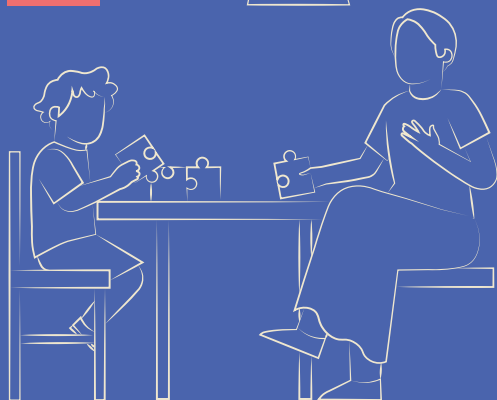


Plenari de la Cambra de Comerç de Girona



BARÒMETRE SECTORIAL 23/24

VALORACIÓ 2023
PERSPECTIVES 2024



VALORACIÓ DEL 2023 I PERSPECTIVES ECONÒMIQUES PEL 2024

3

Hem demanat als representants dels diferents sectors econòmics gironins representats al Ple de la Cambra de Comerç de Girona una valoració sintètica i planera de l'any 2023, així com les perspectives econòmiques de cara a l'any 2024.

A continuació us presentem una anàlisi sectorial, a mode de baròmetre empresarial, que us pot ajudar a encarar el futur.

AMENACES PER A L'ECONOMIA GIRONINA

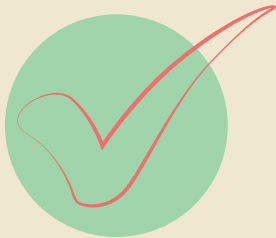
4



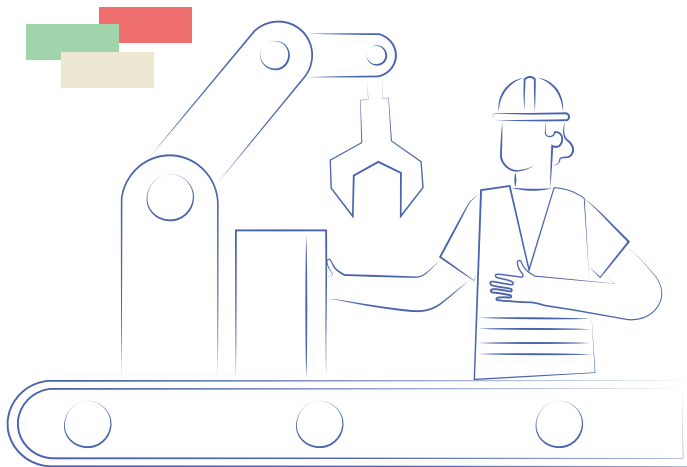
- Preus de l'energia i els combustibles
- Excessiva regulació (èmfasi en el procediment i no en el resultat)
- Sequera
- Inflació
- Crèdits escassos i cars
- Relació complexa i lenta amb l'administració
- Incertesa per l'evolució de la guerra a Ucraïna i altres conflictes que desestabilitzen el món.
- Productivitat
- Preu de les matèries primeres
- Escassetat de mà d'obra (formació)

OPORTUNITATS PER A L'ECONOMIA GIRONINA

5



- Fons Next Generation
- Recuperació del turisme
- Anuncis recents en infraestructures: interconnexió ferroviària a Vilamalla, estació de l'AVE a l'aeroport, etc.
- Recuperació de cadenes de subministraments
- Un esport de primera, des de l'òptica gironina, que aporta negoci
- La reindustrialització europea, espanyola i catalana
- Indústries tractores
- Nou Hospital Josep Trueta i 2 noves facultats. Hub Salut
- Ryder Cup



INDÚSTRIA

6

Vam viure un 2022 caòtic a causa de les circumstàncies extraordinàries dels mercats energètics, que varen comportar infinitat d'incompliments de contractes amb clients i proveïdors (per raó de subsistència a curt termini), i d'una reacció alcista exagerada de la majoria dels mercats, generalitzadament inflacionista. La majoria de les empreses varen intentar aprofitar la tirada de la crisi energètica per recuperar marges perduts amb anterioritat a causa de la crisi del Covid-19 o simplement de situacions del propi mercat, que ens va conduir a un missatge d'escassetat de subministraments i que "passés a manar l'oferta". En les negociacions de volums i condicions per al 2024, endegades el quart trimestre de 2023, es va detectar una certa deflació de la demanda (tant en preus

com en previsions de volum i condicions contractuals). És a dir, es detecta una reculada molt moderada en quant als preus, que s'havien incrementat exageradament amb l'excusa dels costos energètics i una sensible moderació en les previsions de consum.

En el nostre sector, val a dir que hi ha una clara distinció entre tot el mercat històric, molt diversificat, en els sectors de la fabricació de motors, transformadors, electrodomèstics, línia blanca i marró i automoció convencional, entre d'altres, que posa de manifest la clara contracció apuntada i, per altra banda, el sector d'automoció del vehicle elèctric, que està tirant molt, seguint les previsions establertes per al quinquenni 2021-2025. Ja amb evidències del comportament en el primer trimestre de 2024,

es confirma la previsió de contracció de la demanda, si bé, sorprenentment, alguns productes que van directament a consum online estan tenint un comportament millor al de les previsions a curt termini donades pel propi mercat.

Sens dubte, la bogeria de la saturació generalitzada del segon semestre de 2022 i el primer trimestre de 2023, en el nostre cas, ens va aconsellar incloure dins del Pla Estratégic un pla de contingències en previsió de la situació que ara s'està veient, que ja hem començat a aplicar d'acord amb les previsions, si bé la incertesa actual ens aconsella moure'ns sobre el present o futur molt immediat en els següent sentits:

- Allargament de les vacances de Nadal fins el 15/1/2024 per reiniciar la producció, per no carregar estocs i preveure

que en qualsevol moment el mercat pugui fer un altre tomb i haguem d'escurçar les vacances d'estiu, Setmana Santa o festes de 2024.

- No ser reactius a les accions comercials de baixada de preus radicals d'alguns competidors per tal de mantenir plena la capacitat de producció, que pot tornar a portar-nos a la venda per sota del marge de contribució.

- Preparar-se per si calgués "encapsular-se" en una menor demanda puntual, amb especial cura de mantenir cobert el punt mort (marge de contribució), si convingués, sacrificant resultats immediats.

- No aturar el pla de creixement en marxa (sobretot en I+D i formació de personal), encarat a sortir de la concepció històrica del nostre

mercat, que ens assimilava a un "Commodity" a relacions de partenariat i valor afegit pels nous projectes dels nostres clients i encaminar el possible excedent de personal a la formació, per tal de fer les coses cada dia més bé, com a patró per a la sostenibilitat a llarg termini.

En conjunt, el que hem après és que l'èxit dels plans de contingència que s'apliquin radica en la seva flexibilitat, per tal d'acomodar-se a les incerteses i incongruències que es desprenen de l'evolució del mercat, mirant de mantenir-se el màxim de preparats per reaccionar davant de qualsevol petit repunt que de forma recurrent es va produint i amb la mirada posada en l'excel·lència a llarg termini.

Pel que fa als preus del mercat energètic (llum i gas), s'estan confirmant les previsions que

preveien una baixada. La previsió és que s'estabilitzi l'activitat, amb una certa tendència a l'alça durant els propers mesos.

Emili X. Barba
ACEBSA

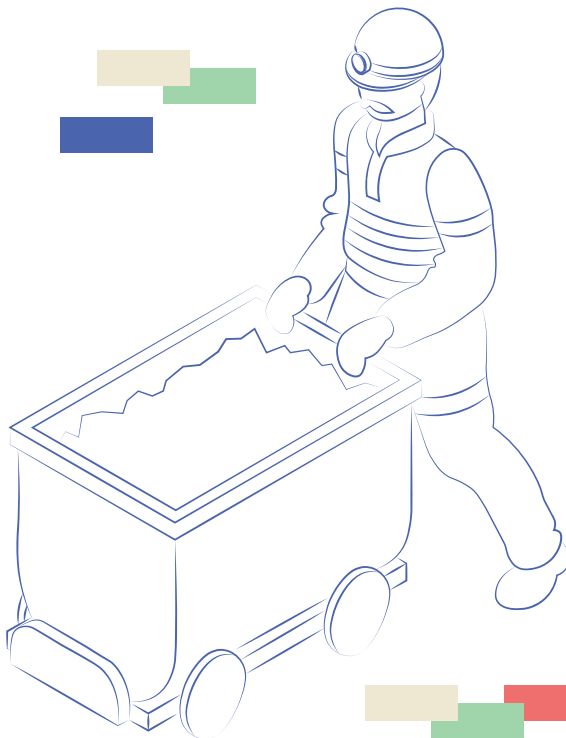
INDÚSTRIA EXTRACTIVA I MATÈRIES PRIMERES

La demanda de producte va baixar durant el 2023 i es manté al mateix nivell, amb alts i baixos. La reducció dels costos energètics i de la demanda ha provocat una correcció dels preus històrics que hi va haver a finals de 2022.

La baixada de la demanda ha estat més acusada al centre d'Europa.

L'evolució del mercat no està clara: per una banda, no ha baixat tant com estava previst, però per l'altra, la reducció dels preus de les energies en el futur apunten a una baixada important del consum i de l'activitat.

S'hauran de trobar nous mercats que substitueixin els mercats en recessió.



Pel que fa al sector extractiu i de matèries primeres, el consum de ciment ha baixat aproximadament un 5%, tot i que la construcció d'habitatges s'ha incrementat un 2% l'any 2023. Les licitacions són les que han baixat el 2023, a l'espera de l'arribada dels Fons Next Generation que permetin una reactivació real de l'obra pública, que es licita però no s'acaba executant. Es preveu un estancament del sector durant el 2024 i que es reactivi amb l'arribada dels fons. Moltes empreses no s'han pogut readaptar després de la crisi de 2006, no han recuperat el volum de mà d'obra i no tenen un potencial de creixement d'activitat.

Pel que fa al sector forestal, cal dir que té problemes importants perquè la sequera i el canvi climàtic estan afectant la tipologia

de boscos i ja ens trobem amb fusta "malalta", que és la que es fa servir com a matèria primera al sector de l'embalatge, entre altres, i que provocarà que, en un període curt de temps, els costos derivats del tractament d'aquesta fusta per poder-la utilitzar afectin el cost del producte final, així com els terminis d'abastiment.

Les associacions demanem a l'administració que, com passa a altres països, es faci una anàlisi acurada del sector forestal que permeti detectar quines espècies poden aguantar millor el canvi en la climatologia. Cal una política integral al llarg de tota la cadena.

Alfons Porro
Gremi d'Àrids de Catalunya



INDÚSTRIA QUÍMICA

La indústria química va tancar l'any 2023 amb una baixada d'activitat, degut a la debilitat de la demanda.

d'Ucraïna i Israel també afecten a la possible recuperació.

Les perspectives per aquest 2024 no es veuen massa positives degut a la feble recuperació de la demanda i a l'increment dels costos. El sector ha hagut d'aplicar la clàusula de revisió salarial del conveni 2021-2023, amb un increment del 10,3% més el percentatge a compte del futur conveni del 2024.

Ens trobem també amb una forta pressió per assolir els objectius de desenvolupament sostenible.

La majoria d'ells impliquen un augment dels costos i pèrdua de competitivitat de les empreses europees.

Finalment, la situació geopolítica i les guerres

Jaume Guàrdia
Productos Concentrol



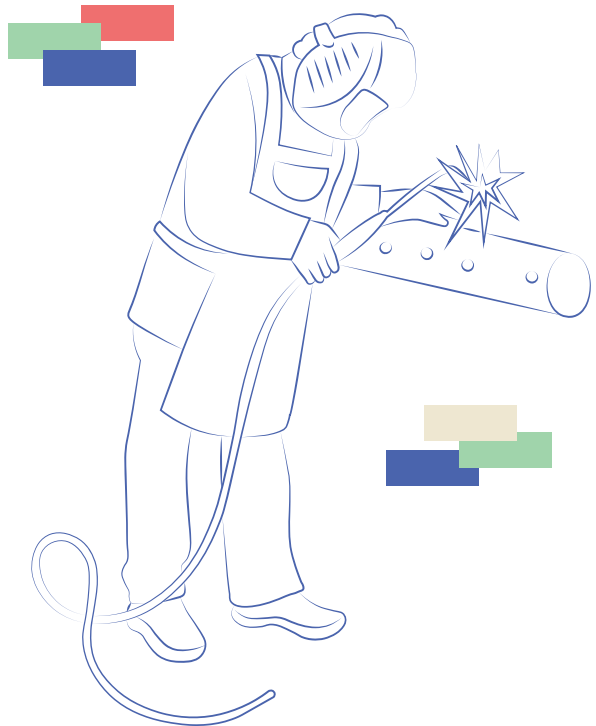
INDÚSTRIA DEL METALL

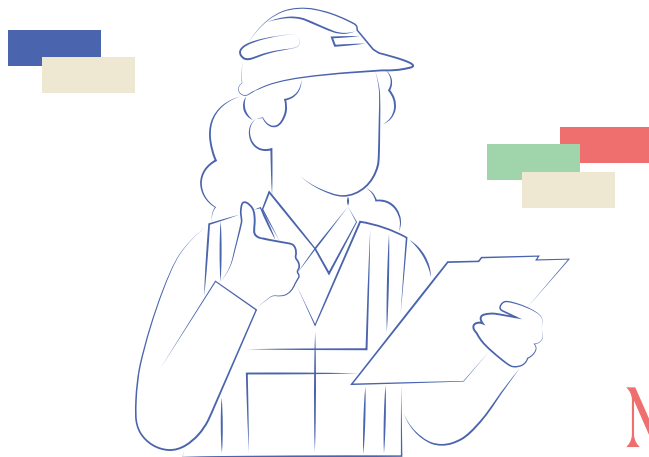
11

Segons les informacions recollides dels associats a Metall Girona, els sectors de serralleries, fusteria metàl·lica i materials especials estan en creixement, mentre que els petits mecanitzadors que treballen per a grans empreses han patit una davallada de comandes.

La sensació generalitzada és que falta mà d'obra qualificada, tot i tenir escoles professionals, privades o públiques. Actualment, sembla que els joves tenen ganes d'accedir a estudis de Formació Professional especialitzada, però encara falta temps perquè aquest jovent estigui format.

Llorenç Comas
Talleres Mecánicos Comas





MAQUINÀRIA

12

El sector es troba, actualment, en una situació que podem considerar de normalitat i la principal preocupació en aquests moments no és vendre, sinó la falta de personal que ens fa frenar la contractació per la por a no poder complir. La situació s'agreuja pel fet que només podem contractar personal que disposi d'unes titulacions específiques estipulades per l'administració, que n'obvia d'altres que també podrien ser vàlides. Aquesta situació ja s'ha exposat al departament d'Indústria de la Generalitat, a través del gremi, sense obtenir cap tipus de resultat ni de comprensió per part de l'administració.

Un altre dels entrebancs amb què ens trobem, i que també han esmentat altres sectors, és la quantitat de normativa i burocràcia que provoca que a les empreses mitjanes se'ls

faci molt feixuc i car poder complir amb tot. A banda, a Catalunya, sembla que cada normativa que surt l'hem d'endurir, fet que provoca un desavantatge competitiu respecte empreses similars de la resta de l'Estat.

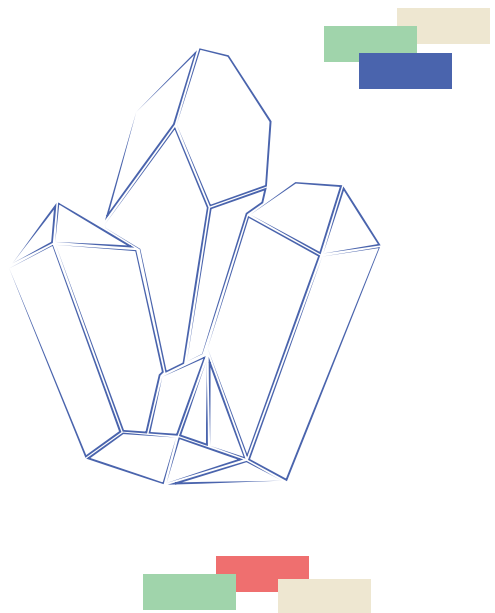
Josep Serra
Ascensors Serra

MINERALS

13

El sector dels minerals és molt intensiu (energia, aigua, capital,...) i es veu afectat enormement pels costos derivats del transport, les matèries primeres, etc. Tot i que el 2023 es va créixer un 6%, ens trobem amb moltes dificultats per poder produir. El sector creix, però els marges fallen degut a que el producte no té molt valor afegit. La incertesa dels costos de logística, sobretot en el transport marítim, fa difícil preveure si el sector es mantindrà, creixerà o baixarà.

August Conesa
Minerals Girona



AUTOMÒBIL

A Europa trobem cinc mercats principals que han matriculat xifres elevades de vehicles, entre ells l'espanyol. Per exemple, el 2023 Alemanya va matricular 2.858.000 vehicles, França 1.748.000, Itàlia 1.567.000, Regle Unit 1.886.000 i Espanya 948.000.

La previsió és que aquest 2024 aquests mercats principals s'incrementin amb un milió de cotxes més, tot i que Alemanya, França i Itàlia baixaran. En canvi, a Espanya es preveu que s'incrementi la venda de vehicles.

Si ens centrem només en el mercat espanyol, les xifres de 2023 són de les més baixes dels últims anys i queden lluny dels 1.321.000 (2018) i 1.258.000 (2019).

Pel que fa al vehicle elèctric, estem, amb un 6%, molt per sota de la mitjana europea

(15%-20%). En el cas de Catalunya es van vendre 187.000 cotxes, un 14% més que el 2022. Pel que fa als combustibles tenim una baixada notable del dièsel, que representa un 7'5% del total, la gasolina un 40%, l'hibrid un 40%, l'elèctric un 7% i el gas un 3'80%.

Pel que fa als vehicles comercials lleugers, els percentatges varien força: dièsel 80%, 8% gasolina, elèctric 6% i 2% híbrid.

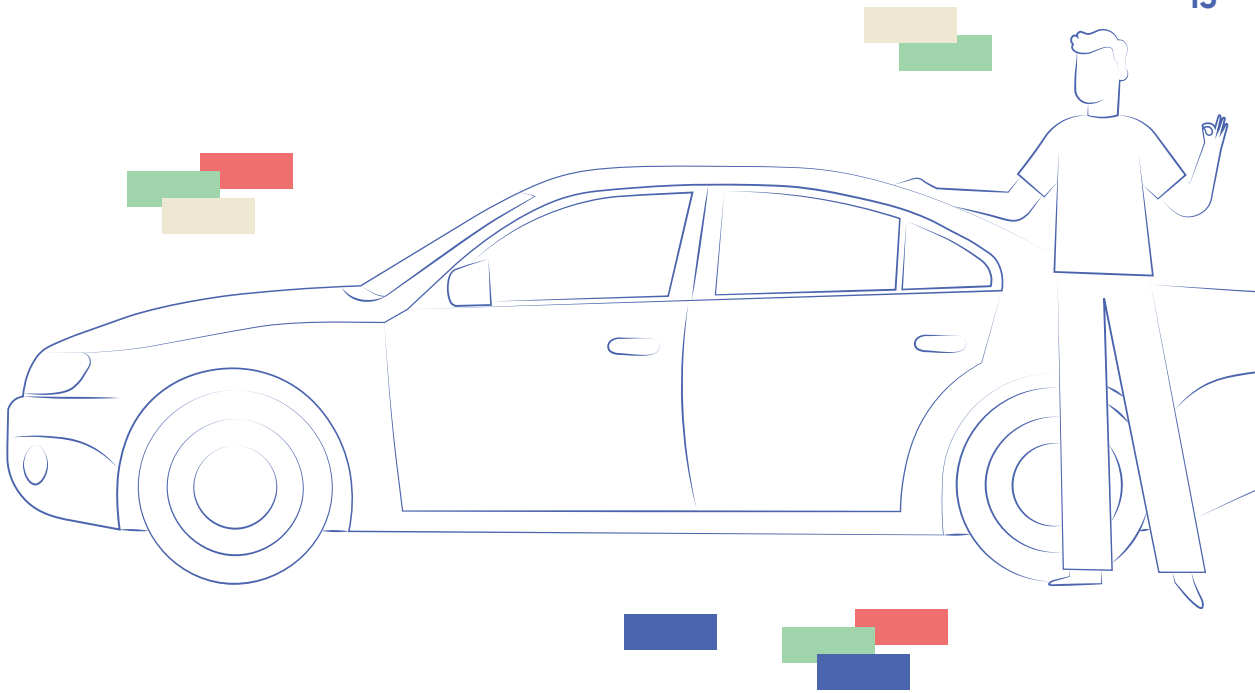
En el cas de Girona es van matricular 11.800 cotxes, 7.170 a particulars i 4.558 a empreses, un 38% del total (inclòs el renting). Pel que fa als cotxes de lloguer, en trobem 132.

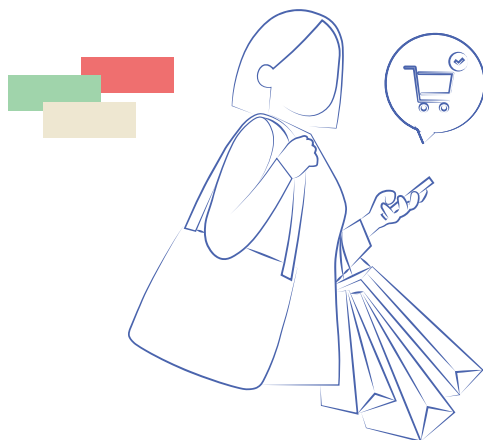
En resum, el 2023 va ser un bon any, però el sector de l'automòbil és molt canviant i requereix molt de volum de

negoci, les marques baixen molt els marges comercials i hi ha molta concentració de concessionaris.

El problema de l'any vinent és que tindrem molt d'estoc de vehicles, quan fins ara ens en faltaven. La rendibilitat, que ja de per si és baixa, encara serà pitjor l'any vinent. Els preus han pujat molt i la postvenda, amb la qual el concessionari es guanyava la vida, ara no hi és, ja que es venen els cotxes amb manteniment inclòs, que paga la marca, i els marges dels concessionaris baixen.

Jordi Teixidor
Olrot Motor





COMERÇ

16

El comerç està en una època convulsa i en plena transformació. El sector del petit i mitjà comerç ha recuperat les vendes pre-pandèmia, però resulta molt complicat arribar a una dinàmica de creixement.

El Black Friday fa que la campanya de Nadal quedi cada vegada més desvirtuada i les vendes es reparteixen més, tot i que els darrers dies abans de les festes el volum augmenta molt. La competència del comerç online, que molts establiments ja miren de convertir en aliat per tenir un altre canal de venda, està afectant força al sector. Però, fins i tot per als comerços que entren en la venda online, és complicat competir amb preus i volums amb les grans plataformes. El sector està cada vegada més conscienciat que cal

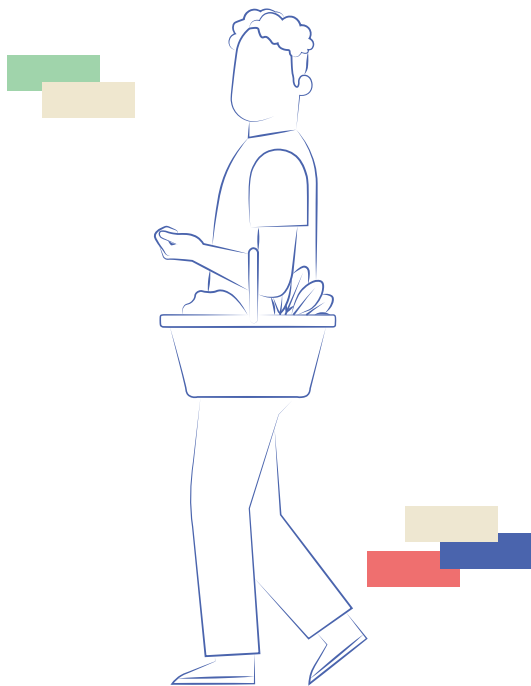
establir aliances amb els gremis i les associacions comercials per realitzar promocions i activitats de dinamització conjuntes. Estem intercanviant experiències entre les entitats de les comarques gironines, hi ha bona sintonia i moltes ganes de fer coses. Els comerciants estan mentalitzats que només podrem avançar si ens associem. A Girona, per exemple, s'està impulsant l'APEU per dinamitzar un espai comercial d'uns 200 locals.

Però les mesures d'incentiu no es veuran encara durant el 2024. Si aquest any mantenim les vendes de l'any passat ja seria molt.

Al sud de França hi ha zones comercials amb moltes botigues tancades, cosa que genera una imatge terrible a les ciutats, i hem de lluitar perquè això no passi aquí.

Qui no evolucioni, qui no s'actualitzi, qui no busqui fórmules innovadores, no sobreviurà.

Mercè Ramírez de Cartagena
Ramírez de Cartagena CB



Pel que fa als resultats, l'any 2023 ha estat un any bo per a la distribució alimentària en general a les comarques gironines. La temporada turística ha estat un dels factors clau, però també l'increment de vendes tant a causa de la inflació com per les noves obertures. Per contra, el 2024 no es preveu amb les mateixes perspectives. D'una banda, perquè s'està a l'expectativa del turisme, de com afectaran la sequera, els Jocs Olímpics a París i l'Europeu de Futbol a l'afluència de visitants a les nostres comarques. I d'una altra banda, per la reducció del marge comercial que s'està impulsant cada vegada més des del sector i també per la forta competència d'obertures de nous establiments.

Com a molts altres sectors, hi ha aspectes genèrics que afecten i preocupen el petit comerç, com poden ser:

- La manca de personal qualificat.
- La poca disposició per adaptar els horaris comercials (caps de setmana, etc.).
- La inseguretat que pateixen els establiments per l'augment de furtus i robatoris.

S'observen canvis en els hàbits dels clients, amb un augment de les compres online.

En el nostre cas concret, la comercialització de productes del camp ens ha situat en una incertesa de preus i estocs. Primer, la pandèmia, després, la guerra a Ucraïna i ara, la sequera, han afectat directament aquesta constant

variació dels preus que fa que el sector visqui en una incertesa permanent. Com han demanat altres sectors, cal estabilitat perquè els negocis, actualment, estan aguantant la facturació, però amb una disminució del consum dels clients.

La situació és molt més complicada pels petits establiments, ja que no poden compensar els canvis que es produeixen a nivell mundial i que acaben afectant el consum de proximitat.

Isabel Morera
Morera Agrocomerç

AGROCOMERÇ



LLOTJA DE CONTRACTACIÓ SECTOR AGRÍCOLA I RAMADER

19

L'opinió i la situació aproximada del món agrícola i ramader és que venim d'un 2023 gens positiu pel que fa a la collida de cereals, degut a la calor excessiva i a l'escassetat d'aigua, que ha perjudicat les produccions, principalment de blat de moro i altres cereals, i que ha provocat una disminució de la producció d'entre un 30% i un 40%.

El 2024 es presenta pitjor, principalment per la falta d'aigua i les restriccions a les zones de regadiu. Les perspectives són molt pessimistes si no arriben pluges amb quantitat. De tota manera, hi ha un bri d'optimisme, ja que "sempre ha plogut".

Pel que fa als preus dels cereals, la tendència és que van a la baixa. La producció de carn de vacú manté preus

molt elevats durant el 2023 i així continuarà enguany. El porc també té preus elevats, però més rendibles.

No obstant això, els preus dels pinsos i la resta de despeses són elevats. En general, els comentaris dels pagesos i ramaders són molt crítics respecte als requisits que l'administració els exigeix.

AECPA
(Associació d'Empresaris del
Comerç de Productes Agroperaris
i d'Alimentació de Girona)



El balanç del sector turístic va ser força bo el 2023 a totes les zones, però sense acabar de complir del tot les altes expectatives que s'havien generat. Fins al mes d'abril, hi havia un nivell de reserves que a partir d'aquest moment i fins al maig es van frenar força. Per tant, podem dir que va acabar sent una bona temporada, però no tan bona com s'esperava. Parlem d'hotels, càmpings i apartaments turístics a la Costa Brava.

Pel que fa a les perspectives, pel 2024 són encara millors que l'any passat. Ara mateix està entrant un volum de reserves espectacular. Hi ha establiments que al juliol i a l'agost ja no tenen disponibilitat. Però cal tenir en compte que mantenim encara un nivell de preocupació important pels efectes de la sequera. Tenim dubtes sobre

l'efectivitat de les actuacions que posa en marxa el govern i de si arribaran a temps.

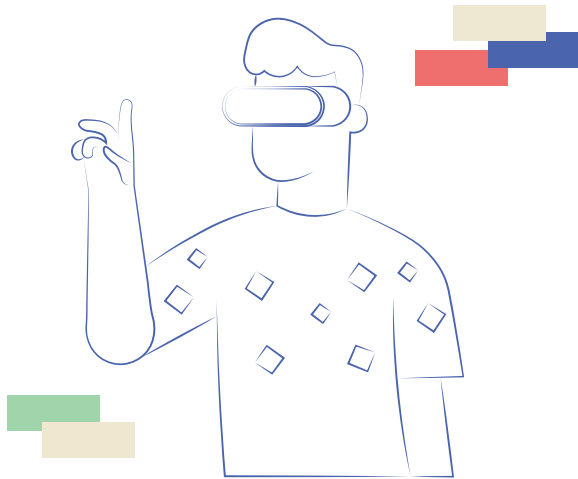
Des que es va anunciar la posada en marxa de la dessalinitzadora per part dels hotelers de Lloret de Mar, en una roda de premsa que es va fer a la Cambra de Comerç de Girona, s'han frenat totes les consultes i dubtes dels tour operadors pel que fa a les restriccions per la sequera. S'han frenat temors i especulacions que ens haurien pogut perjudicar. La iniciativa privada dels hotelers de Lloret ha tingut un efecte contagi i d'altres zones de Catalunya també proposen dessalinitzadores, sufragades per col·lectius empresarials, per omplir piscines, que formen part de l'oferta turística essencial i en cap cas poder estar buides. Al final, la Generalitat s'ha vist gairebé forçada a permetre

les dessaladores privades per omplir piscines, tot gràcies a la pressió del sector hotelier de Lloret i d'altres zones que s'han afegit a la iniciativa.

TURISME

Enric Dotras
Guitart Hotels





NOVES TECNOLOGIES

21

El sector de les TIC continua creixent a un ritme important. En xifres globals de Catalunya, les darreres dades ens situen en prop de 25.000 empreses, que ocupen a 183.000 persones.

Aquesta xifra representa un increment del 15% respecte el darrer any, i una facturació de més de 30.000M€, xifra que es situa en un 12,5% del PIB de Catalunya.

El sector TIC ha augmentat un 27% els darrers 5 anys. És important destacar que és un sector molt jove. El 54% de les empreses tenen menys de 10 ans. I també és important destacar que un 9% són startups, i que un 15% ja són exportadores.

Si extrapolem aquestes dades a l'economia de les comarques gironines, estimem un volum d'empreses, a data

d'avui, proper a les 1.350, amb una facturació estimada aproximada de 2.500M€, xifra que representaria ja un 10,5% del PIB de les comarques gironines.

Els reptes del sector? La manca de talent per una banda i la falta de dones en càrrecs tècnics i de responsabilitat, per l'altra.

És veritat que hi ha hagut una caiguda en la demanda de perfils TIC, que respon a un retorn a la normalitat després de l'acceleració extraordinària provocada per la pandèmia. Aquest nou escenari, i una redefinició de valors postpandèmia en la generació dels millenials i la generació Z, permet crear equips de treball més estables si es cobreixen les seves demandes laborals, cosa que permet encarar el creixement amb més garanties.

Cal destacar que el creixement empresarial del sector TIC a Girona també es fa palès amb les notícies de fusions i adquisicions que afecten a les empreses del territori. En són un exemple la compra, per part de Lectra, del 50,3% de Launchmetrics (85M€); la compra del 40% de Wikiloc per part de Miura Partners; o la recent fusió de les empreses Alterejo i Sixtemia.

Per tant, bona salut i bones perspectives pel sector tecnològic de les nostres contrades.

Joan Ribas
GNA Serveis Telemàtics

TRANSPORT DE VIATGERS PER CARRETERA, DISCRECIONAL I TURÍSTIC

22

El 2023 s'ha tancat amb el repte, encara vigent, de la gestió de la demanda.

Això vol dir que:

- En el transport regular, l'augment dels clients ha estat d'un +25% globalment a Catalunya, una xifra mai vista en un any, i que està provocant a la vegada un canvi modal del cotxe a l'autocar (fet molt positiu) al mateix temps que un problema de sobreocupació (falten places i més oferta). Aquestes xifres superen les pre-COVID en un percentatge similar (un +25% respecte el 2019 -any rècord-, doncs l'any 2022 s'havien recuperat les xifres pre-pandèmia), i sobretot impulsades per la política de descomptes al transport públic (un -50% a l'autocar, gratuïtats al tren -mode de transport que no ha crescut a Catalunya,

curiosament). Aquesta política de descomptes està provocant tensions de tresoreria al sector, doncs són les empreses qui assumeixen financerament la mesura i l'Administració central i autonòmica paga amb retard.

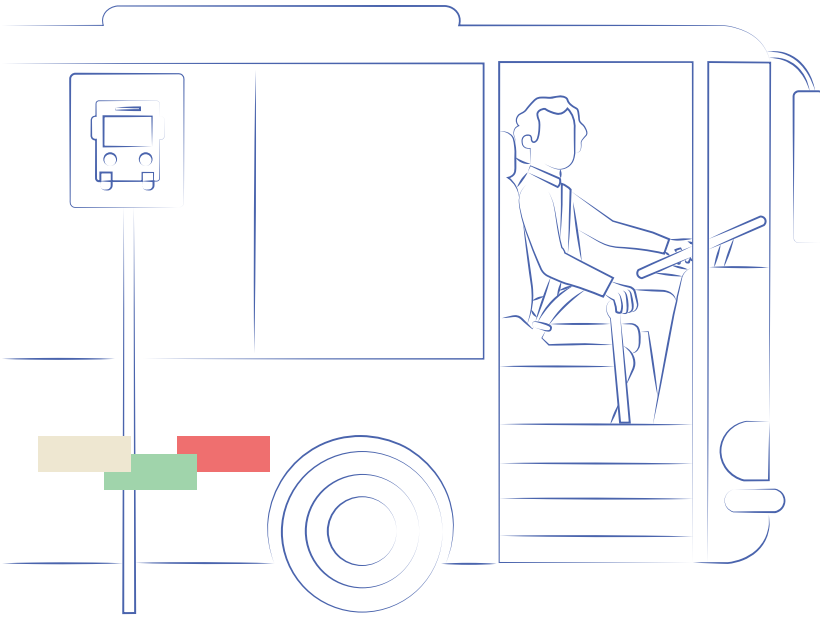
- En el transport reiterat s'han viscut dues situacions diverses:

- En l'escolar, seguim amb uns contractes públics amb preus totalment desactualitzats després de l'augment del preu del gasoil i de la partida de personal, sense que la normativa de contractació hagi corregit aquesta diferència dels costos en el preu. Això provoca que quedin rutes de transport escolar licitades desertes.

- En el cas de treballadors, hi ha un augment de la demanda per peticions de nous serveis a empreses, com un benefici social. Eren uns serveis que havien desaparegut i ara estan tornant amb força.

- El transport discrecional (turístic i d'oci), i després d'haver patit durant la COVID, ara mateix està en el seu millor moment, amb una capacitat de poder ajustar els preus en correlació als costos i amb bons marges. De fet, la principal problemàtica és no poder atendre tota la demanda. També per una estacionalitat dels serveis en temporades concretes.

Tot plegat en un context de manca de recursos i d'inflació que fa que sigui especialment complex atendre la demanda pels motius següents:



- Per manca de personal (conductors/res) i sense una formació pública que aporti nous treballadors/res, manca d'interès del jovent o dificultat per accedir amb 18 anys (fins els 21 no es pot conduir un autocar).

- Un absentisme de curta durada (inferior a 1 mes) desbocat i sense control. S'ha passat de valors del 3-5% al 12-15% en 2 anys.

- Uns costos financers per la compra d'autocars molt més elevats.

- Un preu del carburant que no ha tornat a valors pre-pandèmia.

- Uns terminis en l'entrega dels autocars que s'han multiplicat per 3, passant de 6 mesos a 1,5 anys.

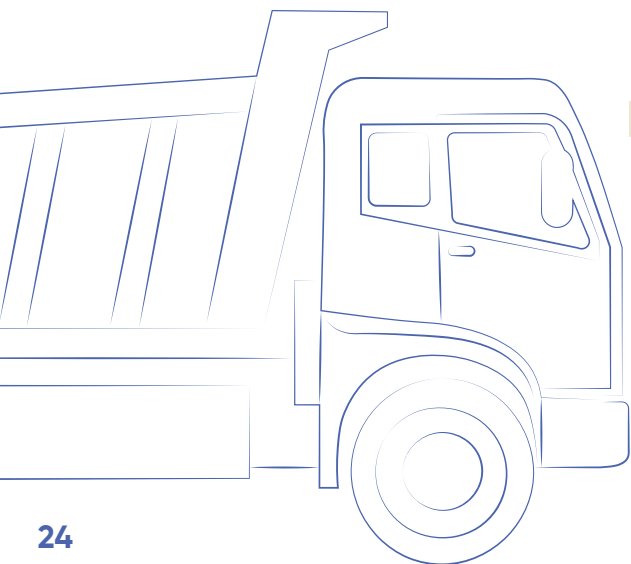
- Un augment del cost d'adquisició dels autocars

per les noves tecnologies o evolucions del dièsel.

Àlex Gilabert
Transports Elèctrics Interurbans
(TEISA)

Gener i febrer han estat per sobre de la normalitat habitual, amb un increment significatiu de l'activitat. Març, per l'efecte de la Setmana Santa, també ha tingut molta activitat. En el nostre sector sempre hi ha una baixada després de les vacances de Setmana Santa, però aquest any tenim un abril molt atrefegat. A partir de maig, encara és d'hora, però sembla que tenim unes bones perspectives.

Dani Canals
Canals Transport de Viatgers



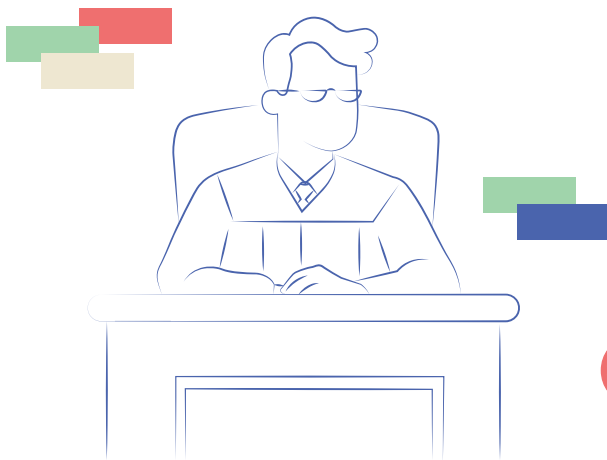
24

TRANSPORT DE MERCADERIES

L'últim semestre de 2023 va tenir una davallada de volums de transport d'entre un 25% i un 30%. Pel que fa a la facturació, com que es van pujar els preus per la repercussió del preu dels combustibles, s'ha anat facturant. Com en molts altres sectors, la manca de personal fa que hi hagi vehicles de les flotes aturats. Tot i baixar els volums, aquest fet provoca que no es pot cobrir tota la demanda de feina que hi ha actualment. La principal afectació són els costos, tant de vehicles, rodes, assegurances, etc. Pel que fa als combustibles, tot i l'estabilització dels preus, la pèrdua de les subvencions estatals farà que, sumada a la inestabilitat i les protestes en països veïns com França, la situació no sigui la millor per créixer.

L'administració genera una elevada càrrega burocràtica i una inestabilitat generalitzada (sis consellers els últims anys). Cada cop cal començar de zero amb les reivindicacions. Les ajudes del Next Generation no es poden aprofitar, només per al desballestament dels vehicles.

Eduard Ayach
Ayach Logística



CONSULTORIA

25

Respecte als nostres clients, tot i la diversitat de sectors i de dimensió de les empreses, hi ha un comú denominador que és la prudència en les inversions i la preocupació per la contractació i els salaris, com també, en alguns casos, la incertesa per l'increment del preu de l'electricitat.

L'any 2023 va ser estable a nivell de facturació, amb un lleuger increment, els serveis recurrents a nivell d'assessorament laboral i fiscal han sigut també estables, específicament el departament laboral, que ha experimentat un major increment, ja que hi ha hagut més contractacions i també més incidències amb el personal dels nostres clients. El departament jurídic que s'ocupa de l'assessorament de caire mercantil ha experimentat també un increment, les empreses

i autònoms tendeixen a regular més les seves relacions mercantils, a més de necessitar serveis en l'àmbit de negociacions i resolucions de conflictes.

L'actiu més important del nostre sector és el personal, i en aquest àmbit sí que veiem una problemàtica persistent, ja que manca personal especialitzat. Pel que fa als treballadors júnior, hi ha vegades que no tenen prou paciència i constantment canvien de projecte. El personal més antic fa formació continuada.

Per aquest 2024, observem una tendència de creixement en la contractació dels nostres serveis i no hem sofert, de moment, baixades substancials que en altres anys sí que havíem tingut. Hem iniciat l'any amb nous projectes, creacions de noves

empreses entre els nostres possibles clients i també amb creixement de capital estranger que inverteix a Catalunya i, per tant, requereix assessorament legal.

Per altra banda, s'observa un sentiment de prudència en les inversions dels nostres clients, però en cap cas una tendència de decreixement.

Júlia Ramió
Calders Economistes



CONSTRUCCIÓ

26

Com a president de la Unió d'Empresaris de la Construcció de Girona, i valorant els resultats d'una enquesta que es va fer als membres de la junta de la UEC (27), amb 25 respostes, podem dir que el sector va bé, tot i que no es pot abaixar la guàrdia. Un 92% dels enquestats considera que l'evolució del sector durant el 2023 va ser positiva, i aquest percentatge baixa al 72% pel que fa a les perspectives positives pel primer trimestre de 2024.

El sector considera que hi haurà feina durant l'any en curs, tot i que els marges comercials cada cop es van estrenyent més, com passa també en altres sectors.

Pel que fa a la durada dels treballs, la mitjana és molt bona: un 16% tenen feines de més d'un any, i un 33%

consignen que tenen feines d'un any de durada.

La principal preocupació del sector són les matèries primeres, seguit dels salaris i la inflació.

Pel que fa a la seguretat a les obres, tot segueix igual que abans i no es destaca un augment de la inseguretat, que s'ha mantingut als nivells previs.

A banda dels resultats de l'enquesta, destacar que com a molts altres sectors ens falta personal i la formació professional no funciona.

Seria bo que la formació la fessin les pròpies empreses, almenys la inicial, abans que els alumnes facin els 18 anys i puguin treballar a les obres.

Altres problemes són les obres desertes a les comarques gironines (7,9 milions). La

causa principal és l'increment dels preus durant el temps que duren les obres i que han de ser assumits per les pròpies empreses, cosa que sovint resulta inviable. Com a exemple, explicar que hi ha licitacions que es fan per una durada d'entre dos i quatre anys i amb un període tan llarg és impossible poder calcular el preu final de les obres. Si no hi ha una revisió de preus que es pugui portar a terme no serà viable.

Esteve Freixas
Freixas i Freixas

PREVENCIÓ I SERVEIS A LES EMPRESES

27

Cada cop la Inspecció de Treball posa més objeccions a les empreses per tal de complir la normativa en prevenció de riscos laborals, segons la forma que l'interpretin els respectius inspectors/es.

Hi ha hagut un canvi de criteri d'interpretació sobre l'avaluació de riscos i comprovació de la maquinària i alguns equips de treball que compleixen les condicions de seguretat establertes al RD 1215/1997, pel qual s'estableixen les disposicions mínimes de seguretat i salut per a la utilització dels treballadors dels equips de treball. La Inspecció de Treball considera que no és suficient que l'empresa tingui avaluat el lloc de treball considerant les màquines que s'utilitzen, que es verifiqui que la maquinària tingui declaració de conformitat i marcatge CE

i que estigui en bon estat, sinó que demana una avaluació individual de cada màquina i d'alguns equips de treball on estiguin identificades les característiques concretes (número de sèrie o número intern, any de fabricació, marcatge CE, etc.), els riscos i si compleixen amb les disposicions mínimes establertes a l'annex I i II del RD 1215/1997.

A més a més, la Inspecció de Treball no fa servir un criteri igualitari arreu del territori, la qual cosa afecta totes les empreses, a banda que en els darrers anys hi ha hagut un increment de les inspeccions de treball amb criteris diferents.

Carme Casadevall
Prevençió Laboral Gremi





SECTOR IMMOBILIARI

28

El mercat immobiliari és molt divers i les realitats són molt diferents d'una població a una altra (Girona, Figueres, etc.) i d'una zona a una altra (costa, muntanya, etc.), però ens centrem en les dades de les comarques de Girona, principalment.

En termes generals, distingim entre obra nova, la segona mà i el mercat de lloguer:

Obra nova: el Col·legi d'Arquitectes Tècnics de Girona va presentar l'estudi amb les dades de 2023. Els visats d'obra nova es van incrementar un 32% i està previst que s'iniciïn 1.882 habitatges nous, enfront dels 1.417 de l'any anterior. Aquest increment de visats es deu, sobretot, a que el 2021 i 2022 moltes obres que estaven previstes no es van iniciar per l'increment dels costos de les matèries

primeres. Ara estem en un moment d'estabilitat i algunes de les obres es reprenen, tot i que els promotors locals tenen moltes dificultats per accedir al finançament i per obtenir permisos per part dels ajuntaments.

Pel que fa a l'obra nova, també s'està pendent que el govern central posi en marxa l'aval per cobrir el 20% de la hipoteca, adreçat a joves de fins a 35 anys i famílies, amb l'objectiu de facilitar-los l'accés a una hipoteca sense necessitat de tenir estalvis. Encara no hi ha data per a la posada en marxa d'aquesta iniciativa.

Quant a les rehabilitacions d'edificis, el 2023 van baixar un 26,63%, sobretot perquè molts dels fons Next Generation no s'adeqüen a aquest àmbit. Hi havia moltes expectatives, però el requisit

d'haver de millorar l'eficiència energètica dels edificis en un 30% (fet que suposa una inversió molt elevada) fa que no es sol·licitin, i més tenint en compte que els edificis tenen altres necessitats més prioritàries (millora d'ascensors, escales, etc.).

El mercat de segona mà, el més important a les comarques gironines, en general segueix la tònica general del mercat immobiliari. El nombre de compravendes ha baixat un 9,5%, els tipus d'interès durant el 2023 s'han mantingut força alts (3,5% - 4%), però tot i això els preus dels pisos no estan baixant. El motiu és que la demanda continua activa, sobretot del segment mig-alt, que és el que funciona més (segones residències i compra d'habitatges per part de compradors estrangers, en especial el francès). On

si s'han ajustat preus és en zones on el mercat és més tirant a mig-baix.

Pel 2024 es preveu que el mercat segueixi estable, tot i la baixada en el nombre d'operacions immobiliàries. Les previsions són optimistes i confiem que els tipus d'interès no pugin massa i que es mantingui l'estabilitat laboral, que és un dels condicionants principals del mercat immobiliari.

El tema del lloguer mereix un punt i a part. Es pot qualificar de dramàtic. Solen arribar més de 50 peticions per cada pis de lloguer que es posa al mercat. Aquesta elevada demanda ha fet pujar els preus, durant el 2023, entre un 10% i un 12%. Però aquest augment no es deu únicament a l'elevada demanda, sinó també a l'anunci del Govern de la propera limitació del

preu del lloguer, que fa que els propietaris incrementin els preus per compensar aquesta limitació i també per assumir les despeses immobiliàries, que abans anaven a càrrec de l'arrendatari. La conseqüència és la disminució de l'oferta de pisos de lloguer en un 20%.

L'administració, en lloc d'ajudar, cada cop crea més inseguretat jurídica i no aborda mesures estructurals. Des del sector es reclama un pacte nacional de l'habitatge, amb el consens de totes les parts implicades per poder oferir pisos a preus assequibles i dotar els pressupostos públics amb partides que afrontin aquesta necessitat. Tothom és conscient que calen molts més habitatges i el sector privat està en disposició de poder-ho assumir, però cal abandonar les traves i limitacions i no dedicar-se només a facilitar el lloguer

social a qui no paga el lloguer o a qui ocupa il·legalment un habitatge, ja que únicament genera inseguretat jurídica als propietaris i la reducció de l'oferta de pisos de lloguer al mercat.

Joan Company
Immoserveis J. Company



SALUT

30

Creixement econòmic

La despesa sanitària a l'estat espanyol manté una tendència a l'alça. Ha passat dels 105.000M€ l'any 2017 als 132.000M€ de l'any 2021. El sector públic representa un 70-71% de la despesa, mentre que el sector privat representa el 29-30%. La mitjana anual de creixement en el període 2017-2021 va ser del 5,8%, essent un 6,2% la mitjana anual del sector públic i un 4,7% la del sector privat.

Aquesta tendència és deguda principalment al fet que la societat es preocupa cada cop més per la seva salut, a l'envelliment de la població i segurament també a una caiguda de l'eficiència de la Seguretat Social.

També cal tenir en compte que una de cada quatre persones a Catalunya té

doble cobertura (pública i privada). Cal precisar que el sector sanitari no és un sector de despesa sinó de generació de riquesa.

Inflació

La tendència inflacionària que hem viscut en els últims temps, inicialment va afectar els consums del sector, concretament medicaments i fungibles, però aquest últim any ha afectat principalment els serveis ambulatoris i els hospitalaris.

Guerra d'Orient i Ucraïna

Les guerres d'Orient i Ucraïna no han tingut una influència directa significativa a nivell econòmic en el sector, només pel que fa als costos de l'energia.

Tendències del mercat

El sector de la salut està en constant evolució i la tendència es pot resumir en cinc grans camps:

- Innovació i avenços tecnològics (que faran convergir les tecnologies de la informació i mèdiques).
- Envel·liment de la població.
- Increment de les malalties cròniques.
- Escassetat de professionals sanitaris.
- Tensions financeres en els sistemes públics de salut.

Regulacions i polítiques

Les regulacions i les polítiques en l'àmbit sanitari tenen tres nivells. Un nivell supranacional (Unió Europea), un nivell estatal (Estat Espanyol) i el nivell autonòmic. La major part de la despesa sanitària es produeix a nivell autonòmic i la problemàtica sobretot està en què la regulació es fa a nivell europeu o estatal i, en canvi, la despesa està tota transferida a les autonomies; és a dir, ells decideixen en què gastes, però les autonomies ho han de pagar del seu pressupost.

Situació financera

La despesa sanitària total a Espanya, amb dades de 2021, representa el 10,9% del PIB (un 7,8% del PIB a la despesa pública i un 3,1% a la despesa privada) i està per sota de la mitjana de la UE.

La gran tensió financera es troba en la sanitat pública, que depèn dels pressupostos generals de l'estat. L'Estat Espanyol presenta dèficits anuals des de l'any 2008, amb el consegüent gran increment del deute públic. Aquesta situació planteja una incertesa sobre el finançament futur de la despesa sanitària pública.

Impacte social i mediambiental

El sector sanitari dona molta importància a la sostenibilitat i hi està bastant implicat. Destaca la necessitat de millorar les pràctiques mediambientals, socials i de govern per reduir la petjada de carboni. Assolir aquest objectiu també comporta una millora de la salut de les poblacions.

Per altra banda, el sector sanitari és un dels principals

responsables de les emissions globals netes de carboni. L'any 2023 representava un 4,4% del total.

Enric Ayats
Clínica Girona



BIOMEDICINA

32

El 2023, el sector biotecnològic ha crescut a un ritme superior als altres anys amb un 3,81% CAGR. El 94% del sector està concentrat a BCN i el 89% són PIMES, representant el 79% del PIB.

La inversió estrangera en el sector ha estat un 110% més que l'any anterior, liderat per la inversió que s'ha fet amb el Hub de R+D d'Astrazeneca i Alexion. És el projecte d'inversió estrangera més gran a Catalunya fins avui. En aquesta línia, Catalunya concentra més del 50% de la indústria farmacèutica espanyola i és la 2a regió d'Espanya en exportació de productes de ciències de la vida i de la salut.

La xifra d'inversió captada per les startups i scaleups decreix però es manté per sobre dels 200M€. Per subsectors, el digital health és l'únic

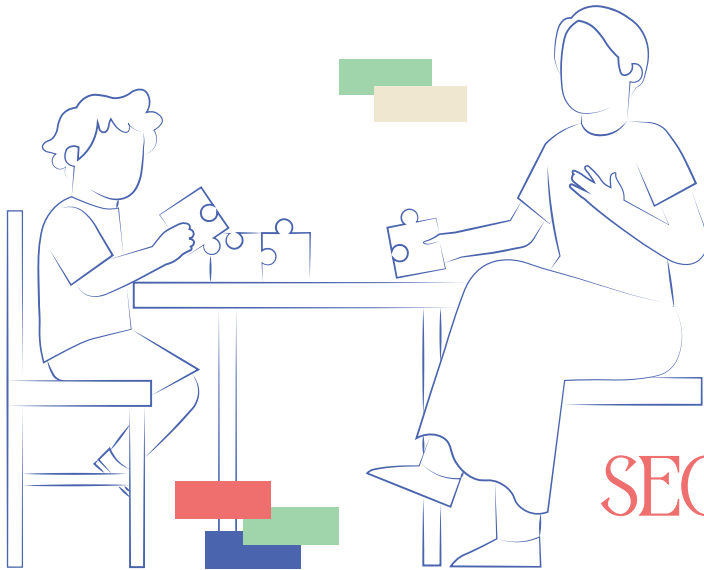
que creix: augmenta un 61% respecte a l'any anterior i s'apropa al seu màxim històric amb 64 M€. El biotec decreix però supera els +110 M€. No es fa una lectura negativa d'aquest decreixement, ja que es consideren excepcionals les xifres captades al 2022 i que van ser a causa de la influència post pandèmia. Aquest decreixement es considera una tornada al ritme que s'havia portat els anys anteriors a la pandèmia.

La indústria farmacèutica aposta decididament pels hospitals i instituts catalans per desenvolupar la seva recerca clínica i els seus tractaments més innovadors, ja que hi troba KOL (líders d'opinió clau) i professionals altament qualificats en nombroses àrees clíniques, instal·lacions científiques d'alt nivell, un sòlid sistema sanitari, una normativa favorable i

un reclutament de pacients en creixement. El 2023, a Catalunya s'han portat a terme el 88,5% dels assajos clínics d'Espanya (amb 5.308 assajos en actiu) que la situen internacionalment en la 5a posició a Europa i en la 8a posició al món.

Tot aquest context s'alinea amb el fet que des del Govern català s'aposta de forma estratègica en el sector de la salut amb la creació d'un Pla Operatiu per l'Adopció d'Innovació i la creació d'un Hub de teràpies avançades. Aquests fets permeten fer una valoració positiva de l'evolució del sector i de les expectatives per l'any 2024.

Mariona Serra
Goodgut



TERCER SECTOR SOCIAL

33

SMI

En els darrers deu anys el Salari Mínim Interprofessional s'ha incrementat considerablement (un 75%). Aquest és un tema molt rellevant i que pot interferir en la sostenibilitat econòmica i, alhora, en el futur creixement de llocs de treball, sobretot en els sectors en què el SMI té un impacte directe als convenis laborals sectorials, com per exemple els Centres Especials de Treball. En aquest sentit, cal que aquest increment vagi acompanyat de mesures de suport per part de l'administració.

Professionals

La captació i retenció de talent de professionals que atenen a persones és un repte per les organitzacions del tercer sector social.

En aquest sentit, cal avançar en la formació i la capacitat de les persones que atenen a col·lectius vulnerables, per la necessitat de professionals qualificats que cada vegada són més necessaris, donada la necessitat creixent d'atenció en l'àmbit social.

Formació

La formació esdevé imprescindible quan parlem d'inserció laboral. En aquests moments hi ha col·lectius amb difícil inserció, entre els quals les persones amb discapacitat intel·lectual, que no tenen garantit l'accés a la formació reglada. Per tot això, cal una major oferta formativa adaptada a aquests col·lectius que garanteixi la igualtat d'oportunitats formatives i laborals.

Una bona eina per aconseguir això és l'FPO Dual adaptada,

que permeti que els centres que atenen a aquestes persones puguin, alhora, formar-les i contractar-les.

Legislació

Cal avançar en un marc legislatiu que reconegui el paper clau del Tercer Sector Social com a prestador de serveis socials. A Catalunya, tenim la sort de comptar amb una xarxa d'entitats socials que atenen a les persones des de la proximitat i amb una atenció integral.

Cal, doncs, una llei que reconegui el tercer sector com l'operador estratègic de prestació dels serveis socials públics de Catalunya.

Pepita Perich
Fundació Ramon Noguera

El món de la cultura arrossega el "mantra" que hem sentit des de fa molt de temps: la cultura és deficitària. Si bé l'afirmació pot ser, en part, certa, cal posar en valor que les indústries culturals segueixen existint, que després del període de pandèmia han sortit nous agents culturals i empreses culturals, i que, en molts casos, han presentat estats de comptes amb notables beneficis.

El món de la cultura es transforma constantment, adaptant les propostes a nous públics, buscant noves fonts d'ingressos, nous formats i noves vies de finançament i cofinançament. Cal revisar de manera permanent tots els procediments, cal inventar i innovar any rere any per respondre amb assertivitat als moviments que imposa el mercat, cada cop més individualista, i cal lluitar per

esdevenir un sector clau en el conjunt de la societat.

El 2024 ha començat posant sobre la taula un problema endèmic dins el sector: la precarietat. Alguns artistes del panorama musical com Cesk Freixas, Zoo, Da Souza, Maria Luisa, El Petit de Cal Eril, Mazoni, etc., han anunciat que pleguen o que es prenen un temps lluny dels escenaris, al·legant que, malgrat intentar-ho, a hores d'ara i després de carreres prou dilatades, no poden viure de la música. Els motius són variats, però tots els exemples coincideixen amb els canvis en els hàbits de consum. Fins fa poc els artistes vivien del que en el sector s'anomena "fer bolos", i acabaven de complementar els ingressos amb la venda de marxandatge i els ingressos que generen les plataformes de música sota demanda (que

CULTURA

generen escassos ingressos per la majoria d'artistes). El tancament de nombroses sales de concerts a Catalunya en pot ser la causa principal (alguns apunten que els festivals de música han sentenciat el fracàs del model de les sales de concerts, accentuant el canvi en el consum cultural per part del públic).

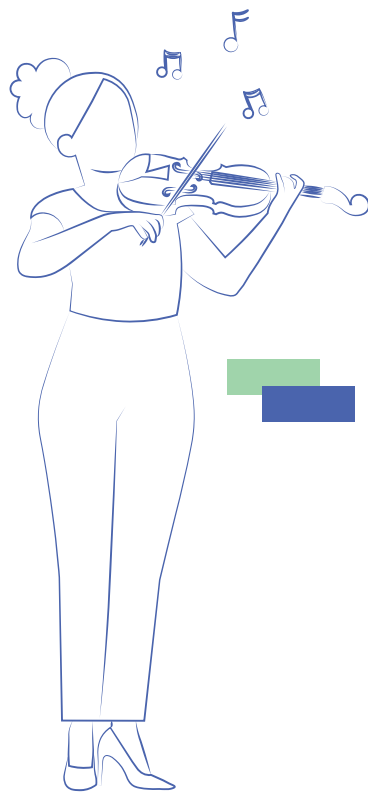
Però, i aquí ve la paradoxa, també és cert que avui en dia s'escolta més música que en cap altre moment de la història, hi ha més fotògrafs, més artistes gràfics i audiovisuals; més locutores, comedians, actrius, escriptores, poetes, i això, aquesta efervescència, és molt engrescadora. Es produeix més art que mai, perquè s'ha democratitzat la manera com es fa (el DIY també ha arribat a aquest sector) i com es divulga.

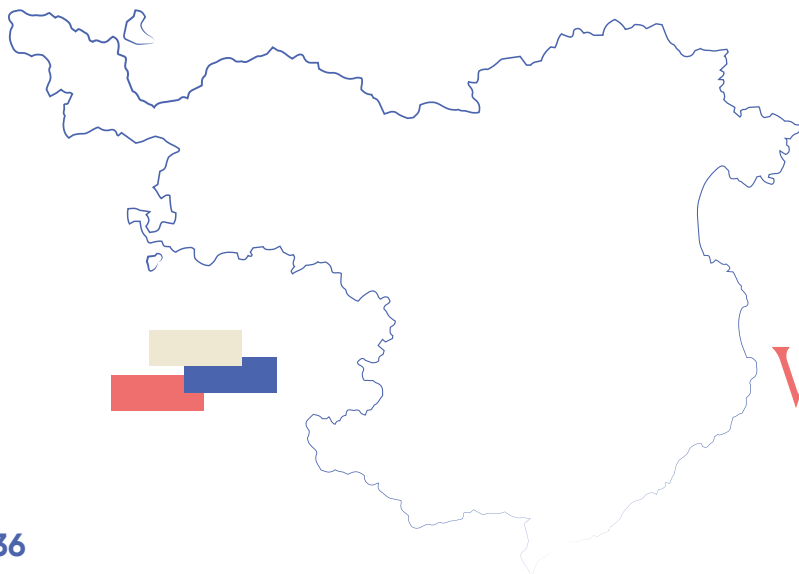
I un avís per a navegants: les dades demostren que cada any creix el consum cultural i, de forma més clara i accentuada, en l'àmbit digital.

Hem de repensar el sector cultural de manera estructural i estructurada, si no volem que la bretxa entre el món digital i el físic ens condemni, com a societat, a l'ostracisme. La pregunta és: què passarà quan es desdibuixi la línia entre allò virtual i allò físic? O és que no passarà, com passa en altres sectors, en el món de la cultura? Cal construir sales de concerts, petits teatres, sales d'exposicions, espais aptes per acollir projectes audiovisuals, donar suport als existents i reobrir aquells que han tancat, per tal de garantir que aquells nous artistes que ara comencen a despuntar puguin ensenyar les seves creacions a un públic corpori al qual puguin mirar

als ulls. Hem d'estar preparats per la transformació i caldrà entomar-la amb il·lusió. El camí, de ben segur, marcarà una agenda que ens obligarà a buscar aliances i noves metodologies. Haurem de buscar altres camins per la rendibilitat, de la mateixa manera que els artistes han trobat altres altaveus en el món digital. La cultura com a eix vertebrador ha de ser l'eina per impulsar el canvi. Si remem junts arribarem més ràpid, arribarem més lluny i hi arribarem millor.

Candi Granés
El Foment de Girona





VALORACIÓ GENERAL

36

Com a representant d'una organització intersectorial, faré una pinzellada generalitzada dels diversos sectors de la comarca del ripollès.

El sector industrial està bé, però té problemes importants per contractar personal tècnic, comandaments intermedis i personal laboral, fet que limita les potencials expansions i inversions els propers anys. A la comarca comptem amb la Fundació Eduard Soler i amb la formació que es fa des de la pròpia UIER, però falta personal qualificat i que tingui ganes de treballar.

El sector comercial té problemes importants, bàsicament per l'envelliment de la població, per la manca de relleu generacional i per la competència ferotge del comerç online.

El sector turístic, que fins ara s'ha mantingut, veu amb preocupació la temporada d'hivern actual per les restriccions derivades de la sequera que pateix el país i també pels canvis en la climatologia que han provocat la manca gradual de neu els últims anys i que no fan preveure una millora en un futur. Per tant, es fa evident al sector la urgència d'un pla estratègic d'evolució de l'activitat per plantejar el futur immediat del sector a la comarca.

Pel que fa a la construcció i els serveis, es mantenen amb bona salut, però, com he esmentat abans, tenen una problemàtica greu per manca de mà d'obra i relleu generacional.

Per últim, l'activitat econòmica de la comarca es veu afectada per tres

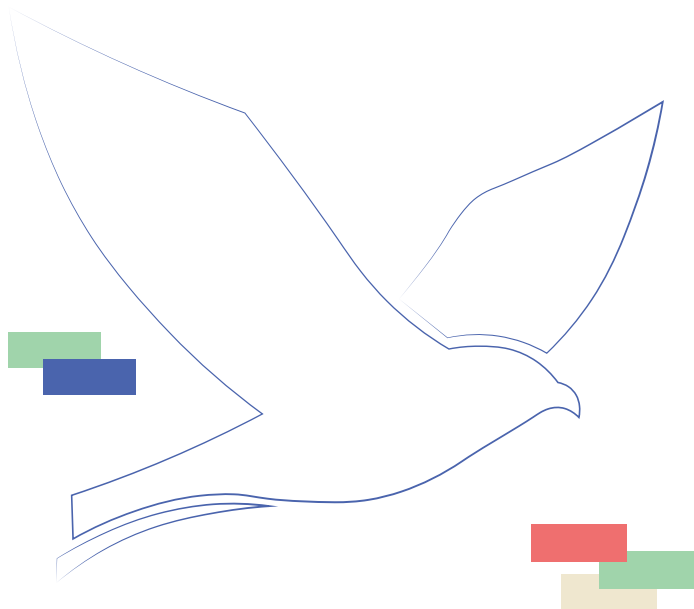
condicionants importants:

- Dèficit d'infraestructures històric (línia de tren R3).

- Alt grau d'absentisme laboral (amb un increment després de la pandèmia).

- Renda garantida (relació entre la manca de personal i l'increment de les rendes garantides) que, en molts casos, pensem que pot influir en la voluntat i les ganes de treballar.

Eudald Castells (UIER)
Unió Intersectorial del Ripollès



Al Fòrum Carlemany no disposem d'un mètode específic per analitzar el pols de la situació, però a partir de les converses informals dels diferents membres del Fòrum t'adones que la tan anunciada caiguda de l'economia, tot i la post pandèmia, la crisi de subministraments, la inflació, la puja d'interessos, la guerra d'Ucraïna i la invasió de la Franja de Gaza del passat octubre, no acaba d'arribar.

En general les empreses van bé i res fa pensar que la situació hagi de canviar a curt termini.

Joan Castell
Fòrum Carlemany

Recuperació de la demanda i l'ocupació a nivells pre-Covid.

Increment d'ADR (preus de venda) en comparació al 2022.

Increment significatiu de les despeses, que fan que tot i l'increment important de preus de venda no s'incrementi la rendibilitat.

Maria Coll
Càmping Les Medes

SITUACIÓ DEL SECTOR TURÍSTIC A LA COSTA BRAVA

(ANY 2023)

GRÀFIQUES DE DEMANDA – HOTELS DE LA COSTA BRAVA

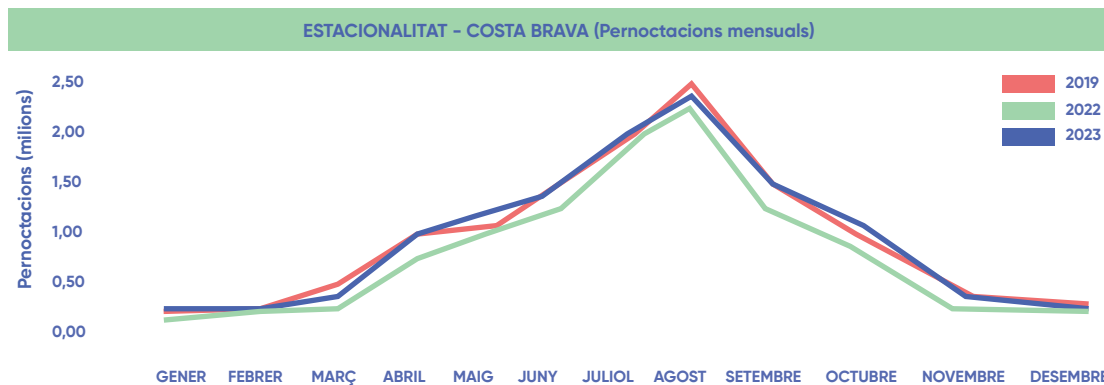
Pernoctacions hotels: la taula mostra el número de pernoctacions anuals en hotels de la Costa Brava els anys 2019, 2022 i 2023.

Procedència: domèstic inclou les pernoctacions fetes en hotels de la Costa Brava per persones residents a Catalunya i la resta d'Espanya, i estranger les pernoctacions de persones provinents de la resta del món.

Estada mitjana: l'estada mitjana dels viatgers es mesura en número de dies;

Estacionalitat: la gràfica mostra el número de pernoctacions totals mensuals, mostrant l'estacionalitat de la demanda turística als hotels de la Costa Brava.

	PERNOCTACIONS HOTELS - COSTA BRAVA (Milions)			PROCEDÈNCIA		ESTADA MITJANA	
	Domèstic	Estranger	Total	Domèstic	Estranger	Domèstic	Estranger
2019	3,37	8,39	11,76	3,37	8,39	2,4	3,7
2022	3,42	7,09	10,52	3,42	7,09	2,2	3,5
2023	3,40	8,30	11,70	3,40	8,30	2,2	3,5



Font: Instituto Nacional de Estadística, Gener 2024

Enllaç a les dades utilitzades per elaborar les taules: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2039&L=0>

INDICADORS HOTELERS – HOTELS DE LA COSTA BRAVA

La taula següent mostra la comparativa mensual entre 2022 i 2023 dels següents indicadors, per al conjunt d'hotels de la Costa Brava:

Ocupació: percentatge d'ocupació d'habitacions d'hotels d'establiments oberts durant el període.

ADR: Average Daily Rate (tarifa mitjana diària) o facturació mitjana per habitació ocupada.

RevPAR: Revenue per Available Room o ingressos per habitació disponible (RevPAR = ADR * Grau d'ocupació per habitacions).

ESTACIONALITAT - COSTA BRAVA (Pernoctacions mensuals)

	Ocupació habitacions (%)			ADR (€)			RevPAR (€)		
	2022	2023	Variació	2022	2023	Variació	2022	2023	Variació
Gener	36%	47%	29%	63,69	67,22	6%	23,14	31,39	36%
Febrer	48%	50%	5%	69,19	71,46	3%	33,17	35,84	8%
Març	43%	48%	14%	70,42	70,79	1%	29,97	34,21	14%
Abril	51%	58%	13%	75,87	80,17	6%	38,69	46,27	20%
Maig	52%	58%	11%	76,28	81,74	7%	39,70	47,18	19%
Juny	62%	65%	5%	89,32	94,53	6%	55,50	61,91	12%
Juliol	76%	77%	0%	113,35	119,86	6%	86,50	91,72	6%
Agost	85%	85%	0%	127,84	138,03	8%	108,64	117,09	8%
Setembre	65%	72%	11%	88,47	91,23	3%	57,52	66,13	15%
Octubre	56%	64%	13%	72,86	79,26	9%	41,14	50,37	22%
Novembre	46%	46%	0%	69,17	71,75	4%	31,83	33,11	4%
Desembre	47%	49%	6%	75,87	81,86	8%	35,42	40,46	14%

Font: Instituto Nacional de Estadística, Gener 2024

Enllaç a les dades utilitzades per elaborar la taula:

- Ocupació: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2013&L=0>
- ADR i RevPAR: <https://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=252&dh=1>

DESPESA – EMPRESAS TURÍSTICAS ESPANYOLES

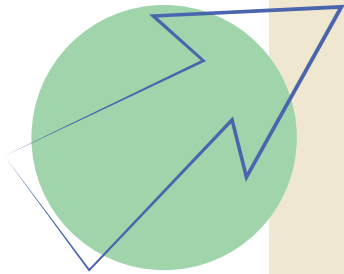
La taula següent mostra els increments de despeses que han experimentat les empreses turístiques espanyoles en els darrers dos anys.



INCREMENT DE DESPESA - EMPRESAS TURÍSTICAS ESPAÑOLAS

Tipologia Despesa	Increment acumulat	
	Increment 2023	2022 i 2023
Financera	18,9%	18,0%
Laboral	7,3%	17,0%
Subministraments	9,6%	29,1%
Energètica	-2,8%	25,2%
Increment mitjà de preus finals		14,90%

Font: Valoración turística empresarial de 2023 y perspectivas para 2024 (Exceltur)

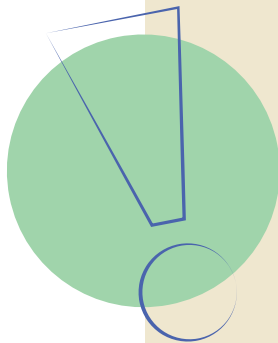


DEMANDA

Les perspectives de demanda turística per l'any 2024 són molt positives.

- Hi ha bons nivells de reserves.
- Es preveu un increment de les vendes en comparació al 2023, tot i que en algunes zones potser serà un increment menor al que es va experimentar el 2023 en comparació al 2022.
- És possible que el conflicte bèl·lic a l'Orient Mitjà, que condiciona destins del Mediterrani Oriental, desvii demanda cap a zones del nostre litoral.

REPTES



- **Falta d'aigua.** Hi ha una gran preocupació per les implicacions de l'actual sequera en el sector turístic, sobretot durant la temporada d'estiu 2024.

- **Personal.**

Segueix havent-hi dificultats per trobar personal format (i sense formar).

Dificultat d'accés a l'habitatge proper al lloc de treball. En algunes zones es fa necessari pensar en oferir allotjament al personal per tal d'atraure talent.

- **Rendibilitat.** Aconseguir millorar la rendibilitat serà complicat si les despeses es segueixen incrementant.

Índex

Introducció	3	Noves tecnologies	21
Amenaces i oportunitats	4	Transport de viatgers per carretera, discrecional i turístic	22
Indústria	6	Transport de mercaderies	24
Indústria extractiva i matèries primeres	8	Consultoria	25
Indústria química	10	Construcció	26
Indústria del metall	11	Prevenió i serveis a les empreses	27
Maquinària	12	Sector immobiliari	28
Minerals	13	Salut	30
Automòbil	14	Biomedicina	32
Comerç	16	Tercer sector	33
Agrocomerç	18	Cultura	34
Llotja de contractació sector agrícola i ramader	19	Valoració general	36
Turisme	20	Annex - Sector turístic	38



Gran Via de Jaume I, 46
17001 GIRONA

cambra@cambragirona.org
www.cambragirona.cat

