



Tarragona. Dades de Comerç Exterior 2009 i perspectives 2010

4 de març de 2010

Cambra
Tarragona

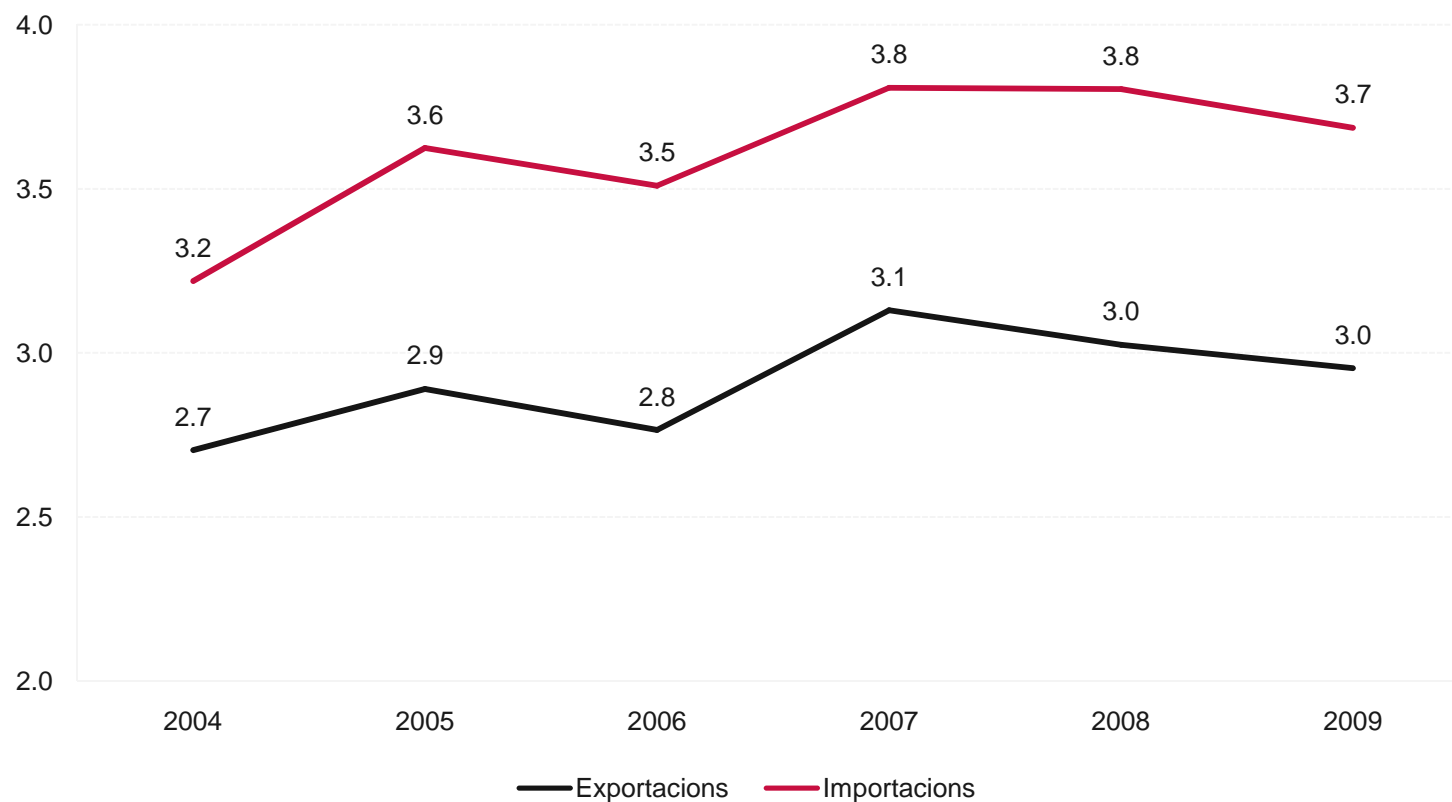
1. Guió de temes de l'informe de comerç exterior 2010

- Evolució del comerç exterior a Tarragona 2004-2009
- Exportació i importació per productes 2009
- Exportació i importació per distribució geogràfica 2009
- Limitacions de l'empresa per la seva internacionalització
- Reptes empresarials a l'exterior pel 2010

2. El pes sobre el comerç exterior de l'Estat 2004-09

Percentatge comarques de Tarragona sobre conjunt de l'Estat espanyol

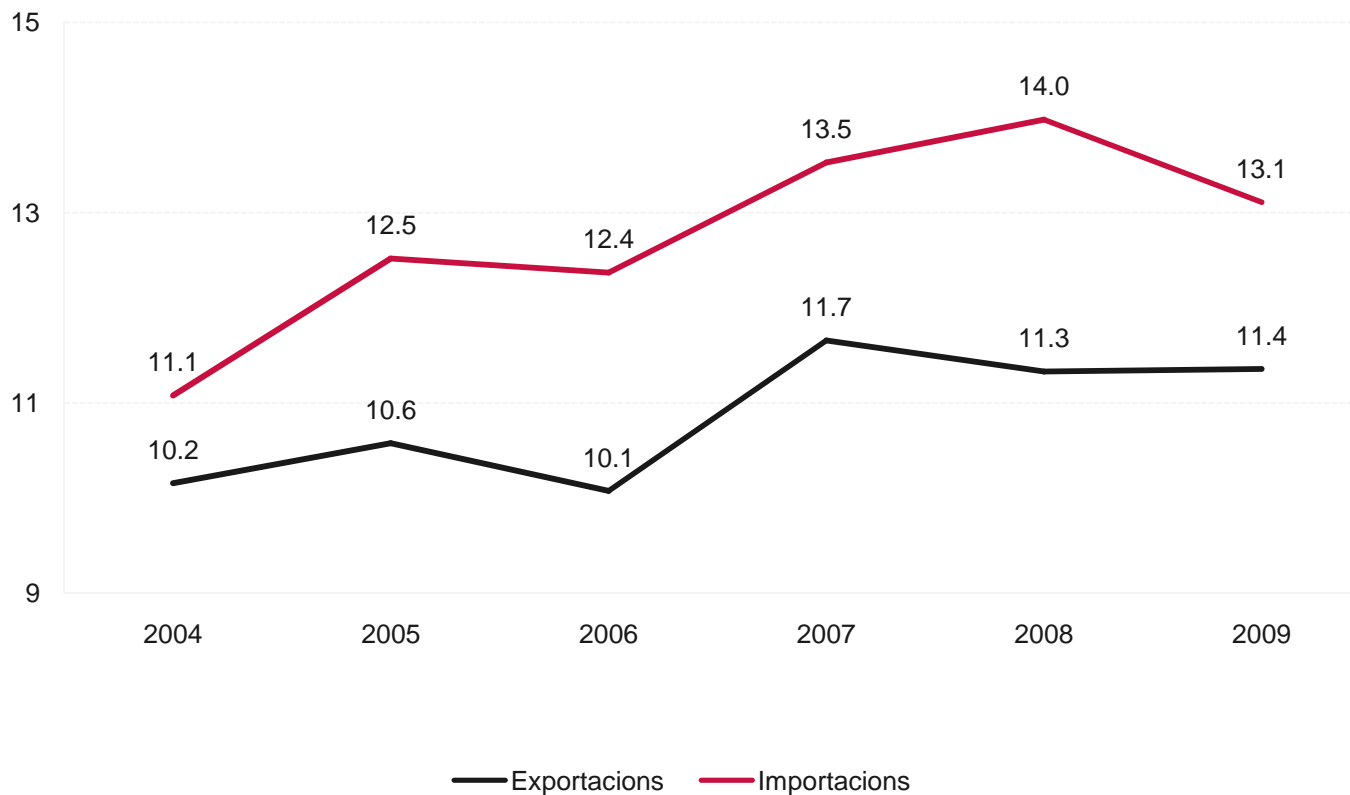
Tarragona manté el pes comercial sobre el conjunt de l'Estat



3. El pes sobre el comerç exterior català 2004-09

Percentatge comarques de Tarragona sobre Catalunya

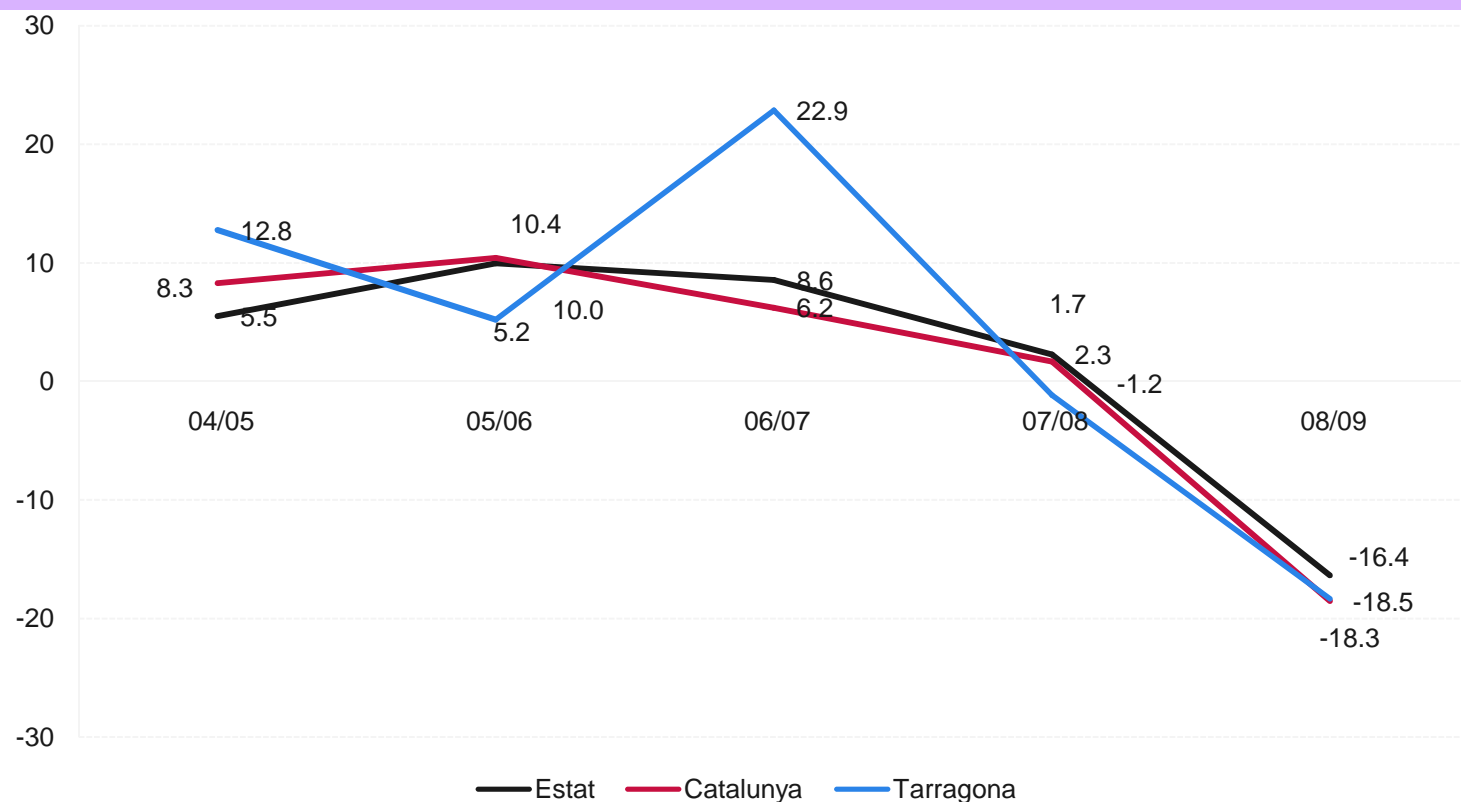
Lleugera pèrdua de pes de les importacions, mentre les exportacions es mantenen respecte al conjunt català.



4. Variació de les exportacions tarragonines 2004-09

Variació interanual percentual

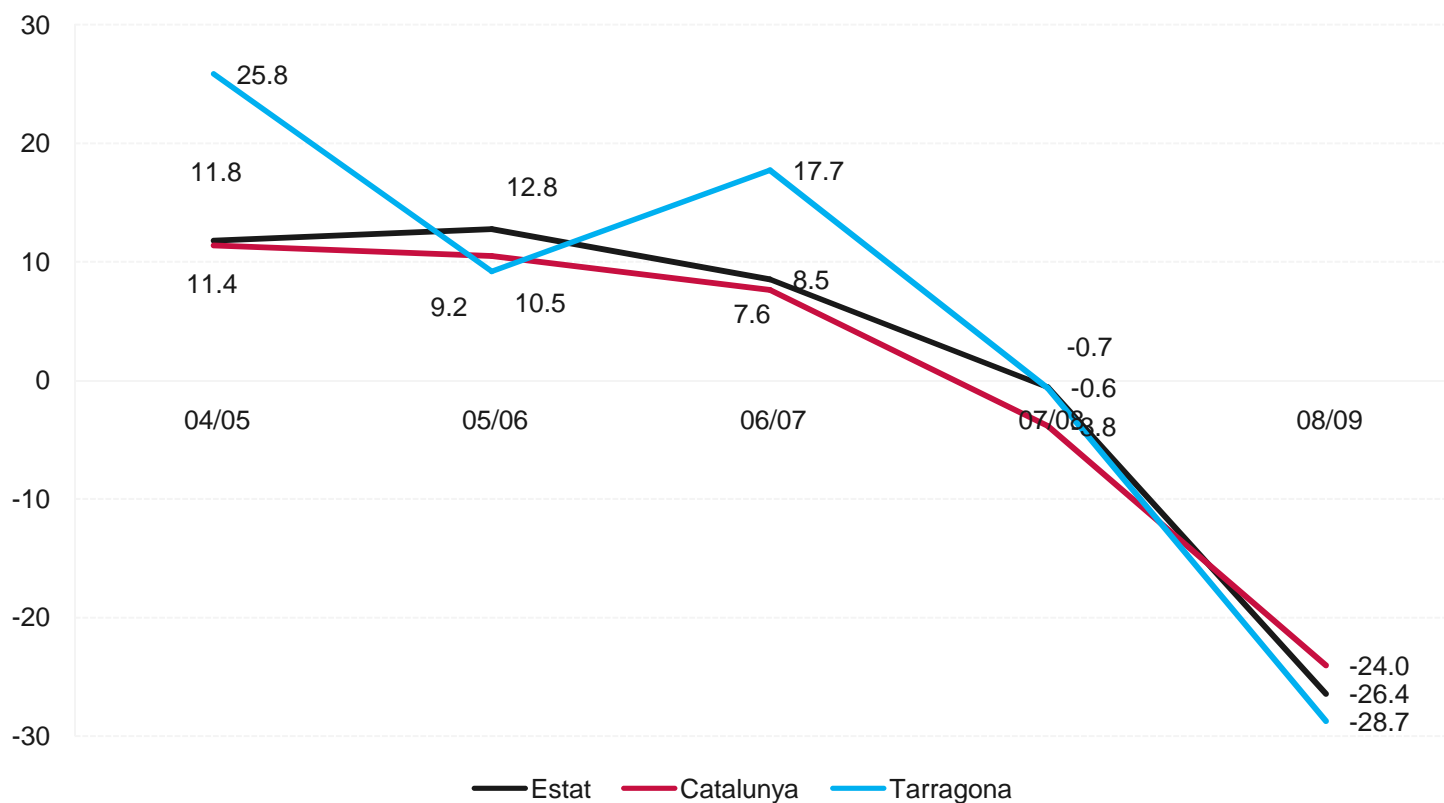
Forta davallada de les vendes exteriors, a causa de la contracció de la demanda mundial



5. Variació de les importacions tarragonines 2004-09

Variació interanual percentual

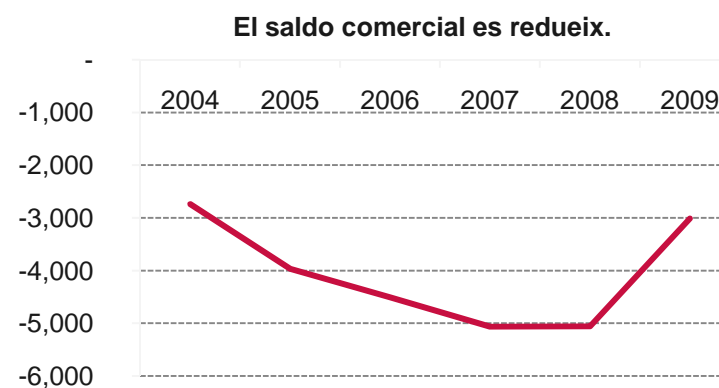
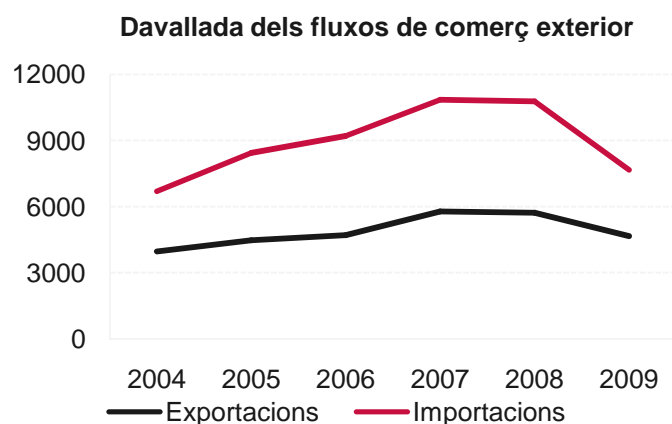
El ritme de les compres a l'exterior davalla 10 punts per sota de les vendes



6. Evolució del comerç exterior, 2004-2009

Milions d'euros (evolució i saldo) i percentatge (taxa cobertura)

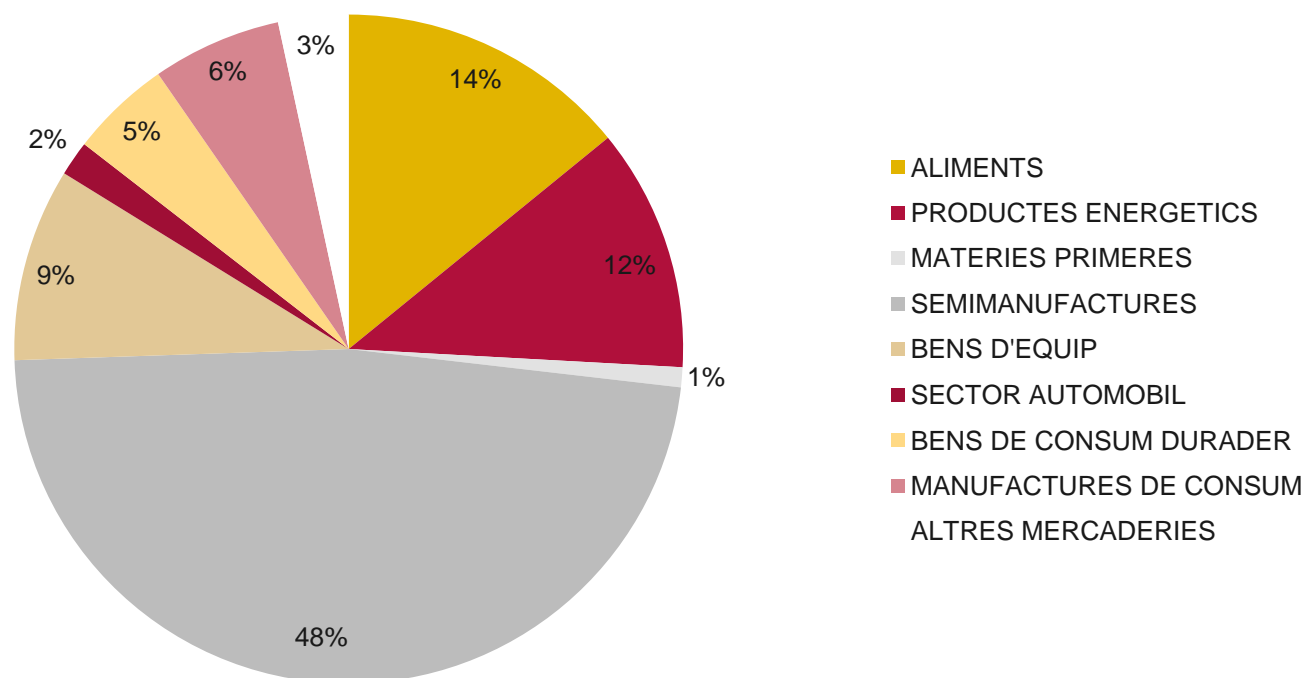
Notable millora en la balança de pagaments al llarg de 2009.



7. Tarragona. Exportacions per sectors econòmics 2009

Percentatge sobre el total d'exportacions

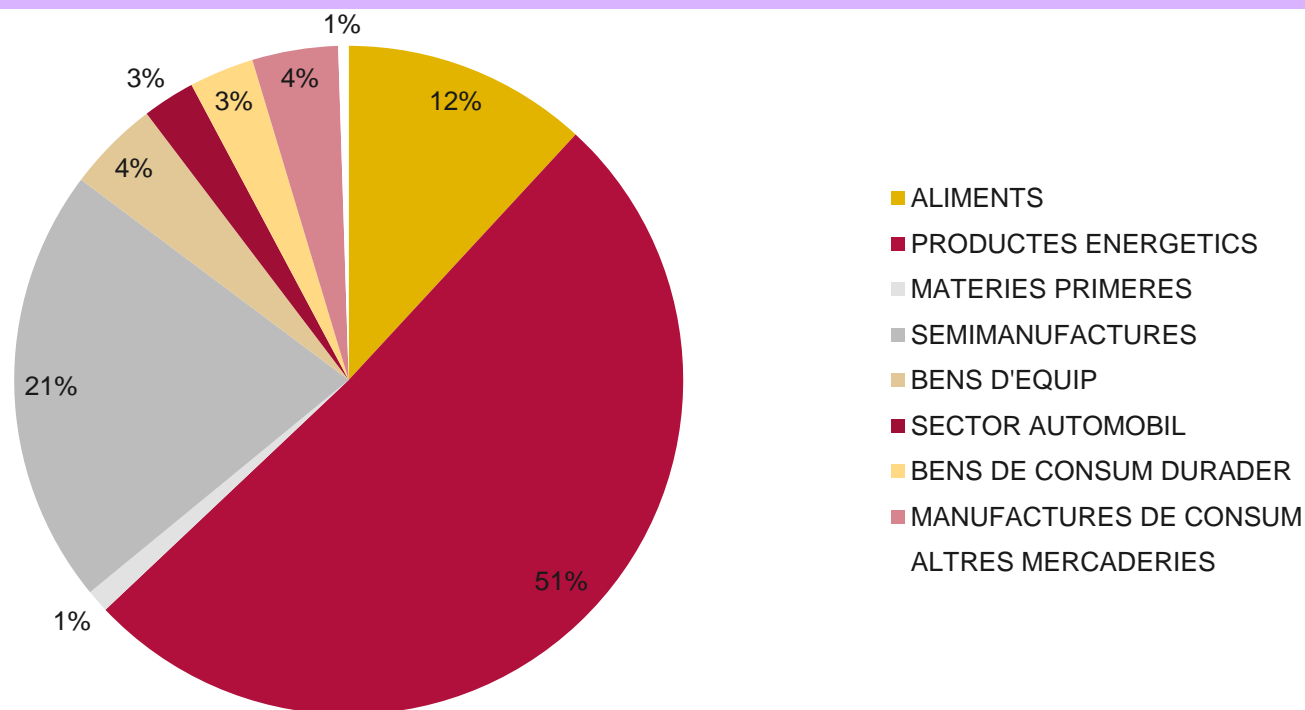
Els sectors exportadors locals han tingut un paper més feble.



8. Tarragona. Importacions per sectors econòmics 2009

Percentatge sobre el total d'importacions

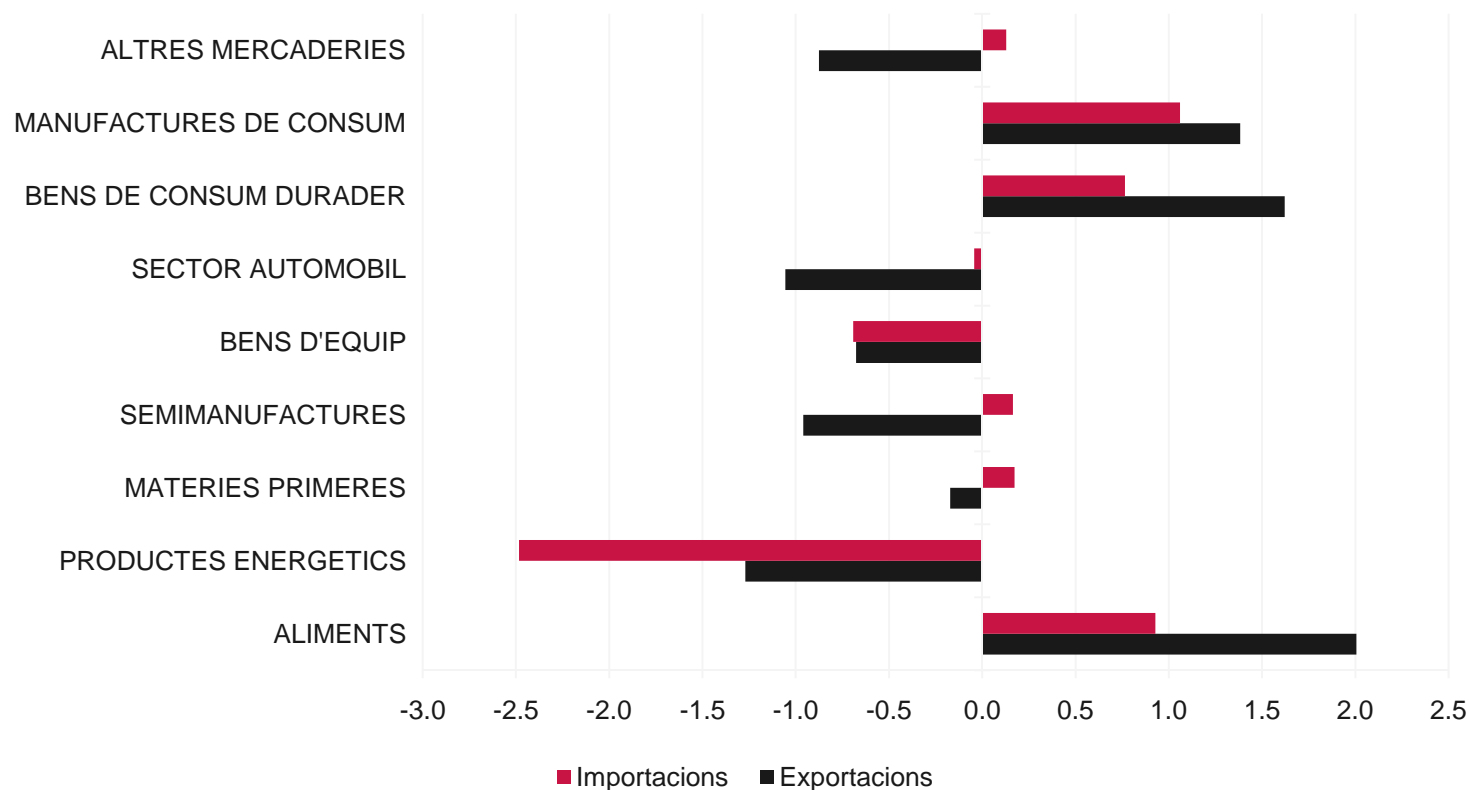
El 70% de les importacions es troben dominades pels sectors energètics i semimanufactures (especialment productes químics).



9. Tarragona. Diferència per sectors econòmics 2008/09

Diferència percentual entre pes del 2008 i 2009.

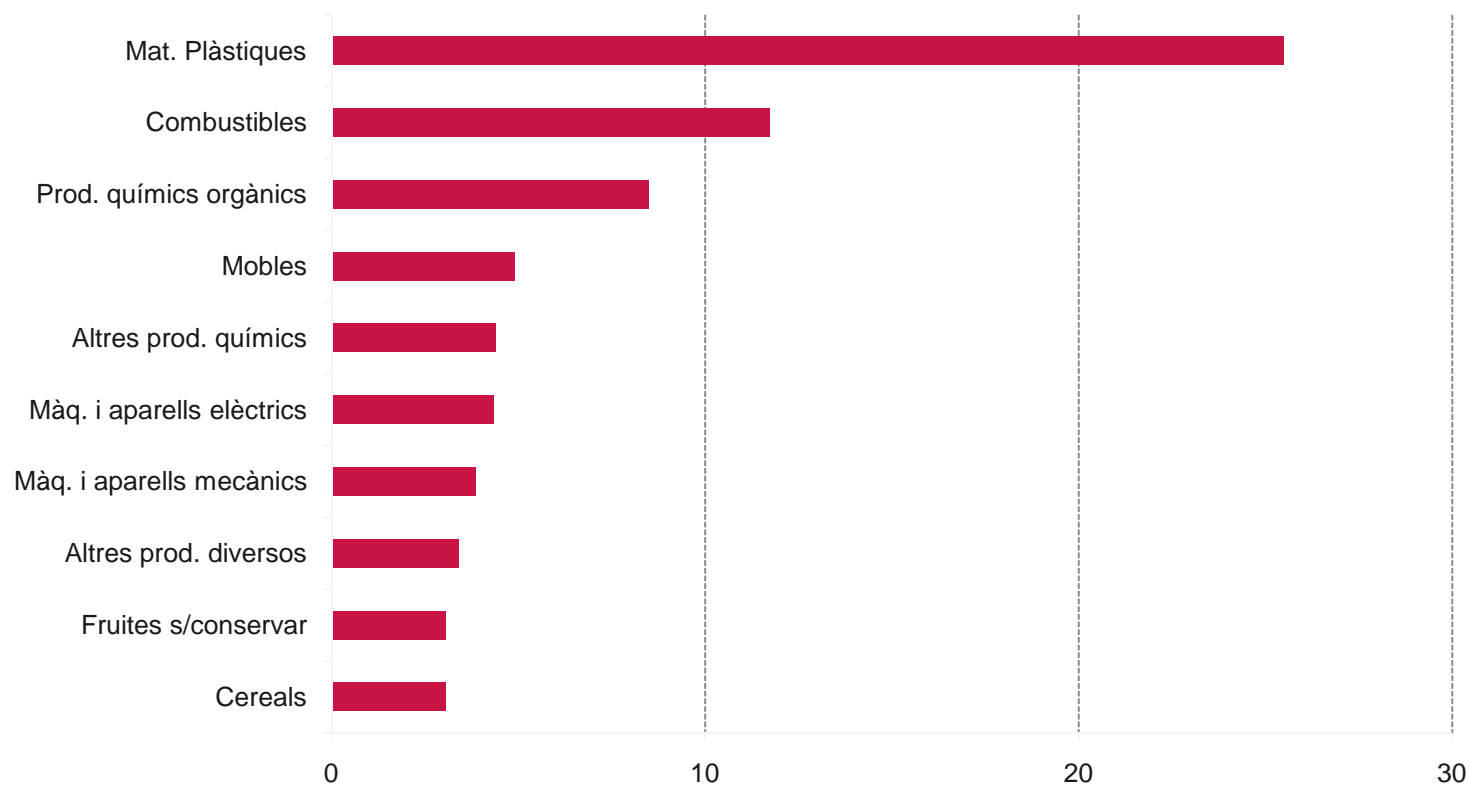
Aliments, béns duraders (mobles) i manufactures de consum (tèxtil) experimenten un millor comportament respecte a l'any passat.



10. Els 10 productes més exportats

Percentatge s/total de les exportacions

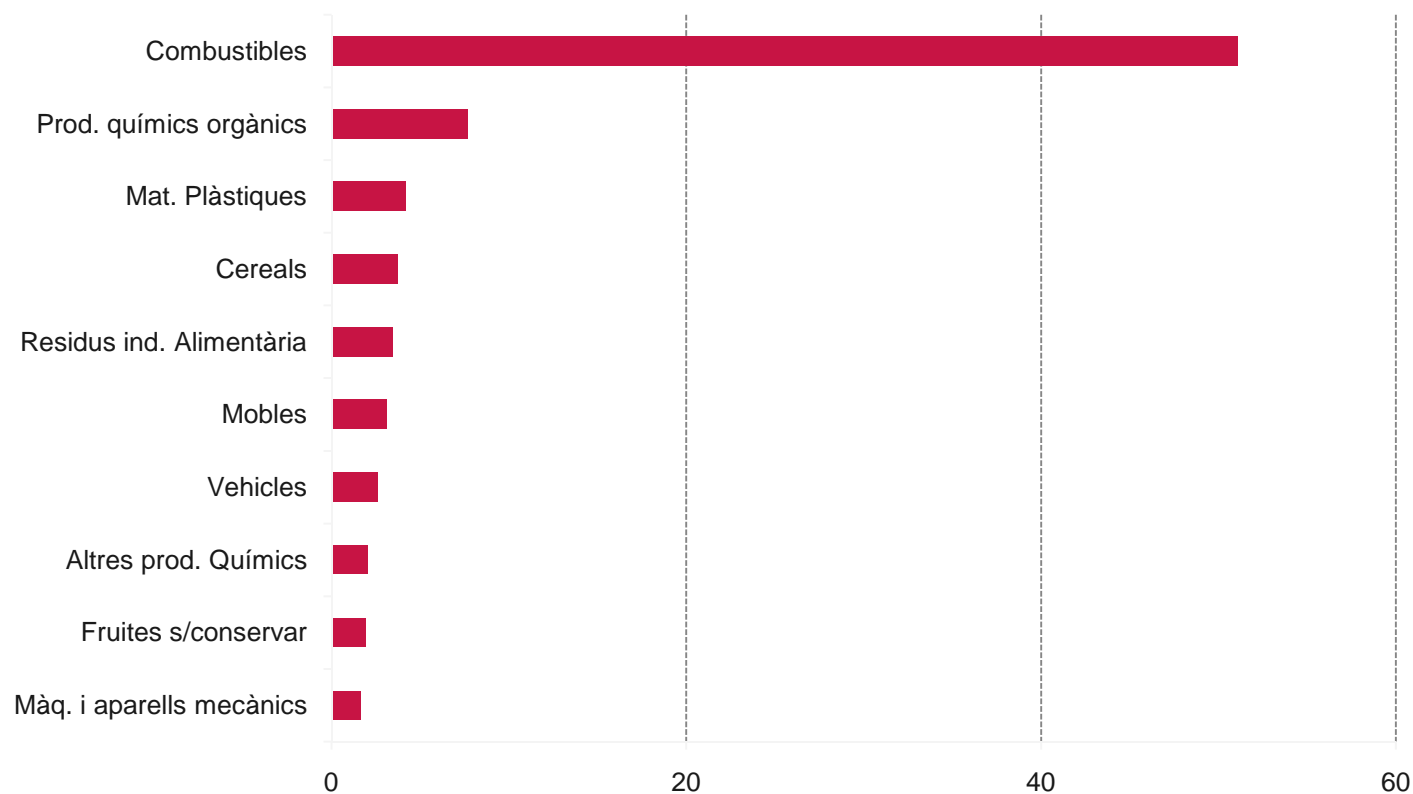
Els productes petroleoquímics redueixen el seu pes en les exportacions un 20%



11. Els 10 productes més importats

Percentatge s/total de les importacions

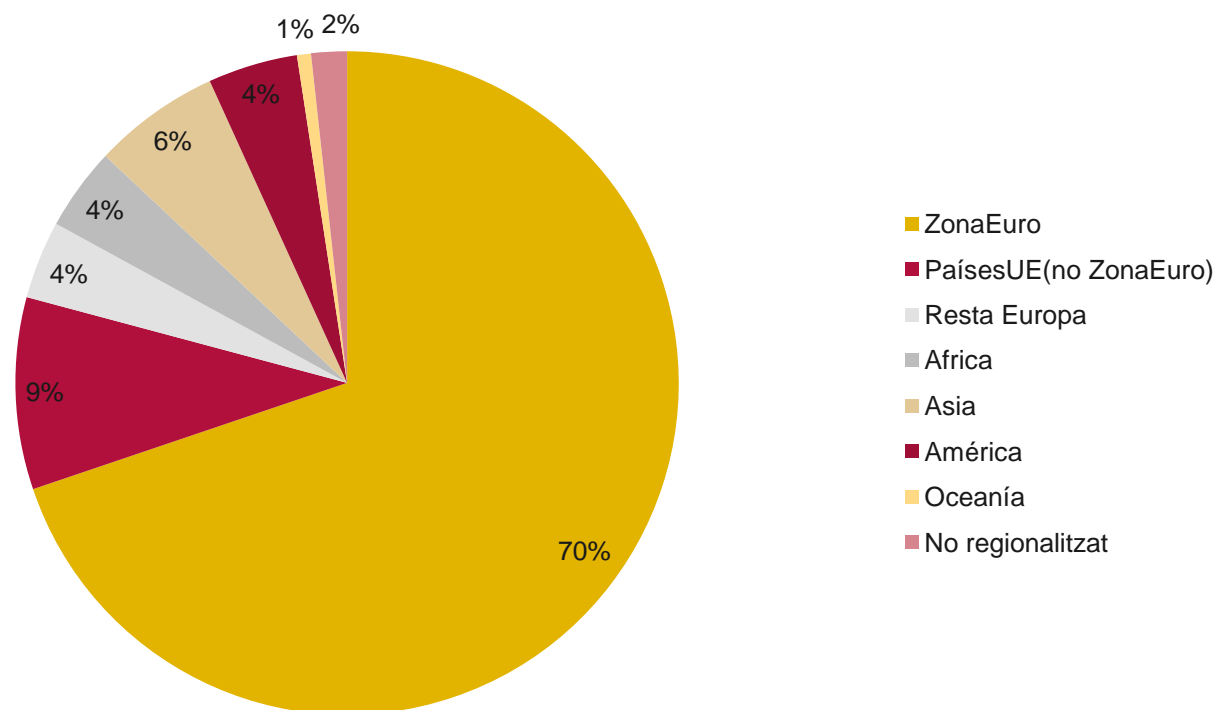
Els productes petroleoquímics mantenen l'hegemonia



12. Exportació per àrees geogràfiques 2009

Percentatge sobre el total d'exportacions

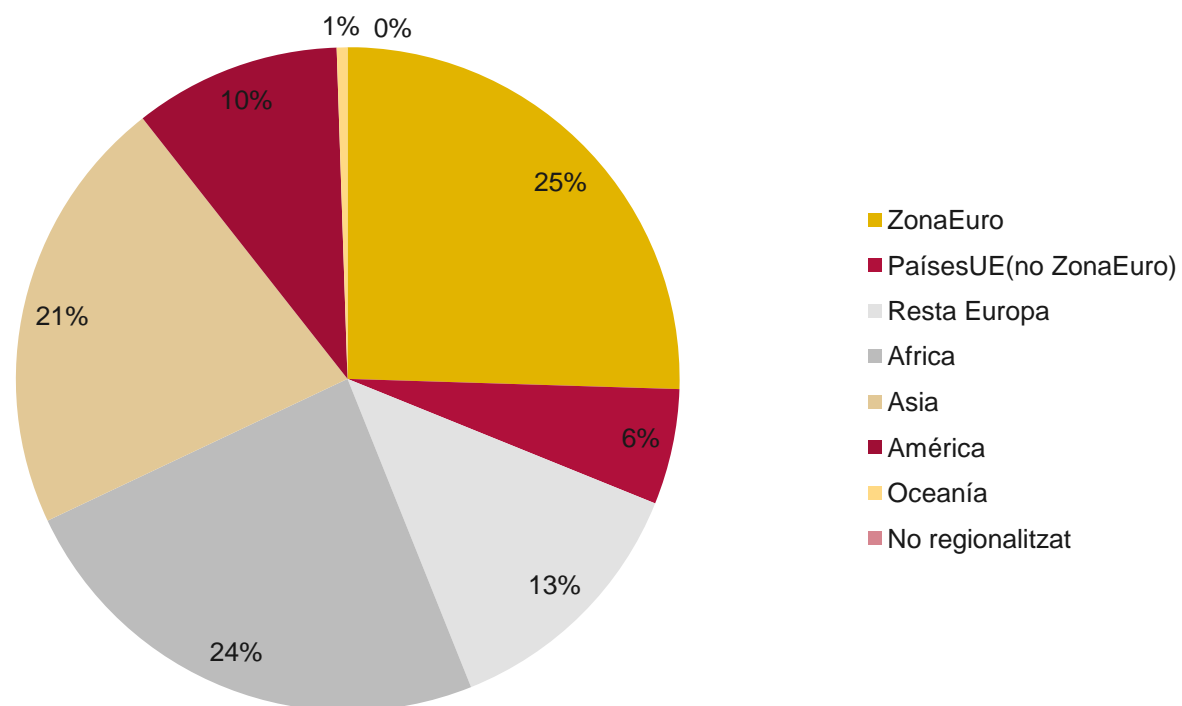
Més del 85% de les vendes exteriors es dirigeixen a Europa



13. Importacions per àrees geogràfiques 2009

Percentatge sobre el total d'importacions

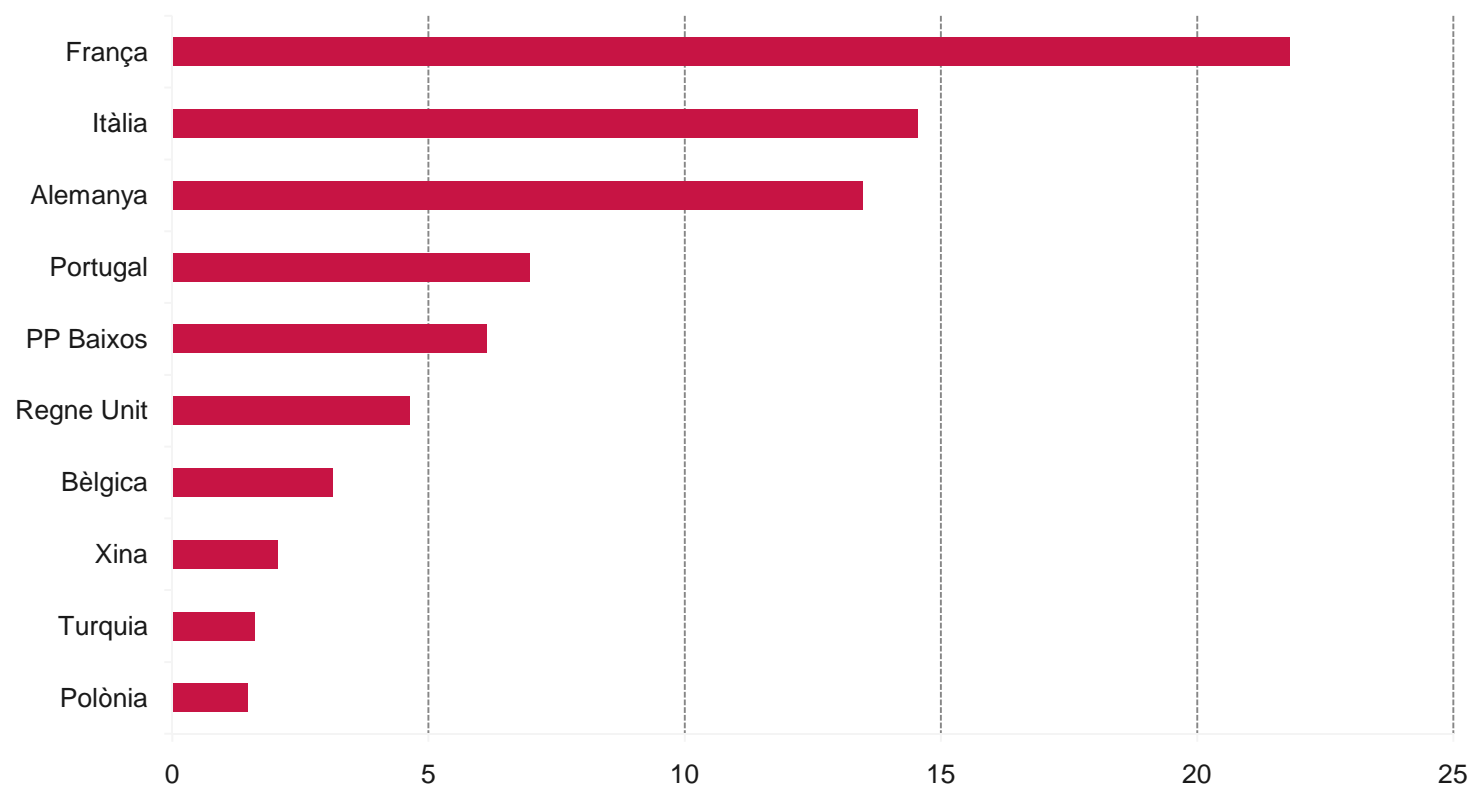
Les importacions guanyen en diversificació geogràfica



14. Els principals 10 països on s'exporta

Percentatge sobre el total d'exportacions

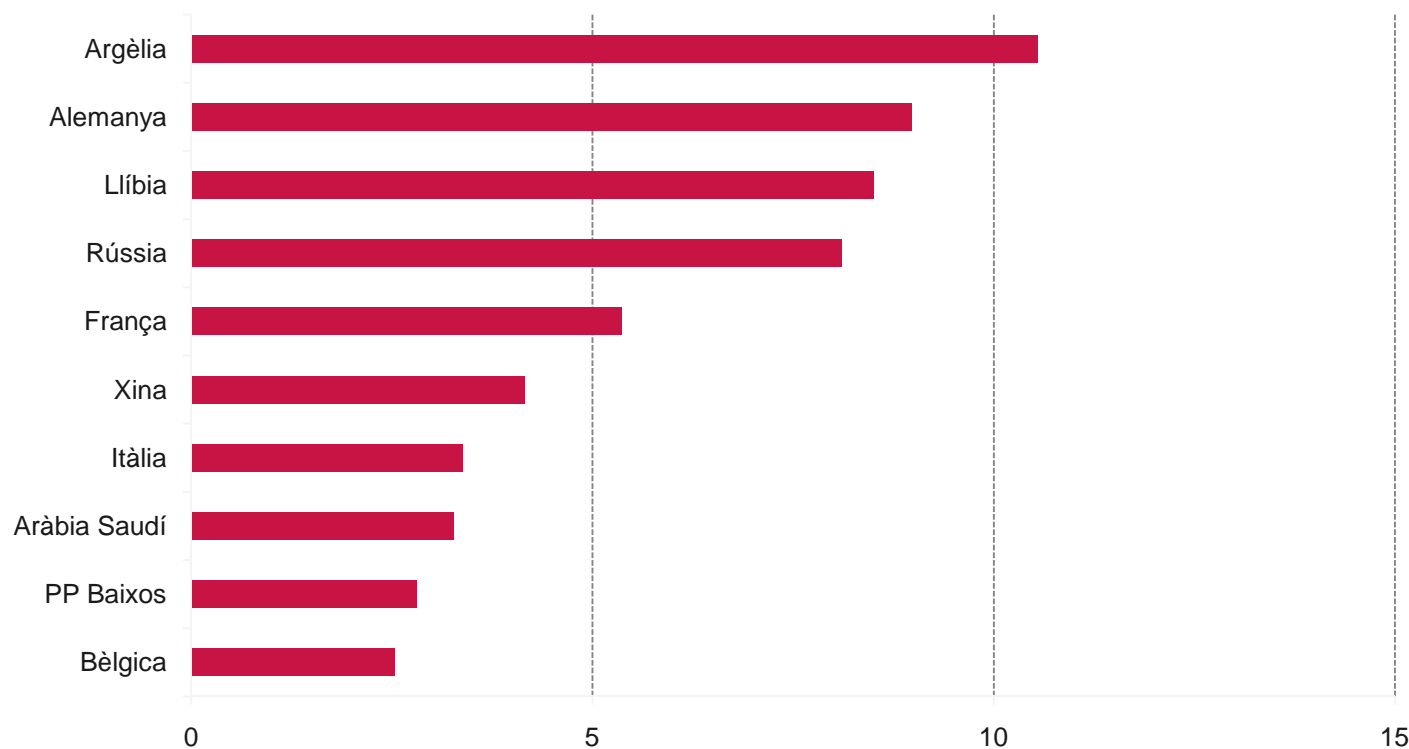
Principals mercats de venda continuen essent: França, Itàlia i Alemanya. Els 10 països on més venen les empreses de Tarragona aglutinen el 75% de les exportacions.



15. Els 10 principals països on s'importa

Percentatge sobre el total d'importacions

Replegament cap a països amb major estabilitat econòmica i mercats amb relacions habituals amb Tarragona. Concentren el 57% de les operacions.



16. Limitacions de l'empresa per a la seva internacionalització 2009: **contracció de la demanda mundial**

El sector empresarial de Tarragona consultat considera que les grans limitacions que estant impedit una bona marxa dels negocis a l'exterior són principalment:

1. Forta caiguda del comerç mundial, especialment les importacions.
2. Descens general dels pressupostos de les empreses, que afecta als departaments de comerç exterior, especialment en els àmbits de promoció, viatges i prospecció que han donat resultats més baixos.
3. Forta restricció del finançament, tant per l'empresa com pels clients exteriors. El problema latent és més que mai assumir riscos en nous mercats: aconsellem ser molt cautelosos.

17. Reptes empresarials a l'exterior 2010: **no deixar de ser presents a l'exterior, tot i la conjuntura desfavorable**

En definitiva, el sector empresarial de Tarragona consultat considera que els grans reptes per fer front a la bona marxa dels negocis a l'exterior el 2010 seran principalment:

1. Cal un esforç en la diversificació de mercats, que ajudi a repartir els riscos de l'empresa a l'exterior. Previsions a l'alça pel 2010 de l'activitat econòmica, però a diferents velocitats per països. Els països amb economia més avançada (Euopa –excepte Espanya i Irlanda- i nord-america) despertaran més lentament, però en les economies emergents el comerç serà més dinàmic (Índia, Xina, Brasil, Perú i Xile).
2. Millors perspectives en mercats poc saturats, però alerta que el finançament i els riscos seran més elevats que durant el 2009.
3. Les assegurances del crèdit a l'exterior s'estan limitant cada vegada més, seran necessàries solucions sense increment de riscos. Cada empresa haurà de cercar la fórmula més adient per afrontar els seus riscos.