

# *Pla Estratègic Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears 2016-2018*

Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears


Govern de les Illes Balears
Vicepresidència i Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme
Direcció General d'Innovació i Recerca

una manera de hacer europa

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Unió Europea

# Cites

*"Un clúster es un grupo de empresas interconectadas e instituciones relacionadas en un determinado campo, que se encuentran próximas geográficamente, y que están vinculadas através de elementos comunes y complementariedades."*

"On Competition"
M. Porter (1998)

*"En la actualidad, con autores como Sövell, Linqvist i Ketels se vuelve a incidir en la importancia del entorno, y sobre todo del sistema de agentes identificado en la triple hélice empresa - universidad - administración."*

"El Programa AEI en el marco de las políticas internacionales de apoyo a los clúster"
Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (2011)
Gobierno de España

*"Si tú tienes una manzana y yo tengo una manzana y las intercambiamos, ambos tendremos una manzana. Pero si tú tienes una idea y yo tengo una idea y las intercambiamos, entonces ambos tendremos dos ideas."*

George Bernard Shaw
Premio Nobel de Literatura (1856 - 1950)

*"Cuando los hombres se ven reunidos para algún fin, descubren que pueden alcanzar también otros fines cuya consecución depende de su mutua unión."*

Thomas Carlyle
Filósofo y Ensayista (1795-1881)

*"Un ecosistema de innovación supone la agrupación y relación de capacidades que pueden transformar sustancialmente productos o industrias y aportan factores de competitividad tanto a países, regiones o empresas."*

"Hacia los ecosistemas de innovación". Carlos Marquerie. (2016)

# Fites

- L'original "Asociación de Fabricantes de Lejías, Jabones, Detergentes y Afines de Mallorca" fou constituída el 28 de gener de 1982, a l'ampar de la Llei 19/77.

- El 29 de novembre de 2012, reunits en Assemblea General Extraordinaria, l'associació dona el pas a la constitució del Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears.

- Reunits en Assemblea General Ordinari, el 11 d'abril de 2013, s'aprova el primer pressupost del Clúster per l'any 2013 i es presenta el Pla Estratègic per el periode 2013-2015.

- L'aprovació definitiva del Pla 2013-2015 es produeix a l'Assamblea General Ordinari de 21 de maig de 2014.

- L'aprovació definitiva del Pla 2016-2018 es produeix a l'Assamblea General Ordinari de 3 de març de 2016

# Agraïments

Aquest Pla Estratègic es un document consensuat per el sector de les indústries químiques de les Illes Balears, realitzat a finals de 2015, amb la finalitat de definir les actuacions del clúster en el període 2016-2018.

CliQIB vol agrair la dedicació de les empreses participants en el procés de planificació estratègica i les reunions de treball realitzades, especialment als membres de la Junta Directiva del Clúster, al Director i resta de components del personal de l'Oficina Tècnica.

També volem agrair la intensitat de la feina realitzada per l'empresa consultora INNOBALEARS[1], i en especial la seva directora, la Sra. Mariona Luis, per la magnífica tasca de coordinació, dinamització i anàlisi realitzada.

[1]INNOBALEARS. Mariona Luis Tomás. www.innobalears.com

Govern de les Illes Balears
Vicepresidència i Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme
Direcció General d'Innovació i Recerca

una manera de hacer europa

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Unió Europea

# Taula de continguts

I. Introducció 7

II. Resum Executiu 8

III. Antecedents i context 10
III.I. Entorn econòmic, financer, empresarial, tecnològic i territorial 11
III.I.I Dades generals 11
III.I.II Especialització productiva 12
III.II. El sector químic abans de la creació del cluster 15

IV. Trajectòria del sector químic en el període 2013-2015. Caracterització i trajectòria de mercat i competència on operen les empreses de CliQIB 19
IV.I. Productes i serveis actuals i mercat actual 20
IV.I.I. Productes i serveis actuals 20
IV.I.II. Mercats actuals 22
IV.I.I. Competidors significatius i trajectòria 23
IV.I.II. Tendències significatives en els mercats de CliQIB 23
IV.I.III. Tendències significatives en el sector químic 25
IV.I.IV. Tendències significatives en els clústers de coneixement 26
IV.I.V. Mercats potencials per als productes i serveis de les empreses del clúster 26
IV.I.VI. Normativa que afecta el sector de la indústria química en els pròxims anys 27
IV.I.VIII. Factors clau identificats a llarg termini 28
IV.I.IX. El Clúster: situació actual 29
IV.I.IX.I. Estructura de govern i gestió 31
IV.I.IX.II. Mitjans humans i materials involucrats 33
IV.I.IX.III. Fonts de finançament 34
IV.I.IX.IV. Integració i pertinença a xarxes de coneixement 35
IV.I. Relació del Clúster amb la política d'innovació de les Illes Balears. Pla CTIE i RIS3 35

V. Caracterització de la base tecnològica i innovadora de CliQIB 37
V.I. Base empresarial actual i relació amb el Clúster 37
V.II. Evolució previsible de la base tecnològica i d'innovació 37
V.III. Principals centres d'innovació i de recerca involucrats en el Clúster 37
V.IV. Identificació dels principals projectes impulsats 38

VI. Pla Estratègic 2016-2018 38
VI.I. Justificació de l'estratègia 38
VI.I.I. DAFO del sector 38
VI.I.II. DAFO del clúster 39
VI.I.III. Potencialitats 40
VI.I.IV. Factors clau d'èxit del Clúster 40
VI.I.V. Factors de risc més significatius 40
VI.I.VI. Possibilitats de col·laboració entre empreses i amb centres de coneixement 41
VI.II. Marc estratègic: Missió, visió i objectius 42
VI.II.I. Missió 42
VI.II.II. Visió 42
VI.II.III. Objectius 42
VI.III. Eixos estratègics identificats 43
VI.IV. Projectes i iniciatives a curt termini (2016) 43
VI.V. Projectes i iniciatives a mig i llarg termini (2017 i 2018) 46

VII. Inversions previstes i estimació de l'impacte econòmic, social i mediambiental 47
VII.I. Pressupost total del període desglossat 47
VII.II. Proposta d'indicadors de seguiment 47
VII.III. Eixos estratègics vinculats als projectes identificats 47

JUNTA DIRECTIVA 53
SOCIS 53
COLABORADORS 53
ANEXES 54

# I. Introducció

En aquest document es presenta l'Estratègia formulada per al Clúster Químic de les Illes Balears, per al període 2016-2018.

L'esquema general del document té un component d'anàlisi de situació actual del clúster i del sector que integra (sector químic), l'anàlisi de l'evolució del mercat en el que s'ubiquen les empreses clients del clúster (empreses turístiques) i la concreció del pla estratègic corresponent al període citat.

Per a desenvolupar aquest document, es parteix dels resultats dels següents projectes i documents:

- El Pla Estratègic definit per al període 2013-2015, en el que s'identificaven les primeres passes a realitzar per a l'emergència i consolidació del Clúster.
- Les memòries anuals d'activitat del Clúster.
- La memòria presentada a la línia B de la convocatòria de Clústers de la Direcció General d'Innovació, en Juliol de 2015, que descriu l'activitat realitzada en el clúster en el període 2014-2015 i la proposta d'activitat per al 2016 que compleix amb els requeriments de la convocatòria.
- La memòria del projecte SDS Mobile presentada a la línia C de la convocatòria de clústers abans esmentada.
- La documentació generada en diversos esdeveniments en els que ha participat el Clúster, tant com ponent com a visitant.
- La documentació generada en el procés de planificació estratègica, en les diferents sessions de treball realitzades amb el Director del Clúster, els membres de la Junta Directiva del Clúster, els membres del Clúster i el conjunt d'empreses i entitats que poden estar d'una manera o altra vinculades al Clúster en el període 2016-2018.

# II. Resum Executiu

El resum executiu d'aquest Pla Estratègic parteix de l'anàlisi del context i els antecedents que envolten el sector químic de les Illes Balears, Comunitat Autònoma caracteritzada per una terciarització dels sectors de producció i una progressiva pèrdua de teixit industrial.

El sector químic de les Illes Balears ha transitat una progressiva professionalització arrel de la implantació de normativa cada vegada més exigent i l'arribada i implantació de competidors nacionals i internacionals, que ha implicat la pràctica pèrdua del mercat domèstic i la progressiva especialització del sector en la resolució de problemes higiènics del turisme.

Arrel d'aquesta especialització, el sector va considerar necessari articular la seva representativitat al voltant del clúster que ens ocupa, el Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears.

En el període 2012-2015, el clúster ha treballat al voltant del Pla Estratègic 2012-2015, i ha anat estabilitzant i consolidant la seva activitat per la via privada, rebent una subvenció pública l'any 2015 per al període 2014-2016 que permet orientar els esforços de les empreses i entitats que el conformen cap a la seva àrea d'especialització (la solució de problemes higiènics en turisme) de forma més intensa en el període 2016-2018.

Així, es considera que la missió del clúster, el sentit de ser del clúster per al pròxim trienni és "Promourel'expansió i la generació de negoci de les empreses que formen part del clúster, a través d'identificar i facilitar la implantació de normativa química, i de promoure l'intercanvi de coneixement i la innovació en la solució de problemes higiènics en turisme, identificant i llançant projectes en col·laboració al voltant d'aquests problemes entre empreses i entitats compatibles. "

La visió és, d'aquí a 3 anys, ser un referent a nivell nacional com a identificador de projectes en col·laboració per a la solució de problemes higiènics en turisme, tant per a empreses turístiques, com per centres de coneixement i entitats de suport a la innovació.

Els objectius per al clúster en aquest període que se desprenen de la visió són:

- Estabilitzar el model d'ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del clúster i poder treballar a llarg termini.
- Organitzar l'expansió de les empreses del clúster amb col·laboradors.
- Organitzar i augmentar la relació comunitat científica-clúster-hotelers.
- Cercar sinèrgies entre els membres del clúster per ajudar-los a col·laborar.
- Augmentar la credibilitat de les empreses del clúster de cara al client final.

I els eixos estratègics que s'identifiquen per treballar en aquesta línia són:

- CAPACITACIÓ. La formalització del coneixement per transitar d'una oferta de producte químic a una oferta de serveis avançats que l'empresa turística pugui externalitzar a les empreses químiques de les Illes Balears.

- INNOVACIÓ. La creació d'un "living lab" amb la Universitat de les Illes Balears, un entorn en el que les empreses químiques puguin fer proves i analitzar diferents maneres d'enfrontar problemes higiènics en turisme.

- EXPANSIÓ. La identificació de nous mercats nacionals i internacionals en els que la proposta tècnica de les empreses CliQIB pot resultar atractiva.

- OFICINA TÈCNICA. La consolidació de una "oficina tècnica" amb la generació d'alertes i acompanyament en la implantació de nova normativa específica del sector.

El clúster no té previst créixer en costos fixes en el període 2016-2018, i el pressupost total de les activitats previstes per al període és de 110.000€/any, 330.000€ per al període de tres anys analitzat.

# III. Antecedents i context

## III.I. Entorn econòmic, financer, empresarial, tecnològic i territorial [2]

A manera d'introducció, es revisaran breument alguns aspectes socioeconòmics bàsics de les Illes Balears i de la societat del coneixement i de la informació que comporten un incipient canvi d'especialitzaió productiva que cal emfasitzar per la importància de les repercussions que té en el nostre sistema regional de ciència, tecnologia i innovació.

### III.I.I Dades generals

L'any 2012 la població de les Illes Balears era d'1.119.439 habitants (el 2,09 % de la població total espanyola). És important assenyalar la concentració de la població a Mallorca, que, tal com es pot apreciar a la taula 12, és l'illa més poblada, amb el 78,3 % de la població. En canvi, la població deFormentera no arriba a l'1 % del total de la regió.

***Taula 12. Evolución de la población de les Illes Balears per illes (2003-2012)***

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mallorca | 753.584 | 758.822 | 777.821 | 790.763 | 814.763 | 846.275 | 862.397 | 869.067 | 873.414 | 876.147 |
| Menorca | 81.067 | 82.872 | 86.697 | 88.434 | 90.235 | 92.434 | 93.915 | 94.383 | 94.875 | 876.147 |
| Eivissa | 105.103 | 106.220 | 111.107 | 113.908 | 117.698 | 125.053 | 129.562 | 132.637 | 134.460 | 137.357 |
| Formentera | 7.607 | 7.131 | 7.506 | 7.957 | 8.442 | 9.147 | 9.552 | 9.962 | 10.365 | 10.757 |

*Font: INE (2013)*

La població ha anat creixent en els darrers anys lleugerament per sobre de l'1 %. Les Illes Balears destaquen per tenir un PIB per càpita sensiblement superior a la mitjana espanyola (24.393 euros enfront dels 22.772 euros de mitjana estatal l'any 2012), si bé en els darrers anys les Balears han anat perdent llocs en el rànquing de renda per càpita, tant com a comunitat autònoma com en la classificació per províncies espanyoles. Ara bé, en el període de crisi 2009-2012 la caiguda del PIB per càpita en l'àmbit nacional ha estat del 0,21 %, mentre que a les Illes Balears ha augmentat un 0,23 %.

[2] Les dades d'aquest apartat han estat copiades íntegrament del Pla de Ciència, Tecnologia, Innovació i Emprenedoria de les Illes Balears 2013-2017, amb lleugers matisos per facilitar l'argumentació del text.

També presenten unes taxes d'activitat superiors a la mitjana nacional (vegeu la taula 13). En particular, destaca la taxa d'activitat femenina, que supera la de l'Estat en quasi un 5 % i ha mostrat un increment molt notable des del començament de la dècada. L'increment en la taxa d'activitat malauradament s'ha vist associat, a causa de la crisi econòmica, a un augment considerable de la taxa d'atur, que durant l'any 2010 ha assolit una mitjana estatal del 20%, mentre que l'any 2005 era d'un 7 %. S'observa que el nombre d'ocupats ha crescut de manera moderada en el període 2005-2010 en comparació amb el nombre de desocupats. L'efecte de la crisi econòmica s'aprecia també en la moderació de les exportacions, les quals durant l'any 2010 han caigut a les Illes Balears per sota dels nivells de l'any 2000. D'altra banda, el dèficit comercial és estructural a la regió, com també ho és a l'Estat.

***Taula 13. Principals magnituds socioeconòmiques de les Illes Balears***

| *Indicador* | *Illes Balears* | | | *Espanya* |
|---|---|---|---|---|
| | *2000* | *2005* | *2010* | *2010* |
| Població (milers de persones) | 846 | 1.078 | 967 | 45.820,3 |
| PIB pm (milions d'euros) | 16.110 | 22.661 | 26.679 | 1.0625.591 |
| PIB per càpita (euros/any) | 19.043 | 21.019 | 27.541 | 23.190 |
| Població activa (milers) | 407 | 504 | 591 | 23.089 |
| Població ocupada(milers) | 381 | 468 | 470 | 18.457 |
| Aturats (milers) | 26 | 36 | 120 | 4.632 |
| Taxa 'atur (%) | 7 | 7 | 20 | 20,06 |
| Taxa d'activitat (homes 16-64 anys) | 83,9* | 83,8 | 84,60 | 81,86 |
| Taxa d'activitat (dones 16-64 anys) | 56,67* | 64,9 | 72,4 | 66,78 |
| Exportacions (milions d'euros) | 883 | 1.021 | 809 | 185.799 |
| Importacions(milions d'euros) | 1.771 | 2.099 | 1.559 | 238.082 |

* Dada corresponet a l'any 2001.
Font: INE i IBAE (2011)

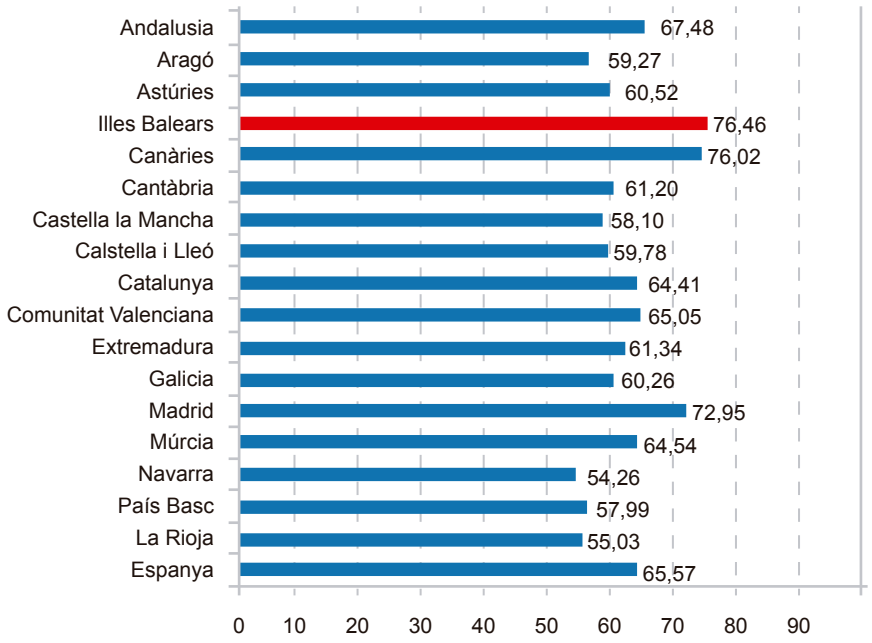
## III.I.II Especialització productiva

Des de fa decennis, l'economia balear presenta més tendència cap a la terciarització que la resta de comunitats autònomes. Des de la dècada dels anys trenta, les Illes Balears ja presenten més especialització en el sector de serveis. En la primera dècada del segle XXI, la contribució d'aquest sector al PIB es troba molt per sobre de la resta de sectors productius, ja que la suma del sectorprimari, la indústria i la construcció no arriba al 20 % del PIB.

Pel que fa a l'estructura productiva regional en termes de valor afegit brut (VAB) i ocupació, es veuencara més clarament que l'economia balear està consolidada com una economia de serveis, sectorque el 2010 representava el 83 % del VAB regional total i el 75 % de la població ocupada. El pes delsector agrícola i de la indústria ha baixat al llarg del període i avui representa menys del 10 % dels ocupats i del valor afegit de la regió. L'evolució del sector de la construcció ha estat similar a la del conjunt de l'Estat, amb un increment sostingut fins a l'any 2008. Actualment les Illes Balears tenen una proporció d'ocupats en aquest sector més elevada (el 16 % el 2010) que la mitjana espanyola (12 %), però en termes de VAB el sector representa menys d'un 10 %, fet que denota una productivitat sectorial baixa, la més baixa de les Illes Balears.

Si s'analitza el pes del sector de serveis en el PIB regional a preus corrents de mercat de les diferents comunitats autònomes, les Illes Balears, d'acord amb les dades de l'any 2010, ocupen el primer lloc, amb una participació d'aquest sector en el PIB del 76,5 %. En la resta de grans sectors productius, l'especialització relativa de les Balears es troba per sota de la mitjana espanyola (vegeu el gràfic 10).

***Gàfic 10. Pes del sector de serveis sobre el PIB pm (base 2000) per comunitats autònomes l'any 2010***



A més, l'especialització econòmica de les Illes Balears rau en els següents subsectors:

*Gràfic 9. Especialització econòmica de les Illes Balears*




*Font: elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.*

El més raonable és suposar que la inèrcia del procés de terciarització, que s'està donant de forma generalitzada en l'àmbit internacional, no es detindrà a les Illes Balears. Si per a l'horitzó 2025 els serveis hi arribessin a tenir un pes proper al 90 %, i sense gaire marge perquè el sector primari (un escàs 1 % del PIB regional) disminueixi, l'ajust només es podria produir amb la reducció del sector secundari (indústria i construcció). Segons això, un probable escenari prospectiu de l'estructura productiva de les Illes Balears per a l'any 2025 podria ser el següent: l'agricultura hi representaria l'1%; la indústria i la construcció, el 9 %, i els serveis, el 90 %.

D'aquesta manera es confirmaria que a les Illes Balears es mantenen les tendències de les principals economies avançades: un augment de la terciarització en serveis avançats, amb una dotació més gran del component tecnològic en contrapartida al procés de desindustrialització (ambla indústria reduïda a un sector marginal, amb un 2 % o 3 % del PIB) i amb el manteniment d'un sector de la construcció (7 % o 6 %) viable i eficient per assegurar la dotació necessària d'infraestructures i de capital físic per al bon funcionament del sistema econòmic. En aquest context, la participació del sector primari en el PIB seria residual, però molt eficient en l'explotació dels recursos naturals, la preservació del medi ambient i les produccions molt especialitzades i d'alta qualitat. En aquest model de creixement, l'R+D+I hi té molt a dir, especialment sobre el sector primari.

El fet que les Balears presentin una especialització relativa en serveis per damunt de la resta de comunitats autònomes es pot explicar, en part, analitzant l'eficiència relativa del sector en termes de més productivitat del treball. Així, la valoració global de la productivitat dels serveis a les Illes Balears per a l'any 2010 se situa, amb relació a la resta de comunitats autònomes, en tercera posició, només superada per Madrid i Catalunya, mentre que en la darrera memòria del CES, amb dades referides a l'any 2009, s'estima que la productivitat, en termes de VAB per ocupat de l'hoteleria que és l'activitat més emblemàtica dels serveis a les Illes Balears és superior en un 41 % al valor espanyol equivalent.

Ara bé, en general la major part del sector terciari balear es caracteritza per consistir en serveis tradicionals oferts per microempreses de baix contingut tecnològic i baixa qualificació del treball. En el cas del turisme, concretament, s'hi inclou encara una oferta no negligible de baixa qualitat, poc valor afegit, poc innovadora i repetitiva d'un producte madur i banalitzat, que sobreviu gràcies a la baixa dels preus i a unes inversions de manteniment mínimes, que en fan qüestionar la sostenibilitat i la rendibilitat futura.

A més a més, s'hi ha afegit la construcció d'una sobreoferta turística que ha acabat per pressionar a la baixa els preus i el rendiment de les explotacions turístiques, en uns mercats cada vegada més globalitzats i on el transvasament dels fluxos turístics al llarg de la Mediterrània s'ha fet més fàcil i accessible gràcies als grans majoristes de viatges, els intermediaris turístics, les companyies d'aviació de baix cost i l'ús de les noves tecnologies de la informació i la comunicació.

D'altra banda, les inversions en el sector de la construcció no s'han de considerar només en termes d'un increment dels costs mediambientals i de capacitat de càrrega i de deteriorament de la qualitat del paisatge, sinó també en termes de deteriorament de l'eficiència productiva, ja que la construcció a les Illes Balears és l'activitat sectorial que genera el diferencial de productivitat negatiu més alt respecte als nivells relatius sectorials d'Espanya.

La conclusió és que tant una excessiva especialització en serveis tradicionals de baix contingut tecnològic i valor afegit com un ús intensiu del sector de la construcció no han ajudat a assegurar i mantenir al llarg del temps uns rendiments creixents que hagin pogut garantir la sostenibilitat, en termes relatius, del model de creixement de les Illes Balears.

## III.II El sector químic abans de la creació del cluster [3]

Segons el Pla Estratègic de CliQIB per al període 2013-2015:

Citant la introducció d'un estudi del Departament de Economia i Empresa de la UIB [4]: *"Las Islas Baleares son un caso típico de región que vivió el cambio de estructura productiva que tuvo lugar en la segunda mitad del siglo XX de una forma abrupta, pasando directamente de ser una sociedad agraria a una economía terciarizada basada en el turismo, sin hacerlo por un estado intermedio de sustitución de la estructura agraria por la industrial y, después, de ésta, por la de servicios".*

A Espanya, després d'uns tímids inicis, el sector industrial químic pren força a principis del Segle XX. L'aparició de les plantes de fabricació de sosa i clor a Flix (1897, amb capital alemany) i a Torrelavega (1908, amb capital belga) donaran servei a la demanda dels sectors tèxtil i agrícola. A les Balears, a través de l'impuls cantàbric i català, es reprodueix un model valencià autòcton, la indústria es basa en el cuir, calçat i confecció, on la producció de lleixius i sabons es realitza de forma artesanal.

Malgrat el floriment industrial de la dècada dels 60, associat al creixement turístic, moltes de les empreses del sector acabaran per manifestar la seva debilitat quan l'enriquiment general ofereix més oportunitats en el sector serveis emergent, perdent-se una gran ocasió per consolidar un sector industrial , que proveint a la demanda del mercat local, podria haver-se plantejat metes més ambicioses (així, la participació de la indústria en el valor afegit brut regional es troba sempre per sota de la mitjana nacional).

Els anys 70 i 80 presenten problemàtiques derivades de la modernització legislativa que comporta la democràcia. L'elevat preu del sòl industrial legalitzat i la ubicació tradicional de les indústries químiques en terrenys rústics afecta un bon nombre d'empreses. L'exigència d'una major tecnificació en els envasos i en la presentació dels productes derivada de les noves tendències de comercialització (superfícies comercials que van substituint les drogueries i comerços tradicionals) implica també la incorporació de més personal especialitzat.

En aquestes èpoques apareix també una tendència cap a la introducció de conceptes de màrqueting com el binomi "qualitat - preu" i el potenciament de les "marques". També sorgeixen els acords comercials entre "fabricants purs" i "distribuïdors comercials" incloent el concepte de "marca blanca" o "marques de tercers", que la pròpia administració incorpora a la legislació amb el concepte de "responsable de la posada al mercat "per diferenciar-ho dels" fabricants ".

En aquest entorn, és quan es constitueix el 1982 l'Associació de Fabricants de Lleixius, Sabons, Detergents i Afins de Mallorca, sent els seus fins i objectius els merament patronals, d'unitat i representació del sector.

[3] Les dades d'aquest apartat s'han copiat íntegrament del Pla Estratègic de CliQIB per al període 2013-2015.
[4] J. Batle, F. Orfila, J. Garau. Dpto. Economía y Empresa UIB. "La Industria y el desarrollo tecnológico en las Islas Baleares". Revista de Economía Industrial. Nº 335 (2000).

A finals dels 80 es produeixen les primeres actuacions de caràcter “tècnic” en el si del col·lectiu entre els quals assenyalarem com a destacables:

- L'homologació d'envasos plàstics de polietilè d'alta densitat (HDPE) a través d'un acord amb l'Institut Laboratori General d'Electrotècnia, que facilita els assajos tècnics d'estanqueïtat i resistència dels envasos utilitzats pel col · lectiu de fabricants químics de Mallorca.

- La legalització de la majoria de les indústries químiques de les Illes mitjançant la tramitació de diferents expedients davant Sanitat (Informes Tècnic Sanitaris), Indústria (projectes d'activitat i expedients d'autorització, registre industrial) i Ajuntaments (llicències d'obertura).

- L'elaboració de les "fitxes tècniques" de productes, que poc a poc donaran lloc a les "fitxes de dades de seguretat" (FDS o SDS en anglès) en compliment de la normativa de seguretat química a nivell nacional (Reglament de Substàncies i Reglament de Preparats)[5 6] .

- El primer conveni, a nivell balear, entre la Universitat de les Illes Balears (UIB) i la indústria, mitjançant el qual, tant les substàncies com els productes acabats seran analitzats i certificats pel Laboratori de Química Analítica de la UIB. Aquest conveni es va transformar en un contracte de col·laboració després del seu traspàs a la Fundació Universitat Empresa. Posteriorment, l'associació va vincular aquests controls, successivament, al laboratori de la PIMEM, al laboratori del Col·legi Oficial de Farmacèutics de les Illes Balears (COFIB), i finalment amb laboratoris privats[7].

- El primer pla sectorial d'incorporació de pimes i micropimes a sistemes de gestió de la qualitat ISO 9001, realitzat en col·laboració amb l'Institut d'Innovació de les Illes Balears (IDI).

- El diagnòstic sectorial de gestió de residus i de prevenció de riscs laborals en el sector químic, en col·laboració amb PIMEM i entitats consultores locals.

- La inscripció de les empreses del sector en el registre de productes de l'Institut Nacional de Toxicologia, dependent del Ministeri de Justícia, per tal d'aconseguir una millora en l'atenció d'urgències en cas d'intoxicació o accident causat per productes químics i de neteja.

- La inscripció de les empreses en el registre de petits productors de residus de la CAIB.

[5] Real Decreto 363/1995, de 10 de marzo, por el que se regula la Notificación de sustancias nuevas y clasificación, envasado y etiquetado de sustancias peligrosas. BOE nº 133, 5 de marzo de 1995.
[6] Real Decreto 255/2003, de 28 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento sobre clasificación, envasado y etiquetado de preparados peligrosos. BOE nº 54, de 4 de marzo de 2003.
[7] A causa de la major especificitat de les proves i assajos que va sol · licitant l'administració i que difícilment poden cobrir-se amb les prestacions de laboratoris generalistes.
Economía Industrial. Nº 335 (2000).

A inicis de la dècada dels 2000, la política industrial a les Illes Balears pivota sobre tres organismes del Govern Balear: la DG de Promoció Industrial, l'Institut d'Innovació de les Illes Balears (IDI) i la DG d'Innovació.

No existeix en aquell moment cap iniciativa estratègica ni definició programàtica global de les prioritats de la indústria balear. Es parla exclusivament de "sectors estratègics" i de "línies de treball".

Els organismes abans esmentats exerceixen tasques de foment i modernització de les pimes industrials mitjançant línies específiques de subvenció i crèdit. S'impulsen, així mateix, els centres tecnològics, destacant l'Institut Tecnològic de la Bijuteria (ITEB) a Maó, el Centre Tecnològic Balear de la Fusta a Manacor, i el Centre Tecnològic Multisectorial de Ciutadella. Aquestes iniciatives, amb el suport a la qualitat i innovació, per part de l'IDI, suposen (malgrat el limitat del seu abast) una fita en l'economia industrial de Balears.

Els Plans de Ciència, Tecnologia i Recerca de Balears susciten, a principis de 2008, la investigació i estudi de diversos "clústers" industrials per reforçar la competitivitat de sectors productius. Aquests estudis van cercar definir opcions estratègiques i les alternatives de dinamització sectorial, en comunitat amb la Universitat i els sectors implicats.

Aquestes iniciatives, entenem, no es conceben de manera que el seu horitzó temporal sigui finit (com els clàssics programes de modernització o reindustrialització), sinó que pretenen buscar la implicació empresarial de les pimes, la seva assumpció com un projecte "propi" i la seva continuïtat privada. Probablement l'èxit d'aquestes iniciatives, que ha portat a l'organització d'una desena de "clústers", es deu a haver aconseguit penetrar en l'anàlisi de detall d'aquests grups de micropimes i pimes de les nostres illes.

A l'empara d'aquest corrent, el sector de la indústria química balear, participa en un dels estudis diagnòstics de l'IDI durant l'any 2009, fruit del qual s'estableixen les bases per a la constitució del “clúster químic”[8].

La bondat d'aquest tipus d'iniciatives és manifesta, ja que parteixen d'un criteri de "proactivitat" cap als sectors productius, a diferència de lideratges visionaris. Així mateix, entenem que es diferencia de l'activitat dels centres tecnològics, on les dificultats de desenvolupament es deuen, en gran mesura, al fet que la seva activitat procedeix de la seva pròpia oferta de serveis i no a l'autèntica demanda real derivada de la incorporació de la innovació a les pimes, teòriques clients.

Si bé els canvis detectables en els petits subsectors, que són objecte de suport mitjançant la política de clústers, trigaran encara en consolidar-se, l'avanç és descomunal comparat amb dècades d'immobilisme.

[8] Anàlisi de la Competitivitat del Sector de Fabricants I Distribuidors de Productes Químics de Balears. Sinergies. 2010.

A més, el sector de la indústria química a Balears compta amb la iniciativa i el volum de negoci intern suficients per consolidar aquesta activitat i catalitzar la innovació associada.

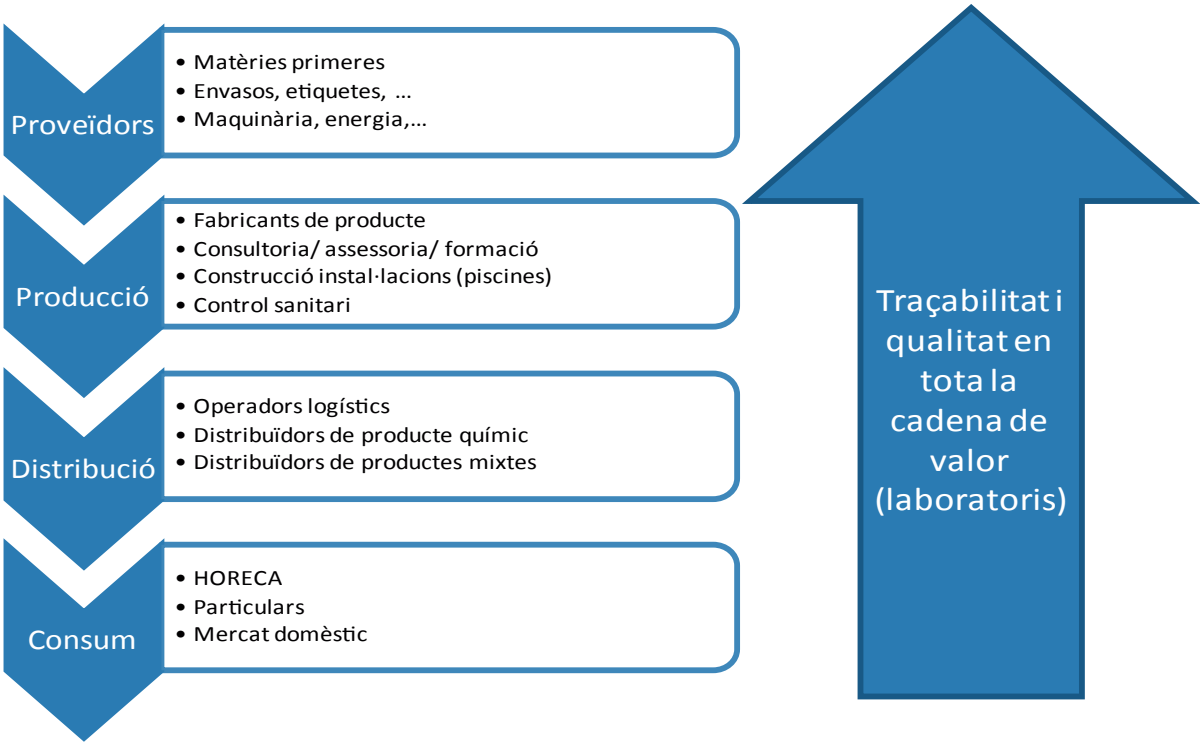
A això s'uneix el fet de l'existència d'una certa producció científica de la Universitat de les Illes Balears, derivada de l'existència d'un Grau en Química i en Enginyeria, a més de les sinergies amb les àrees de Biotecnologia i Biomedicina, recentment reforçades per la modernització de l'Hospital Universitari Son Espases.

Hem d'observar també que la terciarització de l'economia balear, ja citada a l'inici d'aquesta exposició d'antecedents com un escull important, dóna, en la nostra comunitat, una innegable capacitat al sector turístic i el converteix en autèntic motor de la nostra indústria. Les relacions entre la recerca i la innovació en el sector químic i la seva vinculació amb el turisme i la salut serà previsiblement un eix estratègic per a qualsevol desenvolupament de futur.

La qualitat de vida i l'entorn insular, conformen més avantatges qualitatius importants per a l'atracció de talent i per a la implantació d'indústries basades en el coneixement, fet que associat a l'eliminació progressiva de les traves burocràtiques per a l'establiment d'empreses, facilita el desenvolupament d'un sector químic on la supervivència sembla garantida."

# IV. Trajectòria del sector químic en el període 2013-2015. Caracterització i trajectòria de mercat i competència on operen les empreses de CliQIB

Els canvis més significatius en la indústria química de les Illes Balears s'articulen al voltant de la cadena de valor del sector, que inclou totes les empreses que es dediquen de forma especialitzada a la solució de problemes higiènics:




A nivell de proveïdors, es segueix amb la mateixa estructura que en els darrers anys.

Un dels canvis que hi ha hagut és la intensiva vigilància en l'aplicació i acumulada normativització del procés de transport de productes químics (distribució), alguns considerats productes perillosos, amb una normativa específica per al seu transport (ADR/IMDG).

El sector de la producció i distribució té una estructura menys clara, ja que es produeix competència en el sector entre productors, distribuïdors i empreses mixtes (entitats que en origen eren productores però han anat incrementant la seva capacitat de distribució fins esdevenir principalment distribuïdores, però mantenint certa producció).

# IV.I Productes i serveis actuals i mercat actual

## IV.I.I Productes i serveis actuals

La tipologia de productes que fabriquen en l'actualitat són principalment dos:

- Productes inorgànics, no basats en químiques del carboni (C), àcid clorhídric, sosa càustica, clorur de sodi, diòxid de clor,... Aquests productes són generalment classificats com perillosos i es transporten a través de operadors qualificats que actuen codistribuïdors majoristes d'aquests productes, un "broker".
  Tradicionalment, a les Illes Balears aquest operador era Casa Gaillard, però dosproductors han inclòs aquesta activitat d'intermediació / distribució (a través de la compra de cisternes pròpies per poder fer distribució autònoma): Futurquimia i Distribuciones Sillero. A la vegada ha cessat en aquesta activitat el que era competidor tradicional de Casa Gaillard: Coquiba.

- Productes orgànics (tensioactius, dissolvents, perfums, olis de coco i palma, etc.). Tota la R+D d'aquests productes es fa a fora, a nivell internacional, i es compren a Alemanya, Espanya, Japó, Xina, etc. Aquests productes es transporten amb un operador que compleix amb la normativa europea REACH, i la propietat dels proveïdors es va modificant cada 2 o 3 anys a causa de processos d'absorció i fusió entre grans empreses multinacionals del sector.

Cal destacar que, alguns d'aquests productes fabricats i/o distribuïts per les empreses del sector químic balear continuen considerant-se estratègics per la desinfecció d'aigües i les actuacions vinculades amb la salut pública i el turisme (hipoclorit sòdic, àcid clorhídric, etc), tal i com ja es manifestava el diagnòstic sectorial l'any 2009.

Quant a les línies de negoci dels productors/ distribuïdors/ mixtes, se'n contemplen 3:

- La dirigida al mercat domèstic, principalment representada per un productor local que, tradicionalment ja actuava com proveïdor de grans superfícies. Aquesta línia de negoci té uns marges cada vegada més petits, i en els darrers tres anys les empreses balears dedicades s'han convertit en proveïdors de faltes (quan hi ha ruptura d'estoc) de les cadenes de supermercats.

- La dirigida a la gestió de piscines i tractaments d'aigües, representada per un grup nombrós de productors i distribuïdors que actuen també com serveis tècnics externalitzats pels hotels. Aquesta línia de negoci és la que presenta un major creixement, amb un manteniment de marges (malgrat la baixada del preu del clor, hi ha un augment del preu dels productes de gamma).

- La dirigida a productes detergents per a la solució de problemes higiènics en hotels, cuina, habitacions, bugaderia, control de plagues), representada per un grup més reduït de productors, amb departaments d'innovació i professionals d'alta qualificació en plantilla. Aquesta línia ha vist mantenir la facturació, però amb productes de menys marge comercial. En aquests productes, es requereix tenir una àmplia gamma comercial (tots els productes que pot necessitar l'hotel per a la neteja de cuina, bugaderia, habitacions, espais comuns i piscina), uns coneixements tècnics (a nivell de pla d'higiene, cada vegada més sol·licitat pels touroperadors, des del punt de vista dels clients, i també Sanitat, des del punt de vista de la seguretat higiènica als hotels) i una capacitat de formació a tercers (els que faran servir el producte).

Des de el darrer diagnòstic sectorial (2010), han passat els següents esdeveniments significatius:

- La compra de cisternes per part de 2 productors locals i el començament de la sevadistribució autònoma (independent de Casa Gaillard). La desaparició del "broker" competidor tradicional de Casa Gaillard en el transport de mercaderia perillosa.

- La compra i/o absorció de petites empreses per part d'altres més potents amb l'objectiu de diversificar la seva activitat en la línia de negoci de Piscines. En aquest sentit, els serveis a hotels, el muscle financer agafa més importància cada cop.

- L'apropament d'empreses centrades tradicionalment en detergents, al sector de la piscina. Aquest augment d'actors en el segment de negoci, junt a operacions d'adquisició de les cisternes per millorar competitivitat i utilització d'estratègies de davallada de preus, provoca un efecte en cascada de tot el sector balear dedicat al clor. Aquest es un dels motius del fracàs de petites empreses i la seva absorció per altres més potents, amb capacitat de resistència econòmica superior.

- La venda de productes per a la neteja de piscines per part d'empreses de distribució de construcció i equipaments de piscina i gestió de comunitats de veïns.

- La desaparició de les ajudes públiques a la compra de maquinària, que contribuïen a la renovació de la planta de producció del sector, principalment el dedicat a l'I+D+i en detergència i higiene.

- La concentració dels proveïdors, el que obliga a comprar determinat volum de matèria primera, de vegades més del que es necessita per a la producció de les fórmules de les empreses de CliQIB.

- La reducció dels imports en els ajuts compensatoris del cost del transport de matèries primeres i productes acabats entre península i Balears, amb l'efecte de una menor competitivitat del sector local front a l'entrada de producte acabat de fora de les Illes.

Per tant, s'observa una reorientació estratègica de les empreses de Balears del sector cap a la línia de negoci de neteja i desinfecció hotelera i la gestió de piscines i parcs aquàtics.
A més, el sector de la indústria química de les Illes Balears s'ha convertit en finançador de l'activitat hotelera, ja que suporta períodes de cobrament de 180 i 210 dies, i ha de suportar pagaments a 60-90 dies.

Un servei que s'ha generalitzat en els darrers anys és la implantació d'equips de subministrament de producte en depòsit (això és, l'empresa química compra l'equip i el deixa dins l'establiment, pagant l'establiment pel producte consumit a través d'aquest equip). En aquest sentit s'observa una manca de personal tècnic per a fer el manteniment dels equips.

## *IV.I.II Mercats actuals*

Els mercats actuals són principalment dos:

- El mercat domèstic, amb un consum cada vegada inferior i una progressiva baixada dels marges.

- El mercat HORECA (hosteleria, restauració i catering), d'hotels individuals,restaurants individuals i petites / mitjanes cadenes hoteleres, als que se'ls hi ven producte per al manteniment de piscines i zones d'aigües i solucions higièniques per als diferents espais (cuina, bugaderia, habitacions, etc.), principalment a Mallorca i Eivissa.

CARACTERITZACIÓ DEL MERCAT HORECA
El mercat de grans cadenes hoteleres està ocupat a nivell d'higiene per multinacionals químiques capaces de donar resposta a les necessitats de les grans cadenes a nivell global. Tot i així, hi ha l'oportunitat per a les empreses del sector de posicionar-se com a segons proveïdors, a nivell local/ nacional o en altres destinacions en les que es pot ser un segon proveïdor.

Els darrers anys el mercat HORECA ha viscut per raons diverses un cicle de bonança que ha donat estabilitat al sector turístic i per tant certa estabilitat al sector químic, un cop que han quedat en el mercat les empreses més professionalitzades i competitives.

Per altra banda, cada vegada més el mercat HORECA s'ha regulat a través de la figura d'un cap de compres, que intenta aconseguir preus més ajustats per cadascuna de les referències que necessita, limitant els marges dels productors i distribuïdors químics. Aquests caps de compres no es fidelitzen, sinó que busquen l'opció més avantatjosa en cada moment, i treballen a curt termini en la selecció de proveïdors de productes químics. Es té la percepció que les demandes cada vegada més fortes dels clients poden fer tancar més que l'aparició o les polítiques agressives dels competidors.

## *IV.I.I. Competidors significatius i trajectòria*

En els darrers 3 anys, els grans competidors nacionals i internacionals del sector que es dediquen a resoldre problemes higiènics en el sector turístic comencen a oferir propostes de servei i facturació proporcionals a l'ocupació de l'hotel (un preu de tots els químics de cuina, bugaderia, piscina i habitació per estada), i la capacitat d'oferir servei a tots els establiments de la cadena a nivell nacional o internacional, illes incloses (Balears i Canàries). Les empreses del sector de les Illes Balears estan aprenent a formular la facturació en aquests termes.

## *IV.I.II. Tendències significatives en els mercats de CliQIB*

Les tendències significatives pel que fa als mercats de les empreses i entitats que constitueixen CliQIB (això és, empreses turístiques, principalment hoteleres) inclouen:

- La professionalització de l'àrea de compres de l'hotel, que no basa la presa de decisions en les relacions personals de llarg recorregut i en relacions win-win, sinó que prioritza el millor preu per a cada producte. Infidelitat client-proveïdor en el sector hoteler, i política de reducció de costos en l'àrea de compres, vinculada en part a l'estructura de costos de l'oferta de serveis "tot inclòs" en els hotels.

- El canvi de model de producte/ servei en la resolució de problemes higiènics en establiments turístics, passant d'un model de compra de producte a un de compra de solució (externalització del servei de manteniment de la piscina, per exemple), amb facturació proporcional a l'ocupació. Així, s'haurà passat d'un model proveïdor-client de producte químic (per a cada client, un proveïdor únic de tots els productes, negociant determina des partides), a un model multiproveïdor-client (per a cada producte, el proveïdor que millor preu ofereix, com a passa intermitja), fins a un model proveïdor-client de servei (externalització de serveis de neteja de piscina, de neteja de cuines, de neteja d'hacions,...). Això ja està funcionant en altres països i regions com ara Israel, Egipte o les illes Canàries.

- La generalització de l'ús d'equips en dipòsit, i els seus costos associats de compra, d'instal·lació i manteniment. El desenvolupament de tecnologia per a la dosificació de producte, a totes les àrees del hotel.

- Aparició de delegacions comercials vinculades als grans competidors nacionals i internacionals amb un component tècnic avançat, capaços d'oferir solucions a noves problemàtiques en els establiments turístics, de formació del personal de l'hotel o d'elaboració de plans d'higiene. Acords multitasca i oferint servei a nivell global a les grans cadenes hoteleres amb aquests grans competidors.

- S'espera una concentració en el sector d'hosteleria que possiblement provoqui una major unió entre les empreses del sector químic, ja sigui a través de compres, joint ventures o col·laboració en altres formats.

- Un increment de l'exigència de seguretat i serveis als hotelers per part dels touroperadors. Arrel de les recomanacions i responsabilitats en seguretat dels experts en els mercats d'origen, els touroperadors han de garantir la seguretat dels ciutadans de grans mercats d'origen, com ara Anglaterra o Alemanya, complint amb els llibres de bones pràctiques que es desenvolupen, i això implica inspeccions per part dels touroperadors als hotelers en àrees d'impacte en les empreses químiques com ara salut, desinfecció, antiincendis, piscines, etc.

- En els pròxims anys s'espera una major demanda de serveis turístics ecològics, el que podria implicar un desenvolupament de productes químics ecològics a fer servir en aquest tipus d'hotel, o en els hotels a qui els touroperadors facin aquesta demanda.

- En els pròxims anys s'espera un desenvolupament del comerç electrònic i les xarxes socials que transformarà la forma de vendre del sector.

- Increment de la inestabilitat política a nivell internacional, que provoca un increment de la por i la inseguretat en determinades destinacions i uns requisits de seguretat majors en el sector.

## IV.I.III Tendències significatives en el sector químic

En el sector químic, s'observen les següents tendències significatives:

- El preu del clor i el canvi en la regulació de la producció de clor, que farà que tanquin diferents centrals de producció de clor, fa que s'esperi un augment de preu que provocarà que progressivament es passi de sistemes de depuració d'aigües basats exclusivament en clor a sistemes basats en electròlisi salina o altres productes que necessitin menys clor.

- S'observa una progressiva col·laboració entre el sector químic i altres sectors (el biotecnològic, el de materials tècnics, etc.)

- La professionalització i el compliment d'una normativa cada vegada més exigent determina cada vegada més la supervivència de les empreses del sector.

- Hi ha una progressiva especialització dels centres de coneixement del sector a nivell nacional, distingint-se clarament la detergència de la gestió d'aigües. Desenvolupament de plataformes de coneixement pròpies del sector químic.

- La col·laboració per a l'execució de projectes conjunts, el treball en xarxa i la col·laboració públic-privada són elements comuns en totes les iniciatives d'innovació actuals per al sector.

- La creació de grans centres de control químic per millorar la competitivitat dels sectors que controlen pot implicar canvis en el món dels laboratoris, que podrien patir un procés de concentració i desaparició dels menys professionalitzats.

- Els nous materials, els nous processos químics i la integració en sectors industrials determinaran els models de negoci del futur.

- La indústria química està passant de vendre producte químic a fer negoci transferint coneixement i fent recomanacions d'alt valor afegit.

- El format del consum de químics transita cap a la venda de productes més concentrats, ecològics, en envasos més petits i amb més valor afegit.

- El mercat de matèries primeres és inestable, fruit de continus canvis en la propietat dels productors de matèries primeres i de la normativització del sector.

## IV.I.IV. Tendències significatives en els clústers de coneixement

Pel que fa als clústers de coneixement, destaquen els següents trets característics pel que fa a la seva evolució:

- Es basen en col·laboració públic-privada, amb de l'ordre del 50% de contribució privada i 50% de contribució pública (a Europa gestionant els clústers fons públics per convocatòries específiques).
- Estan integrats en xarxes de coneixement nacionals i europees.
- Molts d'ells es centren en determinades temàtiques (com ara aigua o química sostenible), però no estan especialitzats en un sector determinat (com podria ser el turisme).
- Promouen la identificació de joves talents investigadors i l'emprenedoria a través de l'organització de fòrums de finançament especialitzats.
- Centren una part significativa de la seva activitat en sostenibilitat, entenent sostenibilitat com un equilibri entre viabilitat econòmica, impacte social i impacte mediambiental.
- Es centren molt en recerca i innovació, la majoria de les iniciatives van en aquesta línia i en la d'expansió. La col·laboració és la punta de llança dels projectes que emprenen, no només entre les empreses químiques, sinó amb altres sectors.

## IV.I.V. Mercats potencials per als productes i serveis de les empreses del clúster

Els mercats potencials per als serveis de les empreses del clúster es desprenen de la següent

- El mercat de piscines va en clar creixement, com ho corroboren les següents observacions:
  - A Espanya, el món de les piscines és un mercat en expansió, amb 16.000 noves piscines a l'any (l'any 2014 hi havia un total de 1'1 millons de piscines privades i 80.000 piscines públiques).
  - Espanya té en l'actualitat 800 centres hidrotermals, dels quals un 67% estan en hotels, un 20% en balnearis urbans i un 13% en balnearis termals i centres de talassoteràpia. El nombre de centres va en creixement.
  - Les Illes Balears és la comunitat autònoma amb major densitat de piscines per habitant, i en l'any 2014 hi havia un total de 70.000 piscines privades i 2.650 piscines públiques i turístiques (de les quals les empreses de CliQIB en gestionen unes 1.200).

- A més, es detecten els següents mercats emergents:
    - El dels habitatges de vacances, que a llarg termini podria tenir un impacte significatiu en el sector.
    - El de turisme rural.

Per als mercats actuals, s'identifica una tendència orientada a oferir serveis més que producte, a tancar un preu per estada a canvi de fer el manteniment de la piscina (externalitzar l'activitat), o de proveir tots els productes de neteja que es necessiten per a la gestió higiènica de la cuina, habitacions, bugaderia, etc. Això implica un canvi en el model de relació entre l'empresa química i la seva empresa client que s'està gestant en aquests moments.

## *IV.I.VI. Normativa que afecta el sector de la indústria química en els pròxims anys*

Els empresaris del sector detecten el component normatiu de la seva activitat com una característica del sector que implica:

- Que no hagin proliferat els negocis pirata de productes químics.
- Que els obliga a un coneixement tècnic i una constant actualització del seu model de funcionament, a un rigor i una professionalització en la presa de decisions i en la gestió del dia a dia de l'empresa.
- Que impacta de forma directa en l'estructura de costos de les seves empreses.

La normativa que afectarà previsiblement al sector en els pròxims tres anys inclou:

1. La nova Llei Nacional de Piscines regula la terminologia i marca les característiques químiques i sanitàries de l'aigua de bany, i la titulació de les persones que es fan responsables d'aquestes característiques. Abans de l'any 2017, el ministeri d'educació had'haver tret una titulació de FP de grau superior de "Gestor de mantenimiento hídrico del establecimiento turístico", amb coneixements bàsics de química, electricitat, fontaneria i informàtica. A més, s'ha establert un sistema que s'ha d'actualitzar diàriament (sistema SILOE) amb la informació de les analítiques de l'aigua de les piscines d'ús públic, a més d'altra informació.

2. La normativa europea REACH[9]: REACH atribueix a la indústria la responsabilitat de gestionar els riscs associats a les substàncies químiques. Es basa en el principi de que correspon als fabricants, importadors i usuaris intermedis garantir que només fabriquen, comercialitzen o empren substàncies que no afecten negativament a la salut humana o el medi ambient. Presenta actualitzacions tècniques constants y un horitzó temporal d'aplicació que va més enllà del 2020.

3. La normativa europea CLP[10]: CLP o Reglamento CLP es el nou reglament europeu sobre classificació, etiqueta i envasat de substancies y mescles químiques. La legislació introdueix en la Unió Europea un nou sistema per classificar i etiquetar productes que està basat en el "Sistema Globalmente Armonizado de las Naciones Unidas" (SGA de la ONU). En el 2018 imposa que els fabricants de substàncies (els proveïdors) han de incorporar a les fitxes de dades de seguretat SDS, una secció anomenada "Escenari d'Exposició", un dels apartats de la qual és "usos autoritzats". Tots els usuaris de les substàncies han d'informar els fabricants dels usos que inclou la matèria primera, i entre ells tots els productors de les Illes Balears.

4. Molts dels productes que es fan servir per a higiene i desinfecció requereixen a partir de 2015 unes certificacions per enregistrar-los com a biocides[11], que necessiten una analítica molt cara i un llarg temps de tramitació. A partir de l'any 2018, els lleixius (dels que en deriven tots els productes habituals en desinfecció i tractament d'aigües) han d'estar certificats com a biocides, i per tant totes les empreses que els fabriquin hauran de passar el procés.

## *IV.I.VIII Factors clau identificats a llarg termini*

Per tal que les empreses químiques continuïn en actiu a llarg termini, els empresaris de CLIQIB identifiquen els següents factors clau:

- Les empreses han de ser capaces de vendre a empreses grans.
- S'ha de transitar des de la venda de productes a l'externalització de serveis, de manera molt professionalitzada.
- Les empreses han de ser capaces d'expandir-se més enllà dels mercats insulars.
- L'especialització de nínxol (centrar-se en un segment de mercat determinat, cobrir les necessitats d'un perfil de client) es considera fonamental.

[9] REACH (Reglamento (CE) nº 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo) es el Reglamento europeo relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y mezclas químicas (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals). Fue aprobado el 18 de diciembre de 2006 y entró en vigor el 1 de junio de 2007.
[10] Reglamento (CE) nº 1272/2008 de 16 de diciembre de 2008, sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas, y por el que se modifican y derogan las Directivas 67/548/CEE y 1999/45/CE y se modifica el Reglamento (CE) nº 1907/2006.
[11] Real Decreto 1054/2002, de 11 de octubre, por el que se regula el proceso de evaluación para el registro, autorización y comercialización de biocidas.

El futur a llarg termini es veu en tres formats:

- El format d'empresa química que serveix a petits clients (ajuntaments, hotels rurals, hotels individuals,...).
- El format d'empresa química absorbida per una multinacional, que es converteix en el braç distribuïdor a nivell insular dels productes de la multinacional.
- El format d'empresa o grup d'empreses amb entitat per proveir serveis a nivell global, que necessiten una idea conjunta clara, actuar de forma conjunta i consensuada i una capacitat financera considerable.

Hi ha la percepció de que qui marcarà la tendència a llarg termini serà l'hoteler (possiblement arrel de demandes de touroperadors), i s'espera una externalització progressiva de tots els serveis de l'hotel, per tal que l'hotel tingui una estructura de costos fixa.

## *IV.I.IX. El Clúster: situació actual*

En els darrers tres anys el Clúster ha passat de ser una associació, un gremi d'empreses d'un mateix sector, a ser un grup d'empreses que col·laboren en relativa confiança (entenent que són competidors) i amb il·lusió per fer projectes de forma conjunta.

Des de la creació del Clúster, les empreses vinculades a CliQIB estan en un procés de consolidació del cluster, i en aquest procés han fet una sèrie d'accions que han contribuït a adquirir una consciència clara de sector i de les oportunitats basades en el coneixement per assegurar la seva viabilitat com a sector industrial de referència per als pròxims anys (són el grup d'empreses que té major experiència en gestió d'aigües i resolució de problemes higiènics en entorn turístic a nivell nacional).

En aquest temps han invertit en fer xarxa i col·laborar entre les empreses (que no només han col·laborat, sinó que han invertit doblers en la consolidació del clúster) i un dels resultats d'aquesta col·laboració és un projecte que s'està implantant en el sector turístic de Mallorca (SDS Mobile), però que té moltes oportunitats derivades de la implantació en la resta d'Illes Balears i a la resta de destinacions turístiques de Sol i Platja del món, de la mà de les grans cadenes hoteleres.

Les accions des de l'1 de gener de 2014, fetes a risc del sector, estan articulades al voltant de la transferència de coneixement i la innovació en serveis higiènics i mediambientals per al sector turístic. En aquests moments el sector considera que té sentit seguir invertint i ampliant la inversió en crear un sector químic potent i basat en el coneixement especialitzat en gestió d'aigües (piscines i spa, bugaderia, cuina, residuals,...) i resolució de problemes higiènics per a establiments turístics, orientat a minimitzar l'impacte ambiental del consum d'aigua en turisme, a facilitar el turisme de salut i relax i a resoldre de forma mediambientalment sostenible els problemes higiènics en turisme, i s'ha demanat i obtingut doblers públics per poder articular més la pala de la Universitat (ja activada prèviament amb fons privats), poder fer més projectes que beneficiïn al medi ambient i al sector turístic de les Illes Balears i que proporcionin coneixement que permeti a les empreses vinculades a CliQIB posicionar-se com els principals elements en la resolució de problemes higiènics de la indústria turística, i exportar i vendre coneixement a totes les destinacions turístiques del món.

Els objectius en els que treballa el Clúster en l'actualitat són els següents:

1. Ampliar i estructurar el coneixement de les empreses del sector sobre la temàtica, a partir de recerca universitària i tecnològica.

2. Investigar nous models i processos de resolució de problemes higiènics en el sector turístic.

3. Identificar i implantar vies d'estalvi d'aigua en els diferents entorns de despesa d'aigua en turisme (cuina, bugaderia, piscines i spa, aigües residuals, etc).

4. Investigar substitutius menys contaminants per químics d'ús habitual en el sector turístic.

5. Identificar agents externs (de dins i de fora de les Illes Balears) amb qui col·laborar en la identificació de projectes i la resolució de problemes higiènics en el sector turístic .

6. Ampliar el nombre d'entitats que participen en el Clúster, incorporant empreses, centres de recerca i entitats de l'administració pública de diferents elements de la cadena de valor del la gestió d'aigües i la resolució de problemes higiènics per al sector turístic.

7. Incrementar els nivells de seguretat en l'ús i el transport de productes químics a les Illes Balears.

## IV.I.IX.I Estructura de govern i gestió

El funcionament d'un clúster regional requereix de l'estructura de triple hèlix característica: la participació del govern, empreses, grups de recerca i institucions financeres, infraestructura de suport, coordinats tots ells per l'òrgan promotor del clúster:

- Les empreses són els actors imprescindibles del Clúster, i actualment n'hi ha 34 inscrites.
- Els científics aporten el capital intel·lectual del clúster a través dels seus descobriments i patents. Actualment hi ha el col·legi de Químics i alguns laboratoris d'assaigs i controladors sanitaris (que treballen com consultors de salut pública per el sector hoteler), entre d'altres.
- Les institucions financeres són necessàries per aportar el capital necessari per finançar el desenvolupament i creixement del clúster. Actualment es treballa amb Bankia.
- Les infraestructures de coneixement com universitats, laboratoris, i centres tecnològics, que suposen l'eina fonamental de suport al sector. Actualment s'està col·laborant amb la Universitat de les Illes Balears i el departament de recerca en química FI-TRACE.
- El govern autonòmic, responsable d'impulsar i acompanyar al clúster, representat per la Direcció General d'Innovació i Recerca, amb el suport econòmic recentment concedit a l'activitat de CliQIB.

ACTORS:
El model associatiu s'ha estructurat en 4 modalitats d'empresa associada, dels quals actualment només hi ha membres dels tres primers grups:

- Socis Tractors
- Socis Base
- Socis Col.laboradors
- Socis d'Honor

Socis Tractors: Empreses amb seu a les Illes Balears quina activitat empresarial està integrada per la fabricació o distribució de productes químics. Es beneficien dels serveis específics que determinen els òrgans de govern del Clúster. Tenen veu i vot en els òrgans de govern del Clúster.

En l'actualitat, són socis tractors:

- Comercial Distribuidora Puig SL
- Futurquimia SL
- Industrias Argui SA
- Detergents Burguera SL
- Detergentes La Palmera SL
- Lejías C'an Valero SL
- Ecoquímic Balear SL

Socis Base: Empreses que participen d'una manera o altra a la cadena de valor del sector químic, amb seu a les Illes Balears, a les que no correspongui la categoria de Soci Tractor. Els socis base es beneficien dels serveis específics que, per a ells, determinin els òrgans de govern del Clúster.

En l'actualitat, són socis base:

- Tonfer SL
- Rosa Mª Julià Flaquer y Otros CB
- Aigoclor-Distribucions Rafel Torrens Fornari
- Kelko Química SL
- Distribuciones Aguiló CB
- Lejías Olives SL
- Antoni Femenias Tauler
- Balears Ecomón SLU
- Gispert Depuración de Aguas SA
- Distribuciones Europa SL
- Comercial Pedro SA
- Josep Lluis Capllonch Campomar
- Casa Gaillard SA
- Hidrobalear SA
- Pedro José Pedrosa
- Representaciones San Antonio
- ATA Tecnologías Ambientales SL

Socis Col·laboradors: Empreses o entitats públiques o privades, radicades a les Illes Balears (Universitat, Centres tecnològics, associacions empresarials o entitats de l'Administració Pública Regional) que estan interessades a promoure o assumir o participar en els fins del Clúster, o fan aportacions periòdiques o una aportació aïllada rellevant per a la consecució dels fins del Clúster. Funcionen a través de convenis de col·laboració amb el Clúster.

En l'actualitat són socis col·laboradors:

- Universitat de les Illes Balears
- Saniconsult Ibérica SL
- Quimiotest SL
- Tirme SA
- Biolinea Int. SL
- FITRACE (Grup Investigació)
- Sinergies i Gestió Empresarial de Balears SL
- Gestión de Riesgos Ambientales SL
- Col.legi Oficial de Químics
- Enovam Pro Energy Efficiency C.B

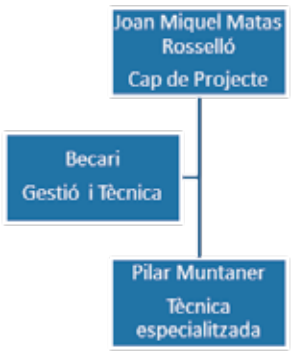
Així, amb aquesta estructura empresarial, el Clúster disposa als seus Estatuts dels següents els òrgans de govern (Art. 12):

- L'Assemblea General de Membres, com a òrgan suprem.
- La Junta Directiva, com a òrgan col·legiat de direcció permanent.

Per a la Direcció Executiva del Clúster, fa tres anys es va incorporar el director del Cluster, Joan Miquel Matas. Per la realització de tasques d'acompanyament i serveis a les empreses, es va incorporar na Pilar Muntaner com a tècnica en seguretat.

## *IV.I.IX.II Mitjans humans i materials involucrats*

Pel que fa als mitjans humans, l'equip que participa en el Clúster tenen tots titulació superior, maduresa i experiència en la gestió de projectes de gran abast i múltiples iniciatives. El seu coneixement abraça des de Gestió de Projectes a Sistemes de Gestió de Qualitat, a part dels coneixements tècnics sobre química en el sector turístic que aporten les seves respectives llicenciatures en ciències biosanitàries. L'estructura de gestió segueix el següent esquema:




**Joan Miquel Matas**

Llicenciat en Farmàcia, Màster en Marketing i Cosmètica, Auditor de Sistemes de Gestió de la Qualitat, des de l'any 1990 ha treballat en el sector Químic de les Illes Balears, com a ajudant de laboratori, docent, empresari i consultor. Ha participat en tota la cadena de valor del producte químic, des del tractament de matèries primeres a l'elaboració de producte acabat, comercialització, distribució i internacionalització. Ha ocupat diferents càrrecs de responsabilitat en la Federació de la Petita i Mitjana Empresa de Mallorca, tant a nivell tècnic com de gestió.

Des de 2013 és el director executiu de CliQIB. El seu valor per al projecte s'articula al voltant dels següents eixos:

- Coneix el sector i la seva trajectòria des de fa més de 25 anys.
- És capaç d'entendre les demandes i requeriments tècnics d'un sector altament tecnificat com el químic.
- Parla i escriu correctament a nivell professional català, castellà i anglès, el que és fonamental per a la gestió del projecte que es proposa, especialment per a la comunicació i internacionalització dels resultats dels projectes pilot.
- Es maneja adequadament en xarxes socials, el que és fonamental per a la comunicació al sector químic i al sector turístic de la rellevància i oportunitats que se'n deriven d'aquest projecte.

**Pilar Muntaner**

Llicenciada en Química, Promotora Tecnològica i Consellera de Seguretat en el transport de mercaderies perilloses, ha desenvolupat tota la seva carrera professional com a gestora de projectes, especialitzada en els darrers anys en el sector químic amb un enfocament tècnic (abans, havia fet gestió de projectes en diferents estaments de l'administració pública, com l'IDI o l'Ajuntament de Palma).

La seva aportació al projecte té els següents punts destacables:

- Coneixement del funcionament de l'administració pública de les Illes Balears, i les normes que l'envolten.
- Coneixement tècnic com a química, com a Consellera de seguretat en el transport i en el que té a veure amb desinfecció d'aigües recreatives.

**Becari o becaris** (successives persones ocupant aquests llocs)

- Estudiant d'Administració i Direcció d'Empreses, es vincula al Clúster en tot el que té a veure amb la gestió econòmica del dia a dia, recopilant els justificants i fent seguiment de la despesa de cara a la correcta gestió del projecte.
- Graduat/da en Ciències Ambientals, amb menció en tecnologia ambiental i màster en Ciència i Tecnologia de l'Aigua.
- Enginyer/a Químic, amb menció en tecnologia de processos i màster en Ciència i Tecnologia Química.

Pel que fa als mitjans materials, el Clúster es regeix segons els següents paràmetres:

- Té una oficina física resultat d'un espai cedit per la Fundació BIT, amb despeses compartides de llum, aigua i telecomunicacions bàsiques.
- Tots els membres tenen ordinador i serveis de telecomunicacions en tarifa plana.
- Es sotscontracten totes les activitats que no es poden portar a terme a nivell intern.
- Es para especial atenció a la formació, especialment pel que fa a la normativa.

## *IV.I.IX.III Fonts de finançament*

Fins el moment, les fonts de finançament són tres:

- Les aportacions de les empreses i entitats que formen part del cluster, que financen de l'ordre del 35% de la seva activitat per al període 2014-2016.
- El finançament públic obtingut, que finança de l'ordre del 60% de l'activitat del clúster.
- Altres fonts i entitats en projectes de cooperació, que financen de l'ordre del 5% de l'activitat.

Fins el 2014, el cluster es va finançar exclusivament amb recursos propis de les empreses i entitats que el conformen, corroborant la inversió i compromís del sector en l'activitat del clúster.

A partir de 2016, serà requisit per al finançament públic per part de la Direcció General d'innovació del Govern de les Illes Balears l'obtenció de la Bronze Label de la ESCA (European Secretariat of Cluster Analysis), i aquesta acció s'inclou en els eixos estratègics de l'activitat de CliQIB.

### IV.I.IX.IV Integració i pertinença a xarxes de coneixement

El nombre de centres tecnològics i del coneixement i/o grups de recerca participants en el clúster és de 3.

El clúster té signats i vigents 2 acords de col·laboració o equivalent amb agrupacions i/o clústers nacionals o internacionals. Aquests acords de col·laboració també inclouen els justificants d'incorporació de l'AEI/clúster a xarxes d'empreses relacionades amb el seu sector.

## IV.I. Relació del Clúster amb la política d'innovació de les Illes Balears. Pla CTIE i RIS3

Els eixos d'acció de l'Estratègia Regional de Recerca i Innovació per a l'Especialització Intel·ligent de les Illes Balears (RIS3) en què s'emmarca l'activitat de CliQIB són:

| EIX | CONTRIBUCIÓ |
|---|---|
| Sostenibilitat territorial | El Clúster contribueix a aquest eix a través de la minimització del consum d'aigua, la substitució de químics per altres més sostenibles, la seguretat en el transport de químics i l'expansió del coneixement cap a Menorca, Eivissa i Formentera com a receptors naturals de l'exportació del coneixement en aquest àmbit. |
| Gestió de la innovació d'empreses turístiques | La innovació en turisme, seguint els indicadors definits per la Unió Europea, ha de venir de la mà dels proveïdors tecnològics del turisme. En aquest cas, les empreses químiques pretenen exportar el coneixement generat en el Clúster a totes les destinacions on hi ha establiments hotelers d'origen balear, a més de promoure una investigació estructurada en turisme en la UIB i altres agents de coneixement de les Illes Balears i de nivell nacional i europeu. |
| Turisme de benestar i qualitat de vida | El Clúster contribueix a aquest eix a través de l'èmfasi i la contribució en el tema de gestió d'aigües en un moment en el que s'està generalitzant la implantació d'spa i piscines, i la creació de centres de serveis compartits en les diferents destinacions de Balears reconegudes com obsoletes, com ara el Calvià Beach Resort o la intervenció de Riu a l'Arenal. És fonamental el reposicionament d'aquestes zones a través de l'oferta de productes diferenciats, i el Clúster contribueix amb el coneixement generat a promoure aquest turisme de benestar i qualitat de vida. |
| Coneixement per al canvi turístic | El coneixement per al canvi turístic que promou aquest Clúster implica:<br>• Coneixement en gestió d'aigües en turisme (piscina, spa, cuines, aigües grises, etc.)<br>• Coneixement en resolució de problemes higiènics en turisme (proliferació d'insectes, neteja ecològica de cuines i espais hotelers, neteja per a la qualitat dels serveis turístics, etc.) |
| Tecnologies turístiques | Les línies tecnològiques que contempla el Clúster inclouen, entre d'altres, la implantació de dispensadors per establiments turístics, la implantació de bombes de difusió en el temps de purificadors de l'aigua en piscines i spas, sistemes de mesura de la qualitat de l'aigua, etc. |

Les àrees estratègiques definides en el Pla de Ciència, Tecnologia, Innovació i Emprenedoria de les Illes Balears 2013-2017 considerades d'interès i rellevància especials en què s'emmarca l'activitat del Clúster són:

| ÀREA | CONTRIBUCIÓ |
|---|---|
| Turisme | L'activitat turística a les Illes Balears presenta un increment de la demanda, la qual cosa implica una sobreexplotació del medi ambient, un excés de residus, escassesa d'aigua i una estacionalització de l'activitat cada cop més accentuada.<br><br>El Clúster contribueix a aquest àrea estratègica seguint els següents elements del Pla:<br><br>• S'obri la porta a la col·laboració amb l'Institut Català de Recerca de l'Aigua, en el marc del Campus d'Excel·lència Internacional format per la UIB, la Universitat de Girona, i el CSIC, incorporant el contacte directe amb el sector<br><br>• S'amplia la col·laboració amb Universitat de les Illes Balears per a l'impuls de la recerca i el desenvolupament de noves tecnologies que permetin donar resposta als diferents objectius estratègics en política turística, en els àmbits de gestió d'aigües i solució de problemes higiènics.<br><br>• Es promouen els lligams de col·laboració entre tots els clústers de les Balears i els clústers turístics (Balears.t, TurisTEC).<br><br>• Es posa en valor la recerca i el coneixement en la gestió i la millora de destinacions madures, aprofitant la trajectòria i experiència d'un sector clarament consolidat, i en el desenvolupament de les tecnologies necessàries per fer viable la regeneració i modernització d'aquestes destinacions. |
| Medi Ambient | La contribució del sector químic és fonamental a la competitivitat d'un territori insular, molt delimitat i amb característiques singulars, que són les que aporten riquesa natural, cultural i econòmica a les Illes Balears.<br><br>El Clúster contribueix a aquest àrea estratègica seguint els següents elements del pla:<br><br>• Una contribució a la disminució del cost del manteniment de les instal·lacions hídriques i l'estacionalitat de les aportacions naturals, que fa aconsellable el desenvolupament d'eines per a la gestió dels recursos hídrics en condicions mediterrànies<br><br>• Una anàlisi d'opcions i oportunitats que pot proposar el sector per combatre els problemes que poden sorgir en el camp de la depuració i de la reutilització de les aigües regenerades<br><br>• Una generació del coneixement i les tecnologies necessaris per facilitar una optimització dels recursos hídrics en l'àmbit de l'agroalimentació, del turisme i del medi natural. |

# V. Caracterització de la base tecnològica i innovadora de CliQIB

## V.I. Base empresarial actual i relació amb el Clúster

La base empresarial del Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears està clarament identificat per part de la direcció de CliQIB. Es poden considerar empreses del sector un total de 47 empreses, amb codi CNAE afí al sector, de les quals n'hi ha 25 que formen part del Clúster com socis tractors o socis base. Això implica una altíssima representativitat del Clúster entre les empreses del sector, especialment si es té en compte el cost de les quotes mensuals, per damunt de les de qualsevol altra associació del sector i per sobre de les dels altres clústers.

Les empreses químiques existents en l'actualitat han passat per un procés de normativització intensiva durant els darrers 10 anys, en el que moltes empreses químiques han tancat. Aquesta pressió normativa ha provocat una professionalització i sofisticació tecnològica de les empreses en els darrers anys, i els que han pogut adaptar-se a la normativa i han sobreviscut a nivell empresarial consideren la normativització com una oportunitat per millorar la seva productivitat i presència en el mercat.

## V.II. Evolució previsible de la base tecnològica i d'innovació

S'espera una evolució de la base tecnològica i d'innovació que segueixi les següents tendències:

- Innovació vinculada al compliment de normativa (com ara els sistemes TIC de compliment de la normativa SILOE pel que fa a la gestió d'aigües de piscina).
- Innovació vinculada al desenvolupament de serveis externalitzables, més enllà de la venda de producte.
- Innovació vinculada a la incorporació de dispensadors de producte químic.
- Innovació vinculada a la formació per optimitzar l'ús dels productes.
- Innovació orientada a l'expansió (fora del terreny insular) i l'obertura de nous mercats de nínxol (vinculats a nous productes o a nous segments de clients).

## V.III. Principals centres d'innovació i de recerca involucrats en el Clúster

Els principals centres de recerca identificats que estan involucrats en el clúster pel que fa a les línies de treball identificades són:

- Universitat de les Illes Balears, com a lloc pilot de proves de les innovacions plantejades des del sector.
- Departament Fi-TRACE de la UIB, com a gestor del projecte de Piscina Científica.

## V.IV. Identificació dels principals projectes impulsats

Els principals projectes impulsats des de CliQIB fins el moment tenen els següents títols:

- "Estudio de la eficacia vs coste de diversos tratamientos químicos de desinfección de aguas recreativas", vinculat al projecte de la piscina científica, part del "living lab hotel" que es presenta més endavant com una àrea prioritària del Clúster
- "Accés d'última generació a la informació de seguretat en productes Químics (fitxes SDS-Safety Data Sheet) per a l'ús en el sector turístic de les Illes Balears"

# VI. Pla Estratègic 2016-2018

## VI.I. Justificació de l'estratègia

### VI.I.I. DAFO del sector

Es presenta a continuació un diagrama de Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats del sector químic de les Illes Balears. En aquest diagrama, s'entén debilitats com a punts febles interns en el sector, amenaces com factors externs que poden tenir un impacte en el sector, fortaleses com punts forts interns al sector, i oportunitats com factors externs que poden contribuir al millor posicionament del sector.

| DEBILITATS | AMENACES |
|---|---|
| ✓ **Pressió normativa** i dificultats en el sector per implantar-la i suportar-la a nivell de costos<br>✓ **Baixa capacitat negociadora** amb els hotels, dificultats financeres<br>✓ Transformació del **model de producte a un model de servei** i facturació<br>✓ Dificultats de **fidelització** dels clients<br>✓ **Manca de tècnics** que arreglin els dispensadors automàtics que instal·len les empreses del sector | ✓ Canvis en el **preu del clor** amb la nova normativa de producció<br>✓ Baixada progressiva dels **marges comercials** en productes inorgànics<br>✓ Augment de la pressió de **multinacionals competidores** (donat que les Balears és on hi ha les matrius de les grans multinacionals hoteleres, hi ha més delegacions de les que hi hauria d'haver en mercats com el local)<br>✓ Es preveu un **augment del cost de l'energia**, i això pot tenir un impacte significatiu en el transport i en l'electricitat en el sector<br>✓ La **normativa seguirà augmentant en el sector**, determinant la seva trajectòria a futur |
| **FORTALESES** | **OPORTUNITATS** |
| ✓ Posicionament de les empreses del sector com a solucionador higiènic per al **sector HORECA**<br>✓ Empreses **reputades en la resolució de problemes higiènics**, especialment en piscines. Proximitat, servei, i bona relació proveïdor-client<br>✓ Bona predisposició de les empreses del Clúster a la innovació, a **compartir projectes**<br>✓ **Capacitat tècnica** dels controladors sanitaris<br>✓ Integració del sector en la tendència generalitzada de **models de consum i facturació basats en "preu per estància"**<br>✓ Antecedents de posada en marxa de **projectes conjunts** (el clúster, el projecte SDS mobile, ...) entre les empreses del sector | ✓ Mercat de **piscines en expansió** a nivell nacional<br>✓ **Demanda d'externalització de serveis**, començant per la gestió de piscines, per part de les empreses client<br>✓ Transformació del sector a partir de **canvis en la gestió higiènica de piscines** derivats dels canvis en el preu del clor<br>✓ **Expansió de les cadenes hoteleres mitjanes a mercats exteriors**, amb el possible acompanyament en demanda química que això implica<br>✓ **Nous segments de mercat emergents** (turisme rural) i nous productes<br>✓ Aparició de **nous sistemes de dosificació** i de tractament d'aigües, desenvolupament tecnològic vinculat a aquests sistemes<br>✓ Existència de centres **d'investigació i tecnologia** capaços de donar resposta a les demandes tecnològiques del sector |

## VI.I.II. DAFO del clúster

Es presenta a continuació un diagrama de Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats del Clúster CliQIB. En aquest diagrama, s'entén debilitats com a punts febles interns del clúster, amenaces com factors externs que poden tenir un impacte en el clúster, fortaleses com punts forts interns al clúster, i oportunitats com factors externs que poden contribuir al millor posicionament i la consolidació del clúster.

| DEBILITATS | AMENACES |
|---|---|
| ✓ Estructura de **personal** infradimensionada<br>✓ Manca de **recursos econòmics**. Alt nivell de dependència de finançament públic<br>✓ Projecte a llarg termini, amb una percepció de les empreses de **baix retorn de la inversió** en termes econòmics<br>✓ Les empreses que constitueixen el Clúster, especialment les que més el financen, **no són intensives en coneixement**<br>✓ Existència de tres nivells de soci, amb diferents nivells d'implicació i diferent contribució al Clúster. **Baix nivell d'implicació** de les empreses que menys contribueixen<br>✓ Dificultats per trobar **projectes conjunts** entre les empreses del Clúster | ✓ Els membres del Clúster no deixen de ser **competidors**, per tant els nivells de confiança són limitats<br>✓ No hi ha un **centre tecnològic especialitzat en química en empresa turística**, la majoria no tenen especialització sectorial |
| **FORTALESES** | **OPORTUNITATS** |
| ✓ Clúster **consolidat** amb una trajectòria de 3 anys de treball conjunt amb les empreses que el conformen<br>✓ Obtenció d'un **ajut públic** per al període 2014-2016 Continuïtat del clúster amb la injecció de diners públics rebuda<br>✓ Elevat **nivell de productivitat** del clúster en aquests 3 anys, personal compromès amb l'activitat. Equip gestor molt valorat<br>✓ Capacitat de fomentar la **confiança i la comunicació** dels problemes i visions de les empreses que el composen<br>✓ Capacitat per a la posada al dia i el manteniment de les **qüestions normatives** que afecten el sector, de forma sistemàtica<br>✓ Clúster amb un **bon posicionament i elevada representativitat institucional**<br>✓ El Clúster contribueix de forma significativa a la **imatge** de les empreses que el composen<br>✓ El Clúster contribueix al **coneixement professional** de les empreses que el composen | ✓ Possible restabliment d'una **política de suport als clústers**, que contribuirà a donar-los estabilitat en el període 2016-2018<br>✓ Posicionament del **clúster especialitzat en empreses turístiques**, singularitat a nivell nacional i possiblement a nivell europeu<br>✓ Existència de centres tecnològics i de coneixement que tenen contactes i capacitat per articular projectes a nivell nacional i europeu, a partir d'idees i demandes tecnològiques de CliQIB |

## VI.I.III. Potencialitats

En el sector s'identifiquen les següents potencialitats:

- Expansió acompanyant hotelers mallorquins, basada en un estudi previ de les necessitats químiques dels establiments d'altres mercats objectiu (Centre Amèrica, nord d'Àfrica, altres illes del Mediterrani,...).
- Ser un aglutinador de coneixement pel que fa a demandes tecnològiques químiques de les empreses turístiques. Estructurar el coneixement que té el sector per acompanyar la transició de la venda de productes a la venda de serveis.
- Ser un guia en la progressiva implantació de nova normativa.
- Creació del living lab hotel, una instal·lació física estable per muntar, provar i mostrar solucions. El campus de la UIB podria ser un bon laboratori de proves incloent:
    - La piscina per al projecte de piscina científica
    - La neteja de roba de la residència
    - L'habitació i cuines de l'escola d'hosteleria

## VI.I.IV. Factors clau d'èxit del Clúster

Es consideren factors clau d'èxit del clúster:

- Consolidar l'oficina tècnica a partir de dues coses:
    - Ser un referent en el tema de seguretat industrial.
    - Tenir aliances estratègiques amb entitats de coneixement del sector a nivell nacional, com ADELMA, ANFALE o FEIQUE, perquè la informació sobre la normativa europea i nacional en químics arribi en condicions de ser aplicada per les empreses.
- Seguir obtenint finançament públic per desenvolupar la seva activitat, estabilitzar el seu model d'ingressos i despeses, essent clau l'obtenció del Bronze Label de la ESCA (European Secretariat for Cluster Analysis).
- Col·laborar amb centres de coneixement i centres tecnològics d'altres comunitats autònomes com a aportador de demandes tecnològiques del sector turístic.
- Establir llaços per identificar demandes tecnològiques químiques en turisme amb empreses turístiques.

## VI.I.V. Factors de risc més significatius

Els factors de risc identificats per al Clúster en els pròxims tres anys segueixen els següents eixos:

- Que no hi hagi més convocatòries públiques de finançament que permetin subvencionar la infrastructura del clúster.
- Que es perdi la confiança del sector, especialment dels socis tractors, per manca de retorn econòmic a les empreses.
- Que no es connecti de forma progressiva amb les demandes tecnològiques en solucions higièniques del sector turístic.
- Que s'acabi la bonança en el sector turístic local i vengui una baixada de la demanda a les empreses químiques.
- Que no s'identifiquin projectes que representin una avantatge competitiva per a les empreses CliQIB.

## VI.I.VI. Possibilitats de col·laboració entre empreses i amb centres de coneixement

Les possibilitats de col·laboració entre empreses i centres de coneixement s'articulen al voltant dels següents conceptes:

- Col·laboració amb empreses turístiques per a la detecció de demandes tecnològiques.
- Col·laboració entre empreses i la UIB per al projecte de la piscina científica, i per al living lab hotel.
- Col·laboració entre CliQIB i centres científics i tecnològics habituats a articular projectes europeus per donar resposta a demandes tecnològiques del sector turístic en els que hi puguin participar empreses de CliQIB.
- Integració en la plataforma SUSCHEM España[12], xarxa que uneix a tots els agents del sistema nacional de Ciència i Tecnologia en l'àrea de la química interessats en desenvolupar química sostenible. La col·laboració pot anar en la línia de menor consum d'aigua, desenvolupament de productes de menor impacte ambiental, etc.
- Col·laboració amb centres tecnològics amb personal especialitzat en Química (com ara el LEITAT[13] (privat) i l'ICRA[14] (Institut Català de Recerca de l'Aigua, públic) de Catalunya i el ACLIMA[15] del País Basc) per tal de buscar finançament en convocatòries nacionals i europees per a projectes identificats que representin una oportunitat per a les empreses de les Illes Balears, és a dir, per projectes directament relacionats amb la solució de problemes higiènics en turisme.
- Col·laboració amb un clúster de referència de l'aigua a nivell nacional, com el Cluster Català de l'Aigua[16], i els seus contactes pel que fa a la gestió d'aigües de piscina.
- Col·laboració amb empreses de referència a nivell nacional que puguin aportar determinat coneixement i experiència en la solució de problemes higiènics en turisme, com ara amb Fluidra[17], que col·laboraria amb CliQIB en el projecte de la piscina científica amb el disseny inicial d'enginyeria de la piscina (com hauria de ser per poder fer proves).
- Col·laboració amb centres de coneixement de referència en detergència com ara el CED pel que fa a tensioactius i afins.
- Col·laboració amb associacions de referència del sector en altres Comunitats Autònomes, com ara amb Quimacova , per aprofitar el coneixement que generen i per analitzar possibilitats d'obrir nous mercats.

[12] http://www.suschem-es.org/2013/index.asp
[13] http://leitat.org/castellano/
[14] http://www.icra.cat/
[15] http://www.aclima.net/
[16] http://www.cwp.cat/
[17] http://www.fluidra.es/
[18] http://www.ced.org.es/
[19] http://www.quimacova.org/proyecto.php

# VI.II. Marc estratègic: Missió, visió i objectius

## VI.II.I. Missió

Els conceptes clau identificats com la missió del Clúster en les dinàmiques de treball realitzades són els següents:

- Promotor de negoci per a les empreses que el composen
- Assessor sobre normativa
- Dinamitzador de l'intercanvi de coneixement en el sector
- Foment de la col·laboració
- Catalitzador de la innovació
- Promotor de l'expansió cap a nous mercats

Així, la missió per a CliQIB queda definida en els següents termes:
Promoure l'expansió i la generació de negoci de les empreses que formen part del Clúster, a través d'identificar i facilitar la implantació de normativa química i promoure l'intercanvi de coneixement i la innovació en la solució de problemes higiènics en turisme, identificant i llançant projectes en col·laboració al voltant d'aquests problemes entre empreses i entitats compatibles.

## VI.II.II. Visió

D'aquí a 3 anys, ser un referent a nivell nacional com a identificador de projectes en col·laboració per a la solució de problemes higiènics en turisme, tant per a empreses turístiques, com per centres de coneixement i entitats de suport a la innovació.

## VIII.III. Objectius

Els objectius identificats en el marc d'aquesta estratègia són:

- Estabilitzar el model de ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del Clúster i poder treballar a llarg termini.
- Organitzar l'expansió de les empreses del Clúster (SL, marca pròpia, ...) amb col·laboradors.
- Organitzar i augmentar la relació comunitat científica-clúster-hotelers.
- Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar.
- Augmentar la credibilitat de les empreses del Clúster de cara al client final.

## VI.III. Eixos estratègics identificats

Les àrees de treball, programes o eixos estratègics identificats per donar resposta a aquests objectius, en el marc dels interessos de les entitats que constitueixen CliQIB i en línia amb els objectius estratègics del sector són quatre:

- CAPACITACIÓ. Formalització del coneixement per transitar d'una oferta de producte a una oferta de serveis. Transformar el coneixement tàcit de les empreses del sector en un conjunt de processos genèrics que cada empresa pugui personalitzar per tal de donar resposta a qualsevol necessitat higiènica de l'empresa turística.
- INNOVACIÓ. Hotel living lab amb la UIB. Crear un living lab amb la Universitat de les Illes Balears, un entorn en el que les empreses químiques puguin fer proves i analitzar diferents maneres d'enfrontar problemes higiènics en turisme, començant per un projecte de piscina a l'aire lliure sobre el que es provarien diferents models de manteniment de l'aigua.
- EXPANSIÓ. Identificar nous mercats en el que la proposta tècnica de les empreses CliQIB pot resultar atractiva, analitzar la problemàtica higiènica d'aquests mercats i les possibilitats d'exportació de coneixement i producte als mateixos.
- OFICINA TÈCNICA. La normativa continua essent el principal desencadenant de la col·laboració entre el Clúster i el sector, i la vigilància sobre normativa i els avisos i acompanyament en la implantació de nova normativa és un requisit del sector per al Clúster.

## VI.IV. Projectes i iniciatives a curt termini (2016)

Les activitats a realitzar a curt termini per donar resposta als objectius proposats vénen determinades pel compliment de la planificació prevista en el projecte presentat en la convocatòria de la Direcció General d'Innovació, per al període 2014-2016.

Les activitats compromeses van en línia amb els objectius proposats i els eixos estratègics definits en el aquest Pla Estratègic per al període 2016-2018, i inclouen, per al 2016:

1. Estructuració del coneixement existent
   a. Preparació del Llibre Blanc per a la Indústria Química Balear (recull normatiu actualitzat).

2. Anàlisi de l'oferta i demanda tecnològica i de coneixement en el sector de l'aigua i la higiene en el sector turístic.
   a. Anàlisi de la Demanda
      i. Anàlisi de la demanda de solucions higièniques i de gestió hídrica a destinacions turístiques a nivell global.
      ii. Identificació dels contaminants d'aigües recreatives i nivell de despesa hídrica per al rentat de sistemes de filtració en piscines.

3. Identificació de necessitats de coneixement i tecn.ologia de l'aigua i d'higiene no resoltes.
   a. Nous processos. Cursos de Seguretat Química.
   b. Noves formes d'organització.
      i. Assessorament com a consellers de seguretat a les empreses del sector.
      ii. Estudi i difusió de les obligacions de les empreses pel que fa a la normativa que regula la responsabilitat de les empreses amb el potencial contaminant al sòl industrial urbà i planificació d'accions innovadores de prevenció.
      iii. Elaboració d'informes de Conseller de Seguretat per a les empreses del sector.

4. Identificació i incorporació al clúster d'agents capaços de cobrir la demanda tecnològica i de coneixement.
   a. Recerca d'agents amb qui col·laborar.
      i. Assistència a la diferents esdeveniments d'àmbit nacional i europeu de referència per al sector.
      ii. Networking amb entitats i empreses nacionals i europees relacionades amb el sector químic en turisme.
      iii. Elaboració d'informes de Conseller de Seguretat per a les empreses del sector.
   b. Convenis i acords amb els agents.
      i. Signatura de convenis de col·laboració amb altres clústers nacionals i internacionals
      ii. Signatura de convenis amb universitats i centres tecnològics.
      iii. Signatura de convenis de col·laboració amb laboratoris d'assaig i centres tecnològics.

5. Incorporació i estructuració de coneixement complementari al dels membres de CliQIB.
   a. Obtenció del Bronze Label de la ESCA (European Secretariat for Cluster Analysis), per tal de fer benchmarking amb altres clusters europeus.
   b. Participació i/o organització de jornades, tallers i seminaris sobre temàtiques innovadores sectorials
   c. Assistència a cursos de formació per a la capacitació en temàtiques dels eixos estratègics del clúster..
   d. Realització de cursos que combinen les tres àrees temàtiques que s'han d'harmonitzar per al compliment de futures normatives de la Unió Europea.
   e. Difusió, explicació i suport en l'adaptació de les directives europees als socis del clúster.

6. Posada en marxa de projectes pilot.
   a. Identificació, estructuració i planificació de projectes d'innovació dins l'àmbit del sector químic en turisme.
   b. SDS Mobile.
      i. Identificació del projecte.
      ii. Recerca de col·laboradors.
      iii. Acords amb col·laboradors.
      iv. Recerca de finançament per al projecte.
   c. Spa científic.
      i. Identific..ació del projecte.
      ii. Recerca de col·laboradors.
      iii. Acords amb col·laboradors.
      iv. Recerca de finançament per al projecte.

7. Consolidació del coneixement generat en els 2 pilots.
   a. Ampliació del conveni amb el grup Fitrace (projecte Spa Científic) per a la cessió de la instal·lació científica instal·lada al Departament de Química de la UIB.
   b. Preparació i difusió de material de comunicació de les conclusions del projecte Spa Científic per a les empreses participants en el projecte.
   c. Preparació i difusió de material de comunicació per a les empreses del sector de la disponibilitat del projecte SDS Mobile.
   d. Preparació i difusió de material de comunicació per a empreses turístiques de la disponibilitat del projecte SDS Mobile per a informació sobre seguretat dels productes químics.

8. Posada en marxa de 3 projectes pilot més.
   a. Identificació, estructuració i planificació de dos projectes d'innovació dins l'àmbit del sector químic en turisme. Algunes de les opcions identificades són:
      i. Anàlisi de la demanda de solucions higièniques i de gestió hídrica a destinacions turístiques a nivell global.
      ii. Identificació dels contaminants d'aigües recreatives i nivell de despesa hídrica per al rentat de sistemes de filtració en piscines.
      iii. Anàlisi de la viabilitat de l'exportació a través de plataformes logístiques de producte de neteja de piscines, vinculat a un pla d'higiene en piscines.

9. Difusió de la tecnologia i el coneixement generat en el sector turístic de les Illes Balears.
   a. Assistència a tallers per la internacionalització empresarial des de les Illes Balears.
   b. Preparació d'un projecte de Living Lab Hotel conjuntament amb la UIB dins el programa paraigua "Smart UIB".

## VI.V. Projectes i iniciatives a mig i llarg termini (2017 i 2018)

Els projectes i iniciatives per al període 2017-2018 seguirien les àrees definides en el pla:

- CAPACITACIÓ. Formalització del coneixement per transitar d'una oferta de producte a una oferta de serveis:
    - Estudis sectorials sobre higiene i ús de químics en turisme.
    - Posada en comú del coneixement implícit a les empreses, definició de processos de forma conjunta (després, cada empresa pot personalitzar els processos a la seva forma de fer).
    - Definició de criteris de qualitat, elements, preus, etc. Per a l'oferta de serveis.
    - Analitzar si hi ha una correlació entre nombre de llits, estades i litres de producte consumit, a partir de les dades de consum i característiques dels hotels als que serveixen les empreses.
    - Paquetització de processos de neteja i manteniment, per tal de poder afavorir l'expansió a través d'empreses locals en altres destinacions.
    - Definició de plans d'higiene en funció del perfil de l'establiment que es tracti, vinculats als processos definits.
    - Establiment d'un procés de formació als treballadors turístics.
    - Establiment d'un codi ètic de pertinença al cluster, integrant la política comercial.

- INNOVACIÓ. Hotel living lab amb la UIB.
    - Piscina Tècnica. Fonamental la col·laboració amb Fluidra. Estudi sobre el consum d'aigua en establiments turístics, en 25 establiments.
    - Habitacions de la residència.
    - Bugaderia de la residència.
    - Cuina de l'escola d'Hosteleria. Possible col·laboració amb Betelgeux[20], i/o altres entitats. vinculades en la recerca en higiene, especialment pel que fa a qüestions de seguretat. alimentària i circuïts d'aliments en cuina.

- EXPANSIÓ. Recerca per a l'expansió.
    - Identificació de possibles nous mercats.
    - Problemàtica en higiene en establiments turístics d'aquests mercats.
    - Definició de procediments d'entrada en els nous mercats.
    - Desenvolupament d'un pla de desinfecció integral (procediments, instruccions, material).
    - Anàlisi de la comercialització de producte a partir de plataformes logístiques.

[20] http://www.betelgeux.es/proyectos/

# VII. Inversions previstes i estimació de l'impacte econòmic, social i mediambiental

## VII.I. Pressupost total del període desglossat

El pressupost total per al període, partint de l'escenari plantejat per a 2016, inclou les següents partides:

- Personal. No es preveu un increment de personal en el període. Els costos de personal anuals són de 75.000€.

- Contractacions externes, que inclouen:
  - Serveis interns, com ara manteniment informàtic, assessoria fiscal, assessoria laboral, neteja i manteniment de l'oficina, telecomunicacions, prevenció de riscos, assegurances, material fungible: 6000€/any (IVA no inclòs).
  - Subcontractació de tasques vinculades als projectes pilot, i participació en xarxes de coneixement: 20.000€/any (IVA no inclòs).
  - Activitats de promoció i difusió de l'activitat de CliQIB: 9000€/ any (IVA no inclòs).

Per tant, una estimació del pressupost de CliQIB per al període 2016-2018 és d'uns 110.000€ anuals, 330.000€ per al període.

## VII.II. Proposta d'indicadors de seguiment

Un primer llistat d'indicadors de seguiment es basa en una proposta anual de seguiment de resultats de l'activitat, analitzant els resultats més que el procés. En concret, es proposa com a indicadors:

1. Nombre d'empreses inscrites al clúster.
2. Facturació total de les empreses del clúster.
3. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni.
4. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni de fora de les Illes Balears.
5. Nombre de projectes en els que s'ha participat en el darrer any.
6. Nombre de projectes en col·laboració amb entitats de fora de les Illes Balears.
7. Evolució del nombre d'activitats vinculades als eixos estratègics del clúster (tallers, esdeveniments, etc..).

## VII.III. Eixos estratègics vinculats als projectes identificats

Per tal de mantenir la coherència amb el Pla Estratègic 2013-2015 i a mode de resum de les accions a realitzar i els indicadors a tenir en compte, es proposa la següent estructura d'eixos estratègics vinculats a cada un dels objectius identificats en l'estratègia i les accions corresponents, així com els indicadors que mostraran el compliment de les accions proposades.

| EIX ESTRATÈGIC: CAPACITACIÓ | | |
|---|---|---|
| OBJECTIUS | ACCIONS | INDICADORS |
| • Estabilitzar el model de ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del Clúster i poder treballar a llarg termini<br>• Organitzar i augmentar la relació comunitat científica-clúster-hotelers<br>• Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar<br>• Incorporar coneixement a les empreses del Clúster. | 1. (2016) Preparació del Llibre Blanc per a la Indústria Química Balear (recull normatiu actualitzat)<br>2. (2016) Anàlisi de la demanda de solucions higièniques i de gestió hídrica a destinacions turístiques a nivell global.<br>3. (2016) Identificació dels contaminants d'aigües recreatives i nivell de despesa hídrica per al rentat de sistemes de filtració en piscines<br>4. (2016) Anàlisi de la viabilitat de l'exportació a través de plataformes logístiques de producte de neteja de piscines, vinculat a un pla d'higiene en piscines.<br>5. (2016) Cursos de Seguretat Química<br>6. (2016) Consellers de seguretat<br>7. Obtenció del Bronze Label de la ESCA (European Secretariat for Cluster Analysis)<br>8. (2016) Anàlisi i difusió sòl industrial urbà<br>9. (2016) Assistència a la diferents esdeveniments d'àmbit nacional i europeu de referència per al sector<br>10. (2016) Networking amb entitats i empreses nacionals i europees relacionades amb el sector químic en turisme<br>11. (2016) Convenis i acords amb els agents.<br>12. (2016) Participació i/o organització de jornades, tallers i seminaris sobre temàtiques innovadores sectorials<br>13. (2017-18) Estudis sectorials sobre higiene i ús de químics en turisme<br>14. (2017-18) Posada en comú del coneixement implícit a les empreses, definició de processos de forma conjunta (després, cada empresa pot personalitzar els processos a la seva forma de fer)<br>15. (2017-18) Definició de criteris de qualitat, elements, preus, etc. Per a l'oferta de serveis<br>16. (2017-18) Analitzar si hi ha una correlació entre nombre de llits, estades i litres de producte consumit, a partir de les dades de consum i característiques dels hotels als que serveixen les empreses<br>17. (2017-18) Paquetització de processos de neteja i manteniment, per tal de poder afavorir l'expansió a través d'empreses locals en altres destinacions<br>18. (2017-18) Definició de plans d'higiene en funció del perfil de l'establiment que es tracti, vinculats als processos definits<br>19. (2017-18) Establiment d'un procés de formació als treballadors turístics<br>20. (2017-18) Establiment d'un codi ètic de pertinença al cluster, integrant la política comercial | 1. Nombre d'empreses inscrites al clúster<br>2. Facturació total de les empreses del clúster<br>3. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni<br>4. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni de fora de les Illes Balears |

| EIX ESTRATÈGIC: INNOVACIÓ | | |
|---|---|---|
| OBJECTIUS | ACCIONS | INDICADORS |
| • Estabilitzar el model de ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del Clúster i poder treballar a llarg termini<br>• Organitzar i augmentar la relació comunitat científica-clúster-hotelers<br>• Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar<br>• Augmentar la credibilitat de les empreses del Clúster de cara al client final | 1. (2016) Anàlisi de la demanda de solucions higièniques i de gestió hídrica a destinacions turístiques a nivell global.<br>2. (2016) Identificació dels contaminants d'aigües recreatives i nivell de despesa hídrica per al rentat de sistemes de filtració en piscines<br>3. (2016) Anàlisi de la viabilitat de l'exportació a través de plataformes logístiques de producte de neteja de piscines, vinculat a un pla d'higiene en piscines.<br>4. (2016) Anàlisi i difusió sòl industrial urbà<br>5. (2016) Participació i/o organització de jornades, tallers i seminaris sobre temàtiques innovadores sectorials<br>6. (2016) Projecte SDS Mobile<br>7. (2016) Projecte Spa científic<br>8. (2016) Ampliació del conveni amb el grup Fitrace (projecte Spa Científic) per a la cessió de la instal·lació científica instal·lada al Departament de Química de la UIB.<br>9. (2016) Preparació i difusió de material de comunicació de les conclusions del projecte Spa Científic per a les empreses participants en el projecte.<br>10. (2016) Nou pilot (possible projecte) Identificació de destinacions turístiques internacionals amb les que empreses químiques balears pugin tenir oportunitats de negoci i tasques d'acompanyament. Projecte "Desinfection state of the art in West and Central America, Asia and Egypt"<br>11. (2016) Nou Pilot (possible projecte) Análisis cualitativo químico y microbiológico de aguas de lavado de filtros en Baleares<br>12. (2016) Preparació d'un projecte de Living Lab Hotel conjuntament amb la UIB dins el programa paraigua "Smart UIB".<br>13. (2017-18) Piscina Tècnica. Fonamental la col·laboració amb Fluidra. Estudi sobre el consum d'aigua en establiments turístics, en 25 establiments.<br>14. (2017-18) Habitacions de la residència<br>15. (2017-18) Bugaderia de la residència<br>16. (2017-18) Cuina de l'escola d'Hosteleria. | 1. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni<br>2. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni de fora de les Illes Balears<br>3. Nombre de projectes en els que s'ha participat en el darrer any<br>4. Nombre de projectes en col·laboració amb entitats de fora de les Illes Balears |

| EIX ESTRATÈGIC: INNOVACIÓ | | |
|---|---|---|
| OBJECTIUS | ACCIONS | INDICADORS |
| • Estabilitzar el model de ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del Clúster i poder treballar a llarg termini<br>• Organitzar i augmentar la relació comunitat científica-clúster-hotelers<br>• Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar<br>• Augmentar la credibilitat de les empreses del Clúster de cara al client final | 1. (2016) Anàlisi de la demanda de solucions higièniques i de gestió hídrica a destinacions turístiques a nivell global.<br>2. (2016) Identificació dels contaminants d'aigües recreatives i nivell de despesa hídrica per al rentat de sistemes de filtració en piscines<br>3. (2016) Anàlisi de la viabilitat de l'exportació a través de plataformes logístiques de producte de neteja de piscines, vinculat a un pla d'higiene en piscines.<br>4. (2016) Anàlisi i difusió sòl industrial urbà<br>5. (2016) Participació i/o organització de jornades, tallers i seminaris sobre temàtiques innovadores sectorials<br>6. (2016) Projecte SDS Mobile<br>7. (2016) Projecte Spa científic<br>8. (2016) Ampliació del conveni amb el grup Fitrace (projecte Spa Científic) per a la cessió de la instal·lació científica instal·lada al Departament de Química de la UIB.<br>9. (2016) Preparació i difusió de material de comunicació de les conclusions del projecte Spa Científic per a les empreses participants en el projecte.<br>10. (2016) Nou pilot (possible projecte) Identificació de destinacions turístiques internacionals amb les que empreses químiques balears pugin tenir oportunitats de negoci i tasques d'acompanyament. Projecte "Desinfection state of the art in West and Central America, Asia and Egypt"<br>11. (2016) Nou Pilot (possible projecte) Análisis cualitativo químico y microbiológico de aguas de lavado de filtros en Baleares<br>12. (2016) Preparació d'un projecte de Living Lab Hotel conjuntament amb la UIB dins el programa paraigua "Smart UIB".<br>13. (2017-18) Piscina Tècnica. Fonamental la col·laboració amb Fluidra. Estudi sobre el consum d'aigua en establiments turístics, en 25 establiments.<br>14. (2017-18) Habitacions de la residència<br>15. (2017-18) Bugaderia de la residència<br>16. (2017-18) Cuina de l'escola d'Hosteleria. | 1. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni<br>2. Evolució del nombre d'entitats de coneixement amb les que el clúster té conveni de fora de les Illes Balears<br>3. Nombre de projectes en els que s'ha participat en el darrer any<br>4. Nombre de projectes en col·laboració amb entitats de fora de les Illes Balears |

| EIX ESTRATÈGIC: EXPANSIÓ | | |
|---|---|---|
| OBJECTIUS | ACCIONS | INDICADORS |
| • Estabilitzar el model de ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del Clúster i poder treballar a llarg termini<br>• Organitzar l'expansió de les empreses del Clúster (SL, marca pròpia, ...) amb col·laboradors<br>• Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar<br>• Augmentar la credibilitat de les empreses del Clúster de cara al client final | 1. (2016) Anàlisi de la viabilitat de l'exportació a través de plataformes logístiques de producte de neteja de piscines, vinculat a un pla d'higiene en piscines.<br>2. (2016) Anàlisi de la demanda de solucions higièniques i de gestió hídrica a destinacions turístiques a nivell global.<br>3. (2016) Assistència a la diferents esdeveniments d'àmbit nacional i europeu de referència per al sector<br>4. (2016) Networking amb entitats i empreses nacionals i europees relacionades amb el sector químic en turisme<br>5. (2016) Convenis i acords amb els agents.<br>6. (2016) Projecte SDS Mobile<br>7. (2016) Preparació i difusió de material de comunicació de les conclusions del projecte Spa Científic per a les empreses participants en el projecte.<br>8. (2016) Nou pilot (possible projecte) Identificació de destinacions turístiques internacionals amb les que empreses químiques balears pugin tenir oportunitats de negoci i tasques d'acompanyament. Projecte "Desinfection state of the art in West and Central America, Asia and Egypt"<br>9. (2016) Assistència a tallers per la internacionalització empresarial des de les Illes Balears<br>10. (2017-18) Identificació de possibles nous mercats<br>11. (2017-18) Problemàtica en higiene en establiments turístics d'aquests mercats<br>12. (2017-18) Definició de procediments d'entrada en els nous mercats<br>13. (2017-18) Desenvolupament d'un pla de desinfecció integral (procediments, instruccions, material)<br>14. (2017-18) Anàlisi de la comercialització de producte a partir de plataformes logístiques | 1. Nombre d'empreses inscrites al clúster<br>2. Facturació total de les empreses del clúster<br>3. Nombre de projectes en els que s'ha participat en el darrer any |

| EIX ESTRATÈGIC: OFICINA TÈCNICA | | |
|---|---|---|
| OBJECTIUS | ACCIONS | INDICADORS |
| • Estabilitzar el model de ingressos per tal de fer sostenibles les funcions del Clúster i poder treballar a llarg termini<br>• Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar<br>• Augmentar la credibilitat de les empreses del Clúster de cara al client final | 1. (2016) Preparació del Llibre Blanc per a la Indústria Química Balear (recull normatiu actualitzat)<br>2. (2016) Cursos de Seguretat Química<br>3. (2016) Consellers de seguretat<br>4. (2016) Anàlisi i difusió sòl industrial urbà<br>5. (2016) Assistència a cursos de formació per a la capacitació en temàtiques dels eixos estratègics del clúster<br>6. (2017-18) Contacte amb les xarxes de coneixement de la normativa<br>7. (2017-18) Vigilància tecnològica<br>8. (2017-18) Directrius per a la implantació de noves normes<br>9. (2017-18) Seguiment de l'obtenció del títol que acredita els mantenidors de les piscines | 1. Nombre d'empreses inscrites al clúster<br>2. Facturació total de les empreses del clúster<br>3. Evolució del nombre d'activitats vinculades als eixos estratègics del clúster (tallers, esdeveniments, etc..) |

## JUNTA DIRECTIVA

## SOCIS

ATA ECOTECNOLOGÍA E HIGIENE

AIGOCLOR

BALEARS ECOMÓN

CASA GAILLARD

COMERCIAL PEDRO

DETERGENTES MALLORCA

DISTRIBUÏDORS EUROPA DE MENORCA

DISTRIBUCIONES AGUILÓ

GISPERT DEPURACIÓN DE AGUAS

LEJÍAS OLIVES

KELKO QUÍMICA

ROSA Mª JULIÀ FLAQUER Y OTROS

REPRESENTACIONES SAN ANTONIO

TONFER

THINK COSMETICS

## COLABORADORS

ENOVAM PRO ENERGY EFFICIENCY

UNIVERSITAT DE LES ILLES BALEARS

TIRME

PREVERISK SERVICES GROUP

QUIMIOTEST

DR. CRESPÍ PUBLIC HEALTH SOLUTIONS

GRUP DE RECERCA FI-TRACE-UIB

SANICONSULT IBÉRICA

Govern de les Illes Balears
Vicepresidència i Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme
Direcció General d'Innovació i Recerca

una manera de hacer europa

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Unió Europea

# ANEXES

## CIF

Agencia Tributaria
www.agenciatributaria.es

Delegación Especial de BALEARES

Delegación de PALMA DE MALLORCA
OFICINA DE GESTION TRIBUTARIA
CL CECILIO METELO, 9
07003 PALMA (ILLES BALEAR)

Nº de Remesa: 0C031170031
9028010852 Nº Certificado: 1398062720477

AS CLUSTER INDUSTRIA QUIMICA II. BALEARS
C/ BLAISE PASCAL S/N
EDIF. EUROPA PARCBIT PALMA DE MALLORCA
07121 PALMA
ILLES BALEARS

04182 - 13990627204 7 - 01 - 100 - 2 4973

**COMUNICACIÓN DE TARJETA ACREDITATIVA DEL NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL (NIF)**

Con esta comunicación se envía la tarjeta acreditativa del NIF que figura en la parte inferior de este documento.
Este documento tiene plena validez para acreditar el NIF asignado. Asimismo, si resulta más cómodo, se puede recortar la tarjeta que figura en la parte inferior y que posee los mismos efectos acreditativos que el documento completo.
Se podrá verificar la validez de este documento siguiendo el procedimiento general para el cotejo de documentos habilitado en la Sede Electrónica de la Agencia Tributaria (www.agenciatributaria.gob.es), utilizando el código seguro de verificación que figura al pie. Además, también se podrá verificar la validez de la Tarjeta de Identificación Fiscal en dicha Sede Electrónica, en Utilidades>Cotejo de documentos mediante el Código Seguro de Verificación (CSV)>Comprobación de la autenticidad de las Tarjetas de Identificación Fiscal. Introduciendo el NIF y el código electrónico que aparece en la propia tarjeta.
Se recuerda que se debe incluir el NIF en todos los documentos de naturaleza o con trascendencia tributaria que expida como consecuencia del desarrollo de su actividad, así como en todas las autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones o escritos que se presenten ante la Administración tributaria.

PALMA, 26 de Abril de 2013
El Delegado Especial de la A.E.A.T.

Arnaldo Cabellos Mut

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Agencia Tributaria
www.agenciatributaria.es

**TARJETA DE IDENTIFICACIÓN FISCAL**

Número de Identificación Fiscal Definitivo
G07094410

Denominación o Razón Social: ASOC CLUSTER DE LA INDUSTRIA QUIMICA DE LES ILLES BALEARS (CLIQUIB)

Anagrama Comercial:

Domicilio Social

Domicilio Fiscal: C/ BLAISE PASCAL, S/N
EDIF. EUROPA PARCBIT - PALMA DE MALLORCA
07121 PALMA - (ILLES BALEARS)

Administración de la AEAT: 07601 PALMA MALLOR
Fecha N.I.F. Definitivo: 01-05-1982
Código Electrónico: 4490BB9C0E00BC79

Documento firmado electrónicamente (R.D. 1671/2009, Art. 21 c). Autenticidad verificable mediante Código Seguro Verificación T1LDBA5FY6Y3ZYGM en www.agenciatributaria.gob.es

# ANEXES

## REGISTRE

**Govern de les Illes Balears**
Conselleria de Treball, Comerç i Indústria
Direcció General de Treball, Economia Social i Salut Laboral

Antoni Moragues Mas, cap de la Secció XIII de la Direcció General de Treball, Economia Social i Salut Laboral de la Conselleria de Treball, Comerç i Indústria del Govern de les Illes Balears,

**CERTIFIC:**

Que de les dades que consten al Registre d'Associacions professionals i sindicals constituïdes bé a l'empara de la Llei 19/1977, d'1 d'abril, reguladora del dret d'associació sindical o bé a l'empara de la Llei orgànica 11/1985, de 2 d'agost, de Llibertat sindical, se'n desprenen els següents extrems:

1. Que l'associació anomenada "Associació Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears (CliQIB)" va dipositar els seus estatuts fundacionals el 3 de febrer de 1982.

2. Que consta degudament inscrita amb el codi número 07/343.

3. Que des del 2 d´octubre de 2015 la Junta directiva queda constituïda de la següent forma:

   - President: Joan Puig (Comercial Distribuidora Puig SL)
   - Vicepresident: Sebastián Crespí (Futurquimia SL)
   - Tresorer: Silvia Mateu (Industrias Argui SA)
   - Secretari: Joan Miquel Matas Rosselló
   - Vocals: Onofre Femenías (Lejías C´an Valero SL), Mateo Burguera (Detergents Burguera SL), Andreu Palliser (Ecoquímic SL), Catalina Rosselló (Detergents La Palmera SL).

I, perquè consti als efectes que corresponguin, expedesc aquest certificat a sol·licitud de la persona interessada.

Palma, 11 de novembre de 2015

Pl. de Son Castelló, 1 07009 Palma
Tel.: 971 17 89 00

IB

CliQ IB

Clúster de la Indústria Química
de les Illes Balears

Govern
de les Illes Balears
Vicepresidència i Conselleria
d'Innovació, Recerca i Turisme
Direcció General d'Innovació i Recerca

una manera de hacer europa

Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Unió Europea