

Programa de reindustrialización del sector Hábitat en las Islas Baleares

Presentación de resultados

Enero 2019

Índice

Introducción y objetivos	3
Resultados principales	4
Sector Hábitat	7
Programa Aftercare	15

Introducción y Objetivos

Objetivo principal:

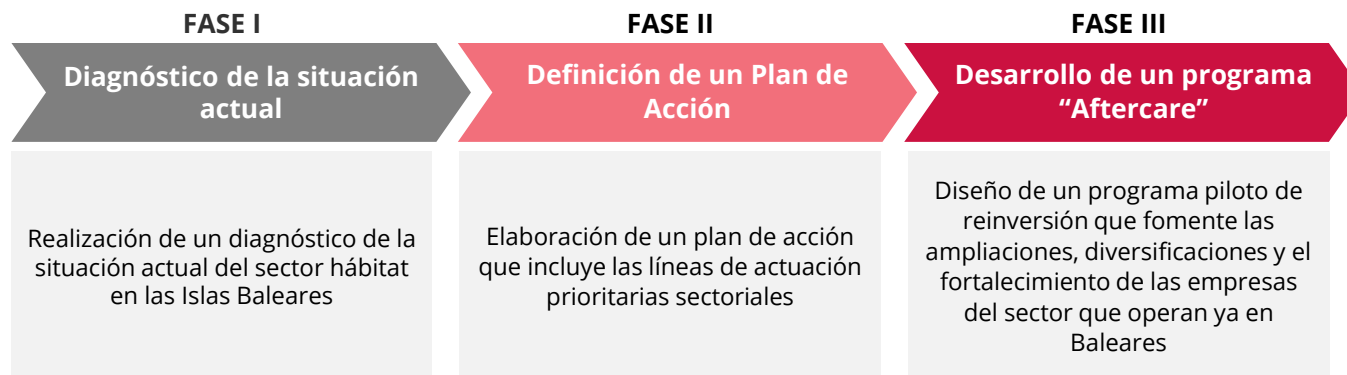
Desarrollar un modelo estructurado para la identificación y el seguimiento de oportunidades de re-industrialización en el sector Hábitat

Objetivos específicos:

Definición de un plan de acción para el sector Hábitat

Elaboración de un programa "Aftercare" de mantenimiento y crecimiento industrial para empresas instaladas en Baleares

Metodología: Para llevar a cabo el proyecto, Deloitte ha aplicado la siguiente metodología dividida en 3 fases:



Resultados principales

Punto de partida

Resultados análisis cuantitativo

29.910M€
PIB Baleares 2017



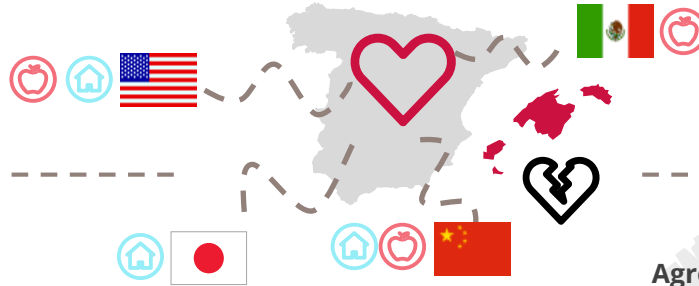
Recuperación
más rápida
que conjunto
de España
(+13%)



33%
Del PIB corresponde al
Sector Comercio



En 2017, **balanza comercial de productos de Baleares es positiva**, por primera en los últimos 5 años (Datacomex)



EEUU, China, Japón o México son **principales inversores en España**, pero **no en Islas Baleares**

↓44%
respecto 2016

319M€
Inversión Extranjera Directa en Baleares, 2017



IDE

- 52%: Act. Sedes centrales
- 19%: Construcción
- 15,3%: Activ. Inmobiliarias

Sector Agroalimentario

25M€*



Sector Hábitat

19M€*



* Actividades Comercio al por mayor se contabilizan en ambos sectores

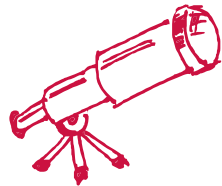
El **tejido empresarial** de Islas Baleares se distribuye...



55% **40%** **4%** **0'3%**

Empresas sin asalariados **Micro Empresas** **PYMES** **Gran Empresa**

De cada **100 trabajadores en Islas Baleares**, **78 lo hacen en el Sector Servicios**



↓10pts
respecto 2013
(INE)



12'5%
De **tasa de paro en Islas Baleares**
(2017 / INE)

Trabajo de campo

Actividades realizadas

48

Empresas contactadas



10

Entrevistas personales realizadas



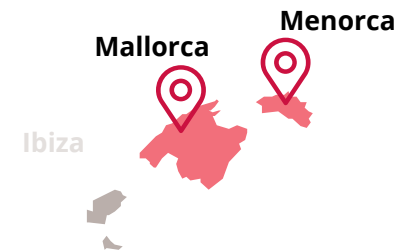
2

Workshops realizados



10

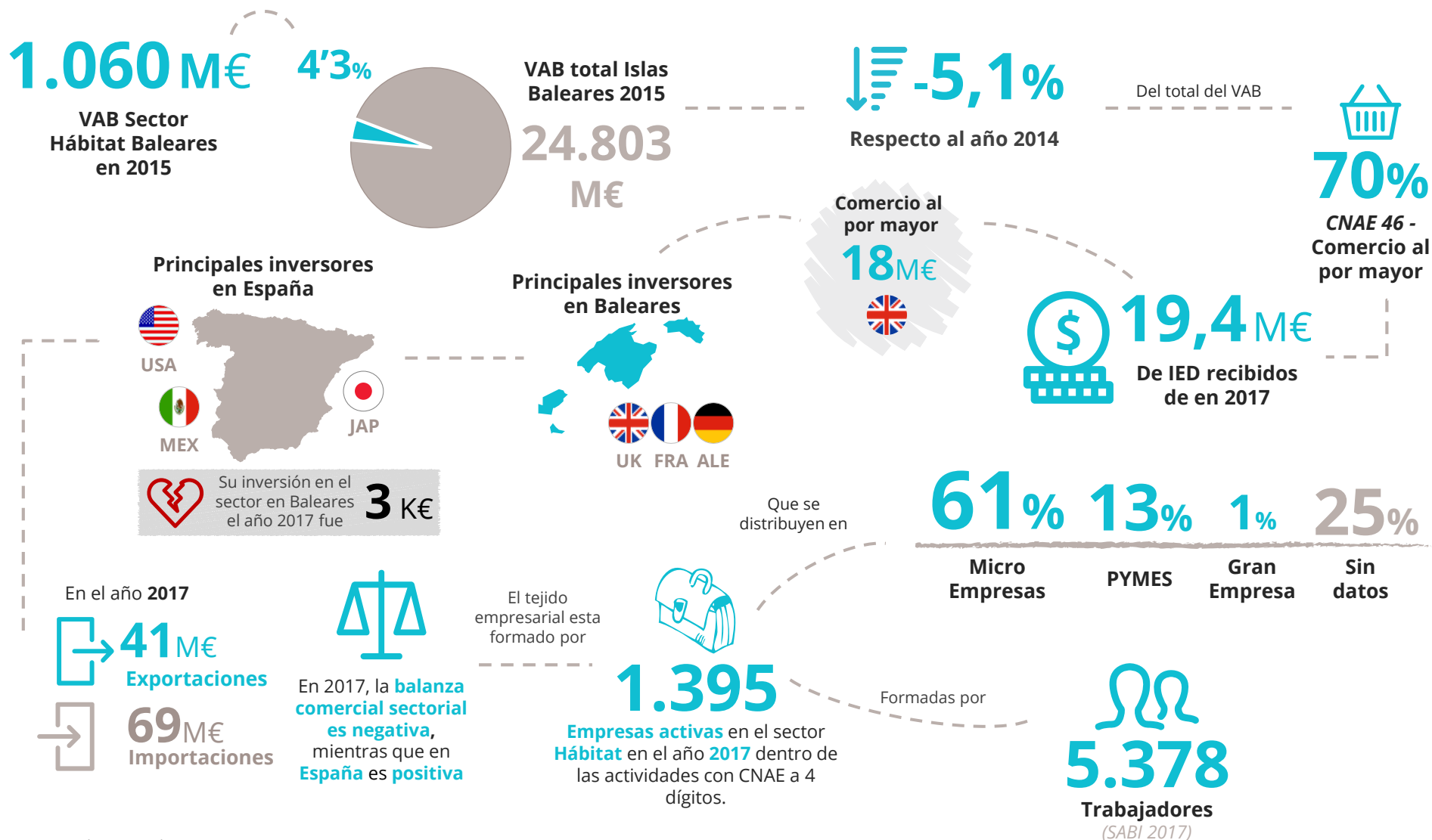
Agentes participantes en workshops



Sector Hábitat

Sector Hábitat

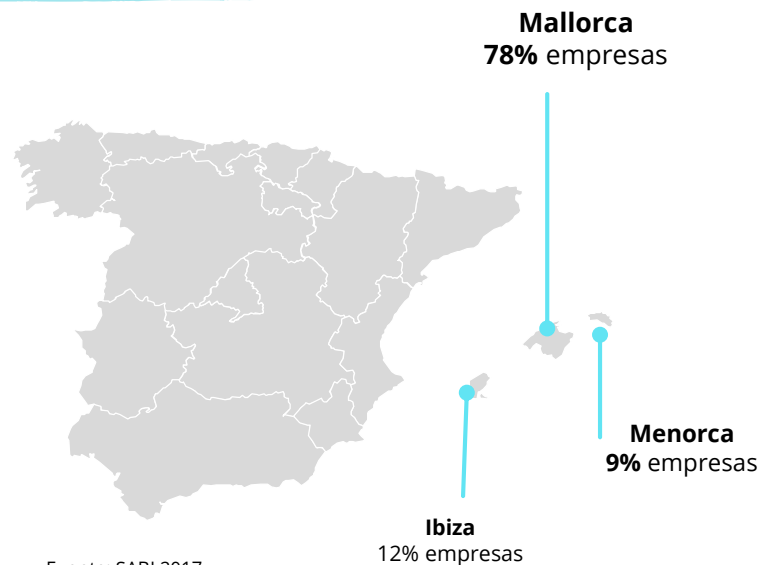
Punto de partida



Sector Hábitat

Análisis del tejido empresarial

Distribución geográfica:



Distribución por tamaño:

Micro

848

Pyme


183


Gran

17

Volumen de empresas:

 Nº empresas en Islas Baleares **47.296**

 De las cuales, activas **24.466**

 Actividad CNAE 01, 03, 10, 11, 46 **3.762**

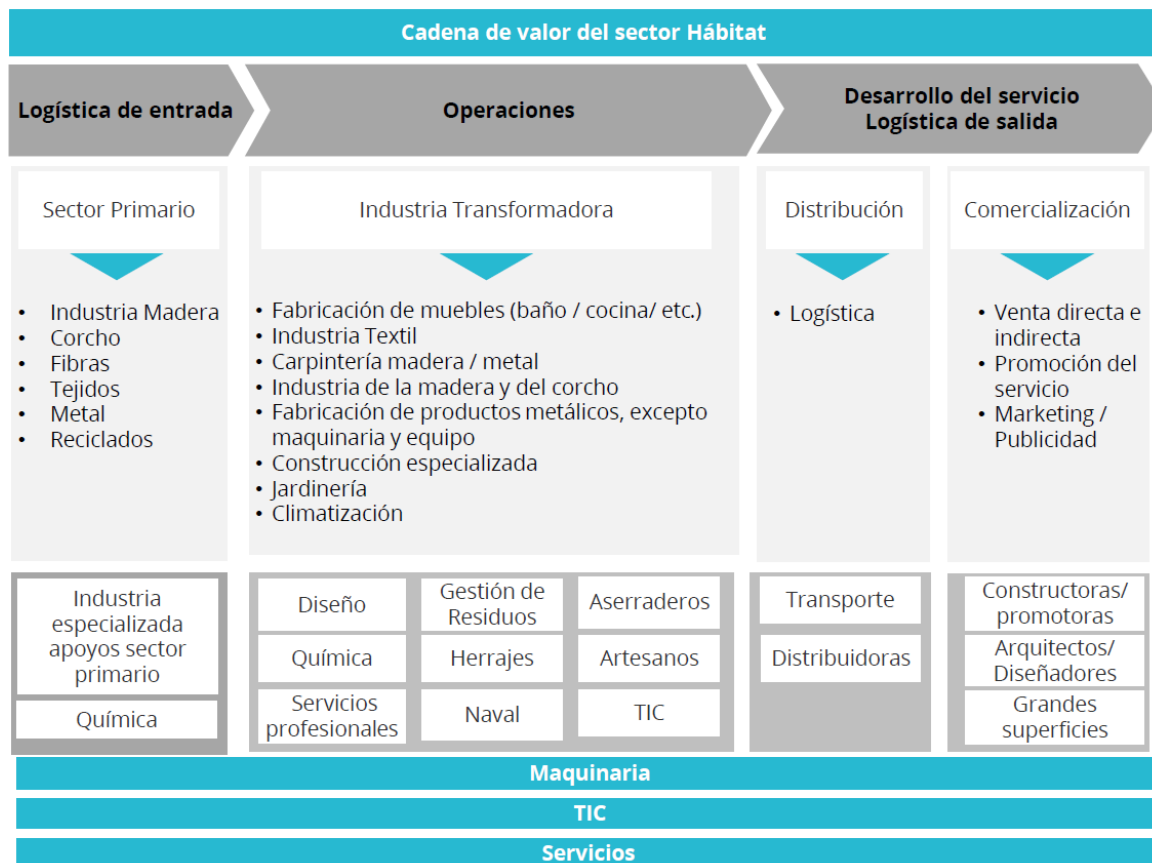
 Actividad CNAE 4 dígitos* **1.106**

* Más del 44% de estas empresas corresponden al CNAE-43: Construcción especializada y más del 33% corresponden al CNAE-46: Comercio al por mayor

Sector Hábitat

Cadena de valor sectorial

Cadena de valor sectorial:



Principales Resultados:

- Los CNAE analizados sólo cubren el segundo y tercer eslabón de la cadena de valor del sector hábitat, con una representación del **17,8%** de empresas en el segundo y el **82%** en el tercero (comercio al por mayor o servicios de jardinería).
- El dinamismo exportador: **4,1%** empresas registran actividad exterior, **90%** no registran ninguna actividad, **0,79%** sólo exporta y el **5,5%** solo importa.
- El **90%** de **ingresos de explotación** lo concentran empresas del tercer eslabón de cadena de valor (CNAE 46 y CNAE 43; Instalaciones eléctricas), acumulando el **74%** de las empresas con algún tipo de actividad exterior.
- El sector hábitat se caracteriza por la **calidad del producto** y la capacidad de adaptación a estándares internacionales, sobre todo en productos a medida.
- Las empresas punteras están **tecnificadas e invierten cada vez más en** con maquinaria de ultima tecnología.
- Las empresas del segundo eslabón de la cadena de valor tienen la necesidad de **importar la materia prima**, desde la península o desde el extranjero y se externalizan los acabados (pintura, barnices, etc).

Sector Hábitat

Cadena de valor sectorial

Análisis cualitativo:

- Este sector tiene una gran diversidad de sub-sectores; desde talleres artesanales o semi-artesanales que mantienen el oficio hasta empresas de industria 4.0 que utilizan robots e impresiones 3D. Esto genera un **valor añadido** al sector.
- Sin embargo, el oficio tiende a disminuir por la falta de la figura del aprendiz o el desinterés de los jóvenes por meterse en el sector. Esto supone **dificultades en los cambios generacionales** del personal.
- Existe una cierta **gremialidad entre empresas** del sector, sobre todo en Menorca.
- Destaca el posicionamiento de marca ciudad; **Mallorca, Menorca e Ibiza**, que convierten al producto más atractivo. Sobre todo, los productos que se relacionan directamente con el territorio, por ejemplo: la silla menorquina.
- El sector hotelero se apoya en el sector hábitat en las Islas permitiendo que se internacionalicen gracias a la apertura de sedes en otros territorios. Esto es más propio de las empresas en Mallorca que están asociadas con las grandes cadenas hoteleras como clientes de confianza.
- Las empresas del sector suelen formar a sus empleados para contrarrestar la falta de FPs específicos.

Gaps y Oportunidades:

- Investigación y desarrollo de **materiales y componentes** para nutrir a todo el sector independientemente de la actividad específica que realice (muebles, construcción especializada, impresión 3D, o azulejos).
- Apuesta por las **nuevas tecnologías** para aumentar la productividad y el rendimiento, sobre todo en las pymes, carpinterías, etc.
- Apuesta por el **diseño** y la diferenciación del producto de calidad.
- Gestión de **residuos** y oportunidades de implementación de prácticas de **economía circular** y reciclaje.
- Explotar el alto posicionamiento de la marca ciudad: **Mallorca, Menorca e Ibiza**
- Explotar las **sinergias inter-sectoriales** con el sector hotelero, náutico y de la construcción.
- Necesidad de adaptación de la **formación especializada y dual**, sobre todo en maquinaria de control numérico, robótica y mantenimiento.
- Necesidad de un apoyo técnico/ profesional, sobre todo en lo que se refiere al apoyo a **comercialización y exportación**.
- Creación y potenciamiento de un **clúster del sector Hábitat**.

Sector Hábitat








Cadena de valor sectorial

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Carencia de una visión global y estratégica de expansión de empresas familiares• Desconocimiento de potenciales mercados nuevos para exportar• Falta de inclusión de tecnología en la escuela Politécnica Balear• Las empresas consideran que tienen poco acompañamiento por parte de la administración• Escasa colaboración/cooperación entre las empresas del sector (Mallorca)• Falta de asesoramiento comercial	<ul style="list-style-type: none">• Carencia de suelo industrial en Manacor (Mallorca)• Falta de centros de formación especializados• Falta de mano de obra cualificada y no cualificada disponible• Absorción de la mano de obra disponible por la estacionalidad del sector de la hostelería• Mala imagen del sector de la madera, debido a las posibilidades de accidentes labores• Insularidad / doble insularidad en el caso de Menorca e Ibiza• Costes del transporte• Costes elevados para asistencia a ferias internacionales sectoriales
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Potente imagen de Mallorca / Menorca / Ibiza como marca internacional• Mantenimiento de los oficios y sector artesanal• Baleares como Islas que respetan el medio ambiente• Creación de productos con valor añadido y apuesta por la calidad• Tecnificación de las empresas punteras del sector• Apuesta por la implementación de tecnología en sector: aumento de la solicitud de ayudas para la compra de maquinaria• Formación dentro de las empresas (Mallorca)• Empresas prefieren comprar productos locales aunque sean más caros• Moderna red de infraestructuras (Mallorca)• Colaboración entre empresas del sector (Menorca)	<ul style="list-style-type: none">• Potenciar la formación especializada• Exportación y apertura de nuevos mercados• Seguir potenciando la diferenciación del producto Balear por la calidad• Industrialización de las empresas familiares• Impulso de la I+D+i• Creación de clúster sectorial• Aprovechamiento de las sinergias de turismo para el crecimiento del sector

Sector Hábitat

Plan de acción

Ejes y objetivos:

							
7 Ejes	Competitividad sostenible	Internacionalización	Aceleración tecnológica e innovación	Capital humano y empleo de calidad	Especialización	Política de clúster	Complejidad
7 Objetivos	Aumentar la competitividad de las empresas con aprovechamiento más intensivo de recursos	Reforzar el soporte a la exportación e internacionalización	Aumentar los índices de inversión de I+D+i de las PYMES y dar soporte a aquellas que no pueden realizarla	Asegurar el relevo generacional, reducir la precariedad y cualificar a los trabajadores del mercado laboral	Disponer las infraestructuras necesarias y cumplir objetivos internacionales en materia de cambio climático	Generar nuevos entornos productivos para combinar capacidades y conocimiento	Incorporar a la reflexión estratégica la vigilancia, la anticipación para aprovechar amenazas y oportunidades
12 Líneas de actuación	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Crecimiento empresarial ❖ Financiación 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Apoyo a la comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Apuesta por las TIC 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Atracción y retención de mano de obra ❖ Formación especializada ❖ Formación para empresarios 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Infraestructura ❖ Innovación medioambiental 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Clúster ❖ Impulso a la cooperación empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Crecimiento sectorial
18 Programas	3	2	3	4	2	3	1

Sector Hábitat

Plan de acción

Priorización de líneas de actuación:

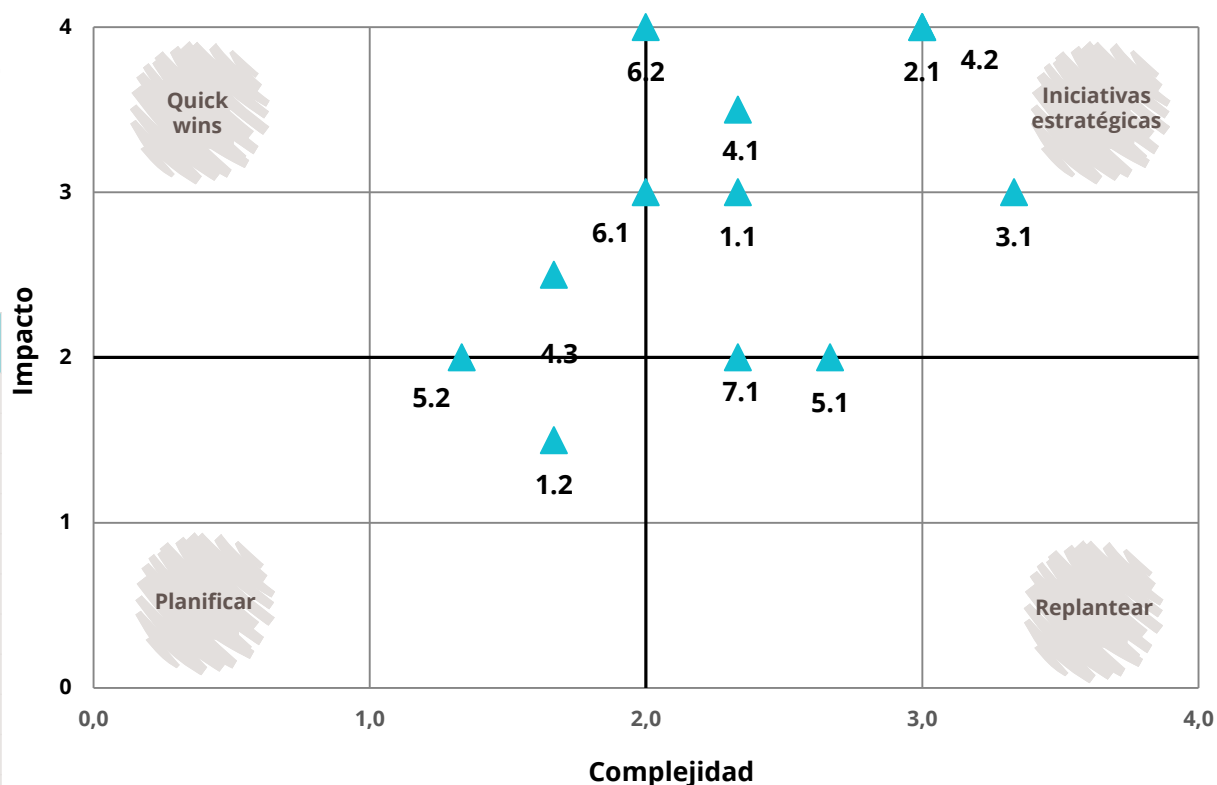
A continuación se visualiza la clasificación de las líneas de actuación del sector Hábitat. Esta se ha realizado en una escala de cinco valores (de 0 a 4) y en función de dos criterios:

- **La complejidad** de su **puesta en marcha**, calculado en base al tiempo, el presupuesto y los agentes a coordinar para su ejecución.
- El **impacto** que tienen **sobre el sector**.

Las líneas de actuación propuestas son las siguientes:

Línea de actuación
1.1 Crecimiento empresarial
1.2 Financiación
2.1 Apoyo a la comercialización
3.1 Apuestas por las TIC
4.1 Atracción y retención de mano de obra
4.2 Formación específica
4.3 Formación para empresarios
5.1 Infraestructura
5.2 Innovación medioambiental
6.1 Clúster
6.2 Impulso a cooperación empresarial
7.1 Crecimiento sectorial

Líneas de actuación sector Hábitat



Programa de Aftercare

Programa Aftercare

Introducción y objetivos

Introducción:

Una vez realizado el análisis sectorial, y con el propósito de servir como **herramienta de impulso al crecimiento** de las empresas del sector Hábitat, se propone la **implantación de un servicio de Aftercare**, articulado a través de una serie de servicios que den **respuesta** a las **necesidades identificadas** de las empresas.

Objetivo principal del programa Aftercare:

Conseguir una cooperación sistemática y estructurada con las empresas instaladas en las Islas Baleares que permita, por un lado identificar oportunidades de crecimiento y por otro, gestionar riesgos, con el fin último de arraigar las empresas al territorio.

Objetivos secundarios:

Competitividad

Favorecer la competitividad de la industria, el crecimiento económico y el impulso de la creación de empleo local.

Maximizar

Maximizar la estructura empresarial existente para beneficiar la economía local, con la visión de tener una ganancia a largo plazo.

Marketing territorial

Convertir a las empresas instaladas en las Islas Baleares en un referente para empresas prospectivas que quieran instalarse en las mismas.

Cooperación Sistematizada

Creación de una sinergia entre las empresas y la administración pública.

Potenciar el crecimiento

Potenciar los sectores hábitat y agroalimentario a través de la oferta de una cartera de servicios que fomente el crecimiento y la reinversión por parte de las empresas locales.

Anticipación

Anticipar y resolver las necesidades de las empresas, creando un enfoque que reduzca riesgos de una deslocalización por parte de estas.



Deloitte.

Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL") (*private company limited by guarantee*, de acuerdo con la legislación del Reino Unido), y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página <http://www.deloitte.com/about> si desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, gestión del riesgo, tributación y otros servicios relacionados, a clientes públicos y privados en un amplio número de sectores. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países y territorios, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la ayuda que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Los más de 225.000 profesionales de Deloitte han asumido el compromiso de crear un verdadero impacto.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte será responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.