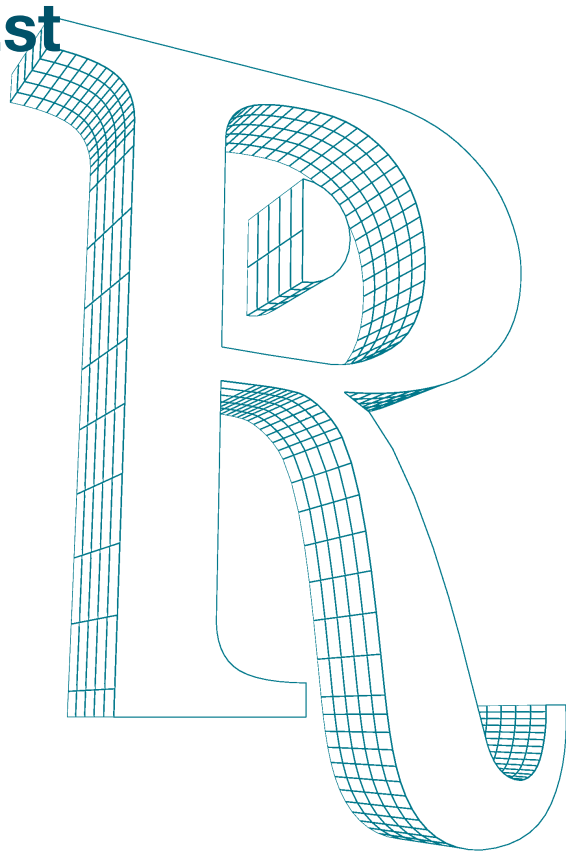


Tendències de futur i oportunitats de negoci en sectors estratègics als països emergents de l'Europa de l'Est



ACC10

CIDEM | COPCA



Generalitat
de Catalunya

© Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació, Universitats i Empresa
Consorci de Promoció Comercial de Catalunya, COPCA

ACC10 CIDEM-COPCA
Passeig de Gràcia, 129 - 08008 Barcelona
Tel.: 93 476 72 00
www.acc10.cat

Realització: B+I Strategy
Coordinació: Observatori de Mercats Exteriors
Edició: ACC10 CIDEM-COPCA.

Maquetació: Addenda
Col·lecció: Resums Executius OME
Primera edició: Barcelona, desembre de 2008

Presentació

L'Observatori de Mercats Exteriors (OME) d'ACC1Ó treballa per tal d'aportar coneixement sobre el futur dels mercats internacionals i de noves realitats, amb l'objectiu d'anticipar noves oportunitats per a l'empresa catalana, col·laborar en la planificació d'accions empresarials i en la definició de polítiques proactives.

L'OME és el centre de referència capaç de gestionar la informació i els coneixements que arriben a través de la xarxa exterior d'ACC1Ó i dels organismes de prospectiva internacionals i s'emmarca en un projecte col·laborador que permet aplegar diversos experts, analistes, grups de reflexió i institucions amb un nucli de treball específic: l'anàlisi de futur. Aquest coneixement es difon al teixit empresarial català, es comparteix a través de l'Anella i té una incidència directa en l'activitat d'ACC1Ó.

Amb aquests objectius, la col·lecció d'Estudis OME aporta coneixement rellevant per tal que l'empresa pugui impulsar un procés de reflexió estratègica en la dinàmica competitiva actual dels sectors i dels mercats, i facilitar així l'anticipació i la millora en la presa de decisions empresarial en un context de canvi de cicle.

En aquest sentit, una de les regions amb una situació geogràfica privilegiada, un clar potencial de futur i alhora una proximitat cultural i institucional major que d'altres regions emergents (especialment des de la seva incorporació a la UE), és la que conformen els països de l'Europa de l'Est. La previsió de creixement elevat i sostingut de la renda i la qualitat de vida, el fort desenvolupament tecnològic, el personal qualificat, el procés d'occidentalització dels seus hàbits de consum, la major conscienciació per aspectes ètics i mediambientals i la major preocupació per la salut són alguns dels trets que evidencien el dinamisme present de la regió.

L'estudi aporta una visió prospectiva sobre els sectors considerats estratègics per a la pime catalana a Bulgària, Hongria, Polònia, la República Txeca i Romania, tot determinant-ne l'evolució i els escenaris de futur possibles, i alhora facilita la informació que permet identificar oportunitats de negoci i definir accions per abordar aquests mercats.

Així mateix, posa de manifest que hi ha sectors en què els governs d'aquests països, sovint amb el suport de la Comissió Europea, hi estan dotant importants recursos per tal de modernitzar-los i adaptar-los als estàndards comunitaris. Així, per exemple, s'identifiquen els sectors del medi ambient i farmacèutic com alguns dels que tenen

major potencial de negoci. No obstant això, sectors tradicionals com l'agroalimentari o la construcció i infraestructures també ofereixen oportunitats derivades de la seva modernització.

Tenint en compte que no es tracta d'un grup homogeni de països, el treball, a més d'elaborar un mapa d'oportunitats per a l'empresa catalana, presenta diverses estratègies d'entrada segons les barreres i obstacles detectats i identifica recomanacions i propostes d'actuació destinades a les petites i mitjanes empreses dels sectors objecte d'estudi.

Maite Ardèvol

Gerent de l'Observatori de Mercats Exteriors

Sumari

1. Antecedents i objectius	7
2. Visió general dels països de l'Europa de l'Est seleccionats	9
3. Delimitació dels sectors estratègics analitzats	15
4. Sector agroalimentari	19
4.1. Principals indicadors	19
4.2. Principals conclusions del sector	20
4.3. Diagnòstic per països	25
4.4. Recomanacions d'actuació	30
5. Sector medi ambient	33
5.1. Principals indicadors	33
5.2. Principals conclusions del sector	34
5.3. Diagnòstic per països	40
5.4. Recomanacions d'actuació	46
6. Sector farmacèutic	51
6.1. Principals indicadors	51
6.2. Principals conclusions del sector	52
6.3. Diagnòstic per països	55
6.4. Recomanacions d'actuació	61
7. Sector construcció i infraestructures	65
7.1. Principals indicadors	65
7.2. Principals conclusions del sector	66
7.3. Diagnòstic per països	77
7.4. Recomanacions d'actuació	82

1. Antecedents i objectius

Antecedents del projecte

En l'actual entorn socioeconòmic, els canvis i les transformacions es produeixen cada vegada d'una forma més accelerada. Per aquesta raó, el coneixement, l'anticipació, la detecció ràpida de noves tendències i, en conseqüència, d'oportunitats de negoci són requisits imprescindibles per a la competitivitat de les empreses.

ACC1Ó CIDEM / COPCA pretén que Catalunya segueixi essent pionera en capacitat d'anàlisi i anticipació a les oportunitats de negoci en sectors i regions de tot el món i, per això, vol proporcionar a les empreses les eines de prospectiva que els serveixin per planificar accions, formular polítiques i, en definitiva, millorar la seva resposta davant del procés d'internacionalització.

En aquest context, ACC1Ó CIDEM / COPCA, a través de l'Observatori de Mercats Exteriors, s'ha proposat la realització de diversos estudis de prospectiva internacional que analitzin les tendències de futur de sectors estratègics en determinades àrees geogràfiques.

Aquest estudi analitza les tendències de futur de sectors estratègics a Bulgària, Hongria, Polònia, la República Txeca i Romania, així com la seva repercussió en les estratègies d'expansió internacional de les empreses catalanes. Tots aquests països presenten un clar potencial de futur (especialment des de la seva incorporació a la UE), per la qual cosa resulta convenient realitzar una anàlisi sobre les seves condicions de competitivitat futura.

En aquest estudi s'han analitzat els sectors següents:

- Agroalimentari
- Medi ambient

- Construcció i infraestructures
- Farmacèutic

En la identificació d'aquests sectors s'ha tingut en compte la seva importància en l'economia catalana, així com el seu desenvolupament potencial en els països analitzats.

Objectius del projecte

L'objectiu principal del projecte és el següent:

Aportar una visió prospectiva sobre els sectors estratègics definits a Bulgària, Hon-
gria, Polònia, la República Txeca i Romania, tot determinant la seva evolució i els
escenaris de futur possibles, i alhora facilitar informació rellevant que permeti a les
empreses catalanes identificar oportunitats de negoci i definir accions per abordar
aquests mercats.

2. Visió general dels països de l'Europa de l'Est seleccionats

A continuació, s'indica una taula resum amb les principals magnituds socioeconòmiques dels cinc països seleccionats.

Resum de les principals magnituds dels països					
2007	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Població (habitants)	7.800.000	10.100.000	38.200.000	10.200.000	21.570.000
PIB a preus corrents (milions d'euros)	28.900	100.965	282.000	128.200	121.268
PIB per càpita (en PSS, euros)	3.915	15.330	13.868	18.774	5.640
Previsió de creixement PIB 2008-2010 (%)	5,7	3,3	4,8	4,5	5,7
Importacions (milions d'euros)	21.876	67.243	110.906	86.027	50.883
Exportacions (milions d'euros)	13.474	68.675	94.920	89.326	29.380
Risc país (classificació OCDE abril 2008)	3 Risc mitjà	3 Risc mitjà	2 Risc mitjà baix	0 Risc molt baix	3 Risc mitjà

Fonts: Eurostat, Fons Monetari Internacional, OCDE, Economist Intelligence Unit, Vienna Institute for International Economic Studies, Instituts d'Estadística dels països seleccionats, Bancs Nacionals dels països seleccionats

Visió general: conclusions principals

- Polònia i Romania són els mercats de major dimensió, tant en població com en superfície:** 38,2 milions i 21,5 milions d'habitants, respectivament.
- La **República Txeca i Hongria** són els **països amb major renda per càpita:** 18.774€ i 15.330€, respectivament. La diferència amb Romania i Bulgària és molt

gran. Segons la classificació establerta pel Banc Mundial, la **República Txeca és l'única economia dins del grup d'ingressos alts.**

3. Les **previsions de creixement (2008-2010)** són més altes a **Bulgària (5,7%)** i **Romania (5,7%)** que en la resta dels països analitzats.
4. **Polònia** i, en menys mesura, la **República Txeca** són els **països que més importen**: 111 milions i 86,3 milions d'euros respectivament.
5. Segons les anàlisis de l'OCDE, **l'entorn més segur per fer negocis correspon a la República Txeca**, seguit de **Polònia**.

Bulgària

Bulgària és un país amb estabilitat política que viu un període de fort creixement econòmic. L'1 de gener de 2007 el país va entrar a formar part de la UE. Bulgària ocupa una localització estratègica com a punt de connexió entre Europa i Àsia. Això no obstant, la seva dimensió de mercat és reduïda, i presenta una de les menors rendes per càpita d'Europa.

**Dimensió del mercat reduïda:
7,8 milions d'habitants
el 2007**

**Renda per càpita baixa:
3.915 euros el 2007**

El 2007, el PIB va experimentar un creixement del 6,3% i les previsions dels organismes internacionals per al període 2008-2010 situen el creixement al voltant del 5,6%. Bulgària ha aconseguit reduir la taxa d'atur, la qual va arribar al 6,6% a finals de 2007.

Això no obstant, malgrat la bona evolució, encara hi ha desequilibris macroeconòmics, com són el gran dèficit comercial i una taxa d'inflació elevada. El dèficit comercial va representar el 2007 el 24% del PIB. Per la seva banda, la inflació ha anat augmentant des de 2003, s'ha situat en el 12% el 2007. Aquest increment ha estat a causa, fonamentalment, de l'augment dels impostos indirectes i l'increment dels preus del petroli i dels aliments.

**Creixement per sobre de la
mitjana de la UE**

Dèficit comercial alt i inflació

Els motors del creixement del país són la inversió estrangera, que va créixer un 10% el 2007, i va assolir un valor de 6.000 milions d'euros i, en menys mesura, la demanda interna, que s'ha pogut satisfer gràcies a l'augment de les importacions.

En relació amb l'estructura econòmica, destaca el pes de l'agricultura, que el 2007 va representar el 8% del PIB i va generar el 22% de l'ocupació total. Aquest mateix any, la indústria va representar el 33% del PIB i va ocupar el 27% de la població activa. Dins del sector secundari, els sectors més dinàmics són la construcció, el tèxtil, l'electrònic, el biotecnològic, el químic i l'alimentari. El sector terciari va representar el 59% del PIB i va ocupar el 48% de la població. Dins del sector serveis, destaquen el turisme, els transports, les comunicacions, el comerç i els serveis financers.

Hongria

L'1 de maig de 2004 Hongria va ingressar com a membre de ple dret a la Unió Europea. Malgrat mantenir un sistema polític estable i un entorn de negocis bastant dinàmic, en els últims anys Hongria ha patit una desacceleració de la seva economia que, tanmateix, sembla que s'ha estabilitzat.

El 2007, el PIB va experimentar un creixement del 2,2% davant del 4,2% de 2005 i el 4% de 2006. Els organismes internacionals estimen que Hongria creixerà al voltant del 3,2% en el període 2008-2010. Aquest alentiment del creixement és a causa de la posada a la pràctica de programes d'ajustament destinats a controlar els principals problemes macroeconòmics del país. L'economia hongaresa ha hagut de fer front al desajustament de les seves finances públiques i dels seus preus. El 2007, el dèficit públic va assolir el 6,5% del PIB, essent el país de la UE amb un dèficit més gran i amb una taxa d'inflació del 6,2%. Les previsions de la UE apunten que el 2008 el dèficit se situarà al voltant del 4,4% del PIB i la inflació baixarà al 5%. Alhora s'ha d'indicar que, si bé el nivell de vida de la població és una mica més alt que en altres països de la zona, la renda per càpita s'ha estancat en els últims anys. L'atur roman estacionari en xifres al voltant del 7,2%.

Situació econòmica en fase de recuperació

Actualment, el país està superant els desequilibris macroeconòmics. El creixement actual se suporta en les exportacions i en la inversió estrangera. Per la seva banda, Hongria presenta un dels majors índexs mundials d'inversió estrangera directa per habitant.



Hongria posseeix una estructura econòmica sòlida, equiparable a la dels altres països de la UE. El 2007, els serveis van aportar el 64% del PIB i va generar el 62% de l'ocupació total. Dins dels serveis destaquen els serveis bancaris i el turisme. La indústria va representar el 30% del PIB i va ocupar un 33% de la població, i van predominar els sectors d'automoció, electrònica, telecomunicacions i farmacèutic. Per últim, l'agricultura va representar el 5% del PIB i va ocupar el 5% de la població activa.

Polònia

L'1 de maig de 2004, Polònia va entrar a formar part com a membre de ple dret a la UE. Polònia és el país més gran dels nous membres de la UE, pel que fa a la seva població i superfície. La seva posició geogràfica ha estat, des de sempre, un dels principals actius del país.

El 2007, el PIB va experimentar un creixement del 6,6%. Aquesta evolució es va produir fonamentalment a causa del comportament de les exportacions i de la inversió i, en menor mesura, del repunt del consum intern. A dia d'avui, les inversions estrangeres són, juntament amb les exportacions, els motors principals del creixement del país. Els organismes internacionals estimen que Polònia creixerà al voltant del 4,8% en el període 2008-2010.

L'any 2006, la inflació es va reduir significativament i va assolir un 1,3%. Això no obstant, a finals de desembre de 2007 se situava en el 4%. Aquesta forta pujada s'explica per l'augment constant del preu dels aliments i de l'energia, així com pels augments salarials (per la manca de personal al país). La previsió d'inflació pel 2008 se situa al voltant del 4%. D'altra banda, la taxa d'atur s'ha anat reduint els últims anys fins assolir l'11% a principis de 2008.

**Situació geogràfica estratègica:
porta d'accés a altres mercats**

**Creixement del PIB i previsions
futures de creixement**

El 2007, els serveis van aportar el 66% del PIB i va generar el 55% de l'ocupació. Dins dels serveis destaquen les telecomunicacions, els serveis comercials,

financers, educatius, sanitaris i el turisme. La indústria va representar el 30% del PIB i va ocupar el 28% de la població. Els últims anys, la indústria polonesa ha experimentat increments de productivitat considerables. Finalment, l'agricultura, malgrat que aporta només el 4% del PIB, va ocupar el 16% de la població activa, la qual cosa demostra tant la seva productivitat baixa com la seva importància en l'àmbit polític.

República Txeca

La República Txeca es va convertir en Estat independent al gener de 1993, amb l'escissió de Txecoslovàquia en dos Estats. L'1 de maig de 2004, va entrar a formar part com a membre de ple dret a la UE.

El 2006 el PIB va créixer un 6,4% i el 2007 un 6,5%. Les previsions dels organismes internacionals per al període 2008-2010 situen el creixement al voltant del 4,5%. A dia d'avui, la República Txeca és una de les economies més desenvolupades del Centre i Est d'Europa i posseeix un nivell cultural i educatiu elevat. En termes econòmics és un dels països més avançats dins del grup de països incorporats a la UE el 2004 (únic país d'ingressos alts, segons una classificació del Banc Mundial).

Evolució positiva del PIB i previsions futures de creixement

País d'ingressos alts segons la classificació del Banc Mundial

Economia diversificada i oberta a l'exterior

La República Txeca presenta la major renda per càpita i és el país, juntament amb Hongria, amb una major acumulació d'inversió estrangera directa rebuda per habitant. A més, presenta una economia diversificada i oberta a l'exterior.

A dia d'avui, el principal tema de preocupació econòmica del país és la contenció del dèficit públic. El programa de convergència de la República Txeca intenta reduir el dèficit públic per sota del 3% del PIB, amb l'objectiu que l'adhesió a la zona euro pugui ser possible en el període 2010/2011. Alhora, la inflació comença a ser relativament preocupant, si tenim en compte el creixement experimentat a finals de 2007 i, sobretot, a principis de 2008 (al voltant del 5%).

El 2007 el sector primari va representar un 2,5% del PIB i va ocupar un 4% de la població. Aquest mateix any, el sector secundari assolí un 32% i ocupava el 30% de

la població, i el sector terciari va assolir un 65% i va ocupar el 65% de la població. Dins del sector serveis, han experimentat una notable expansió els serveis orientats a la distribució, el turisme, la intermediació financera i els serveis relacionats amb el transport i les comunicacions.

Romania

Romania és el segon mercat més gran de l'est d'Europa i, a més, està experimentant un creixement fort. Efectivament, la seva dimensió, situació geogràfica, població i els seus recursos naturals li confereixen protagonisme dins de la regió. Romania és membre de la Unió Europea des de l'1 de gener de 2007.

El 2007 el creixement del PIB va ser del 6% i les previsions dels organismes internacionals per al període 2008-2010 situen el creixement al voltant del 5,8%. D'altra banda, el país presenta una taxa de desocupació baixa (4% el 2007), encara que aquesta xifra es deu, en part, a l'emigració de romanesos en edat laboral a altres països de la UE. El procés de privatitzacions ha contribuït a l'increment de la inversió estrangera els últims anys. També destaca el bon comportament de la demanda interna (el consum final de les llars va créixer un 12,6% el 2006).

Això no obstant, malgrat els bons resultats obtinguts, Romania segueix essent un dels països europeus amb menor renda per càpita i amb una economia menys avançada que la dels seus socis comunitaris. El dèficit per compte corrent augmenta cada any (14% del PIB el 2007), a causa, fonamentalment, del gran dèficit de la balança comercial. Per la seva banda, la inflació s'ha situat al 6% a finals de 2007. A més, la pobresa i la desigualtat afecten una part important de la població. S'espera que la

**Segon mercat més gran
de l'Europa de l'Est**

**Creixement elevat del
PIB i previsions futures
de creixement**

**Renda per càpita de
5.640 euros el 2007**

pertinença a la UE acceleri les reformes necessàries i faciliti el desenvolupament del país.

En relació amb l'estructura econòmica, destaca el pes important, tot i que decreixent, de l'agricultura, que va representar el 6,5% del PIB el 2007. Aquest mateix any, la indústria va representar el 33,5% del PIB, essent les indústries principals la metal·lúrgia, siderúrgia, producció de maquinària i de vehicles, petroquímica i indústria tèxtil. El sector terciari va representar el 58,5% del PIB, essent el turisme la font principal d'ingressos.

3. Delimitació dels sectors estratègics analitzats

Agroalimentari

La cadena de valor del sector agroalimentari comprèn les activitats següents:

- Producció: agricultura, ramaderia, pesca i silvicultura.
- Transformació: indústria alimentària o agroindústria.
- Distribució alimentària: venda alimentària.

Aquest estudi se centra, fonamentalment, en l'estudi dels segments següents:

1. Indústria alimentària: els productes que s'analitzen amb un nivell de detall major són els següents:

- Productes hortofrutícoles
- Productes carnis
- Conserves
- Peix
- Greixos i olis
- Productes lactis
- Begudes

2. Distribució alimentària: s'analitza la xarxa de distribució alimentària i les seves característiques en cada un dels països objecte d'estudi.

Medi ambient

Aquesta anàlisi se centra en l'estudi dels subsectors de residus i aigües i s'analitzen les oportunitats de negoci en totes les fases de la cadena de valor.



		Activitats de les empreses (cadena de valor)			
		Enginyeria / Consultoria	Construcció d'obra civil	Maquinària i equips	Serveis
Àmbits ambientals	Residus	OBJECTE DE L'ESTUDI			
	Aigua				
	Energies renovables				
	Atmosfera				
	Espais naturals				
	Altres				

Farmacèutic

El sector farmacèutic pot classificar-se en dos grans subsectors:

- Ingredients actius per a la producció de fàrmacs (API).
- Productes farmacèutics acabats en la seva forma final.

Aquest estudi se centra, especialment, en l'anàlisi del sector de productes farmacèutics acabats i, entre ells, es prestarà una atenció especial als segments següents:

1. **Medicaments:** són els productes farmacèutics que únicament es poden adquirir amb prescripció mèdica. També es coneixen amb el nom de drogues ètiques.
2. **OTC (*Over The Counter*):** són els productes farmacèutics que es poden adquirir sense prescripció mèdica. Els productes OTC estan destinats a prevenir, alleujar o

tractar signes, símptomes o malalties lleus que no exigeixen en la pràctica una intervenció mèdica. El seu ús, la seva forma, condicions i dosis previstes no comporten, pel seu marge de seguretat ampli, perills per al consumidor o pacient.

Construcció i infraestructures

Aquest estudi s'ha centrat en l'anàlisi dels següents materials de construcció:

- Minerals i productes de pedra
- Formigó, ciment, calç i guix
- Revestiments ceràmics
- Vidre i les seves manufactures
- Maons i teules
- Materials aïllants
- Materials metàl·lics
- Ferro i acer
- Construccions i les seves parts

Per la seva banda, dins del sector de la maquinària i equipaments, s'han inclòs les grues, excavadores, piconadores o formigoneres, perquè es considera que hi ha oportunitats millors de negoci per a les empreses catalanes.

Alhora, atès que els sectors de materials i equipaments per a la construcció es troben íntimament lligats al sector de la construcció, s'ha inclòs una anàlisi del sector de la construcció.

S'ha prestat atenció no només a les oportunitats de negoci per a les empreses fabricants de materials i equipaments per a la construcció, sinó també a les oportunitats per a les enginyeries i consultories, derivades dels projectes d'infraestructures.

4. Sector agroalimentari

4.1. Principals indicadors

Resum de les principals magnituds del sector alimentari per país					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Agroindústria					
PIB Dades 2006 Eurostat	■ 11%	■ 6%	■ 13%	■ 7%	■ 8%
Ocupació Dades 2006 Eurostat	■ 8% de l'ocupació industrial	■ 8% de l'ocupació industrial	■ 14% de l'ocupació industrial	■ 12% de l'ocupació industrial	■ 6% de l'ocupació industrial
Principals productes fabricats localment Valor de la producció 2006	<ul style="list-style-type: none"> ■ Productes carnis ■ Conserves vegetals ■ Productes lactis ■ Begudes 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Productes carnis: 26% ■ Productes lactis: 11% ■ Patisseria, sucre i confiteria: 15% ■ Vins i espirituosos: 9% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Productes carnis: 22% ■ Begudes: 16% ■ Productes lactis: 13% ■ Conserves vegetals: 6% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Begudes: 22% (especialment cervesa) ■ Productes carnis: 19% ■ Productes lactis: 15% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Productes carnis ■ Begudes ■ Conserves vegetals ■ Patisseria, sucre i confiteria ■ Productes lactis
Nombre d'empreses Dades 2006 Eurostat	■ 5.626	■ 6.381	■ 16.993	■ 6.550	■ 10.571

→

Resum de les principals magnituds del sector alimentari per país (cont.)					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Consum Dades 2006	■ 40% de la despesa domèstica	■ 24% de la despesa domèstica	■ 25% de la despesa domèstica	■ 19% de la despesa domèstica	■ 45% de la despesa domèstica
Importacions Dades 2006	■ 471 milions €	■ 2.503 milions €	■ 7.139 milions €	■ 3.945 milions €	■ 2.000 milions €
Exportacions Dades 2006	■ 538,1 milions €	■ 3.371 milions €	■ 8.800 milions €	■ 2.856 milions €	■ 910 milions €
Previsions Elaboració pròpia segons dades disponibles	Creixement estimat del 14% 2008-2012 (CAGR)	Creixement estimat del 5% 2008-2012 (CAGR)	Creixement estimat del 10% 2008-2012 (CAGR)	Creixement estimat del 6% 2008-2012 (CAGR)	Creixement estimat del 22% 2008-2012 (CAGR)
Distribució alimentària					
Nombre d'establiments minoristes Dades 2005 Eurostat	■ 30.596	■ 25.595	■ 112.448	■ 26.296	■ 71.524
Previsions	Gran potencial de desenvolupament	Potencial de desenvolupament moderat	Gran potencial de desenvolupament	Potencial de desenvolupament moderat	Gran potencial de desenvolupament

4.2. Principals conclusions del sector

El sector agroalimentari a l'Europa de l'Est: Bulgària, Hongria, Polònia, República Txeca i Romania.

Rellevància del sector

El sector agroalimentari compta amb una gran tradició a tots els països analitzats i és una de les seves indústries principals. Polònia i, en menor mesura, Bulgària són els països en els quals aquest sector té major pes en l'economia, mesurat en percentatge del PIB (13% i 11% respectivament). En la resta de països, l'aportació al PIB de la indústria alimentària és similar a la mitjana de la UE. En relació amb el nombre

de persones ocupades en la indústria, l'ocupació en el sector és elevada en tots els països, especialment a Polònia (14%).

La indústria alimentària es concentra a determinats subsectors que són pràcticament els mateixos en els diferents països analitzats. Els subsectors principals són la indústria càrnia, els productes lactis, la indústria cervesera (especialment a la República Txeca) i la indústria sucrera i confiteria. La majoria d'aquests països tenen un clima extrem, per la qual cosa només produeixen hortalisses i tubercles que poden suportar temperatures baixes, com la patata, la ceba, la coliflor o la pastanaga. Bulgària, gràcies a la seva posició geogràfica, que li permet gaudir d'un clima més temperat, ha pogut desenvolupar una especialització més gran en productes vegetals, oli o vi. Per últim, cal destacar la importància de la indústria vinícola a Hongria (3,5 milions d'hl l'any, la qual cosa representa aproximadament l'1% del total mundial).

Oferta: indústria local, importacions i tendències

En tots els països analitzats, el teixit empresarial local està constituït fonamentalment per pimes. Es tracta d'un sector atomitzat amb un nombre elevat de fabricants i un nivell de competència alt. Tanmateix, des de fa uns anys, s'està produint un procés de concentració en la indústria, amb la desaparició dels fabricants petits i la creació d'empreses de major dimensió. Malgrat el nombre elevat d'ofers, els grans grups lideren el mercat i ostenten quotes de mercat importants. El major nombre d'empreses es concentra en sectors determinats d'activitat (carni, lacti, begudes, pastisseria industrial i conserves vegetals). Durant les últimes dècades s'han establert en aquests països un nombre elevat d'empreses multinacionals, com Nestle, Unilever, Tesco, Coca Cola, Heineken o Danone, atretes per l'existència d'una demanda local en creixement.

Des del punt de vista tecnològic, durant els últims anys, la indústria agroalimentària ha evolucionat positivament en tots els països analitzats, ha incrementat el seu nivell tecnològic i ha realitzat un esforç important de modernització, per adequar-se als estàndards de qualitat de la UE i millorar la seva productivitat. Això no obstant, encara queda camí per recórrer en aquest sentit. De fet, malgrat les inversions realitzades, el sector encara presenta algunes deficiències, com la manca de modernització d'instal·lacions i equipaments o l'estructura deficient d'emmagatzematge i distribució, especialment en països com Bulgària, Romania i fins i tot Hongria. Actualment, el sector continua el seu procés de reestructuració. La República Txeca és el país on el nivell tecnològic del sector és més gran.

En tots els països analitzats, les importacions d'aliments i begudes han crescut de forma continuada durant els últims anys i es preveu que, a curt i mitjà termini, segueixin creixent a bon ritme en tots ells (creixements mitjans previstos al voltant del 15%). Les importacions se centren fonamentalment en les fruites i hortalisses, aliments preparats, carn de porc, peix congelat i begudes no alcohòliques. Les importacions de productes alimentaris procedeixen fonamentalment de la UE, especialment d'Alemanya. També hi ha comerç alimentari d'aquests països entre ells (per exemple, Polònia és un gran proveïdor de la República Txeca i Hongria). En termes absoluts, el valor de les importacions és molt baix a Bulgària, mentre que Polònia i, en menor mesura, la República Txeca són els països que més importen.

El comerç bilateral de tots aquests països amb Catalunya no és gaire important, per la qual cosa presenten oportunitats d'incrementar les exportacions d'aliments i begudes catalanes a aquests mercats. Polònia i la República Txeca són els països als quals s'exporta més.

Les tendències principals relacionades amb l'oferta són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Procés de concentració de la indústria alimentària
- Augment del nivell tecnològic del sector
- Varietat i diversificació de l'oferta
- Adaptació de l'oferta d'alimentació i begudes als nous hàbits de consum
- Increment de la presència d'empreses asiàtiques, especialment xineses
- Major conscienciació per aspectes ètics i mediambientals

Demanda: condicions i tendències

Polònia i Romania són els mercats de major dimensió, mentre que el poder adquisitiu de la població és més gran a la República Txeca i Hongria. El fet és que a Polònia i Romania el grup de consumidors és més nombrós (38,2 milions i 21,5 milions d'habitants, respectivament), mentre que la República Txeca i Hongria són els països amb major renda per càpita: 18.774 € i 15.330 €, respectivament.

El pressupost de les famílies destinat al consum d'aliments i begudes varia molt en funció dels països analitzats. Romania és el país en què les famílies destinen el major percentatge de despesa a adquirir aliments i begudes (45% de la despesa domèstica). El segueix Bulgària amb un 40%. En ambdós països, la cistella de la compra està cons-

tituïda per productes molt bàsics. En sentit contrari, la República Txeca, Hongria i Polònia destinen una xifra similar a la mitjana europea i que està en consonància amb l'augment del poder adquisitiu en el país (19%, 24% i 25%, respectivament).

En tots els països analitzats, el preu és un factor clau en la decisió de compra de la gran majoria de ciutadans. Això no obstant, cal apuntar que hi ha un segment de població localitzat fonamentalment en les ciutats, els hàbits de consum del qual són cada vegada més semblants als de l'Europa Occidental. Aquest grup té un nivell de renda per damunt de la mitjana i està disposat a pagar més per productes de major qualitat. Aquest segment demana, cada vegada més, productes saludables i naturals, com fruites, verdures o hortalisses. A més, en tractar-se d'un grup format majoritàriament per professionals, es busquen productes de preparació fàcil, com aliments preparats o productes congelats. A la República Txeca i Hongria, aquest segment de població representa al voltant del 60% de la població, mentre que a Bulgària i Romania encara representa un percentatge molt baix de la població. És important assenyalar que, especialment des de finals de 2007, s'ha produït un increment notable del preu dels aliments en tots els països analitzats, la qual cosa ha contribuït, de forma significativa, a l'augment de la inflació. Segons els experts, els preus dels aliments es mantindran alts, però la taxa de creixement anual es moderarà en el futur.

Les tendències principals relacionades amb la demanda són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Occidentalització de molts dels hàbits de compra de la població
- Major nivell de renda i qualitat de vida
- Augment del consum fora de la llar i creixement del sector de la restauració
- Cerca de formats de conveniència
- Rellevància de la salut com a factor clau en les decisions de compra del consumidor
- El preu seguirà essent un factor rellevant de compra

Perspectives de creixement

El sector agroalimentari presenta, a curt i mitjà termini, expectatives de creixement en tots els països analitzats, encara que el ritme de creixement variarà en funció de cada país. El major creixement previst correspon a Romania, el mercat del qual s'estima que creixerà un 22% CAGR entre 2008 i 2012. En segon lloc, se situa Bulgària amb un creixement previst del 12% en el mateix període. Al contrari, el creixement serà moderat a Hongria i la República Txeca (5% en ambdós casos).

Distribució

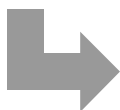
Pel que fa a la distribució, les botigues especialitzades i independents segueixen mantenint un pes important en tots els països analitzats encara que la distribució moderna, especialment els hipermercats i les botigues de descompte, cada vegada és més popular entre la població i incrementa cada any les seves quotes de mercat. També s'estan desenvolupant amb rapidesa les botigues de conveniència (botigues en gasolineres, botigues 24 hores, etc.). A Hongria, Polònia i la República Txeca, el sector de la gran distribució ha experimentat un desenvolupament espectacular els últims anys i actualment es troba en procés de concentració. En aquests països, el mercat està dominat per un nombre reduït d'empreses, la majoria de les quals són estrangeres, principalment alemanyes, franceses, angleses, holandeses i austríaques. A Romania i Bulgària el sector es troba en fase de desenvolupament i presenta un gran potencial de creixement, encara que a Bulgària la distribució minorista segueix dominada per les botigues de dimensió petita i els mercats a l'aire lliure. La República Txeca és el país on aquest sector es troba més saturat i el nivell de competència és major.

Les tendències principals relacionades amb la distribució són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Procés de concentració empresarial
- Augment de l'oferta dels serveis per part dels diferents establiments: pagament ajornat, pagament amb targeta, programes de fidelització, etc.
- Desenvolupament de les marques blanques
- Expansió i consolidació dels establiments de descompte
- Consolidació i emergència de nous canals botigues *gourmet*, compres a través d'Internet, etc.

Legislació i condicions d'inversió

Les inversions en el sector agroalimentari estan permeses a tots els països analitzats.



Sector en creixement encara que amb un elevat nivell de competència i molt dependent de l'evolució socioeconòmica dels diferents països

Atractiu general del sector

MITJÀ / ALT

4.3. Diagnòstic per països

A l'hora d'elaborar el diagnòstic del sector agroalimentari als països de l'Europa de l'Est, s'ha analitzat la situació del sector en cada mercat (fortaleses i debilitats) i l'interès que presenta per a les empreses catalanes (oportunitats i amenaces).

Bulgària	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria alimentària amb tradició al país. ■ Sector alimentari en procés de modernització. ■ Sector de productes lactis molt desenvolupat. ■ Indústria vinícola en procés de desenvolupament i modernització. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió de creixement del sector alimentari. ■ Percentatge elevat de la despesa de les llars destinada a l'alimentació. ■ Previsió d'increment de poder adquisitiu de la població. ■ Previsió d'increment de les importacions d'aliments i begudes. ■ Distribució comercial en procés de desenvolupament (oportunitats de negoci).
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nivell d'ingressos baix de la població. ■ Falta modernització d'instal·lacions en la indústria i equipaments obsolets. ■ Cistella de la compra constituïda per productes molt bàsics i pes elevat de l'autoconsum. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Dimensió reduïda del mercat. ■ Escassa tradició comercial amb Catalunya. ■ Presència de multinacionals ben posicionades en el mercat. ■ Elevat nivell de corrupció. ■ Mancança de línies regulars de transport terrestre entre Espanya i Bulgària. ■ Grau de morositat alt de les empreses búlgares.

Atractiu del MERCAT BÚLGAR
per a les empreses catalanes



MITJÀ

Hongria	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Llarga tradició de la indústria alimentària hongaresa. ■ Indústria alimentària en procés de modernització. ■ Exportador net de productes alimentaris. ■ Importància i cert reconeixement internacional de la indústria vitícola. ■ Xarxa de distribució eficaç i ben organitzada. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió de creixement (tot i que moderat) del sector alimentari. ■ Segment de població amb un poder adquisitiu mitjà/alt en creixement. ■ Previsió d'augment del consum de determinats productes (aliments preparats, productes frescos, begudes no alcohòliques, etc.). ■ Desenvolupament potencial de la gran distribució: oportunitats de negoci en determinats segments (botigues de descompte, botigues de conveniència, hipermercats).
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Poder adquisitiu de la població menor que a Europa Occidental. ■ Excessiva fragmentació de la indústria local. ■ Necessitat de la indústria hongaresa d'adaptar-se als estàndards de qualitat exigits per la UE. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Dimensió del mercat reduïda. ■ Signes de maduresa en el mercat alimentari. ■ Nivell de competència elevat en el sector. ■ Presència d'empreses multinacionals molt ben posicionades. ■ Sensibilitat elevada al preu del consumidor. ■ La fidelitat alta a les marques del consumidor hongarès pot suposar una amenaça per als nous productes que vulguin introduir-se al mercat.

Atractiu del MERCAT HONGARÈS
per a les empreses catalanes



MITJÀ

Polònia	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria local consolidada i amb un gran pes en l'economia. ■ Creixement de la producció local, especialment en subsectors determinats (productes lactis, carn, pastisseria, etc.). ■ Increment de la rendibilitat del sector en el seu conjunt. ■ Augment important de les exportacions d'aliments i begudes en els últims anys. ■ Augment de la conscienciació mediambiental per part de la indústria local. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gran dimensió de mercat. ■ Previsió de creixement del sector en el seu conjunt. ■ Poder adquisitiu de la població en creixement. ■ Previsió d'augment del consum de determinats productes (aliments preparats, fruites i hortalisses, formatge, etc.). ■ Xifres elevades d'importació i previsió de creixement.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Excessiva fragmentació de la indústria local. ■ Poder adquisitiu de la població encara baix, en comparació amb els altres països d'Europa Occidental. ■ Necessitat de moltes empreses poloneses d'incrementar el nivell de qualitat segons els estàndards de la UE. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Presència de multinacionals molt ben posicionades. ■ Competència dels productes italians, francesos, holandesos i alemanys. ■ Entrada de nous oferents en el sector, especialment asiàtics. ■ Preferència pel producte polonès per part de la població.

Atractiu del MERCAT POLONÈS per a les empreses catalanes



ALT

República Txeca	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria tradicional i competitiva. ■ Alt nivell tecnològic del sector. ■ Importància de determinats subsectors com la indústria cervesera o la indústria càrnia. ■ Àmplia oferta de productes en el mercat. ■ Augment de la conscienciació mediambiental per part de la indústria local. ■ Sector de la distribució moderna molt consolidat. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Poder adquisitiu alt de la població i que no deixa d'augmentar. ■ Previsió de creixement del sector en els propers anys (tot i que moderat). ■ Índex de consum alt de determinats productes cervesa, productes de confiteria, carn. ■ Importància del segment de població disposat a pagar més per productes de major qualitat (al voltant del 70%). ■ Importància del turisme en l'economia del país.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Comerç exterior agroalimentari deficitari: els únics productes amb un saldo comercial positiu són els productes lactis i les begudes. ■ Absència en el país de determinades produccions, com fruites i hortalisses, per les baixes temperatures. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signes de maduresa en el mercat. ■ Elevat nivell de competència. ■ Presència de multinacionals molt ben posicionades, especialment en determinats subsectors (indústria làctia, begudes no alcohòliques, sucre, cervesa o confiteria). ■ Sensibilitat elevada al preu d'una part important de la població. ■ Saturació en la distribució moderna.

Atractiu del MERCAT TXEC
per a les empreses catalanes



ALT

Romania	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria alimentària amb tradició al país. ■ Sector d'alimentació i begudes en procés de modernització. ■ Evolució positiva de la producció nacional. ■ Increment d'inversions estrangeres en el sector que contribueixen al desenvolupament tecnològic del sector i a la millora de la seva productivitat. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gran dimensió de mercat. ■ Percentatge elevat de la despesa de les famílies destinat a l'alimentació. ■ Previsió de creixement del poder adquisitiu de la població. ■ Major apropament cultural que amb la resta de països de l'Europa de l'Est. ■ Previsió de creixement del sector en el seu conjunt. ■ Previsió de creixement de les importacions. ■ Sector de la distribució moderna en fase d'expansió. ■ Menor nivell de competència que en d'altres mercats.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sector atomitzat i molt fragmentat. ■ Comerç exterior deficitari i gran dependència de les importacions. ■ Nivell tecnològic baix del sector, manca de modernització d'instal·lacions i equipaments obsolets. ■ Incompliment de les normes de seguretat i higiene per part de moltes empreses romaneses. ■ Productivitat baixa del sector. ■ Nivell d'ingressos baix de la població. ■ Pes elevat de l'autoconsum. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Presència de grans multinacionals ben posicionades en el mercat romanès. ■ Sensibilitat elevada al preu, per part de la població romanesa. ■ Nivell elevat de corrupció. ■ Mancança de línies regulars de transport terrestre entre Espanya i Romania.

Atractiu del MERCAT ROMANÈS per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

4.4. Recomanacions d'actuació

Les empreses del sector agroalimentari que vulguin abordar els mercats de l'Europa de l'Est s'enfronten a un entorn global desafiant, marcat per una forta competència entre agents i pels canvis continus que s'estan produint, tant en la demanda com en la distribució, com a conseqüència de les noves tendències demogràfiques, socials i econòmiques que estan succeint en els països analitzats.

Després de l'anàlisi realitzada, es considera que els països que presenten millors oportunitats per a les empreses catalanes del sector són:



Es considera que Bulgària i Hongria presenten oportunitats menors per a les empreses catalanes del sector agroalimentari.

- Bulgària no és un mercat tan interessant per la seva dimensió reduïda de mercat i pel nivell baix d'ingressos de la població, que condiciona la cistella de la compra, encara constituïda per productes molt bàsics. Això no obstant, es considera que hi pot haver oportunitats de negoci en el sector de la distribució moderna.
- Per la seva banda, Hongria compta amb una indústria local molt consolidada i amb empreses multinacionals molt ben posicionades al país. El nivell de competència és molt alt i el mercat cada vegada està més saturat. A més, la dimensió del mercat no és gaire gran.
- Això no obstant, en ambdós mercats hi pot haver oportunitats de negoci si es troba el nínxol de mercat adient.

Alguns dels reptes als quals s'enfronta la indústria agroalimentària catalana que vulgui abordar aquests mercats

- L'augment de la competència en el sector d'alimentació i begudes.
- Els canvis que s'estan produint en les demandes dels consumidors i els canvis socials.
- La forta concentració de la distribució, amb proveïdors globals i de major dimensió.
- Les exigències en matèria de qualitat i seguretat alimentària.

Quins són els factors competitiu clau que han d'orientar les actuacions de futur de les empreses del sector agroalimentari que vulguin abordar aquests mercats?

1. **Recerca del seu nínxol de mercat.** Malgrat que hi ha un elevat nivell de competència al sector, a tots els països de l'Europa de l'Est analitzats hi ha oportunitats de negoci en determinats nínxols de mercat. L'empresa catalana que vulgui introduir-se en aquests mercats haurà de concentrar els esforços en determinats productes, en funció de la demanda i de la seva evolució prevista. En general, hi ha majors oportunitats de negoci en els productes de preu més elevat i major qualitat, ja que la competència és molt més gran en els segments més baixos.

- 2. Adaptació a cada mercat.** Encara que hi hagi similituds pel que fa a les principals tendències, cada un dels països analitzats presenta peculiaritats quant als hàbits de negociació, formalitats, costums, etc. Per tant, cada país demana una forma pròpia d'accés al mercat. L'empresa catalana ha de tenir en compte aquestes diferències en la definició de la seva estratègia d'internacionalització.
- 3. Adaptació als canvis en el comportament dels consumidors.** S'estan produint canvis en els hàbits dels consumidors, que demanen un estat de flexibilitat permanent. Els tres aspectes clau en què l'empresa catalana ha de buscar les principals oportunitats de negoci són: la conscienciació creixent sobre la salut, la recerca constant de la conveniència i la preferència pels productes de major valor afegit. Aquests aspectes són comuns a tots els països analitzats, encara que no es produiran tots al mateix temps en tots ells (trigarán més a Romania i Bulgària).
- 4. Suport directe a l'importador/distribuïdor.** En el sector agroalimentari, en tots els països analitzats hi ha un cert desconeixement dels productes catalans, tant per part dels consumidors, com dels importadors i distribuïdors. Per això, l'empresa catalana s'ha d'implicar en el mercat seleccionat, donar suport al distribuïdor, facilitar-li la formació necessària i donar-li suport en les activitats de promoció de màrqueting.
- 5. Transparència i responsabilitat en l'exercici de l'activitat.** Davant dels desafiaments creixents als quals s'enfronta la indústria, les empreses han de buscar fórmules que minvin els riscos i garanteixin el compromís amb la qualitat i la seguretat alimentària dels productes. La responsabilitat de les empreses agroalimentàries abasta la qualitat i seguretat alimentària, la responsabilitat social i la responsabilitat pel desenvolupament sostenible, la gestió dels recursos humans i l'ecologia.
- 6. Visita personal al mercat.** En una primera fase, resulta imprescindible visitar el mercat escollit, amb l'objectiu d'establir els contactes adients i de verificar sobre el terreny la informació del país i del sector. Una forma interessant de conèixer personalment el mercat consisteix a participar en les missions i visites organitzades pels diferents organismes de promoció de la internacionalització de Catalunya. La visita al mercat és imprescindible abans de qualsevol presa de decisió estratègica per part de l'empresa.

5. Sector medi ambient

5.1. Principals indicadors

Resum de les principals magnituds del sector medi ambient per país					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Indicadors bàsics	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés d'aigua potable: 98% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés d'aigua potable: 96% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés d'aigua potable: 90% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés d'aigua potable: 93% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés d'aigua potable: 67%
AIGUA Dades 2006 Eurostat	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés a sistema de tractament d'aigües residuals: 69% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés a sistema de tractament d'aigües residuals: 66% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés a sistema de tractament d'aigües residuals: 68% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés a sistema de tractament d'aigües residuals: 80% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Població amb accés a sistema de tractament d'aigües residuals: 55%
Reptes de futur	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reducció del volum d'aigua perduda mitjançant la millora de la xarxa de subministrament ■ Millora de sistemes de clavegueram i tractament d'aigües 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Desenvolupament dels sistemes de prevenció d'inundacions ■ Millora de sistemes de clavegueram i tractament d'aigües 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Millora de les infraestructures ■ Millora de la qualitat de l'aigua ■ Desenvolupament de sistemes de tractament d'aigües residuals 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Millora de la qualitat de l'aigua ■ Millora de serveis de manteniment ■ Millora d'infraestructures de clavegueram 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Millora infraestructures de subministrament i clavegueram ■ Desenvolupament de sistemes de tractament d'aigües residuals
Indicadors bàsics	<ul style="list-style-type: none"> ■ 14,7 milions de tones de residus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 100 milions de tones de residus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 138 milions de tones de residus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 30 milions de tones de residus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 330 milions de tones de residus
RESIDUS Dades 2006 Eurostat	<ul style="list-style-type: none"> ■ 26% municipals ■ 70% industrials 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 94% industrials ■ 6% municipals 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 10% municipals ■ 90% industrials 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 14% municipals ■ 86% industrials 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3% municipals ■ 97% industrials



Resum de les principals magnituds del sector medi ambient per país (cont.)					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Reptes de futur	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sistema de separació, reciclatge i reutilització ■ Sistema d'emmagatzematge i destrucció de residus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sistema de separació, reciclatge i reutilització ■ Sistema d'emmagatzematge i destrucció ■ Sistema de recollida selectiva 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Millora general d'infraestructures (abocadors, sistemes de recollida selectiva de residus, plantes de reciclatge, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Equipaments per a la reutilització de residus ■ Modernització d'abocadors i incineradores ■ Plantes de compost 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Millora general d'infraestructures (abocadors, sistemes de recollida selectiva de residus, plantes de reciclatge, incineradores, etc.)
Demanda pública Projectes UE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Medi Ambient i Energia 2007-2013 ■ 1.800 milions € 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Medi Ambient i Energia 2007-2013 ■ 4.900 milions € 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Infraestructures i Medi Ambient 2007-2013 ■ 37.560 milions € 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Medi Ambient 2007-2013 ■ 5.790 milions € 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pla Operacional Sectorial de Medi Ambient 2007-2013 ■ 5.600 milions €
Inversió empreses privades (% del PIB) Dades 2005 Eurostat	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inversions de les empreses búlgares en medi ambient: 0,4% del PIB 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inversions de les empreses hongareses en medi ambient: 0,17% del PIB 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inversions de les empreses poloneses en medi ambient: 0,24% del PIB 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inversions de les empreses txeques en medi ambient: 0,27% del PIB 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inversions de les empreses romaneses en medi ambient: 0,26% del PIB
Previsió d'inversió empreses privades	<ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió d'inversions de 500 milions € anuals fins al 2014 per part d'empreses privades 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió d'inversions d'empreses en l'àmbit del tractament d'aigües i gestió de residus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió d'inversions per part d'empreses ■ Sectors de major interès: alimentari, energètic, químic 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Increment moderat de la demanda privada ■ A curt termini prevaldran les compres públiques 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió d'inversions per part d'empreses ■ A curt i a mitjà termini prevaldran les compres públiques

5.2. Principals conclusions del sector

El sector mediambiental (aigües i residus) a l'Europa de l'Est: Bulgària, Hongria, Polònia, República Txeca i Romania.

Rellevància del sector

L'adhesió a la Unió Europea ha representat per a tots els països objecte d'estudi la necessitat d'adequar el seu sector mediambiental a la normativa europea, per la qual cosa en els últims anys s'han realitzat progressos importants en matèria mediambiental. Això no obstant, malgrat els avenços aconseguits, encara queda molt per fer i el sector mediambiental presenta un gran potencial de desenvolupament en tots els països analitzats. Els països de l'Europa de Est s'han fixat el repte d'igualar el nivell de la UE en qüestions mediambientals en un termini de temps que oscil·la entre el 2015 i 2020.

Visió general sector aigua

- Tret d'Hongria, que compta amb un gran volum de recursos hidràulics, a la resta de països aquests recursos són limitats.
- A Polònia i Romania la qualitat de l'aigua és baixa, mentre que a Bulgària és més alta. Per la seva banda, a la República Txeca i Hongria ha millorat la qualitat de l'aigua, però segueixen sense complir el nivell definit per la normativa de la UE.

Quantitat d'aigua per habitant (anual)

Bulgària	2.600 m ³
Hongria	11.900 m ³
Polònia	1.600 m ³
República Txeca	1.621 m ³
Romania	2.660 m ³

Mitjana europea	4.560 m³
------------------------	----------------------------

Font: Instituts d'Estadística dels països analitzats - Dades 2006

- La gran majoria de la població té accés a l'aigua potable, excepte a Romania, on només un 67% de la població disposa d'accés a l'aigua potable. El percentatge de llars connectades a un sistema de tractament d'aigües residuals és més aviat baix (excepte a la República Txeca).
- En relació amb les infraestructures, hi ha mancances a tots els països analitzats, especialment al medi rural. En general, les necessitats més importants fan referència a plantes de depuració de l'aigua, sistemes de clavegueram, sistemes de subministrament d'aigua i sistemes de tractament de l'aigua. A més, a l'àmbit industrial, a moltes empreses els manquen instal·lacions pròpies d'eliminació d'aigües residuals. També cal procedir a una modernització de les infraestructures existents per a la seva adequació als nous estàndards de qualitat exigits.

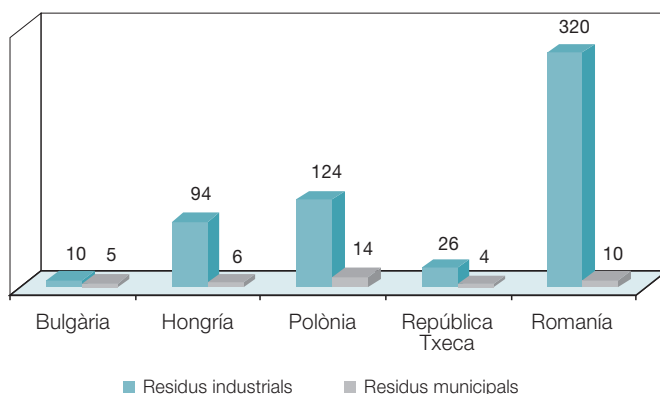
- La República Txeca és el país que presenta els millors indicadors.

Necessitat de millora de les infraestructures existents a tots els països analitzats

Visió general del sector residus

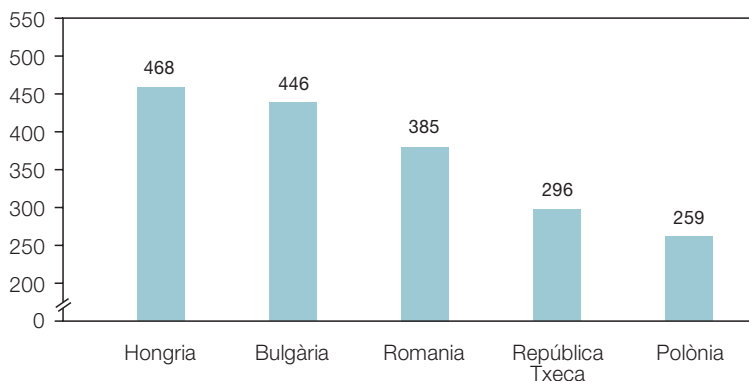
- Destaca el volum important de residus generats per Romania (330 milions de tones el 2006) que és un dels principals productors de residus d'Europa. En sentit contrari, Bulgària i la República Txeca presenten les xifres més baixes. Del total de residus generats, els residus industrials tenen un pes molt més gran que els municipals.
- Segons les dades d'Eurostat, Hongria és el país que genera una taxa més gran de residus municipals per habitant, mentre que la República Txeca genera menys residus municipals per habitant que la mitjana de la UE-15.
- En relació amb les infraestructures de tractament de residus, tradicionalment, la principal forma del seu tractament ha consistit a dipositar-los en abocadors. Ara per ara, tret de a la República Txeca, gairebé no hi ha sistemes de separació i recollida selectiva de residus ni sistemes d'incineració. La majoria dels residus es continuen dipositant en abocadors.

Generació de residus 2006 (milions tones)



Font: Eurostat

Generació de residus municipals, 2006 (kg per càpita)



Font: Eurostat

- La situació de la República Txeca és diferent. En aquest país, més del 20% dels residus municipals es reciclen o reutilitzen. En la major part del territori s'han instal·lat sistemes de recollida selectiva de residus i la població cada vegada està més conscienciada sobre la importància del reciclatge. Segons dades facilitades per l'empresa Eko-kom, la taxa de separació dels residus municipals és del 16%. La resta dels residus es dipositen en abocadors o s'incineren. En relació amb el tractament dels residus industrials un 80% es reutilitza amb finalitats industrials i gairebé un 5% es neutralitza.

Oferta

Es pot afirmar que són poques les empreses amb capital exclusivament nacional en aquest sector. En qualsevol cas, hi ha molt poques dades relatives al nombre d'empreses que operen en els països analitzats. Aquest tipus d'informació és escassa i d'accés difícil. La manera més eficaç d'obtenir informació sol ser a través de contactes i relacions entre empreses. Això no obstant, en els últims anys s'ha produït l'entrada de capital estranger en el sector i, en l'actualitat, les empreses més importants que operen en els països objecte d'estudi pertanyen a grans grups multinacionals. Les empreses estrangeres millor posicionades en aquests mercats són alemanyes, angleses, franceses, holandeses i austríaques. El grau de competència i rivalitat és cada vegada més alt, tot i que encara hi ha cabuda per a nous oferents (especialment a Romania).

A la República Txeca, el nivell tecnològic del sector és més aviat alt i cada vegada s'inverteix més en I+D i en innovació. Això no obstant, a la resta dels països la capacitat tecnològica és limitada.

Les tendències principals relacionades amb l'oferta són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Augment del nombre d'empreses i del nivell de competència en el sector
- Augment de la inversió estrangera en el sector
- Diversificació de l'oferta de productes i serveis
- Augment del nivell tecnològic del sector
- Tendència a oferir solucions de prevenció en l'àmbit ambiental
- Tendència a una oferta integral de productes i serveis

Demanda

Tots els països analitzats rebran fons de la UE per finançar projectes en el camp del medi ambient. S'han elaborat programes operacionals que recullen el conjunt d'intervencions finançades amb fons de la UE durant el període 2007-2013, amb actuacions específiques relacionades amb els sectors de l'aigua i els residus. Polònia és el país que més fons rebrà per desenvolupar projectes mediambientals i d'infraestructures. El pressupost previst és de 37.560 milions d'euros, dels quals 27.910 milions provenen de la UE i la resta del govern polonès. Es tracta del major programa operatiu posat en marxa a la Unió Europea. En sentit contrari, Bulgària és el país que menys fons rebrà, amb 1.800 milions previstos durant el període 2007-2013, dels quals 1.466 provenen de la UE i la resta del govern búlgar. Tots els programes contemplen entre els seus objectius el desenvolupament i la modernització de les infraestructures d'aigua i residus.

A banda dels fons públics esmentats, hi ha altres organismes que financen projectes relacionats amb el medi ambient a aquests països. A l'àmbit de la UE, el Banc Europeu d'Inversions i el Banc Europeu per a la Reconstrucció i el Desenvolupament (BERD) concedeixen préstecs en condicions preferents per finançar projectes de desenvolupament a Europa Central i de l'Est. A més, el Banc Mundial facilita crèdits per al desenvolupament d'infraestructures i projectes relacionats amb el medi ambient. La República Txeca té una situació diferent a la resta de països. De fet, a finals de 2007, el BERD ha conclòs un acord amb les autoritats txeques, en base al qual cessa les seves inversions a la República Txeca, i se centra a promoure inversions en

altres països menys avançats d'Europa de l'Est i amb majors necessitats. Aquest acord és un reflex dels progressos econòmics realitzats per la República Txeca els últims anys i del nivell de desenvolupament assolit. A més, des de fa uns anys, la República Txeca es troba dins del grup de països d'ingressos alts, per la qual cosa no rep ajuts d'organismes multilaterals. Des de finals de 2006, la República Txeca ha deixat de rebre ajuda econòmica del Banc Mundial i, per contra, ha començat a prestar assistència financera als països més pobres.

La forma d'accedir als contractes per realitzar projectes mediambientals finançats amb fons públics és a través de licitacions públiques. Les licitacions públiques estan regulades a tots els països. Als concursos públics pot presentar-se qualsevol empresa estrangera, o bé sola o bé en consorci amb altres empreses. En general, és convenient acudir a les licitacions amb algun soci local que faciliti les gestions en el mercat i l'Administració. En alguns països, com Polònia, l'accés al mercat resulta més complicat per a les empreses estrangeres que en èpoques anteriors, ja que les condicions exigides en els plecs dels concursos públics resulten més fàcils de complir per les empreses nacionals.

Es preveu que les empreses d'aquests països augmentin la seva demanda de projectes i equipament mediambiental durant els propers anys, la qual cosa generarà oportunitats de negoci per a les empreses que operen en la cadena de valor del medi ambient.

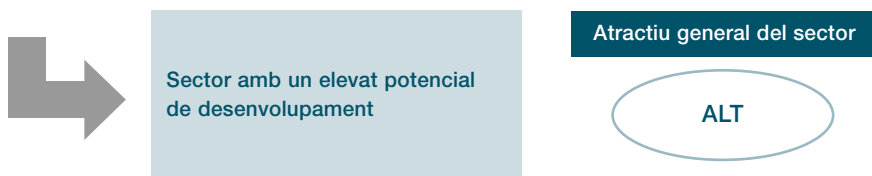
Les tendències principals relacionades amb la demanda són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Creixement del mercat
- Importància del sector públic
- Pes creixent de la demanda privada
- Tendència a demanar solucions de prevenció en l'àmbit ambiental
- Increment de l'*outsourcing* mediambiental
- A la República Txeca, Polònia i Hongria hi ha previsió de saturació del mercat

Perspectives de creixement

Els sectors de l'aigua i els residus presenten, a curt i mitjà termini, expectatives de creixement en tots els països analitzats encara que, en menor mesura, en la República Txeca. Per aconseguir igualar el nivell de la UE en matèria mediambiental, resul-

ta necessari realitzar inversions elevades durant els propers anys. Ara per ara, la majoria de les inversions necessàries no s'han materialitzat, per la qual cosa es poden preveure uns nivells de contractació d'obres i serveis en matèria de medi ambient, per part de les diferents administracions públiques, realment importants en els pròxims anys. D'altra banda, les plantes industrials també crearan una nova demanda de projectes relacionats amb el medi ambient. La nova legislació mediambiental, en consonància amb la normativa de la UE, preveu moltes elevades per a les empreses que no respectin els estàndards de protecció previstos, per la qual cosa les empreses, de mica en mica, aniran instal·lant sistemes de protecció mediambiental en diferents àmbits.



5.3. Diagnòstic per països

A l'hora d'elaborar el diagnòstic del sector mediambiental als països de l'Europa de l'Est, s'ha analitzat la situació del sector en cada mercat (fortaleses i debilitats) i l'interès que presenta per a les empreses catalanes (oportunitats i amenaces).

Bulgària	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Legislació mediambiental búlgara en procés d'harmonització amb la normativa de la UE. ■ Elevat percentatge de la població amb accés a l'aigua potable i sistema de tractament d'aigües residuals. ■ Nivell baix de contaminació de l'aigua. ■ Percentatge elevat de població amb accés a sistemes organitzats de recollida de residus. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Perspectives de creixement del sector. ■ Legislació favorable. ■ Disponibilitat de fons públics de la UE i del govern per finançar projectes. ■ Necessitat de realitzar grans inversions per assolir els estàndards europeus; pràcticament tot està per fer. ■ Cabuda en el mercat per a noves empreses. ■ Demanda creixent del sector privat.
<p>Debitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Accés desigual de la població a diferents serveis i infraestructures. ■ Nivell baix de recollida selectiva de residus i desenvolupament insuficient del reciclatge. ■ Capacitat administrativa insuficient per fer complir la normativa mediambiental (especialment a l'àmbit municipal). ■ Poca conscienciació mediambiental per part dels ciutadans. ■ Infraestructures antigues i molt contaminants. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Complexitat dels tràmits administratius i burocràcia excessiva. ■ Nivell de competència elevat en el sector. ■ Nivell elevat de corrupció. ■ Retards en el compliment de la normativa mediambiental. ■ Fons procedents de la UE insuficients per atendre les necessitats.

Atractiu del MERCAT BÚLGAR per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

Hongria	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Legislació mediambiental en procés d'harmonització amb la normativa de la UE. ■ Elevat percentatge de la població amb accés a l'aigua potable i sistema de tractament d'aigües residuals. ■ Percentatge elevat de població amb accés a sistemes organitzats de recollida de residus. ■ Recursos hidràulics abundants. ■ Experiència assolida per les diferents administracions en el desenvolupament de projectes d'inversió mediambientals. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Perspectives de creixement del sector. ■ Legislació favorable. ■ Disponibilitat de fons públics de la UE i del govern hongarès per finançar projectes. ■ Conscienciació mediambiental creixent. ■ Necessitat de modernitzar i desenvolupar infraestructures en els sectors de l'aigua i els residus. ■ Exigències creixents per al sector privat d'incorporar processos i tecnologies respectuosos amb el medi ambient.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Accés desigual de la població a diferents serveis i infraestructures. ■ Baix nivell tecnològic del sector. ■ Taxa alta de generació de residus municipals. ■ Qualitat baixa de l'aigua potable. ■ Sistemes de tractament i gestió de residus insuficients. ■ Nivell baix de recollida separada de residus i desenvolupament insuficient del reciclatge. ■ Infraestructures insuficients de prevenció d'inundacions. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nombre important de competidors estrangers en el sector amb recursos i experiència per competir. ■ Previsió de saturació del mercat. ■ Diferències culturals importants. ■ Necessitats menors d'inversió que en d'altres països d'Europa de l'Est.

Atractiu del MERCAT HONGARÈS
per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

Polònia	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Conscienciació del govern polonès sobre la necessitat d'aplicar polítiques de protecció mediambiental. ■ Experiència assolida per les diferents administracions en el desenvolupament de projectes d'inversió relatius al medi ambient. ■ Millores produïdes en els últims anys en els equipaments de subministrament d'aigua i sistemes de tractament d'aigües residuals. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Legislació favorable a la protecció mediambiental. ■ Necessitat de realitzar grans inversions per assolir els estàndards europeus. ■ Existència de fons públics elevats per finançar projectes. ■ Retard en el compliment de les directrius relatives a la protecció mediambiental. Oportunitats per a les empreses del sector.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mancança de recursos hidràulics. ■ Qualitat baixa de l'aigua. ■ Mal estat de les infraestructures. ■ Manca d'infraestructures contra les inundacions. ■ Accessibilitat desigual de la població a l'aigua i als sistemes de tractament d'aigües. ■ Indústria polonesa poc adaptada als estàndards de la UE. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Retards en el compliment de la normativa mediambiental. ■ Excessiva complicació de les regulacions relatives a la protecció del medi ambient. ■ Nivell de competència molt alt i grau de rivalitat elevat. ■ Manca de suports a les empreses per a la realització de projectes conjunts públic-privats. ■ Conscienciació ecològica lenta de la societat polonesa.

Atractiu del MERCAT POLONÈS per a les empreses catalanes



ALT

República Txeca	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Integració de la normativa comunitària en la legislació txeca. ■ Elevada conscienciació mediambiental. ■ Percentatge elevat de la població amb accés a l'aigua potable i sistema de tractament d'aigües residuals. ■ Producció de residus municipals menor que la mitjana de la UE 15. ■ Importància cada vegada més gran del reciclatge i la reutilització de residus. ■ Millores importants produïdes en les infraestructures. ■ Alt nivell tecnològic del sector. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Perspectives de creixement (moderat) del sector. ■ Legislació favorable a la protecció mediambiental. ■ Necessitat de modernitzar i desenvolupar infraestructures determinades en els sectors de l'aigua i els residus. ■ Existència de fons públics per finançar projectes. ■ Importància creixent de la prevenció mediambiental.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Recursos hidràulics limitats. ■ Nivell baix de contaminació de l'aigua. ■ Necessitat de modernitzar algunes de les infraestructures existents. ■ Necessitat d'adaptar la indústria txeca als estàndards mediambientals de la UE. ■ Manca de fons de les empreses txeques per emprendre inversions. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Necessitats menors d'inversió que en d'altres països. ■ Disminució de fons d'organismes multilaterals com a conseqüència del nivell de desenvolupament assolit. ■ Control insuficient de l'Administració pel que fa al compliment de la normativa. ■ Nivell de competència i rivalitat molt alts. ■ Mercat dominat per multinacionals i previsió de saturació del mercat.

Atractiu del MERCAT TXEC
per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

Romania	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Conscienciació del govern romanès sobre la necessitat d'aplicar polítiques de protecció mediambiental. ■ Procés d'incorporació de tota la normativa comunitària relativa al medi ambient en la legislació romanesa. ■ Experiència adquirida en la gestió de fons de preadhesió. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Legislació favorable. ■ Necessitat de realitzar grans inversions per assolir els estàndards europeus. ■ Molts pocs projectes desenvolupats: pràcticament tot està per fer. ■ Existència de fons públics per finançar projectes. ■ Mercat no saturat. Poques empreses romaneses en el sector del medi ambient i presència limitada d'empreses estrangeres.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mancança de recursos hidràulics i qualitat de l'aigua baixa. ■ Generació de residus alta. ■ Mal estat de les infraestructures de gestió i tractament d'aigües i residus. ■ Accés desigual de la població a l'aigua i als sistemes de tractament d'aigües. ■ Nivell baix de recollida selectiva de residus i desenvolupament insuficient del reciclatge. ■ Indústria poc adaptada als estàndards de la UE. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Efectivitat escassa de l'Administració per fer complir les regles de prevenció i control de la contaminació. ■ Lentitud administrativa: retards en l'aprovació dels principals projectes. ■ Tràmits administratius complexos per poder desenvolupar projectes mediambientals. ■ Conscienciació ambiental lenta de la societat romanesa. ■ Nivell alt de corrupció.

Atractiu del MERCAT ROMANÈS per a les empreses catalanes



ALT

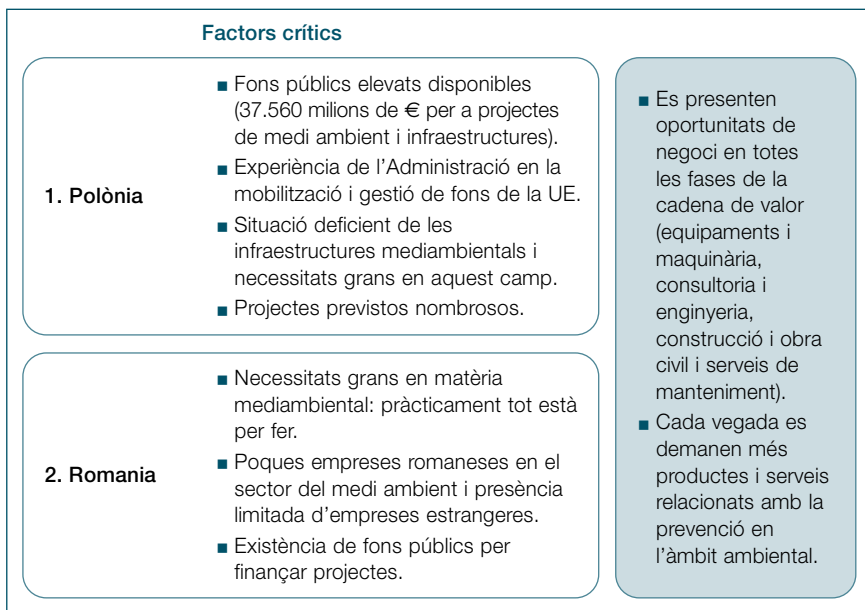
5.4. Recomanacions d'actuació

Les empreses del sector mediambiental que vulguin abordar els mercats de l'Europa de l'Est s'enfronten a un entorn global marcat per una conscienciació cada vegada més gran per part dels governs sobre la importància de protegir el medi ambient. Per la seva banda, la societat exigeix, cada vegada més, que el nivell de desenvolupament econòmic i de benestar sigui compatible amb un nivell alt de protecció ambiental.

En l'actualitat, hi ha una sèrie de factors que influeixen positivament en les perspectives futures del sector mediambiental, tant a nivell mundial com en els països objecte d'estudi.

- **Factors econòmics.** L'aplicació cada vegada més estesa del principi «qui contamina, paga», segons el qual les empreses que contaminin el medi ambient han d'indemnitzar per haver-ho fet, es traduirà en una demanda creixent de serveis i equips relacionats amb el medi ambient.
- **Factors jurídics.** En el camp mediambiental, la normativa és cada vegada més rigorosa i respectuosa amb el medi ambient, de forma que les empreses es veuen obligades a aplicar sistemes de protecció mediambiental i a incorporar pràctiques sostenibles.
- **Factors d'imatge.** Els consumidors i la societat en general aprecien cada vegada més el bon comportament ambiental de les empreses i de les administracions públiques, i fins i tot arriben a discriminar positivament les empreses més ecològiques.

Després de l'anàlisi realitzada, es considera que els països que presenten millors oportunitats per a les empreses catalanes del sector són:



Malgrat que Bulgària, Hongria i la República Txeca també presenten oportunitats de negoci per a les empreses catalanes del sector mediambiental, es considera que en aquests països hi ha majors dificultats. La República Txeca i Hongria han realitzat importants progressos en matèria mediambiental i compten amb infraestructures avançades i modernes (sobretot la República Txeca). En ambdós països, el nivell de competència i rivalitat en el sector és molt alt. Per la seva banda, Bulgària és el país que rebrà menys fons procedents de la UE durant el període 2007-2013. A més, hi ha una gran desorganització en l'Administració (tràmits complexos i lents) i un nivell alt de corrupció.

Alguns dels reptes als quals s'enfronta la indústria mediambiental catalana que vulgui abordar els mercats d'Europa de l'Est analitzats

- La necessitat d'adaptar-se als canvis que s'estan produint en el mercat, marcats, entre altres factors, per la importància creixent del sector privat.
- La conveniència d'aprofitar les oportunitats derivades d'una sensibilització cada vegada més gran de la societat sobre la importància de mantenir comportaments sostenibles.

- La necessitat de sortir a l'exterior pels signes de maduresa del sector a l'àmbit nacional.
- El desenvolupament fort i ràpid de la tecnologia que marcarà l'evolució del sector.

Quins són els factors competitiu clau que han d'orientar les actuacions de futur de les empreses del sector que vulguin abordar aquests mercats?

- 1. Estar al corrent dels concursos finançats per les Institucions Financeres Multilaterals.** Tenint en compte les possibilitats financeres limitades del sector privat en la majoria dels països analitzats, així com la limitació de fons governamentals per desenvolupar projectes mediambientals, els projectes finançats per les Institucions Financeres Multilaterals i, en concret, per la Unió Europea adquireixen una rellevància especial. Per aquesta raó, resulta clau conèixer els projectes en curs per planificar l'estratègia empresarial. Es recomana a les empreses subscriure's a algun sistema d'informació sobre licitacions o contractar alguna empresa local per obtenir aquesta informació.
- 2. Comptar amb una presència estable al país. Cada país és diferent i demana una forma d'actuació pròpia.** L'empresa catalana ha de tenir en compte les particularitats de cada mercat, i s'ha d'adaptar a les seves característiques. Per això, es recomana comptar al menys amb una persona al país, ja sigui personal expatriat o personal local. Resulta imprescindible que aquesta persona conegui el sector, parli l'idioma i tingui una bona xarxa de contactes.
- 3. Adaptar-se als canvis del mercat.** S'estan produint canvis al mercat que demanen capacitat de resposta per part de les empreses i un estat de flexibilitat permanent. Alguns aspectes clau en què l'empresa catalana ha de buscar les principals oportunitats de negoci són: la tendència a la prevenció en l'àmbit ambiental, la importància de la diferenciació tecnològica o la necessitat d'adaptar-se a una demanda creixent de solucions integrals en el camp mediambiental per part de les empreses clients.
- 4. Buscar assessorament especialitzat.** El fet que les majors oportunitats de negoci per a les empreses estrangeres es trobin en el sector públic implica que els projectes més rellevants s'articulen a través de concursos públics i licitacions. De fet, el sector públic és el client principal a tots els països analitzats, per la qual cosa el coneixement de l'Administració i dels processos d'adjudicació de concursos i lici-

tacions resulta clau per competir. Per això, i per la complexitat del sector, es recomana buscar assessorament especialitzat d'empreses consultores especialitzades en el sector mediambiental. En general, les empreses locals compten amb un coneixement més gran del mercat que les empreses estrangeres.

- 5. Ser transparents i responsables en l'exercici de l'activitat.** Davant dels desafiaments creixents als quals s'enfronta la indústria, les empreses han de buscar fórmules que garanteixin el compromís amb la qualitat i la seguretat dels productes i serveis. La responsabilitat de les empreses del sector mediambiental abasta la qualitat i seguretat dels productes, la responsabilitat social i la responsabilitat pel desenvolupament sostenible, la gestió dels recursos humans i l'ecologia.

6. Sector farmacèutic

6.1. Principals indicadors

Resum de les principals magnituds del sector farmacèutic per país					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
% PIB (valor de la producció)	■ 0,6% (2005)	■ 2,4% (2006)	■ 1% (2007)	■ 1,7% (2006)	■ 0,3% (2006)
Ocupació	■ 0,23% (2005)	■ 0,4% (2006)	■ 0,15% (2007)	■ 0,7% (2006)	■ 0,25% (2006)
Estructura empresarial	■ 30 fabricants 2005 ■ 7 empreses 75% de la producció	■ 92 fabricants 2005 ■ 6 empreses 95% de la producció	■ 230 fabricants 2005 ■ 15 empreses 70% de la producció	■ 89 fabricants (2007)	■ 31 fabricants (2006)
Importacions	■ 295 milions € (2005) ■ 82% del mercat ■ Principals proveïdors: Alemanya, França, Suïssa	■ 1.467 milions € (2006) ■ 68% del mercat ■ Principals proveïdors: Alemanya, França, EUA, Regne Unit	■ 2.947 milions € (2006) ■ Principals proveïdors: França i Alemanya	■ 1.880 milions € (2007) ■ 50% del mercat ■ Principals proveïdors: Alemanya, França, Suïssa i Eslovàquia	■ 1.050 milions € (2006) ■ 80% del mercat ■ Principals proveïdors: França, Alemanya i Regne Unit
Exportacions	■ 30 milions € (2005) ■ Principals destinacions: Rússia, Europa Central i de l'Est	■ 1.567 milions € (2006) ■ Principals destinacions: Europa, Estats Units i Rússia	■ 554 milions € (2006) ■ Principals destinacions: Rússia, Alemanya, Hongria, Lituània i República Txeca	■ 686 milions € (2007) ■ Principals destinacions: Eslovàquia, Alemanya, Polònia i Bèlgica	■ 60 milions € (2006) ■ Principals destinacions: països de l'est i països CIS

→

Resum de les principals magnituds del sector farmacèutic per país (cont.)					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Previsió Creixement Mercat (CAGR) 2007-2012	9,3%	6,3%	5,1%	7%	16%
Altres indicadors					
Habitants / farmàcia	■ 1.890 (2004)	■ 3.790 (2006)	■ 4.090 (2007)	■ 3.954 (2007)	■ 3.765 (2005)
Consum medicaments per càpita, 2006	■ 60,5 euros/any	■ 170 euros/any	■ 108 euros/any	■ 186 euros/any	■ 71 euros/any
Esperança de vida (2006)	■ 69,2 anys homes ■ 76,3 anys dones	■ 69,2 anys homes ■ 77,8 anys dones	■ 70,9 anys homes ■ 79,7 anys dones	■ 73,5 anys homes ■ 79,9 anys dones	■ 69,2 anys homes ■ 76,2 anys dones

Font: Eurostat, instituts d'estadística, agències de promoció d'inversions dels països seleccionats i EFPIA

Principals indicadors del sector

El sector farmacèutic té pes escàs en l'economia dels països analitzats. Hongria és el país on la indústria farmacèutica compta amb més tradició.

La majoria dels països analitzats són importadors nets de productes farmacèutics, i destaca el valor d'importacions de Polònia. Hongria és l'únic país que presenta una balança comercial amb superàvit.

Les previsions de creixement del sector per al període 2007-2012 són positives en tots els països, i destaca el creixement del 16% previst per a Romania.

El consum de productes farmacèutics és molt baix a Bulgària i Romania. En el sentit contrari, la República Txeca presenta un dels índex de consum de productes farmacèutics més alts de la UE (186 €/any).

6.2. Principals conclusions del sector

El sector de productes farmacèutics a l'Europa de l'Est: Bulgària, Hongria, Polònia, República Txeca i Romania.

Rellevància del sector

El sector farmacèutic té un pes escàs en l'economia dels països analitzats. A Bulgària i Romania amb prou feines representa l'1% del PIB. A Polònia, el sector representa l'1% del PIB, però, tenint en compte el valor de la producció, aquest país ocupa la sisena posició a Europa. A la República Txeca, la indústria farmacèutica és un dels subsectors principals dins de la indústria química, però el seu pes relatiu en l'economia del país és menor que en altres països d'Europa Occidental (1,7% del PIB). Hongria és el país en què el sector compta amb una tradició major, i representa el 2,4% del PIB. En tots els països analitzats, destaca el nombre baix de persones ocupades al sector. L'ocupació generada en cap cas no arriba a l'1% de l'ocupació total.

Oferta: indústria local, importacions i tendències

En tots els països analitzats, la indústria farmacèutica es caracteritza per l'especialització en la fabricació de productes genèrics. La raó per la qual no s'ha desenvolupat una indústria de productes originals ha estat la limitació de recursos financers.

A tots els països analitzats, les importacions de productes farmacèutics han crescut de forma continuada durant els últims anys i es preveu que segueixin creixent a un major ritme que la producció nacional. Les importacions se centren fonamentalment en productes farmacèutics originals amb un grau elevat de sofisticació i *know how*. Els principals països proveïdors són Alemanya, el Regne Unit, França i Suïssa.

El comerç bilateral de tots aquests països amb Catalunya és gairebé irrellevant, per la qual cosa es presenten oportunitats d'incrementar les exportacions de medicaments i productes OTC catalanes a aquests mercats. Hongria i Polònia són els països als quals s'exporta més.

En tots els països analitzats la indústria farmacèutica ha estat privatitzada pràcticament en la seva totalitat. El nombre de fabricants és reduït, i hi ha un grau de concentració alt (vendes concentrades en les grans empreses). Durant els últims anys s'han establert a tots els països (tret de Bulgària) les principals multinacionals del sector. El nivell de rivalitat entre oferents és alt.

Les tendències principals relacionades amb l'oferta són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Creixement de la producció local de productes farmacèutics i augment del valor afegit de la indústria
- Foment de les activitats d'I+D
- Augment de les importacions de productes farmacèutics originals (marques)
- Increment de l'oferta de productes preventius i naturals
- Entrada de nous oferents en el sector

Demanda: condicions i tendències

El consum de productes farmacèutics varia molt en funció dels països analitzats. De fet, el consum de medicaments per càpita és molt baix a Bulgària (60 €/any) i Romania (70 €/any), mentre que la República Txeca presenta un índex alt de consum de medicaments (186 €/any). La major part del consum de productes farmacèutics correspon a productes que requereixen prescripció mèdica. Això no obstant, el consum de productes OTC està augmentant a tots els països. Les vitamines, els analgèsics, els medicaments per a la tos, els refredats i les al·lèrgies són els més consumits d'entre tots els productes OTC.

En general, els governs financen la majoria dels medicaments de prescripció obligatòria. En aquest cas, és el metge qui genera la demanda en funció de les necessitats dels pacients. En el cas dels productes OTC, tant el preu dels medicaments, com el nivell d'ingressos de les famílies es converteixen en factors determinants de compra.

Hi ha una àmplia diferència de preus entre els productes de marca importats no reemborsables que presenten preus similars o fins i tot superiors als d'Europa Occidental i els productes genèrics nacionals, que són sensiblement més barats.

Les tendències principals relacionades amb la demanda són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Increment de la demanda de medicaments i productes OTC
- Demanda de productes de major qualitat
- Modificació progressiva de la tipologia de medicaments consumits: major demanda de productes farmacèutics per prevenir i curar al·lèrgies, malalties relacionades amb l'alimentació, malalties respiratòries, càncer, estrès, etc.

- Creixement del consum de productes genèrics
- Major preocupació per la salut i per la prevenció

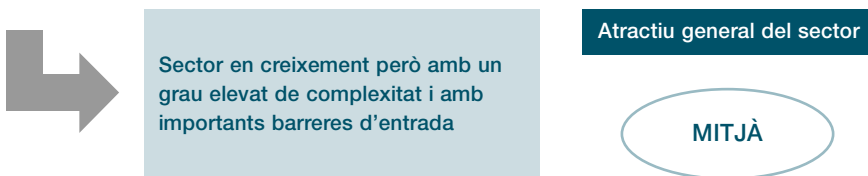
Distribució

Pel que fa a la distribució, els fabricants venen els productes farmacèutics als distribuïdors autoritzats que, alhora, abasteixen les farmàcies i els establiments sanitaris. En general, les xarxes de distribució estan ben organitzades a tots els països. Els productes OTC es distribueixen cada vegada més en canals no tradicionals, com adrogueries, supermercats o gasolineres.

Legislació i condicions d'inversió

El sector farmacèutic està regulat en tots els països objecte d'estudi. Per poder comercialitzar els productes als mercats de l'Europa de l'Est, cal obtenir una autorització i procedir al seu registre. En general, els tràmits són llargs, complexos i costosos. Els preus dels productes farmacèutics també estan regulats. Normalment, s'estableix un preu màxim per a cada producte, i també es fixa igualment el nivell de reemborsament.

Les inversions en el sector farmacèutic estan permeses en tots els països analitzats.



6.3. Diagnòstic per països

A l'hora d'elaborar el diagnòstic del sector farmacèutic als països de l'Europa de l'Est, s'ha analitzat la situació del sector en cada mercat (fortaleses i debilitats) i l'interès que presenta per a les empreses catalanes (oportunitats i amenaces).

Bulgària	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sistema sanitari amb cobertura elevada i en procés de modernització. ■ Experiència en la fabricació de medicaments de cost baix. ■ Personal qualificat. ■ Costos de personal baixos. ■ Sector en procés de modernització. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Envelliment de la població. ■ Nivell de salut baix de la població. ■ Conscienciació creixent sobre la cura de la salut i la prevenció. ■ Demanda creixent de genèrics i altres OTC. ■ Evolució cap a una demanda de major qualitat. ■ Creixement de les importacions.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Baixa qualitat dels fàrmacs produïts localment. ■ Dimensió reduïda del mercat. ■ Baix nivell tecnològic del sector. ■ Dèficit públic elevat acumulat a través del subministrament de medicaments. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nivell d'ingressos baix de la població. ■ Preus de venda inferiors als d'Europa Occidental. ■ Sistema de preus i de reemborsament complex. ■ Presència en el mercat d'empreses ben posicionades. ■ Producció i distribució concentrades en poques empreses. ■ Nivell elevat de corrupció.

Atractiu del MERCAT BÚLGAR
per a les empreses catalanes



MITJÀ / BAIX

Hongria	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Llarga tradició de la indústria farmacèutica hongaresa. ■ Reconeixement internacional del sector farmacèutic. ■ Increment dels recursos dedicats a la investigació. ■ Xarxa de distribució eficaç. ■ Experiència en la producció de medicaments genèrics. ■ Bon comportament de les exportacions. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Consum alt de medicaments. ■ Procés d'envelliment de la població. ■ Compromís creixent per part de l'administració i de la societat per millorar el nivell de salut de la població. ■ Previsió de creixement de la demanda de medicaments genèrics i productes OTC. ■ Evolució cap a una demanda de major qualitat. ■ Nivell de dependència elevat de les importacions de medicaments originals.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sostenibilitat difícil del sistema sanitari a causa del dèficit important causat per la despesa en medicaments i serveis mèdics. ■ Dependència alta de les importacions en determinats productes originals. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Limitació de medicaments subvencionats i increment del copagament. ■ Nivell de competència elevat en el sector. ■ Presència d'empreses multinacionals molt ben posicionades. ■ Intervenció elevada del govern hongarès en el sector farmacèutic. ■ Tràmits llargs i complexos.

Atractiu del MERCAT HONGARÈS per a les empreses catalanes



MITJÀ

Polònia	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sistema públic de salut que garanteix l'accés als medicaments bàsics a tota la població. ■ Xarxa de distribució de medicaments ben organitzada. ■ Existència de centres d'investigació i institucions acadèmiques que realitzen activitats científiques i d'investigació. ■ Àmplia oferta de productes (fonamentalment genèrics). 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gran dimensió de mercat. ■ Previsió de creixement del sector (CAGR 2007-2012: 5,1%). ■ Previsió de creixement de les importacions. ■ Consum elevat de medicaments. ■ Procés d'envelliment de la població. ■ Tendència a prevenir malalties.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Xarxa d'hospitals públics en mal estat. ■ Accés limitat a la cobertura sanitària en el medi rural. ■ Dependència alta de les importacions en productes originals. ■ Generació baixa de patents en el sector per part d'empreses poloneses. ■ Manca de fons en les empreses per emprendre activitats d'I+D. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Presència de multinacionals molt ben posicionades. ■ Domini del mercat per part de poques empreses. ■ Amenaça d'entrada de nous competidors a curt termini. ■ Tràmits de registre i autorització de medicaments llargs i complexos. ■ Sector molt regulat. ■ Política governamental que afavoreix el consum de medicaments genèrics.

Atractiu del MERCAT POLONÈS
per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

República Txeca	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Rellevància de les activitats científiques i d'investigació. ■ Qualificació elevada dels professionals de la indústria química i farmacèutica. ■ Oferta àmplia de productes farmacèutics de fabricació local (en la seva majoria genèrics). ■ Sistema públic de salut que garanteix l'accés als medicaments essencials a tota la població. ■ Xarxa de distribució eficaç. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió de creixement del sector en els propers anys (7% estimat 2007-2012). ■ Previsió de creixement de les importacions. ■ Previsió d'increment de la demanda. ■ Procés d'envelliment de la població. ■ Índex elevat de consum de medicaments.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Falta de recursos de les empreses txeques per realitzar activitats d'investigació pel que fa als productes originals. ■ Mal estat de salut de la població txeca. ■ Nivell de dependència alt de les importacions en determinats productes originals. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nivell de competència elevat. ■ Presència de multinacionals molt ben posicionades. ■ Grau alt de turbulència i previsió que continuïn els moviments al sector. ■ Tràmits per al registre i l'homologació dels medicaments llargs i complexos. ■ Sector molt regulat.

Atractiu del MERCAT TXEC per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

Romania	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Evolució positiva dels principals indicadors del sector. ■ Existència d'un sistema públic de salut que garanteix l'accés als serveis sanitaris i als medicaments essencials a tota la població. ■ Experiència en la producció de medicaments genèrics. ■ Procés de modernització del sector farmacèutic. ■ Xarxa de distribució ben organitzada. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió de creixement del sector del (16% 2007-2012). ■ Major conscienciació sobre la importància de la salut. ■ Perspectives molt favorables per a genèrics i OTC. ■ Nombre escàs de fabricants en el sector. ■ Costos de producció baixos. ■ Previsió de creixement de les importacions. ■ Previsió d'increment de la demanda a causa del procés d'envelliment i als canvis en l'estil de vida.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Absència de professionals qualificats en la indústria química i farmacèutica. ■ Rellevància escassa de les activitats científiques i d'investigació i nivell tecnològic baix del sector. ■ Qualitat baixa dels fàrmacs produïts localment. ■ Serveis mèdics poc desenvolupats en àrees rurals. ■ Nivell de dependència elevat de les importacions (80% del mercat). 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nivell d'ingressos baix de la població. ■ Nivell elevat de corrupció. ■ Tràmits per al registre, autorització i reemborsament dels medicaments llargs i complexos. ■ Sector molt regulat. ■ Nivell creixent de competència en el sector. ■ Consum baix de medicaments per càpita.

Atractiu del MERCAT ROMANÈS
per a les empreses catalanes



MITJÀ / ALT

6.4. Recomanacions d'actuació

Les empreses del sector farmacèutic que vulguin abordar els mercats de l'Europa de l'Est s'enfronten a un entorn global desafiant, marcat per una forta competència entre agents, per la importància de la investigació i el desenvolupament i pels canvis que s'estan produint en la demanda, com a conseqüència de les noves tendències demogràfiques, socials i econòmiques que estan succeint en els països analitzats.

Després de l'anàlisi realitzada, es considera que els països que presenten millors oportunitats per a les empreses catalanes del sector són:

Factors crítics	
1. República Txeca <ul style="list-style-type: none"> ■ Consum elevat de medicaments. ■ Nivell d'ingressos alt de la població. ■ Major agilitat administrativa que a la resta de països. ■ Preocupació de la població per la salut i per la prevenció. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Malgrat la complexitat del sector i de les barreres d'entrada, es considera que aquests mercats presenten un potencial de negoci mitjà/alt. ■ Les millors oportunitats es presenten en aquells productes relacionats amb la prevenció i amb l'aparició de noves necessitats a l'àmbit de la salut: productes per prevenir i curar al·lèrgies, malalties vinculades al sistema nerviós, afeccions relacionades amb l'alimentació, malalties respiratòries, càncer, estrès, etc.
2. Romania <ul style="list-style-type: none"> ■ Previsió de creixement del 16% el 2007-2012 (CAGR). ■ Gran dimensió de mercat. ■ Nivell menor de competència que en d'altres països. 	
3. Polònia <ul style="list-style-type: none"> ■ Gran dimensió de mercat. ■ Consum elevat de medicaments. ■ Preocupació de la població per la salut i per la prevenció. 	

Es considera que Bulgària i Hongria presenten oportunitats menors per a les empreses catalanes del sector farmacèutic. Bulgària s'ha descartat per la seva dimensió de mercat reduïda, el nivell baix d'ingressos de la població i la dificultat d'accés al mercat (falta d'agilitat administrativa i corrupció). Per la seva banda, Hongria compta amb una indústria local molt consolidada i amb empreses multinacionals molt ben posicionades al país. El nivell de competència és molt alt i el mercat cada vegada està més saturat. Això no obstant, en ambdós mercats hi pot haver oportunitats de negoci si es troba el nínxol de mercat adient.

Alguns dels reptes als quals s'enfronta la indústria farmacèutica catalana que vulgui abordar aquests mercats

- L'augment de la competència en el sector farmacèutic.
- El desenvolupament fort i ràpid de la tecnologia, que demana una adaptació constant per part de les empreses.
- Els canvis que s'estan produint en les demandes dels consumidors.
- La forta intervenció dels governs en el sector.

Quins són els factors competitiu clau que han d'orientar les actuacions de futur de les empreses del sector que vulguin abordar aquests mercats?

- 1. Recerca del seu nínxol de mercat.** Malgrat la presència notable d'empreses multinacionals en els països de l'Europa de l'Est, hi ha oportunitats de negoci, especialment en determinats nínxols de mercat. L'empresa catalana que vulgui introduir-se en aquests mercats haurà de concentrar els esforços en determinats productes, en funció de la demanda i de les regulacions específiques.
- 2. Adaptació a cada mercat.** Encara que hi ha similituds pel que fa a les principals tendències, cada un dels països analitzats presenta peculiaritats, i requereix una forma pròpia d'accés al mercat. L'empresa catalana ha de tenir en compte aquestes diferències en la definició de la seva estratègia d'internacionalització.
- 3. Adaptació als canvis en el comportament dels consumidors.** S'estan produint canvis en els costums dels consumidors que demanen un estat de flexibilitat permanent. Els tres aspectes clau en què l'empresa catalana ha de buscar les principals oportunitats de negoci són: la conscienciació creixent sobre la salut i la prevenció de malalties, el procés d'envelliment de la població i l'aparició de malalties pròpies dels països més desenvolupats.
- 4. Implicació en el mercat.** Per poder competir amb èxit, resulta fonamental tenir un grau d'implicació alt amb el projecte internacional. En aquest sentit, resulta clau el suport al distribuïdor, així com mantenir una presència estable al país. Alhora, també resulta convenient establir acords de col·laboració amb empreses i altres agents locals.

- 5. Cerca d'assessorament especialitzat.** Atesa la complexitat del sector i el seu nivell de regulació alt, el coneixement del mercat resulta clau per competir. Per això, es recomana acudir a les Agències de Promoció d'Inversions en els diferents països i, fins i tot, buscar assessorament especialitzat d'empreses consultores especialitzades en el sector farmacèutic.
- 6. Transparència i responsabilitat en l'exercici de l'activitat.** Davant dels desafiaments creixents als quals s'enfronta la indústria, les empreses han de buscar fórmules que garanteixin el compromís amb la qualitat i la seguretat dels productes. La responsabilitat de les empreses farmacèutiques abasta la qualitat i seguretat dels productes, la responsabilitat social i la responsabilitat pel desenvolupament sostenible, la gestió dels recursos humans i l'ecologia.

7. Sector construcció i infraestructures

7.1. Principals indicadors

Resum de les principals magnituds del sector construcció i materials per país					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Sector de la construcció					
% PIB Dades 2006 Eurostat	■ 7%	■ 8%	■ 6%	■ 7%	■ 9%
Ocupació Dades 2006 Eurostat	■ 5% de l'ocupació	■ 6% de l'ocupació	■ 4% de l'ocupació	■ 7% de l'ocupació	■ 6% de l'ocupació
Segments més dinàmics	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infraestructures ■ Sector residencial ■ Edificis comercials ■ Mercat d'oficines 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infraestructures ■ Edificis d'oficines industrials ■ Establiments comercials 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infraestructures ■ Instal·lacions esportives ■ Hotels ■ Edificis comercials 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infraestructures ■ Rehabilitació d'edificis 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infraestructures ■ Sector residencial ■ Edificis industrials ■ Edificis comercials ■ Mercat d'oficines
Previsió de creixement CAGR	15% 2008-2012	5% 2008-2012	6,5% 2008-2012	4% 2008-2012	16% 2008-2012
Materials de construcció					
% PIB Dades 2006 Eurostat	■ 4% (Valor de la producció)	■ 2% (Valor de la producció)	■ 4% (Valor de la producció)	■ 5% (Valor de la producció)	■ 3,5% (Valor de la producció)

→

Resum de les principals magnituds del sector construcció i materials per país (cont.)					
	Bulgària	Hongria	Polònia	Rep. Txeca	Romania
Principals productes fabricats localment	<ul style="list-style-type: none"> ■ Manufactures ferro i acer ■ Ciment, guix i formigó 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Manufactures ferro i acer ■ Fusteria ■ Ciment, guix i formigó 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Manufactures ferro i acer ■ Ciment, guix i formigó ■ Vidre i cristall 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Manufactures ferro i acer ■ Ciment, guix i formigó ■ Vidre i cristall 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Manufactures ferro i acer ■ Fusteria ■ Ciment, guix i formigó
N. d'empreses Dades 2006 Eurostat	■ 1.610	■ 4.863	■ 19.309	■ 26.255	■ 5.022
Infraestructures					
Fons públics Projectes infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Transports 2007-2013 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Transports 2007-2013 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Infraestructures i Medi Ambient 2007-2013 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Transports 2007-2013 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programa Operacional Transports 2007-2013
	2.003 milions €	7.133 milions €	37.560 milions €	6.793 milions €	5.697 milions €

7.2. Principals conclusions del sector

Els sectors de materials i equipaments per a la construcció a l'Europa de l'Est: Bulgària, Hongria, Polònia, República Txeca i Romania.

Visió general del sector de la construcció

A tots els països analitzats, el sector de la construcció és un dels més rellevants de l'economia, amb una aportació al PIB que oscil·la entre el 6% i el 9%. Des del punt de vista de l'ocupació, es tracta d'un sector generador d'ocupació tot i que, en els últims anys, està disminuint la població ocupada en el sector, com a conseqüència d'una eficiència i productivitat majors, així com per l'increment dels costos de personal que ha frenat el nombre de contractacions (especialment a Polònia). L'evolució experimentada pel sector de la construcció en el seu conjunt ha resultat molt positiva en tots els països analitzats, i Romania és el país que ha experimentat un creixement més gran (Δ 33,6% el 2007/06). En qualsevol cas, a la resta de països, el creixement s'ha situat per damunt del 10%.

Construcció residencial

Pel que fa al sector residencial es poden diferenciar clarament dos grups de països:

- D'una banda, es troben Hongria, Polònia i la República Txeca. En aquests països el segment residencial ha viscut un desenvolupament espectacular des de principis dels noranta, amb un nombre elevat d'habitatges construïts i índexs elevats de creixement. Encara que les dades actuals segueixen essent positives, amb creixements mitjans previstos al voltant del 4-5% anual fins al 2010, es preveu una estabilització de la construcció residencial a partir de 2011. En qualsevol cas, els experts estimen que se seguiran construint habitatges de protecció oficial i, en menor mesura, pisos luxosos de gran dimensió demanats per un segment de població amb capacitat de compra gran i per inversors estrangers.
- De l'altra, se situen Bulgària i Romania. En aquests països, el segment residencial va començar a desenvolupar-se més tard, per la qual cosa ara es troba en fase d'expansió, i presenta un gran potencial de desenvolupament. La majoria dels projectes residencials es construeixen en les grans ciutats i en els enclavaments turístics.

Habitatges acabats el 2007

Bulgària	18.864
Hongria	11.000
Polònia	133.800
República Txeca	41.650
Romania	45.867

Font: Institut d'Estadística

A Romania i Bulgària la construcció residencial continua en fase d'expansió

S'observen alguns canvis de tendència relacionats amb els projectes residencials, comuns a tots els països analitzats, com l'augment de la densitat de les urbanitzacions, la major alçada dels edificis o la construcció de blocs d'apartaments davant de cases unifamiliars. Aquests canvis es produeixen a causa, fonamentalment, de l'increment del preu dels terrenys urbanitzables.

A tots els països analitzats, la rehabilitació d'habitatges constitueix un altre segment a tenir en compte, ja que un percentatge molt elevat dels habitatges existents són antics i estan en mal estat, per la qual cosa les feines de reparació i reforma d'edificis i habitatges presenten perspectives molt favorables.

Per últim, s'ha d'assenyalar que s'està produint un increment notable en el preu de l'habitatge que fa cada vegada més inaccessible la compra d'un habitatge a la gran

majoria de la població local. Com a exemple, a Bulgària els preus en el sector residencial es van incrementar un 30% el 2007.

Construcció no residencial

Dins de la construcció no residencial, els segments més dinàmics són les oficines, els centres comercials, els edificis industrials i els hotels.

Segment d'oficines

A Romania i Bulgària, el mercat d'oficines està subdimensionat, l'oferta disponible és insuficient per atendre la demanda. Avui dia, hi ha un elevat nivell de concentració d'aquest segment en les capitals i es preveu que aquesta tendència es mantingui durant els propers anys. El creixement mitjà previst fins al 2010 se situa en el 16% anual.

Espai d'oficines disponible a finals de 2007 (m ²)	
Bulgària	757.000
Hongria	2.289.000
Polònia	3.750.000
República Txeca	2.200.000
Romania	1.200.000

Font: Institut d'Estadística

A Hongria, Polònia i la República Txeca el segment d'oficines està més desenvolupat, encara que, segons els experts principals del sector, segueix presentant perspectives favorables de desenvolupament amb creixements mitjans previstos al voltant del 8-7% fins al 2009. A partir d'aquesta data es preveu una estabilització del mercat. En aquests països, aquest segment s'ha desenvolupat fonamentalment en les capitals, però en l'actualitat s'està expandint a altres ciutats més petites.

Segment d'espais comercials

A Hongria, Polònia i especialment a la República Txeca aquest segment presenta signes d'estabilització amb creixements mitjans previstos al voltant del 3% anual fins al 2012. Malgrat que s'han realitzat nombrosos projectes en aquest àmbit, se segueixen construint establiments comercials (hipermercats, supermercats i centres comercials), principalment en les ciutats petites.

En general, l'edificació no residencial presenta a tots els països analitzats molt bones perspectives de futur a curt i mitjà termini, i tenen encara un recorregut llarg per endavant.

Al contrari, a Bulgària i Romania, l'escassa presència de centres comercials implica un marge ampli de creixement per a aquest segment. Els experts auguren un gran dinamisme del segment comercial, al menys fins al 2011.

Segment d'espais industrials

En general, el desenvolupament econòmic i industrial que travessen aquests països suposen un veritable impuls per a aquest segment.

Segons els analistes, fins al 2012, el creixement mitjà previst se situa al voltant del 6% anual a la República Txeca, Hongria i Polònia, mentre que a Romania i Bulgària el creixement esperat és una mica més alt.

Segment d'hotels i infraestructures turístiques

Aquest segment presenta oportunitats interessants de negoci a tots els països analitzats.

Cal destacar la situació de Polònia que ha estat designat, juntament amb Ucraïna, com a país organitzador de l'Eurocopa 2012, la qual cosa implica la necessitat de construir infraestructures hoteleres que donin resposta a les necessitats d'un esdeveniment d'una envergadura com aquesta.

Infraestructures

El desenvolupament de les infraestructures constitueix una prioritat per als governs de tots els països analitzats. Durant el període 2007-2013, tots rebran fons públics, especialment procedents de la UE, per al seu desenvolupament i modernització. Polònia és el país que rebrà més fons per

Les infraestructures lideraran el creixement del sector de la construcció en el futur

desenvolupar projectes d'infraestructures (37.560 milions d'euros), mentre que Bulgària és el que en rebrà menys (2.003 milions d'euros).

Xarxa de carreteres a Europa Central i de l'Est				
	Longitud total de carreteres (km)	Densitat de la xarxa de carreteres (km/1.000 km ² d'àrea)	Longitud total d'autopistes (km)	Densitat de la xarxa d'autopistes (km/1.000 km ² d'àrea)
Bulgària	37.300	336	331	3
Romania	78.500	330	230	1
Polònia	250.000	800	673	2,2
R. Txeca	55.000	700	627	8
Hongria	82.000	880	650	7

Font: Eurostat

Tret del cas de la República Txeca, que compta amb una xarxa d'infraestructures en bon estat i amb un nivell de desenvolupament alt, en la resta de països la seva situació és deficient.

Els projectes previstos en el camp de les infraestructures es refereixen a la modernització i el desenvolupament de la xarxa de carreteres, l'ampliació de la xarxa d'autopistes, la millora de les infraestructures portuàries i de transport fluvial, l'ampliació i modernització d'aeroports i terminals i la modernització i ampliació de la xarxa ferroviària.

Els analistes i experts afirmen que el desenvolupament i la modernització d'infraestructures impulsarà el sector de la construcció a tots els països analitzats durant els pròxims anys. Les perspectives de futur són molt favorables.

Materials de construcció

Nota: atesa l'amplitud de subsectors existents i la gran varietat de productes compresos dins del sector de materials de construcció, no resulta fàcil obtenir dades exactes sobre el sector en el seu conjunt. En aquest estudi s'ha tractat d'aportar una visió aproximada del sector en base a les dades facilitades per Eurostat, els Instituts Estadístics de cada país i a les principals associacions sectorials.

Rellevància del sector

Tret d'Hongria, el sector de materials de construcció compta amb una llarga tradició a tots els països analitzats. La República Txeca és el país en què aquest sector té un pes més gran en l'economia, mesurat en percentatge del PIB (5%), gràcies a l'existència en el seu territori de les matèries primeres i els recursos naturals necessaris per al desenvolupament d'aquesta indústria. A Bulgària, Polònia i Romania el pes del sector de materials en l'economia se situa al voltant del 4% del PIB.

En general, la indústria de materials de construcció està bastant diversificada en la majoria dels països analitzats. Els materials de construcció més importants des del punt de vista de la producció nacional són el guix, el formigó i el ciment, i els productes fabricats amb aquests materials. Els productes de ferro i acer també tenen un gran pes en la producció total de materials a tots els països analitzats. Polònia, Bulgària, la República Txeca i Romania compten amb jaciments importants de pedra natural, encara que, en termes de valor, la seva importància en la producció total de materials no és molt important. Per últim, s'ha d'assenyalar que en aquests països s'ha desenvolupat una indústria de rajoles i altres revestiments ceràmics, tot i que està dominada per les grans multinacionals del sector, en la seva majoria estrangeres.

Oferta: indústria local, importacions i tendències

A tots els països analitzats, l'oferta local està constituïda per un nombre elevat de fabricants que tenen en la seva majoria, una dimensió petita. El nivell de competència en el sector és alt. Segons dades d'Eurostat, la República Txeca és el país amb major nombre de fabricants (26.255), seguit de Polònia (19.309). A ambdós països hi ha una presència elevada d'autònoms. En qualsevol cas, es tracta d'un sector atomitzat, tot i que en els últims anys s'han produït moviments dins del sector, amb la desaparició d'alguns fabricants petits i l'entrada de les principals multinacionals en tots els països objecte d'anàlisi (Villeroy & Bosch, Lafarge, Lasselberger, Wienerberger, Holcim, etc.). Les empreses líders en els diferents mercats són aquestes grans multinacionals.

La indústria de materials de construcció compta amb un nivell tecnològic alt a Polònia i especialment a la República Txeca, mentre que a la resta de països el nivell és menor. La presència d'empreses multinacionals ha impulsat, en certa mesura, el desenvolupament tecnològic d'aquesta indústria, encara que a Romania, Bulgària i Hongria molts dels equipaments estan obsolets i el nivell tecnològic general no és gaire elevat. En general, a tots els països el sector compta amb personal qualificat.

Per fer front a una demanda creixent, tots els països analitzats necessiten importar, en major o menor mesura, materials de construcció. Cap dels països analitzats no posseeix una indústria local capaç de fer front a les necessitats de materials. Les importacions d'aquests productes han crescut de forma continuada durant els últims anys en tots els països analitzats i es preveu que a curt i mitjà termini segueixin creixent a bon ritme en tots ells (creixements mitjans previstos al voltant del 10%). Les importacions se centren fonamentalment en els productes següents: articles ceràmics, ferro i acer, productes de plàstic per a la construcció, pedra, guix i ciment. Els proveïdors principals són Alemanya, Itàlia i Espanya. També hi ha comerç d'aquest països entre ells (per exemple Polònia i la República Txeca són proveïdors de la resta de països). En termes absoluts, Polònia és el país que més importa.

El comerç bilateral de tots aquests països amb Catalunya no és gaire important, per la qual cosa es presenten oportunitats d'incrementar les exportacions de materials de construcció catalanes a aquests mercats. Polònia i la República Txeca són els països als quals s'exporta més.

Les tendències principals relacionades amb l'oferta són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

- Augment del nivell de competència entre oferents
- Varietat i diversificació de l'oferta
- Augment del nivell tecnològic i professional del sector
- Augment de la capacitat de producció nacional
- Moviments en el sector: aliances estratègiques entre empreses, entrada de fons d'inversió, etc.

Demanda: condicions i tendències

La demanda procedent de la construcció residencial presenta millors perspectives a Romania i Bulgària. De fet, en aquests països el sector residencial encara està en fase d'expansió, com demostra l'elevat nombre d'habitatges que es troben en la fase inicial de la construcció. La majoria dels projectes residencials segueixen concentrant-se en les capitals, encara que els últims anys han augmentat el nombre de construccions en el medi rural. Els espais residencials a Romania i Bulgària es dirigeixen fonamentalment a la classe mitjana i alta, a petits inversors, a les ambaixades i les empreses multinacionals. Resulta clar que l'augment del poder adquisitiu dels consumidors romanesos i búlgars és clau per al desenvolupament del sector residen-

cial. Altres factors que han impulsat la demanda d'habitatges els últims anys han estat les remeses d'emigrants i l'expansió del crèdit hipotecari, que han permès a un nombre creixent de ciutadans comprar cases noves. Tanmateix, de forma paral·lela s'ha produït un increment en els preus de l'habitatge. Els analistes adverteixen que la taxa actual de creixement dels preus podria provocar un bloqueig de la demanda d'habitatges en uns cinc anys. En qualsevol cas, avui dia el sector residencial en aquests dos mercats segueix presentant un gran potencial de creixement. A més, la demanda de materials de construcció per al sector residencial és creixent, i presenta molt bones perspectives.

A la República Txeca, Hongria i Polònia, el sector residencial en el seu conjunt presenta perspectives moderades de creixement a curt i mitjà termini i es preveu una estabilització a partir de 2009/2010. Efectivament, en aquests mercats, la demanda d'habitatges ha crescut de manera espectacular en els últims anys, encara que a l'actualitat es troba en vies d'estabilització. Això no obstant, la rehabilitació d'habitatges constitueix un segment molt interessant dins del sector residencial en els tres mercats esmentats. Dins del segment residencial, els blocs d'apartaments guanyen pes en el mercat com a conseqüència, fonamentalment, de l'augment del preu del sòl i dels materials de construcció. Per tant, la demanda de materials de construcció per al segment residencial serà moderada en aquests mercats.

A tots els països analitzats, la construcció no residencial presenta perspectives favorables de creixement, la qual cosa beneficiarà el sector de materials de construcció. A Romania i Bulgària hi ha nombrosos projectes de construcció d'oficines i establiments comercials, mentre que a Polònia, la República Txeca i Hongria, les millors perspectives són per als edificis industrials i els establiments hotelers.

Les infraestructures lideraran el creixement del sector de la construcció en el futur, per la qual cosa es presenten oportunitats interessants per a les enginyeries i consultories. Tots els països analitzats rebran fons de la UE per finançar projectes en el camp de les infraestructures. Polònia és el país que més fons rebrà per desenvolupar aquests tipus de projectes. A més, hi ha altres organismes que financen projectes relacionats amb les infraestructures d'aquests països (Banc Europeu d'Inversions, Banc Europeu per a la Reconstrucció i el Desenvolupament, Banc Mundial). La forma d'accedir als contractes per realitzar projectes és a través de licitacions públiques.

El mercat potencial per a les empreses de materials i equipament és ampli amb un nombre elevat d'empreses constructores, especialment a Polònia i la República Txeca.

Nombre d'empreses constructores, 2006				
Bulgària	Hongria	Polònia	República Txeca	Romania
12.823	71.431	160.227	150.474	30.372

Font: Eurostat

Les tendències principals relacionades amb la demanda són les següents (la majoria són comunes a tots els països):

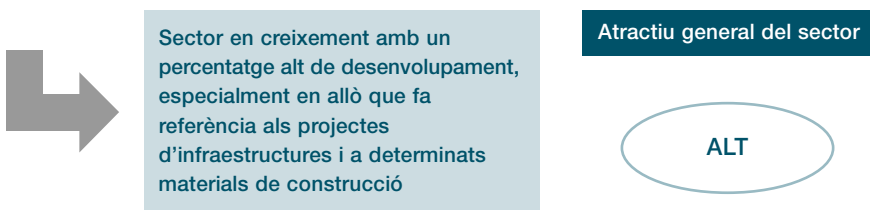
- Augment del nivell de renda i de qualitat de vida dels ciutadans, cosa que beneficia-rà el sector de la construcció i els sectors auxiliars
- Saturació del mercat residencial a Hongria, la República Txeca i Polònia
- Increment de les construccions en les ciutats petites, especialment en el segment no residencial
- Enduriment de les condicions per accedir al crèdit hipotecari
- Demanda de materials de construcció de major qualitat, nous formats, major nombre de models i referències, dissenys avantguardistes, etc.

Distribució

Pel que fa a la distribució dels materials de construcció, la forma més habitual d'accedir al mercat consisteix a vendre els productes a un importador que, al seu torn, els distribueix a les empreses constructores. Encara que resulta possible vendre directament a les constructores, no sol ser la forma més habitual d'operar al mercat. Moltes de les empreses importadores i distribuïdores que operen en aquests mercats tenen capital estranger. En els últims anys, s'ha desenvolupat en aquests mercats un comerç especialitzat en materials i eines per a la construcció, millora i manteniment dels habitatges per part dels mateixos ciutadans (*Do It Yourself* –DIY). En la seva majoria es tracta de grans superfícies que pertanyen a grans grups multinacionals. Aquests hipermercats de productes per a la construcció DIY solen adquirir els productes a través de les seves centrals de compra tot i que, de vegades, els adquireixen directament al fabricant.

Legislació i condicions d'inversió

Les inversions en els sectors de materials per a la construcció estan permeses a tots el països analitzats.



Equipaments per a la construcció

Encara que a l'època comunista la indústria d'equipaments per a la construcció va tenir una certa importància en alguns mercats com la República Txeca o Polònia, durant el període de transició a una economia de mercat, la majoria dels productors locals van desaparèixer.

Avui dia, el mercat de maquinària per a la construcció es caracteritza per l'escassa producció nacional en tots els mercats analitzats, que es redueix a maquinària petita, peces de recanvi i eines de mà. Es tracta d'una indústria especialitzada en components. Cal assenyalar l'excepció de la República Txeca, on també es fabriquen alguns productes acabats com grues, piconadores o excavadores.

Per tant, com que no hi ha producció local, la major part de la maquinària nova que es ven en aquests mercats s'importa. Els principals proveïdors de maquinària i equipament per a la construcció són Alemanya, Àustria, França, Itàlia i el Regne Unit.

L'accés al mercat es fa a través de la figura de l'importador / distribuïdor que, a més de vendre els productes, ofereix serveis postvenda i de manteniment. Aquests distribuïdors solen treballar estretament amb entitats financeres amb l'objecte d'oferir condicions de finançament, per exemple, a través del *leasing* com a mitjà per accedir a la maquinària.

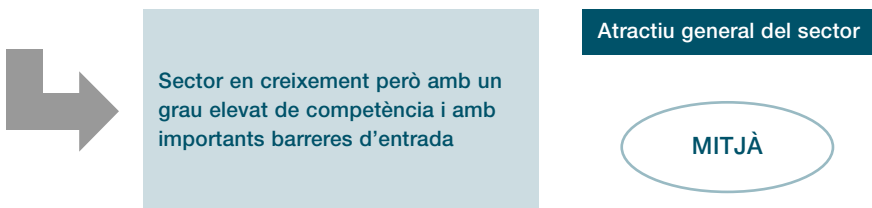
A l'hora d'adquirir maquinària nova, les constructores prefereixen comprar els productes de les grans empreses del sector i opten per marques reconegudes al mercat.

En els països d'Europa de l'Est analitzats, el mercat de segona mà té una gran importància, i representa més del 35%. Gairebé totes les petites i mitjanes empreses constructores adquireixen maquinària de segona mà. Per la seva banda, les constructores internacionals que s'estan implantant en aquests països solen aportar la seva maquinària, que moltes vegades s'acaba venent de segona mà al mercat nacional. El mercat de lloguer també té una gran importància i s'espera que creixi en el futur.

Les tendències de futur apunten que es produirà un augment en la venda de maquinària nova en detriment de la venda de maquinària de segona mà. La legislació europea és molt estricta en matèria de seguretat i control, la qual cosa fa que es tendeixi a deixar de banda la compra de maquinària utilitzada.

Previsió de creixement del mercat maquinària nova per a la construcció, 2008-2010				
Bulgària	Hongria	Polònia	República Txeca	Romania
20%	20%	15%	10%	20%

Font: Elaboració pròpia segons dades existents



7.3. Diagnòstic per països

NOTA: a l'hora d'elaborar el diagnòstic dels sectors de materials i equipaments per a la construcció, així com de les infraestructures en els països de l'Europa de l'Est, s'ha analitzat la situació d'aquests sectors en cada mercat (fortaleses i debilitats) i l'interès que presenten per a les empreses catalanes (oportunitats i amenaces).

Bulgària	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria de materials de construcció amb tradició al mercat. ■ Jaciments importants de pedra natural per a la construcció. ■ Importància de la indústria cimentera. ■ Personal qualificat. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Perspectives de creixement de tots els segments de la construcció. ■ Disponibilitat de fons públics per finançar projectes d'infraestructures i necessitat de realitzar grans inversions. ■ Mercat no saturat amb cabuda per a noves empreses (fabricants de materials i equips, enginyeries, consultories). ■ Nombre elevat de clients potencials (empreses constructores). ■ Dependència de les importacions en els sectors de materials i maquinària per a la construcció.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Capacitat productiva local insuficient per fer front a la demanda. ■ Nivell tecnològic baix del sector de materials de construcció. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nivell de competència creixent en el sector. ■ Presència cada vegada més gran de materials de construcció asiàtics. ■ Increment dels preus en el sector residencial que podria frenar l'adquisició d'habitatges. ■ Manca d'experiència de l'Administració per mobilitzar els fons europeus disponibles. ■ Poder adquisitiu baix de la població búlgara. ■ Nivell alt de corrupció.

Atractiu del MERCAT BÚLGAR per a les empreses catalanes



ALT

Hongria	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria de materials de construcció en procés de modernització. ■ Importància de la indústria del formigó, ciment i guix. ■ Xarxa de distribució de materials de construcció ben organitzada. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nombrosos projectes d'infraestructures previstos en els propers anys. ■ Disponibilitat de fons de la UE per al finançament de projectes d'infraestructures. ■ Nombre elevat d'empreses constructores i de reformes (clients potencials). ■ Dependència de les importacions en un gran nombre de categories de materials i maquinària per a la construcció.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Eliminació dels ajuts del govern per al finançament de la compra d'habitatges. ■ Nivell tecnològic baix del sector, en especial en els subsector de menor tradició. ■ Capacitat productiva local insuficient per fer front a la demanda. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Descens en els nivells d'activitat dins de la construcció residencial i no residencial. ■ Competència dels materials i productes alemanys, italians i austríacs. ■ Nombre d'habitatges elevat, locals comercials i industrials construïts en els últims anys. ■ Presència de multinacionals estrangeres ben posicionades en el mercat.

Atractiu del MERCAT HONGARÈS
per a les empreses catalanes



MITJÀ

Polònia	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indústria de materials de construcció amb tradició al mercat. ■ Gran varietat de materials de construcció fabricats localment. ■ Existència de jaciments de pedra importants. ■ Importància de la indústria cimentera o ceràmica. ■ Alt nivell tecnològic del sector de materials. ■ Experiència adquirida en la gestió de fons de preadhesió. ■ Xarxa de distribució de materials de construcció ben organitzada. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Designació de Polònia com un dels països organitzadors de l'Eurocopa 2012. ■ Perspectives de creixement (moderat) del sector de la construcció. ■ Existència d'una gran quantitat de fons per finançar projectes d'infraestructures. ■ Nombrosos projectes d'infraestructures previstos. ■ Increment previst de la demanda de materials i equips. ■ Dependència de les importacions per capacitat productiva nacional insuficient (en materials i maquinària).
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Absència de plans urbanístics en la major part del territori. ■ Mancança de personal qualificat en el sector a tots els nivells. ■ Capacitat productiva local insuficient per fer front a la demanda. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Dificultat d'accés a la informació detallada sobre el mercat. ■ Dificultat per trobar personal qualificat nacional i entrebancs a la contractació de personal estranger. ■ Increment dels preus en el sector residencial que podria frenar l'adquisició d'habitatges. ■ Presència de les principals empreses multinacionals del sector, molt ben posicionades. ■ Previsió de creixement de les importacions de materials de construcció procedents de la Xina.

Atractiu del MERCAT POLONÈS per a les empreses catalanes



ALT

República Txeca	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Llarga tradició de la indústria de materials per a la construcció. ■ Nivell tecnològic alt del sector de materials de construcció. ■ Experiència adquirida en la gestió de fons de preadhesió i capacitat de l'Administració txeca per mobilitzar els fons europeus disponibles. ■ Xarxa de distribució de materials i equipaments per a la construcció ben organitzada. ■ Disponibilitat de personal qualificat. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Existència d'ajudes estatals per a la construcció i remodelació d'habitatges. ■ Existència de fons públics (UE) per finançar projectes d'infraestructures. ■ Dependència de les importacions en els sectors de maquinària i equipaments per a la construcció. ■ Increment del nivell de vida de la població i expansió del crèdit hipotecari, que poden influir positivament en l'evolució del sector residencial. ■ Potencial de desenvolupament del segment no residencial, especialment pel que fa a la construcció de centres logístics i espais industrials.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Manca de capacitat productiva per fer front a les necessitats, especialment en el sector de maquinària per a la construcció. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nombre elevat d'oferents en el mercat (nacionals i estrangers). ■ Nivell elevat de competència i rivalitat en el mercat. ■ Sector de la construcció txec en fase d'estabilització. ■ Mercat de materials consolidat i més saturat que a altres països de la regió.

Atractiu del MERCAT TXEC
per a les empreses catalanes



MITJÀ

Romania	
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Llarga tradició de la indústria de materials per a la construcció. ■ Indústria romanesa de materials de construcció en procés de modernització. ■ Conscienciació del govern romanès sobre la necessitat de millorar les infraestructures. ■ Desenvolupament de la xarxa de distribució DIY. ■ Existència de diferents tipus de jaciments de pedra natural. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sector de la construcció en fase d'expansió. ■ Dependència de les importacions de materials i equips. ■ Mercat menys saturat que a d'altres països. ■ Increment del nivell de vida de la població que possibilita l'accés a l'habitatge d'un major nombre de persones. ■ Expansió del crèdit hipotecari. ■ Nombrosos projectes d'infraestructures previstos. ■ Existència de fons públics per finançar projectes d'infraestructures.
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nivell tecnològic baix del sector de materials. ■ Capacitat productiva local insuficient de materials i equips per fer front a la demanda. ■ Dèficit d'operaris en la construcció. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Presència de les principals empreses multinacionals del sector, molt ben posicionades. ■ Capacitat escassa del país per absorbir els fons de la UE per la ineficiència de l'Administració pública. ■ Lentitud administrativa: retards en l'aprovació dels principals projectes. ■ Absència de plans urbanístics definits. ■ Increment dels preus en el sector residencial i no residencial que poden frenar el desenvolupament del sector. ■ Nivell alt de corrupció.

Atractiu del MERCAT ROMANÈS per a les empreses catalanes



ALT

7.4. Recomanacions d'actuació

Les empreses dels sectors de materials i equips per a la construcció i les enginyeries que vulguin abordar els mercats de l'Europa de l'Est s'enfronten a un entorn global marcat per una forta competència entre agents i per una evolució incerta del sector de la construcció que, en alguns d'aquests mercats, ja presenta signes de maduresa. A més, el fet que la forma d'accés als projectes d'infraestructures en aquests països sigui a través de concursos públics i licitacions implica tenir preparació i capacitat en aquest àmbit i condiona les possibilitats d'èxit de les empreses.

Després de l'anàlisi realitzada, es considera que els països que presenten millors oportunitats per a les empreses catalanes del sector són:

Factors crítics	
1. Bulgària	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sector de la construcció en expansió. ■ Situació deficient de les infraestructures de transport i necessitats grans en aquest camp. ■ Disponibilitat de fons per finançar projectes. ■ Nivell menor de competència que en d'altres països.
2. Polònia	<ul style="list-style-type: none"> ■ País organitzador de l'Eurocopa 2012. ■ Disponibilitat de fons per finançar projectes. ■ Nombrosos projectes d'infraestructures previstos. ■ Experiència de l'Administració en la mobilització i gestió de fons de la UE.
3. Romania	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sector de la construcció en expansió. ■ Situació deficient de les infraestructures de transport i necessitats grans en aquest camp. ■ Disponibilitat de fons per finançar projectes d'infraestructures. ■ Nivell menor de competència que en d'altres països.

- Es considera que aquests tres mercats presenten un potencial de negoci alt.
- Segons els experts, les necessitats del sector de la construcció seran cada vegada més exigents, per la qual cosa les millors oportunitats es presenten en aquells materials de construcció de major qualitat i valor afegit. Els materials de construcció que presenten millors perspectives a curt i mitjà termini en aquests mercats són les rajoles, els paviments i revestiments ceràmics, la aixeteria, els productes de pedra natural, els materials aïllants i de PVC i els perfils metàl·lics.
- A més de materials i equips, es demanaran projectes d'enginyeria per desenvolupar i modernitzar infraestructures.

Malgrat que Hongria i la República Txeca també presenten oportunitats de negoci per a les empreses catalanes dels sectors de materials i equips per a la construcció, es considera que en aquests països hi ha majors dificultats.

En ambdós països el sector de la construcció es troba en fase d'estabilització i el nivell de competència és molt més gran que en la resta de mercats analitzats. A més, a la República Txeca l'estat general de les infraestructures és bo i, per tant, el nombre de projectes és menor (tot i que hi segueix havent necessitats d'ampliació de la xarxa d'autopistes i modernització de la xarxa ferroviària). A la República Txeca, el mercat de materials de construcció es troba més consolidat que a d'altres països de la regió.

Això no obstant, en ambdós mercats hi pot haver oportunitats de negoci si es troba el nínxol de mercat adient.

Alguns del reptes als quals s'enfronta la indústria catalana de materials i equips per a la construcció que vulguin abordar els mercats d'Europa de l'Est analitzats.

- La necessitat de sortir a l'exterior pels signes de maduresa del sector de la construcció a l'àmbit nacional.
- L'augment de la competència en el sector de materials i equips per a la construcció.
- La forta aposta dels governs dels mercats d'Europa de l'Est pel desenvolupament i la modernització de les seves infraestructures de transport.
- El desenvolupament fort i ràpid de la tecnologia que marcarà l'evolució del sector.

Quins són els factors competitiu clau que han d'orientar les actuacions de futur de les empreses del sector que vulguin abordar aquests mercats?

- 1. Estar al corrent dels concursos finançats per les Institucions Públiques i, especialment, per la Unió Europea.** Tenint en compte que les infraestructures lideraran el creixement del sector de la construcció, resulta fonamental conèixer, amb anticipació suficient, els projectes en curs en aquest àmbit i les oportunitats derivades per a les empreses catalanes. Per aquesta raó, es recomana a les empreses subscriure's a algun sistema d'informació sobre licitacions o contractar alguna empresa local per obtenir aquesta informació.

2. **Adaptació a cada mercat.** Encara que hi ha similituds pel que fa a les principals tendències, cada un dels països analitzats presenta peculiaritats, i requereix una forma pròpia d'accés al mercat. L'empresa catalana ha de tenir en compte aquestes diferències en la definició de la seva estratègia d'internacionalització.
3. **Suport directe al distribuïdor.** Per poder competir amb èxit al mercat, resulta clau el suport a l'importador/distribuïdor. L'empresa catalana ha d'estar disposada a formar el distribuïdor i facilitar-li les eines necessàries perquè pugui desenvolupar amb èxit la seva activitat (suport a activitats de promoció i màrqueting, etc.). Alhora, també resulta convenient establir acords de col·laboració amb empreses i altres agents locals.
4. **Buscar assessorament especialitzat.** En general, els projectes d'infraestructures s'articulen a través de concursos públics i licitacions, per la qual cosa el coneixement de l'Administració i dels processos d'adjudicació de concursos i licitacions resulta clau per competir. Per això, es recomana buscar assessorament especialitzat d'empreses consultores especialitzades en el sector de les infraestructures. En general, les empreses locals compten amb un coneixement més gran del mercat que les empreses estrangeres. Alhora, resulta convenient acudir a les agències públiques de promoció d'inversions dels països analitzats, així com als centres d'ACCÍÓ CIDEM-COPCA a l'exterior.
5. **Ser transparents i responsables en l'exercici de l'activitat.** Davant dels desafiaments creixents als quals s'enfronta la indústria, les empreses han de buscar fórmules que garanteixin el compromís amb la qualitat i la seguretat dels productes i serveis. La responsabilitat de les empreses del sector de materials i equips per a la construcció abasta la qualitat i seguretat dels productes, la responsabilitat social i la responsabilitat pel desenvolupament sostenible, la gestió dels recursos humans i l'ecologia.



www.acc10.cat

www.anella.cat

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