

INFORME DE MERCAT

Austràlia – Tecnologia, Energia Verda, Minería i Agroalimentació

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial: Mancomunitat d'Austràlia (Commonwealth of Australia)

Capital: Canberra (centre financer i comercial: Sydney i Melbourne)

Població: ~27,2 milions habitants (2024)

Moneda: Dòlar australià (AUD); 1 EUR $\approx$ 1,62 AUD (2024)

Idioma oficial: Anglès; societat multicultural amb nombroses llengües d'immigració

Règim polític: Monarquia constitucional federal i democràcia parlamentària; 6 estats i 2 territoris federals amb competències pròpies

PIB nominal 2024: ~1,76 bilions USD (~2,81 bilions AUD); 13a economia mundial

Creixement PIB: +1,2–1,4% (2024); previsió RBA 2026: +1,4% (dic.). Creixement moderat per efecte dels tipus d'interès elevats i moderació de la demanda interna

Inflació: 3,9% IPC interanual (juny 2026); 3,6% previsió (desembre 2026); retorn progressiu a l'objectiu RBA del 2–3%

Atur: ~4,4–4,5% (2026); mercat laboral relativament tens

Deute públic: ~50% del PIB brut; deute net: ~28,5% del PIB (finances públiques sòlides)

Sectors clau: Serveis, minería i recursos naturals (ferro, carbó, liti, coure), energia, construcció i infraestructures, agroalimentació, educació internacional, sanitat, tecnologia, defensa i turisme

1. RESUM EXECUTIU

Austràlia és la 13a economia mundial (PIB ~1,76 bilions USD el 2024), amb un dels deutes nets més baixos del món (28,5% del PIB) i unes finances públiques sòlides. El país manté una de les taxes d'immigració més altes del món, el que genera una demanda creixent i diversificada de productes importats. El 2024, el comerç bilateral Espanya–Austràlia va superar els 5.500 milions AUD, amb exportacions espanyoles d'~4.400 milions AUD.

A diferència del Canadà o Itàlia, Austràlia està fora de la UE i no té un TLC bilateral en vigor amb Espanya. Les empreses catalanes accedeixen al mercat australià en el marc de les regles de l'OMC, tot i que la UE i Austràlia estan negociant un Acord de Lliure Comerç que, quan

entri en vigor, eliminarà la major part dels aranzels. La quarantena (DAFF) i els estàndards tècnics australians són la primera barrera pràctica que cal gestionar.

Les millors oportunitats per a empreses catalanes són en: tecnologia i IA (Sydney i Melbourne són hubs tecnològics madurs), agroalimentació premium (oli d'oliva: 197 M EUR el 2024, vi, gourmet), energia verda (hidrogen, solar, emmagatzematge), infraestructures (mobilitat, aigua, construcció sostenible) i mineria i tecnologia minera (liti, ferro, coure: demanda de sensors, robòtica, descarbonització).

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica 2024-2026

L'economia australiana va créixer a un ritme baix el 2024 (~1,2-1,4%), afectada pels tipus d'interès elevats del Reserve Bank of Australia (RBA), la pèrdua de poder adquisitiu de les llars i la moderació de la demanda interna. El cash rate va situar-se al voltant del 4,4% durant l'horitzó de previsió del RBA (agost 2026). La inflació roman per sobre de l'objectiu del 2-3%: el RBA projectava un IPC del 3,9% interanual al juny 2026 i del 3,6% al desembre, amb un retorn gradual a l'objectiu.

La taxa d'atur se situa al voltant del 4,4-4,5% el 2026, amb previsió d'augment gradual. El deute públic brut (~50% del PIB) i el deute net (~28,5%) són dels més baixos del món desenvolupat, la qual cosa dóna marge per a inversió pública en infraestructures, energia i defensa.

2.2 Marc comercial

Austràlia és un mercat fora de la UE: les empreses catalanes no disposen d'accés preferencial automàtic. Les negociacions de l'Acord de Lliure Comerç UE-Austràlia segueixen obertes; quan entrin en vigor, eliminaran la major part dels aranzels i harmonitzaran alguns estàndards tècnics. Fins llavors, s'apliquen els aranzels generals i les normes de l'OMC.

Els acords preferencials més significatius d'Austràlia són l'AUSFTA (amb els EUA), l'ECTA (amb l'Índia, en vigor des de 2022), el CPTPP i l'RCEP. El CETA català-canadenc no té aplicació aquí. Cal comprovar, partida per partida, els aranzels aplicables i els requisits de la DAFF (quarantena i bioseguretat) per a cada producte.

2.3 Comerç bilateral Espanya-Austràlia 2024

El comerç bilateral total va superar els 5.500 milions AUD el 2024, amb importacions australianes de productes espanyols d'uns 4.400 milions AUD. En l'àmbit agroalimentari, Espanya va exportar ~420 milions EUR i va importar ~41 milions EUR, amb un saldo favorable de 379 milions EUR. Les principals exportacions agroalimentàries espanyoles van ser: oli d'oliva (197 M EUR), begudes espirituoses (26 M EUR), fleca i pastisseries (22 M EUR), conserves de llegums i hortalisses (19 M EUR) i làctics. En el conjunt de béns, destaquen per part espanyola la maquinària, equipaments elèctrics, farmacèutics i vehicles.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Tecnologia i Intel·ligència Artificial

Austràlia té un mercat digital madur, amb inversió creixent en núvol, ciberseguretat, automatització, centres de dades i adopció d'IA. La inversió en centres de dades es concentra especialment a Nova Gal·les del Sud (Sydney) i Victòria (Melbourne). El govern australià impulsa programes d'IA segura, ciberseguretat nacional i digitalització de serveis públics.

Per a empreses catalanes de software B2B, IA aplicada, ciberseguretat, automatització industrial, anàlisi de dades o eficiència energètica per a centres de dades, el mercat australià és receptiu si l'entrada es fa amb partner local o integrador tecnològic. Cal planificar la certificació de privacitat de dades (Privacy Act australià) i adaptar la solució als estàndards federals i estatals. CSIRO i les universitats són aliats clau per a R+D col·laborativa.

3.2 Agroalimentació i vi

Austràlia té un consum sofisticat, una comunitat multicultural enorme i una demanda creixent de productes mediterranis premium. L'oli d'oliva espanyol ja és el principal producte agroalimentari exportat (197 M EUR el 2024). El vi català (DOQ Priorat, Penedès, Cava), les conserves, els productes de fleca i els aliments saludables tenen posicionament creixent en el mercat australià.

La barrera més important és la quarantena de la DAFF: els aliments d'origen animal o vegetal requereixen certificacions sanitàries, etiquetatge en anglès i en alguns casos tractament quarantenari (irradiació, tractament tèrmic). Les fires de referència són Fine Food Australia (Sydney, setembre 2025: 26.000 professionals) i FoodService Australia. L'entrada més eficient és via un importador establert amb distribució nacional.

3.3 Energia verda: hidrogen, solar i emmagatzematge

Austràlia disposa d'un dels millors potencials solars del món i està desenvolupant una cadena de valor de hidrogen renovable, electrificació industrial i emmagatzematge a gran escala. L'Australian Renewable Energy Agency (ARENA) i la Clean Energy Finance Corporation (CEFC) gestionen programes de subvencions i finançament per a projectes de transició energètica. Alberta l'equivalent australià seria Queensland (hidrogen) i el South Australia (bateries, solar).

Per a empreses catalanes d'enginyeria, components per a fotovoltaica, electrolitzadors, gestió de xarxes, emmagatzematge, eficiència energètica o monitoratge d'actius, Austràlia ofereix oportunitats reals, especialment en el Queensland i el South Australia. Cal identificar un partner industrial local o participar en licitacions d'ARENA/CEFC. La fira de referència és All-Energy Australia (Melbourne, octubre 2025).

3.4 Infraestructures i construcció sostenible

Austràlia té una elevadíssima inversió pública i privada en transport, aigua, habitatge, energia, ports i infraestructures digitals. Infrastructure Australia gestiona la cartera de projectes federals, i cada estat té els seus propis programes (Infrastructure NSW, Major Road Projects

Victoria, Crossrail, etc.). Empreses espanyoles ja hi té presència significativa en energia, construcció i concessions.

Per a empreses catalanes, les oportunitats són en: mobilitat sostenible i ferrocarril, gestió d'aigua (tractament, reciclatge), construcció modular i industrialitzada, digital twins per a infraestructures, sensors i IOT, eficiència energètica d'edificis i solucions per a ciutats intel·ligents. El cicle de venda B2G és llarg (12–36 mesos); la via més ràpida és un subcontracte a un gran contractista establert.

3.5 Minería i tecnologia min era

Austràlia és un dels majors exportadors mundials de minerals: ferro, carbó, lití, coure, níquel i terres rares. La transició energètica augmenta la demanda de minerals crítics per a bateries i electrònica (lití, cobalt, níquel) i genera necessitats de nova tecnologia en extracció, procés, descarbonització i circularitat. El sector té una cultura d'innovació tecnològica molt alta.

Per a empreses catalanes de maquinària, sensors, software de manteniment predictiu, electrificació de flotes mineres, tractament d'aigües, seguretat laboral o reducció d'emissions, la fira IMARC (Sydney) és el punt de contacte clau: aplega els líders del sector a nivell mundial. Actors principals: BHP, Rio Tinto, Fortescue, South32. L'entrada via METS Ignited (clúster de proveïdors tecnològics a la mineria australiana) és molt efectiva.

3.6 Turisme i disseny

Austràlia és una destinació turística madura amb demanda creixent de turisme internacional, experiències premium, disseny, arquitectura, gastronomia i cultura. Melbourne i Sydney són dues de les ciutats més habitables del món, amb una demanda molt alta de disseny d'espais, interiorisme i equipament hotel·ler de qualitat.

Per a empreses catalanes de disseny d'espais, arquitectura, interiorisme, equipament d'hostaleria, experiències culturals, turisme gastronòmic o tecnologia per al sector turístic, el mercat australià és rellevant. La via més ràpida és un acord de distribució o projecte concret amb una cadena hotelera o promotor immobiliari establert.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Institucions i canals d'entrada

- Austrade (Australian Trade and Investment Commission): agència australiana de promoció comercial i captació d'inversió; principal punt d'entrada institucional; xarxa d'oficines a tot el món, incloent-hi Espanya.
- Export Finance Australia (EFA, anteriorment EFIC): finançament, assegurança i garanties per a operacions internacionals; pot facilitar crèdit a compradors australians de productes espanyols.
- ICEX Espanya Exportació i Inversions: suport a empreses espanyoles i catalanes, estudis de mercat, missions i identificació de socis; oficina econòmica i comercial a Canberra.

- ACCIÓ: suport a empreses catalanes, missi ons empresarials, prospecció, soft landing i connexió amb ecosistemes locals; pot cofinanciar part ici paci ó en fires i missi ons a Austràlia.
- Cambres de comerç australianes i associaci ons sectorials (METS Ignited per a min eria, Clean Energy Council per a renovables, FIAL per a alimentació): claus per a trobar distribuïdors, agents i socis locals.

4.2 Fires i esdeveniments clau 2025

- IMARC - International Mining and Resources Conference (Sydney, octubre-novembre 2025): la principal fira de min eria, recursos i tecnologia min era d'Austràlia i l'hem isfer i sud; imprescindible per a tecnologia min era i minerals crítics.
- All-Energy Australia (Melbourne, octubre 2025): energia renovable, xarxes, hidrogen, emmagatzematge i transició energètica; fira de referència per a empreses de cleantech.
- Fine Food Australia (Sydney, setembre 2025, 26.000 professionals): alimentació, foodservice, hospitality i retail; punt de contacte amb importadors i distribuïdors; molt rellevant per a oli, vi, gourmet i ingredients.
- Sydney WorldPride i altres esdeveniments culturals: rellevants per a empreses de turisme, esdeveniments, disseny i experiències; no són fires B2B convencionals, però útils per a la prospecció de relaci ons en aquells sectors.

5. INVERSIÓ ESTRANGERA I INCENTIUS

La inversió espanyola acumulada a Austràlia es valorava en ~5.000 milions AUD el 2024, concentrada en infraestructures, energia renovable, construcció, defensa i concessions. La inversió australiana acumulada a Espanya era d'uns 23.000 milions AUD. Els principals incentius per a empreses estrangeres són:

- R&D Tax Incentive: el règim australià d'R+D està vinculat al tipus impositiu de l'empresa i a la intensitat de l'R+D. Les empreses petites (<20 M AUD de facturació) reben un crèdit reemborsable del 18,5% per sobre del tipus impositiu aplicable; les grans, beneficis no reemborsables vinculats als trams d'intensitat d'R+D. Qualsevol empresa amb filial australiana que faci R+D aplic able hi pot acc edir.
- Subvencions ARENA i CEFC per a energia neta: grants, p réstecs i inversions de capital per a projectes de renovables, hidrogen, emmagatzematge i descarbonització industrial.
- Programes estatals d'atracció d'inversions: cada estat té la seva agència d'inversió (Investment NSW, Invest Victoria, Trade and Investment Queensland) amb ajuts específics per sector i projecte.
- Nova Gal·les del Sud: porta d'entrada principal per a serveis empresarials, finances, tecnologia, centres de dades, infraestructures i educació; Sydney és el centre comercial més internacional. Victoria: especialment adequada per a tecnologia, manufactura avançada, disseny, alimentació, educació i energia; Melbourne és un important centre industrial i

logístic. Queensland: porta d'entrada per a mineria, energia, agricultura, turisme, ports i projectes d'hidrogen.

6. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

6.1 Barreres de mercat

- Distància i costos logístics: llargs temps de trànsit (25-35 dies per a contenidors des de Barcelona), costos de transport elevats, necessitat d'estoc local i complexitat de les devolucions; cal planificar la cadena de subministrament amb un distribuïdor o logístic australià.
- Aranzels i duanes: sense TLC UE-Austràlia en vigor, s'apliquen aranzels generals de l'OMC; cal comprovar cada partida HS i els requisits d'origen; algunes categories (maquinària, tecnologia) entren amb aranzel zero o molt baix, mentre que altres productes (alimentació, tèxtil) poden tenir aranzels del 5-10%.
- Quarantena estricta (DAFF): el Department of Agriculture, Fisheries and Forestry aplica controls rigorosos sobre aliments, productes animals i vegetals, fusta, embalatges i materials contaminants; els incompliments comporten la destrucció de la mercaderia; cal sol·licitar les autoritzacions prèvies d'importació.

6.2 Riscos estructurals

- Mercat fragmentat per estats: regulacions, llicitacions, xarxes de distribució i prioritats públiques varien entre NSW, Victoria, Queensland, Austràlia Occidental i altres territoris; una estratègia única nacional és insuficient.
- Competència local i asiàtica: empreses australianes consolidades i proveïdors de la Xina, el Japó, Corea del Sud, els EUA i Nova Zelanda tenen relacions comercials madures i servei postvenda molt desenvolupat; cal una proposta de valor molt clara.
- Cicles de venda llargs B2G: en infraestructures, defensa, energia i mineria, les homologacions, llicitacions, proves pilot i contractació pública poden allargar-se 12-36 mesos; és crucial un partner local establert.
- Risc de tipus de canvi EUR/AUD: la volatilitat de l'AUD pot afectar marges, preus i pressupostos; cal cotitzar en AUD i planificar cobertures de canvi en contractes llargs.

7. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

Les empreses catalanes amb millors condicions per abordar Austràlia són:

- Empreses tecnològiques B2B amb solucions escalables, recurrència d'ingressos i referències internacionals; model d'entrada via partner local o integrador australià.

- Productors agroalimentaris premium (oli, vi, conserves, gourmet) amb marca, traçabilitat, certificació sanitària i capacitat d'adaptar etiquetatge en anglès; entrada via importador establert amb distribució nacional.
- Enginyeries i empreses industrials amb experiència en energia, aigua, mineria o infraestructures i certificacions tècniques australianes; via subcontracte a gran contractista o licitació directa.
- Fabricants de components amb certificacions i avantatges de productivitat; entrada via distribuïdor especialitzat per sector.
- Pressupost orientatiu primera fase: 15.000–35.000 EUR per a prospecció, adequació regulatòria, viatge i participació en una fira; 50.000–150.000 EUR per a entrada comercial amb distribuïdor, estoc, certificació i pilots. En projectes d'infraestructures, energia o mineria, el pressupost inicial pot superar els 150.000 EUR.

8. RECURSOS

8.1 Recursos de suport disponibles

- Austrade (Australian Trade and Investment Commission): www.austrade.gov.au
- Export Finance Australia (EFA): www.exportfinance.gov.au
- ICEX Espanya (Oficina Econòmica i Comercial a Canberra): www.icex.es
- ACCIÓ: www.accio.gencat.cat
- ARENA (Australian Renewable Energy Agency): www.arena.gov.au
- METS Ignited (tecnologia mineria): www.metsignited.org

8.2 Fonts de referència

- Australian Bureau of Statistics (ABS): PIB, població, inflació, comerç i comptes nacionals
- Reserve Bank of Australia (RBA): política monetària, inflació i previsions macroeconòmiques
- DFAT (Department of Foreign Affairs and Trade): acords comercials i relacions bilaterals
- Australian Taxation Office (ATO): R&D Tax Incentive i fiscalitat empresarial
- DAFF: requisits de bioseguretat, quarantena i aliments
- MAPA / ICEX - Informe bilateral Espanya-Austràlia 2024
- FMI - Article IV i World Economic Outlook 2025
- OCDE - Previsions macroeconòmiques i productivitat
- Comissió Europea, Trade: relacions comercials UE-Austràlia i negociacions del TLC
- Trade Map / UN Comtrade: fluxos comercials detallats per producte i partida aranzelària