

ESTUDI DE LA SUBCONTRACTACIÓ INDUSTRIAL A EUROPA

Oportunitats de creixement per a la indústria catalana



Barcelona, 2 de Desembre 2025



ÍNDEX

1.	INTRODUCCIÓ	3
2.	LA SUBCONTRACTACIÓ INDUSTRIAL	5
3.	OPORTUNITATS PER L'EMPRESA CATALANA A EUROPA	14
4.	ANÀLISI SECTORIAL DE FRANÇA	22
5.	ANÀLISI SECTORIAL D'ALEMANYA	26
6.	CONCLUSIONS	30

1. INTRODUCCIÓ

Objectiu de l'estudi

- Identificar **noves oportunitats de negoci** per a les empreses catalanes en la subcontractació industrial europea.
- Facilitar **connexió** entre compradors internacionals i proveïdors industrials catalans.
- Analitzar **panorama, reptes i tendències** per orientar estratègies de creixement.
- Impulsar competitivitat de la indústria catalana cap a **sectors d'alt valor afegit**.



Metodologia utilitzada

- Anàlisi documental i estadística amb fonts oficials, BBDD sectorials i dades pròpies de la Cambra de Comerç de Barcelona.
- **1.094 oportunitats comercials** identificades a fires europees (2022–2025), classificades per sector, tecnologia i mercat.
- Combinació d'indicadors **quantitatius** (producció, comerç exterior, territorials) i **qualitatius** (polítiques industrials i models de col·laboració).

2. LA SUBCONTRACTACIÓ INDUSTRIAL

¿Què és la Subcontractació Industrial?

- Externalització de peces, components i processos intermedis cap a empreses especialitzades.
- Integració posterior d'aquests components en productes finals fabricats pels OEMs (Original Equipment Manufacturer).
- Model que aporta eficiència, especialització tecnològica i flexibilitat operativa.

Situació actual del sector a Catalunya

- Sector format majoritàriament per PIMES locals, sovint empreses familiars amb alta especialització tècnica.
- Al voltant de 10.000 empreses catalanes dedicades a la subcontractació industrial.
- Distribució territorial desigual a Catalunya, amb fortes concentracions industrials en determinades comarques.



Comarques amb major pes industrial (VAB)

- Baix Llobregat: 4.223,6 milions € (61,5% del VAB de la comarca).
- Vallès Occidental: 3.207,5 milions € (44,4% del VAB de la comarca).
- Barcelonès: 1.716,4 milions € (26% del VAB de la comarca).
- Vallès Oriental: 1.480,2 milions € (31,4% del VAB de la comarca).
- Bages: 730,6 milions € (48,5% del VAB de la comarca).
- Osona: 619 milions € (34,6% del VAB de la comarca).

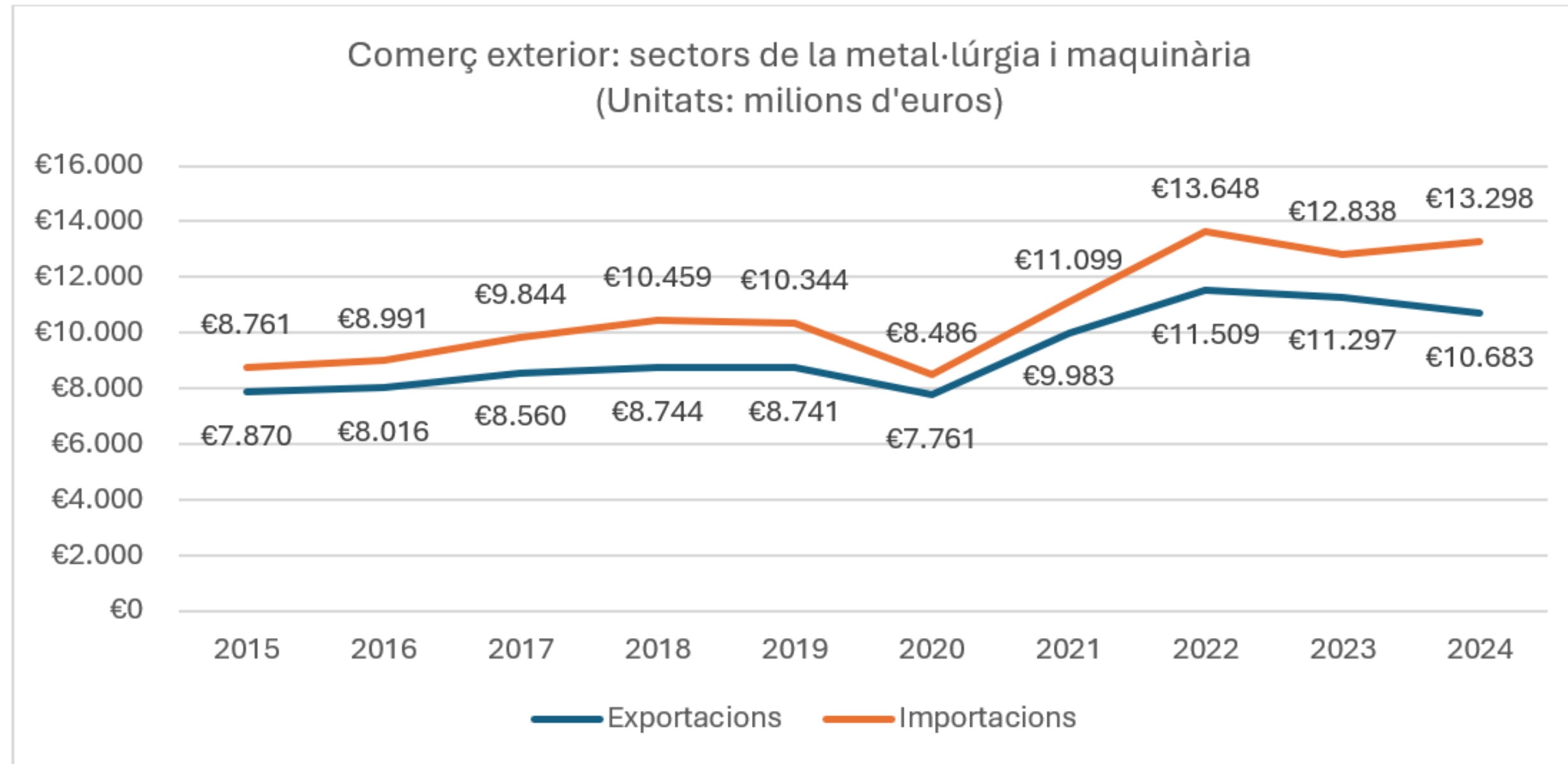
Indústria de la metal·lúrgia, la fabricació de maquinària, el material elèctric i de transport.
Valor Afegit Brut (VAB) per comarca 2022 (milions d'euros) Font: IDESCAT

Principals sectors de subcontractació industrial

- **Transformació metàl·lica i metal·lúrgia:** sector amb major pes; inclou estampació, foneria, trefilatge i fabricació de components metàl·lics.
- **Materials de transport:** subcontractació intensiva per a automoció, ferroviari i altres; components metàl·lics, plàstics, elèctrics i electrònics.
- **Plàstics, cautxú i productes químics:** oportunitats en transformació de materials, components plàstics, tractaments superficials i processos químics especials.
- **Maquinària i equips mecànics:** producció de peces, subconjunts, subassembles i components per a maquinària i màquina-eina.
- **Electrònica i equips elèctrics:** subcontractació de circuits, components electrònics, equips elèctrics i sistemes associats.



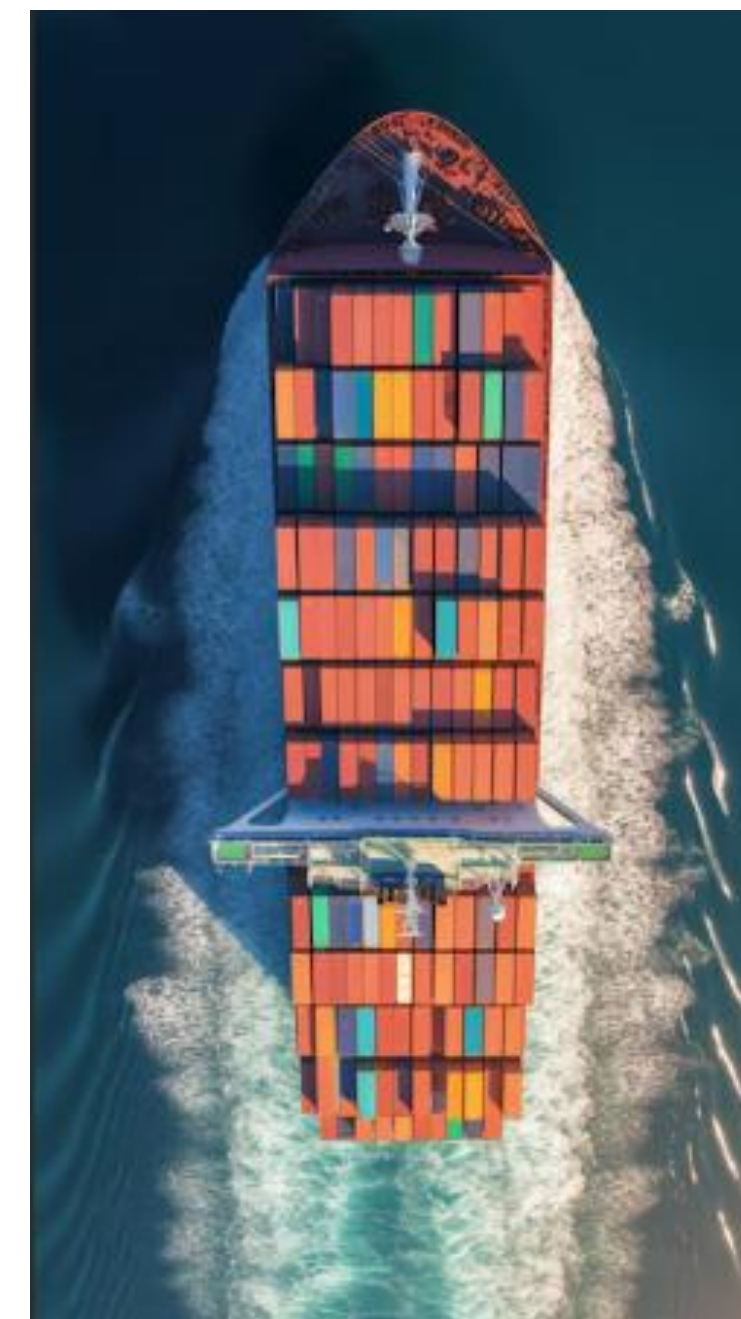
Comerç Exterior



Dades de comerç exterior (2015 – 2024) pels sectors de la metal·lúrgia i productes metàl·lics, maquinària i equips mecànics (Font: Cambra de Comerç de Barcelona, a partir de dades de l'IDESCAT).

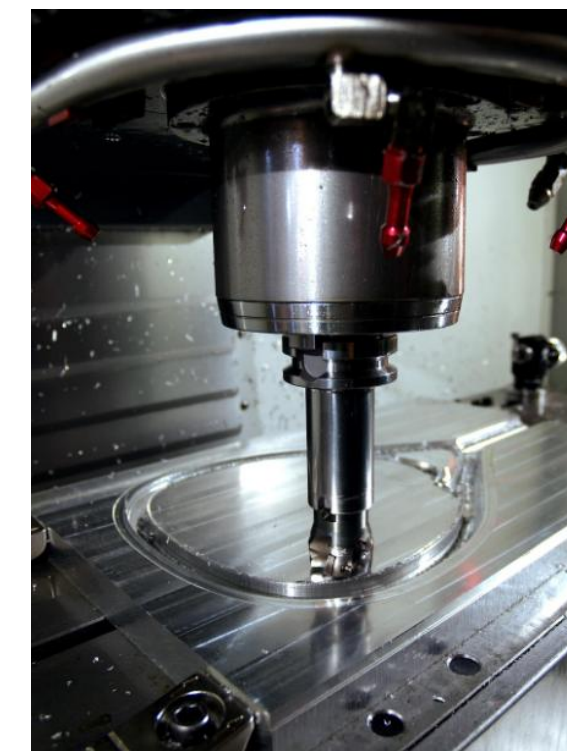
Comerç Exterior

- Importacions superiors a les exportacions durant tota la dècada $\Rightarrow$ dependència de materials i components externs.
- Forta integració en cadenes de valor europees (especialment **Alemanya, França i Itàlia**).
- **Reptes:** vulnerabilitat logística i geopolítica; necessitat de diversificar proveïdors i reforçar producció local.
- **Oportunitats:** reindustrialització europea, digitalització i criteris ESG com a motors de competitivitat.



Tendències del Sector a Catalunya

- Indústria catalana **creix amb força**: +3,5 % el 2023, superant Espanya i la UE. Subcontractació industrial es beneficia directament.
- Teixit productiu **diversificat** i tecnològicament avançat, tot i la **dependència** elevada de proveïdors externs.
- La **Xina** incrementa la pressió competitiva amb preus baixos i grans volums d'exportació. Necessitat de diferenciar-se per **qualitat, innovació i valor afegit**.
- Guanyen força el **nearshoring i friendshoring** per reduir riscos, millorar eficiència, seguretat i sostenibilitat, i reforçar producció de proximitat.
- La **transformació digital** (Indústria 4.0, IA, robòtica, 3D, IoT) esdevé clau per mantenir competitivitat.
- **Oportunitats** destacades en **sectors d'alt valor afegit**: defensa, aeroespacial, mèdic, ferroviari, energia i telecomunicacions.
- Catalunya té oportunitat d'esdevenir un **hub** industrial **estratègic al sud d'Europa**.

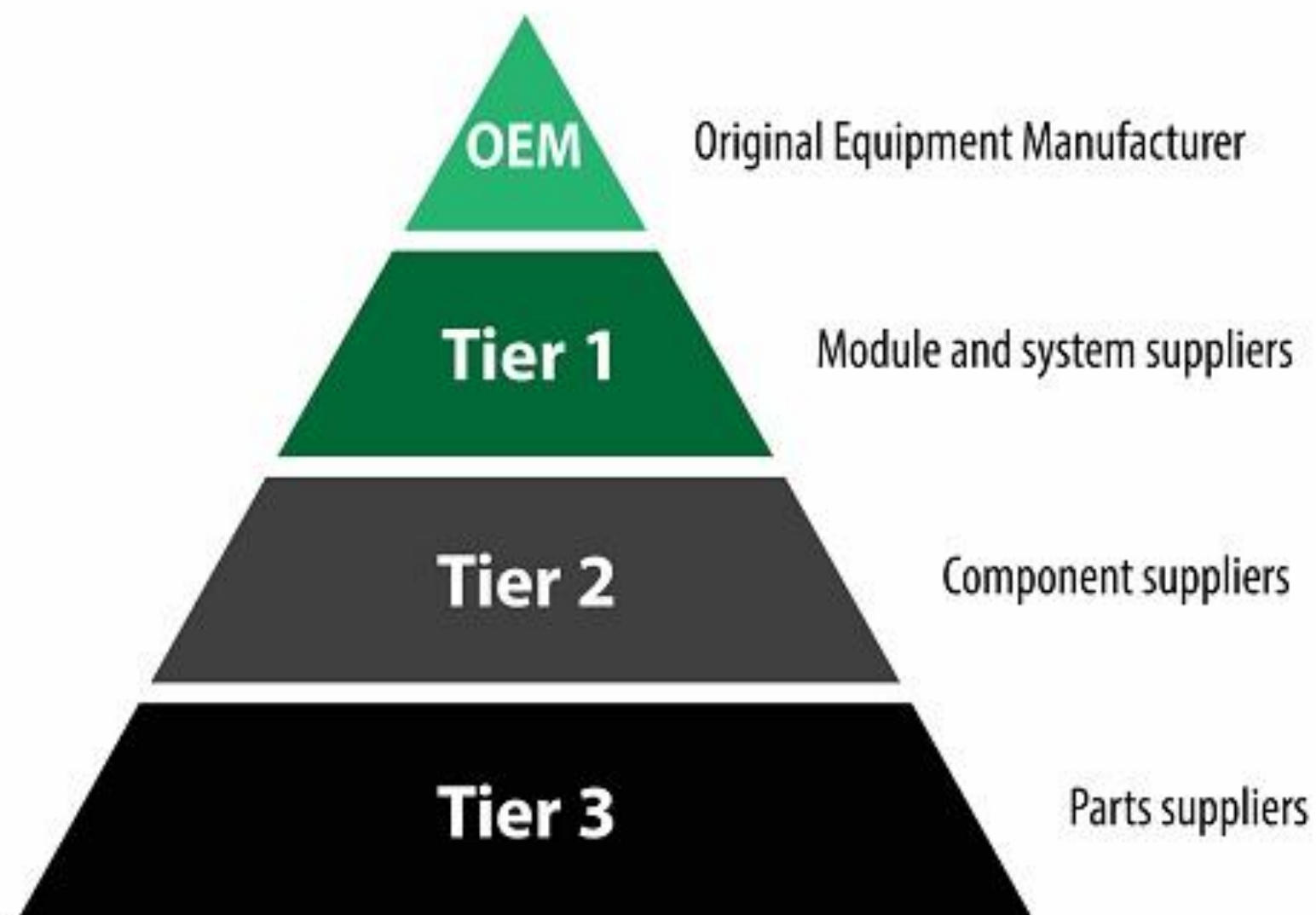


Reptes del Sector a Catalunya

- Capacitat productiva limitada i dificultats per accedir a inversions d'escala.
- Endarreriment en renovació de maquinària, digitalització i automatització/IA.
- Manca de personal qualificat, limitant projecció exterior i accés a mercats.
- Tensions financeres per dependència de grans clients i marges ajustats.
- Visibilitat internacional limitada; proposta de segell de qualitat industrial catalana ("Made in Catalonia").
- **Sostenibilitat i regulació ambiental:** CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) i necessitat de reduir emissions i millorar eficiència energètica.
- Necessitat de **certificacions internacionals** (ISO 9001, 13485, MDR, 14001).
- Adaptació a disruptcions globals: logístiques, energètiques i geopolítiques.



Estructura de comercialització



OEM – Fabricant principal

- Producte final (cotxe, avió, màquina)
- Alta qualitat, certificacions, fiabilitat

Tier 1 – Subcontractista primer nivell

- Components/subassemlatges directes a OEM
- Gestiona Tier 2.

Tier 2 – Subcontractista segon nivell

- Components específics per Tier 1
- Sense contacte directe amb OEM

Tier 3 – Subcontractista tercer nivell

- Matèries primeres o serveis especialitzats per Tier 2
- Exemple: acer especial, plàstic tècnic, tractaments superficials

3. OPORTUNITATS DE NEGOCI PER L'EMPRESA CATALANA A EUROPA

Anàlisi dels compradors europeus

Avantatges competitius

- Mercat únic europeu: lliure circulació de béns i serveis, sense aranzels.
- Simplificació administrativa i reducció de costos operatius de comerç exterior.
- Marc legal i regulador comú: estabilitat i previsibilitat a llarg termini.

Proximitat i logística

- Geografia favorable: prop dels principals centres industrials europeus.
- Xarxa logística moderna → reducció de costos i temps de lliurament.
- Capacitat de resposta ràpida i àgil davant dels clients europeus.

Entorn industrial

- Presència de clústers industrials consolidats i OEMs de prestigi internacional.
- Oportunitat de col·laboracions estables i projectes tecnològicament avançats.

Exigències del mercat

- Alt nivell de qualitat, innovació i sostenibilitat.
- Compliment de normatives i directives comunes: medi ambient, seguretat, eficiència energètica.
- Adaptació essencial per ser proveïdor fiable, innovador i sostenible.

Oportunitats de negoci per país

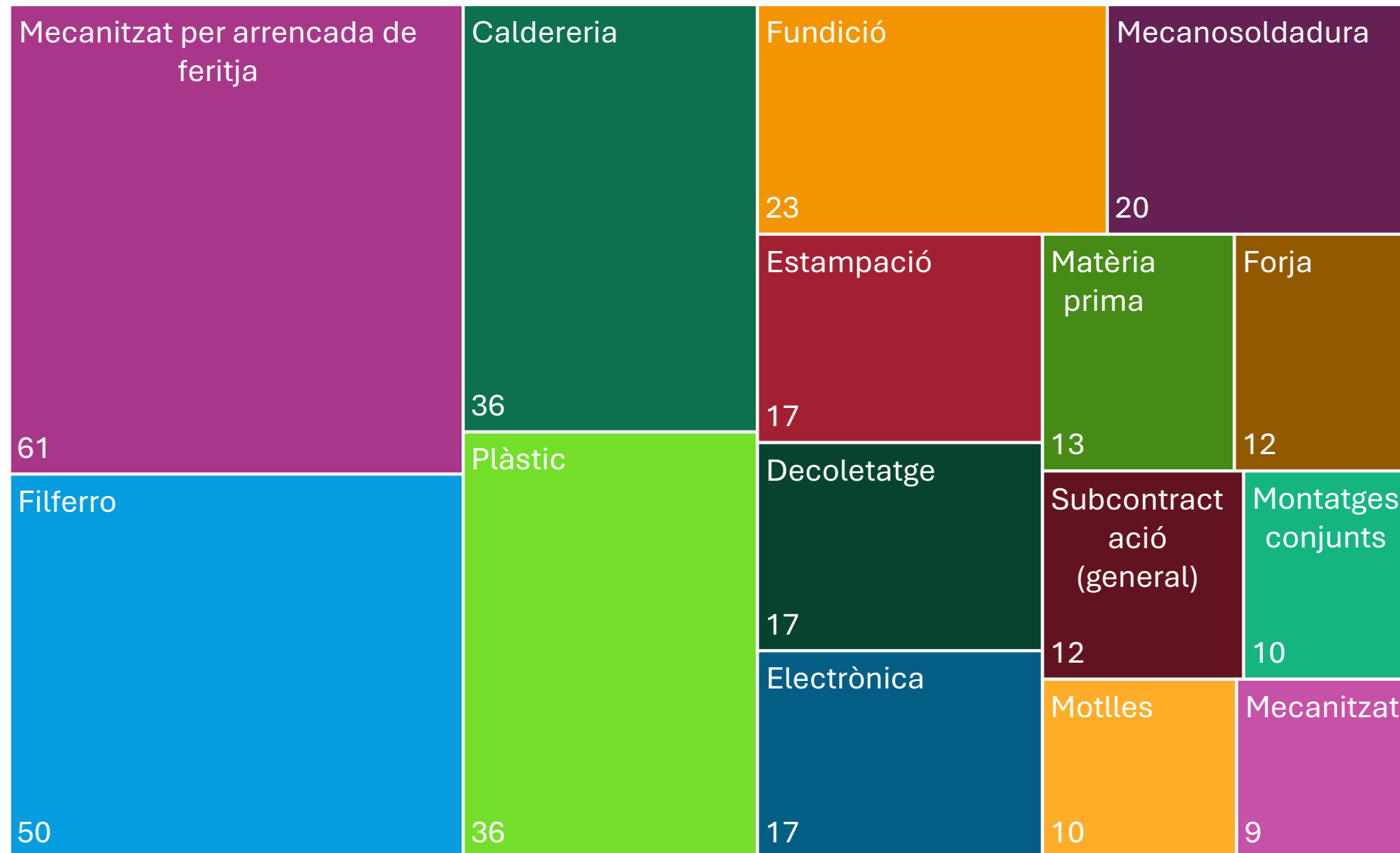


Nombre d'oportunitats de negoci entre 2022 i 2025.
(Font: Cambra de Comerç de Barcelona).

- Anàlisi de 1.094 demandes de subcontractació captades a fires europees (2022-2025).
- Estudi basat en dades recopilades per la Cambra de Comerç de Barcelona.
- França i Alemanya concentren la major part de les oportunitats de negoci. Són països estratègics i constitueixen l'eix principal d'aquest estudi.

Oportunitats de negoci per sector

Oportunitats de negoci per sector (2025)



Font: Cambra de Comerç de Barcelona.

- Les demandes de subcontractació industrial europea presenten una **diversificació progressiva**, incorporant nous subsectors com mecanosoldadura, tractament de superfícies i plàstic.
- El **mecanitzat** i la **caldereria** es mantenen com a àmbits principals, però guanyen pes els components més **tecnològics, lleugers i sostenibles**.
- El mercat evoluciona d'un model basat en costos a un enfocament orientat a **qualitat, precisió i valor afegit**.

Evolució de la demanda europea

- Anàlisi de 743 compradors europeus del 2022 al 2025.
- 60% de les empreses fan una única demanda, però augmenten els compradors amb múltiples necessitats. El 40% ja gestionen dues o més activitats de subcontractació.
- Tendència cap a major volum, complexitat i recurrència en els projectes. França i Alemanya lideren la demanda europea.

Oportunitats per a les empreses catalanes

- Increment de la subcontractació múltiple → més recurrència i continuïtat comercial.
- Diversificació de proveïdors dins la UE → demanda de socis fiables i pròxims.
- Catalunya destaca per proximitat, qualitat, capacitat tecnològica i rapidesa.



Fires sectorials



Característiques dels compradors europeus

- Transició cap a processos més tecnificats, sostenibles i d'alt valor afegit.
- **França i Alemanya**, motors industrials i principals mercats de subcontractació.
- **Priorització** creixent de precisió, qualitat, traçabilitat i fiabilitat per sobre del cost.
- Declivi dels **sectors tradicionals** (e.g. automoció).
- Creixement dels **sectors d'alt valor afegit**, amb tecnologia avançada, regulació estricta i demanda estable o creixent (defensa, aeroespacial, mèdic, ferroviari, energia, telecomunicacions).

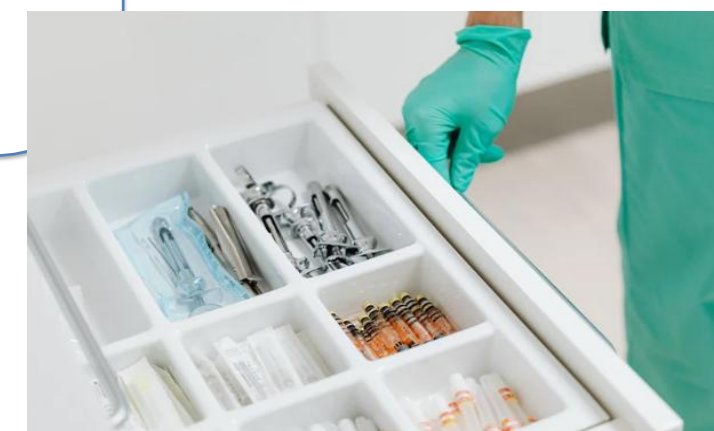
SECTOR DEFENSA

- Creixement exponencial després d'Ucraïna i degut a l'escenari geopolític actual.
- Europa >2 % del PIB en despesa militar.
- Programes europeus: Eurodrone, FCAS, autonomia estratègica.



SECTOR MÈDIC

- Europa, líder global en tecnologies mèdiques.
- Factors de creixement:
 - Envelliment poblacional.
 - Digitalització i telemedicina.
 - Demanda d'alta precisió i seguretat.



SECTOR FERROVIARI

- Mercat global en creixement (4,4 % anual fins 2030).
- Impulsat per:
 - Mobilitat sostenible.
 - Digitalització (sistemes TIS, trens autònoms).
 - Pacte Verd Europeu (*Green Deal*) i limitació de vols curts.
- Europa → 45 % del mercat mundial, lideratge tecnològic.



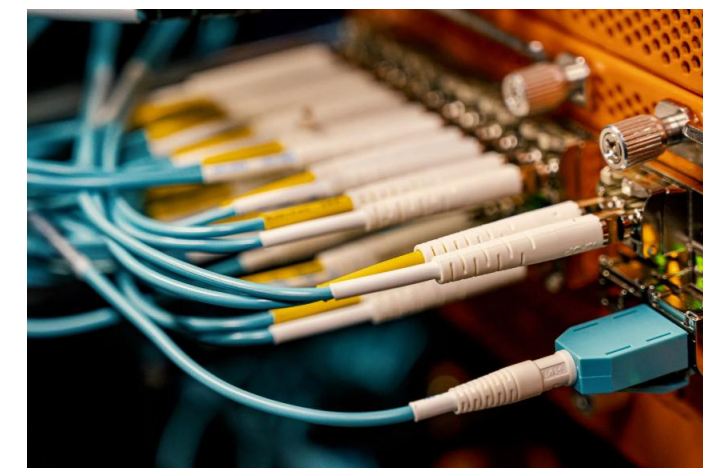
SECTOR ENERGIA

- *Green Deal*: motor de demanda industrial en energia eòlica i solar.
- França i Alemanya → inversió massiva en tecnologies netes.
- Alta necessitat de subcontractació:
 - Components metàl·lics i estructurals.
 - Mecanitzat per a turbines, reductors i eixos.
 - Components elèctrics i electrònics.



SECTOR TELECOMUNICACIONS

- Impulsat per 5G, IA i Indústria 4.0.
- Estratègia UE: reduir dependència asiàtica en xips i electrònica.
- Demanda de:
 - Carcasses metàl·liques, dissipadors de calor, xassís.
 - Suports electromagnètics i blindatge EMI.



4. ANÀLISI SECTORIAL DE FRANÇA

Subcontractació industrial a França



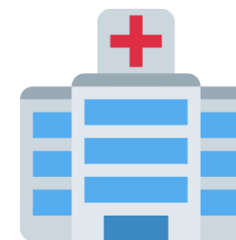
- La subcontractació **pilar estratègic** de l'economia francesa, millorant competitivitat, productivitat i innovació.
- Al 2024, el 50% de les empreses industrials franceses participen en alguna cadena de subcontractació, especialment dins d'Europa.
- Sector altament fragmentat, dominat per PIMES i amb presència de grans empreses destacades.
- **Zones clau** de subcontractació: Île-de-France, Alvèrnia-Roine-Alps, Provença-Alps-Costa Blava, Gran Est, Normandia, Bretanya, Occitània, Centre-Valle del Loira.
- **Sectors principals:** automoció, aeroespacial, energia, maquinària, metal·lúrgia, biotecnologia i química.

Sector Defensa



- >2% del PIB en defensa i activa la Llei de Programació Militar 2024–2030 (400.000 M€).
- Grans OEM (Airbus, Safran, Thales...) + xarxa extensa de PIMES especialitzades.
- Els programes de defensa ofereixen contractes estables i a llarg termini.

Sector Mèdic



- 2n mercat europeu amb 1.300 fabricants de dispositius mèdics
- Estratègia MedTech France: impuls de la producció local i preferència per proveïdors europeus de proximitat.
- Forta concentració regional: Île-de-France i Auvergne–Rhône-Alpes com a pols principals.

Sector Ferroviari



- Reforç del tren amb mesures com la reducció de vols curts.
- 2a xarxa europea d'alta velocitat (TGV), després d'Espanya.
- Projectes emblemàtics: Grand Paris Express.

Sector Energia



- Dels principals mercats europeus en transició energètica, impulsat pel *Green Deal*.
- Les renovables representen 15,8%, amb tendència creixent.
- Sector nuclear estratègic: 56 reactors, distribuïts en 18 centrals, amb alta demanda industrial especialitzada.

Sector Telecom



- Creixement impulsat per: digitalització, defensa, desplegament 5G i altres tecnologies avançades.
- Grans grups: Thales, Nokia França.
- Subcontractació: components i estructures amb alts estàndards de qualitat i certificacions.

5. ANÀLISI SECTORIAL D'ALEMANYA

Subcontractació industrial a Alemanya



- Concentra el **26% de la producció industrial** de la UE, liderant sectors com automoció, maquinària, metal·lúrgia, electrònica, salut, defensa, ferroviari i telecomunicacions.
- Combinació d'OEMs molt potents i una xarxa extensa de subcontractistes PIMES.
- La subcontractació és **estratègica** en fases inicials de producció, especialment en metalls i productes semielaborats.
- **Principals regions industrials:** Baden-Württemberg i Baviera (automoció i enginyeria mecànica), NRW (acer, maquinària i indústries pesades) i Baixa Saxònia (automoció).
- **Zones emergents** com Saxònia i Brandenburg impulsen el creixement en electrònica, microelectrònica, sensors i digitalització, reforçant noves cadenes de valor tecnològiques.

Sector Defensa



- Sector estratègic defensa i aeroespacial. 52.000 M€ (2024), 75% exportacions.
- Xarxa industrial: grans fabricants + PIMES especialitzades (mecanització, electrònica, òptica).
- Aeroespacial: 2on contribuent ESA; hubs com Bremen amb 140 empreses i 20 centres de recerca.

Sector Mèdic



- Tercer productor mundial de MedTech i referent europeu; fira MEDICA-COMPAMED a Düsseldorf.
- Sector altament innovador: 9% de facturació invertida en R+D, ritme de renovació tecnològica accelerat.
- Concentració regional amb especialitzacions en instruments quirúrgics, diagnòstic, eHealth i biotecnologia.

Sector Ferroviari



- Referent mundial en infraestructura ferroviària; tercera posició global i importants inversions públiques en modernització.
- Principals empreses: Siemens Mobility, DB Bahnbaugruppe, Vossloh, Knorr-Bremse.
- Participació en projectes amb OEMs i R+D, i presència en fires com InnoTrans, facilita l'accés a col·laboracions industrials.

Sector Energia



- Objectiu de neutralitat climàtica abans de 2045.
- Infraestructura energètica diversificada amb empreses líder.
- Ecosistema especialitzat per regions: NRW (energia), Baviera (turbines), Baden-Württemberg (eficiència), Nord (eòlica), Saxònia (emmagatzematge) i Berlín/Brandenburg (R+D i Smart grids).

Sector Telecom



- Mercat madur i tecnològicament avançat.
- Subcontractació industrial: equips de xarxa, antenes, sensors, sistemes de refrigeració i racks metàl·lics.
- Pols territorials: Baviera (eletrònica i mobilitat), NRW (fibra òptica i serveis), Baden-Württemberg (telecom. industrial), Berlín-Brandenburg (start-ups i ciberseguretat), Hamburg (IoT urbà i marítim).

6. CONCLUSIONS

Situació i oportunitats

- **Moment estratègic** per transformar el model productiu i consolidar-se com a proveïdor europeu de referència.
- **Sectors amb alt valor afegit:** defensa, aeroespacial, mèdic, energia, ferroviari i telecomunicacions.
- **Mercats clau:** França i Alemanya, prioritzant proximitat, qualitat certificada i innovació.
- **Factors diferenciadors:** digitalització, Indústria 4.0, intel·ligència artificial, sostenibilitat i criteris ESG.

Recomanacions estratègiques

- **Consolidar** sectors tradicionals amb qualitat, modernització d'equipaments i homologacions internacionals.
- **Diversificar** cap a sectors d'alt valor afegit amb inversió en innovació i certificacions.
- Invertir en **talent i formació** especialitzada en tecnologies avançades.
- Impulsar **sostenibilitat** i eficiència energètica, integrant criteris **ESG**.
- Fomentar col·laboració empresarial i desenvolupament de **productes diferenciats i sostenibles**.
- **Ser proactius a nivel internacional:** participació en fires sectorials, borses de subcontractació, clústers o programes europeus faciliten l'accés a nous mercats i la integració en cadenes de producció.
- Aprofitar serveis, suport i programes d'ajuts d'**ACCIÓ** i de les **Cambres de Comerç**.



DEPARTAMENT D' INTERNACIONALITZACIÓ
Cambra de Comerç de Barcelona

ramon.dueso@cambrabcn.cat
+34 682 660 482

 @Cambrabcn