2	773,3	703,1	1,4	-13,4	-9,1
Homes	488,9	414,6	356,9	0,3	-15,2	-13,9
Dones	404,4	358,7	346,2	2,8	-11,3	-3,5
Taxa d'activitat (%)	63,1	62,6	62,3	-0,3	-0,5	-0,3
Homes	69,0	68,0	67,9	-0,6	-1,0	-0,1
Dones	57,6	57,5	57,0	0,1	-0,1	-0,5
Taxa d'ocupació (%)	48,5	49,9	50,7	-0,7	1,4	0,8
Homes	52,6	54,0	55,8	-0,9	1,4	1,8
Dones	44,7	46,0	46,0	-0,3	1,3	0,0
Taxa d'atur (%)	23,1	20,3	18,6	23,1	-2,8	-1,7
Homes	23,7	20,6	17,8	23,7	-3,1	-2,8
Dones	22,4	20,0	19,4	22,4	-2,4	-0,6
Menors de 25 anys	50,2	47,1	42,3	-0,2	-3,1	-4,8
Nacionalitat espanyola	19,9	17,8	16,4	0,9	-2,1	-1,4
Nascuts a l'estranger – UE	27,2	23,7	22,3	3,6	-3,5	-1,4
Nascuts a l'estranger – no UE	43,2	38,4	34,5	-0,1	-4,8	-3,9
Taxa de treball a temps parcial (%)	15,3	15,3	13,9	1,5	0,0	-1,4
Taxa de temporalitat (%)	18,6	18,3	19,6	0,2	-0,3	1,3

Nota: les variacions de les taxes estan expressades en punts percentuals.

Font: INE (Enquesta de Població Activa).

de 186.000 persones respecte del màxim històric assolit del 2011. Això ha situat la taxa d'activitat en el 62,3%, la més baixa registrada des de l'any 2005. La caiguda de l'activitat del darrer any s'ha produït tant en el col·lectiu masculí com femení. Tanmateix, el descens per edats està concentrat sobretot en la població d'entre 25 i 34 anys, un grup que davant les escasses oportunitats laborals al nostre país ha decidit emigrar a altres països.

L'ocupació ha crescut un 1,5% en mitjana anual respecte al 2014, assolint una xifra de 3.077,7 mil persones ocupades el 2015 (gràfic 2.13). Aquest registre és el segon positiu des del 2008. Ara bé, en comparació amb el màxim històric de 2008, quan es va assolir els 3,58 milions d'ocupats, encara estem 503 mil llocs de treball per sota. La dinàmica catalana de l'ocupació, segons les dades de l'Enquesta de Població Activa de l'INE, ha estat menys positiva que al conjunt d'Espanya, on l'ocupació ha crescut el doble, un 3%. Tanmateix, les dades d'evolució de la població afiliada a la Seguretat Social no confirmen aquesta diferència, atès que Catalunya ha registrat un creixement unes dècimes per sobre del conjunt d'Espanya (3,5% enfront del 3,2%). Cal assenyalar que aquest any l'increment de les afiliacions a Catalunya s'ha concentrat en el règim general, on creixen un 4%, enfront del règim d'autònoms, que creixen només l'1,9%.

La població assalariada constitueix gairebé el 83% de la població ocupada total a Catalunya. Tant aquest col·lectiu com el de no assalariats registren taxes de creixement positives el 2015, si bé en aquest segon cas ens trobem amb un creixement superior al de la mitjana (2,1%). En altres paraules, la població no assalariada, tot i representar aproximada-

ment la sisena part del total d'ocupats, explica una quarta part del creixement de l'ocupació produït el 2015.

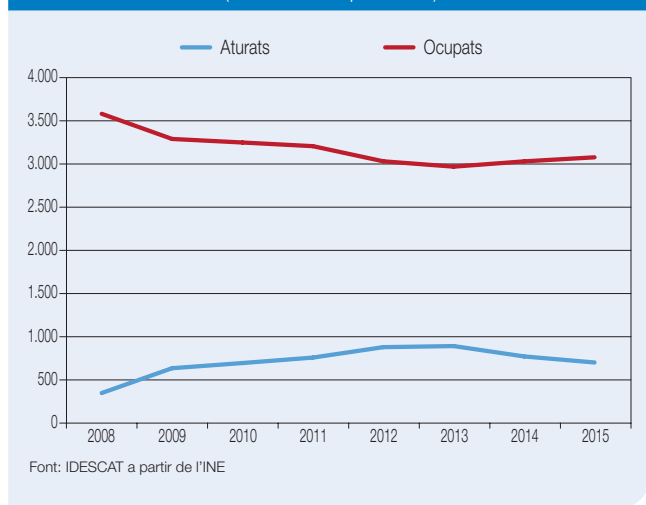
Entre la població assalariada, les persones amb contractació temporal representen el 19,6% del total, una xifra que supera en més d'un punt la ràtio del 2014. Aquest fet es deu a que el creixement de la població assalariada s'ha produït exclusivament entre els temporals (8,7%), mentre que l'ocupació indefinida retrocedeix un 0,2%. Una altra tendència que cal remarcar és que l'ocupació assalariada que és crea el 2015 ho fa exclusivament en el sector privat, on augmenta un 2,3%, mentre que en el sector públic retrocedeix el 3,1%, tornant a l'evolució negativa registrada fins al 2013. Tot i això, cal assenyalar que l'ocupació al sector públic només representa el 15% de l'ocupació assalariada total.

Per grups d'edat i sexe, l'any 2015 l'ocupació ha crescut exclusivament entre els homes, ja que el nombre de dones ocupades ha disminuït. I, dins del col·lectiu masculí, l'increment de l'ocupació s'ha donat a tots els grups d'edat a partir dels 35 anys, destacant que en el grup d'edat de més de 55 anys l'ocupació ha crescut tant com en el grup d'edat mitjana (de 35 a 54).

La indústria i els serveis, per aquest ordre, han estat els sectors tractors de la recuperació de l'ocupació l'any 2015 (gràfic 2.14). Així va passar també l'any anterior, però amb la diferència que els serveis van ser el sector que va explicar la major part del creixement de l'ocupació el 2014, mentre que el 2015 la indústria ha pres el relleu i és el que absorbeix la major part de l'ocupació creada (23,7 mil nous ocupats a la indústria, 19 mil als serveis i 1,4 mil a la construcció). Per primera vegada des de l'inici de la crisi, els quatre grans sectors econòmics han contribuït positivament a la recuperació del mercat laboral, destacant el cas de la construcció que és el primer any que ho fa després d'haver perdut el 55% de l'ocupació entre 2008 i 2014. En taxes de creixement, el major augment el registra l'agricultura, si bé el seu pes en el total és molt reduït, seguit per la indústria, amb un augment del 4,3%, i a molta distància els serveis i la construcció (0,8% i 0,7%, respectivament).

La població aturada a Catalunya es va situar de mitjana en 703,1 mil persones el 2015, un 9,1% inferior a la xifra del 2014, segons l'EPA. Aquest és el segon descens anual consecutiu del nombre d'aturats a Catalunya, un descens que s'ha donat tant entre els homes com entre les dones, si bé en el primer cas la reducció ha estat més pronunciada (-13,9% enfront -3,5%). L'atur s'ha reduït en 70.200 persones el 2015, i aquest descens s'ha produït gràcies a l'augment

Gràfic 2.13
Evolució de l'ocupació i de l'atur a Catalunya
(en milers de persones)



Gràfic 2.14
Evolució de l'ocupació per sectors
(contribucions al creixement global, en punts percentuals)



d'ocupació (46.800 ocupats més) però també ajudat pel descens de població activa (23.400 actius menys).

La taxa d'atur mitjana de l'any s'ha situat en el 18,6%, més de tres punts inferior a la mitjana espanyola (22,1%), però com a resultat de l'evolució del nombre d'aturats per gènere, pràcticament tota la disminució de la taxa d'atur es concentra en el col·lectiu masculí, mentre que la taxa d'atur de les dones es redueix molt poc aquest any.

Per edats, la taxa d'atur juvenil (menys de 25 anys) s'ha reduït passant del 47,1% el 2014 al 42,3% el 2015. Però aquesta reducció es produeix com a conseqüència de la sortida d'actius del mercat laboral ja que no s'ha creat ocupació dins aquest col·lectiu.

Per nacionalitat també es continuen observant diferències significatives entre la taxa d'atur de les persones amb nacionalitat espanyola (16,4%) i les nascudes a l'estranger fora de la UE (34,5%)

Pel que fa a l'atur registrat a les oficines del SOC, a Catalunya es va tancar l'any 2015 amb prop de 515.700 aturats registrats², 60.200 menys que a finals del 2014. En termes relatius, la caiguda ha estat del 10% en mitjana anual, sent el

² L'atur registrat és aquell que recullen les oficines del SOC i difereix del que proporciona l'EPA, en tant que aquest darrer es basa en la manifestació de l'enquetat de la seva impossibilitat de trobar un lloc de treball tot i voler-ho. L'atur registrat, tot i menysvalorar l'atur real (no té en compte els desanimats o aquells qui cerquen feina per vies alternatives), té especial interès atès el seu caràcter censal i la possibilitat de desagregació a múltiples nivells, entre ells el territorial.

segon any consecutiu que es registra un descens des del 2007. L'evolució de l'atur registrat ha seguit la mateixa tendència que al conjunt d'Espanya, tot i que en aquest darrer cas el descens ha estat lleugerament inferior (-7,5%).

A 31 de desembre del 2015, els grups d'aturats més nombrosos segons durada de la demanda d'ocupació són els que fa més de 12 mesos que es troben inscrits i els que fa menys de 6 mesos, representen un 43% del total en cada cas. Els aturats que fa entre 6 i 12 mesos que demanen ocupació suposen el 14% restant.

En funció del nivell de formació assolit, més de la meitat dels aturats té estudis d'educació general (322.332 aturats a final d'any, el 63% del total). A continuació, els altres grups més nombrosos són els aturats amb estudis de formació professional (45.262 aturats, el 9%), els que tenen estudis primaris complets (41.516 aturats, el 8%) i els que compten amb estudis universitaris (39.136 aturats; el 8%). En taxes d'evolució interanual, tots els grups han registrat descensos de l'atur, però els més importants s'han donat entre els que tenen estudis primaris complets (-12,5%), seguit pels tècnics i professionals superiors i pels que tenen estudis universitaris (al voltant d'un 11% menys en ambdós casos).

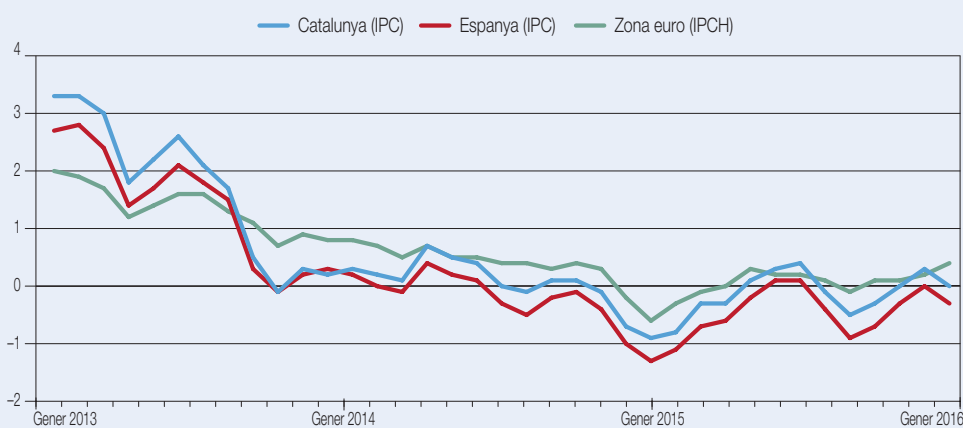
Per nacionalitat, els aturats estrangers representen una cinquena part del total (102.871 persones a desembre del 2015), però el descens de l'atur s'ha produït amb la mateixa intensitat entre nacionals (-10,8%) i estrangers (-9,2%). La majoria dels aturats estrangers tenen una nacionalitat de fora de la Unió Europea (80.935; el 16% del total d'aturats) i, entre aquests, destaquen els marroquins (42.503 aturats) i els equatorians (3.324).

5. Preus i salaris

Catalunya no s'ha escapat a la dinàmica baixista dels **preus al consum** que s'ha produït al conjunt de la zona euro (gràfic 2.15). En mitjana anual, els preus de consum s'han reduït un 0,2% a Catalunya, la primera taxa negativa des de que es disposen dades, i un -0,5% al conjunt de l'Estat. Al llarg de l'any, els preus han seguit una evolució cíclica, amb alguns mesos en positiu i altres en negatiu, i és per això que al desembre els preus s'han accelerat una mica i han tancat amb una taxa moderada però positiva, del 0,3%. Les raons que

expliquen aquesta tendència baixista en els preus són, fonamentalment, la caiguda del preu del petroli, que va marcar mínims alguns mesos de l'any, i també la moderació (o fins i tot caiguda en alguns trimestres) dels costos laborals. Quant al preu del barril de petroli cal assenyalar que el 2014 va acabar en els 50,8 euros i el 2015 ho ha fet entorn als 35,7 euros, per tant un 30% menys (en dòlars la caiguda ha estat del 38%). Per contra, la recuperació econòmica, i especialment del consum de les famílies, ha evitat que s'entrés en deflació atès que la inflació subjacent, que és aquella que exclou els components més volàtils (energia i aliments sense elaborar)

Gràfic 2.15
Evolució dels preus de consum
(taxes de variació interanual, en %)



Font: INE i Eurostat

Quadre 2.8
Inflació a Catalunya i Espanya per capítols
(variació interanual de l'IPC en mitjana anual, en %)

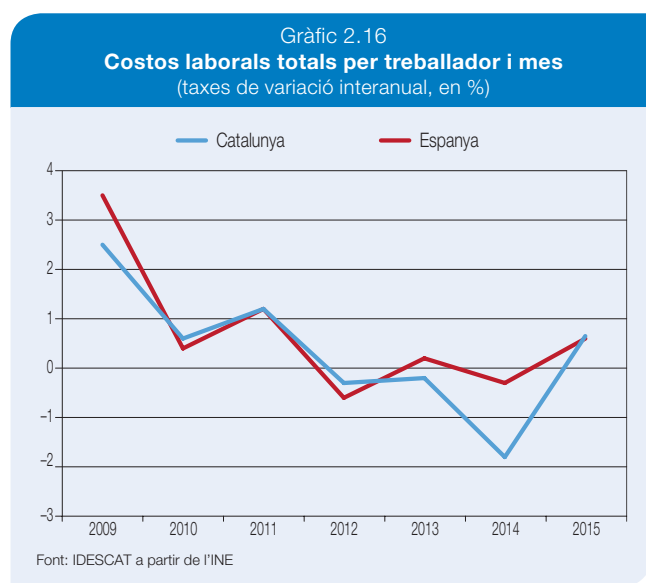
	Catalunya		Espanya	
	2014	2015	2014	2015
ÍNDEX GENERAL	0,1	-0,2	-0,2	-0,5
Aliments i begudes no alcohòliques	0,1	1,8	-0,3	1,2
Begudes alcohòliques i tabac	1,2	1,1	1,4	1,4
Vestit i calçat	0,2	0,4	0,1	0,3
Habitatge	1,7	-1,5	1,3	-2,1
Parament de la llar	-0,1	0,2	-0,5	-0,2
Medicina	0,7	0,1	0,1	0,1
Transports	-1,1	-4,5	-0,9	-4,5
Comunicacions	-6,1	-1,8	-6,1	-1,8
Esbarjo i cultura	-0,7	0,1	-1,4	-0,4
Ensenyament	0,9	1,3	1,8	1,1
Hotels, cafès i restaurants	0,5	1,0	0,5	0,8
Altres béns i serveis	1,6	2,0	1,0	1,6

Font: IDESCAT i INE

ha tingut una evolució positiva i lleugerament creixement al llarg de tot l'any (0,9% de mitjana l'any 2015, superior al 0,4% de l'any anterior). De fet, el mes de desembre la inflació subjacent s'ha desaccelerat lleugerament, fins a situar-se en un 1,1 % interanual.

L'evolució de l'IPC per capítols de despesa no ha estat uniforme. De fet, només a tres capítols es produeix un descens, que són: transport, habitatge i comunicacions —precisament els dos primers són els més vinculats al preu de l'energia. A continuació, apareix un segon grup de capítols que pràcticament no han tingut inflació, que són: medicina, esbarjo i cultura, parament de la llar, i vestit i calçat. Finalment, un tercer grup de capítols han registrat augments que oscil·len entre l'1% de cafès, hotels i restaurants i l'1,8% d'alimentació o el 2% d'altres béns i serveis (quadre 2.8). La moderació de preus més significativa és dóna a transports i habitatge, mentre que l'acceleració més importat es produeix al capítol de comunicacions, que ha passat de registrar un descens dels preus del -6,1% el 2014 a un -1,8% el 2015.

Els **costos laborals** han crescut moderadament el 2015, després de tres anys de caigudes continuades. Així, els costos laborals en el conjunt de l'any han crescut un 0,7% respecte a l'any anterior, un augment molt similar al registrat pel conjunt de l'Estat (gràfic 2.16). Fins ara, la crisi econòmica i els efectes de la reforma laboral de 2012 havien jugat un paper contractiu sobre els salaris, però la força amb la que s'està recuperant l'economia ha permès que els costos laborals inverteixin la tendència baixista dels darrers anys i comencin a créixer, si bé ho fan a un ritme molt moderat.



El cost laboral mitjà per treballador i mes ha estat de 2.689 euros, mentre que el cost salarial ha quedat entorn als 2.061 euros mensuals, un 1% per sobre del nivell de l'any anterior. Els altres costos³ (672 euros), han disminuït un 0,7%, com a resultat dels menors ajustos realitzats per les empreses. Per sectors, els costos laborals han disminuït només a la construcció (un -5,3%), mentre que augmenten a la indústria i als serveis (0,8% i 1,1%, respectivament). Per la seva banda, el cost laboral per hora efectiva només ha augmentat un 0,5% el 2015, fins als 20,9 euros, mentre que el cost salarial per hora efectiva ha registrat un augment de l'1,5%, situant-se en 15,7 euros.

6. Sector públic

La recuperació econòmica i l'augment de la pressió fiscal han fet augmentar la recaptació fiscal el 2015, però menys del que seria habitual per la rebaixa fiscal posada en marxa aquest mateix any. En el seu conjunt, l'administració tributària estatal ha recaptat 37.179,4 milions d'euros a les administracions d'hisenda radicades a Catalunya, un 2,5% més que l'any 2014. Aquesta xifra representa el 21,0% de la recaptació del conjunt estatal territorialitzable (quadre 2.9).

La recaptació d'impostos directes ha crescut només un 0,2% respecte del 2014, un increment inferior a la de l'any anterior, que va ser del 5,3%, i també a la recaptació realitzada al conjunt de l'Estat (2,5%). Això s'explica fonamentalment per la caiguda que registra la recaptació de l'IRPF (-2,1%, fins als 14.439 milions d'euros), que es deguda a les reformes de l'impost: les mesures vigents des del gener del 2015 i la rebaixa del tipus impositiu, que inicialment s'havia previst per al 2016 i finalment es va avançar al mes de juny. Per contra, l'impost de societats augmenta la seva recaptació en un 4,8% el 2015, fet que reflecteix l'increment dels beneficis de les empreses. Per la seva banda, els impostos indirectes són els que expliquen la major part de l'increment dels ingressos fiscals el 2015, especialment l'IVA, un tribut que representa gairebé el 40% de la recaptació de l'Estat a Catalunya, i que augmenta un 5,3% el 2015 gràcies a la recuperació del consum. Finalment, la recaptació de l'impost sobre el tràfic exterior augmenta un 9,6%, i la de taxes i altres ingressos tributaris (que inclou els impostos sobre el valor de la producció de l'energia elèctrica i sobre els gasos fluorats), un 1,3%.

³ Comprenen les percepcions no salarials —que són les prestacions socials (pagaments per incapacitat temporal (IT), desocupació, jubilació, mort i supervivència, invalidesa o minusvalidesa...), els pagaments compensatoris i altres percepcions no salarials— i les cotitzacions obligatòries a la Seguretat Social.

Quadre 2.9
Recaptació d'impostos estatals a Catalunya
(milers d'euros i %)

	2014	2015	Pes s/Espanya 2015 %	Variació 2015/2014 %
Directes	19.742.384	19.788.437	21,3	0,2
IRPF	14.754.106	14.438.916	21,0	-2,1
I. Societats	4.473.664	4.688.065	22,7	4,8
No residents	256.080	335.043	20,5	30,8
Indirectes	16.174.325	17.035.012	20,6	5,3
IVA	13.986.147	14.731.974	24,5	5,3
Impostos especials	1.273.799	1.297.677	6,8	1,9
Tràfic exterior	602.018	660.082	37,6	9,6
Taxes	351.170	355.900	23,3	1,3
TOTAL	36.267.879	37.179.349	21,0	2,5

Font: AEAT

Per la seva part, les finances catalanes han tancat el 2015 amb un dèficit del 2,7% del PIB català⁴, exactament el mateix de l'any anterior, i força superior a l'objectiu de dèficit marcat pel Govern central (0,7% del PIB). De fet, Catalunya és la comunitat autònoma amb un major dèficit públic el 2015, xifrat en 5.532 milions d'euros. Aquest dèficit és el resultat d'uns ingressos de 25.689 milions d'euros front unes despeses de 31.221 milions, en termes de comptabilitat nacional que inclou el conjunt del sector públic de la Generalitat i els ajustos SEC. Aquest dèficit s'ha traduït en un nou augment del deute públic acumulat per la Generalitat, que ha arribat fins als 72.274 milions d'euros el 2015 –un 35,3% del PIB, per sobre del 32,7% registrat l'any anterior.

Pel que fa als ingressos no financers del sector públic administratiu de la Generalitat en termes de comptabilitat pressupostària⁵, aquests ha estat de 20.231 milions d'euros el 2015, que representa un augment del 0,7% superior a l'any anterior. Cal recordar que el pressupost del 2014 incloïa uns ingressos de vendes d'edificis en el capítol d'alienació d'inversions reals que el 2015 no s'han repetit. D'altra banda, les despeses no financeres han assolit els 25.565 milions d'euros, un 7,4% més que l'any anterior. Les remuneracions del personal han augmentat un 9,1%, principalment perquè s'ha recuperat la totalitat de la paga extra del juny, de la qual el 2014 tan sols s'havia abonat la meitat, i també per la recupe-

ració de la jornada completa del personal interí i el pagament dels 44 dies de la paga extra de Nadal del 2012. Les despeses corrents en béns i serveis també han augmentat un 16,4%, principalment per la comptabilització de la despesa pendent del 2014 dels concerts sanitaris i per la compra de serveis informàtics al CTTI, segons assenyala un informe de la Generalitat de Catalunya. Els interessos i les despeses de formalització del deute es redueixen un 37,5%, gràcies a la reducció dels interessos aplicats al fons de liquiditat autonòmica (FLA).

Quant als ingressos impositius, la recaptació de tributs autonòmics s'ha incrementat en un 16,7%, fins als 2.657,4 milions d'euros, 381,2 milions més que l'any passat. Els tributs cedits, que constitueixen el nucli de la recaptació de tributs de la Generalitat (el 96% del total) s'han incrementat un 17,2% respecte al 2014 (en 374,3 milions). Els tributs propis, també han augmentat però menys (un 7,1%, que es tradueix en 7 milions d'euros més) (quadre 2.10).

D'entre els tributs cedits destaca, per la seva importància, l'impost de transmissions patrimonials, que ha incrementat la seva recaptació un 13,9% respecte del 2014, fins als 1.072 milions d'euros, com a resultat de la recuperació del sector immobiliari. No obstant això, cal tenir en compte que aquestes xifres queden encara molt per sota dels nivells pre-crisi, quan aquest impost havia arribat a recaptar gairebé 4.000 milions d'euros anuals. Més importat encara és l'increment registrat per l'impost d'actes jurídics documentats, del 20,9%, fins als 365,9 milions d'euros, malgrat encara queda lluny dels nivells anteriors a la crisi, quan havia superat els 1.500 milions d'euros. Pel que fa als impostos indirectes, la

⁴ Aquesta xifra inclou la imputació per part del MINHAP d'inversions realitzades en anys anteriors, que s'afloren en l'exercici 2015.

⁵ Dades consolidades de l'execució pressupostària del conjunt del sector públic administratiu de la Generalitat, que inclou l'Administració general, el Servei Català de la Salut i les entitats autònomes administratives.

Quadre 2.10
Recaptació de tributs per la Generalitat de Catalunya

	2014	2015 (p)	Variació 2015/2014 %
Tributs cedits	2.178,6	2.552,8	17,2
Directes	743,5	915,4	23,1
Successions i donacions	312,4	458,3	46,7
Patrimoni (1)	431,1	457,1	6,0
Indirectes	1.243,5	1.437,9	15,6
Transmissions patrimonials	940,9	1.072,0	13,9
Actes jurídics documentats	302,6	365,9	20,9
Taxes	191,6	199,5	4,1
Sobre el joc	191,6	199,5	4,1
Tributs propis	97,6	104,6	7,1
Grans establiments comercials (2)	30,4	21,2	-30,2
Gravamen protecció civil	23,9	3,5	-85,3
Impost estades en establiments turístics	40,6	43,1	6,3
Impost sobre els dipòsits en les entitats de crèdit	2,8	-1,0	-135,5
Impost sobre provisió de continguts	-	7,3	-
Impost sobre producció d'energia elèctrica nuclear	-	30,3	-
Impost sobre l'emissió de gasos a l'atmosfera per la indústria	-	0,1	-
Total	2.276,2	2.657,4	16,7

(1) Increment de recaptació del 2012 derivat de l'aprovació del Reial Decret Llei 13/2011, de 16 de setembre, pel qual es reestableix l'impost sobre el Patrimoni, amb caràcter temporal.

(2) Increment de recaptació del 2012 derivat de la sentència del TC núm. 122/2012, de 5 de juny.

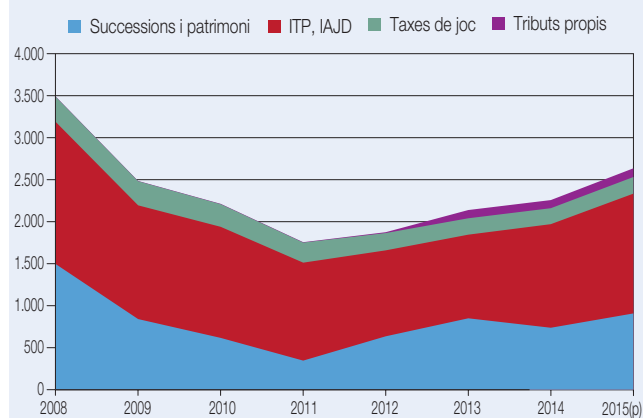
(p) Dades provisionals.

Font: Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda

recaptació per l'impost sobre el patrimoni i per l'impost de successions i donacions és força similar, gairebé 460 milions d'euros cadascun. Però mentre que el primer augmenta molt la seva recaptació el 2015, un 46,7%, arran de la plena vigència de la darrera reforma d'aquest impost, el segon ho fa amb menys intensitat (un 6%). Per la seva part, la recaptació per impostos propis se situa entorn als 104 milions d'euros, però cal mencionar que aquest any s'incorporen tres nous impostos que són: l'impost sobre provisió de continguts, l'impost sobre producció d'energia elèctrica nuclear, i l'impost sobre l'emissió de gasos a l'atmosfera per la indústria. D'aquests tres, l'impost sobre la producció d'energia nuclear és el que ha tingut més impacte recaptatori, entorn als 30 milions d'euros (gràfic 2.17).

Els pressupostos de la Generalitat per al 2016, a data de tancament d'aquest informe, estaven prorrogats. El Decret 252/2015, de 15 de desembre, estableix els criteris d'aplicació de la pròrroga i adapta el pressupost prorrogat a l'objectiu de dèficit per al 2016 vigent en el moment d'iniciació de la pròrroga (-0,3% del PIB).

Gràfic 2.17
Evolució dels tributs propis i cedits de la Generalitat de Catalunya (milions d'euros)



(p) Dades provisionals

Font: Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda

El comerç exterior del tèxtil-confecció català després de l'Acord Multifibres

Jordi Fontrodona Francolí¹

Direcció General d'Indústria. Generalitat de Catalunya.

1. Introducció¹

Des de l'1 de gener de 2005, el comerç internacional de productes tèxtils i de confecció està totalment liberalitzat. Per aquest motiu, amb la perspectiva que donen els més de deu anys transcorreguts des de llavors, ens vam plantejar d'estudiar com ha evolucionat aquest sector a Catalunya en un entorn globalitzat i extremadament competitiu.

Com que el que es tracta és de veure els efectes de la liberalització sobre el comerç exterior, s'obvia, en aquest estudi, el comerç amb la resta d'Espanya, que en tot el període analitzat ha sigut totalment lliure.

Quant a les fonts, s'ha fet servir la sèrie de comerç exterior de l'IDESCAT, homogènia i en euros (corrents) des del 1994 fins al 2014 (les dades de 2014 encara eren provisionals al moment de redactar l'estudi), basada en la informació de Duanes. Les dades de producció exportada estan extretes de l'Enquesta Industrial d'Empreses, facilitades per IDESCAT.

Un cop fet el plantejament general, convé fer un breu repàs de la història de la liberalització del sector tèxtil-confecció. El comerç mundial d'aquests productes, per la seva sensibilitat i pel nivell d'ocupació que suposaven en els països desenvolupats, es va mantenir al marge del GATT², mitjançant l'aplicació de l'Acord Multifibres (AMF), vigent entre 1974 i 1995. L'AMF consistia, bàsicament, en un conjunt d'acords bilaterals segons els quals, els països en vies de desenvolupament es comprometien a limitar, per mitjà de quotes, les seves exportacions als països desenvolupats. El nivell de restricció era diferent per a cada tipus de producte, depenent del grau de sensibilitat que se li hagués atribuït.

El 1986, es va obrir la Ronda Uruguai, on els països en vies de desenvolupament van pressionar perquè s'abolís l'Acord Multifibres i els productes tèxtils i de confecció seguissin les normes generals del GATT. El 15 de desembre de 1993 es va cloure la Ronda Uruguai amb els acords de Marrakech, on es recollia que els productes tèxtils i de confecció s'integraven en la normativa general de l'OMC (Organització Mundial del Comerç, successora del GATT), cosa que implicava la desaparició de les limitacions quantitatives (quotes). L'eliminació seria progressiva en un termini de deu anys, de manera que l'1 de gener de 2005 s'arribés a la liberalització absoluta del sector.

Per tal d'evitar augments massa sobtats de les importacions, es preveia, durant la vigència de l'Acord, la possibilitat d'establir una clàusula de salvaguarda específica (a un sol país i a un sol producte) i transitòria, vàlida per a aquells articles no integrats encara al GATT. Així mateix, es van reforçar les regles i disciplines del GATT (*antidumping*, antisubvenció, salvaguarda, protecció a la propietat intel·lectual i industrial, procediment de solució de diferències, etc.).

A més de la reducció de quotes, els aranzels d'aquests productes també van quedar afectats per la reducció general acordada en el si dels Acords.

En paral·lel, a més del desmantellament de l'AMF, entre 1995 i 2005 es van produir altres fenòmens que van accentuar la liberalització del comerç en general i el de productes tèxtils i de confecció en particular, com les successives ampliacions de la Unió Europea, l'entrada de Xina a l'Organització Mundial del Comerç (el 2001) i els acords de la UE amb països mediterranis.

Atesa aquesta situació, tots els estudis d'aquells anys preveien un increment de les importacions, especialment de països asiàtics com Xina i Índia, una reducció de la producció europea (i fins i tot dels països mediterranis no europeus) i una reducció dels preus que seria favorable per als consumidors però negativa per a la rendibilitat dels productors.

¹ L'autor vol expressar el seu agraïment a totes les persones que, amb la seva col·laboració, han contribuït a realitzar-lo i en especial a: Josep Arnau Pujol, de l'IDESCAT, Laia Castellana Martínez, d'ACCIÓ, Víctor Fàbregat Muñoz, del CITYC i Carme Saborit Vidal, de l'IDESCAT. Tanmateix, la responsabilitat dels errors que pugui contenir aquest document corresponen exclusivament al seu autor.

² *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) és un acord multilateral, signat el 1948, per a la reducció d'aranzels i d'altres barreres al comerç internacional.

2. El comerç exterior del tèxtil-confecció entre 1994 i 2014

La informació d'aquest capítol està extreta exclusivament de les dades de Duanes que publica IDESCAT per a Catalunya.

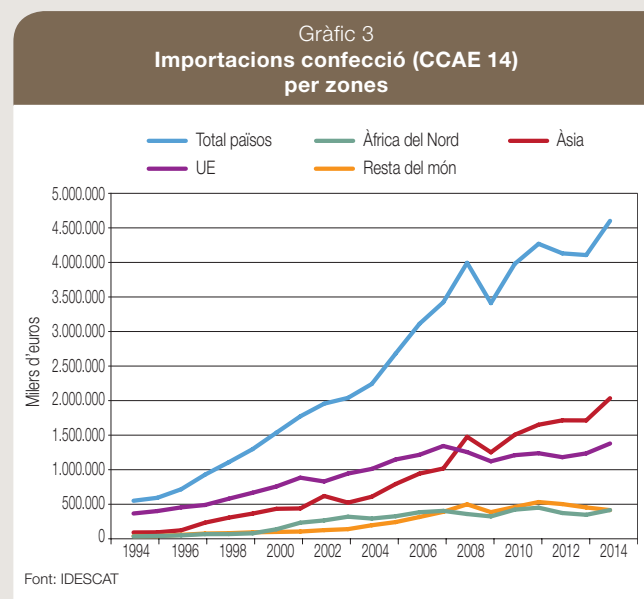
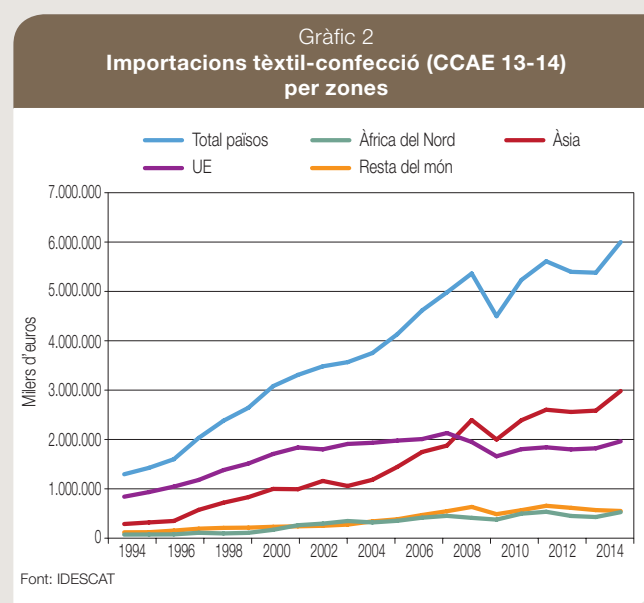
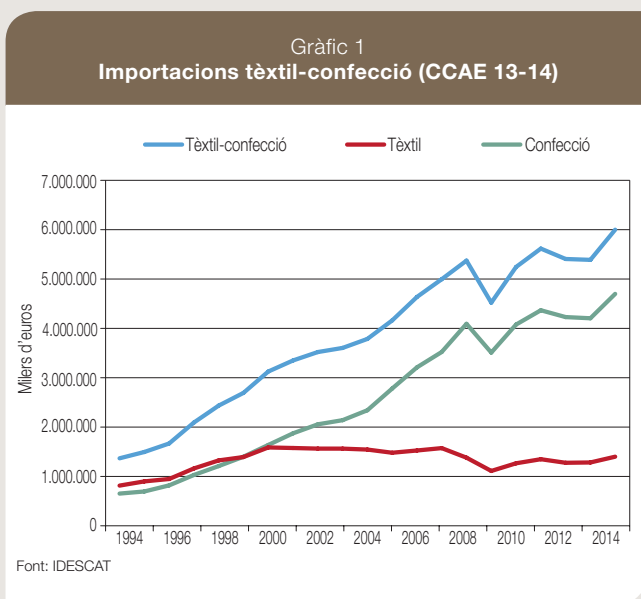
2.1. Les importacions

Tal i com es preveia, les importacions del tèxtil-confecció (CCAIE 13+14) han augmentat molt considerablement en el període estudiat, ja que s'han multiplicat per 4,7, en passar de 1.288 milions d'euros a 5.992 (gràfic 1). L'increment ha estat gairebé lineal, només amb alguna caiguda interanual en la crisi recent (2009, 2012 i 2013), cosa que reflecteix que el procés de liberalització ha estat gradual (no hi ha un gran salt el 2005). Per donar una idea de magnitud, cal tenir en compte que el conjunt d'importacions de l'economia catalana, de tota mena de productes, es va multiplicar per 3,3 entre 1994 i 2014.

Aquest creixement tant accentuat s'ha centrat especialment en la confecció, les importacions de la qual s'han multiplicat per 8,3, mentre que les importacions de productes tèxtils ho han fet per 1,8. El nou model de negoci del sector, basat en el control de la marca i la distribució (on la producció es fa als països on sigui més eficient), afecta, doncs, principalment la importació de productes acabats (confecció). En canvi, la importació de productes intermedis (tèxtil) no ha crescut tant, per la limitada demanda dels productors de confecció catalans.

Per zones geogràfiques, els resultats mostren un canvi molt clar en la procedència: les importacions d'Àsia, que representaven el 22% del total el 1994, han passat a suposar el 50%, atès que s'han multiplicat per 10,7 (gràfic 2). Dins d'Àsia, cal destacar el paper rellevant de la Xina, que representa el 44% de les importacions provinents del continent i un 22% del total.

Per al cas concret del subsector de la confecció (gràfic 3), s'observa una substitució progressiva de les importacions de la UE per les provinents d'Àsia, tendència que es veu accentuada a partir de la finalització de l'Acord Multifibres el 2005. Les importacions de confecció asiàtica eren el 19% del total el 1994 i han passat a ser el 52%, ja que s'han multiplicat per 23,2.



2.2. Les exportacions

Si les importacions del tèxtil-confecció es multipliquen per 4,7 entre 1994 i 2014, les exportacions ho fan per 4,4, en passar de 1.054 milions d'euros a 4.592 (gràfic 4). Aquest comportament és degut a la confecció, la qual ha multiplicat les exportacions per 10 en el període estudiat i ha passat de representar el 30% de les exportacions del tèxtil-confecció el 1994 a ser el 67% el 2014. Per donar una idea de magnitud, cal recordar que les exportacions del conjunt de l'economia catalana s'han multiplicat per 4,1 entre 1994 i 2014.

El subsector tèxtil va augmentar les exportacions fins al 2002 i, des de llavors, la seva evolució ha estat més o menys esta-

ble a prop dels 1.500 milions d'euros. Per contra, la confecció, que va tenir una evolució similar a la del tèxtil durant els primers anys, a partir de 2008 dispara les exportacions, com a conseqüència de l'expansió internacional de les marques catalanes, com ara Mango i Desigual, i de la inversió d'Inditex als seus centres logístics mundials a Tordera (Massimo Dutti, Uterqüe, Bershka i Oysho) i Sallent (Stradivarius).

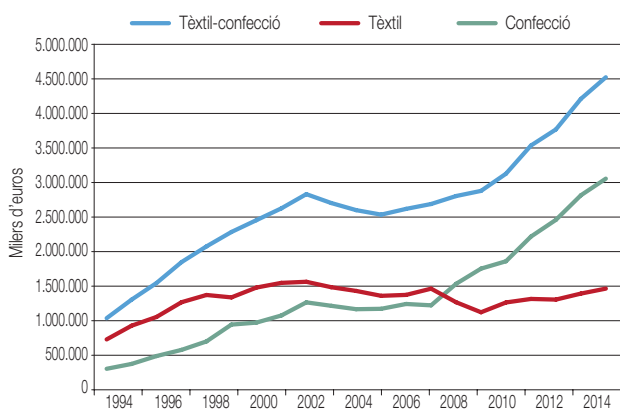
Per zones geogràfiques (gràfic 5), les exportacions del tèxtil-confecció han anat dirigides, al llarg de tot el període, principalment a la Unió Europea, i es disparen a partir del 2008, de manera que el 2014 suposen un 70,5% del total. La segona destinació és la resta del món, amb un pes del 14% el 2014, on més de la meitat és l'Europa no comunitària. Pel que fa a les exportacions dirigides a Àsia, tot i haver-se multiplicat per 4,2, encara són una part petita del total.

Quant a les exportacions del subsector de la confecció per zones geogràfiques, no s'han graficat perquè es comporten de forma molt similar al conjunt del tèxtil-confecció. Cal destacar, però, que les vendes de la confecció a la UE s'han multiplicat per 11,3 al llarg del període.

2.3. El saldo comercial

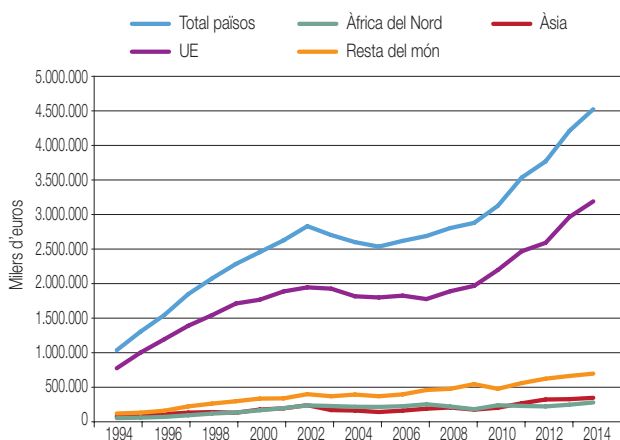
Les anàlisis del comerç exterior del sector tèxtil-confecció porten a una evolució del saldo comercial molt explicativa (gràfic 6). El conjunt del sector, que el 1994 tenia un dèficit comercial de tot just 233 milions d'euros, l'ha anat fent gros fins arribar a un saldo negatiu de 2.508 milions el 2008, però des de llavors, amb alguns alts i baixos, l'ha corregit fins arribar als 1.400 milions el 2014.

Gràfic 4
Exportacions del tèxtil-confecció (CCAE 13-14)



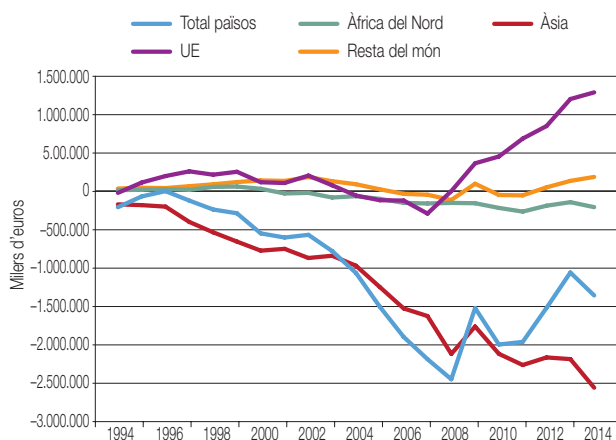
Font: IDESCAT

Gràfic 5
Exportacions del tèxtil-confecció (CCAE 13-14) per zones



Font: IDESCAT

Gràfic 6
Saldo comercial del tèxtil-confecció (CCAE 13-14) per zones



Font: IDESCAT

El deteriorament del saldo comercial entre 1994 i 2014 ha estat degut, gairebé en exclusiva, a les enormes importacions asiàtiques i a les minses exportacions cap a aquell continent. No obstant això, el canvi de tendència en el saldo comercial del sector amb tot el món que es produeix el 2008 és degut a què, a partir de llavors, es dispara el superàvit comercial amb la UE, gràcies a l'enorme augment de les exportacions cap a aquesta zona i a l'estabilització de les importacions provinents d'ella.

En resum, i a risc de simplificar massa, els principals trets que han caracteritzat el comportament exterior del sector tèxtil-confecció català durant el període 1994-2014 han estat, d'una banda, un augment molt pronunciat de les importacions de confecció (s'han multiplicat per 8,3, i les provinents d'Àsia, per 23,2), que s'han començat a compensar, a partir de 2008, per un increment considerable de les exportacions de confecció: entre 1994 i 2014, s'han multiplicat per 10 (i en el cas de les destinades a la UE, per 11,3). El saldo comercial del tèxtil-confecció encara és negatiu, però les exportacions estan creixent més ràpid que les importacions: les primeres han augmentat un 61% entre 2008 i 2014 mentre que les segones ho han fet un 12%.

Aquest comportament ha estat determinat per la liberalització total dels intercanvis comercials i pel canvi de model de negoci del sector, amb grans empreses que tenen una estratègia de marca i distribució, amb potents centres logístics a Catalunya, des d'on controlen la distribució mundial dels seus productes, principalment fabricats a Àsia i venuts a Europa.

3. El comerç exterior del tèxtil-confecció no lligat a la producció local

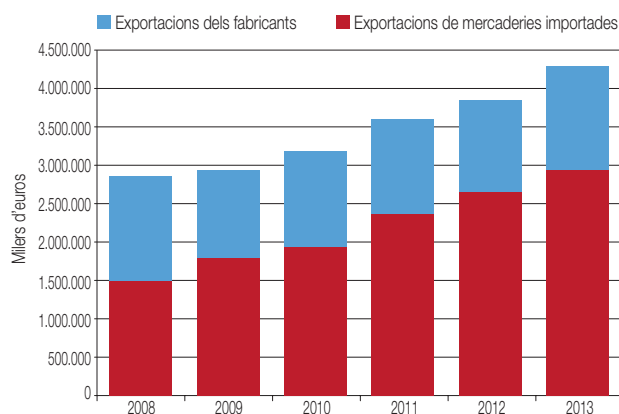
Si amb les sèries analitzades ja ha quedat palès que l'auge del comerç exterior del tèxtil-confecció és degut, en bona part, a empreses que importen i reexporten el que no venen al mercat interior, en aquest capítol es tracta d'intentar valorar aquest tipus de comerç, anomenat tràfic de perfeccionament actiu. Per fer-ho, hauríem de restar de les exportacions totals aquella part que ha estat produïda a Catalunya³. Així s'obté una aproximació a les exportacions de mercaderies que prèviament han estat importades, tant de l'estranger com de la

³ Fer aquest càlcul obliga a utilitzar dues fonts totalment diferents: les estadístiques de Duanes, regionalitzades per IDESCAT, i l'Enquesta Industrial d'Empreses de l'INE, amb la informació ampliada que facilita l'IDESCAT a la seva web. Aquesta elecció té alguns problemes que fan que els càlculs no siguin tan precisos com seria desitjable, però no hi ha una alternativa millor. Per això, els resultats s'han de prendre només com una aproximació. L'Enquesta Industrial d'Empreses només ofereix dades homogènies a partir de 2008.

resta d'Espanya (**gràfic 7**). La seva evolució mostra que s'han gairebé doblat (+95,9%) entre 2008 i 2013 per arribar als 2.918 milions d'euros (part vermella de les barres) tot i que són anys d'una forta crisi econòmica nacional i internacional. Això ha fet que les exportacions de mercaderies importades hagin passat de ser la meitat (52%) de les exportacions totals a ser-ne més dels dos terços (68%).

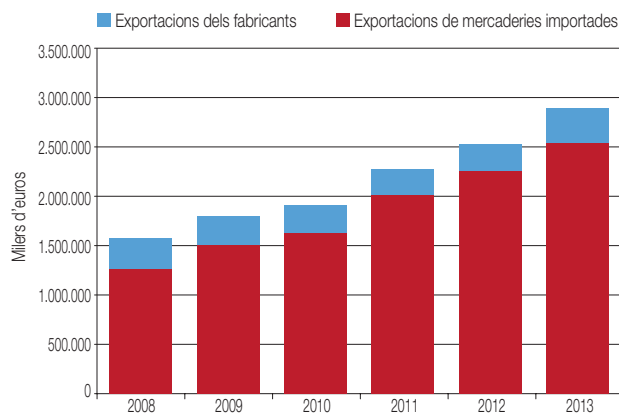
Quant a les exportacions de mercaderies de confecció importades (de l'estranger o de la resta d'Espanya) (**gràfic 8**), es pot veure que han passat de 1.250 milions d'euros el 2008 a 2.515 el 2013, és a dir que s'han doblat (+101,1%). D'aquesta manera, el seu pes sobre el total d'exportacions ha passat de ser el 80,2% el 2008 a ser el 88,0% el 2013.

Gràfic 7
Exportacions del tèxtil-confecció



Font: IDESCAT

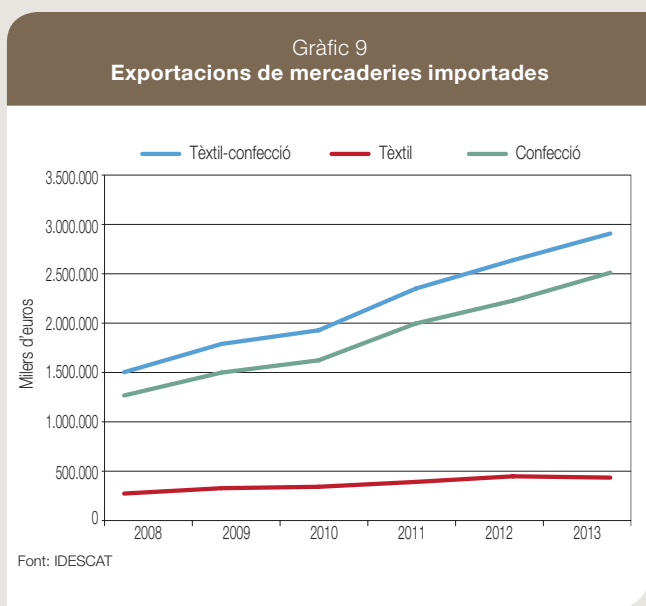
Gràfic 8
Exportacions de la confecció



Font: IDESCAT

En resum, es confirma que el fenomen d'exportar mercaderies importades és més propi de la confecció (2.515 milions d'euros el 2013, 88% del total d'exportacions i evolució a l'alça) que no pas del tèxtil (404 milions d'euros el 2013, 28% del total d'exportacions i evolució més estable) (**gràfic 9**).

També cal destacar que la fabricació local del tèxtil-confecció, tot i haver disminuït molt (fins i tot abans de la crisi), encara té un volum rellevant (4.066 milions d'euros) i les empreses que han aconseguit superar la crisi són ara més competitives i internacionalitzades que abans (realitzen un 33% de les seves vendes a l'estranger).



4. Conclusions

El desmantellament de l'Acord Multifibres (AMF) i la consegüent liberalització total del comerç de productes tèxtils i de la confecció feia preveure, a finals del segle XX, que es produiria un augment extraordinari de les importacions i la pràctica desaparició de la producció local. Però les dades expo-

sades al llarg d'aquest article posen de manifest que això no ha estat ben bé així:

- Les importacions del tèxtil-confecció s'han multiplicat per 4,7 entre 1994 i 2014, en línia amb el que es preveia. Més concretament, les importacions de confecció s'han multiplicat per 8,3, i les de confecció asiàtica, per 23,2.
- No obstant això, la indústria tèxtil-confecció catalana no ha desaparegut sinó que té un volum de negoci que supera els 4.000 milions d'euros i exporta un terç de la seva producció, cosa que permet afirmar que és competitiva i internacionalitzada.
- A més, s'ha produït una expansió considerable de les exportacions: les del tèxtil-confecció s'han multiplicat per 4,4 entre 1994 i 2014, les de la confecció, per 10, i, dins d'aquestes, les destinades a la UE, per 11,3.
- Aquesta expansió de les exportacions del tèxtil-confecció s'ha disparat a partir del 2008, amb un augment d'un 61% entre 2008 i 2014, enfront d'un 12% de les importacions.
- Aquest comportament ha estat determinat pel canvi de model de negoci del sector, que s'ha accelerat des del 2008, amb grans empreses que tenen una estratègia de marca i distribució, amb potents centres logístics a Catalunya, des d'on controlen la distribució mundial dels seus productes, principalment fabricats a Àsia i venuts a Europa.
- L'impacte de les empreses del tèxtil-moda amb estratègies de marca i distribució a Catalunya, tot i que les fonts estadístiques no permetin un càlcul precís, s'estima en unes exportacions de confecció d'uns 2.500 milions d'euros el 2013 (el doble que el 2008), cosa que representa el 88% del total de vendes de confecció a l'estranger. L'expansió d'aquestes empreses a Catalunya està en la base de la reducció del dèficit comercial.



1. Presentació¹

En aquest capítol es presenta l'anàlisi economicofinancera de l'empresa catalana dels anys 2014 i 2015. Aquesta anàlisi s'emmarca en la línia de treball i publicació iniciada l'any 1988 pel Departament d'Economia i Finances (actualment, Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda) de la Generalitat de Catalunya. Des de l'any 2007, l'elaboració d'aquests estudis sobre l'empresa catalana és fruit de la col·laboració de la Cambra de Comerç de Barcelona amb el Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya². L'anàlisi es fonamenta en la part corresponent a empreses catalanes de les bases de dades trimestral i anual de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE), que es remeten regularment a la Cambra de Comerç de Barcelona i al Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya.

En relació amb la cobertura de la mostra d'empreses utilitzada per la CBBE, es pot dir que aquesta representa el 31,3% del Valor Afegit Brut al cost dels factors del total de les societats no financeres³. Els sectors d'energia (energia elèctrica, gas i aigua) tenen una cobertura del 61,4%. Els sectors industrials (empreses manufactureres, especialment) estan sobre representats a l'igual que transport i comunicacions, que tenen cobertures del 62% i 63%, respectivament. Pel que fa la dimensió, en aquesta mostra, les empreses grans estan sobre representades.

A la part catalana de la mostra estatal, a la base anual, el nombre d'empreses de la CBBE que han contestat el darrer qüestionari –que correspon a l'any 2014– i que tenen la seu social a Catalunya és de 2.378⁴, fet que representa un 29,73% de la mostra de tot l'Estat. A l'igual que passa amb la

mostra del total d'Espanya, en la mostra d'empreses catalanes es troben més representades les empreses industrials que les de serveis o les de la construcció, i les empreses grans tenen també un pes superior al que els correspon, biaixos que s'accentuen a la mostra de la base trimestral. Segons dades d'IDESCAT a Catalunya hi havien 594.498 empreses l'any 2015 de les quals 7.216 tenien 50 o més empleats. De les 2.378 empreses de la mostra amb la qual s'ha fet el present estudi, 1.182 tenien 50 empleats o més, fet que representa un 16,38% del total d'empreses catalanes d'aquesta dimensió.

Cal tenir en compte que l'anàlisi es refereix a empreses operatives els anys 2014 i 2015. Per tant, no té en compte les empreses que han tancat. D'acord amb les dades d'IDESCAT que s'acompanyen al quadre següent, el nombre d'empreses amb establiment a Catalunya que han desaparegut al llarg dels darrers anys és significatiu, especialment a la indústria.

Nombre d'empreses per sectors

	2007	2014	Variació 2007-2014	2015	Variació 2014-2015
Indústria	50.114	37.977	-24,2%	37.208	-2,0%
Construcció	90.857	74.908	-17,5%	73.837	-1,4%
Serveis	480.420	473.558	-1,4%	483.453	+2,0%
Total nombre d'empreses	621.391	586.443	-5,6%	594.498	+1,4%

Font: IDESCAT

Nombre d'empreses per dimensió

	2007	2014	Variació 2007-2014	2015	Variació 2014-2015
Menys de 50 treballadors	613.058	579.410	-5,4%	587.282	+1,3%
Més de 50 i menys de 199 treballadors	5.993	4.882	-18,5%	5.027	+2,9%
Més de 200 treballadors	2.340	2.151	-8,0%	2.189	+1,7%
Total nombre d'empreses	621.391	586.443	-5,6%	594.498	+1,4%

Font: IDESCAT

¹ Capítol redactat per Oriol Amat i Salas (Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat, UPF) i Enric Genescà i Palau (Enginyer Industrial). Els autors agraeixen a Manuel Ortega i Ana Esteban de la Central de Balances del Banco de España les dades facilitades; i a Enric Genescà i Garrigosa els suggeriments realitzats.

² Als webs de la Cambra de Comerç de Barcelona i del Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda es poden consultar els informes dels últims anys.

³ Central de Balances del Banco de España (2015): «*Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras 2014*», Banco de España, Madrid.

⁴ A més de les 2.378 empreses, hi ha 53 empreses del sector d'energia que només s'han considerat en l'apartat 3.1 per la seva sobre representació.

Quadre 3.1
Abast de la mostra - Exercici 2014

Dimensió	Empreses		Personal		Valor afegit brut c.f.	
	Nombre	%	Nombre	%	Milers d'euros	%
Petites	1.196	50,3%	25.230	5,8%	1.239.120	5,3%
Mitjanes	865	36,4%	76.926	17,7%	4.532.691	19,6%
Grans	317	13,3%	331.682	76,5%	17.409.873	75,1%
TOTALS	2.378	100,0%	433.838	100,0%	23.181.684	100,0%

Valors absoluts de totes les empreses de la mostra

Per dimensions, del 2007 al 2014 varen disminuir el nombre d'empreses de totes les dimensions i aquesta disminució va ser més pronunciada al segment d'empreses mitjanes. En canvi, el 2015 ja varen tornar a augmentar les empreses de totes les dimensions.

La base trimestral, que arriba fins al quart trimestre del 2015, està integrada per una mostra de 160 empreses catalanes, que representa el 17,85% de totes les de l'Estat.

Cal tenir present que s'han actualitzat les dades de les bases trimestral i anual dels darrers exercicis, cosa que explica que, per a alguns conceptes, els valors que figuren en aquest informe no coincideixin exactament amb els seus homòlegs d'edicions anteriors.

A l'apartat 2 s'analitza la situació economicofinancera de l'empresa catalana durant el 2014 i 2015, el primer any a partir de la informació provinent de la base de dades anual i el segon any a partir de la trimestral. La informació de la base anual permet, també, estudiar les tendències observades en les principals partides i ràtios fins a l'any 2014. Tal i com ja s'ha indicat, per elaborar aquest apartat s'han exclòs, tant de la base trimestral com de l'anual, les 53 empreses del sector de l'energia, per la seva sobre representació. El [quadre 3.1](#) mostra la composició de la mostra de 2.378 empreses privades catalanes de la base de dades anual.

A l'apartat 3 s'analitzen els resultats i la situació economicofinancera de les empreses catalanes desagregant la mostra de la base anual per sectors i dimensions. Al mateix apartat

també es compara l'empresa catalana amb la resta de les empreses espanyoles.

2. Anàlisi economicofinancera de les empreses catalanes

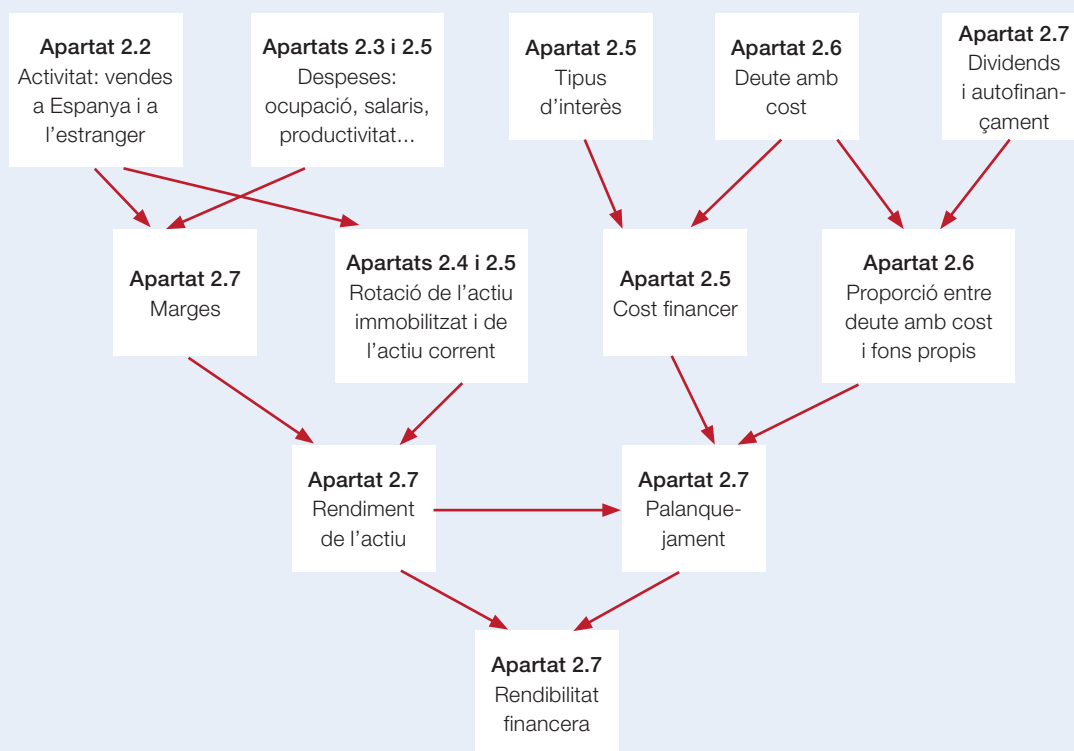
2.1. Introducció

Durant l'any 2015, l'activitat econòmica a Catalunya, mesurada amb el Producte Interior Brut, va augmentar de manera important (un 3,4%, segons l'IDESCAT) i més que l'any 2014 (2,0%). Aquest creixement s'ha produït essencialment als serveis (3,6%), a la construcció (3,4%) i a la indústria (2,7%).

Aquesta evolució positiva de l'activitat econòmica general ha de tenir el seu reflex en els comptes de les empreses. Per tal de comprovar-ho, aquest informe economicofinancer de les empreses catalanes s'inicia amb l'anàlisi de l'activitat i la generació de valor afegit. Posteriorment, es descriu l'ocupació. A continuació, s'estudia la inversió en actius immobilitzats i actius corrents. Després s'analitza el cost dels factors i la productivitat. Seguidament, s'estudia l'estructura financera. Els apartats finals es dediquen a l'anàlisi dels resultats i la rendibilitat.

Com es visualitza al [requadre 3.1](#), l'anàlisi està estructurada en diferents etapes que permeten comprovar els inductors de l'evolució de la rendibilitat financera, que és un dels principals objectius de les empreses. A cada variable del requadre s'indica l'apartat del present informe en el qual es tractarà aquesta informació.

Requadre 3.1
Factors que influeixen en la rendibilitat financera



DESCRIPCIÓ DE LES BASES DE DADES UTILITZADES

Requadre 3.2

La informació que contenen les bases de dades utilitzades és fonamentalment economicofinancera i prové de l'agregació dels qüestionaris trimestral i anual tramesos al Banc d'Espanya per empreses no financeres de diferents localitzacions, dimensions i sectors d'activitat. El qüestionari trimestral (balanç i compte de resultats) és més senzill que l'anyal. Cada trimestre, les empreses responen el qüestionari del trimestre corrent i el de l'any anterior. Això permet que el càlcul dels percentatges de variació es basi en les mateixes mostres d'empreses. A la base de dades trimestral, les ràtios i els percentatges anuals són una mitjana ponderada, segons el nombre d'empreses o el volum d'activitat, dels quatre trimestres. La base anual permet fer una anàlisi més detallada de la situació economicofinancera de les empreses privades catalanes per a l'exercici 2014 i els anteriors.

Per a cada any es disposa dels estats comptables del període corrent i de l'immediatament anterior, fet que permet calcular els percentatges de variació a partir de les mateixes mostres d'empreses. Ara bé, quan es comparen ràtios o percentatges de dues bases diferents (2014-2013 amb 2013-2012, per exemple), cal tenir en compte que les mostres respectives també ho són i que, en conseqüència, les

diferències observades es poden deure tant al canvi de mostra com al canvi de tendència.

Tant a la base trimestral com a l'anyal, es disposa d'una estimació del valor de l'actiu immobilitzat a preus corrents per als agregats principals. Això comporta, d'una banda, introduir a l'actiu una partida d'ajust de preus que afecta principalment l'immobilitzat material i, de l'altra, aplicar al passiu i patrimoni net un ajust pel mateix import dels fons propis. L'ús dels valors corrents en lloc dels comptables té uns avantatges clars, com ara evitar el trencament en les tendències que es produeix els exercicis en què hi ha actualitzacions.

Des del nostre punt de vista, però, l'avantatge principal és que soluciona el càlcul de les ràtios en què al numerador hi ha una partida d'un estat de fluxos (resultats, per exemple), i al denominador, una partida del balanç. Si en valorar la segona s'utilitzen criteris comptables, com és habitual, el numerador i el denominador estan en bases monetàries diferents: el primer, a preus corrents, i el segon, a preus històrics. Si el denominador es valora a preus corrents, s'obté una estimació més precisa d'aquestes ràtios, ja que els dos elements del quocient estan en la mateixa base monetària.

Quadre 3.2
Activitat i valor afegit
(en % variació respecte les mateixes empreses de l'any anterior)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Nombre d'empreses	2.807	2.664	2.712	2.378	156	160
Activitat i valor afegit						
Valor de la producció i subvencions	1,9	-2,3	0,7	2,9	5,7	5,8
Compres i consums intermedis	3,6	-2,7	2,8	1,7	5,3	6,8
Valor afegit brut al cost de factors	-1,4	-1,3	-3,5	5,4	6,5	3,7
Distribució geogràfica de l'activitat						
Vendes totals	1,8	-1,5	0,6	3,0	6,6	8,5
Vendes a Espanya	-1,8	-5,7	-1,1	2,6	6,1	7,4
Vendes a l'estranger	13,7	11,6	5,1	4,1	7,3	10,4
Compres totals	5,9	-2,9	1,0	4,5	10,4	10,7
Compres a Espanya	5,6	-3,6	0,7	3,5	7,3	5,9
Compres a l'estranger	6,5	-1,8	1,6	6,1	12,6	14,8

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

2.2. Activitat i valor afegit

En aquest apartat s'analitza l'evolució de l'activitat, les vendes, les compres i la creació de valor afegit.

L'any 2014, l'activitat va augmentar perquè la producció⁵ va créixer un 2,9%. També va augmentar el valor afegit brut al cost dels factors⁶ (5,4%). Per tant, durant el 2014, les empreses varen augmentar activitat i també marge.

Per a l'any 2015, les dades de la base trimestral indiquen que el percentatge de variació del valor de la producció ha estat positiu (5,8%), però el valor afegit brut ha crescut menys (3,7%), ja que les compres han augmentat més (6,8%) que el valor de la producció (quadre 3.2). Per tant, el 2015 l'activitat de les empreses ha augmentat més que el valor afegit.

L'any 2014, les vendes totals varen augmentar un 3,0% i, el 2015, encara han augmentat amb més força (8,5%). Això és el resultat d'un increment important de les vendes a Espanya i encara més de les vendes a l'estranger (gràfic 3.1). Per tant,

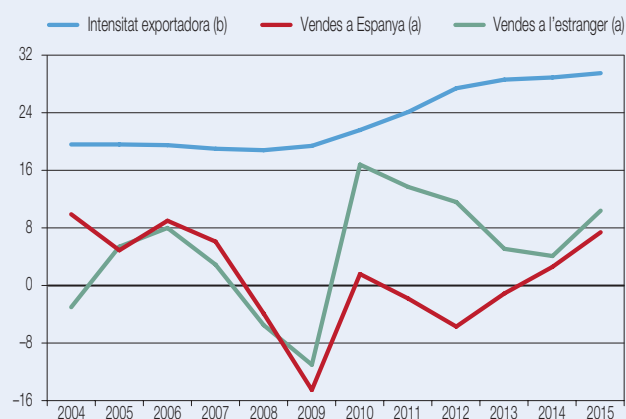
⁵ El valor de la producció mesura l'import dels béns i serveis produïts per l'empresa durant l'exercici. Es defineix com el volum de negoci; més o menys les variacions de les existències de productes acabats, els treballs en curs i els béns i serveis comprats per a la revenda; menys les compres de béns i serveis per a la revenda; més la producció immobilitzada.

⁶ El valor afegit al cost dels factors es calcula com la diferència entre el valor de la producció i les despeses d'explotació (compres de matèries primeres, altres aprovisionaments i despeses en serveis exteriors), deduint els impostos lligats a la producció i sumant les subvencions a l'explotació.

a diferència del que ha succeït els anys anteriors (de 2009 a 2013) en què l'activitat exportadora feia possible que les vendes totals no s'enfonsessin, el 2014 i 2015 el mercat interior també ha contribuït a l'augment de les vendes totals. La intensitat exportadora, que mesura el pes de les vendes a l'estranger sobre les vendes totals ha anat augmentant des de l'any 2009 fins al 2015.

Tornant al quadre 3.2, l'any 2014 va canviar la tendència iniciada el 2008 ja que es va deteriorar la balança comercial amb l'estranger. Les exportacions varen créixer (4,1%) però

Gràfic 3.1
Vendes i intensitat exportadora
(en %)



(a) % de variació anual.

(b) Vendes a l'estranger sobre vendes totals.

Nota: en tots els gràfics, la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

les importacions varen augmentar més (6,1%)⁷. Durant els primers anys de la crisi econòmica (2008-2013) la fortalesa de les exportacions va permetre millorar molt en aquest aspecte, ja que Catalunya és una de les regions europees on més han augmentat les exportacions des de que va començar la crisi. Això explica que, conjuntament amb la bona evolució del turisme i la inversió estrangera, Catalunya estigui sortint millor de la crisi que la resta de l'Estat espanyol. L'augment continuat de les exportacions explica que els darrers anys hagi canviat significativament la distribució geogràfica de les vendes de les empreses. L'any 1995, per exemple, les vendes a la resta d'Espanya representaven el 63,5% de les vendes fora de Catalunya, i les vendes a l'estranger el 36,5% restant. Els darrers anys la situació ha anat capgirant, de manera que el 2015 les vendes a l'estranger representaven ja el 62,3% del total de vendes de les empreses catalanes fora de Catalunya, mentre que les vendes a la resta d'Espanya constituïen el 37,7%, d'acord amb les dades de C-interreg.

Vendes de les empreses catalanes fora de Catalunya

	1995	2000	2005	2010	2015
Vendes a la resta d'Espanya	63,5%	57,0%	53%	46,1%	37,7%
Vendes a la resta del món	36,5%	43,0%	47%	53,9%	62,3%
Total vendes de les empreses catalanes fora de Catalunya	100%	100%	100%	100%	100%

Font: elaboració a partir de dades de C-interreg.

L'any 2015 les exportacions de les empreses catalanes varen assolir la xifra de 63.839 milions d'euros, segons dades de C-interreg, fet que representa més del 26% de les exportacions totals d'Espanya. Aquesta fortalesa de la internacionalització és fonamental per a l'enfortiment del teixit empresarial. De tota manera, les dades de la mostra trimestral del 2015, reflecteixen un increment important de les importacions (14,8%), com

⁷ L'evolució de les exportacions que es desprèn de les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya és diferent de la que s'inclou a les estadístiques de comerç exterior de la comptabilitat nacional, ja que les primeres es basen només en les empreses que han enviat la seva informació comptable a la CBBE.

a resultat de la recuperació de la demanda interna, mentre les exportacions varen seguir augmentant però a un ritme inferior (10,4%). El resultat fa augmentar el dèficit exterior.

En resum, els nivells d'activitat i vendes que ja varen tenir una evolució positiva el 2014, han augmentat amb força el 2015, per la bona marxa del mercat exterior i interior. Tot i que les exportacions han seguit augmentant, les importacions han crescut més per la fortalesa de la recuperació de la demanda interna. Un altre aspecte a ressenyar és que el 2015 les empreses han augmentat la capacitat de generació de valor afegit, però a un ritme menor que l'augment de l'activitat.

2.3. Ocupació

A continuació, s'analitza l'ocupació de les empreses catalanes incidint en la proporció entre contractació fixa i temporal.

L'any 2014, l'evolució de l'ocupació va trencar la negativa tendència dels anys anteriors i va començar a créixer (2,2%), essent el col·lectiu dels treballadors no fixos el que més va augmentar (quadre 3.3). La base trimestral del 2015 registra un augment encara més important del nombre mitjà de treballadors (3,3%), impulsat amb força pel col·lectiu dels treballadors no fixos que varen augmentar de manera molt significativa (17,6%), fet que és indicatiu de que moltes empreses han optat pels contractes temporals. En canvi, el nombre de treballadors fixos va augmentar molt menys (0,7%).

Pel que fa a l'evolució de l'estructura de l'ocupació a l'empresa catalana, des de l'any 2007 fins el 2012 el pes de l'ocupació fixa va anar augmentant en relació al total de l'ocupació. En canvi, a partir del 2013 i fins al 2015 aquesta tendència s'ha invertit (gràfic 3.2).

Per altra banda, el 2015 el valor afegit ha continuat creixent però amb una taxa de creixement menor que la del 2014 (gràfic 3.3).

Quadre 3.3

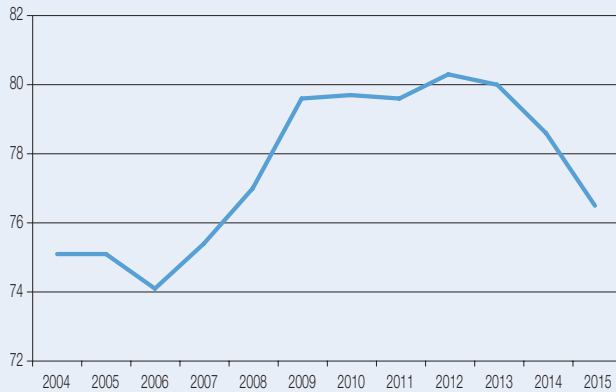
Ocupació

(en % variació respecte a les mateixes empreses de l'any anterior)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Nombre mitjà de treballadors	-1,3	-1,6	-0,9	2,2	2,4	3,3
Nombre mitjà de treballadors fixos	-1,3	-0,8	-1,2	0,4	1,9	0,7
Nombre mitjà de treballadors no fixos	-0,9	-5,0	0,6	8,9	5,2	17,6

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

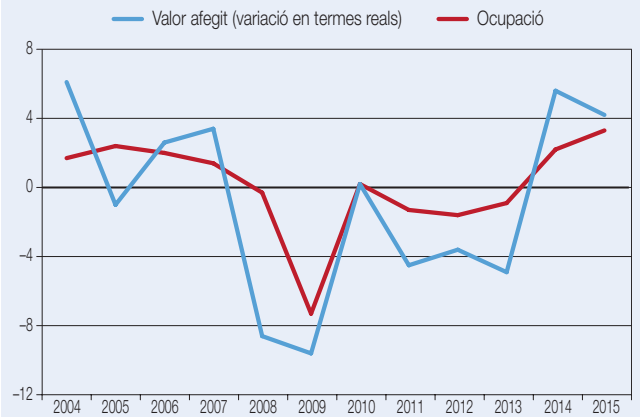
Gràfic 3.2
Ocupació fixa sobre el total
(en %)



Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

En resum, l'any 2014 es va trencar la tendència negativa de l'ocupació que venia produint-se des del 2009. Així, els anys 2014 i 2015 s'ha aconseguit tornar a crear ocupació neta a les empreses catalanes. La part negativa es deu a la contribució dels treballadors no fixos. Per tant, segueix creant-se ocupació precària.

Gràfic 3.3
Valor afegit i ocupació
(en % de variació interanual)



Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

2.4. Inversió

En aquest apartat s'analitza la inversió realitzada per les empreses catalanes, distingint entre immobilitzat (terrenys, edificis, maquinària...) i actiu corrent (estocs, clients, tresoreria...).

DEFINICIÓ DE CONCEPTES DE ROTACIÓ I D'INVERSIÓ

Requadre 3.3

Rotació dels actius: és una mesura que relaciona el valor de la producció i les partides de l'actiu d'explotació. La rotació representa el nombre de vegades que una partida d'actiu determinada es plasma en la producció o les vendes, i és un indicador d'eficiència en la gestió dels actius. Un cop garantit el funcionament operatiu i comercial de l'empresa, qualsevol increment de la rotació de l'actiu s'interpreta com una millora d'eficiència i redunja en un increment de la rendibilitat de l'actiu, sempre que el marge es mantingui constant. En alguns casos, quan es calcula per a l'immobilitzat, s'utilitza com a numerador el valor afegit per tal de reflectir una mesura de productivitat aparent equivalent a la del factor treball. Les taxes de variació, en tot cas, es reconstrueixen a partir de les taxes de variació del numerador i el denominador de la mateixa mostra.

Inversió com a percentatge de variació del saldo a preus corrents: es calcula com la diferència entre el saldo absolut d'un actiu, valorat a preus corrents, en dos anys consecutius respecte del valor de l'actiu corresponent el període inicial.

Inversió en actius fixos materials (FBCF): mesura el valor de les adquisicions menys les vendes d'actius fixos materials (edificis, maquinària, vehicles...). La dada que s'ofereix és la taxa de variació entre els fluxos d'inversió de l'any actual respecte de l'anterior.

Immobilitzat per ocupat: és el quocient entre el valor d'immobilitzat a preus corrents i el nombre d'ocupats. Per tant, és una mesura de dotació d'immobilitzat per ocupat que indica la intensitat del capital de l'empresa i el seu procés productiu. L'interès econòmic d'aquesta mesura rau el grau de substitució que hi ha entre els factors de producció, capital (immobilitzat) i treball (ocupats), per la qual cosa aquesta ràtio mesura la demanda relativa dels factors. Alhora, determina els valors oferts per altres indicadors, per exemple, la rotació de l'actiu mateixa. D'altra banda, està fortament condicionada per la tecnologia productiva, ja que no totes les activitats requereixen la mateixa dotació en immobilitzat per al seu desenvolupament, i d'aquí la diferència sectorial o industrial notable en aquesta mesura.

Immobilitzat net no financer: inclou l'immobilitzat material, les inversions immobiliàries i l'immobilitzat intangible nets d'amortitzacions i deterioraments. També es denomina *actiu no corrent net no financer*.

Actiu corrent net no financer: existències, clients, altres deutors comercials i actius líquids menys proveïdors i altres creditors comercials sense cost.

Actius financers: inversions financeres netes a llarg i a curt termini.

Quadre 3.4
Inversió en actius no financers
 (taxes de variació en percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Immobilitzat material i inversions immobiliàries	11,8	11,9	12,8	12,1	-6,4	-3,1
Actius fixos materials (FBCF)	5,0	0,0	49,1	-8,4	nd	nd
Actiu corrent net no financer	12,5	-13,5	2,1	-10,2	-28,8	89,4
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)	-12,6	-2,5	1,5	-4,6	-8,6	-6,3
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)	-22,1	-5,6	1,1	-4,5	-8,6	-6,3
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)	-15,3	-4,8	0,1	-4,4	-8,4	-5,8
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)	-24,5	-7,8	-0,3	-4,3	-8,4	-5,8

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(nd) Dada no disponible.

Nota: actius valorats a preus corrents.

L'any 2014, com es visualitza al [quadre 3.4](#), la taxa de variació de l'immobilitzat material i les inversions immobiliàries va tornar a ser positiva (12,1%). En canvi, el 2015, d'acord amb la base trimestral, la taxa de variació ha estat negativa (-3,1%).

L'immobilitzat net (que descompta les amortitzacions i els deterioraments) per ocupat és un indicador que reflecteix l'esforç inversor de l'empresa, en relació als treballadors. Del 2010 al 2012, aquestes taxes de variació en termes reals varen ser negatives. En canvi, el 2013 la taxa va ser lleugerament positiva (0,1%). El 2014, la taxa de variació va tornar a ser negativa (-4,4%) i el mateix ha succeït el 2015, d'acord amb la base trimestral (-5,8%).

Per altra banda, la inversió en actius corrents no financers, que va disminuir el 2014, ha tingut un important augment el 2015 (89,4%).

La inversió en capital de caràcter intangible s'ha reduït en percentatge sobre valor afegit, però s'ha mantingut per sobre del 3% entre el 2008 i 2014. Aquesta evolució pot afectar positivament a la competitivitat futura.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Despeses en R+D / Valor afegit (%)	3,3%	3,0%	3,3%	3,7%	3,6%	3,1%

Els pagaments a l'estranger per transferència de tecnologia també han augmentat en percentatge sobre el valor afegit el 2014.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Pagaments a l'estranger per transferència de tecnologia / Valor afegit (%)	1,11%	1,18%	1,15%	1,06%	1,19%	1,48%

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cobraments de l'estranger per transferència de tecnologia / Valor afegit (%)	0,76%	0,65%	0,66%	0,91%	1,08%	0,75%

En resum, les empreses han reduït les seves inversions en immobilitzats materials i inversions immobiliàries el 2015. Així mateix, les inversions en R+D sobre el valor afegit s'han reduït. En canvi, les inversions en actius corrents no financers han augmentat de manera important.

2.5. Cost dels factors i productivitat

L'objectiu d'aquest apartat és analitzar l'evolució dels costos dels factors i de la productivitat, distingint entre factor treball, actius i finançament.

Pel que fa a les despeses de personal, el 2014 i 2015 les taxes de variació de les despeses de personal i dels salaris per treballador varen augmentar en termes nominals i encara més en termes reals ([quadre 3.5](#)). Per tant, després de molts anys d'evolucions negatives, ha tornat a augmentar el poder adquisitiu dels treballadors.

Després d'anys de caigudes de la ràtio de valor afegit per treballador, el 2014 i 2015 es va produir un augment del quo-

Quadre 3.5
Cost dels factors de producció
 (en percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Despeses de personal (nominal) (a)	1,7	0,2	0,3	0,5	-0,1	1,0
Despeses de personal (real) (a)	-1,5	-2,2	-1,1	0,7	0,1	1,5
Sous i salaris (nominal) (a)	1,4	-0,3	0,2	0,3	0,1	0,1
Sous i salaris (real) (a)	-1,7	-2,7	-1,2	0,5	0,3	0,6
Cost nominal del finançament	3,6	3,9	3,6	3,6	3,5	3,1
Cost real del finançament	0,4	1,5	2,1	3,8	3,7	3,6

(*) Mitjana ponderada de les ràtios trimestrals. En aquesta base no hi ha detall de sous i salaris.

(a) Taxa de variació anual de la ràtio.

Nota: les despeses de personal i els salaris són per treballador.

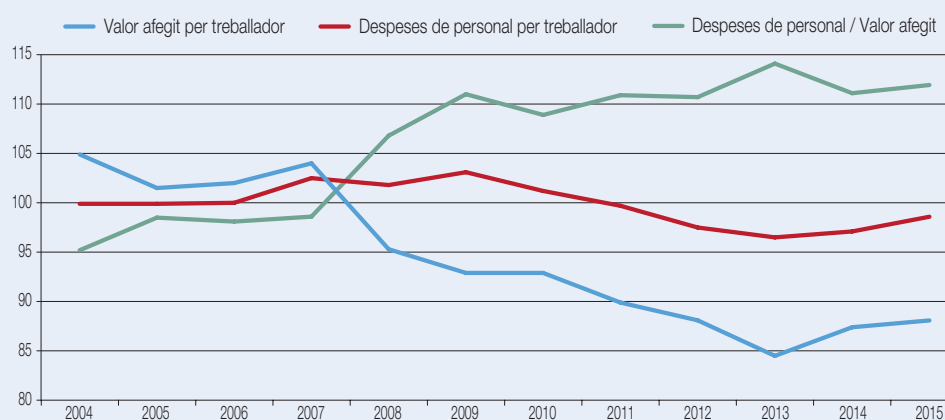
cient entre el valor afegit en termes reals i el nombre de treballadors (gràfic 3.4).

Continuant amb el gràfic 3.4, les despeses de personal sobre el valor afegit, que varen reduir-se el 2014, varen augmentar lleugerament el 2015. Aquestes despeses de personal sobre valor afegit informen del cost laboral unitari, per la diferència entre les taxes de variació del cost laboral per ocupat i de la productivitat. El 2014, les despeses de personal per treballador varen augmentar i això va ser compensat per un augment encara més gran del valor afegit per treballador. En canvi, el 2015 les despeses de personal per treballador varen augmentar, però l'augment del valor afegit per treballador va ser menor, i això explica que les despeses de personal sobre el valor afegit hagin augmentat lleugerament.

El gràfic 3.5 mostra el comportament dels components de la productivitat laboral i el cost per ocupat per períodes. Entre els anys 2005 i 2013 el valor afegit es va reduir en termes reals. En canvi, el 2014 i 2015 les taxes de variació varen ser positives⁸. Aquesta informació es pot contrastar amb la del quadre 3.8, més endavant, on es pot apreciar que el 2014 van augmentar tant les despeses de personal (2,7%) com el valor afegit (5,4%). El 2015, varen augmentar més les despeses de personal (4,4%) que el valor afegit (3,7%).

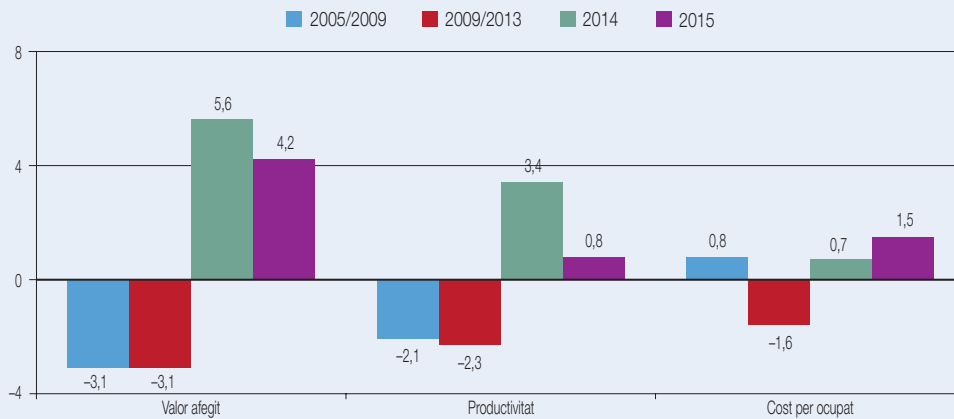
⁸ Les taxes de variació del valor afegit del gràfic 3.5 no coincideixen amb les del quadre 3.8, perquè les del gràfic 3.5 són en termes reals. En canvi, les del quadre 3.8 són del compte de pèrdues i guanys i, per tant, són dades comptables.

Gràfic 3.4
Cost laboral i productivitat
 (índex 2002=100 i unitats monetàries constants)



Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

Gràfic 3.5
Activitat, cost laboral i productivitat
 (mitjana anual dels % de variació en termes reals)



Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

Les dades del gràfic 3.5 mostren que del 2009 al 2013 va caure la productivitat laboral ja que la disminució del cost per ocupat no va poder compensar la caiguda més important del valor afegit. El 2014, hi va haver un canvi important ja que va augmentar lleugerament el cost per ocupat (0,7%), però en augmentar encara més la productivitat (3,4%), el valor afegit va créixer considerablement (5,6%). El 2015 l'augment del valor afegit ha estat menor ja que la productivitat ha crescut menys que el cost per ocupat. Si calculem la productivitat⁹

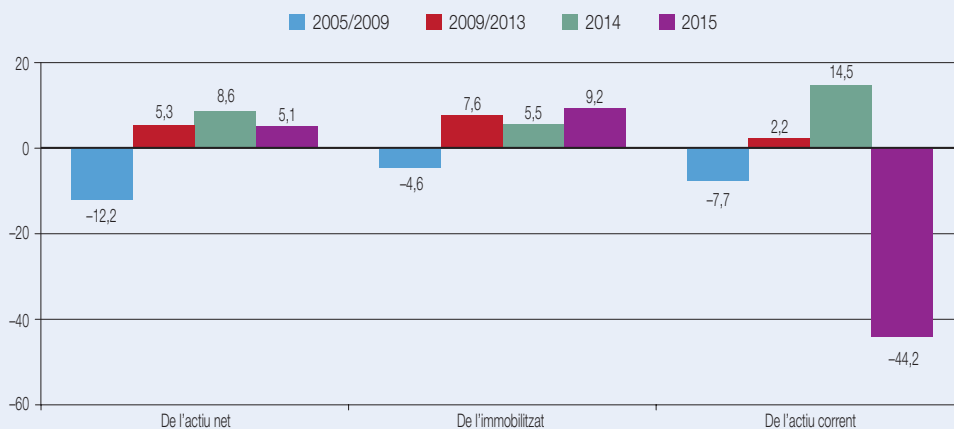
considerant la producció (que ha augmentat com ja s'ha indicat) i no el valor afegit (que també ha augmentat), obtindríem un resultat en la mateixa línia i, per tant, també diríem que la productivitat laboral ha augmentat.

En relació amb el finançament, al quadre 3.5 es pot comprovar que el cost real va augmentar l'any 2014 (3,8%), per sobre del percentatge de l'any anterior (2,1%). El 2015, en canvi, el creixement ha estat lleugerament inferior (3,6%).

⁹ La productivitat del factor treball compara l'output obtingut en relació als inputs emprats i es pot calcular de diferents maneres. Com a output es pot considerar els ingressos, la producció o el valor afegit. Com a inputs es pot considerar, entre d'altres, el nombre de treballadors, les hores treballades o el cost salarial.

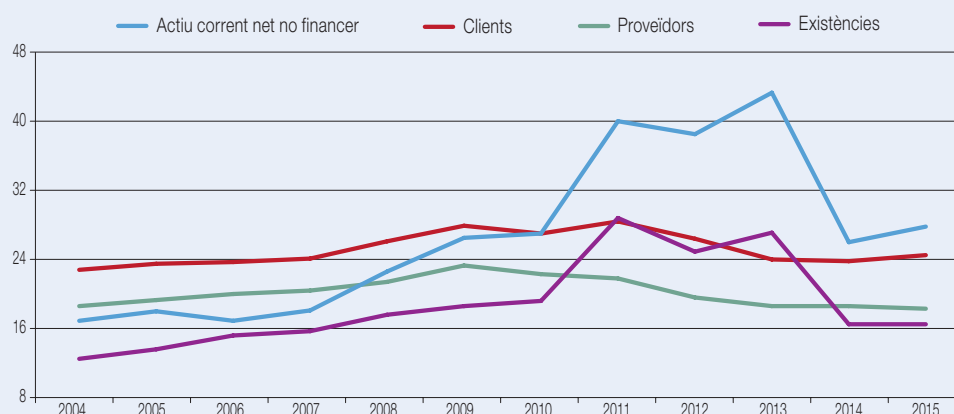
La productivitat de la inversió es pot avaluar mitjançant la rotació: quant major és la rotació de la inversió, major és la seva eficiència i, per tant, més elevada és la seva contribució a la generació de valor. D'acord amb les dades del gràfic 3.6,

Gràfic 3.6
Rotació dels actius no financers
 (mitjana dels % de variació anuals)



Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

Gràfic 3.7
Ràtios sobre valor de la producció
(en percentatge)



Nota: el numerador és igual al valor mitjà de la corresponent partida d'actiu o passiu.
Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

la rotació de l'actiu net ha augmentat els darrers anys. El 2015 la millora de la rotació de l'actiu immobilitzat ha compensat la caiguda de la rotació de l'actiu corrent. Per tant, les empreses han guanyat eficiència en la gestió de l'actiu net.

Al quadre 3.6 també es comprova que els anys 2014 i 2015 la rendibilitat de l'actiu net no financer va augmentar per la millora de la rotació (i del marge el 2014). La rendibilitat de l'actiu net va augmentar el 2014. En canvi, d'acord amb la base trimestral aquesta rendibilitat de l'actiu net es va reduir lleugerament el 2015 a causa del menor marge.

L'actiu corrent net en el model de balanç de situació de la CBBE inclou els clients, existències i proveïdors (amb signe

negatiu). El gràfic 3.7 permet veure l'evolució de cada un d'aquests elements sobre el valor de la producció. El 2015, s'observa un augment del pes de l'actiu corrent net, motivat sobretot per l'augment dels clients i una reducció dels proveïdors.

En resum, el 2015 les dades de productivitat dels diferents factors (treball, actius i finançament) han tingut una evolució favorable. Per una banda, la productivitat del treball ha augmentat. Per altra banda, ha millorat la productivitat de l'actiu, com a conseqüència de l'augment de la rotació de l'actiu immobilitzat. Els costos reals del finançament, que varen augmentar el 2014, s'han reduït lleugerament el 2015.

Quadre 3.6
Rendibilitat, marge i rotació
(en percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2012	2013	2013	2014	2014	2015
Rendibilitat ordinària de l'actiu net	4,5	4,0	5,9	6,5	8,6	7,5
Marge	9,1	8,3	10,5	10,9	17,3	13,5
Rotació	0,50	0,49	0,56	0,59	0,50	0,56
Rendibilitat de l'actiu net no financer	2,3	0,5	4,4	7,3	15,9	16,8
Marge	2,2	0,4	3,4	5,2	8,4	8,4
Rotació	1,03	1,03	1,28	1,39	1,89	1,99

(*) Mitjana ponderada de les ràtios trimestrals. En la base trimestral l'estructura de marge i rotació és diferent degut al predomini d'empreses grans.

Nota: calculats sobre actius / passius valorats a preus corrents.

Nota: les dades corresponents als dos anys de cada parella corresponen a la mateixa mostra d'empreses.

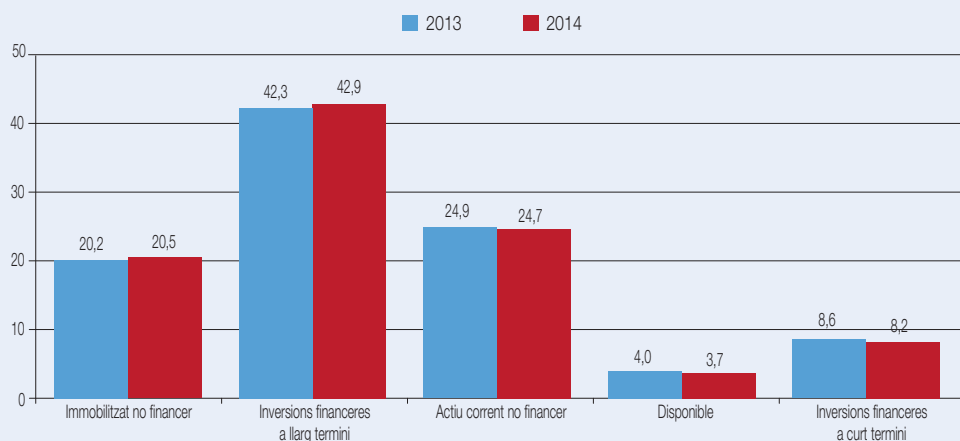
2.6. Estructura financera

En aquest apartat s'analitza l'estructura financera, que és el resultat de la política d'inversió en els diferents actius i de la política de captació de finançament. De la seva anàlisi es poden extreure conclusions sobre la gestió dels recursos financers que ofereixen una visió més completa de la política d'inversió i de finançament de les empreses.

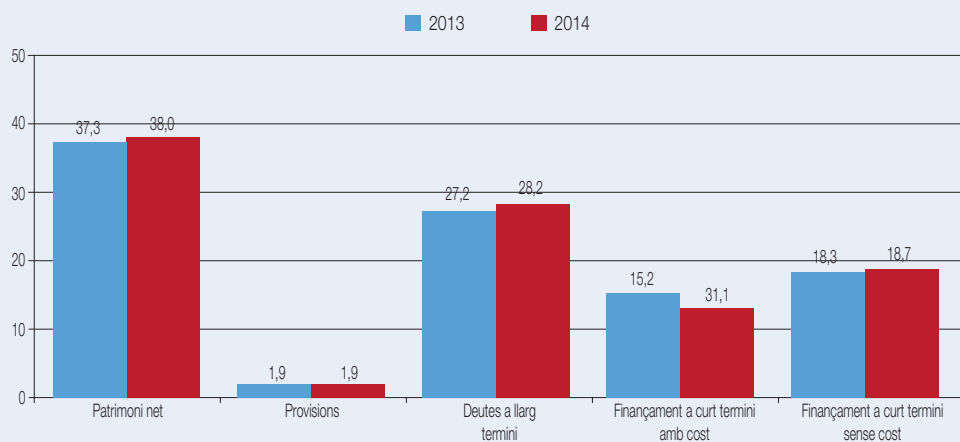
L'estructura de l'actiu no va experimentar variacions significatives l'any 2014 (gràfic 3.8). El pes de l'actiu corrent va tindre una lleugera disminució que va anar acompanyada d'un lleuger augment de l'immobilitzat financer i no financer.

El gràfic 3.9 permet constatar un augment del pes relatiu del patrimoni net el 2014, que va pujar fins el 38% del total del finançament. També es va produir una reconversió dels deutes, disminuint el pes dels deutes a curt termini amb cost i augmentant el pes dels deutes a llarg termini i del finançament a curt termini sense cost. Per tant, durant el 2014 l'estructura del finançament s'ha enfortit per l'augment de la capitalització i l'endeutament a llarg termini. Al gràfic 3.10 es pot comprovar que l'endeutament (que inclou el deute amb cost i el deute sense cost) s'ha reduït tant el 2014 com el 2015. Les dades del quadre 3.7, per altra banda, indiquen que el passiu remunerat va disminuir el seu pes en el passiu el 2014. En canvi, les dades de la base trimestral mostren que la ràtio de passiu remunerat va experimentar un lleuger augment l'any 2015, a l'igual que el patrimoni net.

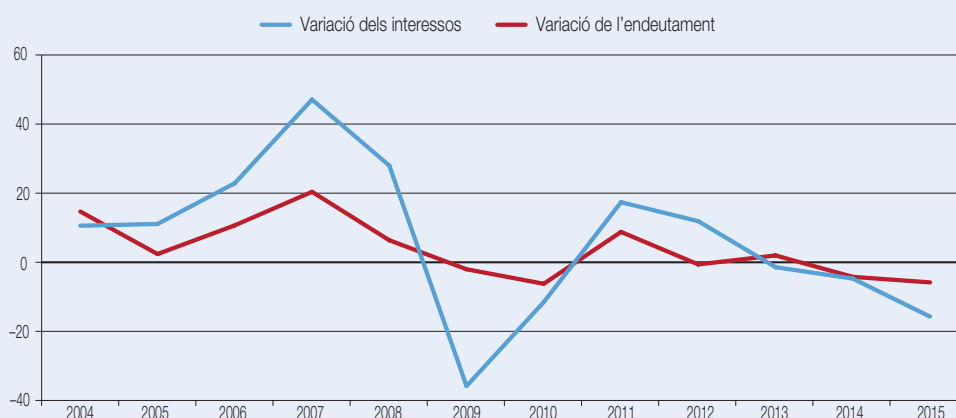
Gràfic 3.8
Estructura de l'actiu 2013 i 2014
(en % a partir de dades comptables)



Gràfic 3.9
Estructura del passiu 2013 i 2014
(en % a partir de dades comptables)



Gràfic 3.10
Endeutament i interessos
 (en % de variació anual)



Nota: la dada corresponent al 2015 s'ha estimat a partir de la base trimestral.

Quadre 3.7
Estructura del passiu remunerat
 (en percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2012	2013	2013	2014	2014	2015
Passiu remunerat / Passiu	82,7	82,9	80,4	79,9	80,5	80,6
Patrimoni net (a)	48,7	49,1	48,7	49,5	56,4	56,6
Finançament amb cost (a)	51,3	50,9	51,3	50,5	43,6	43,4
Finançament a llarg termini amb cost (a)	31,3	29,4	32,9	34,5	31,3	32,9
Finançament a curt termini amb cost (a)	20,0	21,5	18,4	16,0	12,3	10,5

(a) Sobre passiu remunerat.

Nota: patrimoni net valorat a preus corrents.

Nota: les dades corresponents als dos anys de cada parella corresponen a la mateixa mostra d'empreses.

En resum, el 2014 no va canviar gaire l'estructura de l'actiu. En el finançament, tant el 2014 com el 2015, va guanyar pes el patrimoni net. Per tant, ha continuat la política de capitalització de moltes empreses i els balanços s'han anat enfortint també amb endeutament a llarg termini.

2.7. Resultats i creació de riquesa

En aquest apartat s'analitza la rendibilitat dels actius i dels fons propis, així com els components principals que expliquen la seva evolució. Un dels objectius principals de qualsevol empresa, fins i tot en el cas de les organitzacions sense ànim de lucre, és generar riquesa financera per tal de poder créixer i retribuir adequadament a totes les parts interessades o *stakeholders* (socis, treballadors, proveïdors, comunitat...).

La rendibilitat de l'empresa mesura la seva capacitat de generació de beneficis en relació amb la inversió i, per tant, és un indicador del benefici generat a partir dels recursos disponibles. El [gràfic 3.11](#) presenta l'evolució del resultat ordinari net sobre l'actiu net i sobre l'actiu net no financer, respectivament. Es comprova que el 2015, considerant les dades de la base trimestral, el rendiment dels actius no financers ha augmentat. En canvi, la rendibilitat de l'actiu net, que havia pujat l'any 2014, s'ha reduït lleugerament el 2015.

Al [quadre 3.8](#) es pot comprovar que l'any 2015 ha augmentat el resultat net d'explotació (per la millora del valor afegit brut i la reducció de les amortitzacions), però ha disminuït el resultat net després d'impostos sobretot per la pitjor evolució dels ingressos financers.

Quadre 3.8
Resultats
 (% variació respecte a les mateixes empreses de l'any anterior)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Nombre d'empreses	2.807	2.664	2.712	2.378	156	160
Valor afegit brut al cost de factors	-1,4	-1,3	-3,5	5,4	6,5	3,7
Despeses de personal	0,4	-1,4	-0,6	2,7	2,3	4,4
Amortitzacions i provisions d'explotació	-8,8	18,2	9,4	-14,1	4,5	-2,5
RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ	5,4	-36,5	-79,8	57,3	21,9	6,4
Ingressos financers	21,7	11,2	11,7	-12,6	-18,9	-39,7
Altres despeses financeres	16,1	34,4	-32,2	-11,8	103,5	-21,0
Interessos del finançament rebut	16,8	3,2	-1,8	-5,5	-11,2	-15,7
RESULTAT ORDINARI NET	11,1	-23,3	-25,9	30,3	-5,1	-18,2
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	-67,1	-1.550,0	85,9	116,8	-36,5	-132,6
RESULTAT NET (després d'impostos)	-29,7	-1.156,1	ns	91,3	-47,1	-134,2
Resultat net mes amortitzacions i provisions	-10,3	-93,4	153,6	15,6	-35,2	-94,8
Proposta de distribució de dividendes	27,3	95,5	-3,9	-33,5	nd	nd
Beneficis no distribuïts	-45,9	-451,4	18,6	-4,6	nd	nd
Pro Memoria: Taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial						
Interessos del finançament rebut	17,4	11,9	-1,4	-4,7	-11,2	-15,7
RESULTAT ORDINARI NET	16,3	-24,2	-13,1	12,0	-5,1	-18,2
Resultat ordinari net més interessos	16,7	-11,7	-8,2	6,6	-6,4	-17,7
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	20,0	-290,3	ns	0,4	-36,5	-132,6

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any. En aquesta base no es disposa dels ajustos matriu-filia.

(ns) Valor no significatiu.

(nd) Dada no disponible.

El [quadre 3.9](#) mostra que la rendibilitat del patrimoni net (rendibilitat financera) ha assolit un valor del 10,8% el 2015, que és pot considerar una bona dada si es té en compte la situació dels tipus d'interès de mercat i el cost d'oportunitat del accionistes. Això és conseqüència de la bona rendibilitat econòmica (resultat ordinari abans d'interessos i impostos sobre l'actiu net):

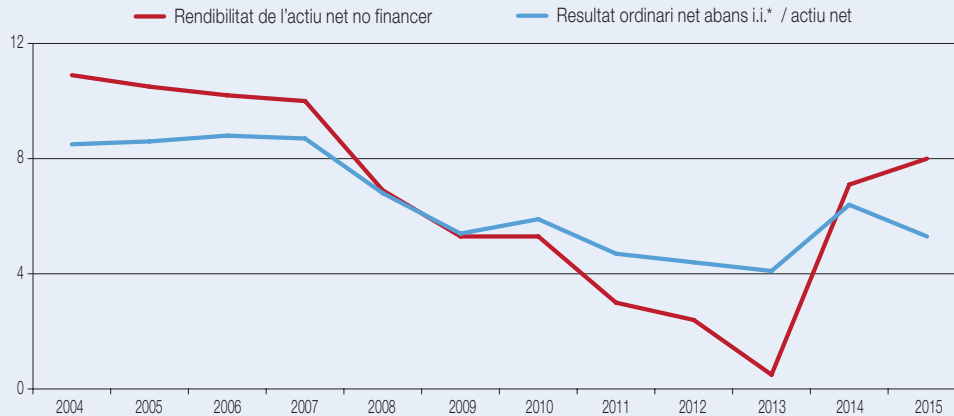
La rendibilitat econòmica, tal com es pot veure al requadre 4, és un dels principals determinants de la rendibilitat financera. La millora de la rendibilitat econòmica dels actius el 2015 s'explica més per la millora de la rotació de l'actiu (gràfic 3.6) que pel marge (quadre 3.6).

$$\text{Rendibilitat econòmica} = \frac{\text{Resultat ordinari abans d'interessos i impostos}}{\text{Actiu net}}$$

I aquesta ràtio es pot desagregar entre els seus dos components que són el marge i la rotació:

$$\underbrace{\frac{\text{Resultat ordinari abans d'interessos i impostos}}{\text{Valor de la producció}}}_{\text{Marge}} \times \underbrace{\frac{\text{Valor de la producció}}{\text{Actiu net}}}_{\text{Rotació}}$$

Gràfic 3.11
Rendiment de l'actiu
 (en percentatge)



*i.i.: interessos i impostos.
 Nota: l'actiu net mitjà està valorat a preus corrents.
 2015 dades de la base trimestral

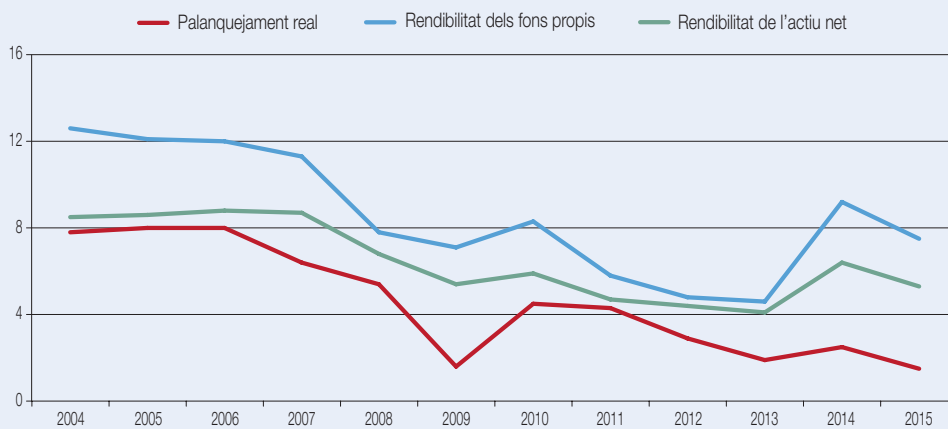
La rendibilitat del patrimoni net ha assolit nivells satisfactoris, tant el 2014 (9,2%) com el 2015 (10,8%), a causa sobretot de la millora del rendiment dels actius. En canvi, el 2015, el palanquejament s'ha reduït (quadre 3.9). De tota manera, com que el palanquejament segueix tenint un valor positiu vol dir que el deute és rendible per a les empreses, encara que el seu impacte no sigui tan beneficiós per a la rendibilitat com en anys anteriors.

El [gràfic 3.12](#) mostra l'evolució de la rendibilitat dels fons propis i de l'actiu, incorporant també els resultats excepcionals. El 2015 s'ha produït una caiguda de les rendibilitats que

s'explica pels resultats excepcionals negatius de les empreses que integren la base trimestral.

Resumint, la rendibilitat del patrimoni net ha tingut un bon resultat tant el 2014 com el 2015, si no es tenen en compte els resultats excepcionals que han evolucionat negativament el 2015. Entre les causes de la bona rendibilitat del patrimoni net, cal destacar la millora del rendiment de l'actiu, sobretot per l'augment del valor afegit. El palanquejament, tot i reduir-se, segueix sent positiu i, per tant, contribueix favorablement a la rendibilitat.

Gràfic 3.12
Rendibilitat i palanquejament
 (en percentatge)



Nota: l'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.
 2015 dades de la base trimestral

Quadre 3.9
Rendibilitat, palanquejament i endeutament
(en percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net	4,7	4,4	4,1	6,4	8,6	7,5
Cost nominal del finançament	3,6	3,9	3,6	3,6	3,5	3,1
Palanquejament nominal	1,0	0,5	0,5	2,7	5,1	4,4
Palanquejament real	4,3	2,9	1,9	2,5	4,9	3,8
Rendibilitat de l'actiu net no financer	3,0	2,4	0,5	7,1	15,9	16,8
Rendibilitat del patrimoni net	5,8	4,8	4,6	9,2	12,6	10,8
Ràtio d'endeutament	51,8	49,0	51,1	50,9	43,6	43,4

i.i.*: interessos i impostos.

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

Nota: calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

DEFINICIÓ DE CONCEPTES I RÀTIOS

Requadre 3.4

Rendibilitat ordinària de l'actiu net a preus corrents (rendibilitat econòmica)

A la base anual, la rendibilitat de l'actiu net, o rendibilitat econòmica, és igual al resultat ordinari de l'exercici abans d'interessos i impostos dividit per la mitjana dels valors inicial i final del període de l'actiu net a preus corrents. El resultat ordinari, numerador d'aquesta ràtio, és igual al resultat de l'exercici abans d'impostos i interessos menys les partides no financeres de fora de l'explotació. En excloure l'efecte d'aquestes partides (resultats per alienació, correccions valoratives i variacions del valor raonable), s'obté un coneixement més precís dels aspectes substancials de la gestió empresarial. El denominador d'aquesta ràtio és igual a la mitjana dels valors inicial i final del període de l'actiu net de proveïdors i d'altres passius sense cost. En aquest càlcul, l'immobilitzat material i les inversions immobiliàries es valoren a preus corrents. A la base trimestral, la rendibilitat econòmica corresponent a cada trimestre és igual al resultat ordinari d'aquest trimestre multiplicat per quatre i dividit per l'actiu net mitjà a preus corrents. La ràtio corresponent a cada any és igual a la mitjana ponderada de les quatre ràtios trimestrals. Cada base trimestral està integrada per les dades corresponents al trimestre corrent i el mateix trimestre de l'any precedent. Això fa que quan es comparen les ràtios del 2015 amb les del 2014 s'estiguin comparant les ràtios corresponents a la mateixa mostra d'empreses.

Rendibilitat dels recursos propis (rendibilitat financera o rendibilitat ordinària del patrimoni net)

Aquesta ràtio és igual al resultat ordinari abans d'impostos dividit per la mitjana dels valors inicial i final dels recursos propis ajustats per la

inflació. A la base trimestral, per calcular aquesta ràtio se segueix un procediment semblant al que s'ha descrit al paràgraf anterior.

Cost nominal unitari del finançament aliè

És igual al valor dels interessos del finançament rebut sobre la mitjana dels valors inicial i final de l'endeutament amb cost.

Palanquejament nominal

És igual a la diferència entre la rendibilitat de l'actiu net a preus corrents i el cost nominal unitari del finançament aliè.

Palanquejament real

És igual a la rendibilitat de l'actiu net a preus corrents menys el cost real del finançament aliè. El cost real del finançament aliè és igual al nominal (interessos del finançament rebut sobre l'endeutament amb cost) deflactat per l'índex de preus corresponent. De fet, en calcular la ràtio de rendibilitat sobre valors de l'actiu a preus corrents, el numerador i el denominador estan en la mateixa base monetària i, per tant, la ràtio és real. Per aquest motiu, és aconsellable comparar-lo amb l'interès real.

Ràtio d'endeutament

És igual a la relació de saldos mitjans entre els recursos aliens amb cost i el passiu remunerat. El passiu remunerat és igual al patrimoni net ajustat per inflació més l'endeutament amb cost. El seu valor coincideix amb el de l'actiu net a preus corrents.

La relació entre aquestes ràtios es pot expressar matemàticament (mitjançant una expressió que deriva del compte de resultats) seguint la nota metodològica del Banc d'Espanya:

R1 = Rendibilitat ordinària de l'actiu net (rendibilitat econòmica)

R2 = Interessos sobre recursos aliens amb cost (cost del deute)

R3 = Rendibilitat ordinària dels recursos propis (rendibilitat financera)

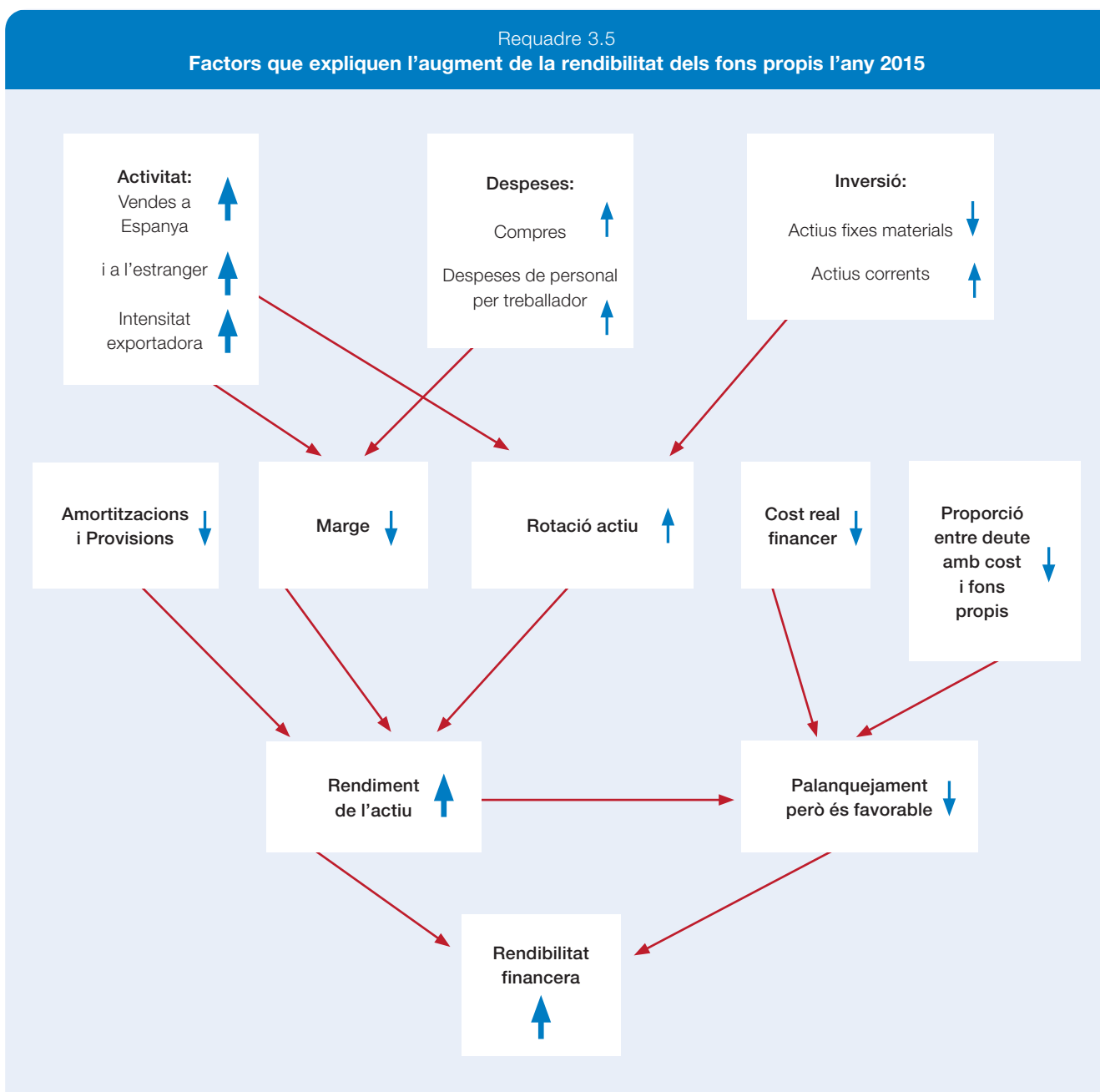
$R4 = R1 - R2$ (palanquejament)

R5 = Recursos aliens amb cost sobre passiu remunerat (endeutament)

R6 = Recursos aliens sobre patrimoni net ($R6 = R5 / (1 - R5)$)

Relació entre les ràtios de resultats:

$R3 = R1 + (R1 - R2) R6$



3. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors, per dimensions i comparació amb la resta d'Espanya

3.1. Anàlisi de l'empresa catalana per sectors: industrial, serveis i energètic

Atès que per a l'any 2015 només es disposa de la base trimestral, que inclou un nombre menor d'empreses, aquesta anàlisi sectorial¹⁰ se centra en l'any 2014 amb les corresponents variacions respecte al 2013.

L'activitat (valor de la producció i subvencions) va augmentar a tots els sectors el 2014, sobretot als serveis.

L'any 2014, el Valor Afegit Brut (VAB) va augmentar a la indústria i als serveis, i es va reduir al sector energètic (quadre 3.10).

El cost laboral unitari (quocient entre el cost del factor treball i la productivitat aparent del treball) és pot avaluar comparant l'evolució del valor afegit per treballador amb l'evolució de les despeses de personal per treballador. L'any 2014, el cost laboral unitari es va reduir a tots els sectors, ja que el valor afegit per treballador va augmentar més que les despeses de personal per treballador.

Pel que fa a l'ocupació, el nombre de treballadors per empresa va augmentar a la indústria i als serveis però es va reduir al sector energètic.

D'acord amb les dades del quadre 3.10, el 2014 la indústria va augmentar el pes del patrimoni net i, per tant, va reduir el pes de l'endeutament, com a conseqüència de la millora dels resultats. Les empreses industrials són les més capitalitzades i també són les que gaudeixen d'un palanquejament més elevat.

Així mateix, les inversions en immobilitzat material i inversions immobiliàries varen augmentar l'any 2014 a tots els sectors. En canvi, els actius corrents no financers varen disminuir a tots els sectors.

Continuant amb el quadre 3.10, el 2014 es va produir un important augment del resultat net a la indústria. En canvi, als

serveis i al sector energètic es va reduir, sobretot pel descens dels ingressos financers.

Els dividendes varen disminuir a tots els sectors. Per tant, es va optar per la capitalització.

Tant el 2013 com el 2014, la rendibilitat del patrimoni net va ser positiva i va augmentar a la indústria i als serveis.

Com a resum del que va succeir el 2014, es pot indicar que l'activitat va augmentar a tots els sectors. També va augmentar el valor afegit (excepte al sector energètic) i la productivitat laboral. En matèria d'ocupació, el nombre de treballadors per empresa va augmentar a la indústria i als serveis, però es va reduir a l'energètic. La indústria va augmentar el pes del patrimoni net i, per tant, va reduir el pes de l'endeutament. Pel que fa a l'actiu, les inversions en immobilitzat material i inversions immobiliàries varen augmentar a tots els sectors. En canvi, els actius corrents no financers varen disminuir a tots els sectors. El 2014 va augmentar molt el resultat net a la indústria. En canvi, als serveis i al sector energètic es va reduir, sobretot pel retrocés dels ingressos financers. Els dividendes varen disminuir a tots els sectors. La rendibilitat del patrimoni net va ser positiva a tots els sectors aquest any, però la indústria i els serveis són els sectors que la tenien més elevada.

3.2. Anàlisi de l'empresa catalana per dimensions: petites, mitjanes i grans empreses

A l'igual que l'apartat anterior aquesta anàlisi es centra en l'any 2014 fent les comparacions amb el 2013. D'acord amb les dades del quadre 3.11, l'anàlisi per dimensions¹¹ permet comprovar que les empreses de totes les dimensions varen augmentar la producció i el valor afegit. La millor evolució en valor afegit la varen experimentar les empreses mitjanes i, sobretot, les grans.

El 2014, l'evolució del nombre mitjà de treballadors per empresa només va ser positiva en les empreses mitjanes i grans. En canvi, va augmentar en tots els casos la productivitat laboral, ja que el valor afegit per treballador va créixer més que les despeses de personal per treballador.

¹⁰ Aquesta anàlisi per sectors incorpora les empreses del sector energètic, que no s'han considerat en les parts anteriors d'aquest Informe i exclou els sectors d'activitats amb cobertura reduïda (Agricultura, ramaderia i caça; Silvicultura i explotació forestal; i Pesca i aqüicultura; i Construcció).

¹¹ En aquest estudi es classifica les empreses segons la dimensió en petites (fins a 49 treballadors), mitjanes (entre 50 i 249 treballadors) i grans (250 treballadors o més). Cal recordar que les dades utilitzades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya proporcionen informació de les empreses que tenen treballadors.

Quadre 3.10
Anàlisi de l'empresa catalana per sectors

	Indústria		Serveis		Energia	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Nombre d'empreses	798	714	1.687	1.483	91	53
Activitat i valor afegit (taxes de variació, en %)						
Valor de la producció i subvencions	0,7	2,7	2,6	6,0	-2,1	0,6
Compres i consums intermedis	1,4	1,5	4,0	6,8	-2,8	1,7
Valor afegit brut al cost de factors	-1,8	6,8	1,2	5,3	-1,0	-1,2
Cost laboral i productivitat (taxes de variació, en %)						
Nombre mitjà de treballadors	-1,2	0,2	-0,3	3,7	-1,1	-2,2
Valor afegit per treballador (real)	-1,9	6,8	0,1	1,7	-1,2	1,3
Despeses de personal per treballador (real)	-1,2	2,5	-1,1	0,8	-1,2	1,0
Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)	0,8	-4,0	-1,2	-0,9	0,0	-0,3
Estructura del passiu remunerat (en %)						
Passiu remunerat / Passiu	76,4	74,8	84,3	84,0	81,0	84,1
Patrimoni net / Passiu remunerat	62,2	64,8	48,3	48,3	55,3	52,4
Finançament amb cost / Passiu remunerat	37,8	35,2	51,7	51,7	44,7	47,6
Finançament a llarg termini amb cost / Passiu remunerat	19,3	19,0	39,0	40,5	30,3	41,9
Finançament a curt termini amb cost / Passiu remunerat	18,5	16,2	12,7	11,1	14,4	5,7
Inversió en actius no financers (taxes de variació, en %)						
Immobilitzat material i inversions immobiliàries	13,5	13,0	11,1	11,1	3,0	5,5
Actius fixes materials (FBCF)	2,8	-7,5	70,8	17,0	-11,5	35,1
Actiu corrent net no financer	-4,3	-8,8	4,4	-20,3	43,7	-6,4
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)	-2,3	-4,7	3,8	-4,8	-1,1	2,1
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)	-2,5	-4,7	4,0	-4,5	-2,6	2,5
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)	-3,6	-4,5	2,3	-4,6	-2,4	2,3
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)	-3,9	-4,5	2,5	-4,3	-3,9	2,7
Resultats i autofinançament (taxes de variació, en %)						
Valor afegit brut al cost de factors	-1,8	6,8	1,2	5,3	-1,0	-1,2
Despeses de personal	-1,0	2,5	0,0	4,3	-1,0	-1,4
Amortitzacions i provisions d'explotació	-3,1	3,4	25,3	4,4	-1,4	0,8
RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ	-3,5	28,5	-82,8	10,1	-0,7	-2,3
Ingressos financers	22,0	8,2	9,8	-21,8	17,2	-34,7
Altres despeses financeres	-26,2	-5,7	-27,2	-14,2	-20,2	-22,3
Interessos del finançament rebut	-11,8	-1,1	7,1	-5,4	5,7	4,2
RESULTAT ORDINARI NET	12,1	24,8	-17,9	-6,7	10,8	-28,8
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	34,5	69,4	nd	1,1	8,5	-63,2
RESULTAT NET (després d'impostos)	34,6	81,6	nd	-6,0	8,5	-31,9
Resultat net més amortitzacions i provisions	10,1	37,0	150,9	-1,6	4,1	-18,5
Proposta de distribució de dividends	16,1	-20,9	-12,1	-42,2	21,3	-65,0
Beneficis no distribuïts	30,0	nd	1,6	-159,7	ns	60,0
Pro Memoria: Taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial						
Interessos del finançament rebut	-11,8	-1,1	5,5	-4,2	5,7	4,2
RESULTAT ORDINARI NET	12,1	24,8	-4,0	-15,6	10,8	-28,8
Resultat ordinari net més interessos	6,6	19,8	-0,4	-12,7	9,6	-20,9
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	34,5	69,4	3.301,3	-34,0	8,5	-63,2
Rendibilitat, palanquejament i endeutament (en %)						
Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net	6,4	8,0	4,8	6,9	7,5	5,5
Cost nominal del finançament	3,2	3,4	3,8	3,8	4,0	3,8
Palanquejament nominal	3,2	4,5	1,1	3,1	3,4	1,8
Palanquejament real	4,7	4,3	2,5	2,9	4,9	1,6
Rendibilitat de l'actiu net no financer	6,6	8,9	0,3	8,8	5,0	5,0
Rendibilitat del patrimoni net	8,4	10,6	5,9	10,2	10,2	7,1
Ràtio d'endeutament	38,4	36,5	50,6	51,7	44,6	46,3

Nota: Indústria i serveis no inclouen les empreses d'activitats amb cobertura reduïda.

Nota: Actius valorats a preus corrents.

* Per aquest agregat no es disposa dels ajustos matriu-filial.

(nd) Dada no disponible. (ns) Valor no significatiu.

i.i.*: Interessos i impostos.

Nota: Calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

Quadre 3.11
Anàlisi de l'empresa catalana per dimensions

	Empreses petites		Empreses mitjanes		Empreses grans	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Nombre d'empreses	1.470	1.196	896	865	342	317
Activitat i valor afegit (taxes de variació, en %)						
Valor de la producció i subvencions	-1,7	2,2	-1,1	3,6	1,4	2,7
Compres i consums intermedis	-1,6	1,8	-0,7	2,9	4,0	1,4
Valor afegit brut al cost de factors	-1,9	2,8	-1,9	5,1	-4,1	5,7
Cost laboral i productivitat (taxes de variació, en %)						
Nombre mitjà de treballadors	-2,8	-0,3	-1,9	1,4	-0,4	2,6
Valor afegit per treballador (real)	-0,5	3,3	-1,4	3,9	-5,0	3,2
Despeses de personal per treballador (real)	-1,6	0,6	-0,4	1,1	-1,2	0,6
Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)	-1,1	-2,6	1,0	-2,7	4,0	-2,6
Estructura del passiu remunerat (en %)						
Passiu remunerat / Passiu	78,9	78,8	74,7	74,4	81,2	80,7
Patrimoni net / Passiu remunerat	73,4	73,8	66,3	66,3	45,6	46,4
Finançament amb cost / Passiu remunerat	26,6	26,2	33,7	33,7	54,4	53,6
Finançament a llarg termini amb cost / Passiu remunerat	16,0	15,3	19,4	18,0	35,2	37,4
Finançament a curt termini amb cost / Passiu remunerat	10,6	10,9	14,3	15,7	19,2	16,2
Inversió en actius no financers (taxes de variació, en %)						
Immobilitzat material i inversions immobiliàries	1,4	4,3	10,7	8,2	13,0	12,6
Actius fixes materials (FBCF)	-8,6	-14,7	-2,9	-1,7	57,6	-9,5
Actiu corrent net no financer	0,3	2,5	-0,7	3,0	2,7	-15,1
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)	-1,3	-2,6	-1,6	-5,8	2,4	-4,5
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)	-1,3	-3,0	-2,0	-6,5	2,3	-3,9
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)	-2,7	-2,4	-3,0	-5,6	1,0	-4,3
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)	-2,7	-2,8	-3,4	-6,3	0,9	-3,7
Resultats i autofinançament (taxes de variació, en %)						
Valor afegit brut al cost de factors	-1,9	2,8	-1,9	5,1	-4,1	5,7
Despeses de personal	-3,0	0,1	-0,9	2,3	-0,3	3,0
Amortitzacions i provisions d'explotació	-3,6	-6,7	-8,9	-5,9	12,7	-15,9
RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ	11,1	36,3	0,3	25,8	-181,1	73,8
Ingressos financers	-16,5	-6,6	-4,5	-20,4	12,8	-12,3
Altres despeses financeres	-39,0	-11,7	-20,4	8,9	-32,6	-13,2
Interessos del finançament rebut	-8,0	-4,0	-7,7	-11,8	-1,1	-4,8
RESULTAT ORDINARI NET	13,8	43,9	2,0	25,8	-38,3	30,9
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	8,5	53,2	-11,8	65,3	72,0	147,1
RESULTAT NET (després d'impostos)	7,5	59,9	-13,9	85,9	91,4	94,9
Resultat net més amortitzacions i provisions	-0,5	14,2	-10,5	29,7	338,9	12,6
Proposta de distribució de dividends	-17,3	-25,1	28,0	45,0	-5,4	-38,6
Beneficis no distribuïts	21,0	96,9	-72,4	210,3	19,4	-11,9
Pro Memoria: Taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial						
Interessos del finançament rebut	-8,0	-4,0	-7,7	-11,8	-0,8	-4,1
RESULTAT ORDINARI NET	13,8	43,9	2,0	25,8	-17,4	9,0
Resultat ordinari net més interessos	6,1	28,6	-0,2	17,5	-10,0	4,5
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	8,5	53,2	-11,8	65,3	nd	-7,9
Rendibilitat, palanquejament i endeutament (en %)						
Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net	3,6	4,5	6,0	7,6	3,9	6,3
Cost nominal del finançament	4,1	4,1	3,7	3,8	3,5	3,6
Palanquejament nominal	-0,5	0,4	2,3	3,9	0,3	2,7
Palanquejament real	0,9	0,2	3,7	3,7	1,8	2,5
Rendibilitat de l'actiu net no financer	3,7	4,9	6,7	8,8	-1,0	6,8
Rendibilitat del patrimoni net	3,4	4,6	7,2	9,6	4,3	9,4
Ràtio d'endeutament	26,9	26,4	34,3	33,7	54,0	54,0

Nota: Actius valorats a preus corrents.

(nd) Dada no disponible.

i.i.*: Interessos i impostos.

Nota: Calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

D'acord amb les dades del quadre 3.11, les inversions en actius fixos materials varen disminuir el 2014 en tots els segments d'empreses. En canvi, l'actiu corrent no financer va augmentar en les empreses petites i mitjanes, mentre que en les grans es va reduir.

En totes les dimensions d'empreses el finançament d'aquestes inversions s'ha fet prioritant el patrimoni net, però són les empreses petites i mitjanes són les que estan més capitalitzades.

El resultat net d'explotació va créixer de manera important el 2014 en totes les dimensions d'empreses, però especialment en les grans i petites. Entre els principals motius cal destacar la reducció de les amortitzacions i provisions d'explotació¹². El mateix va passar amb el resultat ordinari net, causat per una reducció de les despeses financeres.

El 2014, el resultat net va millorar en tots els segments d'empreses, però l'evolució va ser més favorable a mesura que augmentava la dimensió. Pel que fa a la distribució de dividends, les empreses grans i les petites són les que més els han reduït.

A nivell de rendibilitat del patrimoni net, les empreses mitjanes i les grans són les que aconsegueixen ser més rendibles el 2014. Entre les causes que expliquen aquesta major rendibilitat del patrimoni net estaria la millor rendibilitat de l'actiu i el palanquejament.

En resum, les empreses de totes les dimensions varen augmentar l'activitat i els resultats el 2014. La millor evolució en valor afegit, resultat net i rendibilitat la varen experimentar les empreses grans. Les inversions en actius fixos materials varen disminuir en tots els segments d'empreses. Les inversions en actius corrents varen augmentar en el cas de les empreses petites i mitjanes. El finançament s'ha fet prioritant el patrimoni net en totes les dimensions d'empreses, encara que les empreses petites i mitjanes són les que estan més capitalitzades.

3.3. Comparació de l'empresa catalana amb les de la resta d'Espanya

L'evolució del PIB a Espanya i Catalunya ha estat molt similar en aquests darrers anys. Fins a l'any 2007, l'economia espanyola i catalana varen experimentar un creixement sostingut

¹² Les provisions d'explotació inclouen els deterioraments per morositat i els deterioraments per pèrdua de valor dels estocs.

important. Després de la gran caiguda del 2009 (-3,6% a Espanya; i -3,5% a Catalunya), l'economia es va començar a recuperar, tot i que entre 2011 i 2013 el PIB va tornar a caure a Espanya i també a Catalunya. El 2014 es va produir finalment un canvi de tendència i el PIB va registrar un creixement tant a Catalunya com a Espanya. El 2015, el creixement del PIB a Catalunya ha estat molt important (3,4%, segons Idescat), i superior al registrat pel conjunt d'Espanya (3,2%, segons INE) i per la zona euro (1,6%).

Aquesta millor evolució del PIB català el 2015 té el corresponent reflex en els resultats de les empreses. Així, el comportament de les empreses de Catalunya l'any 2015 ha estat més favorable, en línies generals, que el de la resta d'Espanya.

El 2015, l'activitat a Catalunya ha augmentat i, en canvi, ha disminuït a Espanya (quadre 3.12). Per contra, el valor afegit ha augmentat més a Espanya com a resultat d'una caiguda més significativa de les compres que de la producció.

El nombre de treballadors per empresa ha augmentat més a Catalunya que a la resta d'Espanya el 2015. El cost laboral unitari també ha crescut més a Catalunya i això reflecteix un diferencial negatiu en termes de valor afegit per treballador i un diferencial positiu en termes de despeses de personal per treballador.

D'acord amb les dades del quadre 3.12, les empreses catalanes, i en menor mesura les de la resta d'Espanya, han reduït les inversions en immobilitzat material durant l'any 2015. En canvi, la inversió en actiu corrent ha augmentat a Catalunya, mentre que a Espanya s'ha reduït. Pel que fa al finançament, ha continuat el procés de desendeutament tant a Catalunya com a Espanya, ja que el 2015 ha augmentat més el finançament amb fons propis en detriment del deute amb cost. Com que el palanquejament és més favorable a les empreses de Catalunya, aquestes han aconseguit una major rendibilitat del patrimoni net (10,8% a les empreses catalanes i 6,5% a les empreses espanyoles).

En resum, les principals diferències entre les empreses catalanes i les de la resta d'Espanya són que les empreses catalanes han experimentat una evolució més favorable de l'activitat i de la rendibilitat els darrers anys. Entre els factors que expliquen aquesta millor rendibilitat estarien la caiguda de les amortitzacions i provisions; el descens dels costos del finançament rebut i el millor palanquejament financer, que han permès compensar la pitjor evolució de la productivitat laboral i les compres.

Quadre 3.12
Anàlisi comparativa de l'empresa catalana i la resta d'Espanya

	Base anual				Base trimestral (*)	
	2013		2014		2015	
	CAT	RE	CAT	RE	CAT	RE
Nombre d'empreses	2.712	6.816	2.378	5.620	160	736
Activitat i valor afegit (taxes de variació, en %)						
Valor de la producció i subvencions	0,7	-1,5	2,9	2,2	5,8	-3,3
Compres i consums intermedis	2,8	-1,5	1,7	2,5	6,8	-7,1
Valor afegit brut al cost de factors	-3,5	-1,5	5,4	1,7	3,7	5,8
Cost laboral i productivitat (taxes de variació, en %)						
Nombre mitjà de treballadors	-0,9	-2,0	2,2	0,8	3,3	1,6
Valor afegit per treballador (real)	-4,0	-0,9	3,4	1,1	0,8	4,7
Despeses de personal per treballador (real)	-1,1	-0,7	0,7	2,0	1,5	1,1
Cost laboral unitari (despeses de personal/valor afegit)	3,1	0,2	-2,6	0,9	0,7	-3,5
Estructura del passiu remunerat (en %)						
Passiu remunerat / Passiu	80,4	81,6	79,9	82,4	80,6	85,3
Patrimoni net / Passiu remunerat	48,7	50,6	49,5	52,0	56,6	57,0
Finançament amb cost / Passiu remunerat	51,3	49,4	50,5	48,0	43,4	43,0
Finançament a llarg termini amb cost / Passiu remunerat	32,9	32,3	34,5	31,8	32,9	31,4
Finançament a curt termini amb cost / Passiu remunerat	18,4	17,1	16,0	16,2	10,5	11,6
Inversió en actius no financers (taxes de variació, en %)						
Immobilitzat material i inversions immobiliàries	12,8	9,3	12,1	12,4	-3,1	-0,1
Actius fixes materials (FBCF)	49,1	-11,5	-8,4	13,3	nd	nd
Actiu corrent net no financer	2,1	4,5	-10,2	-8,2	89,4	-24,7
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (nominal)	1,5	-2,0	-4,6	-2,4	-6,3	-1,6
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (nominal)	1,1	-2,6	-4,5	-2,6	-6,3	-1,6
Immobilitzat net per ocupat (estoc) (real)	0,1	-3,4	-4,4	-2,2	-5,8	-1,1
Immobilitzat material per ocupat (estoc) (real)	-0,3	-4,0	-4,3	-2,4	-5,8	-1,1
Resultats i autofinançament (taxes de variació, en %)						
Valor afegit brut al cost de factors	-3,5	-1,5	5,4	1,7	3,7	5,8
Despeses de personal	-0,6	-1,3	2,7	2,7	4,4	2,1
Amortitzacions i provisions d'explotació	9,4	-17,9	-14,1	-3,1	-2,5	-0,1
RESULTAT NET DE L'EXPLOTACIÓ	-79,8	25,3	57,3	3,0	6,4	19,1
Ingressos financers	11,7	-0,7	-12,6	-10,6	-39,7	-14,1
Altres despeses financeres	-32,2	18,1	-11,8	-17,3	-21,0	-25,3
Interessos del finançament rebut	-1,8	-2,7	-5,5	-4,7	-15,7	-8,4
RESULTAT ORDINARI NET	-25,9	20,3	30,3	-3,0	-18,2	2,2
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	85,9	nd	116,8	799,6	-132,6	-49,8
RESULTAT NET (després d'impostos)	nd	85,1	91,3	1651,0	-134,2	-52,1
Resultat net més amortitzacions i provisions	153,6	19,2	15,6	103,8	-94,8	-37,9
Proposta de distribució de dividends	-3,9	4,7	-33,5	-35,0	nd	nd
Beneficis no distribuïts	18,6	18,3	-4,6	26,4	nd	nd
Pro Memoria: Taxes de variació abans d'incorporar ajustos matriu-filial						
Interessos del finançament rebut	-1,4	-3,9	-4,7	-6,0	-15,7	-8,4
RESULTAT ORDINARI NET	-13,1	9,7	12,0	13,3	-18,2	2,2
Resultat ordinari net més interessos	-8,2	4,4	6,6	7,1	-17,7	-0,8
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	nd	nd	0,4	139,6	-132,6	-49,8
Rendibilitat, palanquejament i endeutament (en %)						
Resultat ordinari net abans i.i.* / actiu net	4,1	5,7	6,4	6,5	7,5	5,0
Cost nominal del finançament	3,6	3,9	3,6	3,8	3,1	3,0
Palanquejament nominal	0,5	1,8	2,7	2,7	4,4	2,0
Palanquejament real	1,9	3,2	2,5	2,5	3,8	1,5
Rendibilitat de l'actiu net no financer	0,5	5,8	7,1	7,3	16,8	6,5
Rendibilitat del patrimoni net	4,6	7,6	9,2	9,1	10,8	6,5
Ràtio d'endeutament	51,1	52,0	50,9	48,7	43,4	43,0

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació dels quatre trimestres de l'any.

(nd) Dada no disponible. (ns) Valor no significatiu.

Nota: Actius valorats a preus corrents.

i.i.*: interessos i impostos.

Nota: Calculats sobre actius / passius mitjans. L'actiu net i els fons propis estan valorats a preus corrents.

4. Conclusions

L'anàlisi econòmicofinancera de l'empresa catalana per als anys 2014 i 2015 es fonamenta en les empreses amb seu a Catalunya que integren les bases de dades trimestral i anual de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE), que es remetent regularment a la Cambra de Comerç de Barcelona i al Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya. En relació amb la cobertura de la mostra d'empreses utilitzada per la CBBE, es pot dir que aquesta representa el 31,3% del valor afegit brut del total de les societats no financeres. De l'anàlisi efectuada es desprenen les conclusions següents:

Activitat i valor afegit: L'any 2015, el Producte Interior Brut va créixer un 3,4% a Catalunya, bastant més que l'any 2014 (2,0%). Això ha tingut un impacte positiu sobre el teixit empresarial. Així, els nivells d'activitat i vendes de les empreses catalanes, que ja varen tindre una evolució positiva el 2014, han augmentat amb força el 2015, per la bona marxa del mercat exterior i interior. Però tot i que les exportacions han seguit augmentant, les importacions han crescut molt més, augmentant així el dèficit de la balança comercial. Pel que fa a la generació de valor afegit, el 2015 les empreses l'han augmentat però a un ritme menor que l'augment de l'activitat.

Ocupació: L'ocupació ha augmentat el 2014 i 2015, canviant la tendència negativa dels anys anteriors. Tot i que es tracta d'una dada molt favorable, no podem oblidar que un dels reptes importants de la nostra economia es reduir la precarietat, ja que l'augment d'ocupació es dona sobretot amb treballadors no fixos.

Inversió: Les inversions en immobilitzat material i inversions immobiliàries s'han reduït el 2015. També han disminuït les inversions en R+D en percentatge sobre el valor afegit. Tenint en compte la necessitat de fer front als canvis disruptius que s'estan produint en molts sectors, és important que l'R+D augmenti en el futur. En canvi, les inversions en actius corrents no financers han seguit una tendència alcista.

Cost dels factors i productivitat: El 2015, la productivitat dels diferents factors (treball, actius i finançament) ha augmentat. Els costos reals del finançament s'han reduït lleugerament.

Estructura financera: A nivell de finançament, el 2014 i 2015 ha augmentat el pes del patrimoni net. Per tant, ha continuat la política de capitalització en les empreses. Aquest factor, juntament amb l'augment del pes de l'endeutament a llarg termini, permet que els balanços siguin més sòlids des de la perspectiva del finançament.

Resultats i creació de riquesa: La rendibilitat del patrimoni net ha tingut un bon resultat tant el 2014 com el 2015 per la millora del rendiment de l'actiu. És una rendibilitat que supera el cost del diner i el cost d'oportunitat dels accionistes. Per tant, és una bona dada que pot estimular la inversió empresarial. El palanquejament, tot i reduir-se, segueix sent positiu i, per tant, contribueix favorablement a la rendibilitat.

Anàlisi per sectors¹³: L'any 2014, l'activitat va augmentar a tots els sectors, i també ho va fer el valor afegit (excepte al sector de l'energia). La productivitat laboral va millorar a tots els sectors, alhora que el cost laboral unitari es va reduir a cadascun dels sectors. En matèria d'ocupació, el nombre de treballadors per empresa va augmentar a la indústria i als serveis, però es va reduir al sector de l'energia. La indústria va augmentar el pes del patrimoni net i, per tant, va reduir el pes de l'endeutament. Pel que fa a l'actiu, les inversions en immobilitzat material i inversions immobiliàries varen augmentar a tots els sectors. En canvi, els actius corrents no financers varen disminuir també a tots els sectors. El 2014 va augmentar molt el resultat net a la indústria. En canvi, als serveis i al sector de l'energia es va reduir, sobretot per la contracció dels ingressos financers. Els dividendes varen disminuir a tots els sectors. La rendibilitat del patrimoni net va ser positiva a tots els sectors però només va augmentar a la indústria i als serveis.

Anàlisi segons la dimensió: El 2014 les empreses de totes les dimensions varen augmentar l'activitat i els resultats. La dimensió és un factor diferencial important, ja que la millor evolució en valor afegit, resultat net i rendibilitat la varen experimentar les empreses grans. Les inversions en actius fixos materials varen disminuir en tots els segments d'empreses. Les inversions en actius corrents varen augmentar en el cas de les empreses petites i mitjanes. El finançament s'ha fet prioritant el patrimoni net, en totes les dimensions d'empreses, encara que les empreses petites i mitjanes són les que estan més capitalitzades.

Comparació amb la resta d'Espanya: Les empreses catalanes han experimentat dades més favorables en activitat i rendibilitat els darrers anys que les empreses espanyoles. Entre els factors que expliquen aquesta millor rendibilitat estarien la caiguda de les amortitzacions i provisions; el descens dels costos del finançament rebut i el millor palanquejament financer, que han permès compensar la pitjor evolució de la productivitat laboral i les compres.

¹³ Donada la menor representativitat de la mostra, les anàlisis per sectors i dimensió de les empreses han arribat només fins al 2014.

Relacions empresarials amb la Mediterrània: situació i perspectives

Javier Albarracín

Institut Europeu de la Mediterrània (IEMed)

1. Introducció

A la Mediterrània trobem una de les principals economies emergents del món per volum i creixement; un dels mercats més tecnificat i innovador internacionalment; alguns dels països amb les reserves de gas i petroli més importants a nivell mundial; un mercat agregat de gairebé 300 milions d'habitants, els 60% dels quals tenen menys de 30 anys i amb unes pautes de consum creixentment occidentalitzades; i dos dels 10 principals socis comercials de l'Estat espanyol. I tot i aquesta realitat, malauradament la Mediterrània es planteja a Catalunya encara més en termes d'inestabilitat i conflictivitat que no pas en termes de potencial econòmic i cooperació.

Tot i això, als darrers anys, i com a conseqüència de la crisi econòmica, cada vegada més empreses locals petites i mitjanes han iniciat la seva internacionalització en aquesta àrea, començant per mercats més pròxims com són Marroc o Turquia. En aquest sentit, està creixent l'activitat empresarial de Catalunya a la zona malgrat els seus problemes d'imatge, la manca de coneixement suficient sobre la idiosincràsia d'aquests mercats o la minsa presència comparativa d'empreses espanyoles tractores en la majoria d'aquests països (excepte en el cas de Turquia).

Des de fa uns anys, les principals economies de la zona estan duent a terme reformes econòmiques (algunes per voluntat pròpia, d'altres induïdes per organismes internacionals com el Fons Monetari Internacional o la Unió Europea). Aquestes reformes, si bé han estat dutes a terme de forma diversa i *sui generi*, han produït certs fruits en termes de major atractivitat econòmica internacional i de certs salts qualitius en diversos segments productius en varies de les economies regionals. En aquest sentit cal destacar els casos de les economies de Tunís, Marroc o Egipte. En algunes economies aquests esforços reformadors han afavorit una creixent inserció en les cadenes de valor productiu regional i en els fluxos comercials de certs sectors industrials. Així, cal destacar l'esforç d'innovació i l'augment del valor afegit en el sector tèxtil a països com Marroc, Tunís, Egipte o Turquia. Igualment és de destacar el sector de l'automoció en els casos de Turquia i Marroc. Aquesta dinàmica està essent ja aprofitada per empreses catalanes, mitjançant implantació productiva pròpia o a través de la subcontractació.

2. Una demografia benèvola

Els principals països mediterranis presenten unes característiques demogràfiques que els converteixen en dinàmics mercats a poc més de tres hores de vol de Barcelona. Els dos casos més significatius són Turquia, amb uns 75 milions d'habitants i que cada any augmenta en més d'1 milió, i Egipte, amb uns 80 milions i que cada any en suma més d'1,5 milions d'habitants més (arribarà a superar els 100 milions el 2020). De forma similar, Marroc, amb 34 milions, i Algèria, amb uns 40 milions d'habitants, en sumen més de mig milió anualment cadascú. Com a conseqüència d'això, la població de la Mediterrània és molt jove, essent entre el 60% i el 70% dels habitants menors de 30 anys, depenent del país.

La majoria d'aquesta població viu a les zones urbanes, generant unes dinàmiques logístiques i de distribució més accessibles així com unes pautes de consum tendents a ser similars a les del nord de la Mediterrània. Així, el 60% de la població del Marroc, el 70% de l'algeriana, el 73% de la turca o el 92% de la israeliana es troben en zones urbanes.

3. Intenses relacions comercials amb Europa

Des d'un punt de vista econòmic, Europa i les economies mediterrànies tenen una gran complementaritat. Europa, amb una població minvant i cada vegada més envellida, requereix mà d'obra, que pot ser aportada pels països mediterranis gràcies a la seva proximitat i formació de la població. Europa, i en aquest sentit també Catalunya, estan convertint-se en un mercat de consum i especialitzat en serveis, podent aportar la seva tecnologia i el seu coneixement a les economies productives del Nord d'Àfrica i el Llevant, amb el doble objectiu d'abastir-se ella mateixa però també a altres grans mercats globals consumidors.

A aquest fet se li afegeix que la Unió Europea ha establert al llarg dels darrers anys una àmplia gamma d'acords comercials i econòmics preferents amb algunes de les principals economies de la zona. Aquests acords han implicat una reducció aranzelària significativa (arribant inclús a la seva abolició) entre aquests mercats.

Taula 1
Llistat d'acords comercials de la UE
amb els països mediterranis

País	Estatus	Data de signatura	Implementació
Algèria	Signat	Abril 2002	Setembre 2005
Egipte	Signat	Juny 2001	Juny 2004
Israel	Signat	Nov 1995	Juny 2000
Jordània	Signat	Nov 1997	Maig 2002
Liban	Signat	Juny 2002	Abril 2006
Marroc	Signat	Feb 1996	Març 2000
Palestina	Signat	Feb 1997	Acord provisional Juliol 1997
Síria	Iniciat (Desembre 2008)		
Tunísia	Signat	Juliol 1995	Març 1998
Turquia	Unió Duanera Gener 1996	Unió Duanera	Desembre 1995

Font: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/euro-mediterranean-partnership/>

El cas més destacat és la Unió Duanera entre la UE i Turquia establerta el 1996 per la qual desapareixen les quotes i els aranzels pels productes que es comercialitzen entre ambdues economies. Això ha permès intensificar molt les relacions comercials bilaterals. Així, l'any 2015 Turquia es va convertir en el cinquè soci comercial de la UE, segons Eurostat, amb unes exportacions europees de 2,04 bilions d'euros i unes importacions procedents de Turquia d'1,70 bilions d'euros.

Aquesta mateixa intensificació comercial s'ha produït amb l'economia espanyola, arribant el 2015 a un comerç bilateral de quasi 10.000 milions d'euros (essent les exportacions espanyoles a Turquia de 5.077 milions d'euros i les importacions des de Turquia de 4.744 milions d'euros). D'aquestes xifres, Catalunya representa entre el 24% i el 25% dels fluxos comercials de l'Estat.

4. Principals sectors catalans amb presència a la zona

Cal destacar que els països de la Mediterrània, excepte en el cas d'Israel, són economies que majoritàriament demanen productes de tecnologia mitja, fruit de les seves idiosincràcies i models de desenvolupament. Aquest fet s'adapta significativament a la oferta de productes i serveis que les empreses catalanes ofereixen en els mercats internacionals.

Igualment és important tenir en compte que a la majoria dels països de la zona hi ha una bona imatge comparativa dels productes i serveis espanyols, cosa que beneficia la penetració de productes catalans, pel seu disseny i la seva tecnologia mitjana competitiva.

Fruit de tot això, i donades les característiques productives de Catalunya, trobem certs sectors que estan trobant als països mediterranis una receptivitat creixent pels seus productes i serveis.

D'entre els principals sectors econòmics catalans amb presència i potencial a la zona cal d'estacar l'agroalimentari, l'automoció, el turístic, els serveis logístics i financers i el de la construcció.

Aquest creixement demogràfic esmentat i la seva creixent concentració en ciutats està fent que la demanda de productes **alimentaris** estigui creixent de forma sostinguda. Seguint aquesta lògica, el sector dels supermercats i grans superfícies està expandint-se de forma exponencial a països com Marroc, Egipte o Turquia. En aquest segment cal d'estacar l'expansió de cadenes autòctones (com les turques Migros o BIM, aquesta expandint-se no només a Turquia sinó també al Marroc i a Egipte, o les marroquines Marjane, Aswak Assalam i Acima, Uno Hypermarchés a Algèria...) però també de les marques internacionals més reconegudes (com l'espanyola DIA, la britànica Tesco, la francesa Carrefour o Makro, entre d'altres).

Cada vegada més pimes catalanes del sector agroalimentari, des d'empreses de fruita lleidatanes fins a empreses de producció alimentària industrial passant per nombroses empreses càrniques o empreses productores de begudes, estan expandint la seva presència en aquests mercats. Algunes d'elles mitjançant la seva implantació productiva, molt especialment a Turquia i Marroc.

A aquest mercat de consum autòcton creixent s'ha de sumar el potencial dels fluxos de turistes que visiten els països mediterranis, tot i que en els darrers anys el seu volum ha minvat derivat de la inestabilitat a la zona. Tanmateix, cal destacar els 30 milions de turistes que visiten Turquia cada any així com els 10 milions que visiten Marroc o Egipte.

Un segment en constant creixement en el sector alimentari és el consum d'aliments i begudes Halal (aquells que compleixen amb els preceptes de la llei islàmica al llarg de la seva producció). Aquest segment, que a nivell mundial representa de forma agregada més d'1,127 bilions de dòlars (més que el

consum de menjar i begudes anual de Xina o els Estats Units), presenta unes xifres de creixement molt atractives a certs mercats mediterranis. Destaquen Turquia amb 100 bilions de dòlars i Egipte amb 88 bilions de dòlars de consum d'aquest tipus de productes el 2014, essent igualment significatiu el volum de consum a Algèria i Líbia. Aquest atractiu segment i la seva proximitat ha fet que més de 70 empreses catalanes del sector agroalimentari hagin certificat halal certs productes per poder entrar en aquest rellevant segment de consum (així com a d'altres mercats emergents rellevants com són les economies del Golf o Iran).

El sector **automoció** es troba entre els de més gran interès per a les empreses catalanes a la zona. Turquia, amb una producció de més d'1,3 milions de vehicles, i Marroc, amb una producció creixent que ja arriba a gairebé 300.000 vehicles, són els dos grans mercats mediterranis en el sector automoció. En aquest darrer país, s'espera que PSA (Peugeot Citroën) comenci a produir vehicles el 2017. Algèria, per la seva part, ha tancat acords per implantacions productives de la mateixa PSA i de Renault pels propers anys.

El sector automoció de Catalunya està mostrant un significatiu interès tant per la venda de components com per establir inversions productives a Turquia i Marroc (especialment a la zona de Tànger) per tal de subministrar a les cadenes de producció.

La capacitat de compra de vehicles en les dinàmiques i joves poblacions de la zona ha fet que la pròpia SEAT tingui a la Mediterrània tres dels seus quatre principals mercats no europeus en vendes: Algèria, Turquia i Israel.

De fet, a la Mediterrània es van vendre quasi 1,7 milions de vehicles el 2015, força més que a l'Estat el mateix any (poc més d'1 milió) o a Itàlia (1,57 milions), segons la Organització Internacional de Fabricants de Vehicles a Motor, OICA.

La Mediterrània és una gran potència i epicentre mundial del **sector turístic**. La visiten uns 340 milions de persones a l'any (un 40% del total de turistes mundials) i suma entorn al 30% dels ingressos globals per turisme. En aquest sector, Catalunya no té només experiència en la promoció i gestió turística sinó que també ha sabut desenvolupar un potent teixit empresarial amb gran coneixement i reconeixement internacional.

Cadenes hoteleres catalanes, empreses de software especialitzat, de gestió hotelera, de formació especialitzada... estan duent a terme projectes a diferents països de la zona per

tal de captar part dels ingressos i fluxos que genera aquest sector. És cert que és un sector que està passant un conjuntura difícil a molts dels països de la zona fruit de la inestabilitat i conflictitat, però també ho és que aquests països tenen objectivament el potencial per recuperar l'atractiu turístic perdut, i superar-ho.

Una derivada d'aquest sector és el creixent atractiu que Barcelona està adquirint com a destí turístic per a les poblacions de la zona (amb especial creixement de les visites de turcs, algerians i israelians). Igualment, estan augmentant les visites de caràcter mèdic aprofitant el talent sanitari de la ciutat i el seu atractiu turístic. Ja fa anys que existeixen diverses iniciatives des del sector privat per tal de potenciar Barcelona com a referència de turisme mèdic, competint amb altres ciutats.

Aquesta creixent presència de visitants mediterranis a Catalunya, especialment a Barcelona, és causa i efecte directe del reforçament de la connectivitat i accessibilitat **logística**.

El fet que des de Barcelona hi hagi un creixement sostingut de la connectivitat i les freqüències de vol amb la majoria de les ciutats de la zona (liderat per Vueling però també per altres línees dels propis països com Air Arabia, Arkia, Pegasus...) fa que l'afluència en ambdues direccions hagi augmentant significativament els darrers anys. Aquesta intensificació de la connectivitat aèria mediterrània seguirà consolidant-se els propers anys.

Igualment, la constant aposta del Port de Barcelona per reforçar la seva centralitat logística a la Mediterrània és un element rellevant. Així, tant des del punt de vista de les mercaderies (atès que la Mediterrània i l'Orient Mitjà són unes zones d'expansió continuada d'origen i destí), com del moviment de vehicles (essent el port líder estatal i mediterrani amb un moviment de 881.893 vehicles al 2015, un 18% més que l'any anterior, i amb voluntat explícita de convertir-se en *hub* europeu cap a Orient Mitjà) i de creueristes (2,5 milions al 2015, essent el principal port del món fora del Carib), el Port de Barcelona està potenciant i consolidant una gran connectivitat logística amb els principals ports de la regió mediterrània.

En aquesta mateixa línia, el Port de Tarragona està reforçant la seva vocació mediterrània. Això es manifesta a través de la seva voluntat d'esdevenir *hub* productiu mediterrani del sector químic (a través del seu clúster ChemMed). En paral·lel, una altra línia que reforça aquesta aposta és el nínxol de les exportacions d'animals vius. En aquest segment, vinculat al consum halal, destaca l'augment d'aquestes exportacions als principals mercats de la zona (Algèria, Líbia, Líban i Egipte).

te), passant de 84.000 animals al 2013 a més de 140.000 els primers sis mesos de 2015, i amb unes grans perspectives d'expansió cap a d'altres economies de la zona.

En paral·lel a la progressiva presència d'interessos econòmics a la zona, les principals **entitats financeres** espanyoles han anat implantant-se en aquests mercats. Caixa Bank, Bank Sabadell, Aresbank o el BBVA (aquesta última mitjançant l'adquisició al 2015 del 39,9% del principal banc turc, Garanti Bank; la principal adquisició feta mai per aquesta entitat financera) han reforçat la seva presència a la Mediterrània, confiant en la seva favorable evolució econòmica a mitjà termini i en l'augment de la presència empresarial espanyola.

Com a conseqüència del creixement demogràfic i del turisme, de la creixent urbanització de les poblacions així com dels processos d'industrialització i de modernització de les infraestructures a la zona, el sector de la **construcció** ha adquirit un pes significatiu en la ribera sud de la Mediterrània.

Infraestructures de mobilitat urbanes (metros, tramvies...) o nacionals (trens d'alta velocitat, ponts, ports...), grans obres energètiques (solars, eòliques o transport de fòssils), dessaladores i depuradores, modernització de nuclis urbans i construcció de noves ciutats o infraestructures socials com hospitals, estan atraient, i amb força èxit, a tot tipus de perfils d'empreses constructores espanyoles. Grans empreses com Indra, ACS, OHL, Acciona, Iberdrola, Sener o Gas Natural han aconseguit als darrers anys importants projectes al Marroc, Algèria, Egipte i especialment a Turquia. Això està permetent que pimes proveïdores habituals d'aquí, varies d'elles catalanes, hagin entrat de la seva mà en aquests mercats.

Moltes petites i mitjanes empreses catalanes del sector de la construcció (enginyeries, proveïdores de materials, serveis...) s'han vist avocades els darrers anys a buscar projectes fora de l'estat per tal de poder sobreviure. En aquest sentit, tant el Marroc com Algèria han constituït una significativa vàlvula d'escapament per moltes d'elles, fruit tant del creixement d'aquest sector en aquests mercats com de la seva proximitat geogràfica.

Per altra banda, **Barcelona** està consolidant-se com a ciutat referent global i està aconseguint una gran visibilitat i generant gran interès a la regió. Aquest fet es posa d'evidència, entre altres coses, per la creixent presència d'estudiants i empresaris àrabs, turcs o israelians que escullen Barcelona per dur a terme les seves activitats formatives o professionals. Les universitats i escoles de negocis establertes a Bar-

celona estan duent a terme accions comercials per capitalitzar aquest creixent interès de la zona. L'accessibilitat, la proximitat geogràfica i cultural, i la qualitat de les institucions formatives de Barcelona fan que trobin una creixent receptivitat a la regió en aquest àmbit.

En aquesta mateixa línia, Barcelona s'ha consolidat com a referent firal des del qual reforçar les relacions econòmiques i comercials mediterrànies en ambdues direccions. La capacitat econòmica de Barcelona de ser un *epicentre* econòmic i comercial per a la Mediterrània es veu reforçada per actors com la Fira de Barcelona. Aquesta és un actiu per potenciar la presència econòmica mediterrània a la ciutat i projectar la ciutat a la zona. Salons en sectors claus per a la zona com són Alimentaria o el Saló Internacional de la Logística (SIL) fan de Barcelona un punt de trobada pels principals actors regionals en aquests sectors. Així, el número d'expositors i visitants de la zona mediterrània està creixent a les darreres edicions.

5. Creixent presència econòmica de la Mediterrània a Catalunya

Aquesta intensificació de les relacions econòmiques i humanes s'està donant cada vegada més en ambdues direccions. Així, en els darrers anys empreses i empresaris de les economies més rellevants de la Mediterrània estan apostant per Barcelona i Catalunya com a mercats atractius i porta cap al mercat espanyol.

Casos significatius són algunes reputades multinacional turques que han optat pel patrocini del F.C. Barcelona com a eina de visibilitat. Empreses com BEKO, Lassa o les línies aèries turques THY (que ha augmentat molt significativament la connectivitat diària entre Barcelona i Estambul) han optat estratègicament per la ciutat de Barcelona. Igualment, inversors turcs han adquirit instal·lacions portuàries a Barcelona els darrers anys i s'estan interessant creixentment pel sector turístic.

Des de Algèria, l'empresa Sonatrach ha augmentat la seva presència al complex petroquímic de Tarragona de la mà de multinacionals alemanyes mitjançant importants inversions realitzades els darrers anys. També són d'aquesta nacionalitat empresaris inversors en el sector hotelier de Barcelona amb ambiciosos plans d'expansió des de la ciutat.

I és d'Israel l'empresa que planteja, a través de la seva filial catalana, un dels plans inversors industrial i logístic privat més ambiciosos dels darrers anys a Catalunya, l'Israel Chemical Ltd.

Aquesta tendència, molt més pronunciada si s'afegeixen les creixents inversions immobiliàries, petroquímiques i turístiques de països àrabs del Golf, es troba en constant creixement darrerament, i tot indica que es mantindrà així en els propers anys.

6. Un gran potencial desaprofitat: el finançament dels multilaterals

Les economies de la Mediterrània, especialment les més reformadores i internacionalitzades, han comptat amb una creixent implicació de les institucions financeres internacionals en el seu desenvolupament.

Així, a països com Marroc, Tunísia, Egipte, Jordània, Líban o Turquia, aquests organismes multilaterals han finançat molts projectes, especialment en els camps de les infraestructures de transport, energies renovables (grans projectes de producció però també d'eficiència), aigua (reciclatge, gestió...) i mobilitat i desenvolupament urbà. Aquests són sectors on les empreses catalanes tenen una gran experiència, tant nacional com internacional.

La proximitat geogràfica, l'afinitat cultural comparativa respecte a d'altres entorns empresarials europeus i l'experiència de les empreses catalanes en aquests segments a altres mercats internacionals hauria de facilitar el seu èxit en aquest tipus de projectes. Però tot i això, l'empresa catalana no es presenta a aquests projectes amb la freqüència que ho fa a

altres regions del món, desaprofitant així el gran potencial econòmic que tenen aquests mercats de proximitat.

En aquest terreny, les empreses i les institucions catalanes implicades en licitacions internacionals han de fer un esforç de difusió i coordinació per tal de poder millorar la seva presència i l'èxit català en aquest important nínxol econòmic a la regió.

7. Reptes de futur

Si bé és cert que aquestes economies tenen actualment dificultats, com la inestabilitat a alguns països, certes mesures proteccionistes, una important economia submergida o la inseguretats jurídica (tema inherent a totes les economies emergents), també ho és que hi ha voluntat per la majoria de les parts implicades en avançar en el camí de la cooperació, les reformes i la intensificació de les relacions econòmiques.

Així, la regió mediterrània presenta grans reptes, però també ofereix grans oportunitats. La proximitat geogràfica, l'afinitat cultural, la presència creixent de comunitats mediterrànies a Catalunya i d'empreses catalanes en aquest país, la creixent connectivitat de persones i mercaderies o els avantatges comercials europeus en aquests mercats, fa que hi hagi una creixent vinculació econòmica, comercial, inversora, humana i creativa a la Mediterrània. Catalunya, i Barcelona, estan imparablement posicionades per capitalitzar aquest potencial i intensificar-lo.

Taula 2

Quantitats dedicades pel Banc Europeu d'Inversions (BEI) a projectes a la zona (milions d'euros)

País/regió	2014	2015
Marroc	456,8	90,0
Algèria	0,0	0,0
Tunísia	571,0	200,0
Egipte	352,0	870,4
Gaza i Cisjordània	0,0	0,0
Israel	150,1	141,0
Jordània	2,0	116,0
Líban	101,0	0,0
Síria	0,0	0,0
Països Mediterranis	10,0	2,0
Regional – Àfrica del Nord	21,2	0,0
Turquia	2.055,0	2.299,5
Total	3.719,1	3.718,9

Taula 3

Quantitats dedicades pel Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament (BERD) a projectes a la zona (milions d'euros)

País	2013	2014
Egipte	151	593
Jordània	60	138
Marroc	168	225
Tunísia	69	114
Turquia	920	1.394
Total	1.369	2.464



Barcelona i comarques

Anàlisi de la província

La província de Barcelona amb una extensió de 7.727km² representa gairebé el 24,1% de la superfície de Catalunya, però concentra la major part de la població i de l'activitat econòmica, amb un 74% de la població catalana i també del VAB total. Així mateix, quant al nombre d'empreses la província constitueix el 75,5% de les empreses catalanes i un 87% de les empreses de més de 1.000 treballadors.

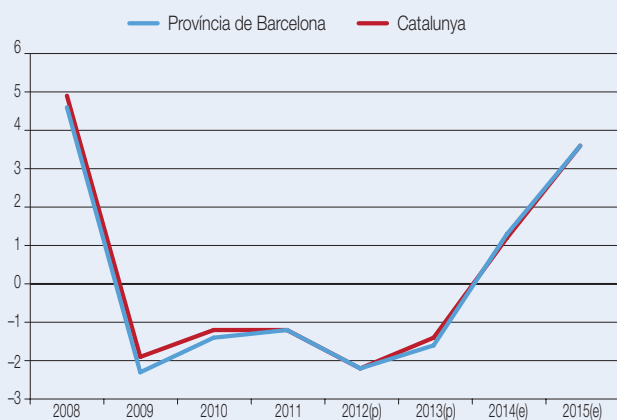
La província de Barcelona ha registrat una **població** de 5.523.922 persones el 2015, pràcticament la mateixa xifra que l'any anterior. De fet, la població ha crescut en només 138 persones, el primer augment després de dos anys consecutius de disminució del nombre d'habitants. En canvi, la resta de províncies continua reduint el seu nombre d'habitants i, en conseqüència, la població del conjunt de Catalunya s'ha reduït lleugerament (-0,1%), però ho ha fet amb menor intensitat que els dos anys precedents. L'estacament de la població a la província de Barcelona ha estat possible gràcies a l'augment del nombre de persones de nacionalitat autòctona (que ha crescut el 0,8%, el creixement més elevat des del 2007). Pel contrari, la població d'origen estranger continua accelerant la seva caiguda per cinquè any consecutiu fins arribar als 685.843 estrangers, el 6% menys que l'any anterior (la major caiguda des del 2011). Per tant, la població

autòctona continua guanyant pes en detriment de la població estrangera, situant la taxa d'estrangeria en un 12,4% el 2015, gairebé un punt percentual menys que la de l'any anterior, i la més baixa de totes les províncies catalanes.

El **valor afegit brut (VAB)** a preus corrents de la província de Barcelona ha crescut un 3,6% l'any 2015, segons estimacions de la Cambra de Comerç de Barcelona, dos punts més del que creixia l'any anterior, any en què es va registrar la primera taxa positiva des de l'inici de la crisi. L'economia de Barcelona està evolucionant bastant en paral·lel amb el conjunt de Catalunya, fet s'explica tant perquè la província de Barcelona concentra el 74% del PIB català com degut a que durant els dos darrers anys la taxa de creixement de l'ocupació a la província ha estat molt similar a la registrada en el Principat ([gràfic 4.1](#)). La demanda interna, derivada de la major confiança en l'economia i de l'augment de l'ocupació, ha estat el factor impulsor de l'activitat, si bé la reducció del saldo exterior negatiu de la balança comercial també hi ha contribuït positivament, a causa sobretot de la recuperació de les exportacions tant de béns com de serveis.

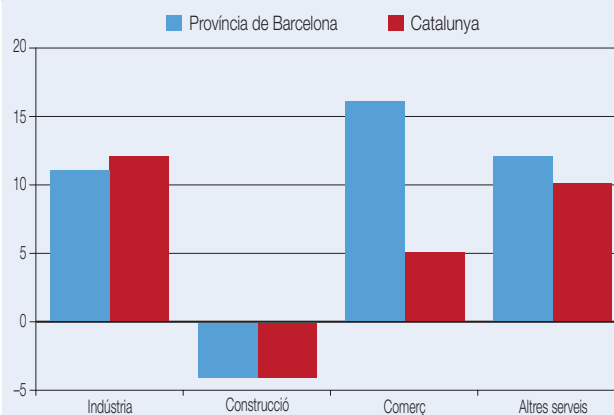
Segons l'Enquesta de clima empresarial, que elaboren conjuntament l'Idescat i la Cambra de Comerç de Barcelona, el 2015 la situació de la **marxa dels negocis** de les empreses ubicades a la província de Barcelona és favorable per primer

Gràfic 4.1
Evolució del VAB
(Taxa de variació interanual a preus corrents, en %)



Font: INE i Cambra BCN
(p) dades provisionals de l'INE (e) estimacions de Cambra BCN

Gràfic 4.2
Evolució de la marxa dels negocis per sectors. Any 2015
(Saldos de respostes: diferència entre percentatges de resposta «a l'alça» i «a la baixa»)



Font: Idescat i Cambra BCN

cop des del 2008 a tots els principals sectors econòmics¹, excepte a la construcció. Tanmateix, tot i que la construcció continua sent l'únic sector amb un saldo negatiu de la marxa dels negocis (el percentatge d'empresaris que afirma que la marxa dels negocis ha estat desfavorable supera al que declara que ha estat favorable), ha registrat la millora més pronunciada de tots els sectors i ja s'apropa a l'estabilització (saldo nul). Aquests bons resultats s'han donat per al conjunt de Catalunya, si bé han estat força menys favorables que a la província en el sector comerç i en el d'altres serveis. En canvi, el conjunt de Catalunya ha presentat un saldo lleugerament més positiu que la província pel que fa a la indústria i menys negatiu quant a la construcció. (gràfic 4.2)

Pel que fa als indicadors de demanda, s'observen uns creixements notables que mostren la reactivació del consum intern. Així, el 2015 la **matriculació de vehicles** a la província ha crescut de forma excepcional, el 25,3%, impulsat en bona part pels incentius públics a la compra de vehicles, de forma que s'assoleix el nombre més elevat de matriculacions des del 2008. Així mateix, les **compravendes immobiliàries** també es recuperen, amb un augment del 5,8% –el creixement més important a nivell provincial. Concretament a la província de Barcelona s'han realitzat un total de 137.068 compravendes, el major nombre dels darrers cinc anys.

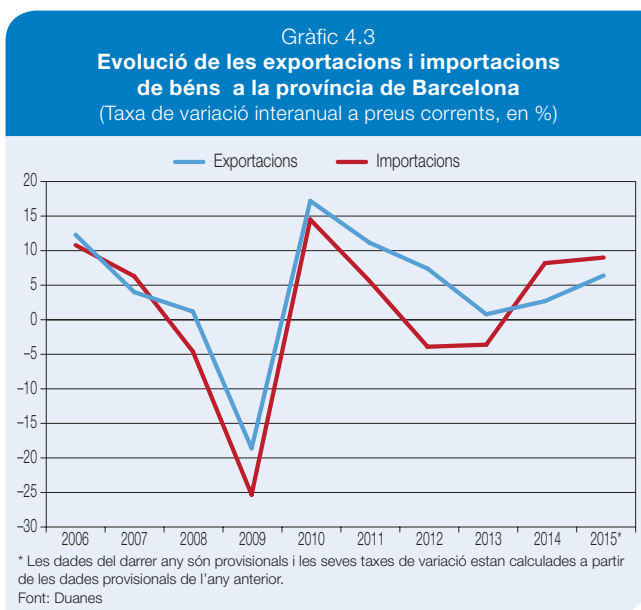
Les vendes als mercats exteriors també han presentat molt bons resultats a la província l'any 2015. La millora de la com-

petitivitat, la recuperació econòmica mundial i la depreciació de l'euro han estat els factors claus. Les **exportacions de béns** han assolit un volum record de 50.057 milions d'euros el 2015 (xifra provisional), la qual cosa representa un creixement anual del 6,4% i més de tres quartes parts del total exportat al conjunt de Catalunya (gràfic 4.3). Aquest dinamisme ha estat gràcies al creixement de les exportacions a la Unió Europea, un 7,7%, les quals representen gairebé el 62% del total; però també cal destacar el creixement registrat a les vendes fora de la zona comunitària, un 4,3%, després de dos anys consecutius de caigudes. Per sectors², el sector químic continua sent el de major importància (amb un pes del 25,8% sobre les exportacions totals de la província i un creixement del 5%, en termes nominals); però és el segon sector, l'automoció, el que més ha aportat al creixement de les exportacions a la província el 2015 (amb un pes del 16,1% sobre el total i un creixement del 15,8%). (gràfic 4.4)

Al seu torn, les **importacions** han registrat un volum de 62.492 milions d'euros el 2015, el 9% més que l'any anterior, una dinàmica molt més favorable que la del conjunt de Catalunya (el 5,8%). La meitat de importacions s'han concentrat en quatre sectors –químic (el 21,8% del total), tèxtil i confecció (l'11%), automòbils (10%) i altres béns d'equipament (9,8%)–, tots ells amb notables augments del volum important. Però, com en el cas de les exportacions, el sector automobilístic és el que més ha aportat a l'augment de les importacions totals de la província, amb un excepcional creixement del 40,5%.

¹ L'Enquesta de clima empresarial també dóna resultats per al sector de l'hostaleria però només hi ha informació per marques turístiques, no per províncies.

² Segons la classificació de codis TARIC.



La base del teixit empresarial exportador de la província ha disminuït un 0,8% i s'ha situat en 41.595 empreses el 2015. Tanmateix, és important centrar l'anàlisi en les empreses exportadores regulars (han exportat de forma continuada durant almenys quatre anys consecutius), perquè tot i que només constitueixen una mica més d'un terç del nombre total, representen gairebé el 92% del volum exportat total. Així, el teixit d'empreses exportadores regulars ha augmentat independentment del seu volum d'exportació (un 2,6% de mitjana), però amb més intensitat entre les empreses que exporten més de 5 milions d'euros. Les exportacions de les empreses regulars no només han augmentat en el marge extensiu (en nombre d'empreses), sinó que també ho han fet en el marge intensiu (valor mitjà exportat).

La **demanda turística** ha registrat una evolució favorable al conjunt de la província³ l'any 2015. El nombre de turistes que s'ha allotjat en hotels de la província de Barcelona ha augmentat un 3,7% i el de les pernoctacions un 4,5% –fins als 10,7 milions de viatgers i les 29,1 milions de pernoctacions– segons l'Enquesta d'Ocupació Hotelera de l'INE. Aquesta evolució ha representat un lleuger allargament de l'estada mitjana (de 2,69 dies el 2014 a 2,71 dies el 2015). Quant a l'origen del turista, el mercat estranger –que representa el 71% dels viatgers i gairebé el 80% de les pernoctacions– ha crescut pràcticament el mateix en nombre i en pernoctacions (4,3% i 4,1%, respectivament) i, per tant, l'estada mitjana dels estrangers s'ha mantingut en els 3 dies. En canvi, el mercat domèstic ha crescut més en pernoctacions que en viatgers (el 5,9% i el 2,5%) i, per tant, l'estada mitjana ha augmentat lleugerament d'1,9 dies el 2014 a 2 dies el 2015.

Pel que fa a l'oferta d'allotjament turístic, el nombre d'establiments hotelers i de places es manté pràcticament estable a la província, en bona part com a conseqüència de la moratòria hotelera a la ciutat de Barcelona. Tanmateix, el grau d'ocupa-

ció per plaça i per habitació ha augmentat (fins al 62,5% i al 70,9%, respectivament), així com el nombre d'ocupats en establiments hotelers (fins a 18.632 treballadors, un 5,1% més respecte a l'any 2014).

En línia amb el creixement econòmic, la **població ocupada** de la província de Barcelona ha crescut per segon any consecutiu des de l'inici de la crisi, a un ritme de l'1,4%, pràcticament el mateix que el conjunt de Catalunya, segons l'INE. Com en el cas del Principat, la indústria ha estat el motor de la recuperació del mercat laboral, amb una taxa de creixement del 5,3% respecte al 2014, la qual cosa suposa la creació de 21.850 llocs de treball més, el 70% del total de llocs creats. A continuació li segueixen el serveis –amb una creació d'ocupació neta de 12.075 llocs de treballs i un creixement del 0,7% en termes relatius–, i la construcció –amb 650 llocs de treball creats i un creixement del 0,5%. En canvi, l'agricultura pateix una forta davallada a la província i destrueix gairebé un 30% dels ocupats respecte al 2014 (gràfic 4.5). Malgrat aquesta evolució favorable per segon any consecutiu, les xifres del 2015 encara queden lluny dels registres d'ocupació d'abans de la crisi; sobretot a la construcció on el nombre de persones ocupades el 2015 no arriba al 50% dels que hi havia el 2008. En canvi, la indústria i, sobretot, el serveis estan més a prop dels nivells d'ocupació precrisi (gràfic 4.6).

Anàlogament, el nombre **d'afiliats a la Seguretat Social** també ha seguit una evolució positiva, per segon any consecutiu, i a més ha crescut amb més intensitat que l'ocupació estimada per l'INE. Més concretament, els afiliats al règim general i autònoms han crescut un 3,8% al conjunt de la demarcació, situant-se en 2.256.148 a 31 de desembre del

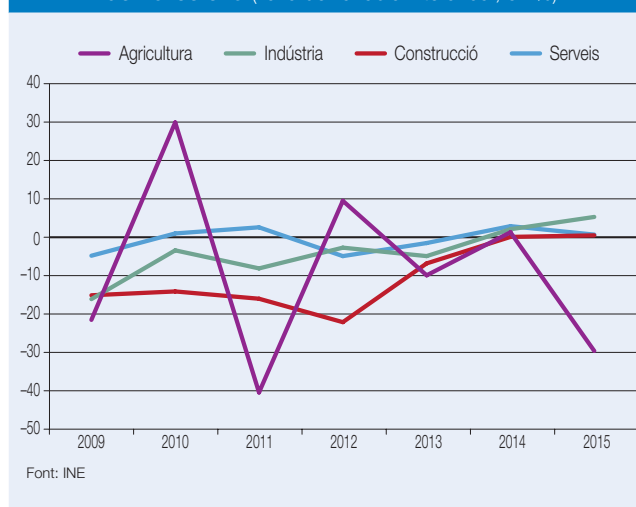
³ A efectes de planificació turística la província està dividida en tres marques turístiques: Barcelona (que comprèn la comarca del Barcelonès), la Costa de Barcelona (Alt Penedès, el Baix Llobregat, el Garraf, el Maresme, el Vallès Oriental i Vallès Occidental) i paisatges de Barcelona (Anoia, Bages, Osona i Moianès) i, per últim, el Berguedà queda inclòs en la marca Pirineus amb altres comarques de Lleida i de Girona.

L'any 2015 s'apliquen dues modificacions en les marques turístiques, aprovades per l'Agència Catalana de Turisme:

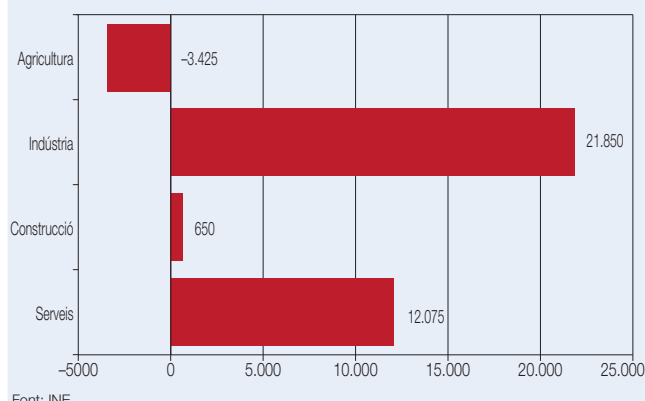
– La primera és un canvi de territori: les comarques del Vallès Oriental i del Vallès Occidental, que fins llavors formaven part de la marca Catalunya Central, a partir del 2015 passen a formar part de la marca Costa Barcelona.

– La segona modificació és un canvi del nom de la marca: Catalunya Central passa a denominar-se Paisatges Barcelona. Aquestes modificacions impossibiliten la comparabilitat dels resultats de l'activitat turística a la província per marques entre l'any 2015 i 2014.

Gràfic 4.5
Evolució de l'ocupació per sectors a la província de Barcelona (Taxa de variació interanual, en %)



Gràfic 4.6
Creació d'ocupació neta el 2015 per sectors a la província de Barcelona (Milers de persones)



Font: INE

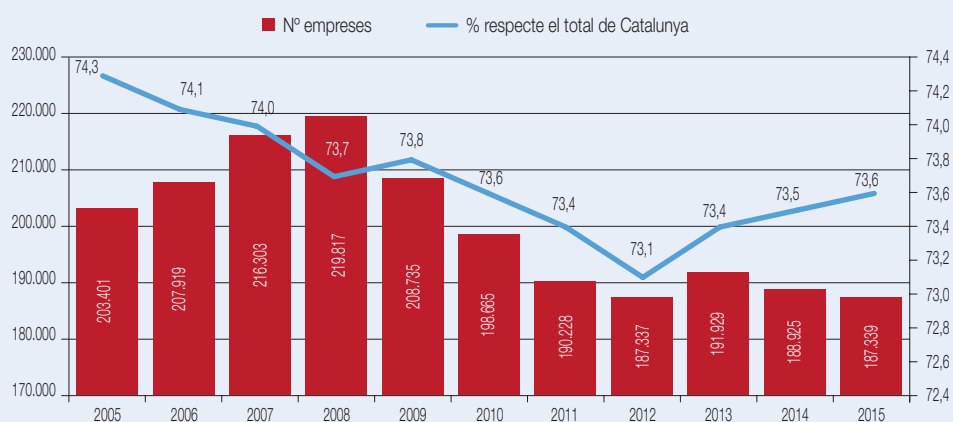
2015. A l'igual que ha succeït al conjunt del Principat, el creixement ha estat superior entre els assalariats (el 4,3%), que entre els autònoms (l'1,6%).

A diferència dels resultats obtinguts per l'Enquesta de Població Activa de l'INE, les dades d'afiliacions a la Seguretat Social mostren que els serveis han estat el sector tractor de l'embranchida del mercat de treball el 2015, amb una aportació neta del 84% dels nous afiliats a la demarcació (70.423 nous llocs de treball dels 83.543 totals creats), situant la seva contribució al creixement global dels afiliats en 3,2 punts percentuals. Una major desagregació permet veure que les tres activitats de serveis que més ocupació han creat són els serveis de menjar i begudes (7.853 nous afiliats, el 9,4% del total de nous afiliats a la província), la categoria de serveis de

la informació (6.192 afiliats més) i el comerç al detall (una mica més de 6.000 nous afiliats). De les 47 branques de serveis només sis han perdut afiliats el 2015, sent les categories d'assegurances i de l'edició les que han tingut una pèrdua relativa més elevada (el -8,3% i el -5,5%, respectivament). Quant a la indústria, el nombre d'afiliats ha augmentat un 2% respecte a l'any anterior, i els sectors protagonistes d'aquest creixement han estat la indústria alimentària (1.350 afiliats més), la indústria de productes metàl·lics (1.224 afiliats més) i la reparació i instal·lació de maquinària i equips (942 més). De les 29 branques de la indústria, només sis han disminuït el nombre d'afiliats el 2015, però són pèrdues que com a màxim han assolit un -2,1% en termes relatius (com ha estat el cas de les activitats de subministrament d'energia elèctrica i el de la fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics). Per últim, la construcció destaca per ser el sector on més han crescut els afiliats en termes relatius, el 5,9% el 2015 (6.398 afiliacions més respecte al 2014).

L'evolució positiva de l'activitat econòmica i de l'ocupació s'ha traduït en un augment del nombre d'**empreses**, que trenca la tendència descendent encetada el 2009. Segons l'INE, el nombre d'empreses a la província ha estat de 441.119 a 1 de gener del 2015, l'1,4% més que l'any anterior, creixement idèntic al registrat per la mitjana catalana. Tanmateix, cal esmentar que el creixement d'empreses s'ha produït entre les que no tenen treballadors, que representen el 58% del total, amb un 3,2% en termes relatius, ja que el teixit d'empreses amb assalariats s'ha continuat reduint, però amb menys intensitat que l'any anterior (el 0,8% el 2015 front l'1,6% el 2014) (gràfic 4.7). Els **comptes de cotització** a la Seguretat Social també ha experimentat un augment el 2015

Gràfic 4.7
Empreses amb assalariats a la província de Barcelona (Nombre, en milers, i percentatge sobre el total Catalunya, en %)



Font: INE

per segon anys consecutiu, del 2,4%, molt similar al registrat al conjunt de Catalunya.

El nombre de **contractes de treball** signats a la província de Barcelona el 2015 ha superat la xifra de 2 milions, tornant a nivells del 2007. Per tipus de contracte, els contractes indefinits han crescut per sobre els temporals (un 15,5% i un 10,6%, respectivament); no obstant això els contractes temporals (que representen un 87,4% del total) són els que més han contribuït al creixement total de la contractació a la província (en 9,3 punts percentuals dels 11,2).

Paral·lelament a la conjuntura favorable del ocupats i del teixit empresarial, el nombre d'**aturats registrats** a la província de Barcelona ha disminuït per tercer any consecutiu, i a més ho ha

fet de manera més intensa que els dos anys precedents (un 10,6%, percentatge molt similar al conjunt de Catalunya). Així, el nombre d'aturats registrats a les oficines del Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) s'ha situat en gairebé 378 mil aturats a finals del 2015, el mínim des de l'any 2009. Com a conseqüència, la **taxa d'atur** registral es continua reduint, fins al 14,6% el 2015, gairebé 2 punts percentuals menys que l'any anterior. Aquesta és la taxa més baixa que es registra a la província des del 2009, si bé encara està lluny de l'11,8% del 2008.

Per últim, els **preus del consum** a la província de Barcelona s'han mantingut estables en mitjana anual el 2015. En canvi, al conjunt de Catalunya els preus han disminuït dues dècimes, ja que la resta de províncies han registrat un descens dels preus entre sis i set dècimes.

Quadre 4.1
Dades bàsiques de la província de Barcelona

	2012	2013	2014	2015	Variació 2015-2014 (% , pp)		Pes Prov./Catalunya (%)	
					Província	Catalunya	2014	2015
DEMOGRAFIA								
Població Total	5.552.050	5.540.925	5.523.784	5.523.922	0,0	-0,1	73,5	73,6
Densitat (hab/km ²)	719	717	715	715	0,0	-0,1	-	-
Població de menys de 15 anys	859.475	862.343	862.820	861.506	-0,2	-0,4	72,8	73,0
Població potencialment activa (15-64)	3.740.229	3.709.759	3.669.527	3.651.680	-0,5	-0,7	73,4	73,6
Població de 65 anys i més	952.346	968.823	991.437	1.010.736	1,9	1,8	74,1	74,2
Índex de dependència global	48,4	49,4	50,5	51,3	1,5	0,7	-	-
Índex d'envelliment	110,8	112,3	114,9	117,3	2,1	2,5	-	-
Nacionalitat espanyola	4.759.979	4.768.935	4.794.117	4.838.079	0,9	0,8	74,6	74,7
Nacionalitat estrangera	792.071	771.990	729.667	685.843	-6,0	-5,8	67,0	66,9
Taxa d'estrangeria total	14,3	13,9	13,2	12,4	-0,8	-0,8	-	-
Taxa d'estrangeria extracomunitaria	11,2	10,9	10,2	9,4	-0,7	-0,7	-	-
ACTIVITAT ECONÒMICA								
Comptes de cotització¹	171.666	171.377	175.649	179.947	2,4	2,3	72,3	72,4
Nombre d'empreses²	446.147	438.385	434.914	441.119	1,4	1,4	75,4	75,5
Sense assalariats	258.810	246.456	245.989	253.780	3,2	3,3	77,0	76,9
Amb assalariats	187.337	191.929	188.925	187.339	-0,8	-1,1	73,5	73,6
1 a 49 assalariats	183.078	187.834	184.994	183.276	-0,9	-1,1	73,5	73,5
50 a 199 assalariats	3.355	3.162	3.012	3.141	4,3	4,0	82,0	82,2
200 a 999 assalariats	767	803	791	787	-0,5	0,8	85,0	83,9
1.000 o més assalariats	137	130	128	135	5,5	8,4	89,5	87,1
Empreses concursades	1474	1570	1106	787	-28,8	-29,4	80,1	80,8
Compravendes immobiliàries	115.804	131.989	129.527	137.068	5,8	3,2	58,3	59,7
Matriculació de vehicles	118.736	126.371	152.976	191.672	25,3	25,6	78,9	78,7
SECTOR EXTERIOR								
Exportacions de béns (milions €)	45.444,3	45.828,8	47.184,1	50.057,4	6,4	6,1	78,3	78,4
<i>10 principals sectors:</i>								
Prod. químics	10.836,4	11.633,2	12.336,2	12.918,0	5,0	4,6	76,8	77,1
Automob. i motos	6.238,0	6.219,4	6.964,3	8.064,6	15,8	15,7	98,8	98,9
Altres béns d'equip	3.931,7	4.088,8	4.363,2	4.612,7	6,3	7,5	81,3	80,4
Textils i confecció	3.622,7	4.117,5	4.401,8	4.541,1	3,7	4,1	90,8	90,4
Maq. Esp. altres Indústries	2.932,4	3.368,2	3.038,1	3.136,3	3,5	5,8	82,2	80,4
Comp. Automòbil	2.046,9	2.090,4	1.933,0	1.969,0	2,3	4,6	89,6	87,6
Altres semimanuf.	1.790,2	1.834,5	1.849,3	1.929,7	4,4	4,2	74,8	75,1
Altres manuf. de consum	1.248,7	1.291,8	1.396,0	1.440,3	3,6	5,0	86,3	85,1
Carn	1.012,4	1.115,7	1.140,2	1.248,1	9,6	5,2	43,5	44,4
Ferro i acer	1.142,7	1.070,4	985,8	1.010,6	2,2	3,8	94,1	92,7
Exportacions UE	226.187,0	26.844,5	28.904,4	30.972,7	7,7	7,0	74,7	75,1
Exportacions fora UE	19.257,3	18.984,3	18.279,7	19.084,7	4,3	4,4	84,6	84,5
Importacions de béns (milions €)³	54.941,1	52.943,5	57.737,6	62.491,7	9,0	5,8	79,9	82,2
<i>10 principals sectors:</i>								
Prod. químics	11.831,5	12.095,9	13.240,2	13.652,0	5,0	3,4	80,9	82,1
Textils i confecció	5.313,2	5.415,9	6.031,8	6.888,9	14,5	14,2	94,8	95,1
Automob. i motos	3.568,1	3.820,0	4.426,5	6.233,9	40,5	41,6	92,2	91,5
Altres béns d'equip	4.970,3	5.078,5	5.538,2	6.117,6	11,6	13,8	90,7	88,9
Maq. Esp. altres Indústries	3.226,8	2.974,7	3.292,7	3.839,8	17,4	17,3	90,9	91,0
Comp. Automòbil	3.078,8	3.488,8	3.562,3	3.539,8	-0,5	0,3	97,9	97,2
Altres manuf. de consum	1.524,0	1.475,1	1.681,9	1.855,4	10,6	11,1	87,3	87,0
Altres semimanuf.	1.583,7	1.517,3	1.604,3	1.652,6	3,6	3,5	77,6	77,6
Petrol i derivats	2.129,3	1.465,7	1.721,3	1.585,5	-7,4	-27,2	25,8	31,8
Gas	1.994,8	1.564,9	1.448,7	937,0	-35,3	-38,4	71,3	74,7
Importacions UE	30.737,0	31.591,4	34.812,8	37.143,2	7,8	6,6	83,4	84,0
Importacions fora UE	24.204,1	21.352,1	22.924,8	25.348,5	11,0	4,6	75,2	79,7
Nombre d'empreses exportadores (nombre)	40.926	43.486	41.951	41.595	-0,8	-0,4	88,1	87,7
Nombre d'empreses exportadores regulars	11.945	12.739	13.864	14.225	2,6	3,0	86,9	86,6
Exporten menys de 50.000 €	5.121	5.662	6.376	6.566	3,0	3,8	87,5	86,8
Exporten de 50.000 a 500.000 €	3.123	3.211	3.422	3.504	2,4	1,5	83,6	84,3
Exporten de 500.000 a 5 milions €	2.690	2.863	3.021	3.043	0,7	1,2	79,3	78,9
Exporten de 5 a 50 milions €	900	881	932	991	6,3	11,2	78,6	75,2
Exporten més de 50 milions €	111	124	115	121	5,2	-24,4	71,9	100,0
MERCAT DE TREBALL								
Ocupats	2.234.325	2.178.575	2.234.475	2.265.550	1,4	1,5	73,7	73,6
Agricultura	12.675	11.425	11.575	8.150	-29,6	6,2	25,7	17,0
Indústria	426.075	405.100	413.725	435.575	5,3	4,2	74,1	74,8
Construcció	127.775	119.150	119.225	119.875	0,5	0,7	65,8	65,7
Serveis	1.667.875	1.642.875	1.689.900	1.701.975	0,7	0,8	75,2	75,1
Afiliats total règims¹	2.112.913	2.107.835	2.172.605	2.256.148	3,8	3,8	76,3	76,3
Assalariats	1.747.495	1.740.764	1.796.395	1.873.762	4,3	4,4	77,6	77,6
Autònoms	365.418	367.071	376.210	382.386	1,6	1,4	70,6	70,8
Contractes¹	1.603.630	1.619.436	1.829.394	2.034.466	11,2	11,9	74,9	74,5
Temporals	1.380.694	1.439.856	1.608.087	1.778.798	10,6	11,6	74,6	73,9
Indefinitos	222.936	179.580	221.307	255.668	15,5	14,1	77,6	78,5
Atur registrat¹	481.112	463.474	422.935	377.897	-10,6	-10,5	73,4	73,3
Taxa d'atur registrat ¹	18,7%	18,2%	16,5%	14,6%	-1,9	-1,9	-	-

¹ Dades de final d'any.

² Les dades són a 1 de gener de cada any (Directori Central d'Empreses de l'INE).

³ Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.

Fonts: INE, IDESCAT, Observatori d'Empresa i Ocupació, Direcció General de Trànsit (DGT), Dataconex i ICEX

Anàlisi comarcal

La província de Barcelona comprèn dotze comarques: Alt Penedès, Anoia, Bages, Berguedà, Baix Llobregat, Barcelonès, Garraf, Maresme, Moianès, Osona, Vallès Occidental i Vallès Oriental⁴. Cal esmentar que a partir de les eleccions municipals del 24 de maig del 2015 es va constituir oficialment el Moianès com a nova comarca administrativa a la província de Barcelona. El Moianès se situa geogràficament entre les comarques del Bages, Osona, Vallès Oriental i Vallès Occidental, i engloba 10 municipis que abans pertanyien a algunes de les tres primeres comarques limítrofes⁵. La major concentració de la població es dona al Barcelonès (el 40% del total de la població de la província), tot i que és la comarca amb menys territori (145,8 km²). A continuació li segueixen les quatre comarques que l'envolten, el Baix Llobregat, el Maresme i el dos Vallesos. Aquestes cinc comarques concentren el 86,4% de la població de la demarcació i són, jun-

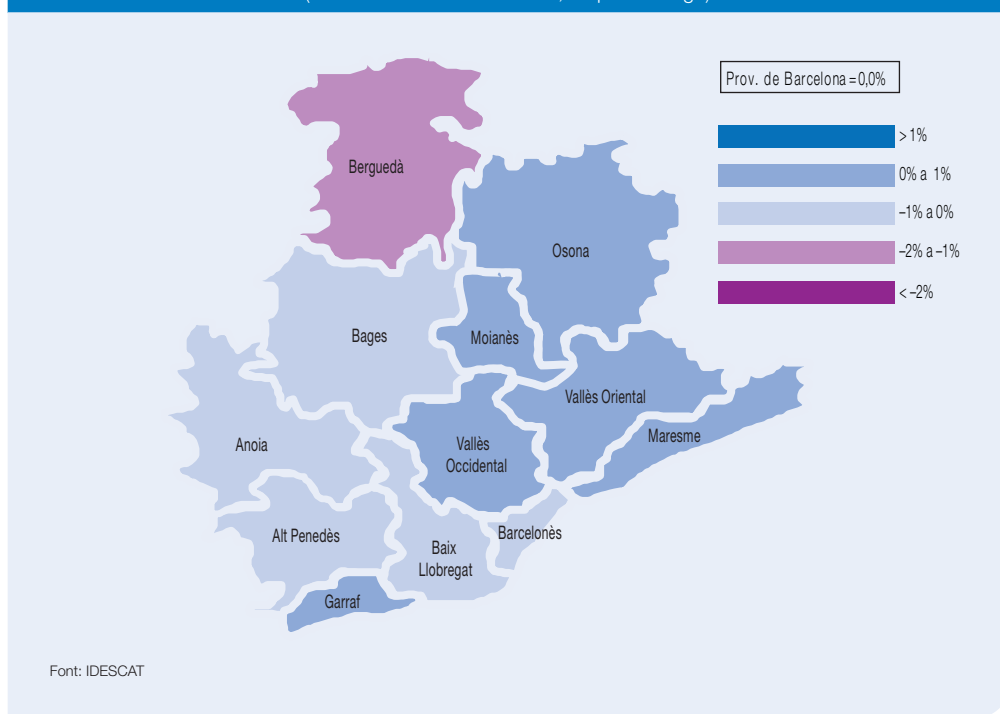
tament amb el Garraf, les que tenen una densitat d'habitants per km² superior a la mitjana catalana (233 habitants per km²). Per contra, la nova comarca del Moianès és la menys poblada de la província (amb pocs més de 13.000 habitants), seguida del Berguedà (amb 39.517 habitants), i aquestes dues són les comarques que tenen una menor densitat de població, amb valors de 38,8 i 34,4 habitants per km², respectivament, el 2015.

La **població** s'ha reduït lleugerament a cinc de les dotze comarques de la província l'any 2015. Aquestes caigudes han oscil·lat entre el -1,3% del Berguedà i el -0,1% del Barcelonès o l'Alt Penedès. L'Anoia i el Bages són les altres dues comarques que també han perdut població. El factor explicatiu del descens demogràfic d'aquestes dues darreres comarques i el Berguedà ha estat tant la disminució de la població nascuda a l'estranger com l'autòctona. En canvi, la disminució de població al Barcelonès s'explica íntegrament per la pèrdua de població autòctona, i a l'Alt Penedès, per contra, per la població nascuda a l'estranger. Per altra banda, la població de la resta de comarques barcelonines ha crescut, però amb poca intensitat (oscil·lant entre el 0,05% del Baix Llobregat i el 0,4% del Maresme). Aquest creixement de la població ha estat gràcies a l'augment de la població de nacionalitat espanyola, que en gran part ha estat deguda a les nacionalitzacions d'estrangers (mapa 4.1).

⁴ Els municipis d'Espinelves, Vidrà i Viladrau de la comarca d'Osona formen part de la província de Girona. Així mateix, Gósol (Berguedà) pertany a la província de Lleida. En canvi, el municipi de Fogars de la Selva, de la Selva, pertany a la província de Barcelona.

⁵ La Comarca del Moianès inclou els 10 municipis següents: Calders, L'Estany, Moià (la capital), Monistrol de Calders Santa Maria d'Oló, Collsuspina, Castellcir, Castellterçol, Granera i Sant Quirze Safaja. Els cinc primers pertanyien al Bages, Collsuspina a Osona i els 4 últims al Vallès Oriental.

Mapa 4.1
Població. Any 2015
(Taxes de variació interanual, en percentatge)



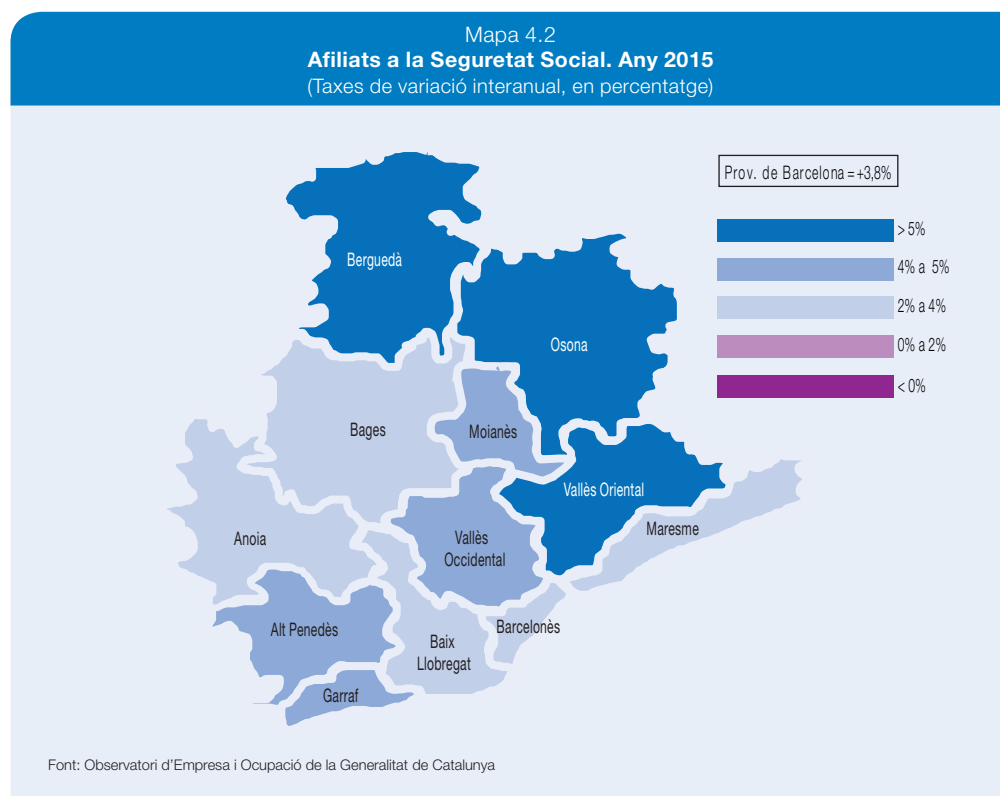
El nombre d'**afiliats a la Seguretat Social** segons seu de l'empresa ha crescut de forma generalitzada a totes les comarques, tant en el règim general com en el d'autònoms, per segon any consecutiu. Els creixements més elevats, superiors al 5%, s'han registrat a les tres comarques interiors situades més al nord: Osona, Berguedà i Vallès Oriental. Però si es té en compte la dimensió de cada comarca, evidentment s'obté que la principal contribució al creixement ha estat del Barcelonès, la comarca amb major nombre d'afiliats a la Seguretat Social (el 51% del total). Tanmateix, com els afiliats al Barcelonès han crescut 4 dècimes per sota la mitjana de la província (3,4% versus 3,8%), la seva aportació al creixement de l'ocupació ha estat una mica inferior al seu pes (amb una aportació del 46% de l'ocupació creada al conjunt de la província). En canvi, els dos vallesos i Osona han aportat més al creixement de l'ocupació que el pes que representen els seus afiliats en el total de la província ([mapa 4.2](#)).

El creixement de l'ocupació s'ha registrat a tots els sectors de totes les comarques, excepte a la indústria en el Barcelonès i l'agricultura en l'Anoia, el Maresme i el Moianès. Atès a la seva importància, els **serveis** han estat el principal factor de creixement de les afiliacions a totes les comarques, excepte al Moianès, amb un creixement mitjà del 4,1% (oscil·lant entre el 3,1% del Moianès i el 6,0% d'Osona). Al Moianès, en canvi, la **indústria** ha explicat la major part del creixement de l'ocupació total

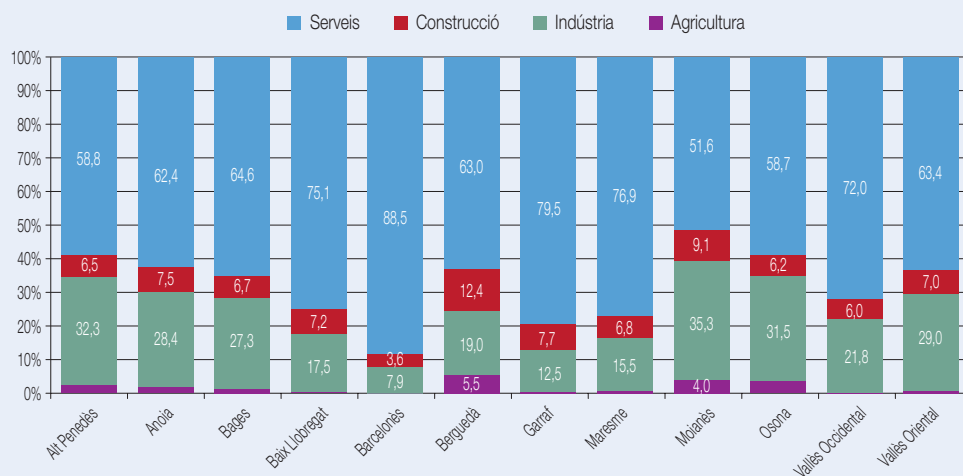
de la comarca (el 4,9%), atès a la seva importància en aquesta comarca (representa el 35% dels afiliats, el major pes relatiu comarcal) i al notable creixement que ha registrat, el 9,5% respecte a l'any anterior. Quant a la **construcció** destaca per ser el sector on més augmenta l'ocupació i, a més, ho ha fet a totes les comarques per primer cop des de que va començar la crisi. Tanmateix, hi ha notables diferències en la intensitat del creixement dels ocupats a la construcció per comarques, que va des de l'1,5% del Moianès al 12,2% del Berguedà. Justament, el Berguedà és la comarca amb un major pes relatiu del sector de la construcció en el mercat de treball ([gràfic 4.8](#)).

L'augment de l'ocupació s'ha produït de forma més intensa entre els assalariats que entre els autònoms a totes les comarques (el 4,3% vs. l'1,6%, respectivament, de mitjana a la província). Una anàlisi més acurada mostra que a gairebé totes les comarques el creixement dels assalariats en empreses petites (de 6 a 50 treballadors) és el que més ha contribuït al creixement total. Amb l'excepció del Moianès, el Baix Llobregat i Osona, on ha estat l'augment dels assalariats en empreses mitjanes (de 51 a 250 treballadors), i al Barcelonès i a l'Alt Penedès, on ha estat l'augment de les empreses de gran dimensió (més de 250 treballadors).

Si atenem al lloc de residència dels treballadors, el creixement del nombre d'afiliats també ha estat positiu a totes les comar-



Gràfic 4.8
Estructura sectorial dels afiliats. Any 2015
 (En percentatge sobre el total d'afiliats de la comarca)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

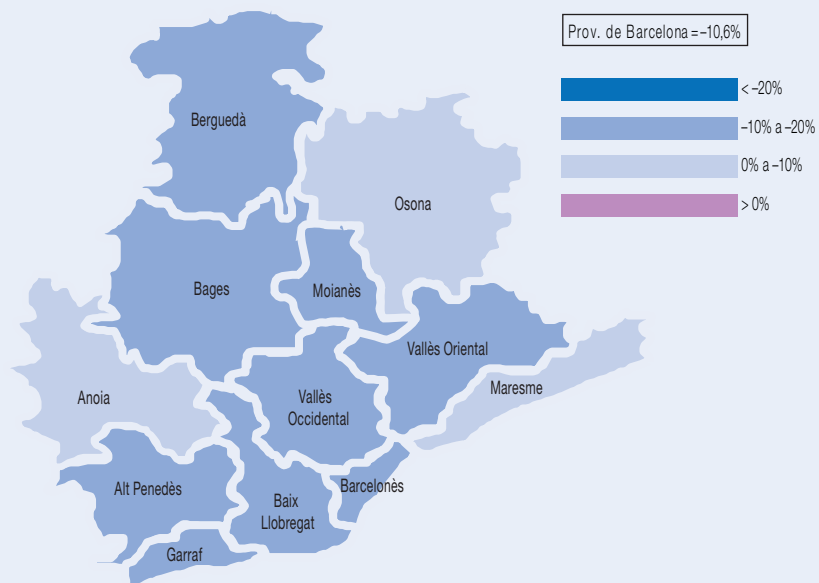
ques, però s'observa una menor dispersió en les taxes de creixement, que oscil·len al voltant del 3,6% (entre el 3,2% de l'Anoia i el 4,2% del Moianès i el Bages). Cal esmentar que a totes les comarques de la província, amb l'excepció del Barcelonès, el nombre d'afiliats segons residència és superior al nombre d'afiliats segons el compte de cotització de l'empresa. Aquesta discrepància és dona perquè en molts casos els treballadors es traslladen a un altra comarca per treballar diferent de la que resideixen (majoritàriament al Barcelonès).

La consolidació de la recuperació econòmica durant l'any 2015 també s'ha reflectit en l'augment del nombre de **comptes de cotització** de la Seguretat Social (empreses) a totes les comarques, per segon any consecutiu. La comarca on més ha augmentat el teixit empresarial és el Moianès (un 6,4%), però també cal tenir en compte que és la comarca amb menys comptes de cotització (418 empreses, el 0,2% de la província). El gran pol d'activitat empresarial de la província, el Barcelonès, ha aportat gairebé el 40% dels nous

centres de cotització que s'han creat el 2015. A continuació, li segueix el Vallès Occidental, que crea el 22% de les noves empreses de la província.

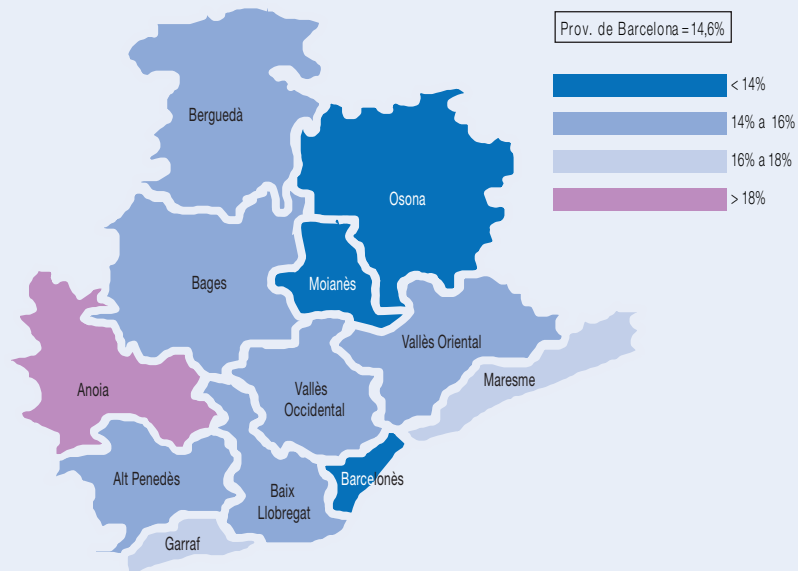
La bona tendència del mercat laboral encetada a mitjans del 2014 es continua traslladant a la disminució de l'atur. Efectivament, l'**atur registrat** ha disminuït de forma generalitzada a totes les comarques, per tercer any consecutiu, i a més ho ha fet amb més intensitat que els dos precedents. En termes relatius, els descens més important s'ha produït al Moianès (el -14,4%), seguit del Bages (el -13,9%); i, per contra, els descensos més moderats s'han donat al Maresme, l'Anoia i Osona (-9,3%, -9,5% i -9,9%, respectivament). Aquesta caiguda del nombre d'aturats inscrits al SOC, superior a la de la població activa estimada, ha afavorit la reducció de la **taxa d'atur** registrat a totes les comarques, entorn el dos punts percentuals. La comarca amb una taxa d'atur més elevada continua sent l'Anoia, el 18,8%, mentre que la més baixa ha estat al Moianès, el 10,9% (mapa 4.3 i 4.4).

Mapa 4.3
Atur registrat. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Mapa 4.4
Taxa d'atur registrat. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Quadre 4.2
Dades econòmiques bàsiques de les comarques. Any 2015

Població	Població nascuda a l'estranger		Empreses (comptes de cotització)		Afiiliats segons seu de l'empresa		Afiiliats segons residència		Atur registrat		Taxa d'atur registrat		
	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	(%) 2015 ¹		
Alt Penedès	106.168	-0,1	13.214	-2,2	3.411	3,8	35.865	4,2	44.201	3,5	7.377	-11,7	15,1
Anoia	117.444	-0,3	11.639	-1,7	3.207	3,1	31.054	3,6	45.274	3,2	10.033	-9,5	18,8
Bages	174.604	-0,5	20.833	-3,2	5.265	1,7	59.306	3,8	68.099	4,2	12.514	-13,9	15,1
Baix Llobregat	806.651	0,0	104.387	-1,5	21.194	2,4	273.045	3,7	335.106	3,4	55.326	-11,2	14,7
Barcelonès	2.225.144	-0,1	483.857	0,8	85.841	1,9	1.157.996	3,4	903.013	3,5	140.501	-10,1	13,2
Berguedà	39.517	-1,3	3.645	-5,6	1.312	1,4	10.809	5,4	14.952	3,4	2.433	-12,7	14,1
Garraf	145.983	0,1	24.819	-1,3	3.850	2,3	32.698	4,4	55.568	3,8	11.010	-10,3	17,7
Maresme	439.512	0,4	58.301	0,2	11.710	2,5	119.070	3,7	173.951	3,1	32.788	-9,3	16,8
Moiànes	13.098	0,3	1.227	2,3	418	6,4	3.824	4,9	5.647	4,2	607	-14,4	10,9
Osona	154.925	0,2	21.905	0,8	5.790	2,7	59.723	5,4	67.009	3,8	10.374	-9,9	13,7
Vallès Occidental	900.661	0,1	113.122	-1,2	26.046	3,7	341.968	4,3	371.525	3,8	66.529	-11,0	15,7
Vallès Oriental	400.375	0,1	49.146	-1,2	11.894	3,0	130.264	5,5	165.625	3,7	28.913	-11,9	15,5
Província de Barcelona	5.523.922	0,0	906.063	-0,2	179.947	2,4	2.256.148	3,8	2.249.696	3,5	377.897	-10,6	14,6
Catalunya	7.508.106	-0,1	1.279.621	-0,9	248.678	2,3	2.955.824	3,8	3.005.776	3,4	515.668	-10,5	14,9

¹ Dades a 31 de desembre

Font: IDESCAT, MTAS, Observatori d'Empresa i Ocupació i INE

El sector del vi a la província de Barcelona. Hegemonia productiva i exportadora*

Raimon Soler-Becerro

Centre d'Estudis Antoni de Capmany en Economia i Història Econòmica de la Universitat de Barcelona

Durant la segona meitat del segle XX, i concretament durant el darrer terç del mateix, el conjunt del sector vitivinícola català va iniciar un nou cicle exportador en el qual hi ha jugat un paper preponderant el sector del cava, que ha fet la funció de motor de tot el sector del vi. Si bé l'exportació de vins no ha recuperat el caràcter estratègic que va tenir en èpoques anteriors, especialment durant el desenvolupament de la Revolució Industrial a Catalunya (segles XVIII-XIX), sí que s'ha tornat a situar en llocs destacats en el marc de l'economia catalana, gràcies a aquest nou cicle d'internacionalització. La nova onada exportadora s'ha consolidat encara més durant els darrers deu anys, de manera que el sector vinícola català i, més concretament el de la província de Barcelona, és un dels més dinàmics en el mercat exterior de l'economia catalana.

El present article, doncs, té com a objectiu situar quin és el moment actual del sector vinícola a la província de Barcelona, sense oblidar però donar-li una perspectiva de l'evolució des d'inicis del segle XXI. Per això, en primer lloc, mostraré quin

és el moment actual del sector del vi dins de la indústria agroalimentària catalana; en segon lloc, determinaré com es configura el sector vitivinícola de la província de Barcelona; en tercer lloc incidiré en l'hegemonia de la demarcació barcelonina en la producció i en l'exportació de vins a Catalunya; en quart lloc, analitzaré la geografia de les exportacions de vins des de la província; continuaré amb una breu referència al perfil de les empreses exportadores i per acabar, plantejaré una reflexió sobre el principal repte amb què es troba actualment el sector: la valorització i el prestigi.

1. La indústria del vi en el marc de la indústria agroalimentària

La indústria agroalimentària és el més important dels sectors industrials a Catalunya. Amb dades de 2012, l'agroindústria representava el 21% de les vendes totals industrials, el 18% de l'ocupació i l'11% dels establiments. Dins d'aquest subsector, el sector dels elaboradors de vins i escumosos representava el 6% de les vendes, el 9% de les exportacions, el 7% de l'ocupació i el 14% dels establiments industrials. L'elaboració de vins i caves és un sector amb una llarga tradició i que presenta un important dinamisme exportador, com ho

* Aquest treball s'ha realitzat en el marc del Grup de Recerca Consolidat *Història i desenvolupament econòmics (indústria, empresa i sostenibilitat)*, 2014 SGR 1345.

Taula 1
El sector del vi en el marc de la indústria agroalimentària a Catalunya

Mitjana 2010-2012 (valors)			
	Vins i caves	Resta	Total agroalimentària
Vendes netes (milions d'€)	1.149	18.527	19.676
Exportacions (milions d'€)	545	5.337	5.882
Ocupats (milers)	5	70	75
Establiments (unitats)	379	2.289	2.668
Mitjana 2010-2012 (%)			
	Vins i caves	Resta	Total agroalimentària
Vendes netes (milers d'€)	5,8	94,2	100,0
Exportacions (milers d'€)	9,3	90,7	100,0
Ocupats (milers)	6,6	93,4	100,0
Establiments (unitats)	14,2	85,8	100,0

Font: Departament d'Agricultura, *Informe de la indústria, la distribució i el consum agroalimentaris a Catalunya*, diversos anys.

demostra el fet que els elaboradors de vins i caves catalans venen a l'exterior el 47% del total, mentre que a la resta del sector agroalimentari català les exportacions estarien al voltant del 28% de les vendes. En aquesta activitat, la província de Barcelona hi juga un paper preponderant que repassarem tot seguit.

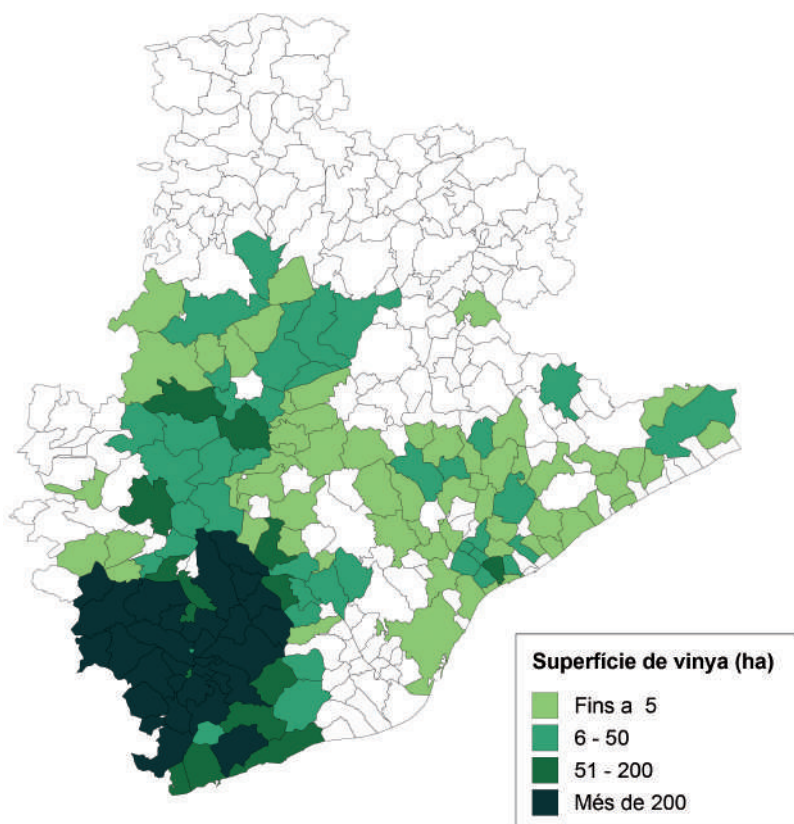
2. Un sector concentrat en una comarca i en una DO

La localització del sector elaborador de vins i escumosos ve determinat per la distribució de la superfície de vinya a Catalunya. En aquest sentit, hi ha plantades un total de 54.980 hectàrees d'aquest conreu –dades de 2014–, de les quals el 48% es troben a la província Tarragona, el 40% a la de Barcelona, i el 12% restant es reparteixen entre les demarcacions de Girona i de Lleida. Dins de la província de Barcelona, el que destaca és la concentració de la vinya en una comarca determinada, concretament l'Alt Penedès, en la qual hi hauria 17.449 hectàrees de vinya (el 80% de la província). Aquesta comarca és el nucli central de la Denominació d'Origen Penedès, la qual s'estén per les comarques del Garraf, part de

l'Anoia (sis municipis), del Baix Llobregat (nou municipis) i del Baix Penedès, aquesta ja a la província de Tarragona (**mapa 1**). En conjunt, els municipis de la DO Penedès de la demarcació de Barcelona sumen 20.748 hectàrees que representen el 95% de vinya de les comarques barcelonines i el 38% de la vinya existent a Catalunya.

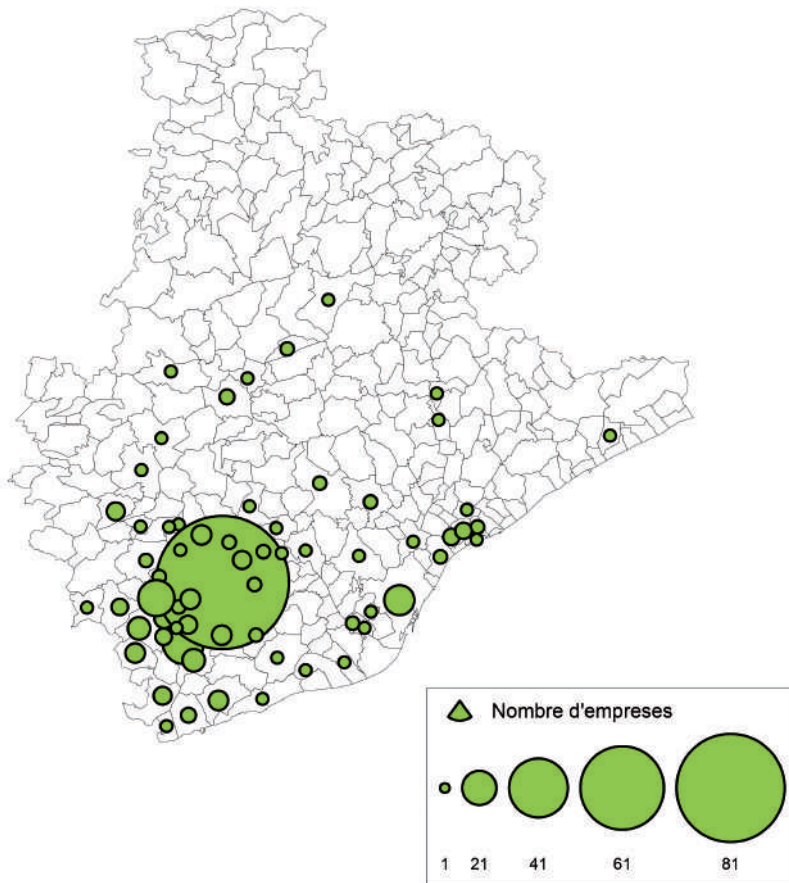
Aquesta elevada concentració de vinyes en una sola regió condiciona la ubicació de les empreses del sector elaborador. De les 317 empreses que hem comptabilitzat al **mapa 2**, el 82% es troben situades en municipis de la Denominació d'Origen Penedès. En aquest sentit, destaca el nucli de Sant Sadurní d'Anoia, a partir del qual s'ha format un clúster en què participen també els municipis de Subirats, Torrelavit, Piera, el Pla del Penedès i Font-rubí, en els quals s'hi inclouen unes 139 empreses, que representen el 44% de les radicades a la província de Barcelona –sempre segons les fonts indicades al mapa. És en aquest clúster on es concentra la major ocupació del sector del vi i del cava d'aquesta demarcació, atès que en aquests sis municipis s'hi concentren el 57% dels treballadors de la província en el sector vinícola. A banda d'aquest clúster, a més, destaca el nucli de Vilafranca del

Mapa 1
Distribució del conreu de la vinya a la província de Barcelona, 2014



Font: Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació

Mapa 2
Localització de les empreses del sector vinícola a la província de Barcelona, 2015
 (nombre d'empreses per municipi)



Font: Base de dades SABI, corregit amb les dades d'empreses elaboradores del Consell Regulador del Cava

Penedès, amb unes 20 empreses. Així doncs, a la zona penedesenca de la província de Barcelona, no només hi hauria el major nombre d'empreses elaboradores de vi i escumós, sinó que també hi trobarem les més grans: bàsicament aquelles que formen els grans grups empresarials de Codorniu, Freixenet i Torres.

3. L'hegemonia de la província de Barcelona en la producció i en l'exportació de vins catalans

La producció mitjana de vi de tot tipus a Catalunya ha crescut un 11% entre el període 2001-2005 i el 2011-2015, passant d'uns 2,9 milions d'hectolitres a 3,3, aproximadament. La província de Barcelona és l'única que creix entre un període i un altre, passant d'una mitjana d'1,2 milions d'hectolitres el 2001-2005 als 2 milions en el darrer període que trobem a la **taula 2**. Això suposa un increment de gairebé un 70%, mentre que la resta de províncies han tingut fortes caigudes de la

producció. Aquest fet és causat per una caiguda notable en la superfície de vinya global des de 2001, que afecta en major mesura les províncies de Girona, Lleida i Tarragona, i en un grau menys intens a la de Barcelona. A això s'hi afegeix una major productivitat de la vinya a la demarcació barcelonina. D'aquesta manera, si l'any 2001 una hectàrea de vinya produïa de mitjana uns 7.736 quilos de raïm a Barcelona, el 2014 s'han convertit en 10.002. Malgrat que la productivitat física de la vinya també ha crescut a la província de Tarragona, l'altra gran demarcació productora, una hectàrea de vinya continua produint a Barcelona 1,4 vegades més que a la demarcació tarragonina.

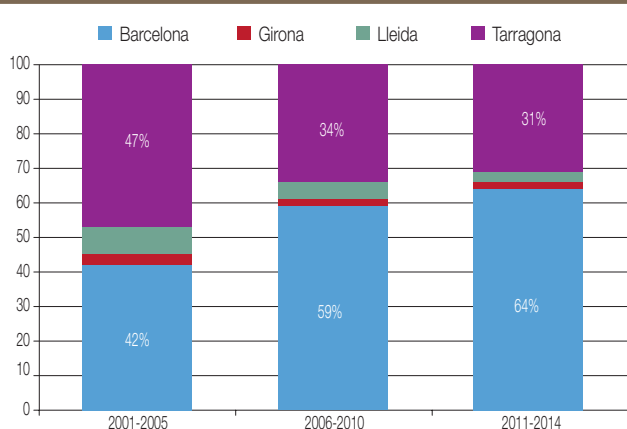
D'aquesta manera, com podem veure al **gràfic 1**, en el decurs dels primers decennis del segle XXI s'ha produït un capgirament en el lideratge productiu del sector vinícola català, de tal forma que la província de Barcelona ha passat a encapçalar la producció de vi a Catalunya. Així doncs, en el període 2001-2005, si la demarcació barcelonina encara representa-

Taula 2
Evolució de la producció de vi a Catalunya, 2001-2014
 (mitjana anual d'hectolitres)

Mitjana (hl)	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
2001-2005	1.232.096	85.814	228.434	1.382.585	2.928.928
2006-2010	1.891.668	64.162	160.665	1.082.272	3.198.767
2011-2014	2.089.726	69.656	86.947	1.003.391	3.249.719

Font: Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació, i Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Gràfic 1
Producció de vi a Catalunya per províncies
 (en % sobre el total d'hectolitres en mitjana anual)



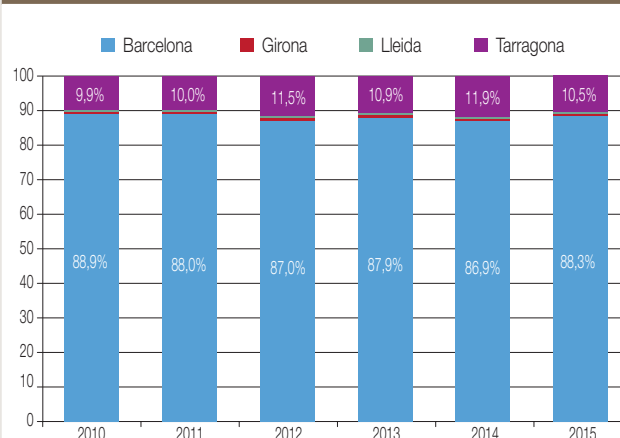
Fonts: Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació, i Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

va el 42% de la producció total, en el període 2011-2014 ha passat a sumar fins al 64% de la producció. Aquest fenomen s'ha produït a partir de 2005, any en què Barcelona ja supera la província de Tarragona com a principal província productora de vi a Catalunya.

La conversió de la província de Barcelona en la líder de la producció de vi a Catalunya ve precedit d'un llarg i abassegador predomini d'aquesta demarcació en el sector exportador. En termes de volum, la província de Barcelona ha exportat el 88% dels hectolitres de vi que s'han venut a l'exterior des de Catalunya (gràfic 2). En aquest sentit, presenta una certa estabilitat quant al volum exportat en els darrers cinc anys.

Si ens referim a l'exportació en termes de valor, el predomini barceloní encara és més gran i sembla tendir a incrementar-se. Així, l'exportació de vi des de la província de Barcelona ha passat d'una mitjana de 438.611 milers d'euros –en termes constants, a preus de 2011– el 2001-2005 als més de 510.000 milers d'euros de 2011-2015, mentre que les exportacions de vi fetes des de la resta de Catalunya es mantenen

Gràfic 2
Volum de vi exportat per províncies
 (en % sobre el total de tones)

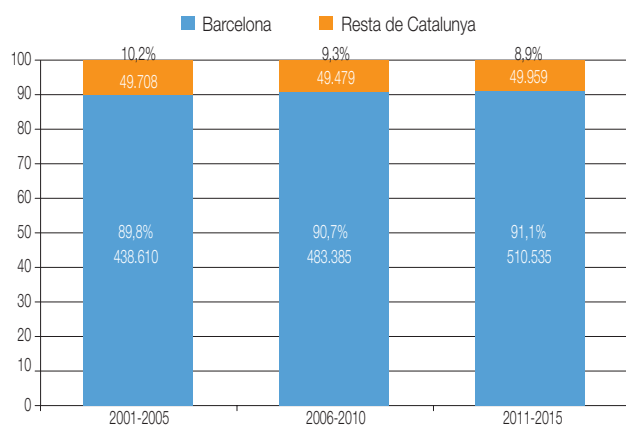


Fonts: IDESCAT. Comerç amb l'estranger

una mica per sobre del 49.000 milers d'euros. Per tot plegat, el pes del sector exportador vinícola barceloní s'ha incrementat lleugerament passant del 90% al 91% del valor total de les exportacions vinícoles catalanes (gràfic 3).

Aquest predomini de la província de Barcelona en el marc de les exportacions de vins transcendeix les fronteres catalanes, de tal manera que aquesta demarcació lidera la internacionalització dels vins a nivell de tot l'Estat espanyol. Al llarg de tot el que portem de segle XXI, la província de Barcelona ha estat la principal exportadora de vins del conjunt de l'Estat. L'any 2003 constaven 153 exportadors regulars des de la demarcació líder en el mercat exterior de vins, que venien per valor de 336.194,6 milers d'euros. Això representava en aquest any més del 20% de tots els exportadors regulars espanyols i al voltant del 27% del valor dels vins venuts a l'estranger des de l'Estat. Amb dades de 2015, el pes de la província s'ha reduït notòriament atès que ha passat a representar el 8,5% dels exportadors i el 20% de les exportacions (taula 3). Malgrat que, com veurem, el nombre d'empreses regulars que exporten vi i cava des de la província de Barce-

Gràfic 3
Evolució de les exportacions de vi
(en milers d'euros en mitjana anual a valors constants de 2011 i % sobre el total)



Nota: el valor absolut és en milers d'euros
Fonts: IDESCAT. Comerç amb l'exterior

lona ha augmentat amb els anys. Tot i amb això, la distància de Barcelona respecte la resta de províncies continua essent

notable i, en algun cas, s'ha incrementat al llarg del temps. D'aquesta manera, si l'any 2003 la província de Barcelona exportava 1,8 vegades més que la Rioja, la més immediata competidora, el 2015 aquesta *ratio* ha passat a ser de 2,2 vegades més.

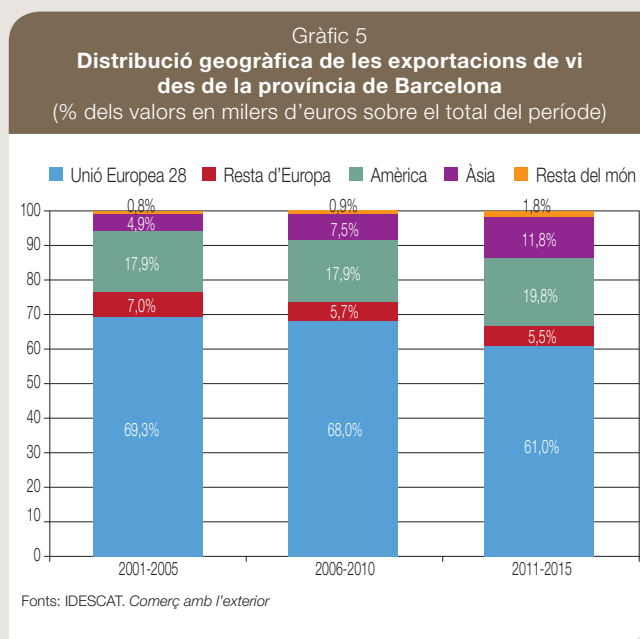
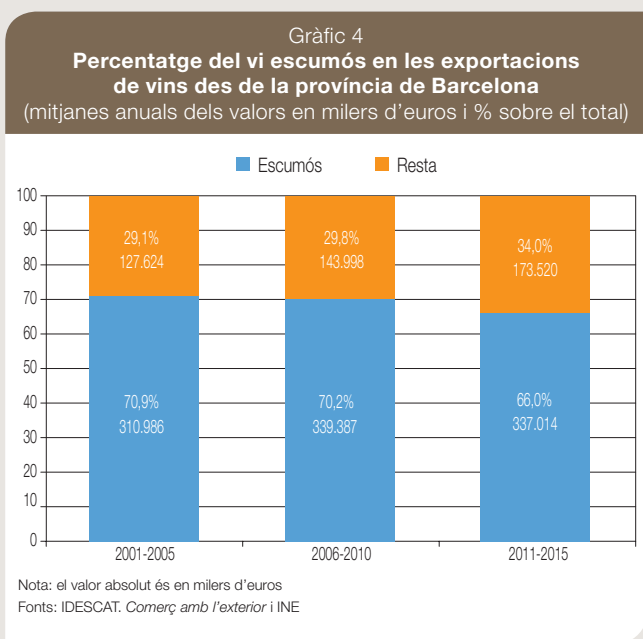
Els principals responsables de l'expansió internacional dels vins catalans i, per tant, de la província de Barcelona, han estat els vins escumosos, és a dir, els caves. Des de l'any 2002, les exportacions de cava han superat sempre les vendes en el mercat interior, fins arribar al 2015, en què les exportacions han suposat el 64% de les vendes totals de cava. Hem de recordar aquí que la Denominació d'Origen Cava s'estén més enllà de les fronteres catalanes però que la immensa majoria de les empreses elaboradores i exportadores es troben radicades en el clúster generat al voltant de Sant Sadurní d'Anoia, al qual ens hem referit abans. Tot i que les exportacions de cava des de la província de Barcelona han anat perdent pes relatiu dins de l'exportació global espanyola d'aquest producte, aquestes encara s'han enfilat fins al 81% de les exportacions de vi escumós l'any 2015.

Taula 3
Les 20 principals províncies exportadores de vi a Espanya, 2015

Província	Exportadors*	Exportació (milers d'€)	Exportació mitjana/ empresa (milers d'€)	% sobre el total d'exportadors	% sobre el total de les exportacions
Barcelona	332	531.064,3	1.599,6	8,5	20,1
La Rioja	188	246.127,8	1.309,2	4,8	9,3
Ciudad Real	74	227.398,1	3.072,9	1,9	8,6
Àlaba	111	163.461,8	1.472,6	2,8	6,2
Múrcia	49	141.065,7	2.878,9	1,3	5,3
València	97	132.880,1	1.369,9	2,5	5,0
Toledo	59	103.244,7	1.749,9	1,5	3,9
Albacete	48	98.166,0	2.045,1	1,2	3,7
Saragossa	67	97.210,7	1.450,9	1,7	3,7
Badajoz	41	91.124,8	2.222,6	1,0	3,5
Valladolid	150	84.262,1	561,7	3,8	3,2
Cádiz	60	84.165,4	1.402,8	1,5	3,2
Navarra	79	60.323,0	763,6	2,0	2,3
Cuenca	39	45.242,4	1.160,1	1,0	1,7
Tarragona	142	37.637,0	265,0	3,6	1,4
Burgos	120	29.381,8	244,8	3,1	1,1
Madrid	118	26.489,1	224,5	3,0	1,0
Pontevedra	73	21.659,3	296,7	1,9	0,8
Alacant	29	15.427,3	532,0	0,7	0,6
Guipúscoa	23	13.136,2	571,1	0,6	0,5
Total	1.899	2.249.467,6	1.184,6	48,4	85,1

*Només exportadors regulars: empreses que han exportat durant els darrers 4 anys.

Font: ICEX, *Perfil de los exportadores españolas*.



Tanmateix, en els darrers anys s'està produint un canvi relativament important en l'estructura de les exportacions de vins barcelonins. Sembla que en els darrers cinc anys, el valor de les exportacions de vins escumosos han anat perdent pes progressivament davant d'altres tipus. En el període 2001-2005, els caves estaven a prop del 71% del valor total de les exportacions de vins des de la província de Barcelona. Però els altres vins amb Denominació d'Origen Protegida (DOP) i el conjunt de vins no escumosos han guanyat pes en el valor de les exportacions fins a representar el 34% del total venut a l'exterior des de la província de Barcelona (**gràfic 4**). Aquest fenomen s'ha produït sobretot per la presència internacional cada cop més important del vi amb Denominació d'Origen Catalunya, que dels 187.611 hectolitres exportats el 2005 ha passat als 243.694 del 2014, exportant el 52% de la producció i el 54% del valor. S'ha de recordar aquí que la DO Catalunya, com la DO Cava, és una denominació supraprovincial, la qual en aquest cas abraça les diverses regions vinícoles catalanes.

4. Consolidació del mercat europeu i expansió en el mercat asiàtic

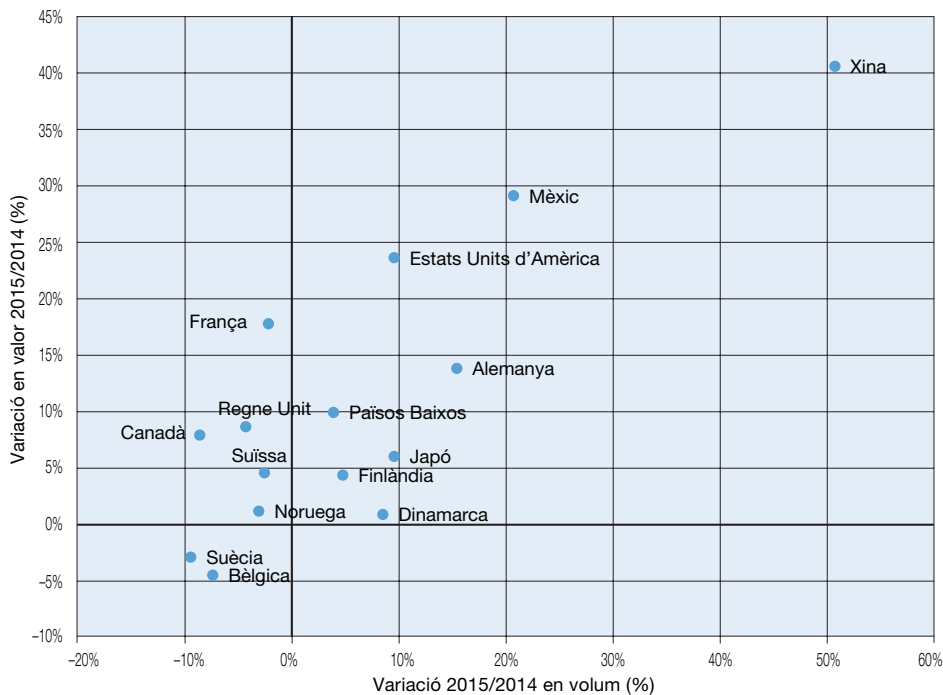
Dit tot això, cal fer referència ara als mercats als quals es dirigeixen els vins des de la província de Barcelona. El mercat europeu ha estat tradicionalment la principal destinació del vi que s'ha exportat des de Catalunya i, en conseqüència, des de la província de Barcelona. La integració de l'Estat espanyol a la Unió Europea el 1986, però sobretot la seva participació en la formació de la Unió Econòmica i Monetària (1992), primer, i la introducció de l'euro el 1999, després, han contribuït en la intensificació de les relacions comercials amb els països de la

zona euro i, en termes generals, de la Unió Europea. Per aportar la dada més actual, direm que les exportacions a la Unió Europea (28 països) han suposat el 2015 el 61% del total, de les quals, quasi el 75% han estat a països de la zona euro (**gràfic 5**).

Tot i amb això, també en la distribució geogràfica de les exportacions s'estan començant a produir alguns canvis. D'aquesta manera, a començaments del segle XXI les exportacions de vi des de Barcelona a la Unió Europea representaven el 69% del total. Aquest període representa el màxim històric, atès que a mesura que ha avançat el segle i, sobretot, en els darrers cinc anys aquesta proporció ha anat en descens. En aquest sentit, dues àrees destaquen pel seu creixement: els països d'Amèrica del Nord, sobretot els Estats Units i Mèxic, i molt especialment els països asiàtics, i concretament el Japó i extraordinàriament la Xina.

Si ens fixem en el que ha passat el darrer any en els quinze principals mercats del vi exportat des de la província de Barcelona, els quals representen el 85% de les exportacions (**gràfic 6**), podem distingir tres tipologies de països. En primer lloc destaquen aquells en què les exportacions han augmentat tant en volum com en valor. Cal remarcar el cas de la Xina que sobresurt per damunt de la resta tant en el creixement de les vendes en valor com en volum. Després de la Xina hi trobem els mercats nord-americans (Mèxic i els Estats Units) i amb uns creixements relativament moderats quatre països de la Unió Europea, dels quals un està fora de la zona euro (Dinamarca) i el Japó. Una segona tipologia de països és aquella en què les vendes en volum han caigut però no, en canvi, les vendes en valor. Aquí hi trobem dos països de la UE

Gràfic 6
Evolució de les exportacions de vi des de la província de Barcelona
als 15 primers mercats 2015/2014



Fonts: Elaboració pròpia amb dades d'Idescat. Comerç amb l'exterior

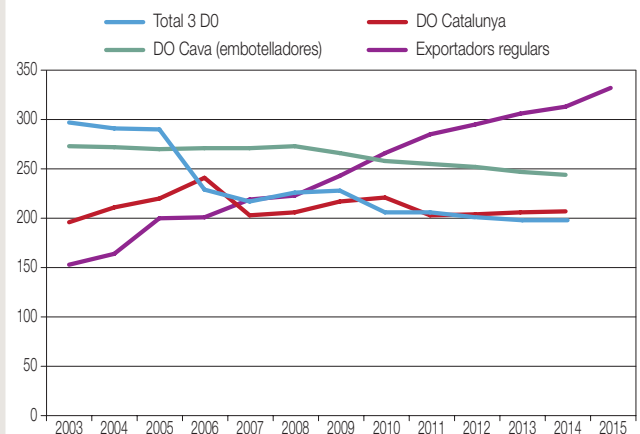
com França i el Regne Unit –aquest darrer també fora de la zona euro– i tres països que no són ni de la zona euro ni de la UE: Suïssa, Noruega i Canadà. Finalment, hi trobem els països en què han caigut tant les vendes en volum com en valor. Significativament, ambdós països són membres de la Unió Europea, tot i que Suècia no pertany a la zona euro.

5. L'empresa exportadora: expansió i concentració

Finalment, qui exporta són les empreses. Així, l'hegemonia de la província de Barcelona en les exportacions de vi catalanes i espanyoles se sustenta per un esforç d'internacionalització de les seves empreses vinícoles. El nombre de les que exporten de manera regular s'ha anat incrementant any rere any. D'aquesta manera, entre el 2003 i el 2015 el nombre d'exportadors s'ha més que duplicat, passant de 153 a 332. És remarcable que aquest esforç exportador s'ha fet sense un increment notable d'empreses del sector. Més aviat el nombre d'empreses elaboradores ha tendit a reduir-se, tal i com podem comprovar al **gràfic 7**. Aquest gràfic recull les empreses elaboradores inscrites a 3 denominacions d'origen vinculades a territoris –Alella, Penedès i Pla de Bages–, les quals s'estenen total o parcialment per la província de Barcelona; a les quals hi afegim les empreses inscrites en les dues deno-

minacions supraterritorials que són la DO Cava i la DO Catalunya. En aquest sentit, doncs, a les 3 DOs territorials el nombre de cellers inscrits ha passat de 297 a 198 entre 2003 i 2015; en el cas de la DO Catalunya s'ha produït un lleuger

Gràfic 7
Evolució del nombre de cellers inscrits
a denominacions d'origen i d'exportadors regulars a la
província de Barcelona (nombre)



Nota: les 3 denominacions d'origen de la línia blava són la DO Alella, la del Penedès i la del Pla de Bages. La DO Catalunya s'estén per totes les regions vinícoles catalanes i la DO Cava en diverses regions vinícoles de l'Estat espanyol

Fonts: elaboració pròpia amb dades del Magrama, Datos de las Denominaciones de Origen protegidas de vinos (DOPs), diversos anys i ICEX, Perfil de los exportadores españoles

increment, passant de 196 a 207 –tot i que el màxim de la sèrie es produeix l'any 2010, amb 228 cellers–, mentre que la DO Cava també ha anat perdent cellers inscrits, especialment a partir dels anys de la crisi. Així, aquesta darrera DO tenia 273 cellers embotelladors el 2003 i ha passat a 244, l'any 2014.

Malgrat aquest procés expansiu, la realitat és que el sector exportador de vi de la província de Barcelona està concentrat en unes poques empreses. Bàsicament ateny als grans grups formats per Freixenet, Torres i Codorniu, amb les seves empreses filials. Aquests són uns grups empresarials multinacionals, els quals fa temps que han seguit una estratègia exportadora que els ha portat a instal·lar cellers en països tercers així com a formar empreses comercialitzadores en aquells mercats que consideren importants per al seu desenvolupament. Aquestes empreses, que representen un 3% del total d'exportadors regulars concentren al voltant del 84% de les exportacions. Si hi afegim aquelles empreses que exporten més de 500.000 euros, resulta que un 15% de les empre-

ses concentren el 97% del valor de les exportacions. Malgrat això, s'ha de destacar que les empreses que es troben en la franja mitjana de l'exportació –entre 50.000 i 500.000 euros– han crescut de manera notòria, passant d'una mitjana de 40 entre 2003-2005 a 74, el 2011-2015 (**taula 4**). Tot i que aquest segment té un pes encara molt reduït en l'exportació, s'ha de dir que ha augmentat del 2% al 2,3%. Hem de tenir en compte que es tracta de petites empreses familiars que estan duent a terme un gran esforç per col·locar els seus productes en el mercat internacional.

6. El gran repte: la valorització del vi i del cava

Malgrat aquest procés expansiu el sector del vi a la província de Barcelona encara té reptes per encarar. En aquest sentit, cal recordar el que s'ha dit abans: el sector del cava i, en menor mesura, l'aparició de la DO Catalunya han estat els que han impulsat quantitativament la presència a la resta del món dels vins produïts a la província de Barcelona. Ambdues

Taula 4

Empreses exportadores regulars i valor de les seves exportacions (mitjana anual del nombre i del valor en milers d'euros a preus de 2011)

Nombre i valors						
Exportacions	Empreses exportadores regulars			Valor de les exportacions (exportadors regulars, milers d'euros a preus de 2011)		
	2003-2005	2006-2010	2011-2015	2003-2005	2006-2010	2011-2015
< 5.000 €	35	58	63	83,9	99,1	121,6
5.000 € - 25.000 €	40	53	78	574,1	752,3	1.010,2
25.000 € - 50.000 €	23	31	44	1.002,4	1.170,8	1.532,0
50.000 € - 500.000 €	40	48	74	8.677,0	9.426,8	11.211,1
500.000 € - 5 mill €	28	32	36	61.244,9	57.506,5	63.220,6
> 5 mill €	7	9	10	369.989,8	366.075,4	409.007,7
Total	172	230	306	441.572,1	435.030,9	486.103,2

Percentatges						
Exportacions	Empreses exportadores regulars			Valor de les exportacions (exportadors regulars, milers d'euros a preus de 2011)		
	2003-2005	2006-2010	2011-2015	2003-2005	2006-2010	2011-2015
< 5.000 €	20,5%	25,2%	20,6%	0,0%	0,0%	0,0%
5.000 € - 25.000 €	23,2%	23,0%	25,5%	0,1%	0,2%	0,2%
25.000 € - 50.000 €	13,3%	13,5%	14,5%	0,2%	0,3%	0,3%
50.000 € - 500.000 €	23,0%	20,7%	24,2%	2,0%	2,2%	2,3%
500.000 € - 5 mill €	16,1%	13,7%	11,8%	13,9%	13,2%	13,0%
> 5 mill €	3,9%	4,0%	3,3%	83,8%	84,1%	84,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonts: elaboració pròpia amb dades del Magrama, *Datos de las Denominaciones de Origen protegidas de vinos (DOPs)*, diversos anys i ICEX, *Perfil de los exportadores españoles*.

denominacions d'origen s'han obert terreny en els mercats d'exportació seguint una estratègia comercial similar, tot apostant per l'exportació dels vins de la franja de preus i qualitats baixos. Així, segons les dades del Consell Regulador del Cava, els caves *premium* (reserves, amb una criança de com a mínim 15 mesos, i els grans reserves, amb un mínim de 30 mesos de criança) només han representat el 6% de les exportacions totals de cava –en volum– de l'any 2015. Segons el mateix Consell Regulador del Cava, el sector ha facturat el 2015 per un valor total de 1.020 milions d'euros i ha venut 244 milions d'ampolles; això suposa un preu de 4,2 euros per ampolla. La (taula 5), tot i que no s'ajusta a la divisió provincial i que hem d'agafar les dades només a tall indicatiu, em sembla prou reveladora sobre l'estratègia seguida per les diferents denominacions d'origen catalanes. De les tres que presenten una propensió exportadora superior al 50% en termes de valor, només la del Priorat té un valor/ampolla netament superior a la mitjana mentre que a la DO Cava se situa al mateix nivell que la mitjana de vins tranquils, que és de 2,8 euros per ampolla i en el cas de la DO Catalunya aquesta relació baixa fins als 2,3 euros l'ampolla.

Per establir algun punt de comparació amb altres zones vitícoles, i a tall indicatiu, podem assenyalar que, segons les

dades que ofereix el Consell Regulador de la Denominació d'Origen Rioja, les exportacions de vins de la gamma alta en d'aquesta regió (reserves i grans reserves) han estat del 56% el 2015. Segons aquest mateix Consell s'estima un preu mitjà per al vi de reserva de 5,64 euros el litre i de 9,83 per al Gran Reserva (que equivaldrien a 4,2 euros per ampolla, en el primer cas, i 7,4, en el segon). Per altra banda, si ens fixem en el gran referent i competidor del cava, que és el *champagne* i amb dades del Comité Champagne, veiem que els equivalents als *premium* catalans –*rosés* i *cuvées de prestige*–, suposen al voltant del 26% de les exportacions franceses d'aquest escumós. D'aquesta manera, la facturació total del *champagne* va ascendir a 4.780 milions d'euros i les vendes a uns 313 milions d'ampolles, la qual cosa significa un preu de 15,3 euros per ampolla. Amb tot plegat, hem de tenir en compte a més l'aparició de nous competidors en el mercat mundial com són els *prosecco* italians que presenten un ritme de creixement de les exportacions bastant notori.

El gran repte que tenen les empreses del sector per davant no és tant la millora de la qualitat, que hi és, sinó la valorització i l'augment del prestigi del vi i de l'escumós produït a la província de Barcelona –i a Catalunya, en general. Aquests són els termes en què es debat actualment el sector.

Taula 5
Exportació de vi per Denominació d'Origen a Catalunya, 2014

Província	Exportacions			% de les exportacions sobre el total de les vendes	
	Ampolles	Euros	Euros/Ampolla	Ampolles	Euros
Catalunya	32.492.507	74.913.099	2,3	50%	54%
Penedès	5.370.506	28.509.203	5,3	29%	34%
Costers del Segre	1.559.244	4.790.160	3,1	28%	26%
Montsant	2.169.193	2.583.636	1,2	40%	36%
Empordà	877.919	nd (*)	nd	16%	nd
Priorat	2.266.279	16.792.889	7,4	53%	61%
Tarragona	599.370	748.017	1,2	31%	36%
Terra Alta	980.100	1.979.961	2,0	nd	nd
Conca de Barberà	241.970	1.200.478	5,0	26%	36%
Pla de Bages	106.058	568.871	5,4	18%	18%
Alella	84.729	304.160	3,6	16%	18%
Total DO catalanes	46.747.875	132.390.474	2,8	43%	46%
Cava**	157.247.036	435.456.200	2,8	64%	nd (*)

nd: dades no disponibles

* Dades no facilitades pels CR de les DO.

** Tota la DO Cava

Font: Incavi, Dades de Comercialització 2014. Denominacions d'Origen i Consell Regulador del Cava, Dades econòmiques 2015 i Idescat, Comerç amb l'estranger.

Girona i comarques

Anàlisi de la província

Amb una superfície de 5.905 km², la província de Girona és la més petita de les províncies catalanes, però la tercera en termes d'habitants, totalitzant 753.054 persones l'any 2015, el 10% de la població catalana. Una proporció similar es dona entre les empreses, tot i que el pes relatiu de Girona com a seu de grans empreses de Catalunya és al voltant del 5%.

El 2015 ha continuat la tendència descendent de la **població** iniciada l'any anterior. Concretament, el nombre d'habitants de la província s'ha reduït en 3.102 persones respecte al 2014. En termes relatius, la caiguda ha estat del 0,4%, tres dècimes superior a la mitjana catalana, on el descens ha estat del 0,1%. El major descens de la població es dona en el grup d'edat activa de 15 a 64 anys, que registra un retrocés del 0,9%, i s'explica sobretot pel descens de la població estrangera (-4,4%), si bé una part d'aquest descens obeeix a processos de nacionalització per estar vivint un llarg període de temps al nostre país.

El **valor afegit brut (VAB)** a preus corrents de la província de Girona ha crescut el 3,6% l'any 2015, segons estimacions de la Cambra de Comerç de Barcelona, la dada més positiva des del 2008, que a més suposa una important acceleració respecte a la taxa de creixement estimada per al 2014, que és de l'1,3%. L'economia gironina s'ha comportat igual que el conjunt de Catalunya per segon any consecutiu ([gràfic 4.9](#)). Aquesta intensa recuperació s'explica pels bons resultats assolits per la indústria, que a més registra un augment im-

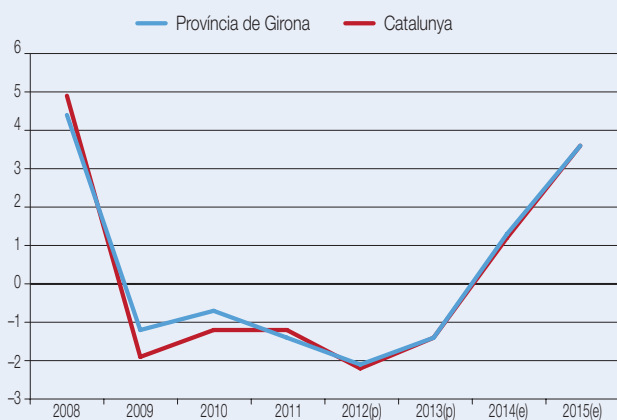
portant de les exportacions, i també per la bona marxa del sector serveis, especialment de les activitats vinculades al sector turístic.

Els resultats de l'Enquesta de clima empresarial per a la província de Girona mostren que la **marxa dels negocis** ha millorat a gairebé tots els sectors. El comerç és l'únic sector que experimenta encara un retrocés, no obstant això, aquest és considerablement menys negatiu que en anys anteriors. La indústria continua la bona tendència iniciada l'any 2014 i experimenta un saldo positiu molt favorable. Mentre que els sectors de la construcció i d'altres serveis mostren resultats positius per primera vegada des de l'inici de la sèrie, el que vol dir que el percentatge d'empreses que afirmen que s'ha produït un augment en la marxa dels negocis és lleugerament superior a les que constaten una disminució. En comparació amb el conjunt de Catalunya, els resultats són força més favorables a Girona en els sectors de la indústria i la construcció, mentre que als altres serveis el saldo és menys positiu i al comerç fins i tot negatiu, contràriament al que s'observa per al conjunt de Catalunya ([gràfic 4.10](#))⁴.

Les vendes a l'exterior han tingut una millor evolució relativa a Girona que al conjunt de Catalunya. Les **exportacions** de béns de la província han ascendit a 4.681 milions d'euros, un 6,5% més que el 2014 ([gràfic 4.11](#)). Aquesta favorable evolució, quatre dècimes superior a la mitjana catalana, s'ha produït gràcies a la millora de les exportacions a gairebé tots els principals sectors econòmics. Però els dos sectors que més

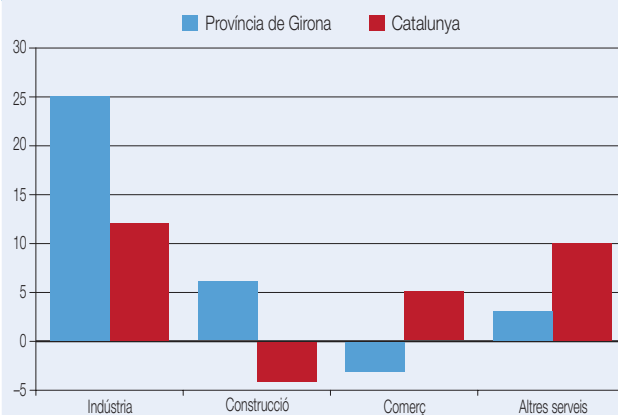
⁴ Els resultats de l'Enquesta de clima empresarial per al sector de l'hostaleria només estan disponibles per marques turístiques, no per províncies.

Gràfic 4.9
Evolució del VAB
(Taxa de variació interanual a preus corrents, en %)



Font: INE i Cambra BCN
(p) dades provisionals de l'INE (e) estimacions de Cambra BCN per a la província

Gràfic 4.10
Evolució de la marxa dels negocis per sectors. Any 2015
(Saldos de respostes: diferència entre percentatges de resposta «a l'alça» i «a la baixa»)



Font: Idescat i Cambra BCN

han contribuït a aquest creixement han estat, primer, els productes químics que han registrat un augment del 23% i és el segon sector exportador més important amb un 17,6% de les exportacions totals, i segon, el sector de fabricació de maquinària per a altres indústries, que ha registrat un augment del 15,1% i és el tercer sector exportador més important a la província. En canvi, el sector càrnic, que és el principal sector exportador amb un 27,3% de les exportacions totals de la província, ha experimentat un petit retrocés del 0,6% respecte a l'any 2014 (gràfic 4.12). Per destins, cal destacar el fort creixement de les exportacions intracomunitàries (7,3%), que supera fins i tot el bon comportament de les exportacions extracomunitàries (creixen el 4,2%). Aquests augments estan molt en línia amb la tendència general a Catalunya, on el comportament de les exportacions extracomunitàries ha estat dos dècimes superior al de la província, i en les intracomunitàries tres dècimes inferior.

A la província de Girona hi havia 3.295 **empreses exportadores** l'any 2015, de les quals unes 1.100 són exportadores regulars, és a dir, han exportat de forma regular durant quatre anys consecutius. El 2015 el nombre d'empreses exportadores regulars s'ha incrementat un 4,5%, augment superior al registrat al conjunt de Catalunya. Per això, la província amplia lleugerament el seu pes sobre el total d'empreses exportadores regulars del Principat, fins al 6,7%. Cal assenyalar que el major creixement s'observa en el nombre d'empreses amb volums d'exportació menor a 50.000 euros, que creix un 19,8% respecte al 2014.

Al seu torn, les **importacions** s'han incrementat un 8,5%, fins als 2.302 milions d'euros el 2015, per sobre del creixement

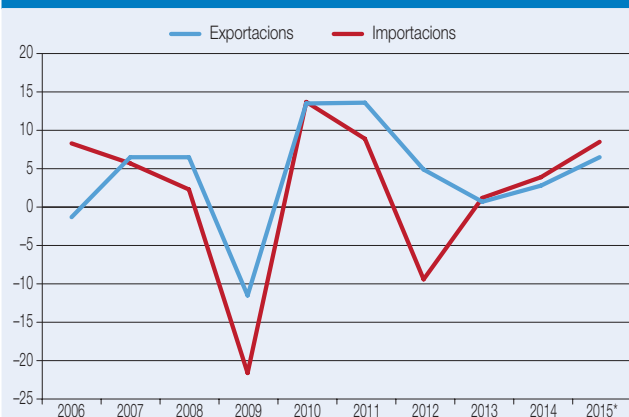
del 5,8% registrat a Catalunya. Els productes químics, que representen més del 28% de les importacions de la província, han registrat un augment del 15,5% i expliquen una part significativa de l'increment global. Els altres dos sectors que destaquen per haver registrat un creixement elevat són el de maquinària per altres indústries i el de sucre, cafè i cacau, amb taxes del 16% i del 23,4%, respectivament (són el tercer i el sisè sectors importadors més importants).

Un indicador important alhora d'analitzar l'economia de la província és l'evolució de l'**activitat turística** a la marca Costa Brava⁵. El nombre de turistes en establiments hotelers ha augmentat un 7,7% el 2015, fins a una xifra de tres milions dos-cents mil hostes, bastant superior a la xifra de gairebé tres milions que es va assolir el 2014. Tanmateix, les pernотacions no han crescut a un ritme tant accelerat, sinó que ho han fet al mateix ritme que el conjunt de Catalunya (3,4%). Cal afegir que la Costa Brava (juntament amb la Costa Daurada) és la marca turística que ha registrat l'estància més llarga: concretament 3,04 dies durant el 2015.

D'altra banda, la marca dels Pirineus (pertanyent en part a la província gironina) ha recuperat les taxes positives el 2015, després d'un any 2014 en retrocés. Concretament les pernотacions han experimentat una augment del 7,7% i el nombre de viatgers ha crescut un 5,5%.

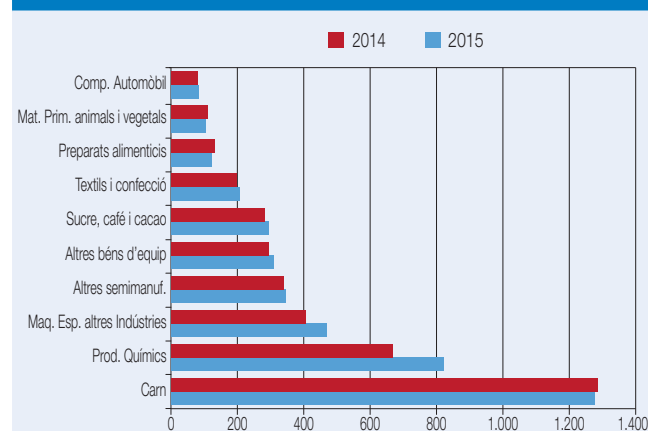
⁵ La marca turística Costa Brava inclou totes les comarques gironines amb excepció de la Garrotxa, el Ripollès i la Cerdanya, que són enquadrades a la marca turística Pirineus.

Gràfic 4.11
Evolució de les exportacions i importacions de béns a la província de Girona
(Taxa de variació interanual a preus corrents, en %)



* Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.
Font: Duanes

Gràfic 4.12
Principals sectors exportadors a la província de Girona
(Milions d'euros)



Font: Duanes

Quant al mercat laboral, l'ocupació a la província de Girona ha crescut un 1,2% interanual, fins a les 307.075 persones ocupades, lleugerament per sota del creixement registrat al conjunt del Principat (segons dades de l'INE). Aquest creixement ha estat possible gràcies a l'increment d'un 2,3% experimentat al sector serveis, però també ha contribuït el repunt d'ocupació en el sector agrari, on ha crescut un remarcable 16,7%. Per contra, l'ocupació a indústria retrocedeix l'1,1%, i al sector de la construcció manté la inèrcia descendent amb un decreixement de l'ordre del 7%. En comparació al nivell d'ocupació d'abans de la crisi, tots els grans sectors econòmics continuen tenint un nombre d'ocupats inferior al del 2008 (gràfics 4.13 i 4.14).

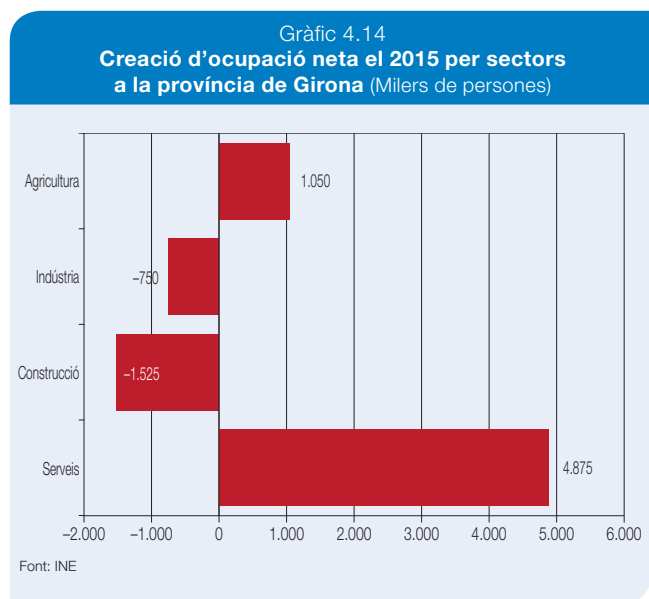
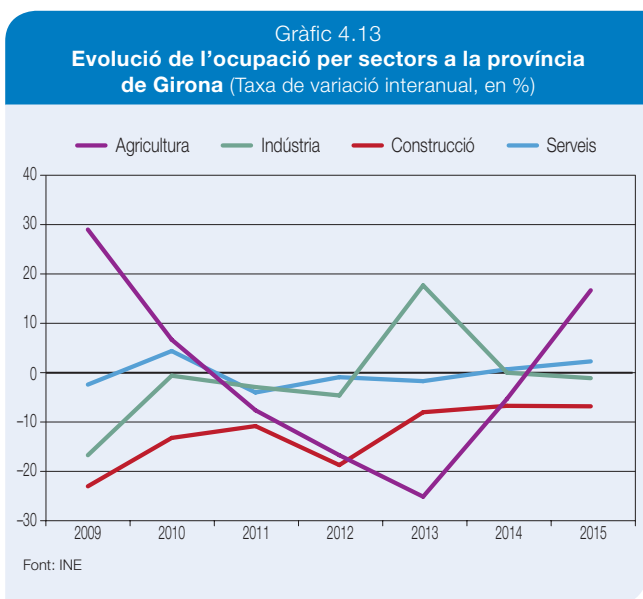
El nombre d'afiliats a la Seguretat Social continua amb la tendència positiva de l'any anterior, i creix un 3,8% al conjunt de la demarcació, situant-se en 271.786 a 31 de desembre del 2015, 9.912 més que a finals del 2014. El creixement ha estat molt més elevat en el grup dels assalariats (règim general) que en el dels autònoms (règim especial), amb taxes del 4,8% i 0,3% respectivament.

Els serveis, com en el cas de la resta de províncies catalanes, han estat el sector tractor de l'increment de les afiliacions, atès que han aportat el 75,7% dels nous afiliats a la demarcació. Les activitats de serveis que més ocupació han generat durant aquest any han estat l'administració, educació i sanitat, que ha generat 1.811 afiliacions netes (el 18% dels nous afiliats). A continuació, les activitats del comerç i de l'hostaleria han realitzat una aportació neta de 2.237 afiliats (entorn al 23% dels nous afiliats). Altres activitat generadores d'ocupació, per ordre decreixent han estat: els serveis de

transport i comunicació (785 afiliats més); els serveis d'ocupació (669 afiliats més), les activitats jurídiques i de comptabilitat (420 afiliats més), i els serveis a edificis i de jardineria (403 afiliats més). Per contra, tal i com s'observa també al conjunt de Catalunya, s'ha produït una lleugera caiguda de l'ocupació als serveis de les institucions financeres i assegurances per segon any consecutiu.

També cal destacar el comportament positiu del mercat laboral a la indústria, que amb un creixement del 2,7% ha permès explicar el 14% de l'augment de les afiliacions al conjunt de la demarcació el 2015. El sector que més ha contribuït a aquest creixement ha estat la indústria alimentària, que amb un increment de l'1,9% respecte a l'any anterior ha generat 313 dels 929 nous afiliats al sector industrial. La construcció, per la seva banda, ha generat 293 noves afiliacions netes, mentre que a l'agricultura s'han perdut 88 afiliats.

La xifra de contractes de treball signats a la província de Girona l'any 2015 ha estat de 254.590, un 15,3% més que a l'any anterior. Aquest ritme de creixement és 3,4 punts superior al registrat pel conjunt de Catalunya. D'aquests, el 87,5% han estat contractes temporals, que creixen un 16,7% respecte al 2014, mentre que la resta han estat indefinits, amb un augment del 6,5%. En comparació amb el Principat, a Girona ha augmentat més el nombre de contractes temporals i menys el de contractes indefinits. Malgrat tot, la demarcació de Girona és la segona província que té un major pes relatiu dels contractes indefinits sobre el total de contractes registrats (12,5%), només a un dècima de Barcelona (12,6%).



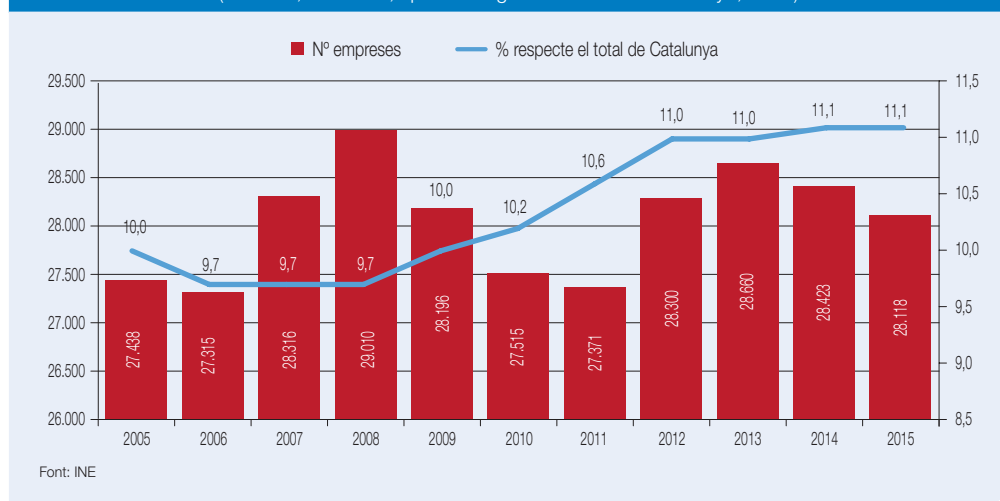
Per tercer any consecutiu, el nombre d'**aturats registrats** ha caigut a la província de Girona. El nombre d'aturats registrats a finals de 2015 ha arribat a les 49.590 persones, un 10,1% per sota del nivell del 2014. Al seu torn, la **taxa d'atur** registrat ha passat del 16,9% a desembre de 2014 al 15% a finals del 2015, situant-se en línia amb la mitjana catalana.

Per la seva banda, el nombre d'**empreses** amb assalariats a la demarcació s'ha situat en 28.118, l'11,1% del total de Catalunya. El 2015, el teixit empresarial ha disminuït un 1,1%, al mateix ritme que ho ha fet al conjunt de Catalunya (gràfic 4.15). Tanmateix, aquest descens es dona només en el grup d'empreses més petites (d'1 a 49 treballadors), mentre que en el grup d'empreses mitjanes i grans, ha augmentat el nombre d'empreses, passant de 327 el 2014 a 356 empreses el 2015. Així mateix, es detecta una intensa caiguda en el nombre d'empreses concursades (que ha passat de 119 el 2014 a 79 el 2015).

Els **comptes de cotització** a la Seguretat Social (empreses) han crescut un 2%, tres dècimes menys que la mitjana catalana, fins a les 27.607 empreses. Aquest increment es deu principalment a l'augment dels comptes en el sector serveis (1,7%), que representen el 77% dels comptes de cotització social totals a la província, tot i que també han contribuït els increments als sectors de la construcció i la indústria, que han registrat uns augments del 5,3% i 1,4%, respectivament.

Per últim, els **preus del consum** a la província de Girona han registrat un descens del 0,6% en mitjana anual, enfront d'un creixement del 0,1% el 2014. La caiguda de preus ha estat més intensa que al conjunt de Catalunya, on només han retrocedit un 0,2%, i força similar al registrat per les províncies de Tarragona i Lleida.

Gràfic 4.15
Empreses amb assalariats a la província de Girona
 (Nombre, en milers, i percentatge sobre el total Catalunya, en %)



Quadre 4.3

Dades bàsiques de la província de Girona

	2012	2013	2014	2015	Variació 2015-2014 (% , pp)		Pes Prov./Catalunya (%)	
					Província	Catalunya	2014	2015
DEMOGRAFIA								
Població Total	761.627	761.632	756.156	753.054	-0,4	-0,1	10,1	10,0
Densitat (hab/km²)	129	129	128	128	-0,4	-0,1	-	-
Població de menys de 16 anys	124.597	125.239	124.826	124.349	-0,4	-0,4	10,5	10,5
Població potencialment activa (16-64)	514.911	512.205	504.956	500.524	-0,9	-0,7	10,1	10,1
Població de 65 anys i més	122.119	124.188	126.374	128.181	1,4	1,8	9,5	9,4
Índex de dependència global	47,9	48,7	49,7	50,5	1,4	0,7	-	-
Índex d'envel·liment	98,0	99,2	101,2	103,1	1,8	2,5	-	-
Nacionalitat espanyola	598.559	600.607	605.847	609.297	0,6	0,8	9,4	9,4
Nacionalitat estrangera	163.068	161.025	150.309	143.757	-4,4	-5,8	13,8	14,0
Taxa d'estrangeria total	21,4	21,1	19,9	19,1	-0,8	-0,8	-	-
Taxa d'estrangeria extracomunitària	14,8	14,6	14,0	13,5	-0,5	-0,7	-	-
ACTIVITAT ECONÒMICA								
Comptes de cotització¹	26.835	26.711	27.062	27.607	2,0	2,3	11,1	11,1
Nombre d'empreses²	57.971	57.215	57.658	59.019	2,4	1,4	10,0	10,1
Sense assalariats	29.671	28.555	29.235	30.901	5,7	3,3	9,2	9,4
Amb assalariats	28.300	28.660	28.423	28.118	-1,1	-1,1	11,1	11,1
1 a 49 assalariats	27.946	28.323	28.096	27.762	-1,2	-1,1	11,1	11,1
50 a 199 assalariats	298	285	274	299	9,1	4,0	7,5	7,8
200 a 999 assalariats	52	48	49	51	4,1	0,8	5,3	5,4
1.000 o més assalariats	4	4	4	6	50,0	8,4	2,8	3,9
Empreses concursades	116	148	119	79	-33,6	-29,4	8,6	8,1
Compravendes immobiliàries	30.133	31.112	32.348	31.649	-2,2	3,2	14,6	13,8
Matriculació de vehicles	14.703	15.724	18.249	23.116	26,7	25,6	9,4	9,5
SECTOR EXTERIOR								
Exportacions de béns (milions €)³	4.245	4.273	4.345	4.681	6,5	6,1	7,2	7,3
<i>10 principals sectors</i>								
Carn	1.237	1.155	1.234	1.277	-0,6	5,2	47,1	45,5
Prod. Químics	641	661	661	822	23,0	4,6	4,1	4,9
Maq. Esp. altres Indústries	357	378	408	468	15,1	5,8	11,0	12,0
Altres semimanuf.	328	361	340	345	2,1	4,2	13,8	13,4
Altres béns d'equip	282	292	294	310	5,5	7,5	5,5	5,4
Sucre, café i cacao	300	290	282	294	4,3	12,5	45,4	42,2
Textils i confecció	204	215	197	205	4,4	4,1	4,1	4,1
Preparats alimenticis	107	122	132	122	-7,7	8,7	13,7	11,7
Mat. Primeres animals i vegetals	109	120	110	103	-5,9	2,0	21,3	19,5
Comp. Automòbil	93	74	79	84	6,5	4,6	3,7	3,7
Exportacions UE	3.236	3.239	3.203	3.492	7,3	7,0	8,3	8,5
Exportacions fora UE	1.009	1.034	1.142	1.189	4,2	4,4	5,3	5,3
Importacions de béns (milions €)³	2.018	2.042	2.133	2.302	8,5	5,8	3,0	3,0
<i>10 principals sectors</i>								
Prod. Químics	534	549	568	653	15,5	3,4	3,5	3,9
Altres semimanuf.	158	175	180	198	9,2	-13,6	8,7	9,3
Maq. Esp. altres Indústries	113	127	132	152	16,0	17,3	3,6	3,6
Textils i confecció	120	133	133	131	0,2	14,2	2,1	1,8
Altres béns d'equip	99	98	105	108	3,5	13,8	1,7	1,6
Sucre, café i cacao	106	77	79	97	23,4	11,6	6,0	6,7
Carn	98	106	106	96	-9,2	0,7	22,1	20,1
Mat. Primeres animals i vegetals	67	68	77	77	1,6	9,4	10,8	10,0
Metals no ferrosos	93	69	70	66	-6,0	23,5	8,8	6,7
Altres manuf. de consum	63	69	70	59	-15,9	11,1	3,6	2,7
Importacions UE	1.690	1.706	1.749	1.867	7,4	6,6	4,2	4,2
Importacions fora UE	328	335	384	435	13,6	4,6	1,3	1,4
Nombre d'empreses exportadores	2.902	3.108	3.316	3.295	-0,6	-0,4	7,0	7,0
Nombre d'empreses exportadores regulars	935	971	1.056	1.103	4,5	3,0	6,6	6,7
Exporten menys de 50.000 €	235	250	283	339	19,8	3,8	3,9	4,5
Exporten de 50.000 a 500.000 €	224	228	266	238	-10,5	1,5	6,5	5,7
Exporten de 500.000 a 5 milions €	342	349	360	372	3,3	1,2	9,5	9,6
Exporten més de 5 milions €	134	144	147	154	4,8	5,7	10,8	10,7
MERCAT DE TREBALL								
Ocupats	301.675	303.900	303.425	307.075	1,2	1,5	10,0	10,0
Agricultura	8.850	6.625	6.275	7.325	16,7	6,2	13,9	15,3
Indústria	56.400	66.375	66.400	65.650	-1,1	4,2	11,9	11,3
Construcció	26.025	23.950	22.350	20.825	-6,8	0,7	12,3	11,4
Serveis	210.425	206.925	208.400	213.275	2,3	0,8	9,3	9,4
Afiliats total règims¹	254.669	254.012	261.874	271.786	3,8	3,8	9,2	9,2
Assalariats	196.240	195.421	201.898	211.625	4,8	4,4	8,7	8,8
Autònoms	58.429	58.591	59.976	60.161	0,3	1,4	11,3	11,1
Contractes¹	187.349	195.047	220.779	254.590	15,3	11,9	9,0	9,3
Temporals	160.049	169.354	190.915	222.790	16,7	11,6	8,9	9,3
Indefinitos	27.300	25.693	29.864	31.800	6,5	14,1	10,5	9,8
Atur registrat¹	59.889	58.781	55.162	49.590	-10,1	-10,5	9,6	9,6
Taxa d'atur registral ¹	18,4%	18,2%	16,9%	15,0%	-1,9	-1,9	-	-

¹ Dades de final d'any.² Les dades són a 1 de gener de cada any (Directori Central d'Empreses de l'INE).³ Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.

Fonts: INE, IDESCAT, Observatori d'Empresa i Ocupació (DEO), Direcció General de Trànsit (DGT), Dataconex i ICEX

Anàlisi comarcal

La província de Girona comprèn la totalitat dels municipis de les comarques de l'Alt i Baix Empordà, Garrotxa, Gironès, Pla de l'Estany i el Ripollès. Inclou també la pràctica totalitat dels municipis de La Selva (amb l'excepció de Fogars de la Selva) i una part important dels municipis de la Cerdanya, incloent-hi Puigcerdà, la seva capital. També inclou tres municipis de la comarca d'Osona (Espinelles, Vidrà i Viladrau). Tanmateix, per fer l'anàlisi comarcal de la província s'han considerat les següents vuit comarques en la seva totalitat: Alt Empordà, Baix Empordà, Cerdanya, Garrotxa, Gironès, Pla de l'Estany, Ripollès i la Selva.

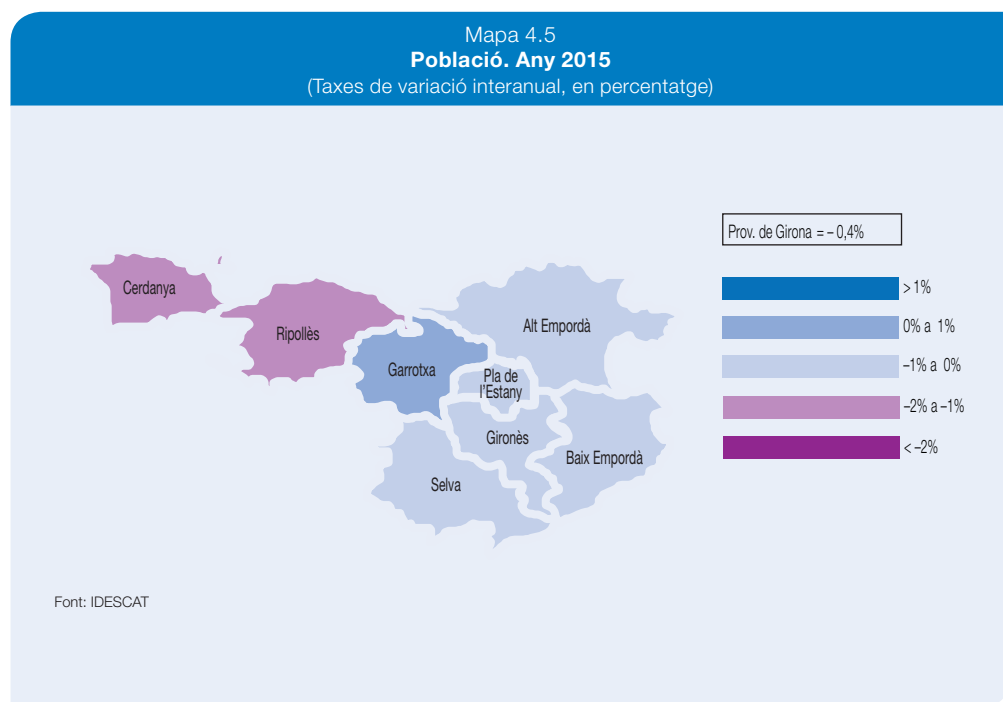
El 2015, la caiguda de la **població** ha estat la tònica general a les comarques gironines, amb l'excepció de la Garrotxa, el Gironès i el Pla de l'Estany, on el nombre d'habitants s'ha mantingut gairebé constant. La caiguda més destaca en taxa de variació s'observa al Ripollès, on el descens ha estat de l'1,4%. En canvi, si tenim en compte el pes de cada comarca sobre la població total de la província, la Selva és la que més ha contribuït al descens global de població, atès que explica més de la meitat de la disminució de les comarques gironines.

A l'igual que a la resta de províncies catalanes, la major part del descens poblacional s'explica per la disminució de persones nascudes a l'estranger. Aquesta situació es dona a totes les comarques de Girona, però especialment a la Selva i al

Ripollès, on el descens de la població nascuda a l'estranger supera el 2%. Per contra, la població nascuda a Catalunya cau només a dues comarques (en la Cerdanya i el Ripollès). Al Gironès i a l'Alt Empordà, en canvi, és on la població nascuda a Catalunya ha crescut més (mapa 4.5).

El nombre d'**afiliats a la Seguretat Social** ha crescut a totes les comarques gironines el 2015, oscil·lant entre el 0,1% del Ripollès i el Baix Empordà, i el 6,1% del Gironès (mapa 4.6). El creixement s'ha situat per sobre de la mitjana al Pla de l'Estany (4,7%), a la Cerdanya (5,5%) i al Gironès. Les comarques que més han contribuït a l'augment de les afiliacions a la província han estat el Gironès (amb 5.472 afiliacions netes més, el 55% de les creades al conjunt de la província), seguida a distància de la Selva i l'Alt Empordà (amb prop més de 1.000 afiliacions netes més cadascuna).

Els **serveis** han estat el motor de la recuperació de les afiliacions a totes les comarques, excepte en el Baix Empordà on han disminuït un punt percentual. La **indústria**, per la seva banda, ha tingut un impacte significatiu a comarques com el Pla de l'Estany, on el creixement dels afiliats ha estat del 8,3%, atès que aquest sector representa un pes significatiu sobre el total dels afiliats (32%). La indústria ha suposat un 55% del creixement total de noves afiliacions en aquesta comarca. La Garrotxa també ha experimentat un creixement positiu dels afiliats a la indústria (2,1%), fet que reforça el protagonisme d'aquest sector en el conjunt de l'economia, on representa el 37,5% dels afiliats



Mapa 4.6
Afiliats a la Seguretat Social. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

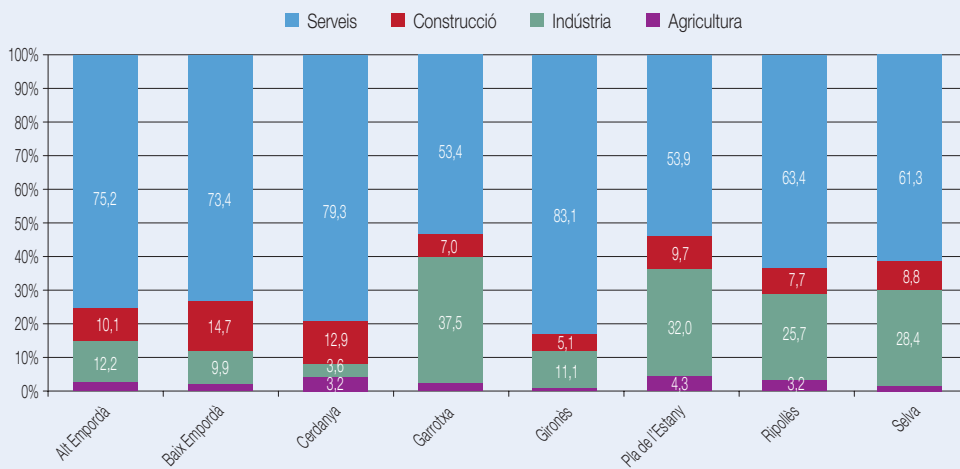
totals. La contribució de la indústria al creixement global dels afiliats ha estat destacable també a l'Alt i al Baix Empordà.

Quant al sector de la **construcció**, el creixement de les afiliacions és generalitzat a totes les comarques gironines (amb un augment de mitjana del 4,3%). Però cal destacar l'increment que registra el Baix Empordà (6,3%), fet que permet continuar amb la bona tendència iniciada l'any anterior. Aquesta

comarca és la que té un major pes relatiu de les afiliacions en el sector de la construcció, un 14,7% (gràfic 4.16).

Atenent a la residència de l'afiliat, per comptes de la seu social de l'empresa, el creixement registrat pel conjunt de la província de Girona el 2015 és del 3,3%. El Gironès i el Pla de l'Estany són les comarques amb una millor evolució, amb creixements al voltant del 3,8%. A l'altre extrem, se situen la Cerdanya i el Ripollès, amb increments al voltant de l'1,6%.

Gràfic 4.16
Estructura sectorial dels afiliats. Any 2015
 (En percentatge sobre el total d'afiliats de la comarca)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

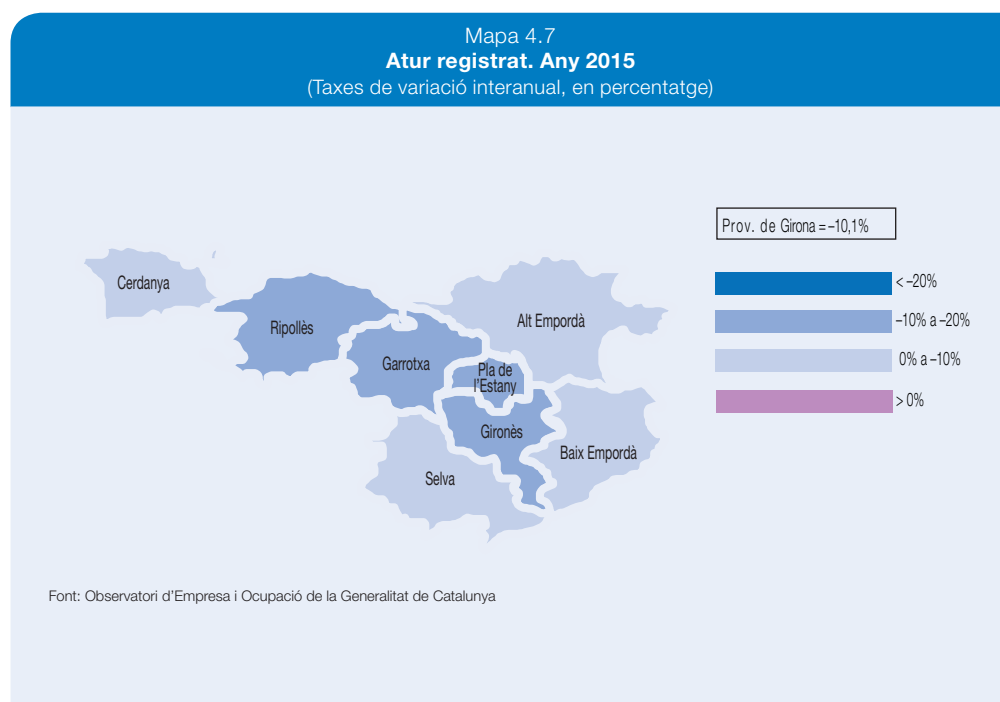
Totes les comarques de la província, amb l'excepció del Gironès, tenen un major nombre d'afiliats segons residència que segons el domicili del compte de cotització. De mitjana, els afiliats segons compte de cotització representen entre el 79% i el 93% dels afiliats segons residència, excepte al Gironès on representen el 122%, que vol dir que hi ha un 22% de treballadors que resideixen fora d'aquesta comarca.

El nombre de **comptes de cotització** de la Seguretat Social ha crescut gairebé en totes les comarques durant el 2015, amb la única excepció del Ripollès, on s'ha reduït un 0,6%. El creixement relatiu més elevat s'ha produït a la Cerdanya, amb un 3,1%, tot i que en xifres absolutes el major creixement s'ha donat al Gironès, a l'Alt Empordà i a la Selva (entorn a 120 empreses més a cada comarca el 2015).

Totes les comarques han experimentat un augment en el nombre de centres de cotització del sector serveis, oscil·lant entre l'escàs increment del Ripollès (0,4%) i el 3% de la Cerdanya. Aquest últim increment és destacable ja que la Cerdanya és la segona comarca amb un major pes dels serveis en el total de centres de cotització (representen el 80%); en canvi, el Gironès (amb un pes del 81,7%) ha registrat un increment molt moderat (1%). Quant a la indústria, només hi ha dues comarques que redueixen el nombre de centres de cotització (el Pla de l'Estany i el Ripollès), precisa-

ment dues comarques que figuren en el grup de les que tenen un major pes de la indústria en el seu teixit empresarial. No obstant això, la Garrotxa (comarca amb el major pes de la indústria) és la que ha experimentat el creixement més intens (3,5%). Finalment, l'evolució dels centres de cotització en el sector de la construcció presenta una tònica dispar. Comarques com l'Alt Empordà, la Selva i la Cerdanya, amb un pes elevat de la construcció, han registrat uns creixements significatius (del 10,5%, 6,9% i 3,7%, respectivament). Mentre que el Baix Empordà, que és la comarca amb un major pes relatiu de la construcció, ha experimentat un lleuger descens de l'1,2%.

El descens de l'**atur registrat** ha estat generalitzat a totes les comarques gironines amb ritmes de caiguda que oscil·len entre el 6,7% de l'Alt Empordà i el 14% de la Garrotxa, el Pla de l'Estany i el Ripollès. La Selva i el Gironès són les dues comarques amb major nombre d'aturats de la província, amb 12.287 i 11.892, respectivament, seguits per l'Alt i el Baix Empordà (mapa 4.7). Així mateix, la **taxa d'atur** registral va de la mínima a la Cerdanya (8,6%) a les màximes de la Selva, l'Alt Empordà i el Baix Empordà (per sobre del 17%) (mapa 4.8). Com a conseqüència tant de la reducció del nombre d'aturats com de la població en edat de treballar, aquesta taxa s'ha reduït de manera significativa a totes les comarques gironines. Les caigudes més importants s'han donat al Baix Empordà i al Gironès.



Mapa 4.8
Taxa d'atur registral. Any 2015
(En percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Taula 4.4
Dades econòmiques bàsiques de les comarques. Any 2015

	Població		Població nascuda a l'estranger		Empreses (comptes de cotització)		Afiiliats segons seu de l'empresa		Afiiliats segons residència		Atur registrat		Taxa d'atur registral
	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	(%) 2015 ¹
Alt Empordà	139.838	-0,3	37.600	-1,4	5.406	2,3	41.469	2,9	51.231	3,1	10.093	-6,7	17,1
Baix Empordà	132.355	-0,4	28.766	-0,8	4.900	1,7	37.285	0,1	47.400	3,1	9.449	-10,9	17,5
Cerdanya	17.870	-1,1	3.233	-1,4	1.017	3,1	6.812	5,5	8.057	1,7	658	-9,5	8,6
Garrotxa	56.063	0,0	8.938	-0,5	1.966	2,4	21.832	3,3	24.164	3,0	2.696	-14,8	10,2
Gironès	184.993	0,0	38.144	-1,6	7.158	1,8	94.914	6,1	77.873	3,9	11.892	-12,2	13,4
Pla de l'Estany	31.536	-0,1	4.772	-0,2	1.204	1,3	11.813	4,7	13.792	3,7	1.432	-14,0	9,8
Ripollès	25.342	-1,4	2.244	-2,0	958	-0,6	9.518	0,1	10.694	1,5	1.291	-14,0	11,1
Selva	168.555	-1,0	35.214	-3,7	5.120	2,4	48.855	3,2	60.319	3,2	12.287	-8,0	17,6
Província de Girona	753.054	-0,4	158.581	-1,8	27.607	2,0	271.786	3,8	292.155	3,3	49.590	-10,1	15,0
Catalunya	7.508.106	-0,1	1.290.628	-2,6	248.678	2,3	2.955.824	3,8	2.907.214	2,7	515.668	-10,5	14,9

¹ Dades a 31 de desembre

Font: IDESCAT, MTAS, Observatori d'Empresa i Ocupació i INE

L'evolució del sector carni porcí català: anàlisi empresarial i internacionalització

Lluís Ramis i Miguel Àngel Pérez

Cluster Development

1. Introducció

El sector carni és un sector econòmic molt important a Catalunya i, dins d'aquest, la indústria de la carn porcina és la que té un pes més destacat. Concretament, la indústria càrnica a Catalunya ocupa a 30.700 persones i factura 7.884 milions d'euros. En termes de PIB, representa el 5,6% del VAB industrial, un pes gens menyspreable. Del total de producció càrnia, el porcí suposa el 75%, és a dir, tres quartes parts del la producció total, tal com es pot observar a la **taula 1**. La importància econòmica del carni porcí s'estén també a l'àmbit de l'exportació. De fet, un 65% de la producció catalana de porcí (en volum) s'exporta i això suposa que el 61% de les exportacions espanyoles de porcí tinguin el seu origen a Catalunya.

Per fer-nos una idea del que suposen aquestes xifres, l'exportació càrnia porcina suposa el 81% de l'exportació càrnia total, el 27,5% del conjunt agroalimentari i el 3,6% del valor total de les exportacions catalanes.

En termes empresarials les principals empreses es concentren a la zona de Lleida (Valls Companys, Cooperativa Agrària de Guissona- CAGSA o Argal), a Osona i a les comarques gironines (Batallé, Casademont, Espuña, Grup Cañigueral, Joaquim Albertí o Noel, entre d'altres). D'altra banda, han aparegut empreses amb nous conceptes de consum com és el cas d'Enrique Tomás, que ha aconseguit una quota de mercat molt notable.

2. Caracterització del sector

El sector carni porcí ha sabut esquivar la crisi econòmica gràcies a l'augment de la seva participació en el comerç internacional. Com a resultat d'això, la seva facturació total ha augmentat un 6,8% en mitjana anual en el període comprés entre 2008 i 2013. Tot i així, el sector ha de fer front a nous reptes relacionats amb canvis que es produeixen en el negoci tant des del punt de vista del consumidor final com de l'evolució de la distribució organitzada i també de les empreses competidores del Nord d'Europa.

A la **taula 2**, es pot observar que actualment a Catalunya s'han identificat 609 empreses relacionades amb el negoci carni porcí. D'aquestes, trobem que 203 són empreses productores de carn fresca/congelada (escorxadors i sales d'especejament) i 406 empreses elaboradores (pernils cuits, embotits,...), si bé les taxes de creixement anual de la facturació des de l'inici de la crisi són força superiors en el cas dels productors de carn fresca/congelada (10,52% enfront de l'1,48% en els elaborats carnis).

També es pot observar com els ingressos al sector es reparteixen de forma desigual, sent els productors de carn el 61% del negoci, si bé la rendibilitat sobre les vendes és força similar entre els dos subsectors. Això suposa un canvi de paradigma respecte a una situació històrica en la que els elaboradors eren les empreses que més facturaven, les que obtenien

Taula 1
Variació de les produccions càrnies a Catalunya
(tones)

	Anys		Diferència 2013-2014	Variació % 2013-2014
	2013	2014		
Porcí	1.506.987	1.551.166	44.179	2,9
Boví	119.075	114.799	-4.276	-3,6
Oví	16.001	16.082	81	0,5
Caprí	647	588	-59	-9,1
Equí	1.586	1.388	-198	-12,5
Aus	331.448	360.822	29.374	8,9
Conills	18.266	18.021	-245	-1,3
Total	1.946.519	1.984.675	38.156	3,5

Font: FECIC

Taula 2

Activitat	Nº empreses	SS Ingresos explotació (M€)	SS % Ingresos	Personal ocupat	% Personal	EBITDA sobre vendes %	Evolució facturació (CAGR) 2008-2013 (%)
Elaborats càrnics	406	2.489,4	39	8.195	56	4,68	1,48
Productors carn fresca/congelada	203	3.652,0	61	6.458	44	4,17	10,52
Total general	609	6.141,4	100	14.653	100	4,55	6,80

Font: Dades extretes del registre mercantil per al 2013 excepte per empreses entrevistades que s'ha actualitzat. Inclou la facturació d'empreses espanyoles en grups catalans.

millors marges i les que «arrossegaven» la producció dels productors de carn.

Aquest fet està provocant que les empreses productores de carn s'estiguin concentrant, acabant amb la imatge clàssica d'un sector molt atomitzat. En canvi, no succeeix el mateix amb els elaboradors, que encara tenen cert grau d'atomització, tal com es pot veure a la **taula 3**.

3. Evolució del comerç exterior

Seguint la tendència mundial, el negoci del carni porcí es caracteritza per la seva creixent internacionalització (és un mercat global) i pel fort creixement del mercat asiàtic (carn fresca i congelada), accelerat pel veto rus. També cal destacar, en el cas dels elaborats, alguns casos d'obertura de plantes de producció a països estrangers.

A la **taula 4** es pot observar com la carn fresca i congelada representa el 85% del total de les exportacions del sector,

Taula 3

Productors de carn fresca/congelada				Elaborats càrnics			
Rang de Facturació (M€)	Nombre empreses	% empreses acumulat	% Facturació acumulat	Rang de Facturació (M€)	Nombre empreses	% empreses acumulat	% Facturació acumulat
> 500	2	0,9	28,4	> 100	3	0,5	37,9
500 > x > 100	10	5,4	67,8	100 > x > 10	29	7,7	67,2
100 > x > 10	22	15,4	82,6	10 > x > 5	34	16,1	76,6
x < 10	Aprox. 170	100,0	100,0	5 > x > 1	99	40,6	79,8
				x < 1	Aprox. 240	100,0	100,0

Font: Dades extretes del registre mercantil, 2013 i empreses entrevistades 2015.

Taula 4

	Productors carn fresca/congelada (M€)	% vendes s/total carn fresca o congelada	Elaborats càrnics (M€)	% vendes s/total elaborats	Total (M€)
Nacional (M€)	1.900	50,0	2.172,4	87,3	4.072,4
Export (M€)	1.752	47,9	317,0	12,8	2.069,0
Total (M€)	3.652	-	2.489,4	-	6.171,4

Font: Dada exportació de productors carn fresca/congelada extreta de IDESCAT 2013 (1712M) + suma d'exportació d'empreses espanyoles en grups catalans obtinguda a Alimarket 2013. Exportació d'elaborat estimat a partir de dades PIMEC 2'13 i percentatges xoriço i pernil curat catalans + suma de export d'empreses espanyoles en grups catalans obtinguda a Alimarket del 2013. Total export font INNOVACC i FECIC amb la suma de facturació export d'empreses espanyoles propietat de grups catalans.

amb una xifra de 1.750 milions d'euros, enfront dels 317 milions d'euros d'exportacions d'elaborats carnis. En cas de la carn fresca i congelada, la importància del mercat nacional i del mercat internacional és quasi igual (52% enfront 48%). Per contra, en els elaborats carnis el mercat nacional suposa més del 87% de les seves vendes.

Aquestes desigualtats percentuals responen a una relativa facilitat per exportar «commodities» fresques/congelades a països importadors com la Xina, Japó o Corea. En canvi, els elaborats presenten una exportació més reduïda i més centrada a Europa donat que són més propers als gustos i demanda occidental/europea i presenten més dificultats per vendre's en mercats exteriors on no hi ha una cultura de consum de curats i embotits o, en alguns casos, on hi ha una forta competència local.

De fet, gran part de les exportacions d'elaborats són de pernil i de xoriço (77,5% del total d'elaborats carnis porcins), de forma que si exclouem aquests productes més «típics», l'exportació d'altres elaborats (com el fuet) és força reduïda, tot i que tendeix a créixer.

Aquest fenomen ha provocat que Catalunya exportés 2.069 milions d'euros de carn porcí el 2013 (2.185 milions de dòlars), d'un total de 2.600 milions d'euros d'exportació càrnia. Aquestes vendes a l'exterior formen part dels 7.722,9 milions d'euros d'exportació de la indústria agroalimentària, sobre un total de 58.358,7 milions d'euros d'exportacions catalanes. Per tant, podem concloure que l'exportació càrnia porcina suposa el 81% de l'exportació càrnia, el 27,5% del conjunt agroalimentari i el 3,6% del valor total de les exportacions

Taula 5

País	Valor USD	% mercat 2014
Alemanya	5.000 M	16,0
EUA	4.900 M	15,5
Espanya	3.400 M	10,7
Catalunya	2.185 M*	6,9
Dinamarca	3.200 M	10,2
Canada	2.800 M	8,9
Països Baixos	2.400 M	7,7
Bèlgica	1.700 M	5,4
Brasil	1.400 M	4,6
França	1.100 M	3,5
Polònia	992 M	2,9
Altres	2.350 M	7,4

Font: WTEX Trade Map, International Trade Centre
*Dada prèvia export amb tipus de canvi euro/dòlar 2014

catalanes. Aquesta quantitat en tones suposa un 61% del volum carni porcí espanyol exportat. Això ens permet concloure que la indústria càrnia porcina catalana és un dels principals clústers carnis al món ja que té la capacitat de competir amb èxit en els mercats internacionals havent d'importar els cereals per vendre després una *commodity* (carn fresca i congelada) en un mercat global i competint contra grans empreses alemanyes, holandeses i daneses.

4. Models d'empreses del sector

Aquesta evolució ha repercutit desigualment a empreses del sector depenent del seu posicionament en la cadena de valor, tal com hem vist a l'inici de l'informe. Concretament, trobem empreses referents per a cadascun dels casos més representatius, classificades a la **taula 6**.

Per exemple, l'empresa lleidatana Valls companys que ha assolit facturacions per sobre dels mil milions d'euros. La companyia ha augmentat la seva gamma de productes amb altres

Taula 6

Productors de carn fresca/congelada

PATEL + FRIVALL + CINCO VILLAS (Grup Vall Companys)
CARNIQUES DE JULIÀ + CELRÀ + OLOT MEATS (70%) (Grup)
FRIGORÍFICS COSTA BRAVA, S.A. (Grup Cañigueral)
FRISELVA, S.A.
GRUP BAUCELLS ALIMENTACIO, S.L.
Grup BATALLÉ, S.A. (Norfrisa)
CARNICAS SOLA, S.A.
CARNICAS TONI JOSEP, S.L.
MAFRIGES, S.A.
MATADERO FRIGORÍFICO DE AVINYÓ, S.A. (Grup Roma)
TERFRISA

Elaborats i retailers de carni porcí

CASA TARRADELLAS
GRUPO ALIMENTARIO ARGAL, S.A. (inclou Monells)+
NOEL ALIMENTARIA SAU
CAGSA (Corporació Alimentaria de Guissona, S.A.)
EMBUTIDOS MONTER, S.L. (Grup Cañigueral)
ENRIQUE TOMAS, S.L.
ESTEBAN ESPUÑA, S.A.
JOAQUIM ALBERTÍ, S.A.
CASADEMONT, S.A.
EMBUTIDOS CASEROS COLLELL, S.L.
LA PIARA, S.A.
EMBOTITS ESPINA, S.A.
SANT DALMAI, S.A.
RAMON VENTULA, S.A.
BOADAS 1880, S.A.
COOPERATIVA IBERICUS GOURMET, S.C.A.

Font: Alimarket, Registre Mercantil i entrevistes

animals i ha crescut molt en l'exportació de productes frescos/congelats, però també elaborats, raó per la qual ha absorbit altres empreses espanyoles de la zona d'Extremadura.

Monter del grup Cañigueral, és el cas més clar d'empresa que fabrica per a marques blanques, concretament per a Mercadona. La companyia ha seguit una estratègia únicament enfocada en aqueta direcció i ha presentat un creixement fort i sostingut.

Frigorífics Costa Brava, també del grup Cañigueral, enfoca la seva estratègia a l'exportació, focalitzada en Àsia. L'empresa realitza adaptacions al mercat destí i mostra una aposta més comercial i no tan enfocada a la producció, de forma que podrà valoritzar més els seus productes.

Noel alimentaria ha llançat productes molt innovadors i adaptats per a l'exportació. En una clara aposta per la innovació treballa amb tecnologia d'altres pressions, possibilitant exportacions a certs països i allargant la vida dels seus productes.

Recentment Noel ha anunciat la seva implantació logística i productiva al mercat dels Estats Units, sent una de les poques empreses que ha donat aquest pas. Anteriorment Espanya va obrir plantes de producció a Argentina.

Altres opcions d'internacionalització alternatives a la implantació directa al mercat destí és la que ha escollit Casademont fent aliances i acords amb *partners* locals que poden fer activitats d'última transformació en el país de destí.

En el sector també s'observen certs processos d'integració per compra (és el cas del grup Argal que recentment ha absorbit el grup Monells). Les empreses busquen complementar el seu *portfoli* de productes, de canals de distribució i de mercats geogràfics.

A la taula 6 podem observar noves realitats empresarials com Enrique Tomás, que no és pròpiament elaborador de productes carnis però centra la seva estratègia en el control de les botigues (*retail*) per vendre productes carnis (pernil curat preferentment). Destaca de manera qualitativa, per les innovacions i valoritzacions que ha aportat a un sector molt clàssic, adaptant productes per al turista. Per altra banda, el seu creixement ha estat molt ràpid, amb punts de venda a l'estranger (Londres) i una facturació que és equivalent a la d'una empresa d'elaboració càrnia mitjana-alta.

Finalment, cal recordar el cas més exitós i de llarg recorregut estratègic que és el CAGSA, empresa que ha integrat tota la cadena de valor sent un cas atípic mundialment.

Observem, per tant, diferents tendències representades en diferents empreses referents del sector. Com veurem, això ens portarà a una segmentació estratègica que respondrà a preguntes referents com si és necessari obrir plantes de producció a l'estranger, integrar altres empreses del sector, o augmentar el *portfoli* de productes cap a altres animals (o productes no carnis).

Val a dir, que moltes d'aquestes grans empreses estan situades a les comarques gironines. L'existència de una realitat econòmica o clúster (agrupació d'empreses que pertanyen al mateix negoci) tan clar, ha fet possible l'organització pràctica d'aquest, (INNOVAC) amb seu a Olot. Aquesta concentració ha afectat molt positivament la zona, presentant taxes d'ocupació més elevades, la creació de noves iniciatives en l'àmbit de formació (com la fundació KREAS de la mà de FECIC) i l'augment de la producció porcina així com el desenvolupament altres empreses de serveis i productes auxiliars com Metalquímia o Tavail.

5. L'evolució dels productes

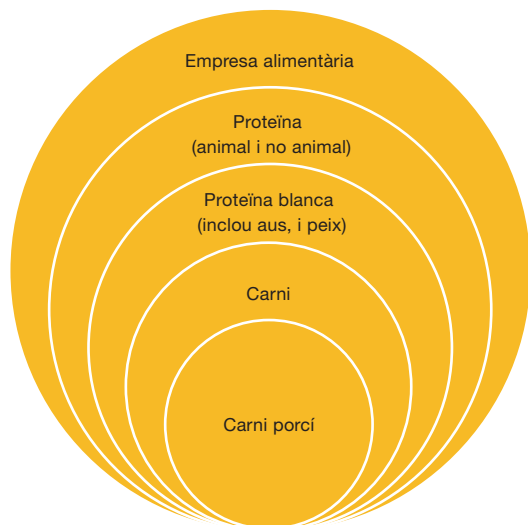
Entre les tendències recents al sector no només s'ha de destacar el creixement del consum asiàtic, sinó també els canvis que s'estan produint entre els consumidors occidentals, que progressivament disminueixen el seu consum carni degut a recomanacions per part de les autoritats sanitàries com la OMS.

Això ha propiciat l'augment del consum de carnis blanques (gall dindi) i en el futur l'entrada de productes *like meat* (productes que semblen carni però estan fets amb proteïna vegetal) on a nivell internacional s'hi estan invertint molts recursos.

Es poden identificar diferents «*drivers*» de consum, depenent de si el consumidor busca plaer, salut o un àpat ràpid (*convenience*).

Lligats a aquests tres conceptes, moltes empreses que tradicionalment s'havien dedicat al porc han ampliat el seu ventall de productes per oferir altres carnis (pollastre i gall d'indi). En altres països, els productors de carni fresca /congelada han evolucionat cap a l'elaboració de plats preparats i elaborats carnis per exportació aprofitant les seves xarxes comercials internacionals i oferint productes més competitius, venent directament als supermercats i gran distribució. Els elaboradors carnis, en canvi, han evolucionat cap al concepte d'empresa alimentaria, principalment a Itàlia, on aprofitant algunes DO com el formatge i el vi, han augmentat el seu *portfoli* amb productes no carnis, buscant posicionaments *gourmet* o *premium*. Per tant, podem exemplificar l'evolució del sector en el **gràfic 1**.

Gràfic 1



6. Un sector cada vegada més integrat

Cal remarcar també certa integració cap enrere del sector productor de carn (per economies d'escala en la compra de cereals, per la millor gestió de les granges, per reduir la volatilitat del preu de la matèria primera, etc.).

En canvi, els elaboradors s'han integrat cap endavant obrint punts de venda (un cas es la italiana Ferrarini, amb botigues a Itàlia i als Estats Units).

A Catalunya, el cas més conegut és el d'àrea de Guissona que ha integrat tota la cadena, des de la cria del porc fins a la venda d'un elaborat carni al consumidor i, a més, gestiona també la venda de tots els productes típics d'un supermercat.

Taula 7

Grans empreses del sector	Facturació M€ de l'últim any (2013-2014)
Shuanghui	18.778
Smithfield	12.303
Danish Crown	7.800
Vion	7.033
Tonnies	5.600
Westfleisch	2.514
Corporación Alimentaria de Guissona, S.A.	1.463

Font: webs de les empreses

Tots aquests canvis porten a la necessitat d'augmentar l'oferta, de penetrar en més mercats i de crear més xarxa comercial, i tot això redunda en una certa tendència a la concentració. Com es pot veure a la **taula 7**, les principals empreses internacionals són encara molt més grans que les catalanes.

7. Segmentació del sector

Pel que fa als reptes estratègics identificats, s'ha pogut demostrar al llarg de l'article que hi ha dues realitats ben diferents, la dels elaboradors i la dels productors. Cadascun presenta una estratègia molt diferenciada en execució però seguint la mateixa lògica en concepte que és guanyar volum i internacionalitzar-se amb més força. De totes maneres hem de considerar també que cada empresa, en funció del seu producte i posicionament, buscarà una tipologia de client diferent.

La segmentació del mercat es pot fer amb diferents variables. Al **gràfic 2** es presenta un segmentació segons el grau d'internacionalització (entès com la presència física necessària al mercat destí), la importància de la marca d'empresa i el tipus de consumidor al que es dirigeix.

8. Estratègies a seguir

Els reptes dels productors de carn fresca/congelada passen per generar més valor, superant la venda *commodity*, i adaptant el producte als criteris de compra de cada país i als seus diferents canals, donat que la gran distribució organitzada és diferent pel canal HORECA (hotels, restaurants i càtering) o Foodservice. Cal avançar de l'exportació competitiva de

Gràfic 2



Font: elaboració pròpia

commodities cap a l'exportació de productes de valor afegit i més elaborats orientats al Foodservice dels països on aquest és més important, com en el cas dels països asiàtics.

Degut a aquest fet serà necessari adaptar-se, la qual cosa podria comportar implantacions a l'estranger o un major dimensionament que augmenti la capacitat comercial de l'empresa.

D'altra banda, els elaboradors presenten diferents reptes, com diversificar la seva cartera de productes incloent altres carns, o aliments no carnis, evolucionant a una empresa alimentària amb un posicionament coherent (productes saludables, productes *Premium*,...)

En el cas dels productes *gourmet* només poden arribar a un percentatge determinat de la població de cada país i, per tant, cal cercar una internacionalització molt activa i si s'escau, obrir fins i tot punts de venda.

En el cas de les marques blanques (que han crescut molt els darrers anys però ara sembla que han frenat el seu creixement) l'estratègia consisteix en produir a un cost mínim sense invertir en cap marca ni publicitat i amb poca internacionalització ja que l'empresa s'enfoca a atendre a la gran distribució nacional.

Al **gràfic 2** es poden apreciar les diferents estratègies possibles i cadascuna d'elles requereix unes habilitats i capacitats empresarials diferents.

El sector presenta altres reptes rellevants com la seguretat alimentària o la gestió de residus que sinó es gestionen de manera eficient poden representar una limitació en el futur.

9. Conclusions

Pel que fa als productors de carns fresca i congelada els seus reptes estan relacionats més en com es posicionen més i millor a Àsia, penetrant sobretot en mercats HORECA i l'adaptació als criteris de compra d'aquests clients.

Les empreses no només hauran de ser innovadores en quan a adaptació de productes, hauran de buscar noves formes de

mantenir el valor de la carn fent també innovacions logístiques (per exemple empreses australianes estan exportant carn de porc fresca en avió).

La internacionalització del sector es presenta clau i ja veiem exemples d'empreses catalanes d'elaborats amb implantacions productives als Estats Units o Argentina. És qüestionat de temps que la tendència continuï s'estengui a altres grans empreses del sector amb una facturació elevada.

A més, als mercats dels països més desenvolupats s'haurà de millorar la imatge de la carn de porc, vista com a poc saludable. Caldrà estar molt atent a les innovacions de producte com els *like meat*. També cal plantejar-se augmentar el *portfoli* a altres carns i aliments no carnis, evolucionant cap al concepte d'empresa alimentària.

Per tant, podem concloure que ens trobem davant d'una nova etapa, en la qual treballar en la reducció dels costos operatius no serà suficient (tot i que seguirà sent important). Les empreses hauran d'assumir un perfil més orientat al mercat, i avui dia això significa molts mercats i ben diferents entre ells. El coneixement d'aquests mercats diferents i la capacitat comercial d'entrar-hi, entendre'ls i adquirir un bon posicionament, serà un dels factors clau en el futur per a les empreses del sector.

Bibliografia

Registre mercantil; Entrevistes amb empresaris i entitats del sector; WTEX Trade Map, International Trade Centre. Accessed on October 1, 2015, 2014 Meat Atlas, Heinrich Böll Foundation, Berlin, Germany, and Friends of the Earth Europe, Brussels, Belgium. Accessed on October 1, 2015, Export data sources: Global Trade Atlas and USMEF estimates. All results include both muscle cuts and variety meat; FECIC; Gencat; Reportatges Alimarket; AHDB; Eurostat; GTIS; FAO; Magrama; blog.euromonitor.com/2011/08/the-war-on-meat-how-low-meat-and-no-meat-diets-are-impacting-consumer-markets.html; Asian Journal of Agriculture and Development; Away-from-home meat consumption in China. Asian Journal of Agriculture and Development; Danish agriculture and food council; Assica; thepigsite

Lleida i comarques

Anàlisi de la província

Lleida és la província amb menys habitants, tot i ser la més extensa de Catalunya. La província té una extensió de 12.168,4 km², que representa el 37,9% del territori català, però només concentra el 5,8% de la població catalana. Per tant, la densitat de població és la més reduïda de Catalunya amb 36 habitants per km² el 2015, enfront dels 234 hab./km² del conjunt de Catalunya.

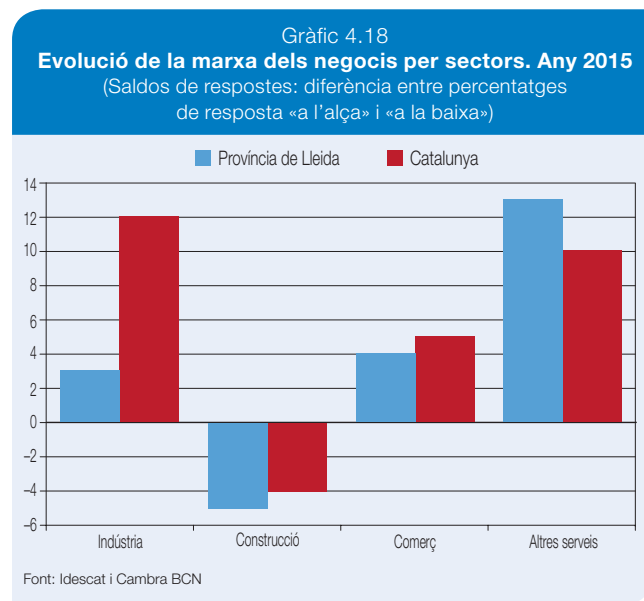
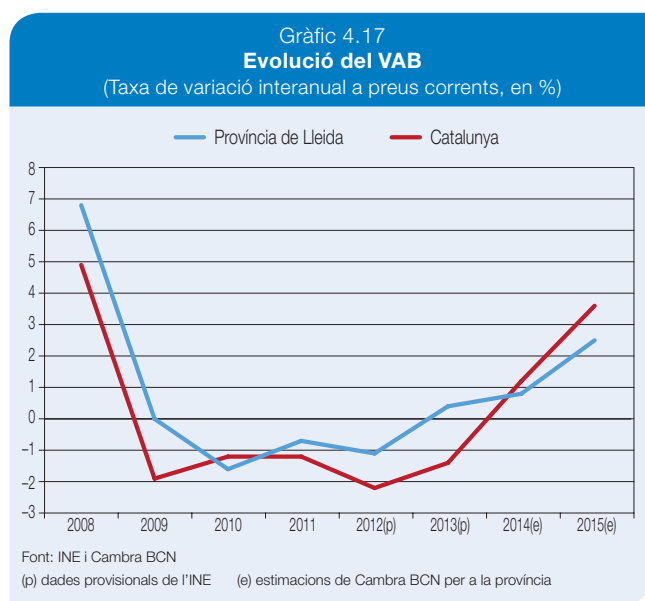
La **població** ha caigut al conjunt de la província per tercer any consecutiu. El nombre de persones empadronades s'ha reduït en 1.972, fins a les 436.029 persones. En termes relatius la caiguda ha estat de mig punt percentual, clarament superior a la de la mitjana catalana (-0,1%). Aquest descens demogràfic s'explica bàsicament pel descens de la població en edat potencial de treballar, que ho ha fet en un -0,8%. La població més jove (menor de 16 anys) també ha experimentat una petita reducció (-0,2%), mentre que la població de més de 65 anys ha crescut el 0,7%. La població estrangera ha sofert una important davallada (-3,4%) situant-se en 74.435 persones, de les quals prop del 60% són d'origen extracomunitari. Cal tenir present que una part significativa d'aquest descens obeeix a raons administratives, perquè una part de la població d'origen estranger ha passat a tenir nacionalitat espanyola. La taxa d'estrangeria total s'ha situat en el 17,1% de la població total, cinc dècimes per sota de l'any anterior.

El **valor afegit brut (VAB)** en termes nominals de la província de Lleida ha crescut un 2,5% l'any 2015, segons estimacions

de la Cambra de Comerç de Barcelona. Es tracta de l'increment més feble de les quatre províncies catalanes i és inferior, per segon any consecutiu, al creixement del conjunt de Catalunya, que ha crescut un 3,6% segons dades de l'INE ([gràfic 4.17](#)). Ara bé, també s'ha de tenir en compte que durant el període 2011-2013 l'economia lleidatana es va comportar millor que la mitjana de Catalunya. Així mateix, s'ha de dir que aquest és el major creixement registrat per Lleida des del 2008, i ve explicat en bona part pel dinamisme de les exportacions tradicionals de la demarcació, com són la fruita, l'oli, la carn i els pinsos.

Trencant amb la tendència negativa dels anys anterior, l'Enquesta de clima empresarial mostra uns resultats favorables reflectint així la millora de la conjuntura econòmica. Concretament la província presenta una evolució positiva de la **marxa dels negocis** el 2015 a tots els grans sectors analitzats⁶ excepte a la construcció. El sector d'altres serveis presenta el saldo més positiu (diferència entre respostes d'evolució a l'alça i a la baixa) i també és el que ha evolucionat millor comparativament amb el conjunt del Principat. Al comerç i la indústria, la marxa dels negocis ha estat positiva, però no tant com al conjunt de Catalunya. Per contra, el sector de la construcció encara presenta un saldo negatiu, tot i que aquest és substancialment més moderat que anys anteriors. Aquesta millora és consistent amb les diferents dades que es disposen del sector i que mostren una recuperació durant el 2015 ([gràfic 4.18](#)).

⁶ Els resultats de l'Enquesta per al sector de l'hostaleria només estan disponibles per marques turístiques, no per províncies.



Els indicadors de demanda han evolucionat de forma molt positiva. Pel que fa la demanda interna, tant les **matriculacions de vehicles** com les **compravendes immobiliàries** han crescut a bon ritme i per sobre de la mitjana catalana (un 31,6% i un 4,8% respectivament).

Quant a la demanda externa, el comportament de les **exportacions** ha estat el millor d'entre les quatre províncies catalanes, amb un augment del 9,6% en termes nominals, enfront d'un creixement del 6,1% al conjunt de l'economia catalana. L'augment de l'11,5% en les exportacions a la UE expliquen en gran mesura aquest increment, si bé les exportacions extracomunitàries tampoc s'han quedat enrere (amb un increment del 6,7%).

Les exportacions de la província han ascendit a 1.860 milions d'euros, fet que suposa el 2,9% del conjunt d'exportacions catalanes. Cal dir que els principals sectors exportadors han experimentat unes taxes de creixement molt positives respecte al 2014, concretament els sis primers sectors (que constitueixen un 72,2% del total de les exportacions) han experimentat un creixement d'un 13,8% de mitjana. Les exportacions de fruites i llegums (principal font d'exportacions de la província, amb un 25,4% del volum total) han experimentat un creixement del 4,7%. El sector dels pinsos animals (quart sector més important) ha crescut un 27,5%. Sectors tant rellevants com el de greixos i olis, i el càrnic (segon i tercer en volum) han crescut també a nivells molt importants: 9,3% i 13,2%, respectivament. Tot i el bon comportament de les exportacions, hi ha dos sectors (dels 10 principals) que han patit un decreixement respecte al 2014. Aquests són els sectors de màquines per a altres indústries i d'altres béns

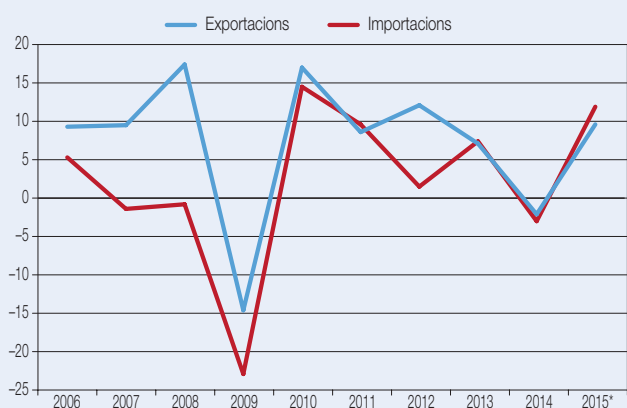
d'equipament, que han patit una caiguda del 3,9% i del 2,1%, respectivament (gràfics 4.19 i 4.20).

Les **importacions**, per la seva banda, també han registrat un creixement molt elevat. Concretament, les importacions lleidatanes han crescut un 11,9%, enfront d'un creixement del 5,8% registrat al Principat. En contrast amb les exportacions, Lleida presenta un perfil molt més diversificat a nivell sectorial. El sector dels cereals, tot i ser el principal sector d'importació només té un pes del 13,1% sobre el total d'importacions, mentre que el primer sector exportador (fruites i llegums) representa un 25,4% del total d'exportacions. La caiguda més significativa en les importacions es dona al sector de les begudes (-13,3%), mentre que s'incrementen de manera significativa les importacions químiques, de llavors i fruits oleaginosos, i de maquinària industrial.

L'increment de les exportacions es reflecteix de forma clara en el teixit empresarial. El nombre d'**empreses exportadores** ha augmentat un 16,5%, fins a les 2.625 empreses. També augmenta el nombre d'empreses regulars (són les que han exportat quatre anys consecutius), en un 4,8% i representen ja el 30,5% de les empreses exportadores totals. Aquest creixement es deu sobretot al major nombre d'empreses amb volums d'exportació de menys de 50.000 euros, i de 50.000 a 500.000 d'euros, respectivament.

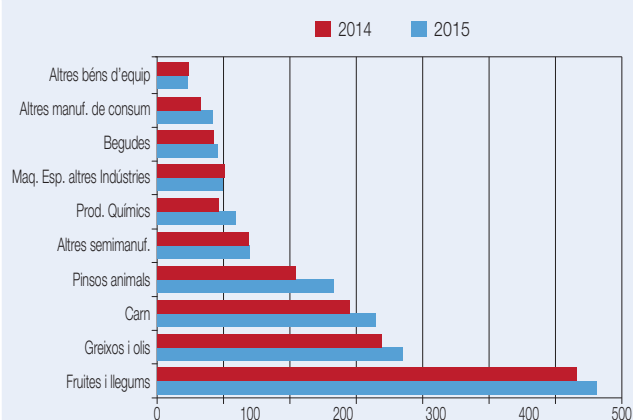
El **balanç turístic** del 2015 ha presentat resultats bastant dispars en els diferents territoris que conformen la província. Les comarques que integren la marca turística Terres de Lleida han sofert un balanç negatiu: disminueix tant en el nombre de turistes (-2,3%) com el de pernoctacions hoteleres (-2,1%).

Gràfic 4.19
Evolució de les exportacions i importacions de béns a la província de Lleida
(Taxa de variació interanual a preus corrents, en %)



* Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.
Font: Duanes

Gràfic 4.20
Principals sectors exportadors a la província de Lleida
(Milions d'euros)



Font: Duanes

Per contra, la marca turística Pirineus⁷ i la Val d'Aran han presentat un balanç positiu. Després del descens patit el 2014, la marca Pirineus ha vist créixer el nombre de viatgers i pernoctacions hoteleres un 5,5% i 7,7%, respectivament. La Val d'Aran presenta uns resultats encara més favorables: un creixement del 5,8% en el nombre de viatgers i del 10% en pernoctacions hoteleres.

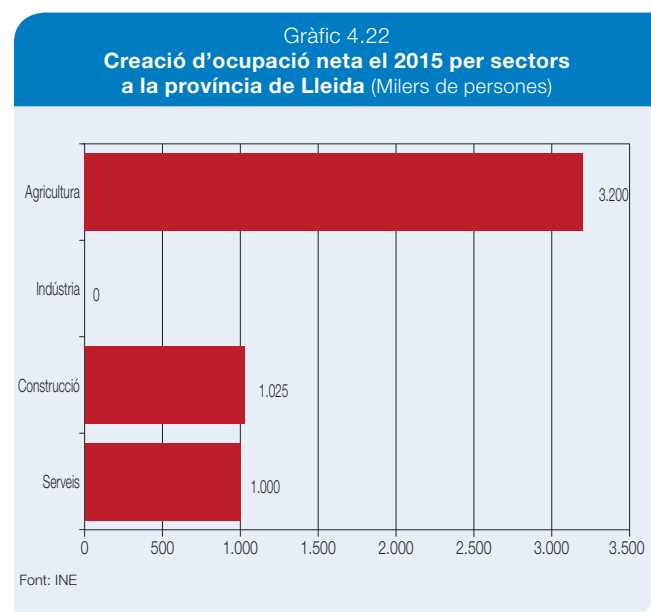
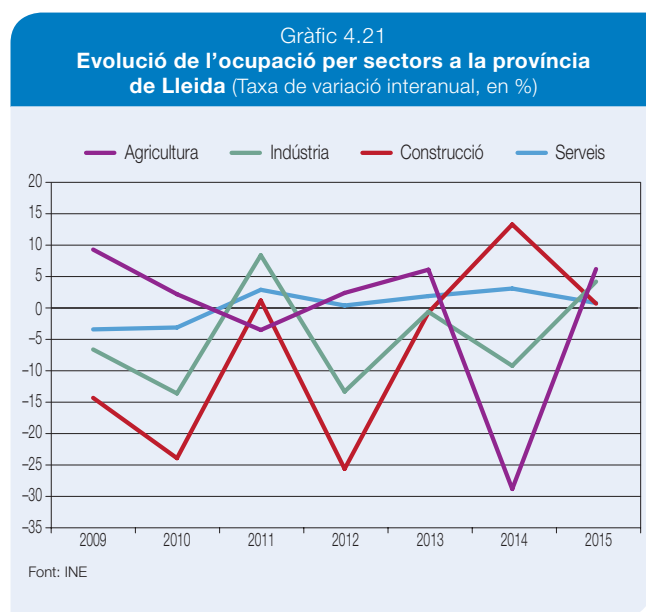
Després que el 2014 Lleida registrés la major caiguda d'ocupació a Catalunya, el 2015 la província de Lleida encapçala la llista en quant al creixement de la **població ocupada**, segons dades de l'INE. L'augment del nombre d'ocupats ha estat del 2,8%, situant-se en una xifra de 188.550 persones. Aquest increment, pràcticament el doble que l'experimentat al conjunt de Catalunya (1,5%), s'explica en bona part pel repunt del sector primari (increment del 22%, que explica el 62% de l'ocupació creada a la província). Cal tenir en compte que Lleida és la demarcació on el pes d'aquest sector sobre el total és més elevat (representa el 9,4% de l'ocupació total). La importància del sector primari en l'economia de la província també queda palesa en tant que concentra el 32,4% de l'ocupació del sector a tota Catalunya. L'activitat industrial, no ha experimentat cap variació. El sector de la construcció, per la seva banda, ha continuat amb la bona tendència iniciada fa un any i ha crescut un 6,3%, tot i representar només el 9,1% de l'ocupació total a la província. Finalment, l'ocupació

als serveis creix un 0,8%. Cal assenyalar que, per segon any consecutiu, Lleida és l'única província catalana on el nombre d'ocupats en un sector (en aquest cas els serveis) és superior ja a la del 2008 (gràfics 4.21 i 4.22).

El nombre **d'afiliats a la Seguretat Social** ha crescut exactament igual que el nombre d'ocupats segons l'EPA, un 2,8%, situant-se en 162.592 persones a 31 de desembre del 2015, 4.504 més que a finals del 2014. El creixement ha estat gràcies a l'increment dels assalariats (3,8%), mentre que els afiliats al règim d'autònoms baixa un 0,1%. Lleida continua sent la província amb una major proporció d'afiliats autònoms (24,3%).

Pràcticament el 80% dels nous afiliats pertanyen al sector serveis. Totes les activitats vinculades als serveis experimenten un augment, amb l'excepció de les activitats financeres i d'assegurances, que disminueixen lleugerament (-0,7%). Seguint la tendència de l'any passat, les activitats immobiliàries són les que experimenten el creixement més important en termes relatius (7,6%). Però en termes absoluts, els majors increments s'han donat als serveis vinculats a l'hostaleria i l'administració pública. De molt a prop els segueix el comerç, que juntament amb l'hostaleria totalitzen un increment net de 1.087 afiliats. També han estat significatives les contribucions de les activitats vinculades als transports i les comunicacions, amb 673 afiliats més.

⁷ Aquesta marca inclou també les comarques del Ripollès i la Garrotxa, administrativament pertanyents a la província de Girona, així com també els municipis de la Cerdanya que pertanyen a la província de Girona. També inclou la comarca del Berguedà, administrativament pertanyent a la província de Barcelona.



anterior (gràfic 4.23). La caiguda s'ha produït sobretot entre les petites i mitjanes empreses (d'1 a 49, i de 50 a 199 treballadors), on el descens ha estat del 2,5 i 1,3%, respectivament. En canvi, en nombre d'empreses grans empreses a Lleida, de més de 200 treballadors, ha passat de 34 el 2014 a 40 el 2015. D'altra banda, es detecta una caiguda significativa en el nombre d'empreses concursades (que passa de 36 el 2014 a 27 el 2015).

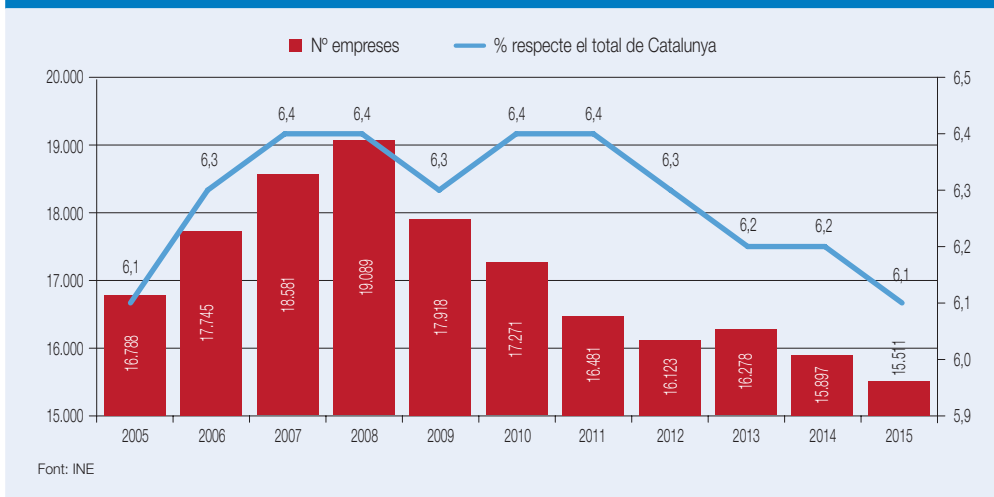
El nombre de **contractes de treball** ha augmentat un 10,8% respecte el 2014, fet que suposa retornar a xifres de 2006. El major increment es registra entre els contractes indefinits, que augmenten un 15,2%, mentre que els temporals ho fan un 10,4%. Però cal tenir en compte que el 91% dels contractes que es van realitzar aquest any van ser temporals. De fet, la província de Lleida és la que té un menor pes relatiu dels

contractes indefinits sobre el total de contractes registrats juntament amb Tarragona (8,6%).

El nombre d'**aturats registrats** a la província de Lleida ha caigut per tercer any consecutiu. En termes relatius, els aturats a desembre del 2015 eren un 9,1% menys que al de desembre del 2014, una reducció que ha permès reduir la taxa d'atur registral del 15,0% el 2014 al 13,5% el 2015, la més baixa de les quatre províncies catalanes.

Per últim, s'ha produït un petit descens en els **preus del consum** a la província de Lleida, en línia amb el que ha succeït a la resta del Principat. Concretament, els preus han caigut un 0,6% en mitjana anual, enfront del -0,3% registrat el 2014. Aquest resultat es troba una dècima per sota de la mitjana catalana.

Gràfic 4.23
Empreses amb assalariats a la província de Lleida
 (Nombre, en milers, i percentatge sobre el total Catalunya, en %)



Quadre 4.5
Dades bàsiques de la província de Lleida

	2012	2013	2014	2015	Variació 2015-2014 (% , pp)		Pes Prov./Catalunya (%)	
					Província	Catalunya	2014	2015
DEMOGRAFIA								
Població Total	443.032	440.915	438.001	436.029	-0,5	-0,1	5,8	5,8
Densitat (hab/km ²)	36	36	36	36	-0,5	-0,1	-	-
Població de menys de 16 anys	67.098	67.288	67.055	66.949	-0,2	-0,4	5,7	5,7
Població potencialment activa (16-64)	296.473	293.691	290.090	287.692	-0,8	-0,7	5,8	5,8
Població de 65 anys i més	79.461	79.936	80.856	81.388	0,7	1,8	6,0	6,0
Índex de dependència global	49,4	50,1	51,0	51,6	1,1	0,7	-	-
Índex d'envelliment	118,4	118,8	120,6	121,6	0,8	2,5	-	-
Nacionalitat espanyola	360.979	359.770	360.956	361.594	0,2	0,8	5,6	5,6
Nacionalitat estrangera	82.053	81.145	77.045	74.435	-3,4	-5,8	7,1	7,3
Taxa d'estrangeria total	18,5	18,4	17,6	17,1	-0,5	-0,8	-	-
Taxa d'estrangeria extracomunitaria	10,9	10,9	10,4	10,0	-0,4	-0,7	-	-
ACTIVITAT ECONÒMICA								
Comptes de cotització¹	16.351	15.973	16.191	16.459	1,7	2,3	6,7	6,6
Nombre d'empreses²	34.821	33.836	33.354	33.216	-0,4	1,4	5,8	5,7
Sense assalariats	18.698	17.558	17.457	17.705	1,4	3,3	5,5	5,4
Amb assalariats	16.123	16.278	15.897	15.511	-2,4	-1,1	6,2	6,1
1 a 49 assalariats	15.927	16.080	15.714	15.324	-2,5	-1,1	6,2	6,1
50 a 199 assalariats	168	166	149	147	-1,3	4,0	4,1	3,8
200 a 999 assalariats	25	29	30	36	20,0	0,8	3,2	3,8
1.000 o més assalariats	3	3	4	4	0,0	8,4	2,8	2,6
Empreses concursades	43	58	36	27	-25,0	-29,4	2,6	2,8
Compravendes immobiliàries	26.316	27.946	26.954	28.251	4,8	3,2	12,1	12,3
Matriculació de vehicles	5.898	6.184	7.545	9.929	31,6	25,6	3,9	4,1
SECTOR EXTERIOR								
Exportacions de béns (milions €)³	1.619	1.733	1.701	1.860	9,6	6,1	2,8	2,9
<i>10 principals sectors</i>								
Fruïtes i llegums	417	452	454	473	4,7	16,1	38,7	35,0
Greixos i olis	199	232	240	264	9,3	14,8	34,1	32,6
Carn	153	193	210	235	13,2	5,2	8,0	8,4
Pinsos animals	149	187	148	190	27,5	10,6	29,6	34,3
Altres semimanuf.	127	108	99	100	-0,9	4,2	4,0	3,9
Prod. Químics	86	68	66	84	27,0	4,6	0,4	0,5
Maq. Esp. altres Indústries	68	77	73	70	-3,9	5,8	2,0	1,8
Begudes	71	58	61	65	6,1	8,7	6,9	6,8
Altres manuf. de consum	49	49	47	60	28,1	5,0	2,9	3,6
Altres béns d'equip	27	40	34	33	-2,1	7,5	0,6	0,6
Exportacions UE	1.006	1.050	1.044	1.159	11,5	7,0	2,7	2,8
Exportacions fora UE	613	684	657	701	6,7	4,4	3,0	3,1
Importacions de béns (milions €)³	774	832	812	903	11,9	5,8	1,1	1,2
<i>10 principals sectors</i>								
Cereals	109	127	127	118	-6,9	23,0	15,3	11,8
Prod. Químics	88	94	94	104	10,6	3,4	0,6	0,6
Maq. Esp. altres Indústries	54	54	56	63	14,0	17,3	1,5	1,5
Altres béns d'equip	56	58	58	63	8,8	13,8	0,9	0,9
Fruïtes i llegums	49	67	56	51	-7,1	12,1	6,2	5,2
Llavors i fruits oleaginosos	53	51	41	47	14,9	-11,3	3,4	4,3
Altres semimanuf.	48	43	51	46	-8,8	-13,6	2,4	2,2
Carn	22	35	45	44	2,7	0,7	9,5	9,2
Begudes	32	42	38	33	-13,3	18,5	8,0	5,9
Altres manuf. de consum	24	23	31	30	-4,2	11,1	1,6	1,4
Importacions UE	631	679	669	710	6,9	6,6	1,6	1,6
Importacions fora UE	144	152	143	193	35,1	4,6	0,5	0,6
Nombre d'empreses exportadores	2.085	2.257	2.254	2.625	16,5	-0,4	4,7	5,5
Nombre d'empreses exportadores regulars	688	721	755	791	4,8	3,0	4,7	4,8
Exporten menys de 50.000 €	301	305	315	344	9,2	3,8	4,3	4,5
Exporten de 50.000 a 500.000 €	166	186	180	189	5,0	1,5	4,4	4,5
Exporten de 500.000 a 5 milions €	159	170	204	202	-1,0	1,2	5,4	5,2
Exporten més de 5 milions €	62	60	56	56	0,0	5,7	4,1	3,9
MERCAT DE TREBALL								
Ocupats	182.600	185.925	183.400	188.550	2,8	1,5	6,1	6,1
Agricultura	19.300	20.475	14.575	17.775	22,0	6,2	32,4	37,2
Indústria	26.300	26.150	23.750	23.750	0,0	4,2	4,3	4,1
Construcció	14.350	14.250	16.150	17.175	6,3	0,7	8,9	9,4
Serveis	122.675	125.050	128.875	129.875	0,8	0,8	5,7	5,7
Afiliats total règims¹	156.776	155.726	158.088	162.592	2,8	3,8	5,6	5,5
Assalariats	116.905	116.155	118.480	123.014	3,8	4,4	5,1	5,1
Autònoms	39.871	39.571	39.608	39.578	-0,1	2,2	7,4	7,3
Contractes¹	124.404	129.031	147.106	162.969	10,8	11,9	6,0	6,0
Temporals	112.095	118.420	134.879	148.884	10,4	11,6	6,3	6,2
Indefinitos	12.309	10.611	12.227	14.085	15,2	14,1	4,3	4,3
Atur registrat¹	31.940	30.571	29.030	26.378	-9,1	-10,5	5,0	5,1
Taxa d'atur registrat ¹	16,2%	15,9%	15,0%	13,5%	-1,5	-1,9	-	-

¹ Dades de final d'any.

² Les dades són a 1 de gener de cada any (Directori Central d'Empreses de l'INE).

³ Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.

Fons: INE, IDESCAT, Observatori d'Empresa i Ocupació, Direcció General de Trànsit (DGT), Dataconex i ICEX

Anàlisi comarcal

La província de Lleida comprèn la totalitat de les comarques de l'Alta Ribagorça, l'Alt Urgell, les Garrigues, la Noguera, el Pallars Jussà i Sobirà, el Pla d'Urgell, la Segarra, el Segrià, el Solsonès, l'Urgell i la Val d'Aran. També inclou una part de la Cerdanya, així com el municipi de Gósol, situat a la comarca del Berguedà. En aquest anàlisi es tindran en compte 13 comarques, totes les esmentades excepte el Berguedà que només té un municipi a la província. En termes geogràfics es distingeixen dues regions: la primera, la de les comarques de la plana; la segona, la de les comarques pirinenques i prepirinenques. Aquestes darreres són les comarques amb menor població de Catalunya, i també les de menor densitat de població. Tant el Pallars Sobirà com l'Alta Ribagorça tenen densitats de població inferiors a 10 habitants per km². Aquestes dues són també les comarques menys poblades de Catalunya amb 7.060 i 3.884 habitants, respectivament.

Durant el 2015 la caiguda de la **població** ha estat majoritària a les comarques de la província de Lleida, oscil·lant entre el -2,2% del Pallars Sobirà i el -0,2% del Pla d'Urgell i el Segrià. El Pallars Jussà i l'Alta Ribagorça han estat les úniques comarques que han crescut en població, tot i fer-ho en un percentatge ínfim: 0,6% i 0,3%, respectivament. Si es té en compte el nombre d'habitants de cada comarca, les que més han contribuït al descens de la població del global de les 13

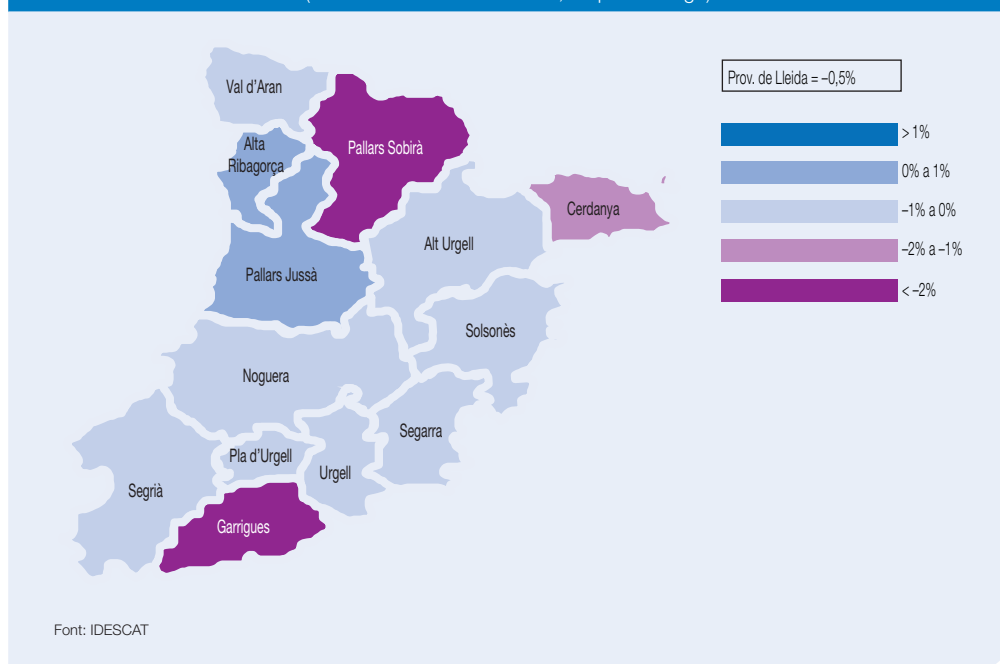
comarques han estat les Garrigues, la Noguera, i el Segrià, que expliquen el 57% de la caiguda total.

El descens de la població estrangera ha estat el principal factor explicatiu en la caiguda de la població a la majoria de comarques. La població nascuda a Catalunya ha caigut a vuit de les tretze comarques. Tot i així, en tots dos casos (creixement o descens) la variació ha estat poc significativa. Es podria destacar la disminució d'un 1,1% a les Garrigues, i l'augment del 0,57% al Pallars Jussà (mapa 4.9).

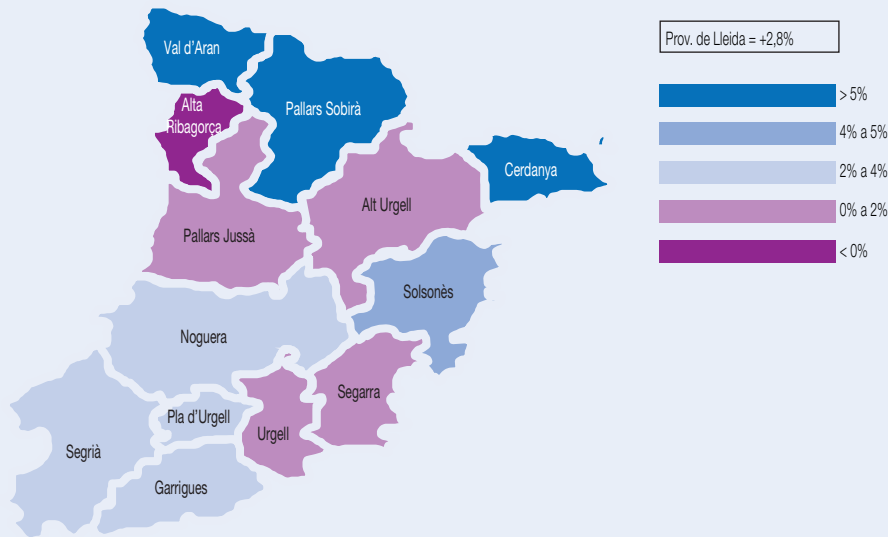
L'**afiliació a la Seguretat Social** ha crescut pràcticament a totes les comarques de Ponent el 2015. L'única excepció la trobem a l'Alta Ribagorça on s'ha produït un descens del 0,2%. El Pallars Sobirà és la comarca que experimenta una creixement més elevat en termes relatius (7,2%), la segueixen la Val d'Aran i la Cerdanya, amb creixements del 5,8% i del 5,5% respectivament. La comarca del Segrià, en ser la més poblada, és la que proporciona la major contribució al creixement dels nous afiliats. La resta del creixement ve bàsicament explicat per les altres comarques de la plana (mapa 4.10).

El creixement del nombre d'afiliats en el sector **serveis** ha estat generalitzat a totes les comarques, amb l'excepció de l'Alta Ribagorça on ha caigut l'1%. Al Pallars Sobirà, la Cerdanya i la Val d'Aran ha estat el principal sector explicatiu del creixement global, amb uns augments del 10%, 6,3% i 5,1%, respectivament. Per contra, els creixements a l'Alt Urgell i al

Mapa 4.9
Població. Any 2015
(Taxas de variació interanual, en percentatge)



Mapa 4.10
Afiliats a la Seguretat Social. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)

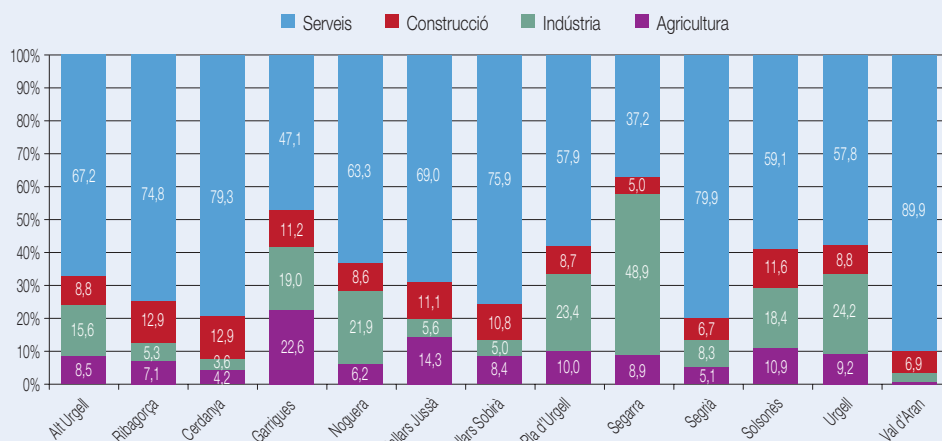


Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Pallars Jussà han estat únicament del 0,9%. Quant al sector **industrial**, la Val d'Aran ha estat la comarca amb més creixement, amb un augment del 49,5%, tot i que cal matisar que el volum en termes absoluts és baix (s'ha passat de 95 a 142 afiliats en la indústria entre el 2014 i el 2015). Cal destacar també el creixement de les comarques del Segrià i la Noguera, amb creixements del 2,8% i 3,6%. A la Segarra, comarca lleidatana amb un major pes dels afiliats a la indústria (48,9% dels afiliats a la comarca), ha augmentat un 2,6%. Per contra,

la comarca de l'Urgell, amb un 24,2% d'afiliats a la indústria (per sobre de la mitjana) ha estat l'única comarca on ha disminuït el nombre d'afiliats a la indústria (-2,8%). Pel que fa a l'**agricultura**, només ha augmentat el nombre d'afiliacions a quatre comarques. A les Garrigues, el pes de l'ocupació en el sector primari arriba al 22,6% i és una de les poques comarques on ha augmentat el nombre d'afiliacions (1,1%). S'ha produït també un augment a l'Alt Urgell (3,4%), l'Urgell (3,2%) i el Solsonès (2,3%) (gràfic 4.24).

Gràfic 4.24
Estructura sectorial dels afiliats. Any 2015
 (En percentatge sobre el total d'afiliats de la comarca)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

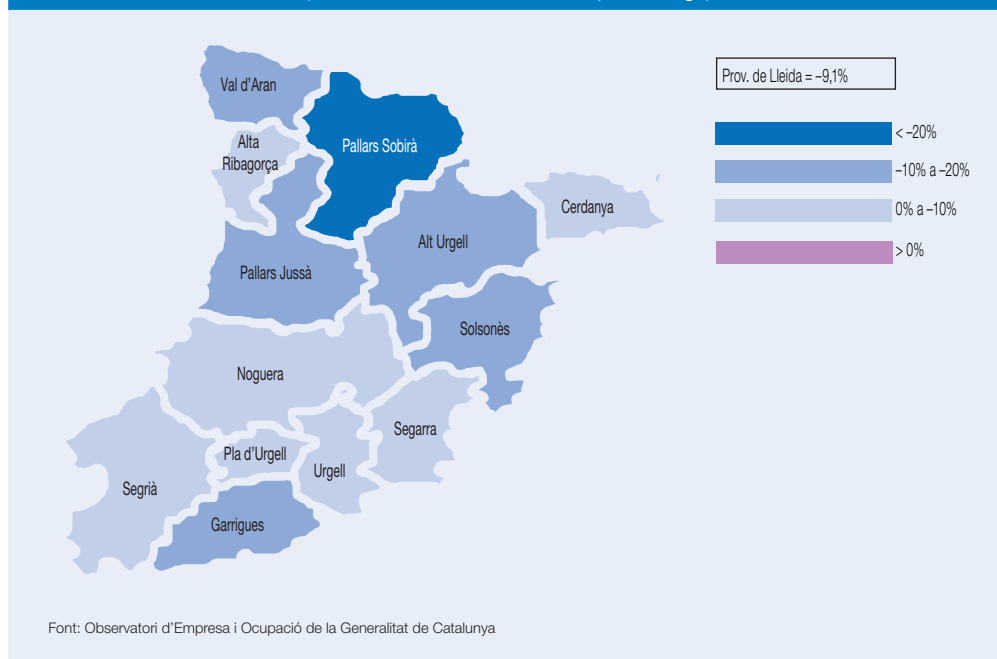
El nombre d'afiliats segons la residència d'aquests, ha crescut a totes les comarques el 2015. Els majors creixements s'han donat al Solsonès i al Pallars Sobirà (4,4% en ambdós casos). El Pallars Sobirà té un 45,7% més d'afiliats segons residència que els que apareixen segons compte de cotització, la diferència més gran seguida per les Garrigues, on és del 41,6%. En una situació contrària es troben les comarques de la Val d'Aran i del Segrià, tot i que les discrepàncies en aquest cas no superen el 8%.

El nombre de **comptes de cotització** de la Seguretat Social (assimilable al nombre d'empreses) ha crescut a gairebé totes les comarques durant el 2015, excepte al Pallars Jussà i l'Alt Urgell, que han registrat lleus caigudes. El creixement més elevat l'experimenta el Pallars Sobirà, amb un 9,7% més de comptes respecte al 2014, tot i que aquesta és la segona

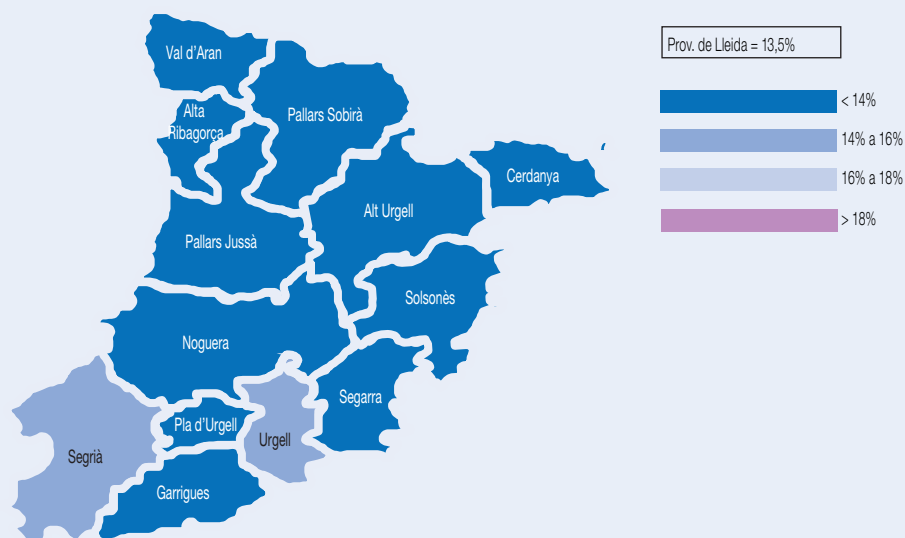
comarca amb un menor nombre d'unitats (349 comptes de cotització). Si ponderem el pes de cada comarca en termes absoluts, el major creixement s'ha donat al Segrià, que ha aportat 128 dels 273 nous comptes de cotització de les comarques lleidatanes durant el 2015.

La disminució de l'**atur registrat** ha estat generalitzat a totes les comarques de Ponent, amb ritmes de caiguda d'entre el 2,8% (Segarra) i el 23,5% (Pallars Sobirà). A la comarca on es concentra més de la meitat del nombre d'aturats, el Segrià, s'ha reduït un 8,3% respecte a l'any anterior ([mapa 4.11](#)). Així mateix, la **taxa d'atur** registral –que s'ha situat entre el 6,4% de la Val d'Aran i el 14,9% del Segrià–, s'ha reduït entre els 0,4 punts percentuals de la Segarra i els 2,9 punts percentuals del Pallars Sobirà ([mapa 4.12](#)).

Mapa 4.11
Atur registrat. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)



Mapa 4.12
Taxa d'atur registral. Any 2015
(En percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Taula 4.6
Dades econòmiques bàsiques de les comarques. Any 2015

	Població		Població nascuda a l'estranger		Empreses (comptes de cotització)		Afiats segons seu de l'empresa		Afiats segons residència		Atur registrat		Taxa d'atur registral
	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	(%) 2015 ¹
Alt Urgell	20.695	-0,9	3.760	-0,7	771	-0,5	5.831	1,0	7.410	0,5	1.010	-14,7	12,6
Alta Ribagorça	3.884	0,3	505	-0,4	185	1,1	1.218	-0,2	1.688	0,7	131	-9,0	8,3
Cerdanya	17.870	-1,1	3.233	-1,4	1.017	3,1	6.812	5,5	8.057	1,7	658	-9,5	8,6
Garrigues	19.342	-2,1	2.229	-9,7	662	2,6	5.352	2,3	7.582	2,2	945	-11,9	11,5
Noguera	39.109	-0,7	6.462	-1,2	1.396	0,6	11.615	2,9	15.469	2,0	2.381	-8,6	13,7
Pallars Jussà	13.609	0,6	2.095	0,7	476	-0,8	3.664	0,6	5.066	0,2	701	-11,8	13,0
Pallars Sobirà	7.060	-2,2	947	-10,1	349	9,7	2.257	7,2	3.288	4,4	248	-23,5	8,5
Pla d'Urgell	37.053	-0,2	6.873	-1,1	1.324	1,1	12.579	2,1	15.245	1,8	2.071	-8,2	12,3
Segarra	22.647	-0,3	5.334	-0,5	727	0,3	9.432	1,0	9.788	1,5	1.151	-2,8	11,0
Segrià	209.324	-0,2	40.082	-1,2	7.721	1,6	87.328	3,3	82.133	2,7	14.324	-8,3	14,9
Solsonès	13.414	-0,6	1.809	-3,1	645	2,9	4.833	4,4	5.842	4,4	677	-16,8	11,2
Urgell	36.308	-0,6	6.378	-2,2	1.298	1,6	11.746	0,9	5.176	3,3	2.326	-8,6	14,4
Val d'Aran	9.926	-0,7	2.087	-3,5	711	4,6	5.639	5,8	14.240	1,9	304	-14,8	6,4
Província de Lleida	436.029	-0,5	78.923	-1,7	16.459	1,7	162.592	2,8	174.576	2,3	26.378	-9,1	13,5
Catalunya	7.508.106	-0,1	1.290.628	-2,6	248.678	2,3	2.955.824	3,8	2.907.214	2,7	515.668	-10,5	14,9

¹ Dades a 31 de desembre

Font: IDESCAT, MTAS, Observatori d'Empresa i Ocupació i INE

Estratègies d'internacionalització d'una empresa agroalimentària. El cas de l'exportació d'oli de Lleida

Josep Pont Amenós

Borges International Group

1. Introducció

Lleida és un territori amb un teixit empresarial fort, amb una ampla representació del sector agrícola i ramader així com una indústria agroalimentària potent. Això, junt a una posició territorial estratègica per a l'exportació, li ofereix grans possibilitats de creixement en el futur.

En aquest article s'analitzarà l'evolució de les exportacions de la indústria agroalimentària de Catalunya i de la província de Lleida, amb especial atenció a l'oli. I s'exposarà el cas de Borges International Group (BIG), empresa líder del sector, que aquest any compleix el 120^è aniversari des de la seva fundació a Tàrraga, on conserva una de les dues seues corporatives que té a Catalunya i on té la planta d'olis.

BIG és un grup d'empreses familiar altament internacionalitzat dedicat a la producció, industrialització i comercialització de productes tradicionals de la cuina mediterrània essent els més importants l'oli d'oliva i els fruits secs, productes sans i saludables amb reconegut prestigi a nivell internacional, per les seves propietats i contribució que fan per mantenir una bona salut cardiovascular. BIG gaudeix d'una llarga trajectòria internacional que l'ha dut a ser líder en molts mercats en els quals opera.

Finalment, i a títol d'exemple, s'exposen alguns casos d'èxit del Grup per il·lustrar l'estratègia d'internacionalització que

s'ha seguit, i s'acabarà fent una síntesi dels factors claus que una empresa ha de tenir en compte quan inicia un procés d'internacionalització.

2. Les exportacions d'oli de Lleida

Tal com es pot veure a la taula, les exportacions d'olis i greixos representen el 41% del total d'exportacions de la indústria alimentària a Lleida, a molta distància dels altres dos subsectors importants que són els productes carnis (representen el 27% de les exportacions totals) i la preparació de fruites i hortalisses (són el 18%). Aquests tres subsectors concentren el 85% de les exportacions totals de la indústria agroalimentària a Lleida (**quadre 1**).

A Catalunya, el valor de les exportació d'olis i greixos ha assolit un màxim històric el 2015 de 868,5 milions d'euros. De fet, la xifra d'exportació d'olis el 2015 és un 19% superior a la de 2008, just abans del descens del 2009 arrel de la crisi econòmica. Tot i que la volatilitat en el preu de l'oli d'oliva influeix notablement a l'hora de fer comparacions nominals entre anys, la tendència en volum de les exportacions també ha estat força positiva.

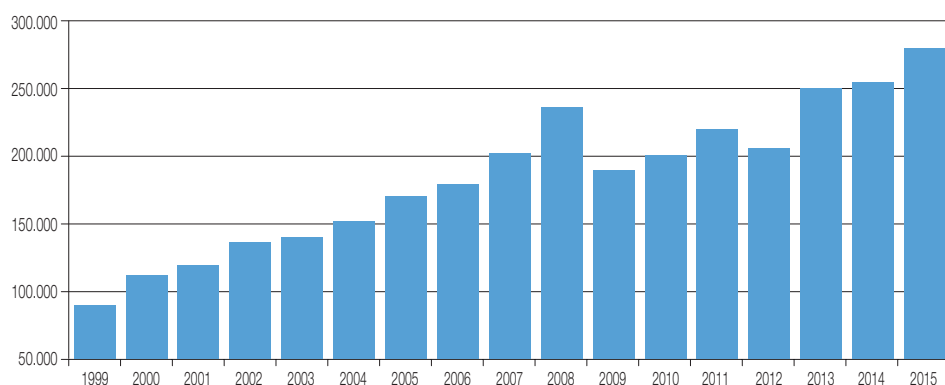
Lleida no ha estat una excepció i també ha assolit un màxim històric en l'exportació d'olis i greixos el 2015, amb una xifra record de 281,4 milions d'euros (el 32,4% del total de Catalu-

Quadre 1
Exportacions de la indústria alimentària de Lleida. Any 2015

	Milers d'euros	En %
Sacrifici de bestiar i conservació de carn i elaboració de productes carnis	181.465	26,6
Elaboració i conservació de peix, crustacis i mol·luscos	4.427	0,6
Preparació i conservació de fruites i hortalisses	119.866	17,6
Fabricació d'olis i greixos vegetals i animals	281.393	41,3
Fabricació de productes lactis	9.849	1,4
Fabricació de productes de molinaria, midons i productes amilacis	4.698	0,7
Fabricació de productes de fleca i de pastes alimentàries	1.224	0,2
Fabricació d'altres productes alimentaris	23.810	3,5
Fabricació de productes per a l'alimentació animal	54.992	8,1
Total indústries de productes alimentaris	681.725	100,0

Font: Institut d'Estadística de Catalunya a partir de Duanes

Gràfic 1
Exportacions d'oli i greixos de la província de Lleida
(en milers d'euros)



Font: Idescat a partir de Duanes

nya). Les exportacions d'oli entre 1999 i 2015 a Lleida s'han més que triplicat (un 212% acumulat, equivalent a un creixement del 7,9% en mitjana anual), molt superior al 132% registrat per les altres tres províncies catalanes (gràfic 1). Per tant, la internacionalització de la producció d'oli a Lleida és una realitat, i el seu dinamisme demostra la qualitat i competitivitat del sector envers a l'exterior.

Tot i que Andalusia produeix la major part de l'oli a nivell estatal, Catalunya representa gairebé una quarta part de les ex-

portacions totals d'oli el 2015. A l'hora que Lleida, amb el 32% de les exportacions catalanes, suposa el 7% del total d'Espanya (quadre 2).

L'evolució és destacable, però s'ha de tenir en compte que encara hi ha molts aspectes a millorar. Com en el cas d'altres productes agroalimentaris, moltes d'aquestes exportacions són a l'engròs per al seu posterior envasat a destí. Això significa que encara hi ha un marge de millora en el valor afegit del producte exportat, fet que pot contribuir al creixement eco-

Quadre 2
Exportacions d'olis i greixos
(milers d'euros)

	Lleida	Tarragona	Girona	Barcelona	Catalunya	Espanya	CAT / ESP	LLEIDA / ESP	LLEIDA / CAT
1999	90068	94.100	323	158.499	342.989	928.894	37%	10%	26%
2000	112465	124.147	1.382	148.614	386.608	1.159.301	33%	10%	29%
2001	119836	128.586	1.267	159.511	409.199	1.253.135	33%	10%	29%
2002	136488	177.670	1.628	152.756	468.541	1.720.457	27%	8%	29%
2003	140674	160.952	2.020	162.642	466.288	1.616.442	29%	9%	30%
2004	152589	174.490	2.977	165.235	495.291	1.983.289	25%	8%	31%
2005	171124	145.852	3.713	178.303	498.992	1.970.460	25%	9%	34%
2006	180145	173.110	4.334	143.156	500.745	2.132.799	23%	8%	36%
2007	203097	188.656	5.170	186.813	583.736	2.325.955	25%	9%	35%
2008	237161	153.157	8.570	381.057	779.944	2.656.352	29%	9%	30%
2009	190380	129.516	8.400	316.664	644.960	2.091.739	31%	9%	30%
2010	201358	163.006	7.850	353.638	725.851	2.520.003	29%	8%	28%
2011	220625	161.425	5.840	307.657	695.547	2.789.656	25%	8%	32%
2012	206946	158.710	4.678	502.551	872.885	3.331.932	26%	6%	24%
2013	251100	137.920	5.552	425.957	820.528	3.291.023	25%	8%	31%
2014	255556	148.045	6.167	337.372	747.140	3.904.304	19%	7%	34%
2015	281393	148.947	8.857	429.315	868.511	3.760.847	23%	7%	32%

Font: Idescat a partir de Duanes

nòmic, al benestar del territori amb la creació de llocs de treball i a la retenció d'una major part del benefici.

Per destí, el 70% de les exportacions d'oli es venen a la Unió Europea, front al 55% del conjunt dels productes alimentaris transformats. Fora del continent europeu, els mercats més rellevants són Àsia (concentra el 8% de les exportacions d'oli procedent de Lleida) i Amèrica del Nord (el 5%) (**quadre 3**).

Per tant, les exportacions d'oli tendeixen a fer-se en els mercats més propers i, especialment, dins el mercat únic europeu. Aquests són mercats madurs amb nivells de competència molt elevats i uns marges més ajustats, però també són els que tenen un major consum fet que justifica el seu important pes en les exportacions. El fet que les exportacions d'oli

de Lleida estiguin força més concentrades que les del conjunt de la indústria alimentària en els països membres de la UE les pot fer més vulnerables front a inestabilitats regionals i períodes de crisi.

Si s'analitzen les vendes per país destí, s'observa que hi ha certs mercats en els quals les exportacions de Lleida són predominants. Aquest és el cas de Rússia, Brasil i Corea, on Lleida concentra més del 70% de les exportacions catalanes d'oli, o també els Estats Units, Regne Unit, França i Xina, on la concentració supera el 40% (**quadre 4**).

França i Itàlia són els principals destins de les exportacions d'oli tant de Catalunya com de Lleida, principalment per la seva proximitat i per l'estabilitat que dona la Unió Monetària.

Quadre 3
Distribució de les exportacions de Lleida per àrees geogràfiques. Any 2015

	Olis i greixos	Ind. Alimentària	% Olis	% Ind. Alimentària
Unió Europea (28)	155.481	478.330	70,2	55,3
Altres països i territoris d'Europa	15.580	40.208	5,9	5,5
Àfrica del nord	690	8.777	1,3	0,2
Àfrica occidental	1.932	2.634	0,4	0,7
Àfrica central, oriental i austral	2.286	5.654	0,8	0,8
Amèrica del nord	30.125	33.093	4,9	10,7
Amèrica central i del sud	22.227	30.060	4,4	7,9
Pròxim Orient i Orient Mitjà	4.513	18.537	2,7	1,6
Altres països i territoris d'Àsia	42.481	57.342	8,4	15,1
Oceania i diversos	6.078	7.089	1,0	2,2
TOTAL	281.393	681.725	100,0	100,0

Font: Idescat a partir de Duanes

Quadre 4
Exportacions d'oli i greixos als principals països. Catalunya i Lleida. Any 2015

	CATALUNYA		LLEIDA			
	Milers d'euros	% total	Milers d'euros	% total	% s/ CAT	
França	162.814	18,7	França	73.492	26,1	45,1
Itàlia	140.303	16,2	Itàlia	31.162	11,1	22,2
Algèria	68.737	7,9	Estats Units	29.278	10,4	68,5
Estats Units	42.769	4,9	Regne Unit	22.736	8,1	58,5
Regne Unit	38.842	4,5	Corea	15.221	5,4	70,8
Marroc	35.110	4,0	Brasil	15.031	5,3	85,4
Índia	34.227	3,9	Rússia	9.449	3,4	94,6
Portugal	33.415	3,8	Xina	6.177	2,2	42,8
TOTAL	868.511	100	TOTAL	281.393	100	32,4

Font: Idescat a partir de Duanes

A més, Itàlia, segon productor mundial, representa un destí important per les exportacions a l'engròs per al seu posterior envasat i distribució a la resta de món amb marques italianes.

Tot i així, no s'ha d'oblidar que cada mercat és diferent i que existeixen diferències culturals que s'han de tenir en compte abans d'iniciar cap esforç comercial a la zona. A més, el fet de que inicialment siguin mercats propers, fa que la competència sigui molt forta i que l'empresa hagi d'estar preparada per donar un nivell de qualitat i servei excel·lents.

Un fet a destacar és que Lleida té una forta concentració de les exportacions a França i menys a Itàlia, al contrari del que succeeix a la resta de Catalunya. En aquest aspecte, probablement influeix la posició de lideratge que Borges International Group té a França, doncs suposa un dels seus principals mercats i un volum molt important de vendes. De fet, els mercats on està més ben posicionat l'oli de Lleida –com ja s'ha esmentat– són: França (Lleida concentra el 45% de les exportacions d'oli des de Catalunya), els Estats Units (68%), seguit per Corea (71%), Brasil (85%) i Rússia (95%); tots són mercats en els quals Borges International Group té posicions de lideratge.

Dins d'aquest entorn, Borges International Group ha tingut una evolució alineada amb la del sector, en part pel fet que amb unes exportacions d'oli de 214 milions d'euros representa el 24,7% de les exportacions d'oli de Catalunya. Del total de vendes del Grup per l'any fiscal 2015, el 69% van ser a mercats internacionals.

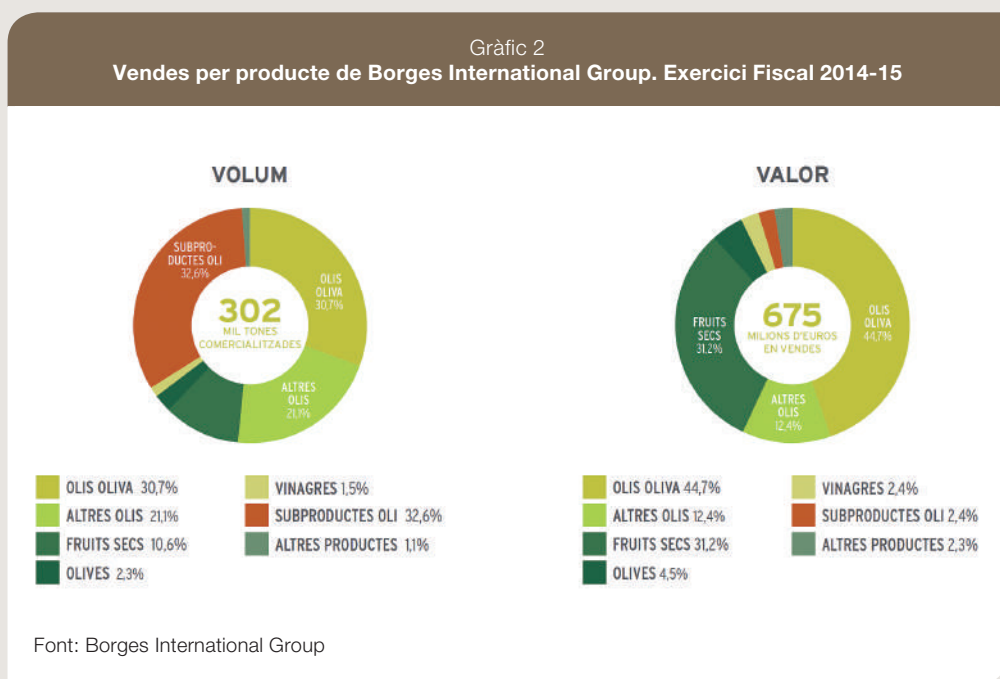
D'entre els olis i greixos comercialitzats a Catalunya i Lleida, és destacable el pes de l'oli d'oliva. En aquest cas, l'evolució ha estat molt positiva i les perspectives de futur són optimistes. Això ha estat en bona part gràcies als estudis que recolzen els beneficis que el consum d'oli d'oliva té per la salut. Aquests estudis han estat clau en la promoció d'aquest aliment als mercats internacionals.

Però no tot és oli d'oliva en aquest sector. L'oli de llavors també té un pes important, especialment en les vendes a països del nord d'Europa on tradicionalment es fan servir altre tipus d'olis. El gira-sol és el gran exponent d'aquests olis però cada cop tenen més pes olis menys comuns al mercat català com les varietats d'alt oleic o l'oli de colza, molt comú a la resta d'Europa però poc habitual en el nostre país pel rebuig provocat per les lamentables conseqüències derivades del síndrome de l'oli tòxic a la primavera del 1981.

3. La internacionalització de BIG

No hi ha una estratègia única que sigui aplicable a tots els mercats. L'empresa ha de tenir la capacitat per saber-se adaptar a cada mercat, i als seus costums, gustos i hàbits. Cada país és diferent, així com el seu potencial, per la qual cosa cal definir una estratègia per a cada país en funció de les possibilitats d'aquest i de les de cada empresa.

L'estratègia d'internacionalització de BIG se sustenta en una posició sòlida a nivell estatal, plantes productives, plantes de processat primari, plantes d'industrialització i d'envasat. Una



base forta a nivell estatal que ha permès desenvolupar un model d'èxit a l'exterior, a través d'una xarxa de vendes internacional molt professionalitzada, formada per personal propi i per agents i importadors que sumen al voltant de 6.000 persones a nivell mundial.

Tradicionalment, hem prioritzat l'expansió internacional cap a mercats en creixement, poder adquisitiu adequat, i potencial de consum pels nostres principals productes. Recentment, hem invertit per posicionar-nos en mercats emergents i de futur, evitant països amb alt risc polític o en els quals no hi ha garantia de cobrament.

En el nostre model d'internacionalització es complementa el creixement orgànic amb les adquisicions d'empreses implantades als mercats de destí considerats estratègics, en els quals hem prioritzat la recerca d'empreses amb marques reconegudes i equips de vendes professionals i potents, mentre que en d'altres països hem creat filials pròpies dotant-les dels equips.

Per donar coherència al desenvolupament internacional, estar més a prop dels mercats, balancejar riscos i aportar solucions ad-hoc, hem invertit també, molt selectivament, en l'adquisició d'empreses a origen, comptant sempre amb la participació de socis locals, i que han estat claus per al nostre desenvolupament de l'activitat en aquell país. Tot això mantenint-nos sempre fidels a la qualitat dels nostres productes d'origen natural i que han de respondre satisfactòriament a

les expectatives dels nostres clients. Una qualitat que, a la vegada, requereix de comunicació suportada amb fortes inversions en màrqueting, publicitat i promocions al canal i al consumidor.

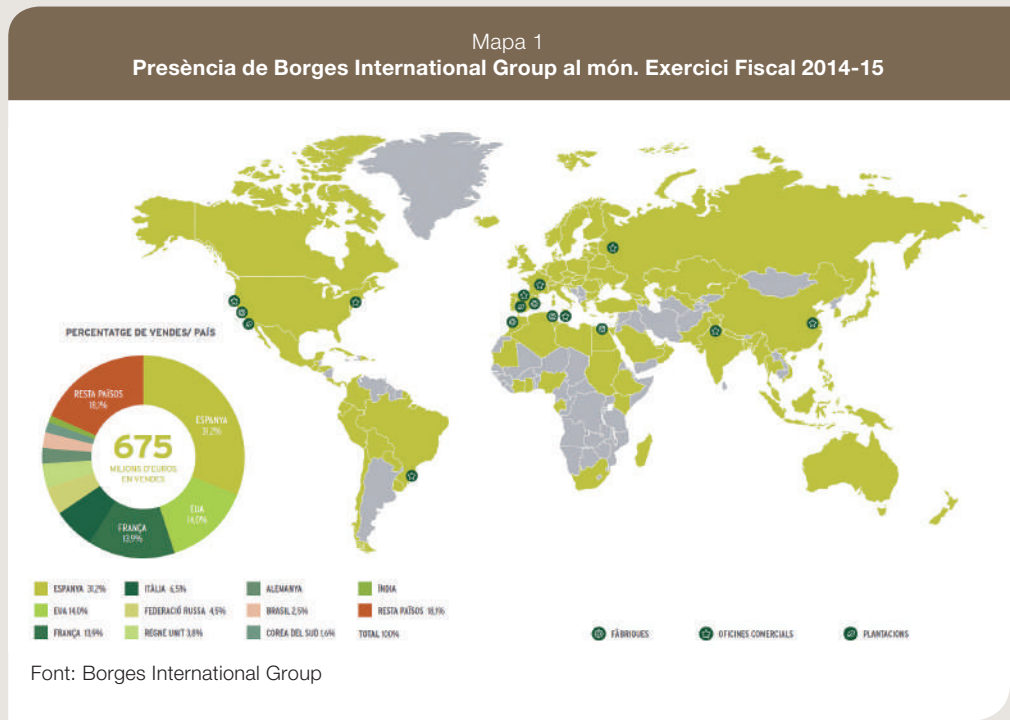
Per assolir l'èxit en qualsevol estratègia d'internacionalització, la inversió és clau. Inversió en equipament, qualitat, marca, formació i en una potent xarxa de vendes. És clau disposar de sistemes que ens donin informació permanentment actualitzada dels indicadors clau de la companyia, del sector, de la competència, etc.

A l'hora d'estudiar a quins mercats orientar-se no es tracta d'anar on va la competència sinó que hi ha una tasca prèvia molt important d'anàlisi de la pròpia companyia, capacitat, habilitats i mitjans disponibles. Tot això determinarà en gran mesura quina estratègia seguir, és a dir, si exportar directament o buscar agents i distribuïdors, crear filials o fins i tot comprar o desenvolupar aliances estratègiques amb socis locals.

També cal avaluar el país que considerem més adequat pels nostres productes ja que cada país és diferent, per molt similars que puguin semblar des d'un punt de vista de consum. Cada lloc té la seva pròpia història, hàbits de consum, les seves lleis, procediments i cultures que en ocasions poden ser determinats per a l'èxit del projecte.

Per aquests motius, un requeriment important és la formació permanent de l'equip, amb especial èmfasis als idiomes (a

Mapa 1
Presència de Borges International Group al món. Exercici Fiscal 2014-15



Borges International Group es parlen fins a 15), a la normativa i als procediments de tot tipus. Això comporta fortes inversions que només es poden rendibilitzar amb una bona gestió d'aquests equips, que permetin l'alineació de tots els treballadors amb els objectius de l'empresa, que han de ser coneguts i compartits per tothom.

La internacionalització requereix d'empreses amb estructures sòlides i a la vegada àgils en la presa de decisions per tal de respondre a les expectatives dels seus clients, però també per minimitzar els errors i implementar les correccions a temps. Internacionalitzar-se és car i els recursos s'han d'opimitzar, no es pot deixar res a l'atzar.

Una mala estratègia d'internacionalització pot acabar sent un problema que comprometi la viabilitat de tota la companyia. És per això que cada empresa ha d'establir les seves pròpies estratègies en funció dels objectius i les possibilitats.

La major part del teixit d'empreses catalanes tenen productes de gran qualitat per poder competir als mercats internacionals. El paper de les administracions públiques pot ser clau per a les petites i mitjanes empreses en la funció d'acompanyament i facilitador en l'entrada a nous mercats.

Les organitzacions empresarials, organismes oficials i les administracions públiques també poden actuar com a eixos vertebradors per al desenvolupament d'iniciatives que promoguin la reconversió de sectors o territoris.

La creació d'espais de col·laboració i formació repercuteixen en l'aprenentatge col·lectiu i en el desenvolupament de les empreses.

Obrim aquí un parèntesi a la internacionalització per donar un exemple de col·laboració en l'àmbit territorial de les terres de Lleida, però fàcilment extrapolable a altres models.

L'arribada de l'aigua del Canal Segarra Garrigues a terres que fins llavors eren majoritàriament de secà va suposar el requeriment de fortes inversions per totes les parts, amb l'objectiu posat en la reconversió del territori, a través de la millora de la renda agrària i dels habitants de les comarques beneficiades, que havia de venir de la introducció de nous cultius. Amb aquest objectiu, Borges està liderant un projecte de cooperació amb productors de la zona per introduir la producció de pistatxos, a través d'un conveni signat amb el Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya, pel qual es compromet a facilitar formació i assessorament tècnic gratuïts a agricultors

que desitgin plantar pistatxers a la zona d'influència del Canal Segarra-Garrigues. Borges també es compromet a processar i comercialitzar els pistatxos produïts en aquestes explotacions d'acord a unes condicions preestablertes que contemplen el benefici per ambdues parts.

Aquest és un clar cas de col·laboració en el que intervenen administració, empresa i productors agraris per desenvolupar projectes de transformació de territoris i sectors que individualment serien inassolibles.

4. Exemples d'èxit en l'estratègia d'internacionalització de Borges International Group

Quan es parla de internacionalització no tot es vendre. Hem d'entendre la internacionalització com un procés complex a llarg termini en el que cal gestionar professional i acuradament múltiples factors que condicionaran el resultat final del nostre projecte. A títol d'exemple, a continuació exposaré l'experiència del nostre Grup a tres països que són un bon exemple de les diferents estratègies que es poden seguir en el procés d'internacionalització d'una empresa.

1. Estats Units

La primera inversió internacional rellevant de Borges International Group no va ser per vendre, sinó per abastir-se de nous productes del que ara en som líders a nivell nacional.

L'any 1985 es va constituir «Borges of California, Inc.», fet que va suposar la internacionalització de l'activitat agrícola amb l'adquisició de 360 ha. a la vall de Sacramento, Califòrnia, zona de referència mundial en la producció de nous. Aquesta inversió va permetre tenir informació sobre les collites i l'origen d'un dels nostres principals productes, a més va permetre capturar una major part del benefici que genera la cadena de valor, repercutint en una posició més forta al mercat espanyol. El projecte es va desenvolupar de la mà d'un soci local i aquest va ser un dels punts fonamentals de l'èxit.

Després de múltiples intents per introduir massivament els nostres productes als EEUU, finalment el 1995 vàrem realitzar la inversió amb la compra de la societat «Giurlani USA Inc.», empresa establerta a la costa oest, fundada el 1898, que comercialitza productes mediterranis –principalment olis, olives i vinagres– al mercat americà sota les marques Star, Cara Mia i Pacific Choice.

A més d'assolir una posició de lideratge a la costa oest dels Estats Units, aquesta fita també va permetre potenciar l'activitat de la planta d'envasat que el Grup té a Tàrraga, ja que es van reemplaçar els proveïdors italians amb els que Giurlani treballava, capturant així una major part del marge a la vega da que ens va permetre la creació de nous llocs de treball.

Més endavant, l'any 2006, es va constituir «Borges National USA Corp» amb seu a l'Estat de New Jersey. El coneixement i les bones relacions van propiciar que el que fins llavors havia estat el nostre distribuïdor es convertís en un soci local. Això va permetre incorporar el negoci i el fons de comerç de més de 20 anys de distribució d'oli d'oliva a l'engròs a les empreses més importants dels EEUU i Canadà.

2. França

França és un altre mercat molt competitiu, al qual el Grup va dedicar importants inversions per desenvolupar les seves marques però amb uns resultats a nivell de quota de mercat que no arribaven als objectius establerts. L'adquisició l'any 2007 de Tramier, empresa fundada l'any 1863, líder del sector d'olives de taula a França, va permetre millorar notablement la posició de Borges en aquest mercat, essent actualment el tercer o segon mercat en xifra de vendes del Grup, posició que alterna amb els EEUU. El reconeixement de marca Tramier i la seva llarga història en el mercat francès va ser un adequat vehicle d'entrada per altres productes.

3. Índia

Després d'anys treballant amb terceres parts per desenvolupar el mercat de la Índia, l'any 2009, Borges International Group va establir la seva pròpia filial comercial. Al contrari que en d'altres ocasions el projecte es va executar en solitari. Desenvolupar un mercat on l'oli d'oliva no era utilitzat per cuinar i formar un equip partint pràcticament de zero no ha estat gens fàcil. Per assolir un nivell més alt d'integració a la cultura del país es va formar a l'equip en destí amb personal natiu i es va fer una profunda anàlisi del país per conèixer el mercat i les seves necessitats, creant-les on no hi eren per manca de coneixement dels nostres productes. Vam aprendre a gestionar les diferències culturals i vam invertir en reconeixement de marca. Avui, amb prop de 100 treballadors a la filial Índia, i després de fortíssimes inversions per desenvolupar el mercat, gaudim de quotes de lideratge al país en els nostres productes clau.

Aquest tres exemples, són només una mostra vers la importància de concebre la internacionalització com una estratègia

a llarg termini. La internacionalització afecta a tota la organització, no només al departament de vendes, per la qual cosa és fonamental integrar-la dins de l'estratègia de l'empresa. Per aquest motiu s'ha de ser coherent en tot moment amb aquesta estratègia, destinant recursos i, adaptant la visió i valors, definint objectius clars a mitjà i llarg termini. És per aquest motiu que Borges International Group sempre ha seguit les següents premisses:

- i. Definim les estratègies a curt, mitjà i llarg termini i avaluem constantment les fites assolides.
- ii. Invertim molt en difondre els valors diferencials de les nostres marques, essent la qualitat del producte l'eix vertebrador.
- iii. Invertim constantment en la formació dels nostres equips.
- iv. Desenvolupem relacions a llarg termini amb les nostres clients, importadors, distribuïdors, proveïdors i resta de *stakeholders*.
- v. Analitzem i monitoritzem individualment l'evolució de cada mercat.
- vi. Invertim en sistemes de gestió que ens permeten saber en tot moment on som i com evolucionem.
- vii. Treballem sempre amb garanties de cobrament i de tipus de canvi.

5. Conclusions finals

Finalment, en aquest apartat de conclusions enumeraré alguns dels aspectes més rellevants que considero important tenir en compte en el moment d'afrontar el procés de definició de l'estratègia d'internacionalització d'una empresa agroalimentària, que és l'objectiu principal d'aquest article.

Motivacions que la determinen:

1. Fer créixer el negoci, generant muscle financer

Les empreses que s'internacionalitzen es converteixen a mitjà i llarg termini en quatre vegades més grans que les que no exporten, i generalment dupliquen la mida de les que només exporten.

2. Diversificar el factor risc d'operar en un sol país, front cicles econòmics adversos

Les empreses internacionalitzades solen tenir major capacitat de resistència front cicles econòmics adversos. A l'estar

més diversificades solen ser més competitives, i fins i tot acostumen a créixer en èpoques de recessió econòmica.

3. Millorar la competitivitat

La internacionalització permet cercar oportunitats en mercats amb major potencial de creixement, incrementa la competitivitat i afavoreix la cerca de mercats nínxol, on generalment s'obtenen majors marges que en els mercats més madurs, com per exemple els europeus. Els mercats nínxol poden contribuir favorablement a la millora dels resultats de la companyia.

4. Generar prestigi i potenciar «La Marca»

La marca és un dels elements de major valor de les empreses. La venda de productes i serveis a l'exterior comporta un «plus» de notorietat i qualitat. A la vegada que comporta el desenvolupament de valors com el de decisió, perseverança, treball en equip, força, creixement, inversió,..., elements, tots ells, que ben utilitzats en les campanyes de màrqueting i de comunicació atorguen a les marques internacionalitzades un augment de reputació i valor davant els consumidors.

5. Retenció i motivació dels empleats

El sentiment de pertànyer a una empresa en creixement i expansió internacional incrementa la motivació dels empleats i el sentiment de pertinença a una gran família, amb el consegüent augment de possibilitats per desenvolupar un pla de carrera amb el que viure noves experiències amb expansió internacional, fet que, reforçat amb una bona comunicació interna, contribueix a l'atracció i retenció dels empleats amb les actituds i aptituds adequades per al projecte empresarial.

Decàleg per al desenvolupament d'una estratègia d'internacionalització:

1. La internacionalització s'ha de viure com un procés natural per al desenvolupament dels negocis per tota l'organització

La internacionalització requereix un esforç continuat en tots els aspectes, financers, humans, operatius, etc. És un repte que s'ha de fer amb el compromís global dels integrants de l'empresa, pensant en l'oportunitat que ens ofereix aquest procés que integra elements de supervivència, competitivitat i sostenibilitat del negoci a mitjà i llarg termini.

2. Començar el més aviat possible, però assegurant-se estar preparat

Les empreses que encara no han iniciat el procés d'internacionalització, o aquelles que ho han de fer per respondre a una situació puntal del mercat, poden i han de valorar permanentment la possibilitat d'internacionalitzar-se. La internacionalització és un procés que requereix temps i equips preparats, així com productes o serveis diferenciats. Malgrat que es consideri que l'empresa no està preparada per sortir a l'exterior, és bo començar a analitzar les possibilitats existents quan abans millor.

3. Analitzar els avantatges competitius dels nostres productes

Abans de plantejar-nos un procés d'internacionalització és necessari identificar els aspectes únics o diferencials del nostre producte o servei, elements que seran claus a l'hora de definir i dimensionar el nostre projecte.

4. Escollir els mercats en els quals els nostres productes o serveis tindran millor acollida

Els mercats on l'abast dels nostres productes és limitat poden ser idonis per començar el nostre projecte internacional. Aquests mercats han de cobrir les seves necessitats, i els clients necessiten, tant com nosaltres, fer créixer els seus negocis, i per tant prioritzaran aquells projectes que els aportin major valor.

5. Adequar el ritme a les capacitats pròpies. Caminar abans de córrer

El projecte d'internacionalització s'ha de plantejar amb visió de permanència i un procés continuat a llarg termini, és com una carrera de fons. Cal evitar l'excés d'entusiasme per adequar els recursos destinats al projecte a les possibilitats de l'empresa i els seus equips en cada moment, per no defallir en l'intent.

6. Participar en fires i congressos

Els que pensen amb la possibilitat de la internacionalització poden aprofitar les oportunitats que ofereixen les fires i esdeveniments internacionals, a les que assistir-hi com a mers visitants els permet obtenir coneixement a partir de les experiències d'altres professionals del sector.

7. Perseverar i no defallir front als resultats adversos

Ja hem dit anteriorment que la internacionalització s'ha de plantejar com un procés a llarg termini, en el que caldrà dedi-

car recursos i ser perseverants per assolir els objectius que ens hem establert per a cada mercat. Ningú ens està esperant, per la qual cosa cal tenir l'habilitat de trobar el nostre lloc en el mercat, i això en ocasions requereix d'inversions inicials que no sempre tenen un retorn a curt termini.

8. Evitar els riscos

Tots els esforços i recursos invertits per assolir un determinat nivell d'objectius es poden perdre si finalment no es cobra el que s'ha venut, o el tipus de canvi de la divisa devalua la nostra inversió. La recuperació de deutes internacionals és un procés difícil i costós, en alguns països pot ser impossible, per aquest motiu és necessari establir en els contractes de venda condicions que garanteixin el cobrament, així com comptar amb companyies que ens assegurin el risc front l'impagament dels clients i la variabilitat en el tipus de canvi de la divisa en la que hem establert els nostres contractes.

9. Adaptar-se o morir

No es pot caure en l'error de pensar que el nostre producte respon a les necessitats de cada client i país. És necessari adaptar el producte a cada país, a vegades condicionats per la cultura, poder adquisitiu, clima, marc regulador, etc. Conèixer molt bé el client, les seves necessitats i hàbits, requereix esforç i dedicació de recursos, a més d'una mentalitat oberta i amb capacitat d'adaptació al canvi per augmentar les probabilitats d'èxit.

10. Estar sempre ben assessorat. Demanar ajuda

Durant els primers passos d'una empresa en el procés d'internacionalització és recomanable anar ben assessorat. Empreses especialitzades en l'aterratge a un nou país, i organismes com les cambres de comerç locals, ACCIÓ, o l'ICEX, disposen dels coneixements i equips necessaris, implantats en els països de destí, que es recomanable aprofitar per incrementar les probabilitats d'èxit.

Tarragona i comarques

Anàlisi de la província

La província de Tarragona ocupa una mica menys de la cinquena part de l'extensió total de Catalunya, amb una superfície de 6.308 km². En canvi, en termes de població representa el 10,6% del Principat, a causa de la menor densitat relativa (126 habitants per km²) respecte al conjunt de Catalunya (234 habitants per km²).

La **població** de la província és de 795.101 persones el 2015, 5.861 persones menys que l'any anterior. En termes relatius la caiguda ha estat del 0,7%, la més elevada de les quatre províncies catalanes, i que se suma a les caigudes de l'1,1% i del 0,5% que es van registrar els anys 2014 i 2013, respectivament. Aquest descens s'explica sobretot per la disminució de la població en edat de treballar (16 a 64 anys), que no arriba a compensar l'increment de la població de 65 anys o més. Així mateix, es produeix una disminució significativa en la població de menys de 16 anys (-0,6%), la major de les províncies catalanes. Una altra dada especialment remarcable és el fort descens del nombre de persones de nacionalitat estrangera, que s'ha reduït un 6,2% respecte a l'any anterior, força més que la mitjana catalana. El 2015 la població estrangera era de 124 mil persones, el 15,6% de la població total, que és la segona taxa d'estrangeria més baixa de les quatre províncies catalanes després de Barcelona.

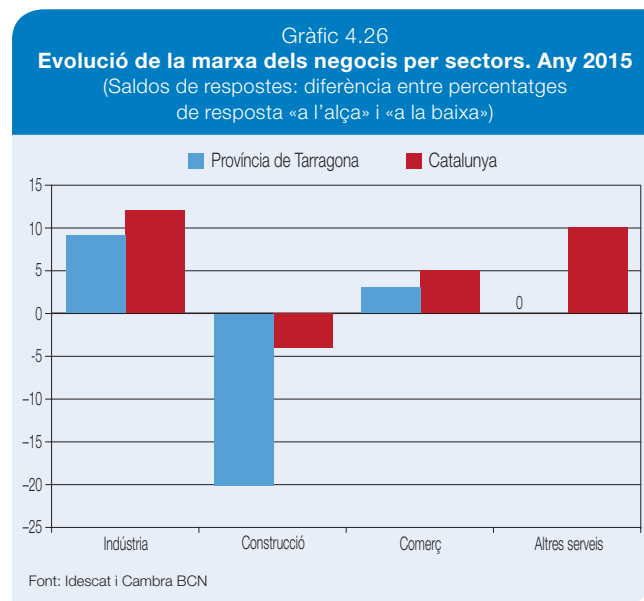
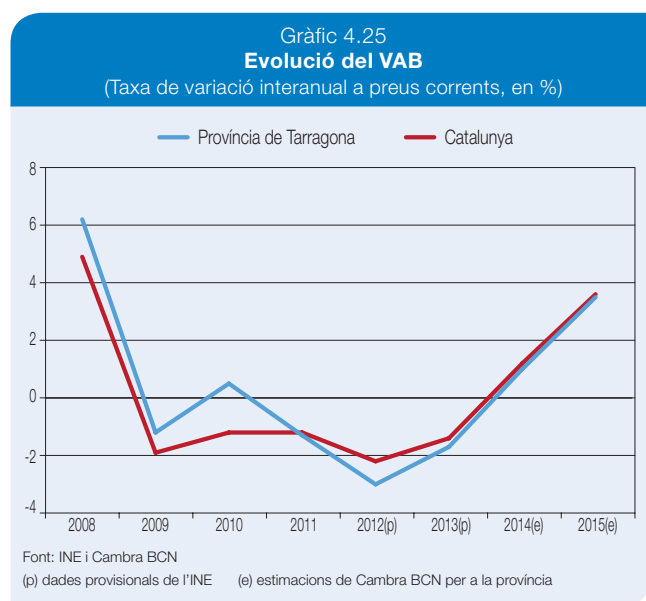
Tarragona ha estat la província que més ha accelerat el seu creixement durant el 2015. De fet, el **valor afegit brut (VAB)** a preus corrents hauria passat de créixer a l'entorn de l'1% el

2014 a assolir el 3,5% el 2015, segons estimacions de la Cambra de Comerç de Barcelona, un creixement que és només una dècima inferior al registrat pel conjunt de Catalunya, segons el càlcul de l'INE ([gràfic 4.25](#)). El sector protagonista d'aquesta recuperació està sent la indústria, que alhora és el sector que més ocupació ha creat aquest any, si bé els serveis també mostren una evolució positiva associada en bona part a la recuperació del consum intern.

L'Enquesta de clima empresarial de l'Idescat i la Cambra de Comerç de Barcelona ofereix resultats per províncies i sectors econòmics⁸. Segons aquesta enquesta, les empreses industrials i del sector del comerç de Tarragona presenten un saldo positiu de la **marxa dels negocis** el 2015, el que vol dir que hi ha un major percentatge d'empresaris que afirma que la marxa dels negocis ha augmentat que no pas que ha disminuït. Per contra, el sector de la construcció encara assenyala un descens de la facturació el 2015 i el sector d'altres serveis presenta un saldo nul, el que vol dir que està estancat. En comparació amb el conjunt de Catalunya, les empreses de la demarcació tarragonina presenten un creixement menys intens de la marxa dels negocis a la indústria, al comerç i als altres serveis, i en un descens més acusat al sector de la construcció. ([gràfic 4.26](#))

Pel que fa als indicadors de demanda, cal assenyalar que tant a la província com al conjunt de Catalunya la **matriculació de vehicles** ha registrat creixements molt intensos el 2015, al voltant d'un 25% respecte a l'any anterior, recollint l'efecte no

⁸ Els resultats del sector de l'hostaleria només estan disponibles per marques turístiques, no per províncies.



només de la recuperació de la demanda interna sinó també dels incentius públics a la compra de vehicles. D'altra banda, les **compravendes immobiliàries** han començat a recuperar-se després d'anys en retrocés. Concretament, a la província de Tarragona s'han realitzat 32.495 compravendes, un 1,3% més que l'any anterior, i el 14,2% de les realitzades al conjunt de Catalunya, on el creixement ha estat més important (del 3,2%).

El sector exterior també ha tingut una dinàmica positiva però menys favorable a Tarragona que al conjunt del Principat. Les **exportacions** de béns de la província han crescut un 2,8% en termes nominals el 2015, menys de la meitat del creixement registrat per les exportacions catalanes (6,1%). El menor dinamisme s'ha degut al baix creixement de les vendes a la UE, que han crescut un 2,2% respecte al 2014, enfront al 7% registrat per les exportacions catalanes. A això cal afegir que Tarragona té una major concentració d'exportacions al mercat comunitari que el conjunt de Catalunya (el 78% enfront al 65% de Catalunya). En conjunt, les xifra provisional d'exportacions realitzades el 2015 és de 7.240 milions d'euros, que representa l'11,3% del conjunt de Catalunya.

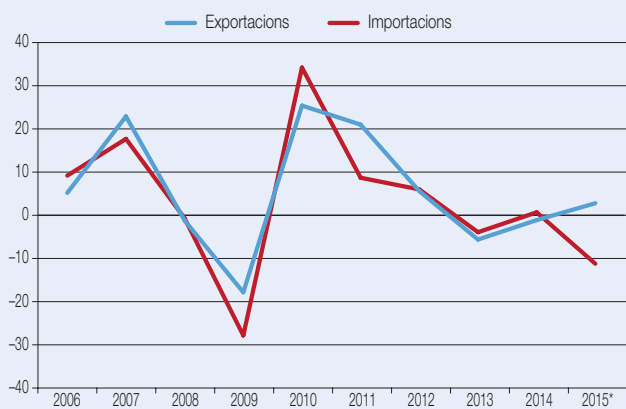
El comerç exterior a la província de Tarragona es caracteritza per una elevada concentració de les exportacions en els sectors de productes químics i de petroli i derivats, atès que aquests representen més de la meitat de les exportacions totals de la demarcació. L'any 2015, tant l'evolució de les exportacions químiques com les de petroli i derivats han estat negatives (-1,5% i -22,9%, respectivament) i aquest ha estat un factor decisiu que explica el menor dinamisme de les exportacions de Tarragona. Per contra, pràcticament la totalitat

de la resta de sectors exportadors més importants han registrat creixements significatius de dos dígit, per ordre d'importància, les exportacions d'altres béns d'equipament han crescut el 16%, les de fruites i llegums el 32%, les del tèxtil i confecció el 12%, i les de preparats alimentaris el 19% (gràfics 4.27 i 4.28).

Pel que fa a les **importacions**, aquestes han disminuït un 11,2% en termes nominals a la província, una dinàmica molt més desfavorable que al conjunt de Catalunya, on han crescut un 5,8%. Com en el cas de les exportacions, els principals productes importats són el petroli i derivats, els productes químics i el gas, que representen el 57% de les importacions totals. La raó que explica aquesta intensa reducció de les importacions no és tant una reducció del volum de mercaderia com del seu valor, un fet que s'explica directament per la caiguda del preu del petroli i dels seus derivats en els mercats internacionals.

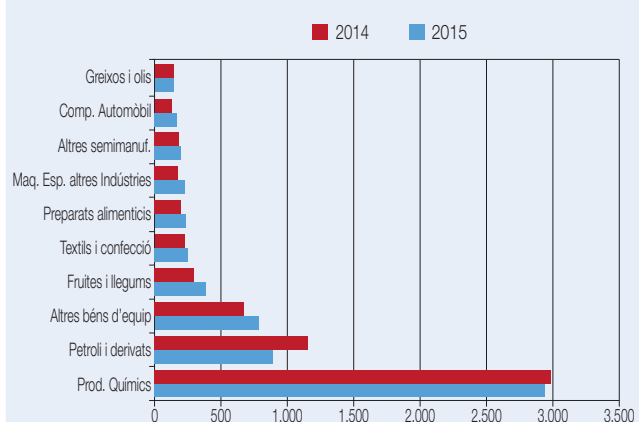
L'increment de les exportacions aquest any s'explica per un augment del marge intensiu (volum d'exportació per empresa) i no tant per un augment del marge extensiu (nombre d'empreses exportadores), ja que la base del teixit empresarial exportador ha disminuït a la província de Tarragona, passant de gairebé 3.000 el 2014 a 2.904 el 2015. Però és més important analitzar l'evolució del nombre d'**empreses exportadores regulars**, que són les que exporten quatre anys consecutius, i que representen el 32% del total. El nombre d'aquestes empreses exportadores regulars s'ha incrementat un 6,8% el 2015, fins a les 931 empreses. A més, aquest increment de la base d'empreses exportadores regulars s'ha donat independentment del seu volum d'exportació. Tanma-

Gràfic 4.27
Evolució de les exportacions i importacions de béns a la província de Tarragona
(Taxa de variació interanual a preus corrents, en %)



* Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.
Font: Duanes

Gràfic 4.28
Principals sectors exportadors a la província de Tarragona
(Milions d'euros)



Font: Duanes

teix, Tarragona destaca per tenir una major proporció relativa d'empreses exportadores de gran dimensió, atès que concentra gairebé el 8% de les empreses catalanes que exporten més de 5 milions d'euros, i només el 4,3% d'empreses que exporta menys de 50.000 euros. A més, entre 2014 i 2015, el nombre de grans empreses exportadores ha augmentat de 108 a 117.

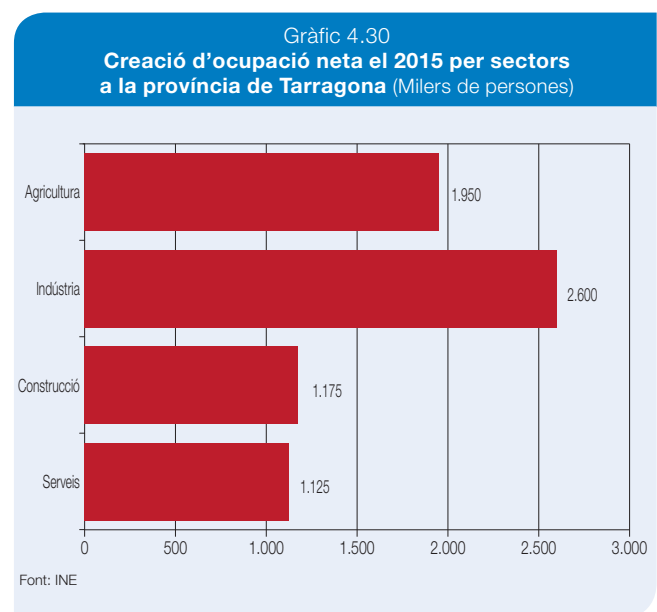
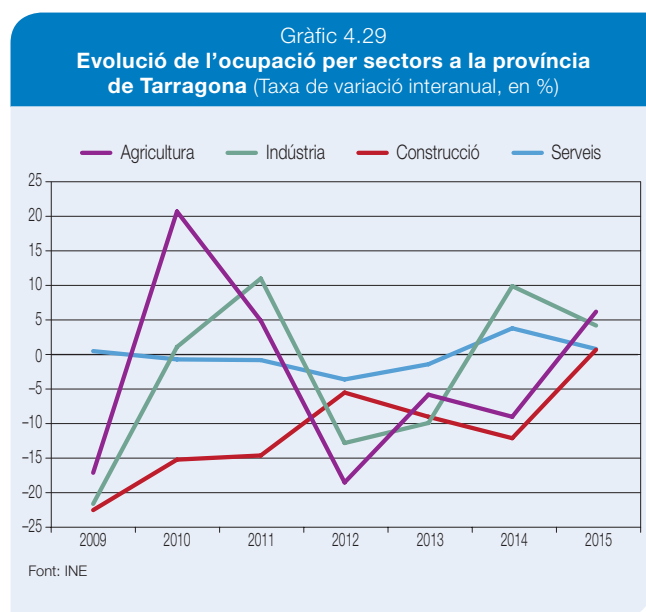
L'evolució de l'**activitat turística** ha tingut contrastos a la província de Tarragona el 2015. Si bé el nombre de pernoctacions en establiments hotelers s'ha incrementat un 20,5% a la marca turística de les Terres de l'Ebre –fins a les 719 pernoctacions–, més que a qualsevol altra demarcació catalana, el nombre de pernoctacions a la Costa Daurada ha disminuït, per segon any consecutiu, un 1,6%, fins a les 8.883 pernoctacions. Per contra, si comptabilitzem turistes, el nombre de visitants ha augmentat un 8% a la Costa Daurada i un 11% a les Terres de l'Ebre. El major creixement del nombre de turistes que del nombre de pernoctacions a la Costa Daurada assenyalava una disminució de l'estància mitjana del turista –de 4,1 el 2014 dies a 3,7 dies el 2015–, malgrat que continua sent la marca turística catalana amb una estància més llarga. A les Terres de l'Ebre, pel contrari, augmenta lleugerament l'estància mitjana, situant-se en 2,6 dies el 2015. En termes relatius, la Costa Daurada concentra el 17% de les pernoctacions hoteleres a Catalunya i el 14% dels turistes allotjats en hotels que visiten Catalunya, i les Terres de l'Ebre al voltant de l'1,5% de les pernoctacions i dels turistes totals.

Paral·lelament amb l'important avenç del creixement del VAB, s'ha produït també un fort impuls de la **població ocupada**, que ha crescut un 2,2% en termes relatius segons l'Enquesta

de Població Activa de l'INE, per sobre de l'increment mitjà del conjunt de Catalunya (1,5%). La indústria ha estat el sector que més ocupació ha creat aquest 2015, amb 2.600 llocs de treball més, que es tradueix en una taxa de creixement del 4,8% respecte a l'any anterior. L'agricultura ha estat el segon sector que més ocupació neta ha creat, amb gairebé 2.000 llocs de treball més, seguida per la construcció i els serveis, que n'han aportat al voltant de 1.100 cadascun. No obstant, el creixement més elevat en termes relatius es dona a l'agricultura, amb un 15,4%, seguida per la indústria i la construcció, amb augments vora el 5% en els dos casos. Així, el sector serveis ha passat de ser el que més ocupació va crear el 2014 a ser un dels que menys el 2015. Tanmateix, cal destacar que aquest any és el primer des de l'inici de la crisi que els quatre grans sectors econòmics han creat ocupació (gràfics 4.29 i 4.30).

El nombre **d'afiliats a la Seguretat Social** també ha seguit una evolució positiva el 2015, per segon any consecutiu, i a més ha crescut amb més intensitat que l'ocupació estimada per l'Enquesta de població activa de l'INE. Concretament, la suma d'afiliats al règim general i d'autònoms a la província ha estat de 261.223 persones a 31 de desembre de 2015, un 3,8% més que un any enrere. A l'igual que ha succeït al conjunt de Catalunya, el creixement del nombre d'afiliats ha estat superior en el col·lectiu dels assalariats que en el d'autònoms. Mentre que el nombre d'afiliats al règim general ha augmentat un 4,7%, en el règim d'autònoms només ha estat del 0,7%.

Per sectors, i a diferència del que assenyalava l'Enquesta de Població Activa, els serveis han estat el gran tractor del crei-



xement dels afiliats el 2015, atès que han concentrat el 83% de l'ocupació neta creada, o el que és el mateix, han creat 8.057 dels 9.660 nous afiliats nets generats a la província. Dins dels serveis, les activitats que més ocupació han creat han estat l'administració pública, la sanitat i l'educació (2.283 nous afiliats), la categoria d'altres serveis (2.200 afiliats més), el comerç (gairebé 1.500) i l'hostaleria (entorn a 1.000). A la indústria, el nombre d'afiliats ha augmentat un 2,1% respecte a l'any anterior, i els sectors protagonistes d'aquest creixement han estat sobretot el sector químic (258 afiliats més) i la indústria siderometal·lúrgia (261 més). La construcció, per la seva banda, n'ha creat 627 afiliacions netes, el que correspon amb una taxa de creixement del 3,4% respecte a l'any anterior. Les úniques activitats que han disminuït el nombre d'afiliats han estat a la indústria, i són els sectors de confecció, alimentació i indústria extractiva.

El creixement de l'activitat econòmica i de l'ocupació s'ha traduït en un lleuger augment del nombre d'**empreses**, que trenca la tendència descendent que es va iniciar el 2009. Segons l'INE, el nombre d'empreses a la demarcació a 1 de gener de 2015 era de 51.015, però d'aquestes un 51% no tenen treballadors i són precisament aquestes les que augmenten en número (810 més que el 2014), mentre que el nombre d'empreses amb assalariats s'ha continuat reduint (de 23.892 el 2014 a 23.458 el 2015). D'entre les empreses amb assalariats, ha retrocedit el nombre d'empreses petites i mitjanes, mentre que les de més de 200 treballadors ha passat de 68 el 2014 a 74 el 2015 (gràfic 4.31). Els **comptes de**

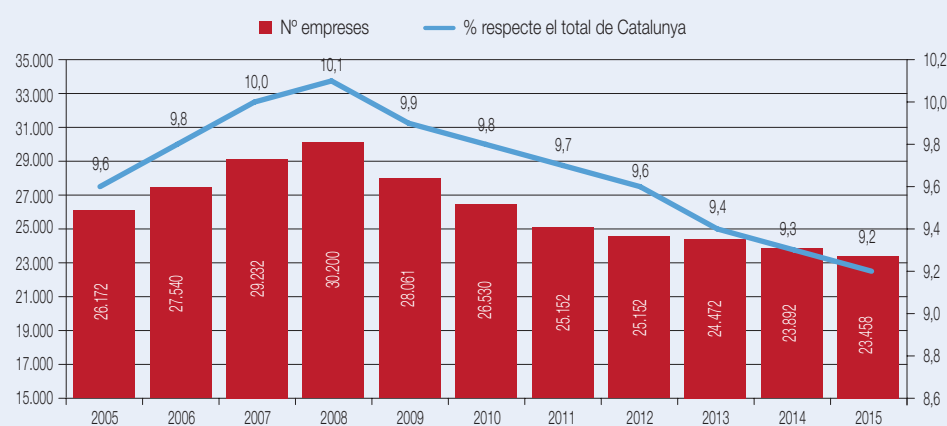
cotització a la Seguretat Social també ha experimentat un augment el 2015, del 2,3%, idèntic al registrat pel conjunt del Principat.

Els **contractes de treball** signats subscrits a la província de Tarragona han augmentat un 14,5% el 2015, fins a gairebé els 280 mil contractes, que representen el 10,2% del total de Catalunya. Per tipus de contracte, han augmentat sobretot els temporals, un 15%, però la contractació indefinida també ho ha fet a bon ritme, un 9,4%.

El nombre d'**aturats registrats** a les oficines del Servei d'Ocupació de Catalunya ha disminuït un 10,2% al conjunt de la província, per segon any consecutiu, i molt en línia amb l'evolució que ha registrat al conjunt de Catalunya. Així, la província de Tarragona ha tancat el 2015 amb 61.803 aturats, una xifra molt similar a la de l'any 2009. Com a resultat d'això, la taxa d'atur registral també s'ha reduït fins al 18,1%, si bé encara és la més alta de les quatre províncies catalanes. Aquesta taxa és 2,2 punts inferior a la taxa amb que es va tancar el 2014, però encara està lluny del 13,7% que es va registrar el 2008, just abans de la crisi.

Finalment, els **preus del consum** a la província de Tarragona han decrescut un 0,7% en mitjana anual, que se suma al descens de quatre dècimes registrat l'any anterior. En comparació amb la resta de províncies, Tarragona ha registrat un descens de preus similar al de Lleida i Girona, mentre que a Barcelona s'han mantingut estables.

Gràfic 4.31
Empreses amb assalariats a la província de Tarragona
 (Nombre, en milers, i percentatge sobre el total Catalunya, en %)



Font: INE

Quadre 4.7
Dades bàsiques de la província de Tarragona

	2012	2013	2014	2015	Variació 2015-2014 (% , pp)		Pes Prov./Catalunya (%)	
					Província	Catalunya	2014	2015
DEMOGRAFIA								
Població Total	814.199	810.178	800.962	795.101	-0,7	-0,1	10,7	10,6
Densitat (hab/km ²)	129	128	127	126	-0,7	-0,1	-	-
Població de menys de 16 anys	132.102	131.997	130.685	129.912	-0,6	-0,4	11,0	11,0
Població potencialment activa (16-64)	548.502	542.105	531.661	523.877	-1,5	-0,7	10,6	10,6
Població de 65 anys i més	133.595	136.076	138.616	141.312	1,9	1,8	10,4	10,4
Índex de dependència global	48,4	49,5	50,7	51,8	2,2	0,7	-	-
Índex d'envelliment	101,1	103,1	106,1	108,8	2,6	2,5	-	-
Nacionalitat espanyola	664.612	665.866	668.769	671.067	0,3	0,8	10,4	10,4
Nacionalitat estrangera	149.587	144.312	132.193	124.034	-6,2	-5,8	12,1	12,1
Taxa d'estrangeria total	18,4	17,8	16,5	15,6	-0,9	-0,8	-	-
Taxa d'estrangeria extracomunitaria	11,5	11,3	10,7	10,1	-0,5	-0,7	-	-
ACTIVITAT ECONÒMICA								
Comptes de cotització¹	23.944	23.695	24.115	24.665	2,3	2,3	9,9	9,9
Nombre d'empreses²	53.253	51.368	50.639	51.015	0,7	1,4	8,8	8,7
Sense assalariats	28.647	26.896	26.747	27.557	3,0	3,3	8,4	8,4
Amb assalariats	24.606	24.472	23.892	23.458	-1,8	-1,1	9,3	9,2
1 a 49 assalariats	24.287	24.152	23.585	23.150	-1,8	-1,1	9,3	9,3
50 a 199 assalariats	260	252	239	234	-2,1	4,0	6,5	6,1
200 a 999 assalariats	52	62	61	64	4,9	0,8	6,6	6,8
1.000 o més assalariats	7	6	7	10	42,9	8,4	4,9	6,5
Empreses concursades	117	90	82	81	-1,2	-29,4	5,9	8,3
Compravendes immobiliàries	31.876	35.301	32.079	32.495	1,3	3,2	14,4	14,2
Matriculació de vehicles	12.596	13.605	15.131	18.839	24,5	25,6	7,8	7,7
SECTOR EXTERIOR								
Exportacions de béns (milions €)³	7.545	7.122	7.062	7.240	2,8	6,1	11,7	11,3
<i>10 principals sectors</i>								
Prod. Químics	3.335	3.175	2.993	2.942	-1,5	4,6	18,6	17,5
Petroli i derivats	1.406	1.231	1.136	889	-22,9	-13,5	62,8	56,4
Altres béns d'equip	435	573	675	782	16,0	7,5	12,6	13,6
Fruïtes i llegums	268	283	299	388	31,8	16,1	25,5	28,8
Textils i confecció	194	187	228	251	12,4	4,1	4,7	5,0
Preparats alimenticis	162	189	197	233	18,5	8,7	20,3	22,2
Maq. Esp. altres Indústries	270	224	178	227	28,8	5,8	4,8	5,8
Altres semimanuf.	193	186	182	196	8,5	4,2	7,4	7,6
Comp. Automòbil	131	115	126	167	33,7	4,6	5,9	7,4
Greixos i olis	149	132	140	143	2,3	14,8	19,9	17,7
Exportacions UE	5.736	5.383	5.536	5.629	2,2	7,0	14,3	13,6
Exportacions fora UE	1.809	1.739	1.526	1.611	4,9	4,4	7,1	7,1
Importacions de béns (milions €)³	12.037	11.564	11.538	10.340	-11,2	5,8	16,0	13,6
<i>10 principals sectors</i>								
Petroli i derivats	5.985	5.324	4.936	3.396	-33,8	-27,2	74,1	68,1
Prod. Químics	2.406	2.582	2.457	2.221	-8,6	3,4	15,0	13,4
Altres béns d'equip	360	472	406	596	47,5	13,8	6,6	8,7
Automob. i motos	141	169	333	540	62,3	41,6	6,9	7,9
Equip d'oficina i telecomunicacions	278	276	369	348	0,0	4,8	20,7	18,8
Cereals	294	286	230	323	47,7	23,0	27,6	32,1
Mobles	274	253	264	319	21,2	16,4	33,0	34,3
Gas	302	289	583	318	-45,9	-38,4	28,7	25,3
Altres semimanuf.	248	246	233	235	1,5	-13,6	11,3	11,0
Ferro i hacer	203	192	192	178	-7,3	0,1	12,9	12,0
Importacions UE	4.840	4.590	4.488	4.500	-2,0	6,6	10,8	10,2
Importacions fora UE	7.197	6.974	7.050	5.840	-17,3	4,6	23,1	18,4
Nombre d'empreses exportadores	2.890	2.925	2.996	2.904	-3,1	-0,4	6,3	6,1
Nombre d'empreses exportadores regulars	742	785	872	931	6,8	3,0	5,5	5,7
Exporten menys de 50.000 €	243	246	314	344	9,6	3,8	4,3	4,5
Exporten de 50.000 a 500.000 €	205	226	227	234	3,1	1,5	5,5	5,6
Exporten de 500.000 a 5 milions €	189	204	223	236	5,8	1,2	5,9	6,1
Exporten més de 5 milions €	105	109	108	117	8,3	5,7	7,9	8,1
MERCAT DE TREBALL								
Ocupats	313.025	301.200	309.600	316.525	2,2	1,5	10,2	10,3
Agricultura	14.725	13.875	12.625	14.575	15,4	6,2	28,0	30,5
Indústria	55.000	49.575	54.500	57.100	4,8	4,2	9,8	9,8
Construcció	29.350	26.700	23.475	24.650	5,0	0,7	13,0	13,5
Serveis	213.975	211.050	219.000	220.125	0,5	0,8	9,7	9,7
Afiliats total règims¹	247.262	244.904	251.563	261.223	3,8	3,8	8,8	8,8
Assalariats	194.770	192.394	198.167	207.434	4,7	4,4	8,6	8,6
Autònoms	52.492	52.510	53.396	53.789	0,7	1,4	10,0	10,0
Contractes¹	212.542	217.440	244.338	279.790	14,5	11,9	10,0	10,2
Temporals	188.932	198.625	222.420	255.810	15,0	11,6	10,3	10,6
Indefinitos	23.610	18.815	21.918	23.980	9,4	14,1	7,7	7,4
Atur registrat¹	74.015	72.046	68.821	61.803	-10,2	-10,5	11,9	12,0
Taxa d'atur registral ¹	21,8%	21,5%	20,3%	18,1%	-2,2	-1,9	-	-

¹ Dades de final d'any.

² Les dades són a 1 de gener de cada any (Directori Central d'Empreses de l'INE).

³ Les dades del darrer any són provisionals i les seves taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior.

Fonts: INE, IDESCAT, Observatori d'Empresa i Ocupació, Direcció General de Trànsit (DGT), Dataconex i ICEX

Anàlisi comarcal

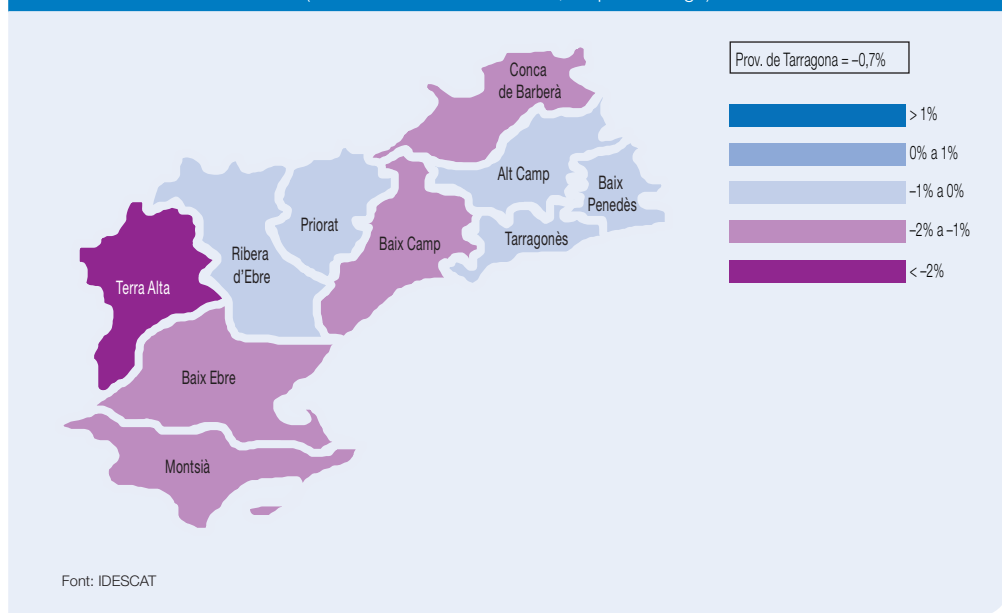
La província de Tarragona comprèn dues regions ben definides. La primera comprèn el Camp de Tarragona, que inclou les comarques de l'Alt i el Baix Camp, la Conca de Barberà, el Priorat i el Tarragonès. També inclou a efectes administratius la comarca del Baix Penedès, tot i que històricament forma part de l'àmbit territorial del Penedès. La segona regió és la de les Terres de l'Ebre, que inclou el Baix Ebre, el Montsià, la Ribera d'Ebre i la Terra Alta. Tot i que similars en termes de superfície, les Terres de l'Ebre únicament concentren poc més de la cinquena part de la població de la província, mentre que la resta correspon a l'àrea del Camp de Tarragona. La Terra Alta i el Priorat són les comarques que tenen la densitat de població més baixa, amb valors de 16 i 19 habitants per km² el 2015, respectivament; mentre que al Tarragonès s'enfila fins als 783 habitants per km², sent la sisena comarca amb més densitat de Catalunya. Aquesta comarca, juntament amb el Baix Penedès (337 hab./km²) i el Baix Camp (270 hab./km²), són les úniques de la província amb una densitat superior a la mitjana catalana.

La **població** s'ha reduït a totes les comarques de la província de Tarragona durant l'any 2015, a l'igual que va succeir l'any anterior. Aquestes caigudes, però, han estat de diferent intensitat, oscil·lant entre el -2,0% del Terra Alta i el -0,03% del Priorat. Les dues comarques més poblades tampoc s'han comportat igual: mentre que el Baix Camp ha patit una reducció important de població (de 2.223 habitants, el 38% de la reducció total de la província), els habitants del Tarragonès

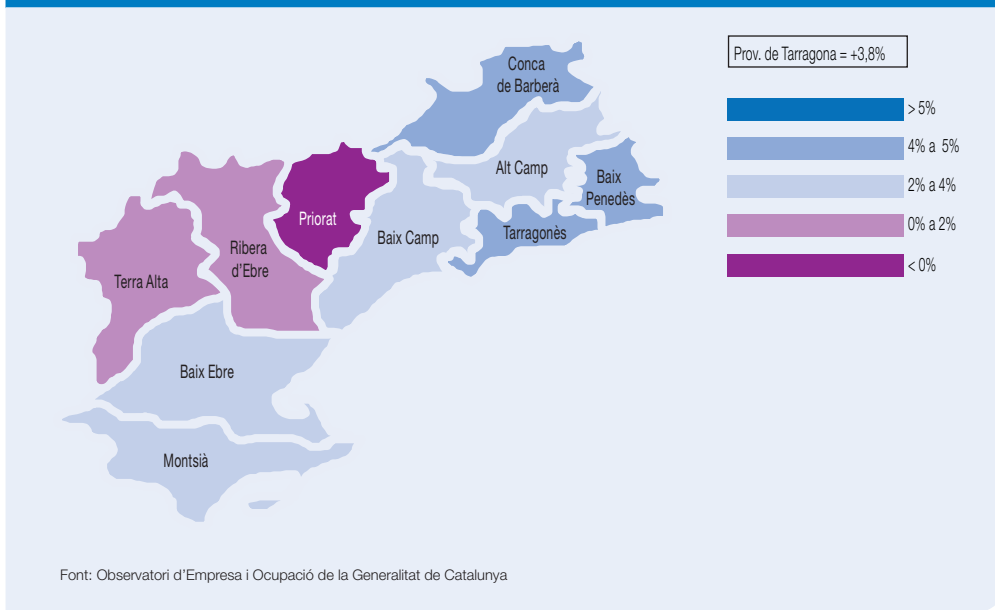
pràcticament no s'han reduït (només en 247 persones). Les següents dues comarques amb més decreixement demogràfic, després del Baix Camp, pertanyen a les Terres de l'Ebre i han estat el Montsià i el Baix Ebre (amb 1.089 i 889 habitants menys, respectivament). El principal factor explicatiu d'aquest descens demogràfic ha estat el descens de la població nascuda a l'estranger, que s'ha produït de forma generalitzada a totes les comarques, si bé amb intensitats diferents com ha succeït amb la població total. Tanmateix, la població autòctona també s'ha reduït lleugerament a pràcticament totes les comarques, protagonitzant aquestes caigudes la Terra Alta i la Ribera d'Ebre, dues comarques que tenen un alt percentatge de població envellida. Per contra, la comarca del Tarragonès és la única que incrementa la població autòctona, i al Priorat es manté estable ([mapa 4.13](#)).

L'**afiliació a la Seguretat Social** segons seu social de l'empresa ha crescut a totes les comarques tarragonines entre el desembre del 2014 i el desembre del 2015, a excepció del Priorat on disminueix un 0,3%. Els creixements més elevats, superiors al 4%, s'han registrat al Baix Penedès, al Tarragonès i a la Conca de Barberà. Però si es té en compte la dimensió de cada comarca, s'obté que les principals contribucions al creixement han vingut del Tarragonès i el Baix Camp, les dues comarques amb major nombre d'afiliats a la Seguretat Social (el 63% del total entre les dues) i que han registrat un augment de 4.656 i 2.047 afiliats respectivament, pràcticament el 70% de l'ocupació creada al conjunt de la província durant aquest any ([mapa 4.14](#)).

Mapa 4.13
Població. Any 2015
(Taxes de variació interanual, en percentatge)



Mapa 4.14
Afiliats a la Seguretat Social. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)



El nombre d'afiliats als **serveis** ha crescut a totes les comarques, a excepció del Priorat (-1,1%). A la resta de comarques, els serveis han estat el principal factor de creixement de l'afiliació el 2015. De fet, a bona part de les comarques el creixement de l'ocupació al sector serveis ha crescut per sobre del 4% respecte a l'any anterior. Aquesta bona dinàmica s'explica sobretot pel ritme de creixement dels serveis vinculats a l'educació i la sanitat, i també per les activitats professionals i administratives.

En el cas de les afiliacions al sector de la **construcció** hi ha més contrastos per comarques. D'una banda, hi ha comarques amb un fort creixement com és el cas del Baix Penedès on augmenta un 9,2% respecte al 2014, però també hi ha comarques on encara disminueix, com ara: Terra Alta, Priorat, Ribera d'Ebre i Montsià.

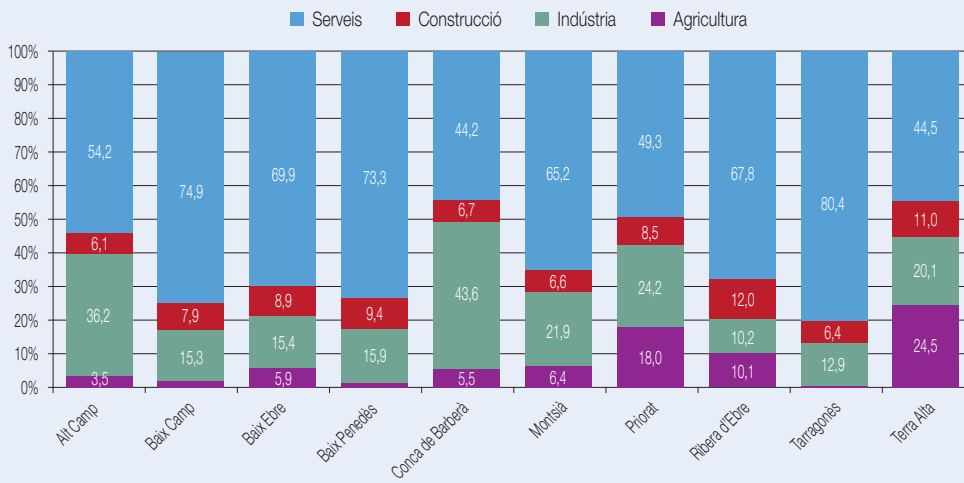
A la **indústria**, les afiliacions han crescut a gairebé totes les comarques, amb l'excepció de la Ribera d'Ebre i el Baix Camp, on han registrat una lleu disminució. Per contra, el creixement dels afiliats a la indústria al Baix Penedès ha estat del 6,4%, seguida pel Baix Ebre (5,5%) i el Montsià (5%). La Conca de Barberà i l'Alt Camp són les dues comarques amb un major pes de la indústria en el conjunt dels afiliats, atès que representen un 45% en el primer cas i un 37% en el segon, però el comportament ha estat clarament més positiu a la Conca de Barberà, on ha augmentat un 4,3% el 2015, que a l'Alt Camp on només ha crescut l'1,5% (gràfic 4.32).

Si atenem a la residència dels afiliats per comptes del domicili de la seu social de l'empresa, el creixement del nombre d'afiliats ha estat positiu a totes les comarques, fins i tot al Priorat. Però, en general, s'observa una menor dispersió en les taxes de creixement, que oscil·len entre el 4% del Baix Penedès i el 0,1% de Terra Alta. En general, s'observa que les tres comarques menys poblades i situades més a l'interior de la província, que són Terra Alta, Ribera d'Ebre i Priorat, són les que han registrat un menor creixement d'aquestes afiliacions. Mentre que els increments més importants s'observen a les comarques més pròximes a la província de Barcelona.

El nombre de **comptes de cotització** de la Seguretat Social (empreses) ha crescut a totes les comarques durant el 2015, excepte al Priorat. Les dues comarques on més augmenten és a la Terra Alta (un 4,7%, però cal tenir en compte que és una de les comarques amb menys comptes de cotització) i al Baix Camp (un 3,9%). Dels 560 nous centres de cotització que s'han creat el 2015, 221 s'han localitzat al Baix Camp, gairebé el 40%. Per contra, l'altre gran pol d'activitat que és el Tarragonès només n'ha creat 87, el 16% del total.

La caiguda de l'**atur registrat** ha estat generalitzada a les 10 comarques tarragonines. En termes relatius, els descensos més importants s'han produït a la Conca de Barberà, Terra Alta i Alt Camp, del 14% o superiors. El Tarragonès i el Baix Camp són les dues comarques amb major nombre d'aturats de la província, concentrant entre totes dues el 55% dels aturats de la província. En el primer cas, el descens del nom-

Gràfic 4.32
Estructura sectorial dels afiliats. Any 2015
 (En percentatge sobre el total d'afiliats de la comarca)

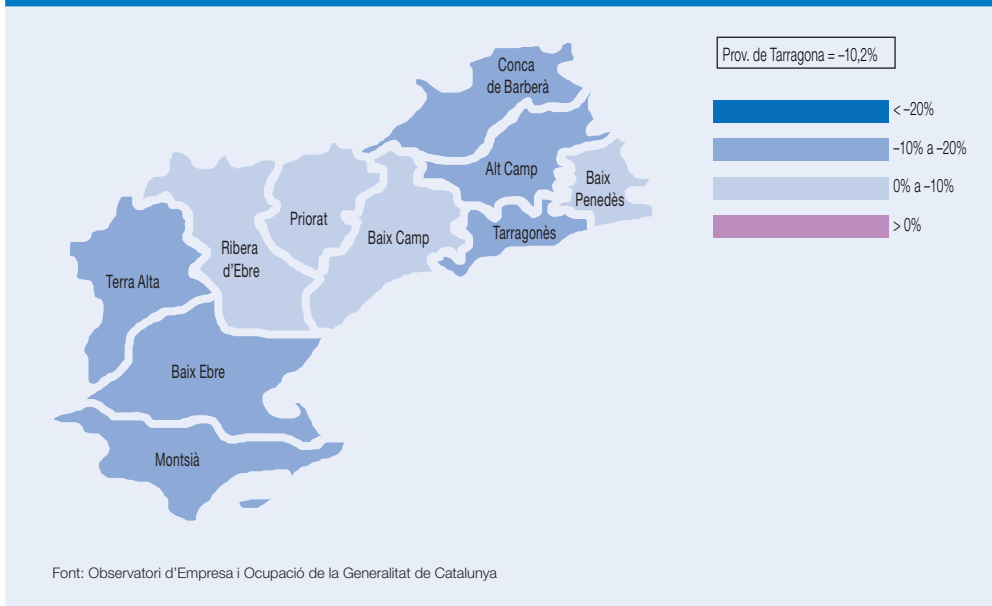


Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

bre d'aturats registrats ha estat del 10%, tancant el 2015 amb 18.948 aturats. En el cas del Baix Camp, el nombre d'aturats inscrits al SOC ha caigut un 8,9%, fins a les 15.295 persones (mapa 3). Així mateix, la **taxa d'atur** registrat oscil·la entre la màxima registrada al Baix Penedès, del 24,1%, i la

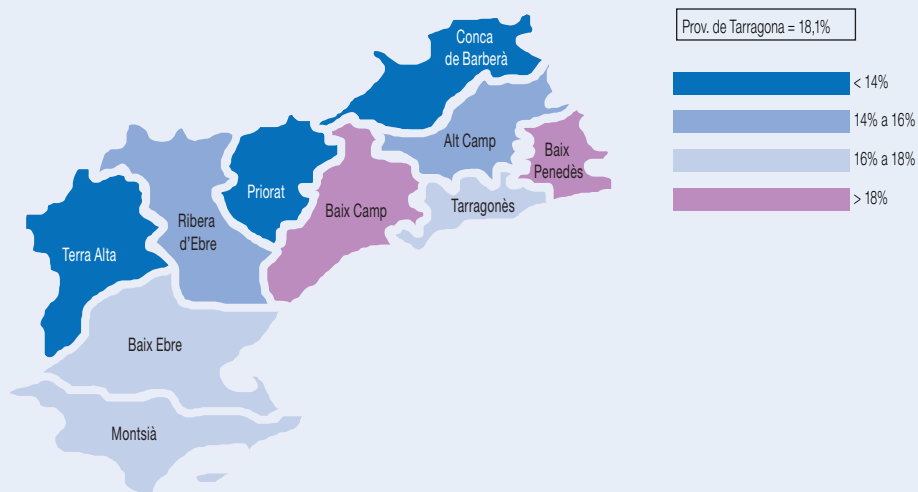
mínima d'un 10,5% a la Terra Alta. Cal tenir en compte que quatre de les cinc comarques catalanes amb la taxa d'atur més elevada estan situades a aquesta província, que són: Baix Penedès, Baix Camp, Montsià i Tarragonès (mapa 4.16).

Mapa 4.15
Atur registrat. Any 2015
 (Taxes de variació interanual, en percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Mapa 4.16
Taxa d'atur registral. Any 2015
(En percentatge)



Font: Observatori d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

Taula 4.8
Dades econòmiques bàsiques de les comarques. Any 2015

	Població		Població nascuda a l'estranger		Empreses (comptes de cotització)		Afiiliats segons seu de l'empresa		Afiiliats segons residència		Atur registrat		Taxa d'atur registral
	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	Nombre ¹	(%) Var 15/14	(%) 2015 ¹
Alt Camp	44.306	-0,6	5.684	-3,1	1.418	0,9	16.969	2,5	17.771	2,8	3.240	-13,8	15,6
Baix Camp	188.026	-1,2	32.195	-6,0	5.911	3,9	57.854	3,7	69.846	3,8	15.295	-8,9	18,4
Baix Ebre	79.748	-1,1	14.651	-4,6	2.559	2,5	22.256	2,3	28.180	2,3	5.792	-10,6	17,3
Baix Penedès	99.934	-0,3	15.874	-1,5	2.474	2,9	21.447	4,9	33.956	4,0	9.911	-9,4	24,1
Conca de Barberà	20.482	-1,2	2.403	-5,3	677	3,5	6.982	4,0	8.486	3,5	1.128	-19,5	12,3
Montsià	68.524	-1,6	12.231	-7,2	2.096	2,5	17.684	3,9	23.413	1,7	4.927	-11,9	17,9
Priorat	9.547	0,0	1.127	-0,6	326	-1,2	2.217	-0,3	3.844	0,8	545	-6,8	13,4
Ribera d'Ebre	22.723	-0,9	3.395	-0,4	620	2,1	5.152	1,9	8.175	0,9	1.496	-7,1	15,7
Tarragonès	249.939	-0,1	47.153	-2,2	8.219	1,1	107.413	4,5	91.245	3,2	18.948	-10,0	17,7
Terra Alta	11.872	-2,0	1.341	-7,8	356	4,7	3.229	1,1	4.433	0,1	521	-14,3	10,5
Província de Tarragona	795.101	-0,7	136.054	-3,9	24.665	2,3	261.223	3,8	289.349	3,1	61.803	-10,2	18,1
Catalunya	7.508.106	-0,1	1.290.628	-2,6	248.678	2,3	2.955.824	3,8	2.907.214	2,7	515.668	-10,5	14,9

(1) Dades a 31 de desembre

Font: IDESCAT, MTAS, Observatori d'Empresa i Ocupació i INE

La internacionalització del sector agroalimentari de Tarragona: anàlisi dels sectors clau

Josep-Maria Arauzo-Carod

QURE – CREIP (Universitat Rovira i Virgili)

1. Introducció

Les activitats del sector agroalimentari tradicionalment han tingut una gran importància a la demarcació de Tarragona, sobretot a les zones situades més enllà de les concentracions urbanes del Camp de Tarragona. Tal i com és tradicional en aquest sector, les activitats agroalimentàries tendeixen a una forta especialització geogràfica, atesa la influència de variables com ara la climatologia, l'alçada o el tipus de sòl, entre d'altres, sobre els diferents productes del sector.

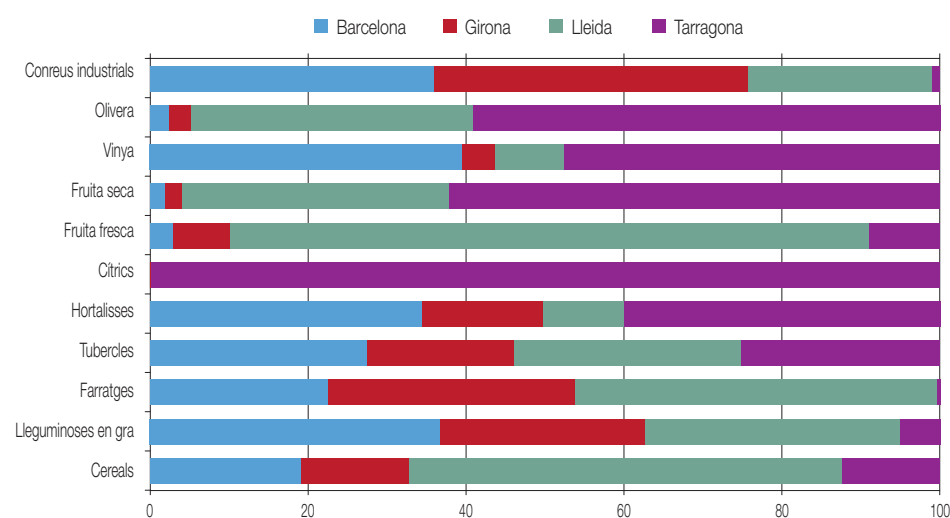
En aquest sentit, el **gràfic 1** mostra les especificitats territorials del sector primari en termes del pes relatiu de cadascuna de les quatre demarcacions provincials pel que fa a la superfície agrícola. En concret, quant a la demarcació de Tarragona, aquesta destaca pel pes que hi tenen productes com ara els cítrics (amb la pràctica totalitat de la superfície conreada de Catalunya), la fruita seca, l'olivera o la vinya.

Troblem aquesta mateixa heterogeneïtat territorial en relació a l'especialització en uns tipus de productes a l'interior de la demarcació. Així, per exemple, tenim el cas del sector de la

vinya, històricament localitzat a la DO Penedès, però que posteriorment ha agafat força dinamisme a la DO Priorat, primer, i a la DO Montsant, després, a més a més a més d'altres DO com ara la de Tarragona, Conca de Barberà o la Terra Alta. Pel que fa als cítrics, aquests estan fortament arrelats al sud de les Terres de l'Ebre, al Baix Ebre i el Montsià. L'arròs, al seu torn, es concentra també al sud, al Delta de l'Ebre, gràcies a la irrigació que proporciona el riu Ebre. La fruita seca, per citar un altre dels productes més destacats, es conrea bàsicament a les comarques d'interior, amb el Baix Camp com a centre destacat, una localització que comparteix amb l'olivera.

Malgrat la importància estratègica que encara conserva (Peix, 2008), és tracta d'un sector que, tal i com ha succeït a la resta del país, ha reculat empès per l'avenç d'altres activitats com ara la indústria i la construcció, primer, i els serveis, en una etapa posterior (Margalef et al., 2000). Aquest valor estratègic s'estructura en base a l'aposta per productes de qualitat certificats per les denominacions d'origen protegides (DOP), com ara l'Arròs del Delta de l'Ebre, l'Avellana de Reus, l'Oli Siurana, l'Oli de la Terra Alta o l'Oli del Baix Ebre – Mont-

Gràfic 1
Distribució de la superfície agrícola per províncies. Any 2013
(en percentatge)



Font: IDESCAT

sià. A aquests productes, cal afegir-hi els productes amb el reconeixement comunitari d'indicacions geogràfiques protegides (IGP) com ara el Calçot de Valls, les Clementines de les Terres de l'Ebre o les Patates de Prades. Pel que fa a la vinya, cal comptar amb les denominacions d'origen (DO) com ara Priorat, Penedès, Montsant, Conca de Barberà, Tarragona i Terra Alta. Tot plegat suposa que en poques dècades s'hagi passat de produir bàsicament per a un mercat local, relativament poc exigent en termes de qualitat, a fer-ho per a un mercat cada cop més ampli, internacional, divers i, sobretot, demandant d'esforços continuats en la millora de la qualitat dels productes, una circumstància lògica en un context de competència creixent.

2. Comportament exterior del sector agroalimentari

Si ens fixem en el conjunt dels sectors vinculats a les activitats agroalimentàries, és a dir, el sector de l'Agricultura, Ramaderia, Caça, Silvicultura i Pesca, per un costat, i el sector d'Aliments i Begudes, per l'altre, ambdós mostren un dinamisme exportador notable durant el darrer quinquenni. Aquest bon comportament és evident no només si analitzem el canvi interanual segons el valor monetari de les exportacions, sinó, sobretot, si comparem l'evolució d'aquests sectors amb la de la resta de sectors exportadors al conjunt del país.

En aquest sentit, la **taula 1** mostra com mentre el 2015 el valor monetari del conjunt de les exportacions dels sectors recollits es va incrementar un 6,1%, una xifra notable, els sectors de l'Agricultura, la Ramaderia, la Caça, la Silvicultura i la Pesca i el d'Aliments i Begudes van enregistrar uns creixements encara superiors, del 17,5% i del 7,3%, respectivament. Tot plegat mostra com al marge que es tracti de sectors amb un pes petit

dins del conjunt de les exportacions (en concret, un 14,4% el 2015) el seu dinamisme exterior és notable.

Malgrat el comportament expansiu en termes d'exportacions, és important matisar que aquest es deu a l'activitat d'un nombre reduït d'empreses. En aquest sentit, per exemple, si ens fixem en les dades del registre mercantil¹ sobre les empreses que operen en sectors vinculats a l'arròs, la vinya, els cítrics, l'oli d'oliva i l'elaboració de vins, trobem que de les 210 empreses registrades el 2015, la gran majoria d'elles (170) no realitza cap mena d'activitat exterior (exportacions o importacions), mentre que les que sí operen als mercats exteriors són minoritàries: 9 que exporten i importen, 2 que importen i 29 que exporten. Per tant, el que trobem als sectors agroalimentaris són dos perfils molt marcats d'empreses: un primer perfil dinàmic i exportador (minoritari) i un segon perfil centrat en el mercat interior (majoritari). Aquesta composició del parc empresarial, però, es troba en un procés de canvi en què el segon perfil cedeix protagonisme al primer, ja sigui per un procés de relleu generacional o per un procés de substitució d'aquelles empreses tradicionals menys innovadores per d'altres de més eficients.

Si fem un cop d'ull a la distribució geogràfica de les exportacions de vins i de productes agroalimentaris amb origen a la demarcació de Tarragona (veure la **taula 2**), les dades de l'ICEX² mostren una marcada estabilitat durant els darrers anys, al marge que en termes absoluts aquestes han crescut de forma considerable, excepte durant els anys inicials de la crisi econòmica (2008 i 2009) en què les exportacions van

¹ Cal tenir present que aquestes dades només recullen una part de la tipologia d'empreses que operen al sector. Aquesta informació prové de la base de dades SABI (Sistema de Anàlisis de Balances Ibèrics).

² La base de dades Estacom pot consultar-se a www.estacom.icex.es.

Taula 1
Exportacions per banques d'activitat a Catalunya
(taxes de variació interanual, en %)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
2011	5,0	49,3	12,9	13,2	10,9	11,8	11,0	7,3	-5,2	23,0	11,3	-4,8	12,5
2012	9,3	-8,6	13,8	6,4	5,8	3,0	8,5	5,2	0,0	7,1	6,3	55,7	7,1
2013	13,6	-11,7	1,5	10,6	4,3	3,4	9,4	-0,2	0,6	-3,8	-8,5	-38,1	0,2
2014	1,3	20,9	2,8	9,6	1,4	-5,1	-7,3	2,2	8,5	4,0	1,2	-14,2	2,3
2015	17,5	-8,8	7,3	3,5	4,4	4,3	5,6	27,2	4,9	10,7	7,9	-32,1	6,1

Sectors: Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca (1), Productes energètics i refinats del petroli (2), Alimentació i begudes (3), Tèxtil, confecció, cuir i calçat (4), Indústries químiques (5), Metal·lúrgia i productes metàl·lics (6), Maquinària i equips mecànics (7), Maquinària d'oficina, Instruments de precisió i òptics (8), Equips elèctrics i electrònics (9), Vehícles de motor i material de transport (10), Restat d'activitats (11), No classificats (12).
Font: IDESCAT

Taula 2
Distribució geogràfica de les exportacions de vi i de productes agroalimentaris. Tarragona
 (en percentatge)

Destinació	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Àfrica	1,7	3,2	0,6	0,8	0,9	1,0	1,6	1,4	1,4	2,1
Oceania	2,8	5,4	1,8	3,6	4,6	4,0	3,2	2,7	2,0	0,8
Àsia	4,3	4,8	4,8	4,1	5,7	5,8	7,7	6,0	6,6	7,1
Amèrica del Nord	3,3	3,2	3,0	3,1	3,6	4,1	5,0	5,0	3,9	5,5
Amèrica Central	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
Amèrica del Sud	0,4	0,4	0,8	0,6	0,7	1,1	1,3	0,9	1,0	0,9
UE	83,6	79,7	85,8	84,8	80,6	79,1	75,8	78,4	78,9	78,7
Resta d'Europa	3,3	2,6	2,4	2,4	3,3	4,2	4,6	4,9	5,5	4,2
NC	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Font: ESTACOM (ICEX)

regular. Durant el darrer quinquenni, en síntesi, la variació sempre ha estat positiva, tot destacant moments fortament expansius com el 2010 (amb un increment del 16,7% respecte l'any anterior) o més recentment el 2015 (amb un increment del 15,8%).

Al marge que la destinació majoritària d'aquestes exportacions sigui (com era d'esperar per proximitat geogràfica) la Unió Europea, el pes de la zona comunitària ha experimentat una lleugera davallada des de finals de la dècada anterior, en què aquest ultrapassava de llarg el 80% sobre el total. Val a dir que durant aquest període de temps altres destinacions alternatives han guanyat pes de forma clara, com ara els països europeus no pertanyents a la UE (entre aquests cal esmentar Rússia, tot i que el 2015 ha reculat pel seu veto a les exportacions de determinats productes agroalimentaris procedents de la Unió Europea), o alguns països asiàtics (com ara els Emirats Àrabs Units o Aràbia Saudita).

En qualsevol cas, les motivacions per accedir als mercats exteriors poden no ser ben bé les mateixes per a cada producte, ateses les marcades especificitats a què fèiem esment de bon començament. Pel que fa al sector del vi, per exemple, bona part dels incentius a explotar nous mercats exteriors provenen d'un declivi continuat del mercat nacional a causa d'uns nivells de consum inferiors als que hi havia fa uns anys i amb unes perspectives de continuar amb aquesta tendència. El problema a la internacionalització d'aquest sector, però, rau en la manca de tradició de les DO tarragonines (i del conjunt de les catalanes) als mercats internacionals, la qual cosa les força a entrar en els segments de preu més baix, amb la conseqüent limitació per créixer. D'altres sectors cer-

quen els mercats exteriors com una via per col·locar-hi els excedents de producció puntuals, més que no pas com a conseqüència d'una estratègia global de comercialització dels seus productes. I d'altres, com ara l'oli d'oliva, troben que els segments *premium* als quals podrien aspirar atesa la qualitat del producte es troben copats per empreses de països com Itàlia, amb una tradició molt més longeva als mercats internacionals.

3. Composició de les exportacions dels sectors identificats

Un cop vistos quins són els subsectors que tenen un pes més destacat a la demarcació de Tarragona (vinya, cítrics, fruits secs i oli d'oliva), podem fer una anàlisi una mica més detallada del seu comportament exterior.

3.1. Vinya

Un element clau pel que fa al sector de la vinya és l'aposta dels darrers anys per fer un producte de qualitat, en detriment del producte que tradicionalment s'havia comercialitzat. Una primera aproximació a aquest procés es pot realitzar a partir de la distinció entre els vins amb DO i els vins de taula sense aquest distintiu de qualitat.

En aquest sentit, la **taula 3** mostra com les exportacions de vins amb DO han passat de representar el 53,5% del valor del conjunt de les exportacions de vi (2005) al 78,6% (2015). Aquestes dades palesen com la composició de les exportacions de vins des de la demarcació de Tarragona estan en un clar procés de reorientació cap a segments superiors d'aquest producte.

Taula 3
Valor de les exportacions de vi amb i sense DO. Tarragona
 (En % del valor total)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Vins amb DO	53,5	63,0	62,7	71,5	70,7	78,5	75,7	73,3	71,0	76,1	78,6
Vins sense DO	46,5	37,0	37,3	28,5	29,3	21,5	24,3	26,7	29,0	23,9	21,4

Font: ESTACOM (ICEX)

Ara bé, pel que fa a la producció i comercialització de vins amb DO, la penetració dins dels mercats internacionals varia notòriament entre cadascuna de les DO³. Així, la producció de la DO Priorat es destina bàsicament al mercat internacional, ja que els dades del 2014 mostren com el 52,9% de les ampolles es van exportar. Aquesta capacitat de penetració dels mercats forans s'explica, sobretot, per la reputació que han assolit els vins d'aquesta DO arran de les estratègies de millora de la qualitat seguides per la major part de productors aquests darrers anys. La resta de DO, si bé en algun cas tenen volum d'exportacions notables (com ara el Montsant, amb un 39,6% de les ampolles exportades), en la majoria de casos destinen als mercats exteriors només una part de la producció: un 31,1% de les ampolles a la DO Tarragona, un 29,0% a la DO Penedès i un 26,4% a la DO Conca de Barberà.

³ Les dades sobre la comercialització de la producció de vi al mercat exterior procedeixen d'INCAVI (2015) i cobreixen, aproximadament, el 82% del sector, per la qual cosa, tot i la seva fiabilitat, cal recalcar que no constitueixen la totalitat del sector.

Malgrat el procés és d'internacionalització a què es feia esment, encara no hi ha una estratègia clara del conjunt del sector quant a la tipologia de producte que s'envia als mercats internacionals. En aquest sentit, la **taula 4** mostra com a les DO Montsant i Tarragona el producte que es destina a l'exportació és d'una gama més baixa (1,19 i 1,25 euros l'ampolla, respectivament) que la del producte que es destina al mercat interior estatal (1,39 i 1,49 euros l'ampolla, respectivament). En canvi, a les DO amb més reconeixement internacional (Penedès i Priorat) o en d'altres com ara la Conca de Barberà, aquests resultats s'inverteixen, i són els vins amb uns preus mitjans per ampolla més elevats els que es destinen a l'exportació. Així, mentre els preus mitjans dels vins de la DO Penedès que s'exporten són de 5,31 euros l'ampolla, els que van al mercat estatal es queden en 4,12 euros, unes xifres que per a la DO Priorat són de 7,41 i 5,30 i, per a la DO Conca de Barberà, són de 4,96 i 3,22.

Val a dir que l'anàlisi de les estratègies de comercialització varia en funció de si es consideren les ampolles de vi o el valor

Taula 4
Comercialització de les DO de la demarcació de Tarragona. 2014*
 (En % del valor total)

DO	Mercat estatal			Mercat internacional				TOTAL		
	Ampolles	Euros	Euros/ampolla	Ampolles	Euros	Euros/ampolla	% mercat internac. ampolles	Ampolles	Euros	Euros/ampolla
Penedès	13.170.662	54.260.032	4,12	5.370.506	28.509.203	5,31	29%	18.541.168	82.769.234	4,46
Montsant	3.309.361	4.591.503	1,39	2.169.193	2.583.636	1,19	40%	5.478.554	7.175.139	1,31
Priorat	2.016.713	10.691.589	5,30	2.266.279	16.792.889	7,41	53%	4.282.992	27.484.477	6,42
Tarragona	1.329.014	1.985.281	1,49	599.370	748.017	1,25	31%	1.928.384	2.733.298	1,42
Terra Alta	SD	SD	SD	980.100	1.979.961	SD	SD	980.100	1.979.961	SD
Conca de Barberà	673.549	2.171.790	3,22	241.970	1.200.478	4,96	26%	915.519	3.372.268	3,68
TOTAL	20.499.299	73.700.195	3,60	11.627.418	51.814.184	4,46	36%	32.126.717	125.514.377	3,91

SD: sense dades

*No s'inclou la DO Catalunya atès que es troba dispersa pel conjunt del territori, però sí la DO Penedès ja que bona part s'inclou dins de la demarcació de Tarragona.

Font: INCAVI.

d'aquestes. D'aquesta manera, en termes d'ampolles de vi comercialitzades a l'estranger es poden identificar tres grups de DO: les que concentren el seu mercat exterior a la UE (DO Terra Alta, amb un 76,1% de les ampolles exportades i DO Conca de Barberà amb un 56,3%), les que distribueixen el seu mercat exterior de manera relativament paritària entre la UE i la resta del món (DO Penedès amb un 52,9% a la UE i un 47,1% a la resta del món, i DO Priorat amb un 47,3% a la UE i un 52,7% a la resta del món) i, finalment, les que opten de forma majoritària per mercats exteriors a la UE (DO Montsant amb un 62,0% de les ampolles a la resta del món i DO Tarragona, amb un 60,2%) (veure la **taula 5**).

En termes del valor de les exportacions, només la DO Penedès segueix la mateixa estratègia, la qual cosa indica que la tipologia de vins exportats a la UE i a la resta del món no difereix gaire en valor. És a dir, les exportacions a aquests dos territoris se situen aproximadament a la mateixa gamma de qualitats i preus. Pel que fa a la resta de DO, la DO Priorat, la DO Terra Alta i la DO Conca de Barberà concentren les exportacions de més qualitat a l'exterior de la UE, sobretot en el cas de la DO Conca de Barberà. La resta de DO, en canvi, exporten a la UE majoritàriament les seves games de producte més elevades i deixen la resta de games per a la resta del món. Així, per exemple, mentre que la DO Montsant exporta el 38,0% de les ampolles a la UE, aquestes suposen el 51,7% dels seus ingressos, un cas molt semblant al de la DO Tarragona, amb un 39,8% i un 56,3%, respectivament.

3.2. Cítrics

La producció de cítrics a la demarcació de Tarragona es concentra a les comarques del sud i, en concret, pren una relle-

vància especial al voltant d'Alcanar (Montsià). Vora el 80% de la producció és de clementines (amb l'IGP Clementines de les Terres de l'Ebre) i, en menor mesura, de taronges de diferents varietats. Val a dir que, mentre que vora el 75% de la producció de clementines es destina als mercats exteriors, pel que fa a les taronges aquesta xifra es mou al voltant del 65%. Malgrat el dinamisme exportador de les mandarines, la varietat d'aquest producte que es conrea a les Terres de l'Ebre només permet collites del novembre al gener, per la qual cosa l'Institut de Investigació i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA) està assajant la implantació de noves varietats que permetin allargar el període de collites i així contribuir a estabilitzar els preus al llarg de l'any.

Les exportacions de cítrics han experimentat un patró relativament irregular els darrers anys (veure la **taula 6** i **gràfic 2**), el qual s'explica bàsicament en termes de les oscil·lacions de producció, força importants entre, per exemple, el 2011 i el 2012 en passar de 183.562 tones a 167.963, o entre el 2013 i el 2014, quan es passa de 166.523 tones a 191.519, segons dades del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca. En canvi, si ens fixem en la distribució final del conjunt de la producció de cítrics (mesurada també en tones), des del 2011 aquesta és força estable, atès que vora un 73% es destina a l'exportació, un 25% al consum interior en fresc i un 2% a la transformació.

Al marge de les oscil·lacions a què es feia esment, cal remarcar el caràcter netament exportador del sector, a diferència del que succeeix amb altres productes agroalimentaris molt més centrats en el mercat interior.

Taula 5
Destinació geogràfica de les ampolles de vi comercialitzat a l'exterior per les DO de la demarcació de Tarragona. 2014*

DO	Unió Europea				Resta del món			
	Ampolles	% Ampolles	Euros	% Euros	Ampolles	% Ampolles	Euros	% Euros
Penedès	2.842.911	52,9	15.015.256	52,7	2.527.595	47,1	13.493.947	47,3
Montsant	823.383	38,0	1.335.635	51,7	1.345.810	62,0	1.248.001	48,3
Priorat	1.072.872	47,3	7.490.722	44,6	1.193.407	52,7	9.302.167	55,4
Tarragona	238.844	39,8	421.332	56,3	360.526	60,2	326.685	43,7
Terra Alta	745.437	76,1	1.247.795	63,0	234.663	23,9	732.166	37,0
Conca de Barberà	136.235	56,3	550.871	45,9	105.735	43,7	649.607	54,1
TOTAL	5.859.682	50,4	26.061.611	50,3	5.767.736	49,6	25.752.573	49,7

*No s'inclou la DO Catalunya atès que es troba dispersa pel conjunt del territori, però sí la DO Penedès ja que bona part s'inclou dins de la demarcació de Tarragona.

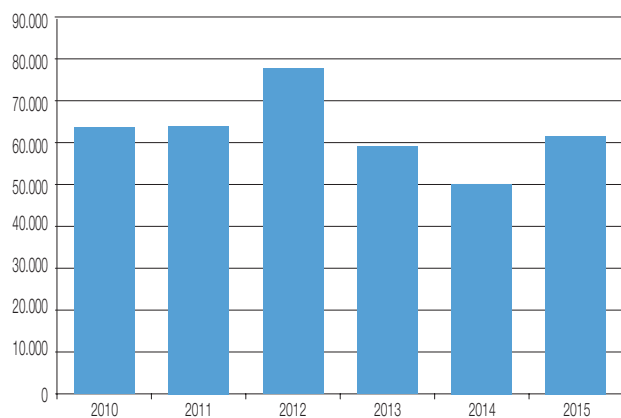
Font: INCAVI.

Taula 6
Superfície, producció i destinació de la producció de cítrics. Tarragona

	2011	2012	2013	2014
Superfície en producció (ha)	9.220	9.021	8.940	9.029
Producció (tones)	183.562	167.963	166.523	191.519
Destinació de la producció (tones)				
Exportació	133.782	120.055	120.360	139.839
Consum interior en fresc	46.264	42.151	41.705	47.936
Transformació	3.516	5.757	4.458	3.744

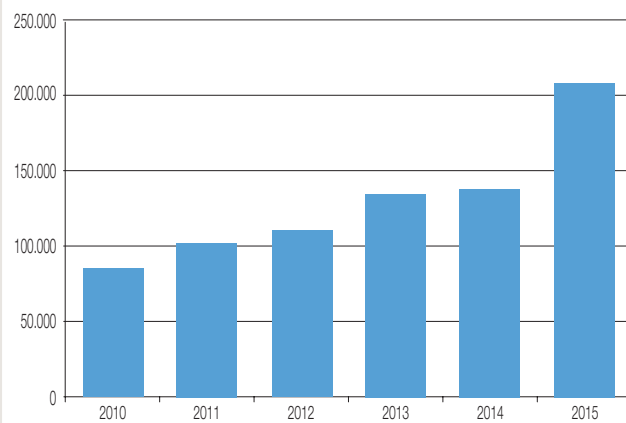
Font: Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació.

Gràfic 2
Exportacions de cítrics (milers d'euros).
Tarragona



Font: ESTACOM (ICEX)

Gràfic 3
Exportacions de fruita seca (milers d'euros).
Tarragona



Font: ESTACOM (ICEX)

3.3. Fruita seca

Pel que fa a la fruita seca (ametlles, nous, avellanes,...) la dinàmica creixent de les exportacions és força més clara, tot i que es tracta d'un sector fortament exposat a la competència en preus dels competidors internacionals, bàsicament localitzats a Itàlia, Califòrnia i Turquia. Aquest increment de les exportacions no es deu únicament a l'acció puntual d'unes quantes empreses sinó que el nombre d'empreses exportadores s'ha incrementat de forma continuada en passar de 30 del 2010 a 35 del 2015, segons dades de l'ICEX. A més a més, aquesta mena de productes s'han començat a consumir a països emergents com ara la Xina, la qual cosa ha multiplicat el negoci internacional present i, sobretot, les possibilitats de creixement futur, atesa la dimensió d'aquest mercat. Un altre element que ha afavorit el sector ha estat l'increment continuat dels preus durant la darrera dècada. Ara bé, la situació no és ben bé la matei-

xa per a l'ametlla, amb unes perspectives més favorables, que per a l'avellana, molt més afectada per la competència turca.

Val a dir que la fruita seca és un sector on el problema de l'envelliment dels titulars de les explotacions és força important i on els processos d'abandonament de les superfícies de secà són importants, un fenomen que s'ha accentuat els darrers anys en un context de preus força inferiors als actuals i que ni tan sols permetien cobrir les despeses d'explotació. Així, entre el 2010 i el 2014, la superfície en producció d'avellanes (de secà) a la demarcació de Tarragona ha passat de 3.987 ha a 3.642, mentre que la d'ametlles (també de secà) ha reculat de 20.805 ha a 18.334.

3.4. Oli d'oliva

L'oli d'oliva acostuma a ser un producte clau als mercats exportadors, ja que es tracta d'un producte que porta associada una certa etiqueta de *gourmet*, la qual cosa implica la possibilitat que les empreses implicades optin per estratègies de situar-se en segments de qualitat superiors. Malauradament, els exportadors catalans i, en concret, els tarragonins no han reeixit del tot en els seus intents d'associar-se a aquests segments, ni tampoc en termes de penetració dins de determinats circuits comercials de prestigi, fortament dominats sobretot per marques italianes, les quals han reeixit a identificar els olis de qualitat amb els procedents del país transalpí.

Els resultats per al període 2010-2015 són d'una estabilització a la baixa, la qual cosa contrasta amb el fort increment del nombre d'empreses exportadores, que passen de 53 el 2010 a 90 el 2015, segons dades de l'ICEX. Això suposa que la facturació mitjana per empresa a l'exterior era el 2015 la meitat que el 2010. A més a més, els preus al sector són dins d'una dinàmica inflacionista des del 2006, un fenomen ac-

centuat al 2015 en el marc d'uns volums de producció fortament dependents de la climatologia en tractar-se d'un producte bàsicament de secà.

4. Conclusions

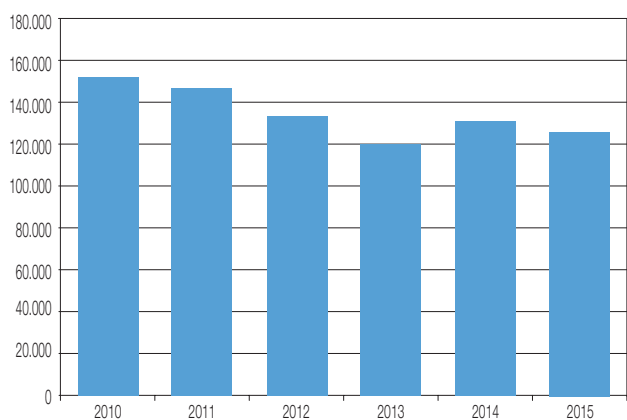
La demarcació de Tarragona és un territori que, tot i la seva marcada especialització en els sectors industrials i de serveis, encara conserva un sector primari amb un dinamisme força notable. En concret, es tracta d'un conjunt d'activitats que malgrat patir dels mateixos mals que la totalitat del sector al llarg del país (dimensió reduïda de les explotacions, edat avançada dels titulars de les explotacions, manca de cultura empresarial, etc.), es troba immers en un procés de canvi que porta a una major professionalització en la gestió i en una progressiva internacionalització.

Ara bé, aquesta tendència no és extensiva al conjunt del sector ateses les enormes diferències existents a nivell de subsectors d'activitat, per un costat, i dins de cadascun d'aquests subsectors, per l'altre. Es tracta, doncs, d'un sector heterogeni i cal optar per la prudència quan s'intenta generalitzar característiques, tendències i previsions de futur per al conjunt del sector. Al llarg d'aquestes línies hem pogut veure com els processos d'internacionalització han estat, en general, positius els darrers anys, tot i que s'imposa una llista molt llarga de matisos pel que fa a cadascun dels subsectors i dels productes que hi podem englobar.

Bibliografia

- INCAVI (2015): *Comercialització any 2014. Denominacions d'Origen Protegides Catalanes*.
- Margalef, J.; Segarra, A.; Arauzo-Carod, J.M.; Bové, M.À.; Fonts, A.; Micola, D. i Setó, D. (2000): *L'agroindústria a les comarques de Tarragona. Mercats i rendes*, Diputació de Tarragona, Tarragona.
- Peix i Massip, J. (2008): *Catalunya, primer clúster regional agroalimentari d'Europa*, Generalitat de Catalunya (Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural), Barcelona.

Gràfic 4
Exportacions d'oli d'oliva (milers d'euros).
Tarragona



Font: ESTACOM (ICEX)



La internacionalització de l'economia catalana: reptes i oportunitats

Joan Tugores Ques

Catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona

1. Introducció

L'economia catalana ha tingut tradicionalment paràmetres d'internacionalització importants. El paper estratègic de la presència internacional ha estat reconegut com a incentiu per a la modernització, a l'hora que una orientació cap a la demanda exterior ha constituït sempre per les economies de dimensió comparativament reduïda una eina cabdal de diversificació i solidesa. La globalització ha reforçat la importància de la internacionalització, a l'hora que les vicissituds de la crisi han posat de relleu el seu paper cabdal per tal d'assolir una recuperació més sòlida. Els debats recents sobre una eventual alentiment del comerç internacional, lluny de treure rellevància al tema, accentuen les exigències de ser especialment rigorosos en afrontar els reptes que suposa el delicat entorn global actual.

Identificar doncs les oportunitats i els reptes de la internacionalització té avui més sentit que mai. L'anàlisi i suggeriments que es presenten a continuació és fer un *benchmarking* amb economies europees que són referents comparatius rellevants. Es fan servir dades de països amb una dimensió econòmica semblant a la de Catalunya, com ara Àustria, Dinamarca, Països Baixos, Bèlgica, Suïssa i també Suècia, que són clarament països amb un posicionament internacional ben valorat. També es fan servir les dades d'Alemanya –com a referent europeu en matèria d'exportacions– i les d'Espanya¹. Alguns dels indicadors són tradicionals però d'altres deriven de noves fonts d'anàlisi i, en conjunt, subministren una selecció de diversos vessants de quelcom tan multidimensional i polièdric com es el posicionament global de diferents economies. Cap dels indicadors per separat és definitiu però en conjunt subministren una visió força coherent d'algunes línies interessants de les que Catalunya pot extraure missatges rellevants.

¹ Les sis economies estrangeres de dimensió equiparable a la catalana que es faran servir de referència tenen un valor a l'índex d'orientació global (que mesura quina part del valor generat al país depèn de la demanda estrangera) compresos –amb dades de l'any 2011– entre un 32,6% d'Àustria i un 28,2% dels Països Baixos, amb un valor per Alemanya del 29,4%. L'índex d'Espanya és 22,9%. D'altra banda, cinc dels països es troben entre els 12 primers a l'edició 2015-2016 de l'Índex de Competitivitat Global del World Economic Forum (Suïssa, al lloc 1, Alemanya, Països Baixos, Suècia i Dinamarca). Bèlgica i Àustria ocupen els llocs 19 i 23, i Espanya el 33è.

2. Paper de la internacionalització: d'objectiu a requisit

Des de principis del segle XXI aquesta tradició oberta i internacionalitzadora de l'economia catalana s'ha vist sotmesa a vicissituds derivades de profunds canvis. D'una banda en els anys inicials del segle, en el marc del que semblava una eufòrica bonança i que ara sabem que van ser els d'acumulació de fragilitats que ens varen portar des de 2008 a la crisi, el sistema d'incentius associat al model productiu que es va instal·lar al conjunt de l'Estat va conduir a certs retrocessos en alguns indicadors. Com és ara prou conegut, un comportament dels preus i una evolució dels costos laborals unitaris també per sobre de la mitjana europea –tant per l'increment més gran dels costos dins del clima d'aparent bonança econòmica com per una evolució menys favorable de la productivitat, associada entre d'altres raons al pes de les activitats centrals del llavors vigent model productiu– van portar a una apreciació del tipus de canvi real que va deteriorar la competitivitat i penalitzar les activitats més orientades a les exportacions. Això va perjudicar especialment el sectors i àmbits amb més orientació cap a l'exportació encara que, malgrat això, les quotes d'exportació no van caure tant com s'hauria pogut esperar del deteriorament de la competitivitat via-preus, gràcies, en bona mesura, al manteniment del bon to de les exportacions catalanes.

Semblava clar que un ingredient cabdal del canvi de model productiu necessari per afrontar primer la crisi, i sobretot per fonamentar amb solidesa la recuperació era una aposta encara més profunda per la internacionalització i la competitivitat. Les recomanacions al respecte requerien als països que havien incorregut en dèficits exteriors importants situar en un lloc central una aposta més gran per les activitats *traded* –és a dir, les orientades a competir internacionalment– que, per no quedar només en paraules, requeria proveir incentius a la reassignació de prioritats i recursos envers aquestes².

² L'informe de la Comissió Europea sobre Espanya de febrer de 2016 en el marc del *Macroeconomic Imbalances Procedure*, indica com la recuperació del pes dels sectors *traded*, després de la pronunciada caiguda en els anys previs a la crisi, està sent molt –massa?– gradual i amb escassa traducció, encara, en la creació d'ocupació. Vegeu Comissió Europea (2016) especialment gràfica 2.1.17 i text associat.

És cert que des de 2008 el sector exterior ha estat la principal font de «bones notícies»: Com mostra el [gràfic 1](#), revertint la tendència prèvia a la crisi, les aportacions del sector exterior al PIB van evitar que les caigudes entre 2009 i 2012 fossin significativament més grans del que van ser. En part resultat d'un ajustament molt dur que va reduir la demanda d'importacions, tant per part de les economies domèstiques com de les empreses. Però en un percentatge significatiu el teixit productiu català va generar un impuls a les activitats exportadores molt notable. En part per convicció, en part «fent de la necessitat virtut» en front de la feblesa de la demanda interna.

Però també és cert que les dades de 2014 i 2015 mostren un retorn a lleugers valors negatius de l'aportació de la demanda neta estrangera al PIB. Hi ha interpretacions «benignes» amb elements de veritat, com la recuperació del consum i la inversió, així com un pes més gran de les importacions derivades d'una major presència a xarxes globals de producció. Però caldrà estar del tot segurs de que no es tracta, en cap cas, d'un «tornar-hi», com ha succeït en altres moments de la història en què el mercat exterior era la vàlvula d'escapament transitòria en moments de recessions internes. Ara les realitats i les regles del joc han canviat i cal tenir molt clar que l'aposta per la internacionalització –mitjançant fórmules molt variades– és un tret del tot permanent de l'economia catalana. Dit d'una altra manera, a aquestes alçades de la segona dècada del segle XXI queda clar que l'aposta per la internacionalització ja no pot ser considerada com un objectiu a mitjà termini, sinó que ha esdevingut un prerrequisit per aspirar a un posicionament competitiu raonablement sòlid a l'economia global dels nostres temps.

L'alentiment del comerç internacional que es reflecteix a les estadístiques des de 2013³, així com del ritme de la recuperació global –*Too Slow for too long* és l'explícit títol de World Economic Outlook del FMI d'abril de 2016– lluny d'afeblir la vigència d'aquesta aposta internacionalitzadora, la fa més exigent. Precisament en aquest context cal afinar més en els plantejaments i estratègies per assolir un millor posicionament a la competència global.

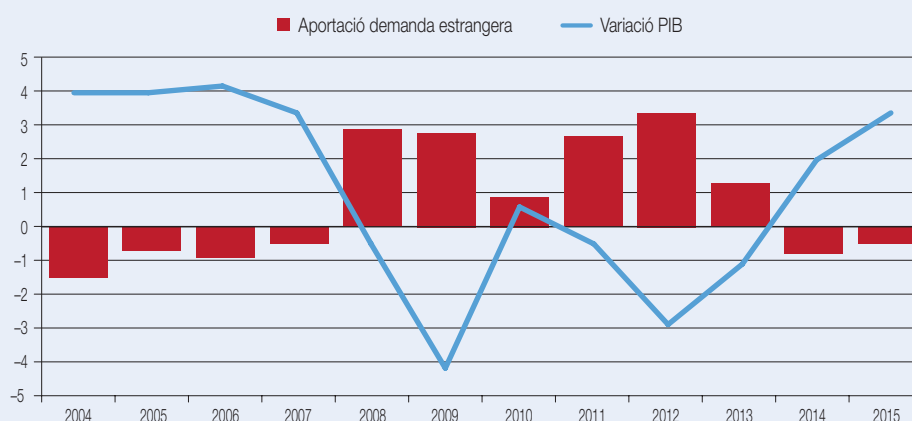
3. Tecnologia i creativitat: cap a un enfocament gaudinià

La competitivitat té un punt de partida ineludible en la dimensió de costos i preus, per descomptat. Són prou coneguts els episodis –a escala nacional i internacional– en què una apreciació del tipus de canvi i/o una dinàmica de costos o preus interns superiors als externs ha perjudicat les exportacions. Però també és cert que d'altres dimensions estan agafant una importància creixent, conformant el que genèricament s'anomena de vegades la «non-price-competitiveness» i que inclouen factors que van des de la qualitat fins a la intensitat tecnològica o l'adequació més adient a les canviants preferències dels consumidors globals.

La qualitat és, sens dubte, un aspecte central, que s'ha trobat amb problemes de mesura. Un primer enfocament va ser plantejar la raonabilitat del supòsit de que, en entorns molt competitius com als mercats globals actuals, «els preus se-

³ World Trade Organization (2016) és un resum recent de les dades i problemes al respecte.

Gràfic 1
Aportació de la demanda neta de l'estranger a la variació del PIB de Catalunya 2004-2015



Font: elaborat a partir de dades IDESCAT (consulta 15 d'abril de 2016)

nyalitzen la qualitat», és a dir, si els clients estan disposats a pagar un preu superior per l'article X que per l'article Y és perquè li reconeixen una qualitat, unes «prestacions» superiors que valoren. Alguns estudis destacats en aquesta línia van detectar com les exportacions europees tenien un punt fort en aquest posicionament global. Però també va quedar clar que hi havia una «curva cap a la qualitat» amb cada vegada més actors, incloses algunes de les economies emergents que no es resignaven a proveir només mercaderies barates i de qualitat «limitada» als mercats mundials. Grossman i Helpman van encunyar l'expressió *quality ladders* per descriure aquesta tendència ascendent en què la pressió de Xina i d'altres països obligava a les economies occidentals inicialment millor posicionades a fer esforços constants per mantenir les seves posicions: la innovació i creativitat esdevé doncs una eina fonamental en aquesta pugna per garantir posicions destacades dins de les *quality ladders*.

Més recentment s'han fet aproximacions a la qualitat mitjançant estimacions més directes, que no només confien en el valor senyalitzador dels preus. Dues anàlisis especialment rellevants són les de Hallak y Schott (2010) i Feenstra-Romalis (2014). La [taula 1](#) resumeix el posicionament de les economies de referència a aquests estudis, evidenciant tant la importància d'anar pujant posicions com els marges de millora.

Com es pot millorar al respecte? Les anàlisis referides a la millora en posicionaments en qualitat, competitivitat per vies distintes als preus, etc., acaben fent referència a factors que podríem resumir en dues famílies: tecnologia i creativitat. D'una banda, els avenços en innovació tecnològica subministren posicions d'avantatge en termes d'eficiència, prestacions dels productes o serveis, també eventualment de preu.

Però d'altre costat hi ha casos molt coneguts en sectors que van des dels tèxtil i confecció fins a productes audiovisuals en què el factor que marca diferències és la capacitat per encaixar, per sintonitzar amb les preferències i gustos dels clients globals, sovint anticipant-se a aquests: podem fer servir el terme *creativitat* per referir-nos als casos en què algunes empreses tenen èxit oferint productes i serveis amb els quals els potencials compradors/usuaris descobreixen la seva sintonia i encaix. Si cadascun d'aquests factors –tecnologia i creativitat– és un *driver* de competitivitat, la seva combinació és especialment potent. A Catalunya, tenim referències d'aquest *mix* singularment destacats, que inclouen la forma en què Gaudí va saber combinar la tecnologia pionera per l'època amb que s'enlaira la Sagrada Família amb una creativitat que enlluerna a tants visitants, d'aquí i de fora. Un enfocament *gaudinià* que aprofiti la fèrtil complementarietat entre tecnologia i creativitat seria una referència estratègica tan desitjable com viable, arrelada al millor del llegat del país.

4. Implicar al conjunt del teixit productiu

Algunes anàlisis de competitivitat centrats en com varien les posicions de les empreses en diverses formes d'internacionalització –exportacions, inversions a l'estranger, etc.– distingeixen entre un *marge intensiu* (quan cada empresa en promig millora els seus indicadors) i un *marge extensiu*, quan és el nombre d'empreses implicades en les activitats de comerç i/o inversions internacionals el que millora, implicant doncs a una massa crítica més àmplia del teixit productiu en l'assumpció dels projectes –i dels riscos– internacionalitzadors. Hi ha diverses variants d'aquesta distinció però queda clar tant el paper de millorar les posicions de les empreses que ja estan presents a la competència global com la importància

Taula 1
Posicions dels països de referència a dos rànquings de qualitat de les exportacions

Sector	Dades presentades per Feenstra-Romalis (referides a l'any 2007)	Dades presentades per Hallak-Schott (dades referides a l'any 2003)
Suïssa	1	4
Àustria	5	16
Suècia	7	6
Dinamarca	11	14
Alemanya	12	9
Països Baixos	18	13
Bèlgica	19	5
Espanya	22	24

Font: els dos articles citats.

d'ampliar la base exportadora (en sentit ampli, referit a les vies comercials i altres mecanismes de presència internacional) implicant a una massa crítica a l'alça de les empreses. Un document recent (Banc d'Espanya, 2015) resumeix la literatura al respecte dient que «en general, la capacitat de creixement a llarg termini de les exportacions depèn fonamentalment del marge extensiu, i en particular de les empreses que exporten de manera estable, mentre que la seva dinàmica a curt termini reflecteix principalment el comportament del marge intensiu»⁴. Per descomptat, ambdós vessants són complementaris –i cal treure profit de les seves complementaritats defugint plantejaments de contraposició– encara que pot haver diferències entre les estratègies per potenciar l'un o l'altre.

Importants estudis han destacat una notable concentració de les exportacions (i inversions a l'estranger) en un percentatge relativament reduït d'empreses, en general amb més dimensió i/o productivitat que la mitjana, encara que també guanya pes la presència d'un segon nivell d'empreses amb dimensió més reduïda –mitjana i fins i tot petita– amb posicions interessants. El citat document del Banc d'Espanya (2015) analitza com els anys posteriors al «great trade collapse» de 2008-2009 les mitjanes i petites empreses van incrementar substancialment el seu pes a l'hora d'explicar la ben coneguda positiva dinàmica des de llavors, especialment per la via del marge extensiu. Les dades també apunten a que aquest marge extensiu ha estat especialment important en les exportacions a economies emergents, així com les millores en les empreses que exporten de manera regular –quatre anys consecutius, segons el criteri més habitualment em-

⁴ Banc d'Espanya (2015), p. 45. L'informe de la Comissió Europea (2016) també es fa ressò de l'increment en les activitats exportadores de més empreses, especialment les pimes.

prat– sobretot les de mitjana dimensió. Les dades referides específicament a Catalunya ratifiquen els canvis positius en aquestes dimensions: implicació de mitjanes i petites empreses, ampliació dels àmbits geogràfics de destinació, i assoliment del paper d'exportadors amb regularitat. Juntament amb el posicionament de les empreses més grans, constitueixen un bon punt de partida que cal consolidar de forma molt prioritària.

Altres estudis a nivell europeu o global ratifiquen el potencial d'una implicació més gran de les mitjanes i petites empreses –cal insistir que, sempre, addicionalment a les grans– en les tasques d'internacionalització. Entre d'altres, un estudi de la Direcció General de Comerç de la Comissió Europea (Cernat et alia, 2014), que utilitza la base de dades *Eurostat Trade by Enterprise Characteristics* (TEC), mostra com tant el nombre d'empreses com el seu percentatge exportador assoleix a Europa posicions destacades. Com a referència interessant per a Catalunya, la [taula 2](#) i el [gràfic 2](#) mostren les dades referides als països europeus que estem fent servir com a referència respecte a les dades de percentatge de les mitjanes i petites empreses (de menys de 250 empleats) dins del nombre de les empreses exportadores i del valor de les exportacions. Els resultats mostren que alguns dels països que constitueixen referències de model per a Catalunya, com Àustria, Dinamarca i Països Baixos, tenen valors per sobre de la mitjana de la UE en aquests dos indicadors que mesuren el paper de les PIMes en l'exportació. La continuïtat dels esforços per ampliar el marge extensiu de les exportacions catalanes sembla doncs interessant i prometedora.

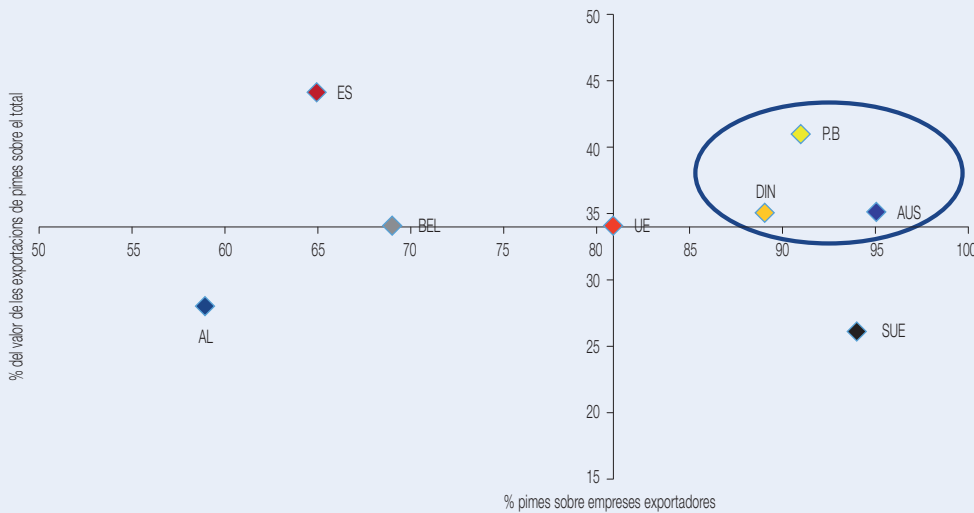
Cal destacar també que la implicació en les exigències de la competitivitat global no es limita només a les empreses que

Taula 2
Indicadors del pes exportador de les PIMes a diversos països de la UE
(dades referides a 2011)

	% PIMes sobre les empreses exportadores totals	% PIMes sobre el valor de les exportacions totals
Alemanya	59	28
Espanya	65	44
Països Baixos	91	41
Bèlgica	69	34
Àustria	95	35
Dinamarca	89	35
Suècia	94	26
Mitjana UE	81	34

Font: Cernat et alia (2014).

Gràfic 2
Indicadors del pes exportador de les PIMEs a diversos països de la UE
(dades referides a 2011)



Nota: els eixos es creuen en els valors mitjans de les dades del conjunt de la UE.
Font: elaboració pròpia a partir de Cernat et alia (2014)

estàn presents de manera directa en les activitats d'exportació (o d'altres formes d'internacionalització). No només per que les exigències de qualitat i de «feina ben feta» formen part dels valors i responsabilitats del conjunt d'una societat, per descomptat, sinó també per que, com es especialment evident a Catalunya, una part significativa del valor dels productes – béns i serveis – exportats per unes empreses contenen components, inputs, segments de valor afegit, generats a d'altres empreses, de manera que també aquestes aporten valor a les exportacions o, com de vegades es diu, fan exportacions indirectes: encara que oficialment poden no figurar com «empreses (directament) exportadores» el seu output sí és objecte de exportació, la qual cosa fa que la seva competitivitat, qualitat, etc., també sigui determinant. Des de fa un cert temps les taules input-output permeten «rastrear» la generació de valor més enllà de les empreses finalment i directament exportadores, i algunes bases de dades recents –com la de *Trade in Value Added*, TIVA de l'OCDE i WTO– ofereixen dades dels components directes i indirectes (encara que aquest concepte ve referit a les aportacions de sectors diferents al de l'empresa directament exportadora). En els països de referència el pes del valor afegit domèstic indirecte respecte al directe se situa en valors que van del 75,6% per als Països Baixos i del 70,4% per a Dinamarca fins al 67,9% d'Alemanya, amb valors intermedis per a Bèlgica i Suècia, d'entre els que es situen per sobre d'Espanya (62,6%). Aquestes dades evidencien tant la importància dels elements indirectes en les exportacions com el recorregut que encara tenim per apropar-nos a alguns dels països de referència. De nou el poten-

cial de les estratègies d'ampliació de la base internacionalitzadora mitjançant el marge extensiu queda de relleu⁵.

5. Presència a les Xarxes Globals de Producció

El paper a l'actual economia de les xarxes globals de producció o «cadena global de valor» (*global value chains*, GVC, en l'expressió anglesa) no requereix presentació. Com ha insistit un dels seus més destacats analistes, el professor Richard Baldwin, les GVC estableixen uns nexes entre les dimensions comercials, d'inversions, de serveis i de propietat intel·lectual, amb implicacions de primer ordre per la configuració de l'economia global i per l'assoliment de posicions més o menys destacades de cada país dins d'aquesta. Apareixen dos vessants importants: d'una banda, la importància d'inserir-se dins de les GVC com a forma de tenir més presència a una de les vies més destacades d'articulació de la producció mundial; però, d'altra banda, també és evident que no tots els segments, activitats –o com s'anomenen a alguna important literatura acadèmica, *tasks*– tenen darrera el mateix valor o qualitat, per la qual cosa també és cabdal estar present als segments més atractius.

⁵ Aquesta conclusió es veu reforçada pels resultats de l'estudi que l'OCDE i el Banc Mundial (2015) van adreçar al G20 en què destaquen el potencial de les mitjanes i petites empreses per una inserció més gran a les xarxes globals de producció, i fan explícita referència al seu bon posicionament en segment d'alt valor afegit com R+D+i, consultoria, producció d'alguns components molt especialitzats i estratègics, etc. Enllaça amb els plantejaments respecte als *hidden champions* o la caracterització del *Mittelstand* a Alemanya i altres països com a motor de dinamisme competitiu.

Per valorar el potencial d'una més gran inserció –en presència i qualitat– a les GVC es mostren dues taules, a partir de dues de les fonts internacionals de dades que amb més detall i profunditat analitzen el funcionament de les xarxes globals de producció. La [taula 3](#) presenta un cas de referència clàssic, com els automòbils, mostrant amb dades de la *World Input-Output Database (WIOD)* a on s'ha generat el valor dels productes que finalitzen el seu procés de fabricació als països indicats, distribuint aquests valor en tres components: el domèstic del mateix país, el regional (països del continent/entorn) i el global. De les dades presentades referides a 2008 i a les variacions des de 1995, es pot destacar: a) l'ascens en els components⁶ externs al país, tant a escala regional (que donen lloc a l'anomenada *factoria Europa*) com extra europea; b) com a les economies de dimensió més reduïda i homològica amb la catalana aquesta dimensió de presència a GVC supranacionals és especialment rellevant.

⁶ Al quadre es mostren també les dades de països com Hongria i la República Txeca que han fet servir la inserció en GVC com una peça central de la seva estratègia.

Per la seva banda, la [taula 4](#) mostra un dels indicadors més nous de la base de dades ja esmentada TIVA (OECD-WTO), que és el percentatge dels inputs intermedis que han importat els països i que no es queden al país de referència sinó que s'incorporen a productes que són exportats a uns tercers. Es recullen les dades dels anys 1995 i 2011 (darrer any disponible en el moment de redactar aquest text). El seu pes subministra doncs un indicatiu de la presència a GVC. Les dades evidencien de nou com els països de referència europeus més destacats es troben en valors elevats, sobretot les economies de dimensió equiparable a la catalana, i que varen avançar de forma significativa entre 1995 i 2011. Els estats de més dimensió com Alemanya i Espanya, presenten valor més baixos, encara que, sobretot Alemanya, ha augmentat en el període de referència. De nou el missatge que es desprèn sembla nítid: apropar-nos als països de referència més valorats s'associa a una presència més gran dins de les GVC i, cal afegir, continuar els esforços per anar assolint successius *upgrading* en la qualitat d'aquesta presència.

Taula 3
Distribució del valor afegit de la producció final d'automòbils segons el país en què finalitza el procés de producció per components domèstic, regional i global

	Component domèstic	Component regional	Component global
Alemanya	66 (-13)	19 (+5)	15 (+7)
Espanya	61 (-8)	25 (+2)	14 (+6)
Suècia	54 (-11)	29 (+3)	18 (+8)
Bèlgica	37 (-3)	41 (-5)	23 (+8)
Països Baixos	51 (-1)	27 (-3)	22 (+3)
Àustria	47 (-12)	37 (+6)	16 (+6)
República Txeca	48 (-11)	36 (+5)	15 (+6)
Hongria	36 (-20)	45 (+15)	19 (+5)

Nota: a cada casella la primera dada mostra el percentatge sobre el valor afegit total en 2008 i la dada entre parèntesi la variació d'aquest percentatge entre 1995 i 2008.

Font: Timmer et alia (2015).

Taula 4
Percentatge dels inputs intermedis importats que són re-exportats

	1995	2011
Suècia	50,3	53,8
Dinamarca	47,8	52,2
Suïssa	40,6	51,5
Alemanya	32,3	49,9
Àustria	40,7	49,2
Espanya	30,5	41,0
Països Baixos	44,6	39,5

Font: elaborat a partir de la base de dades TIVA de l'OCDE i l'OMC, edició octubre de 2015.

6. Complementarietats indústria-serveis

Tradicionalment els serveis han tingut un pes en el comerç exterior substancialment inferior al que tenien en el conjunt de l'activitat econòmica com, per exemple, en el PIB. Fins fa poc les estadístiques comercials internacionals explicitaven les dades referides a serveis com transports, viatges i turisme, agrupant la resta en un calaix de sastre com «altres serveis comercials». Recentment les coses han canviat de forma significativa. D'una banda, perquè les tecnologies de la informació i la comunicació, en conjunció amb canvis a algunes polítiques, han permès que alguns serveis fossin objecte de transaccions internacionals amb més fluïdesa, des dels àmbits de serveis financers i de telecomunicacions fins a d'altres professionals o empresarials. Molts indicadors mostren com els efectes de la crisi des de 2008 sobre el comerç internacional han estat menors sobre els serveis que sobre el comerç de mercaderies. L'informe sobre estadístiques comercials internacionals de l'Organització Mundial de Comerç 2015 recull algunes de les dades al respecte.

Encara que el turisme continua essent la principal activitat que figura a les estadístiques exteriors de serveis, el pes dels «serveis no turístics» s'ha anat incrementant de manera important. Les dades oficials de 2014 referides a Espanya ja mostraven que aquests últimes suposaven més d'un 51% dels ingressos per serveis a la balança de pagaments. En abril de 2016 l'informe mensual de CaixaBank Research es feia també ressò de l'evolució a l'alça d'aquest tipus de serveis, destacant el seu potencial sobre la qualitat de l'ocupació. De nou cal destacar que, lluny de contraposicions empobridores, el potencial del turisme però també de la resta dels serveis en el posicionament competitiu de Catalunya és i serà molt important.

Les revisions de les estadístiques de comerç internacional en termes de valor afegit han contribuït clarament a revaloritzar el paper dels serveis que, segons algunes estimacions, podria estar suposant ja prop del 50% del comerç mundial, molt per sobre de les dades de fa uns anys que el limitaven al 20%. Les noves dades que, com ja s'ha indicat, volen «rastrear» la generació de valor a escala global, fan servir dues dimensions dels serveis: d'una banda els fluxos comercials en serveis, i de l'altre el «component en serveis» dins dels productes manufacturats. Efectivament, com es prou conegut –i ara a més documentat– els productes industrials incorporen aportacions de serveis que van des dels transports, les comunicacions i les finances fins les assegurances, el disseny o, en un sentit ampli, l'R+D+I. Això implica, entre d'altres coses, que la qualitat en la provisió d'aquests tipus de serveis esdevé un ingredient cabdal per a la competitivitat no tan sols del conjunt de l'economia sinó, de manera especial, de l'activitat industrial i la seva presència internacional.

Les dades són il·lustratives. La [taula 5](#) mostra el pes en valor afegit generat pels serveis que es troba incorporat dins del valor de les exportacions dels diferents països. Per visibilitzar l'aspecte apuntat a l'epígraf anterior sobre les GVC, també es mostra com les aportacions de valor dels serveis es descomponen en les contribucions d'origen nacional i les estrangeres (per exemple, serveis de R+D+I, financers, informàtics o de consultoria obtinguts de proveïdors estrangers). De nou apareixen dos missatges destacats; a) d'una banda, l'important pes dels serveis en les exportacions; b) de l'altre, com a algunes de les economies europees de referència per a Catalunya, com a Dinamarca o Suïssa⁷, el pes dels serveis a les

⁷ En conjunt, els països que estem fent servir com a referència tenen posicions més destacades als rànquings d'exportadors de serveis que als de mercaderies, en què també destaquen, donada la seva dimensió. La nota de la WTO (2016) ofereix les dades oficials més recents.

Taula 5
Contingut en valor afegit dels serveis –domèstics i estrangers– dins de les exportacions
(dades referides a 2011)

	Valor afegit serveis domèstic	Valor afegit serveis estranger	Valor afegit serveis (total)
Àustria	43,9	13,0	56,9
Bèlgica	47,1	18,7	65,8
Dinamarca	44,6	20,8	65,8
Alemanya	38,2	12,8	51,0
Països Baixos	54,9	13,1	68,0
Espanya	46,8	12,6	59,4
Suècia	43,9	15,1	59,0
Suïssa	50,9	11,6	62,5

Font: elaborat a partir de la base de dades TIVA de l'OCDE i l'OMC, edició octubre de 2015.

exportacions és fins i tot més gran que a algun país amb una gran activitat de serveis (turístics i no-turístics) com és el conjunt d'Espanya.

Una implicació important d'aquest fet és l'interès que tenen per a Catalunya plantejaments que constaten que, lluny de contraposicions, hi ha moltes complementarietats importants entre les activitats manufactureres –especialment d'alt valor afegit i qualitat– i els serveis també d'alt valor i qualitat. Les manufactures d'alt nivell són intensives en serveis complementaris també de primer rang, per la qual cosa tenen gran potencial els enfocaments orientats a potenciar aquestes complementarietats. Els anomenats plantejament de *manu-services* o de *servicification* de les manufactures són doncs especialment rellevants pel present i, sobretot, pel futur del posicionament internacional de Catalunya.

7. Diversificació geogràfica

Els arguments en favor d'una més gran diversificació geogràfica de les activitats internacionalitzades s'han anat reforçant⁸. Fa un temps es parlava d'una concentració important de les exportacions catalanes envers la Unió Europea i, en particular a la zona euro que de vegades era considerada com excessiva, amb riscos, que s'haurien evidenciat en els darrers anys en que l'economia europea era la *baula feble* de la recuperació mundial. Però també era cert que l'exigència del mercat europeu és especialment elevada, de manera que els bons registres en aquest àmbit són indicatius d'un bon punt de partida per fer front a reptes a altres indrets. En tot

⁸ Conceptualment, es pot parlar d'un *marge extensiu* geogràfic, addicional al ja esmenat *marge extensiu* d'empreses.

cas es va assumir una estratègia de diversificació envers mercats més dinàmics: inicialment Àsia, amb atenció especial a les possibilitats d'altres indrets com Àfrica, i als canvis en el paper dels motors de l'economia global: Índia, Indonèsia o Perú.

Més recentment algunes coses s'estan movent. El WTO (2016) va presentar dades que mostren una certa reactivació del comerç a Europa –quan el mateix document en edicions anteriors mostrava la desacceleració sobretot del comerç intraeuropeu com el principal llast de les xifres agregades del comerç mundial– precisament quan alguns emergents fla-quegen. Més enllà dels debats conjunturals això revaloritza la importància de una diversificació que redueixi l'exposició a fragilitats en una regió concreta.

Una consideració de fons important, ja prou assumida però que cal aprofundir: arribar a mercats més llunyans, en termes geogràfics i culturals, implica costos addicionals que, proporcionalment, són especialment significatius pel teixit de mitjana i petita empresa que, individualment, tenen més dificultats que les grans per disposar dels mitjans materials i humans per assumir-los. Aquesta és una raó per impulsar mecanismes de col·laboració interempresarials –amb les cambres de comerç com a protagonista destacat– i també cooperació pública-privada, amb instruments ja consolidats en el marc inicialment del COPCA i ara ACCIÓ. La feina ben feta al respecte és un excel·lent punt de partida per reptes que es van modificant amb les canviants circumstàncies de l'economia global. Precisament en temps complicats les institucions –privades, públiques i en cooperació entre elles– han de subministrar un *pont sobre aigües turbulentes* per als exigents reptes d'internacionalització.

Taula 6
Distribució geogràfica de les exportacions catalanes

	1999	2007	2015
Unió Europea-28	74,0	72,5	65,0
Alemanya	14,6	10,5	11,9
França	17,7	20,0	15,3
Itàlia	10,4	10,2	8,8
Regne Unit	6,8	8,7	6,4
Resta d'Europa	4,7	7,1	7,2
Amèrica del Nord	4,3	3,2	3,7
Amèrica del Sud i C.	6,4	5,1	6,6
Japó	0,8	0,9	1,3
Xina	0,4	0,9	1,9

Font: Idescat (consulta 15 d'abril de 2016).

8. Consideracions finals

A tall de conclusions, podem resumir els missatges principals d'aquest article en les següents consideracions:

La internacionalització de l'economia catalana té una dinàmica positiva i ha esdevingut una dimensió estratègica reconeguda per tal de fonamentar amb solidesa la recuperació. Les dificultats actuals de l'economia i el comerç mundial, lluny de ser arguments en contra, accentuen les exigències a l'hora de fer front a aquest repte cabdal.

Malgrat els indicadors positius dels darrers anys, especialment des de l'esclat de la crisi en 2008-2009, cal garantir la consolidació de l'orientació més internacionalitzadora de l'economia catalana i millorar en paràmetres importants. La comparació amb algunes economies europees obertes i competitives de dimensió semblant a Catalunya permet extraure algunes implicacions significatives.

Entre aquestes es poden destacar: a) la conveniència d'aprofitar els «marges extensius», implicant a una massa crítica creixent del teixit productiu, fent més sostenible la seva internacionalització, i aprofundint en les polítiques de cooperació interempresarial i entre els sectors privat i públic, especialment rellevant en un país amb forta implantació de la mitjana i petita empresa; b) aprofitar les complementaritats entre les dimensions de tecnologia i creativitat –el què hem anomenat un enfocament gaudinià– per tal de millorar el posicionament en qualitat del teixit productiu català; c) aprofundir les vies d'inserció més plena en xarxes globals de producció, amb més presència en segments de més qualitat o valor afegit; d) treure profit de les complementaritats entre les activitats manufactureres de més valor afegit i les de serveis també d'alt valor afegit, aplicant a Catalunya les estratègies al respecte que s'han plantejat amb bons resultats a altres països de referència.

Referències

Banc d'Espanya (2015), «La internacionalización de las pymes españolas. Principales Desarrollos recientes y sus determinantes», Boletín Económico, desembre de 2015.

Comissió Europa (2016), informe sobre Espanya (In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances) febrer 2016, disponible a: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2016/cr2016_spain_en.pdf (darrer accés: 17 d'abril de 2016).

Cernat, Lucien, Norman-López, Ana i Duch T-Figueras, Ana (2014), «SMEs Are More Important Than You Think! – Challenges and Opportunities for EU Exporting SMEs», Chief Economist Note, setembre de 2014, accessible a: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf (darrera consulta: 15 d'abril de 2016).

Feenstra, Robert i Romalis, John (2014), «International Prices and Endogenous Quality», Quarterly Journal of Economics, vol. 129, n. 2, maig de 2014.

Hallak, Juan C. i Schott, Peter (2011), «Estimating cross-country differences in product quality», Quarterly Journal of Economics, vol. 126, n.1, febrer de 2011.

International Monetary Fund (2016), «Dissecting the Global Trade Slowdown», requadre 1.1 al World Economic Outlook, abril de 2016, disponible a: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/c1.pdf> (darrer accés 15 d'abril de 2016)

OECD i World Bank Group (2015), «Inclusive Global Value Chains – Policy Options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries», Informe preparat pel G20, octubre de 2015, accessible des de: (darrera consulta: 15 d'abril de 2016).

OECD-WTO, Measuring Trade in Value-Added, versió octubre 2015, disponible a: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm> (darrer accés: 15 d'abril de 2016).

Timmer, M.P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. i de Vries, G.J. (2015), «An illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production», Review of International Economics, 23, (p. 575-605), 2015.

World Trade Organization (2016), «Trade growth to remain subdued in 2016 as uncertainties weigh on global demand», nota de premsa 7 d'abril de 2016, accessible des de: https://www.wto.org/english/news_e/pres16_e/pr768_e.htm (darrera consulta 15 d'abril de 2016).



GENER

- ▶ El Banc Central Europeu amplia el programa de compra d'actius fins als 60.000 milions d'euros mensuals (en principi fins al setembre del 2016), i redueix el tipus d'interès de les subhastes d'operacions de finançament a llarg termini, del 0,15% al 0,05%.
- ▶ El partit polític Syriza guanya les eleccions a Grècia i planteja la renegociació del deute públic i de les polítiques d'austeritat.
- ▶ El Govern català sol·licita l'adhesió al Fons de Liquiditat Autonòmic (FLA) del 2015. Les necessitats de finançament són de 9.460 milions d'euros, dels quals 1.440 milions es destinen a atendre l'objectiu de dèficit públic autoritzat per al 2015 (0,7% del PIB) i 4.059 milions cobreixen venciments i préstecs de la banca internacional.
- ▶ S'aprova el Decret Llei de necessitats financeres del sector públic de la Generalitat que permet dur a terme operacions d'endeutament durant el període de pròrroga pressupostària.

FEBRER

- ▶ Grècia pacta una prorroga de quatre mesos en el programa de rescat i, a canvi, es compromet a dur a terme una sèrie de reformes estructurals.
- ▶ El Govern crea els comissionats per a la Transició Nacional i per a la Transparència. El primer s'encarregarà d'impulsar les noves estructures d'estat, i el segon té com a objectiu l'accés a la informació pública i bon govern.

MARÇ

- ▶ El Banc Central Europeu inicia la compra de bons sobirans.

ABRIL

- ▶ El Tresor espanyol col·loca lletres a sis mesos a un tipus d'interès negatiu per primera vegada a la seva història.

MAIG

- ▶ El 24 de maig se celebren les eleccions municipals.
- ▶ El Govern català aprova el Pla estratègic d'acció exterior 2015-2018.
- ▶ Els *torres* assoleixen la majoria absoluta en unes eleccions marcades per la promesa de la convocatòria de referèndum sobre la permanència del país a la Unió Europea.

JUNY

- ▶ El 13 de juny és investida la primera dona alcaldessa de Barcelona, Ada Colau.
- ▶ El Govern grec no paga el deute de 1.600 milions d'euros al Fons Monetari Internacional.
- ▶ S'aprova el Pla d'acció de Catalunya per a la lluita contra la pobresa i per a la inclusió social 2015-2016.

JULIOL

- ▶ Els EUA i Cuba arriben a un acord per obrir les respectives ambaixades a Washington D.C i l'Havana. Aquest fet suposa la reinstauració de les relacions diplomàtiques plenes per primer cop des de l'any 1961.

- ▶ El 5 de juliol se celebra un referèndum a Grècia i la societat grega rebutja les condicions de rescat proposades per la Unió Europea.
- ▶ El Govern espanyol presenta de manera anticipada els Pressupostos Generals de l'Estat per al 2016.
- ▶ L'1 de juliol entra en vigor la primera part de la reforma fiscal de l'IRPF aprovada pel Govern espanyol.
- ▶ El Govern català aprova la Llei de simplificació de l'administració per iniciar una activitat econòmica de baix risc, basada en el règim de la declaració responsable i la comunicació prèvia enlloc del regim de l'autorització.
- ▶ El Govern de Catalunya aprova el Pla estratègic de transparència 2015-2017.

AGOST

- ▶ El iuan xinès es deprecia un 3% respecte del dòlar nord-americà en una setmana i causa caigudes generalitzades de les borses mundials.
- ▶ S'aprova el tercer programa d'ajuda financera a Grècia per un import de 86.000 milions d'euros.

SETEMBRE

- ▶ El 27 de setembre se celebren les eleccions al Parlament de Catalunya. La primera força és Junts pel Sí amb 62 diputats i la segona és Ciutadans amb 25 diputats.
- ▶ Se celebren eleccions a Grècia i guanya Syriza, que obté el suport necessari per dur a terme el programa acordat amb les diferents institucions europees.
- ▶ Els membres de la Unió Europea es reuneixen per decidir com respondre a la crisi dels refugiats procedents de Síria. La proposta de la Comissió Europea (un pla que donaria asil a 120.000 refugiats més) és rebutjada per la majoria d'estats membres.

OCTUBRE

- ▶ Standard&Poors puja el rating d'Espanya des del BBB al BBB+.
- ▶ Els EUA signen un acord de lliure comerç amb diversos països del Pacífic (Austràlia, Canadà, Japó i Mèxic).

NOVEMBRE

- ▶ L'Estat Islàmic (EI) comet un gran atac terrorista a París matant a 129 persones i ferint-ne a centenars. Com a resposta, França inicia ofensives en la zona de domini de l'EI a Síria.

DESEMBRE

- ▶ El Banc Central Europeu estén fins al març del 2017 el programa de compra d'actius, que inclou per primera vegada títols de deute regional i local. A més, retalla en 10 punts bàsics el tipus de la facilitat de dipòsit, situant-lo en el -0,30%.
- ▶ La Reserva Federal dels EUA puja el tipus d'interès oficial en 25 punts bàsics, situant-los en una banda del 0,25%-0,50%.
- ▶ Acord històric a la Conferència del Canvi Climàtic de les Nacions Unides celebrada a París. L'acord inclou a 196 països que es comprometen a fer un esforç per tal de limitar el canvi climàtic a un increment de temperatura no superior a 1,5°C.
- ▶ El 20 de desembre se celebren les eleccions al Parlament espanyol. Els resultats mostren un arc parlamentari més heterogeni i fragmentat, amb l'auge de nous partits.
- ▶ El Govern de la Generalitat ha acordat els criteris d'aplicació de la pròrroga dels pressupostos de la Generalitat del 2015, que seran vigents fins a l'aprovació dels comptes per al 2016.

	2014	2015	Variació (%)	Espanya 2015	Cat/Esp 2015 (%)
POBLACIÓ TOTAL	7.518.903	7.508.106	-0,1	46.624.382	16,1
Població estrangera	1.089.214	1.028.069	-5,6	4.729.644	21,7
POBLACIÓ OCUPADA	3.030.900	3.077.700	1,5	17.866.100	17,2
POBLACIÓ ATURADA	773.300	703.100	-9,1	5.056.000	13,9
ASSALARIATS SECTOR PRIVAT	2.117.500	2.165.400	2,3	11.798.500	18,4
Indefinits	1.731.225	1.733.000	0,1	8.728.125	19,9
Temporals	386.200	432.425	12,0	3.070.300	14,1
Taxa d'atur (aturats/actius, en %)*	20,3	18,6	-1,7	22,1	-
Taxa d'ocupació (ocupats/població +16 anys, en %)*	49,9	50,7	0,8	46,4	-
Taxa d'activitat (actius/població +16 anys, en %)*	62,6	62,3	-0,3	59,5	-
PIB PER CÀPITA (€)	26.624	27.663	3,9	23.290	118,8
PIB PREUS CORRENTS (MILIONS €)¹	197.004	204.666	3,9	1.081.190	18,9
INFLACIÓ MITJANA ANUAL (%)[*]	0,1	-0,2	-0,3	-0,5	-
COST SALARIAL PER TREBALLADOR I MES (€)	1.986	2.017	1,6	1.902	106,0
SECTOR EXTERIOR					
Exportació de béns (milions €) ²	60.314	63.860	6,1	250.241	25,5
UE-28	39.055	41.493	6,6	162.070	25,6
Resta del món	21.259	22.367	5,1	88.172	25,4
Importació de béns (milions €) ²	72.909	76.850	5,9	274.415	28,0
UE-28	42.843	45.310	6,4	153.586	29,5
Resta del món	30.065	31.540	5,1	120.829	26,1
Saldo comercial (Exp-Imp) (milions €) ²	-12.595	-12.990	5,0	-24.174	53,7
Nombre d'empreses exportadores totals	47.596	47.409	-0,4	147.378	32,2
Nombre d'empreses exportadores regulars ³	15.946	16.422	3,0	47.782	34,4
Nombre d'empreses exporten >50.000 €	12.833	12.764	-0,5	38.636	33,0
Nombre d'empreses exporten >50.000 € regulars ³	6.971	7.185	3,1	23.306	30,8
Inversió estrangera directa (milions €)	3.032	4.783	57,8	21.724	22,0
Inversió directa a l'estranger (milions €)	3.985	3.879	-2,6	24.545	15,8
NOMBRE D'EMPRESSES	586.443	594.498	1,4	3.186.878	18,7
1-9 assalariats	233.319	230.236	-1,3	1.316.431	17,5
10-49 assalariats	23.329	23.603	1,2	108.383	21,8
50-199 assalariats	4.882	5.027	3,0	16.976	29,6
200 o més assalariats	2.151	2.189	1,8	5.037	43,5
Sense assalariats	322.762	333.443	3,3	1.672.483	19,9
INDÚSTRIA					
Nombre d'empreses	37.977	37.208	2,1	198.004	18,8
Nombre d'ocupats	558.400	582.100	-4,1	2.482.300	23,5
CONSTRUCCIÓ					
Nombre d'empreses	74.908	73.837	-1,4	405.849	18,2
Nombre d'ocupats	181.200	182.600	0,8	1.073.600	17,0
Habitatges en construcció	9.737	12.428	27,6	76.542	16,2
Estoc d'habitatges nous sense vendre ⁴	85.307	82.753	-3,0	535.734	15,4
Licitació pública (milions €)	1.453	1.103	-24,1	7.815	14,1
Preus de l'habitatge lliure (€/m ²)	1.663	1.685	1,3	1.475	114,2
Preus de l'habitatge protegit (€/m ²)	1.316	1.267	-3,7	1.096	115,6
COMERÇ					
Nombre de locals ⁴	151.481	149.674	-1,2	840.225	17,8
Volum de negoci (milions €) ⁴	123.534	126.829	2,7	656.527	19,3
Nombre d'ocupats ⁴	550.941	545.508	-1,0	2.918.805	18,7

* Variació en punts percentuals

(1) Dades INE. Amb dades Idescat el PIB català és més alt i, per tant, el seu pes sobre Espanya pujaria fins al 19,8%

(2) Les taxes de variació estan calculades a partir de les dades provisionals de l'any anterior

(3) Regulars: empreses que han exportat en els 4 últims anys consecutius

(4) Dades referides als anys 2013 i 2014, enlloc de 2014 i 2015

Font: Idescat, INE, Banc d'Espanya, Ministeri de Foment, ICEX i Generalitat de Catalunya

	2014	2015	Variació (%)	Espanya 2015	Cat/Esp 2015 (%)
TURISME					
Establiments hotelers	2.126	2.140	0,7	14.553	14,7
Càmpings	188	191	1,6	756	25,3
Turisme rural	1.887	1.973	4,6	15.305	12,9
Viatgers allotjats en hotels (milers)	16.754	17.640	5,3	93.081	19,0
Pernoctacions en establiments hotelers (milers)	50.225	51.954	3,4	308.187	16,9
De turisme domèstic	14.161	15.639	10,4	110.272	14,2
De turisme estranger	36.064	36.315	0,7	197.915	18,3
Despesa dels turistes estrangers (milions €)	15.114	15.515	2,7	67.920	22,8
Depesa per persona-dia-viatge (euros)	120	123	2,5	114	107,9
SECTOR FINANCER					
Ocupats en act. financeres i assegurances	80.150	83.675	4,4	454.100	18,4
Crèdit bancari total (milions €)	277.913	264.852	-4,7	1.358.115	19,5
A les Adm. Públiques	16.814	15.001	-10,8	85.511	17,5
Al sector privat	261.099	249.851	-4,3	1.272.604	19,6
SECTOR PÚBLIC					
Assalariats al sector públic	393.700	381.600	-3,1	2.975.000	12,8
Consum de les adm. públiques ⁵ (milions €)	32.476	33.737	3,9	219.687	15,4
Deute públic autonòmic (milions €)	64.466	72.274	12,1	261.268	27,7
Recaptació dels tributs estatals (milions €) ⁶	36.268	37.179	2,5	177.284	21,0
Recaptació per tributs autonòmics (milions €) ⁷	2.276	2.657	16,7	-	-
RECERCA I INNOVACIÓ					
Despesa en R+D (milions €) ⁴	2.961	2.938	-0,8	12.821	22,9
Pública (universitats i Adm.Pública) ⁴	1.278	1.258	-1,6	6.015	20,9
Ocupats en R+D ⁴	44.506	43.898	-1,4	200.233	21,9
Despesa en innovació tecnològica de les empreses (milions €) ⁴	3.095	3.119	0,8	13.233	23,6
Empreses amb activitats innovadores ⁴	3.551	3.801	7,0	15.748	24,1
Nombre de patents nacionals	516	464	-10,1	2.882	16,1
FORMACIÓ					
Població activa total (milers)	3.804	3.781	-0,6	22.922	16,5
Analfabets i educació primària	390	340	-12,9	1.989	17,1
Educació secundària 1a. etapa	1.075	1.068	-0,6	6.892	15,5
Educació secundària 2a. etapa	843	862	2,3	5.424	15,9
Educació superior	1.499	1.511	0,8	8.617	17,5
Taxa d'abandonament prematur escolar ⁸ (%)	22,2	19	-3,3	20,3	-
INFRAESTRUCTURES DE TRANSPORT					
Aeroports - Passatgers totals (milers)	40.537	42.206	4,0	206.859	20,4
Vols interiors	10.384	10.690	2,9	62.497	17,1
Vols internacionals	30.154	31.532	4,6	144.917	21,8
Aeroports - Mercaderies (tones)	102.823	117.323	14,1	715.110	16,4
Ports - Mercaderies (milers de tones)	77.086	78.618	2,0	488.059	16,1
Ports - Vaixells mercants (nombre)	10.507	10.798	2,8	137.441	7,9
Ports - Creuers (nombre)	758	760	0,3	3.856	19,7
Ports - Vaixells (milers passatgers)	3.462	3.720	7,5	29.966	12,4
Ports - Creuers (milers passatgers)	2.366	2.553	7,9	8.436	30,3
Inversió pública de l'Estat (milions €) ¹⁰	949	1.055	11,2	11.153	9,5

* Variació en punts percentuals

(4) Dades referides als anys 2013 i 2014, enloc de 2014 i 2015

(5) Inclou la despesa en consum de les institucions sense finalitat de lucre al servei de les llars

(6) Inclou: IRPF, IRNR, IVA, Impost de societats, Impostos especials, tràfic exterior i taxes

(7) Inclou tributs cedits i propis: Impostos de successions i donacions, patrimoni, grans superfícies, transmissions patrimonials AJD, taxes sobre el joc

(8) Percentatge de joves de 18 a 24 anys que no han acabat l'educació secundària

(9) Dades pressupostades d'inversió de l'Estat a Catalunya i al conjunt de l'Estat regionalitzat

Font: Idescat, INE, Banc d'Espanya, Ministeri de Foment, ICEX i Generalitat de Catalunya



Oficines i serveis

Av. Diagonal, 452 - 08006 Barcelona
Telèfon 902 448 448 (ext. 5457)
consell@cambrescat.org

Patrocina:



Consell General de Cambres de Catalunya

www.cambrescat.org

Col·labora:

