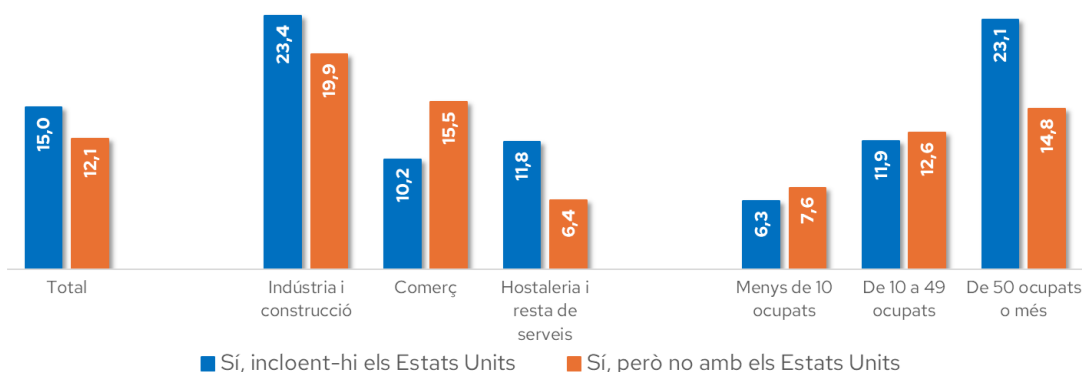


Un 15% de les empreses catalanes té relacions econòmiques directes o indirectes amb els EUA, i d'aquestes el 60% es troba preocupada per la pujada aranzelària

- El sector més afectat i preocupat pels aranzels és la indústria.
- Els aranzels augmentaran els costos del negoci, que es repercutiran parcialment sobre el preu final i parcialment en una reducció dels marges de benefici.
- Les estratègies per pal·liar els efectes dels aranzels són més inversió i vendes dins el mercat de la UE, mentre poques empreses traslladarien la producció al país de l'aranzel.

Barcelona, 22 de maig de 2025.- Les empreses que tenen relacions econòmiques directes o indirectes amb algun país fora de la UE són les que es troben exposades a pujades aranzelàries. A Catalunya són el 27% dels establiments empresarials, i si ens centrem en les que tenen relacions econòmiques amb els Estats Units passa a un rellevant 15%. Estarien incloses no només les que exporten directament als EUA, sinó també indirectament a partir de béns intermedis que s'integren en cadenes de valor que s'exporten als EUA, o bé que són afectades per variacions del tipus de canvi de la divisa, com és el cas recent de la depreciació del dòlar, que ha provocat una allau de cancel·lacions de reserves d'hotels per part de turistes nord-americans. Aquests són alguns dels resultats de l'últim **Mòdul d'actualitat empresarial del primer trimestre del 2025 de l'Enquesta de Clima Empresarial de Catalunya**, elaborat per l'Idescat i la Cambra de Comerç de Barcelona.

Relacions econòmiques (directes o indirectes) amb algun país estranger fora de la UE



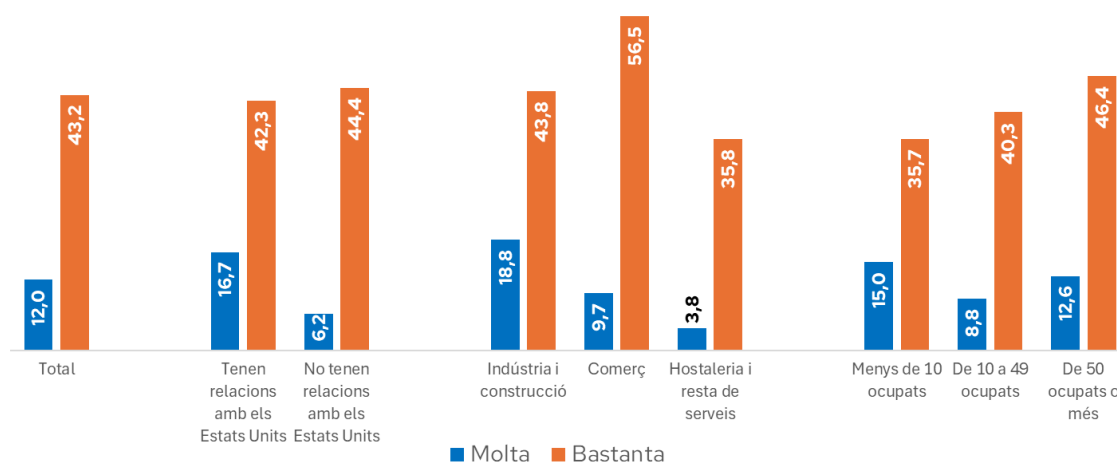
Font: Enquesta de Clima Empresarial de Catalunya. Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona

D'aquest grup d'empreses més vulnerable als aranzels, el sector més afectat és la indústria. Un 43% de les empreses d'indústria i construcció tenen relacions econòmiques amb algun país estranger fora de la UE. **La indústria i construcció també és el sector que més relacions econòmiques té amb els EUA** (el 23% de les empreses), a molta distància de l'hostaleria i la resta de serveis (12%) i el comerç (10%). D'altra banda, respecte a la dimensió, les empreses grans són les que realitzen més negoci amb l'estranger, tot i que no es mostren les més preocupades degut a la seva capacitat financera per fer front a desafiaments.

La preocupació de les empreses catalanes que tenen relacions econòmiques a l'estranger és elevada. Un 55% de les empreses està preocupada (molt o bastant), i la preocupació augmenta fins al 59% quan les relacions econòmiques són amb els Estats Units. La indústria i construcció també és el sector més preocupat, seguit pel comerç i en menor mesura per l'hostaleria i la resta de serveis. En dimensió d'empresa, **el major grau de preocupació es troba a les microempreses**, possiblement a causa de la seva vulnerabilitat a *shocks* externs pel seu limitat finançament i marges de beneficis per assumir nous costos.

Preocupació per les pujades dels aranzels

Establiments empresarials amb relacions econòmiques amb algun país estranger fora de la UE



Font: Enquesta de Clima Empresarial de Catalunya. Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona

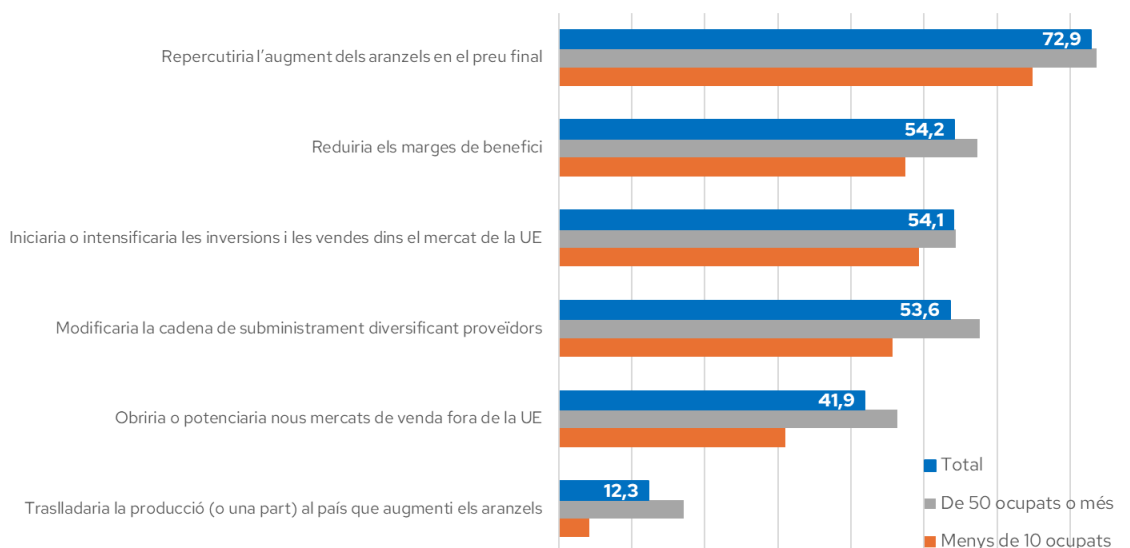
Els aranzels augmentaran els costos del negoci, que es repercutirien parcialment sobre el preu final i parcialment en una reducció dels marges de benefici

L'impacte d'una pujada aranzelària sobre els costos del negoci seria negatiu per la majoria de les empreses (el 67%). De la resta, un 27% de les empreses no tindrien cap impacte en els seus costos i un 6,7% es veurien beneficiades. L'impacte negatiu seria especialment intens en el sector indústria i construcció i comerç, mentre que l'impacte negatiu seria menor a l'hostaleria i la resta de serveis. La petita proporció d'establiments on una pujada aranzelària impactaria positivament podria

donar-se per una enfortiment del dòlar davant l'euro que fes les exportacions catalanes més competitives, o per un desviament d'exportacions d'altres països afectats que beneficiï el negoci. En aquesta línia, alguns negocis es veurien afectats positivament per un **enfortiment del dòlar** (el 15%), però per **la majoria de negocis l'impacte seria negatiu** (el 48%), ja que hi hauria un augment del preu de les importacions provinents dels EUA, algunes d'elles matèries primeres essencials per la cadenes de producció (per exemple el gas o petroli).

L'estratègia més adoptada per les empreses que pateixin una pujada d'aranzels seria repercutir parcialment el cost de l'aranzel sobre el preu final, amb el 73% de les empreses implementant-ho. Al mateix temps, més de la meitat de les empreses reduirien els marges de benefici per absorbir parcialment el cost de l'aranzel (54% de les empreses). Hi ha una proporció més gran d'empreses que iniciarien o intensificarien les inversions i vendes dins el mercat de la UE (54%) respecte a les que obririen o potenciarrien nous mercats de venda fora de la UE (42%), evidenciant la tendència proteccionista del nou marc geopolític. També, més de la meitat dels establiments empresarials modificarien la cadena de subministrament diversificant proveïdors (54%), però **només un 12% traslladaria la producció (o una part) al país que augmenti els aranzels**. Aquestes estratègies serien implementades en menor mesura per part de les petites empreses, ja que tenen menys marge de maniobra, i també seria menor a l'hostaleria, que es veuria menys afectada.

Estratègies a adoptar si algun país amb què es té relacions econòmiques aplicués o patís una pujada dels aranzels



Font: Enquesta de Clima Empresarial de Catalunya. Idescat i Cambra de Comerç de Barcelona

Les accions que els establiments empresarials pensen que haurien d'emprendre els governs per minimitzar l'impacte d'una pujada dels aranzels són similars per sectors i dimensions d'empresa. **Les**

mesures més desitjades són negociacions i diplomàcia comercial a escala política, foment de la producció local (simplificació administrativa i normativa, etc.) i reducció de costos logístics (millora d'infraestructures o reduir costos de duanes), un reflex clar de les preocupacions prioritàries del teixit empresarial, on coincideixen més del 90% de les empreses. En segon lloc, altres accions que hauria d'impulsar el govern són suport a expandir-se a nous mercats, ajuda en la recerca de proveïdors alternatius, i ajuts i incentius fiscals, segons el 80% de les empreses.