Pla Estratègic

2022-2025

CLÚSTER DE LA INDÚSTRIA QUÍMICA DE LES ILLES BALEARS

Índex

I. INTRODUCCIÓ 5

II. RESUM EXECUTIU 6

III. NATURALESA DE L'AEI 8

A. Antecedents i context 8

1. Justificació de l'existència de l'agrupació empresarial 8
2. Característiques de l'entorn econòmic, social, financer, empresarial, tecnològic i territorial. 9
    a. Entorn general dels sectors industrials 9
    b. Entorn específic del sector químic de les Illes Balears 10
3. Relacions establertes amb anterioritat entre les empreses i iniciatives conjuntes ja desenvolupades o previstes entre empreses i organismes participants 14
4. Interessos de negocis comuns entre els participants 15
5. Accions realitzades per la pròpia AEI en benefici dels seus socis. 16

B. Caracterització de la base econòmica de l'agrupació 18

1. Relació nominativa i tipus d'activitat productiva principal i, si escau, secundària, de cada empresa del grup candidat 18
2. Categorització de cada empresa segons la seva grandària (micro, petitta o gran empresa) 19
3. Pes de cada empresa en el grup 22
4. Implantació geogràfica de cada empresa 23
5. Accions en cooperació o conjuntes desenvolupades amb anterioritat entre empreses del grup sol·licitant i entre aquestes i centres d'innovació i formació 25

C. Caracterització de la base tecnològica i innovadora de l'agrupació 26

1. Base tecnològica i d'innovació on operen les empreses de l'AEI 26
2. Principals avanços tecnològics i organitzatius implantats per les empreses del sector a escala internacional i els avanços previsibles de major importància en el futur pròxim 27
3. Principals centres de coneixement tecnològic i de formació involucrats, siguin públics o privats 28

4. Projectes realitzats entre els esmentats centres i les empreses pertanyents a l'agrupació candidata a la inscripció com a AEI 29

D. Caracterització del mercat on opera l'AEI 30

1. Entorn (productes i serveis) i dimensió del mercat a escala regional, nacional i internacional 30
2. Evolució d'aquest mercat en els últims cinc anys 31
3. Grau i el tipus de competència en aquests mercats (principals competidors, empreses dominants, competència) 35
4. Pes o quota de mercat de l'agrupació en aquest mercat 36
5. Volum i l'evolució de la quota de mercat de cada participant 36

E. Estructures existents o previstes de govern i gestió 39

1. Forma jurídica 39
2. Estructura de decisió 39
3. Distribució de competències i funcions 39
4. Representants dels partícips de l'empresa, dels centres de coneixement i tecnològics i dels agents formatius 39
5. Mitjans humans i materials 40
6. Model de Gestió 42
7. Fórmula d'accés a futurs membres de l'AEI 42

IV. ESTRATÈGIA I ACCIONS PREVISTES DE L'AEI 43

A. Estratègia 43

1. Missió 44
2. Visió 44
3. Eixos Estratègics 45
4. Reptes 45
5. Objectius d'augment de quota de mercat o de vendes a curt i mitjà termini 46
6. Desenvolupaments tecnològics nous o millorats que ha de realitzar el grup 46
7. Augment de la productivitat prevista com a conseqüència de la implantació d'innovacions de procés i organitzatives 47
8. Implicació o aprofundiment en nous mercats o segments de mercat 48
9. Justificació de l'estratègia 48
    a. DAFO del sector 49
    b. DAFO del clúster 49
    c. Posició competitiva 50
    d. Posicionament industrial i tecnològic 51
    e. Potencialitats 51
    f. Factors clau d'èxit del Clúster 52
    g. Factors de risc més significatius 53
10. Alineació amb les estratègies europea, nacional i autonòmica en matèria d'innovació 54

11. Possibilitats futures naturalesa col·laborativa amb altres AEI o en l'àmbit internacional 57

B. Actuacions previstes 59

1. Activitats de dinamització previstes (conferències, tallers, jornades i altres) 59
2. Serveis que l'AEI oferirà als seus membres (formació, activitats comercials, assessorament per a la presentació de propostes i altres) 59
    a. Secretaria tècnica: comunicació i informació sectorial 59
    b. Assessoria especialitzada: tramitació enfront les Administracions Públiques 59
    c. Estalvi de costs i millora en la gestió: preus preferencials i operacions conjuntes 60
    d. Marketing i internacionalització: millora de la imatge col·lectiva i nous mercats 60
    e. Innovació, R+D+i, investigació i patents 60
    f. Formació sectorial: cursos especialitzats i formació a mida 61
3. Integració i pertinença a xarxes de coneixement 61
4. Altres activitats per a la visibilitat de l'AEI 61

C. Projectes en col·laboració prevists 62

D. Potencial de desenvolupament de l'agrupació 62

1. Potencial d'innovació, competitivitat i internacionalització del clúster 62
2. Indicadors de seguiment que permetin avaluar el compliment de l'estratègia prevista i la consecució d'objectius 63

V. Viabilitat 65

A. Finançament 65
1. Fonts de finançament previstes 65
2. Proposta de model de finançament 65

B. Inversions previstes 67
1. Pressupost total previst 67
2. Pressupost desglossat per fonts de finançament 68

C. Estimació d'impacte econòmic i social 68

1. Estimació de l'impacte econòmic del compliment de les previsions del Pla Estratègic 68
2. Estimació de l'impacte social del compliment de les previsions del Pla Estratègic 68

VI. ANNEXES 70

A. Estatuts del Clúster Químic de les Illes Balears 70

B. Descripció d'iniciatives conjuntes dutes a terme 70

Introducció

En aquest document es presenta el Pla Estratègic per al Clúster Químic de les Illes Balears, per al període 2022-2025.

L'esquema general del document segueix l'estructura identificada en el Registre d'agrupacions innovadores de les Illes Balears, i té un component d'anàlisi de la naturalesa del Clúster, (antecedents i situació actual del clúster i del sector que integra (sector químic), caracterització econòmica i tecnològica de les empreses que composen el clúster, i situació del mercat on opera), la concreció de l'Estratègia corresponent al període citat i l'anàlisi de la viabilitat del clúster, tant a nivell econòmic com d'impacte social i mediambiental.

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

- El Pla Estratègic definit per al període 2019-2021, en el que s'identificaven les passes a realitzar i els indicadors associats a la consolidació del Clúster.
- Les memòries anuals d'activitat del Clúster. Els diferents documents que configuren el panorama actual del sector: l'Estratègia d'inversions Illes Balears 2030, l'Agenda d'objectius de desenvolupament sostenible (ODS), l'Estratègia RIS3, el Pla de Indústria 2018-2025, els documents generats per la Fundació Impulsa Balears i el Pla de Ciència, Tecnologia i Innovació de les Illes Balears.
- Les xifres econòmiques de les empreses associades al Clúster.
- La documentació generada en el procés de planificació estratègica, en les diferents sessions de treball realitzades amb el Director del Clúster i amb el conjunt d'empreses i entitats que poden estar d'una manera o altra vinculades al Clúster en el període 2022-2025.

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, i el seu clúster de referència, ja consolidat amb 8 anys de funcionament i en progressiva expansió.

El sector químic de les Illes Balears ha transitat cap a una progressiva professionalització arrel de la implantació de normativa cada vegada més exigent i l'arribada i implantació de competidors nacionals i internacionals, el que ha implicat la pràctica pèrdua del mercat domèstic i la progressiva especialització en el sector turístic, arribant a un nivell d'expertesa derivat de que la pràctica totalitat dels clients del sector són allotjaments turístics.

En els darrers 3 anys, el clúster ha treballat al voltant del Pla Estratègic 2019-2021, i ha anat estabilitzant i consolidant la seva activitat amb actuacions i projectes que han permès mantenir operatiu el sector productiu i ampliar l'activitat distribuïdora, si bé hem de tenir en compte que la crisis del COVID-19 ha provocat una caiguda exponencial de l'activitat (la caiguda de facturació mitjana de les empreses associades al Clúster CliQIB al 2020 va suposar un -30,78%) i, per tant, el Pla Estratègic 2019-2021 no s'ha executat tal com s'havia previst degut a les restriccions dutes a terme en els diferents períodes.

Malgrat tot això, determinats indicadors (com el nº de socis creixent, les activitats realitzades, la intensa comunicació amb els associats, i el fet de mantenir una proposta de valor molt atractiva per les empreses) ens ratifiquen en el camí emprés des de la transformació a clúster innovador.

Així, després del procés de revisió i redacció del proper Pla Estratègic, es considera que:

La **missió del clúster,** el sentit de ser del clúster per al pròxim quadrienni és: "Promoure l'expansió i la generació de negoci de les nostres empreses a través de la innovació, l'intercanvi de coneixement, i la comunicació eficient entre els múltiples actors que formen part de la cadena de valor de la higiene en el turisme."

La **visió del clúster** és: "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."

Per tant, els **objectius principals del clúster** en el proper període són:

A) Impulsar el creixement i consolidació del Clúster Químic de les Illes Balears
B) Donar recolzament a les empreses del sector químic en matèria de desenvolupament de negoci i innovació.

Aquests objectius es volen assolir treballant al voltant de **3 eixos estratègics:**

1) Consolidació del clúster
2) Competitivitat del sector
3) Innovació i projectes col.laboratius

El Clúster treballarà un conjunt de **reptes** que identificaran, estructuraran, implantaran i posaran en marxa un conjunt **de iniciatives i projectes** que es considerin clau per al sector. Aquestes actuacions i projectes estaran **alineats amb les estratègies d'innovació regional, nacional i europea.**

El **pressupost total** de les actuacions previstes per al període és de 200.000€ anuals, 800.000€ per al període de quatre anys del present Pla Estratègic, i de forma paral·lela es portarà una comptabilitat analítica per a cada projecte que s'executi en el període.

Naturalesa de l'AEI

A. Antecedents i context

1. Justificació de l'existència de l'agrupació empresarial

Quant a la justificació de l'existència de l'agrupació empresarial, identifiquem les següents raons per a l'entrada de CliQIB en el Registre d'Agrupacions Empresarials de les Illes Balears:

- La **terciarització de l'economia balear**, dona una innegable capacitat al sector turístic i el converteix en autèntic motor de la indústria química. Les relacions entre la recerca i la innovació en el sector químic i la seva vinculació amb el turisme i la salut està essent un eix estratègic per a qualsevol desenvolupament de futur.
- La indústria química demanda altres **serveis avançats basats en el coneixement** (com enginyeria, disseny, gestió empresarial, energia) que actuen com dinamitzadors de l'activitat econòmica de la regió. La indústria demanda coneixement per seguir essent competitiva.
- El sector químic està contribuint a la **professionalització i la innovació** en el **sector turístic** de les Illes Balears, i per extensió a les empreses turístiques balears en la seva expansió, identificant i trobant solucions per als problemes higiènics de les empreses turístiques.
- El sector químic de les Illes Balears està recorrent un camí de progressiva **internacionalització**, amb empreses internacionalitzades com Hidrobalear, Gispert, Biolinea, Ecomón o Ecoquímic.

2. Característiques de l'entorn econòmic, social, financer, empresarial, tecnològic i territorial.

a. Entorn general dels sectors industrials

A partir de la informació compartida per la Fundació Impulsa en la seva plataforma[1] , i del document del Pla d'Indústria 2018-2025 (Industria, 2018)[2] destacam les següents idees sobre les **característiques de l'entorn** del sector químic:

ENTORN ECONÒMIC I EMPRESARIAL

- La indústria balear representa un 5,7% del VAB regional (Valor Afegit Brut), amb un 5,7% d'ocupació regional i un 6,4% d'empreses amb una demanda externa del 12,9%.
- Limitada i decreixent presència de la indústria en l'economia de les illes Balears.
- Les Balears presenten l'índex més baix d'especialització industrial en manufactures d'Espanya, i un dels més baixos a nivell de regions europees.
- Hi ha una major concentració de microempreses en la indústria química de Balears molt superior a la mitjana nacional (84,2% de les empreses químiques són microempreses a les Balears respecte de 66,8% a nivell nacional
- Baixa presència d'empreses industrials exportadores.
- Manca de dimensió empresarial.

ENTORN TECNOLÒGIC

L'orientació a la generació de béns d'intensitat tecnològica superior (mitja-alta i alta) es basa en la producció de material de transport, material elèctric, maquinària i equip

[1] https://impulsabalears.org/index.php/ca/recursos/i-eines/i-especialitzaci%C3%B3

[2] http://www.caib.es/pidip2front/jsp/adjunto?codi=2143550&idioma=ca

i, en menor mesura, productes químics i farmacèutics, productes tots ells amb major capacitat de resiliència (capacitat de seguir generant valor en els períodes de crisi)

- Baix nivell tecnològic i escàs ús de les TIC
- La indústria manufacturera balear mostra dificultats per assimilar les innovacions tecnològiques i integrar-les als processos de producció per tal d'elevar el valor afegit.
- Aquest factor es reflecteix en una dotació de capital tecnològic per treballador que se situa al voltant d'un terç de la mitjana industrial del territori espanyol, fet que afecta fins i tot a sectors considerats d'intensitat tecnològica alta, com ara el químic (35,7%).
- La distribució del capital científic i tecnològic per a activitats manufactureres arriba al 2,5% pel que fa al capital tecnològic i al 2% pel que fa al capital de R+D en el sector químic i farmacèutic de les Illes Balears
- Segons les darreres dades disponibles sobre l'adopció i l'ús de les TIC, el sector industrial de les Illes Balears es situa en les darreres posicions de la distribució autonòmica pel que fa a la fracció d'empreses que tenen pàgina web (72,8%), incorporen especialistes en TIC (17,6%) o utilitzen aplicacions informàtiques per a la gestió de la informació dels clients (10,6%).

ENTORN TERRITORIAL

La localització de la producció de l'arxipèlag permet identificar focus de concentració d'activitat industrial se concentra en els municipis d'interior altament connectats amb les xarxes de comunicació viàries com Lloseta, Petra, Binissalem, Consell o Vilafranca a Mallorca o Ferreries i Alaior a Menorca.

b. Entorn específic del sector químic de les Illes Balears

ENTORN ECONÒMIC

El sector químic de les Illes Balears en l'actualitat està centrat de forma gairebé exclusiva en la producció i distribució de productes d'higiene i salut en establiments hotelers, empreses de restauració i càtering, el que s'entén com segment HORECA.

En els darrers anys el segment HORECA ha viscut per raons diverses (millora del nivell econòmic post-crisi en la població, situació geopolítica i de seguretat complexa en les principals destinacions competidores, obertura de nous mercats de turistes) bonança que ha donat estabilitat al sector turístic. Des de l'any 2012 hi ha hagut una regeneració de la planta hotelera orientada a la millora general de la competitivitat turística de les Illes Balears i un rejoveniment de determinades destinacions madures (com ara Magaluf i l'Arenal a Mallorca, o platja d'en Bossa a Eivissa), i això ha provocat una pujada de categoria de les destinacions regionals i una renovació dels diferents espais (cuina, espais interiors, piscines, creació d'spas, nous serveis,...), el que ha contribuït a una demanda més sofisticada cap al sector químic.

El mercat de grans cadenes hoteleres està ocupat a nivell d'higiene per multinacionals químiques capacitades 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. A més, hi ha un gran volum de negoci en el sector vinculat a cadenes hoteleres petites i mitjanes amb molta presència a les Illes Balears, que confereix el principal mercat del sector.

Per altra banda, estan creixent de forma exponencial i acaparant el mercat de la distribució grans plataformes logístiques a nivell global, amb un alt nivell d'implantació tecnològica i una optimització dels canals que fa que qualsevol cosa que no sigui un producte perillós es pugui enviar des de l'origen (fabricant) amb un cost molt inferior que amb l'intermediari. De moment aquestes plataformes no tracten amb productes perillosos, però això constitueix una amenaça per als distribuïdors del sector.

ENTORN FINANCER

La crisis del COVID-19 ha provocat un descens notable de l'activitat i paralització de l'economia mundial en un determinat període fet que ha derivat en una necessitat operativa de finançament (NOF) de la gran majoria de les empreses del sector químic, que han hagut de sol·licitar ajudes i finançament extern (com pòlisses de crèdit o préstecs ICO).

La indústria química de les Illes Balears és finançadora de l'activitat hotelera, ja que suporta períodes de cobrament de 180 i 210 dies, i ha de suportar pagaments a 30-60-90 dies.

Per altra banda, els anys de prosperitat del sector turístic han portat anys de bons ingressos per als empresaris químics, que han incrementat les seves facturacions anuals en l'any 2018 i 2019 i això és possible que els hi hagi donat certa capacitat d'inversió a futur.

ENTORN EMPRESARIAL

En general, cada cadena hotelera es relaciona amb el proveïdor químic a partir d'un document, la llista de preus (de tot tipus de producte o material per a la higiene en l'hotel, una àmplia gamma de productes que inclou detergents, productes per a piscina, elements ornamentals, elements de consum en les habitacions, etc.), que signen ambdues parts a principi de temporada, però sense compromís de compra de cap tipus.

A part, alguns empresaris del sector promouen la implantació gratuïta de tecnologia de desinfecció de piscines (i això és una particularitat a les Illes Balears), el servei tècnic o els descomptes com a manera d'aconseguir clients nous o de fidelitzar-ne els existents.

Per tant, en el sector sembla que es consolida l'orientació estratègica de les empreses de Balears del sector cap a la línia de negoci de neteja i desinfecció hotelera i la gestió de piscines públiques i parcs aquàtics.

Dins el marc d'aquesta especialització, dins el sector s'identifiquen els següents perfils d'empresa:

- El que es dedica principalment a Gestió d'aigües d'esbarjo, que inclou proveïdors de matèries primeres de desinfecció (ja siguin productors o distribuïdors), laboratoris, muntadors de sistemes de desinfecció i constructors de piscines
- El que es dedica principalment a productes detergents, amb una àmplia gamma comercial, coneixements tècnics a nivell de pla d'higiene i capacitat de formació als treballadors turístics que fan servir el producte
- El que es dedica principalment a la distribució de productes per a la higiene en Hoteleria

ENTORN SOCIAL

A nivell d'entorn social, trobem alguns canvis significatius que afecten al sector i que sembla que constitueixen línies de treball per al futur del sector:

- La preocupació per la salut, i això repercuteix al sector al canalitzar una major demanda de serveis de salut i benestar sobre l'aigua (per una banda) i per la demanda de sistemes de desinfecció amb menys component de química inorgànica.
- La preocupació per a la sostenibilitat, que al 2015, tots els Estats membres de les Nacions Unides van aprovar 17 Objectius com a part de l'Agenda 2030 per al Desenvolupament Sostenible, en la qual s'estableix un pla per a aconseguir els Objectius en 15 anys[3]

[3] https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/

- La preocupació pel medi ambient, amb la demanda de productes químics menys agressius amb l'entorn i amb l'atenció a l'impacte de la neteja en el medi ambient.
- La preocupació per la seguretat, amb la demanda de sistemes de desinfecció infal·libles, processos de control clars i transparents i protocols d'actuació definits.

ENTORN TERRITORIAL

La distribució de les empreses del sector es concentra principalment a Mallorca pel que fa a productors de productes químics, en concret als polígons industrials de Palma.

A Menorca, l'activitat es concentra en el Polígon industrial de Maó, i a Eivissa, a Sant Jordi.

Pel que fa a distribuïdors, hi ha una distribució homogènia per comarques o zones econòmiques d'influència, amb empreses a Campos, Llucmajor, Artà, Sa Pobla, Binissalem i Palma a Mallorca, a Maó i Ciutadella a Menorca i a Vila a Eivissa.

3. Relacions establertes amb anterioritat entre les empreses i iniciatives conjuntes ja desenvolupades.

El grup d'empreses productores que dona impuls a la transformació de l'associació empresarial cap a clúster innovador, havia realitzat un seguit d'actuacions justificades de forma reactiva als reptes derivats de la pressió normativa i les necessitats de canvi.

Per exemple podem citar la consecució d'un codi de barres col.lectiu pels productes industrials fabricats a les Illes Balears, un pla pilot de implementació de les normes ISO 6001 i ISO 14001, de gestió de la qualitat i de gestió mediambiental al sector.

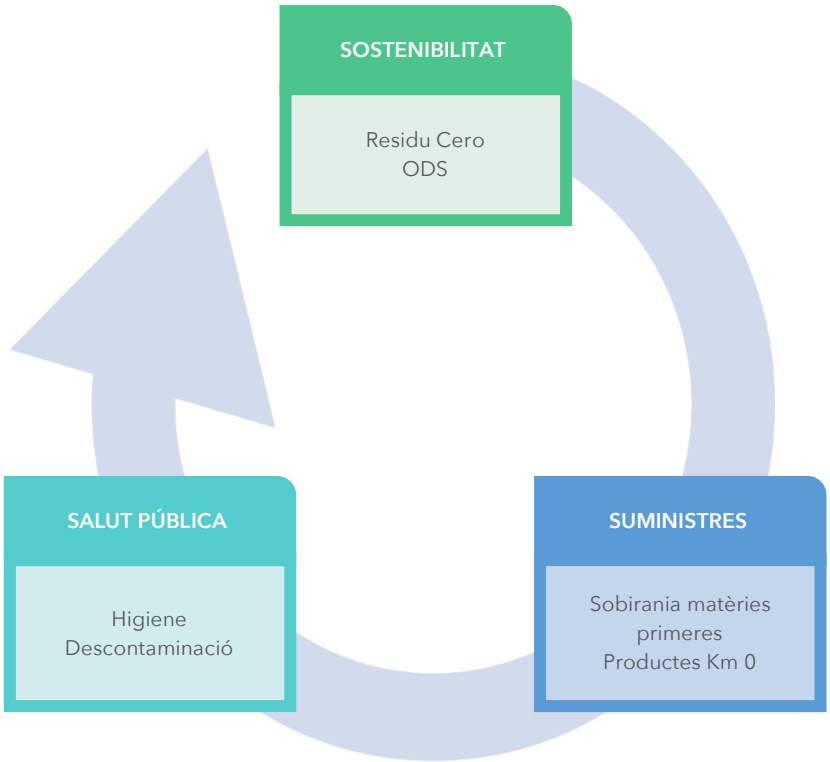
Una de les primeres iniciatives conjuntes realitzades va ser la signatura de 14 empreses productores del clúster, amb el IDI d'un conveni per l'adquisició amb

finançament públic i privat d'un software elaborat per una start-up espanyola pel càlcul de la perillositat dels productes químics produïts, a partir dels escandalls de les substàncies que els conformaven. Aquesta iniciativa va permetre la revisió completa de l'etiquetat legal.

4. Interessos de negocis comuns entre els participants

Els interessos de negoci comuns entre els participants tenen a veure amb l'orientació 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.

Les principals temàtiques en els quals es volen treballar les empreses son els següents:



Així, podem citar com a interessos comuns els següents:

- Ampliar els serveis a altres col.lectius (neteja, residus, ...) com a Clúster.

- La vigilància tecnològica sobre sistemes de desinfecció de piscines, i sobre tecnologia per a la desinfecció en general.
- La millora en la forma de relació amb els principals clients del sector, els hotelers, la innovació en la comercialització dels productes químics i la transició cap a la venda de serveis (basats en química o enginyeria).
- Els precedents d'expansió fora de Mallorca i/o de les Illes Balears, la transformació del coneixement tàcit en el sector.
- La seguretat en el transport i maneig de productes químics i el seu marc regulatori.
- La identificació i implantació de nous sistemes de desinfecció i noves tecnologies necessàries.
- La millora de la capacitat de negociació amb proveïdors, a través de compres conjuntes, amb la integració amb centrals de compres, etc.

5. Interessos de negocis comuns entre els participants

Les accions realitzades per CliQIB en benefici dels seus socis en el període 2019-2021 són les següents:

- Assistència a cursos de formació per a la capacitació en temàtiques dels eixos estratègics del clúster
- Contacte amb les xarxes de coneixement de la normativa
- Vigilància tecnològica
- Identificació i difusió de directrius per a la implantació de noves normes (conseller de seguretat / "compliance corporatiu")
- Escriptura del Llibre Blanc per a la Indústria Química de les Illes Balears
- Cursos de Seguretat Química
- Anàlisi i difusió sòl industrial urbà
- Contacte amb les xarxes de coneixement de la normativa
- Seguiment de l'obtenció del títol que acredita els mantenidors de les piscines (nou certificat de professionalitat)

- Assistència a tallers per la internacionalització empresarial des de les Illes Balears
- Networking amb entitats i empreses nacionals i europees relacionades amb el sector químic en turisme. Convenis i acords amb els agents
- Assistència a la diferents esdeveniments d'àmbit nacional i europeu de referència per al sector
- Preparació i difusió de material de comunicació de les conclusions dels diferents projectes desenvolupats en l'àmbit del clúster
- Obtenció del Bronze Label de la ESCA (European Secretariat for Clúster Analysis)

B. Caracterització de la base econòmica de l'AEI

La base econòmica de l'agrupació està constituïda per totes les empreses associades al clúster. El model associatiu s'ha estructurat en 4 modalitats d'empresa associada, dels quals actualment només hi ha membres dels 3 primers grups:

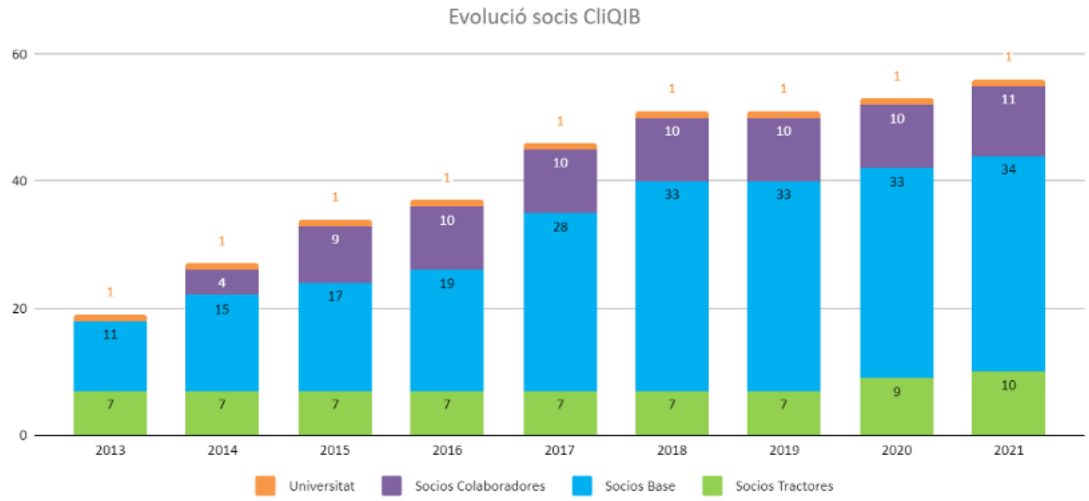
Socis Tractors: Empreses amb seu a les Illes Balears quina activitat empresarial està integrada per la fabricació o distribució de productes d'higiene. Es beneficien dels serveis específics que determinen els òrgans de govern del Clúster. Tenen veu i vot en els òrgans de govern del Clúster. Es responsabilitzen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

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. Tenen veu i vot en els òrgans de govern del Clúster.

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.

1. Relació nominativa i tipus d'activitat productiva principal i, si escau, secundària, de cada empresa del grup candidat.

A continuació es pot veure l'evolució per tipologia de socis del Clúster des de el moment de la constitució (2013) fins al present exercici:



2. Categorització de cada empresa segons la seva grandària (micro, petitta o gran empresa)

Segons el criteri de la Unió Europea, les empreses es classifiquen en[4]:

EMPRESA	CRITERI		
	Volum d'actiu	Xifra de negocis	Nº treballadors
Microempresa	< 1.000.000 €	< 2.000.000 €	< 10
Petita	< 10.000.000 €	< 10.000.000 €	< 50
Mitjana	< 43.000.000 €	< 50.000.000 €	< 250
Gran	≥43.000.000 €	≥ 50.000.000 €	≥ 250

Seguint aquest criteri, les empreses del sector químic que formen part del Clúster són[5]:

Nº	EMPRESA	TIPUS EMPRESA
1	Comercial Distribuidora Puig SL	Petita
2	Futurquimia SL	Petita
3	Industrias Argui SA	Petita
4	Detergents Burguera SL	Micro
5	Detergentes La Palmera SL	Micro
6	Universitat de les Illes Balears	--
7	Ecoquímic Balear SL	Micro
8	Gispert Depuración de Aguas SA	Petita

[4] boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2003-80730

[5] Informació de les empreses extreta dels informes elnforma, accedits en juliol 2021. La información correspon als depòsits de l'estat de comptes dels anys 2020-2019 i algunes empreses 2018

9	Comercial Pedro SA	Mitjana
10	Gestión de Riesgos Ambientales SL (Preverisk Services Group)	Petita
11	Exolum Solutions SL	Gran
12	Rosa Mª Julià Flaquer y Otros CB	Micro
13	Aigoclor	Micro
14	Kelko Química SL	Petita
15	Distribuciones Aguiló CB	Micro
16	Lejías Olives SL	Micro
17	Balears Ecomón SLU	Petita
18	Distribuciones Europa SL	Micro
19	Depur-Clor S.L.	Petita
20	Casa Gaillard SA	Petita
21	Hidrobalear SA	Petita
22	Pedro José Pedrosa	Micro
23	Representaciones San Antonio	Petita
24	ATA Tecnologías Ambientales SL	Micro
25	Lladopol SL	Petita
26	Salinas de Levante SA	Petita
27	Eliseo Llabrés S.A	Petita
28	Sereli S.A	Micro
29	Conagua S.L	Micro
30	Biolinea Int. SL (Dr. Crespí Public Health Solutions)	Micro
31	HidroSystems SL	Micro
32	Think Cosmetics	Micro
33	Karta SA	Petita
34	Karta Ibiza SA	Petita
35	Piscina y Jardín 2002 SL	Micro
36	Maripol & Royal SL	Petita
37	Cidesal Analisis de Alimentos SL	Micro
38	Sinergies i Gestió Empresarial de Balears SL	Micro
39	Magic Boats SL	Micro
40	Bionorica Extracts SL	Petita
41	Orgasel 2000 SL	Micro
42	TIRME	Gran
43	EMAYA SA	Gran
44	FUEIB	Mitjana
45	Fundació Iniciatives Company (FI GROUP)	Mitjana
46	Anysolutions SL	Micro
48	Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia (Fundació BIT)	--
49	Centro Tecnológico de la Fundació per a la Formació i la Recerca FFR	--
50	Col.legi Oficial de Quimics de les Illes Balears	--
51	IME	--
52	Garau Ingenieros SLU	Micro

53	Quimiotest SL	Micro
54	Clarke Modet	Gran
55	Tecnologies Industrials Pallisser SL	Micro
56	Innova Biotec SL	Micro

3. Pes de cada empresa en el grup.

Segons la informació disponible dels informes e-Informa emesos en el 2021, que conté informació dels depòsits de l'estat de comptes dels anys 2020 i 2019 hem obtingut informació de la majoria de les empreses del Clúster (34 empreses) que presenten una facturació de 210.420.947 euros.

El pes de cada empresa en el grup s'ha calculat dividint la facturació de l'any 2020 o 2019 (en funció de la dada disponible) entre els 210 millions d'euros de facturació estimada del conjunt d'empreses. Així, s'obté la següent aproximació, ordenada de més a menys pes (s'han eliminat de la llista les entitats de les que no es disposa informació i les empreses públiques):

EMPRESA	PES EN EL GRUP
Comercial Distribuidora Puig SL	2,00%
Futurquimia SL	0,83%
Industrias Argui SA	0,58%
Detergents Burguera SL	0,40%
Detergentes La Palmera SL	0,14%
Comercial Pedro SA	5,52%
Distribuidors Europa de menorca SL	0,94%
Balears Ecomón SLU	1,65%
Lejías Olives SL	0,54%
Gispert Depuración de Aguas SA	3,42%
Depur-Clor S.L.	0,84%
Casa Gaillard SA	2,10%
Karta SA	3,30%
Hidrobalear SL	2,60%
Lladopol SL	3,70%
Representaciones San Antonio SL	1,54%
ATA Ecotecnologia e Higiene del Agua SL	0,29%
Cidesal Analisis de Alimentos SL	0,55%
Sinergies i Gestio Empresarial de Balears SL	0,13%

Tirme sa	49,63%
Laboratorio Quimico y Microbiologico Quimiotest SL	0,18%
Eliseo Llabres SA	1,04%
Conagua SL	0,23%
Hidrosystems Mallorca SL	0,93%
Biolinea int. SL	0,70%
Gestión de Riesgos Ambientales SL (Preverisk Services Group)	1,22%
Garau Ingenieros SL	0,24%
Magic Boats SL	0,63%
Sereli SA	0,07%
Piscina y Jardin 2002 SL	0,75%
Fundació Iniciatives Company (FI GROUP)	9,23%
Maripol & Royal SL	2,39%
Karta Ibiza SA	1,66%
Anysolution SL	0,04%

Consideram important tenir en compte dues entitats que provoquen un biaix en les xifres, que són TIRME, amb una facturació de 104M€ i F-Iniciativas amb una facturació de 19,5M€. Hem considerat eliminar-les en el següent mostreig donat que no són empreses directament de la cadena de valor del sector químic.

A continuació es representen les dades:

EMPRESA	PES EN EL GRUP
Comercial Distribuidora Puig SL	4,86%
Futurquimia SL	2,02%
Industrias Argui SA	1,40%
Detergents Burguera SL	0,97%
Detergentes La Palmera SL	0,34%
Comercial Pedro SA	13,43%
Distribuidors Europa de menorca SL	2,29%
Balears Ecomón SLU	4,01%
Lejías Olives SL	1,30%
Gispert Depuración de Aguas SA	8,30%
Depur-Clor S.L.	2,05%
Casa Gaillard SA	5,11%
Karta SA	8,02%
Hidrobalear SL	6,32%
Lladopol SL	9,00%
Representaciones San Antonio SL	3,75%
ATA Ecotecnologia e Higiene del Agua SL	0,70%

Cidesal Analisis de Alimentos SL	1,35%
Sinergies i Gestio Empresarial de Balears SL	0,32%
Laboratorio Quimico y Microbiologico Quimiotest SL	0,44%
Eliseo Llabres SA	2,52%
Conagua SL	0,55%
Hidrosystems Mallorca SL	2,27%
Biolinea int. SL	1,70%
Gestión de Riesgos Ambientales SL (Preverisk Services Group)	2,96%
Garau Ingenieros SL	0,57%
Magic Boats SL	1,52%
Sereli SA	0,18%
Piscina y Jardin 2002 SL	1,81%
Maripol & Royal SL	5,80%
Karta Ibiza SA	4,03%
Anysolution SL	0,09%

4. Implantació geogràfica de cada empresa (oficina central i altres centres.

N°	EMPRESA	Implantació Geogràfica	Activitat
1	Comercial Distribuidora Puig SL	Regional	Nacional
2	Futurquimia SL	Regional	Regional
3	Industrias Argui SA	Regional	Regional
4	Detergents Burguera SL	Regional	Regional
5	Detergentes La Palmera SL	Regional	Regional
6	Universitat de les Illes Balears	Regional	Internacional
7	Ecoquímic Balear SL	Regional	Internacional
8	Gispert Depuración de Aguas SA	Regional	Internacional
9	Comercial Pedro SA	Regional	Regional
10	Gestión de Riesgos Ambientales SL (Preverisk Services Group)	Regional	Internacional
11	Exolum Solutions SL	Regional	Internacional
12	Rosa Mª Julià Flaquer y Otros CB	Regional	Regional
13	Aigoclor	Regional	Regional
14	Kelko Química SL	Regional	Regional
15	Distribuciones Aguiló CB	Regional	Regional
16	Lejías Olives SL	Regional	Regional
17	Balears Ecomón SLU	Regional	Regional
18	Distribuciones Europa SL	Regional	Regional
19	Depur-Clor S.L.	Regional	Regional

20	Casa Gaillard SA	Regional	Regional
21	Hidrobalear SA	Regional	Internacional
22	Pedro José Pedrosa	Regional	Regional
23	Representaciones San Antonio	Regional	Regional
24	ATA Tecnologías Ambientales SL	Regional	Regional
25	Lladopol SL	Regional	Regional
26	Salinas de Levante SA	Regional	Regional
27	Eliseo Llabrés S.A	Regional	Regional
28	Sereli S.A	Regional	Regional
29	Conagua S.L	Regional	Regional
30	Biolinea Int. SL (Dr. Crespí Public Health Solutions)	Regional	Internacional
31	HidroSystems SL	Regional	Regional
32	Think Cosmetics	Regional	Regional
33	Karta SA	Regional	Regional
34	Karta Ibiza SA	Regional	Regional
35	Piscina y Jardín 2002 SL	Regional	Regional
36	Maripol & Royal SL	Regional	Regional
37	Cidesal Analisis de Alimentos SL	Regional	Regional
38	Sinergies i Gestió Empresarial de Balears SL	Regional	Regional
39	Magic Boats SL	Regional	Regional
40	Bionorica Extracts SL	Regional	Internacional
41	Orgasel 2000 SL	Regional	Regional
42	TIRME	Regional	Regional
43	EMAYA SA	Regional	Regional
44	FUEIB	Regional	Regional
45	Fundació Iniciatives Company (FI GROUP)	Regional	Internacional
46	Anysolutions SL	Regional	Internacional
48	Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia (Fundació BIT)	Regional	Regional
49	Centro Tecnológico de la Fundació per a la Formació i la Recerca FFR	Regional	Regional
50	Col.legi Oficial de Quimics de les Illes Balears	Regional	Regional
51	IME	Regional	Regional
52	Garau Ingenieros SLU	Regional	Regional
53	Quimiotest SL	Regional	Regional
54	Clarke Modet	Regional	Internacional
55	Tecnologies Industrials Pallisser SL	Regional	Regional
56	Innova Biotec SL	Regional	Regional

5. Accions en cooperació o conjuntes desenvolupades amb anterioritat entre empreses del grup sol·licitant i entre aquestes i centres d'innovació i formació

A continuació es presenta un llistat amb les accions en cooperació realitzades en el període.

ANY	INICIATIVA CONJUNTA	ENTITATS PARTICIPANTS
2013	Material Flow Study on Majorca	Clúster, Balears.t i BIOIB
2013	Desinfeccions d'aigües d'esbarjo	Clúster i UIB
2014	Estudi de Cost Eficàcia en Desinfecció	Clúster, Saniconsult i UIB
2014	SDS Mobile	Clúster i Soluciones Informáticas Ambientales SL
2015	TISE	Clúster, Balears.t, Ecoquímic, Indústries Argui i Think Cosmetics
2016	BINDER	Clúster, LEITAT i ENOVAM
2016	LOGICC	Clúster, Balears.t, Jabones Puig, Endesa i NISSAN
2016	Desinfecció per Hidròlisis Avançada HYDROVER	Clúster, Saniconsult i Hydrover
2016	Anàlisis de sistemes de filtració de piscines y SPAs	Clúster, Saniconsult i UIB
2016	Normativa internacional de piscines y SPAs	Clúster, Biolinea i Preverisk
2016	QIBEX	Clúster
2017	AQUALAB	Clúster i UIB
2017	Aigua lliure d'oli	Clúster
2018	Dinamització estructures clúster	Clúster
2018	QIBEX EVIDENCE	Clúster i Innobalears
2019	Foment de la Competitivitat Clúster	Clúster
2018-2020	QIBEX RECOM	Clúster
2020	FORUM Economia Circular	Clúster, FEHM i AETIB
2020	WAT'SAVEREUSE	Clúster, ABAQUA i AETIB
2020	Foment de la Competitivitat Clúster II	Clúster
2020	Campanya Producte Químic Millor Local	Clúster i IDI
2018-2021	Formació Dual	Clúster i FUEIB

C. Caracterització de la base tecnològica i innovadora de l'AEI

1. Base tecnològica i d'innovació on operen les empreses de l'agrupació

Les empreses del clúster tenen la següent base tecnològica:

- Tecnologia per a la producció: dedicades a la producció de productes químics per a la resolució de problemes higiènics en establiments turístics. Maquinària de producció i envasat
- Tecnologia per a l'envasat: Formats mono dosi biodegradables en substitució d'envasos de plàstic per als productes d'higiene
- Tecnologies de sistemes d'informació: Sistemes de gestió integral de la informació en el procés de creació de valor de l'empresa química (tipus ERP). Tecnologies de gestió de la relació amb els clients (tipus CRM). Tecnologies de la informació per al transport (sistemes de gestió de flotes, integrats o no en l'ERP). Sistemes de recol·lecció automatitzada de dades per al compliment de la normativa espanyola de desinfecció d'aigües (SILOE). Presència web. Altres
- Tecnologies per al desenvolupament de nous productes: Laboratoris de desenvolupament de producte en les fàbriques.
- Tecnologies vinculades al medi ambient: Tecnologies orientades a la creació de productes químics ecològics per al consum en allotjaments turístics. Transport amb vehicles elèctrics. Projectes sobre consum, gestió i estalvi d'aigües.
- Tecnologies per a la construcció. Nous sistemes de desinfecció d'aigües d'esbarjo. Nous materials per a la construcció de piscines. Equipament avançat per a piscines. Sistemes de dosificació per a productes químics en establiments hotelers.

- Tecnologies per al transport. Sistemes de geolocalització de vehicles i comandes. Sistemes de recollida de material per a empaquetar una comanda. Control de càrrega i descàrrega de comandes.
- Tecnologies per a la seguretat. Sistemes d'anàlisi d'aigües. Sistemes d'anàlisi bacteriana en l'alimentació. Sistemes de gestió i transport de productes perillosos. Etiquetat i fitxes de seguretat dels productes.

2. Principals avanços tecnològics i organitzatius implantats per les empreses del sector a escala internacional i els avanços previsibles de major importància en el futur pròxim.

Els principals avanços tecnològics per al sector de depuració d'aigües d'esbarjo a nivell internacional, que s'estan implantant en aquests moments en forma de pilot en el sector o en sectors connexos (com ara el de depuració d'aigües residuals) són els següents:

Sensorització automatitzada a partir de la internet de les coses (IOT)

- Enviament d'informació i activació de sistemes de depuració a partir de la sensorització
- Sistemes de control locals i en remot
- Recopilació automatitzada de dades de gestió de piscines
- Tecnologies avançades d'eficiència en l'ús de l'aigua, cap a l'objectiu d'abocament zero (gestió del cicle de l'aigua, reutilització de les aigües de procés, control higiènic per a aconseguir la seguretat en l'aigua, regeneració i reutilització a nivell local d'aigües depurades)
- Integració de la informació sobre l'aigua entre els agents participants

Pel que fa a detergència, els principals avanços tecnològics en el sector inclouen, a nivell internacional:

- Ús de fongs i bactèries per fer detergents més ecològics i eficients
- Tendència a formats líquids i en càpsules hidrosolubles

- Desenvolupament en aroma dels productes
- Productes que facin més fàcil el planxat
- Detergents més ecològics
- Detergents específics per a al·lergics, antibacterians, etc.

En el sector de la distribució, els principals avanços tecnològics detectats són:

- La conducció autònoma dels vehicles (vehicles sense conductor)
- Distribució per drons
- Electrodomèstics professionals que controlen els nivells de consum i fan comandes de producte quan és necessari
- Distribució de baix impacte: Hubs, vehicles elèctrics
- Interactuació entre el lliurador i el receptor final
- Lliuraments el mateix dia, o lliurament nocturn
- Impressió en 3D per a envasaments personalitzats
- Reutilització d'envasos i estandardització de formats

3. Principals centres de coneixement tecnològic i de formació involucrats, siguin públics o privats

Els principals **centres de coneixement tecnològic** 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, Vicerectorat de Recerca, Vicerectorat d'Innovació i Transferència i Vicerectorat d'Ordenació Acadèmica com gestors del projecte Aqualab.
- Departaments universitaris UIB: Grup de Recerca Supramolecular, Grup de Recerca Química Analítica, Autom. i M. Ambient, Grup de Recerca d'Enginyeria Agroalimentària, Grup de Recerca de Sistemes Electrònics, Grup de Recerca FITRACE, Grup de Recerca Infecció i Inmunitat.
- Catalan Water Partnership (CWP – clúster català de l'aigua)
- Clúster de Cosmètica de Barcelona.

- AINIA. Centre tecnològic amb qui el Clúster té conveni, especialista en disseny i producció industrial, sostenibilitat i béns de consum
- LEITAT. Centre tecnològic amb qui el Clúster té conveni, especialista en transport, sector químic, packaging, detergència i cosmètica
- ICRA (Institut Català de Recerca del Aigua)
- Universitat de Girona – Campus d'Excelència del Aigua
- EURECAT Centre Tecnològic de Catalunya
- ITAINNOVA – Instituto Tecnológico de Aragón
- CIRCE – Centro Tecnológico de Zaragoza
- Turistec – Clúster de Tecnologías aplicades al Turismo Illes Balears
- Balears.t – Clúster de Turismo y Territorio Illes Balears
- BIOIB – Clúster de Biotecnologia Illes Balears
- BMN – Balearic Marine Clúster
- Aquavalley – Clúster del Aigua a Occitània
- Fraunhofer Institute, production, systems and design techology

4. Projectes realitzats entre els esmentats centres i les empreses pertanyents a l'agrupació candidata a la inscripció com a AEI.

PROJECTE	ENTITAT PARTICIPANT
Desinfeccions d'aigües d'esbarjo	Clúster i UIB
Estudi de Cost Eficàcia en Desinfecció	Clúster, Saniconsult i UIB
BINDER	Clúster, LEITAT i ENOVAM
LOGICC	Clúster, Balears.t, Jabones Puig, Endesa i NISSAN
AQUALAB	Clúster i UIB
WATSAVEREUSE	Clúster, Abaqua, AETIB, Eurecat, ACA, Aquavalley

D. Caracterització de la cadena de valor de l'AEI

1. Entorn (productes i serveis) i dimensió del mercat a escala regional, nacional i internacional

Les empreses que pertanyen al Clúster Químic i es dediquen a gestió d'aigües, detergència o distribució es dirigeixen principalment al mercat d'allotjaments turístics de caràcter regional, proveeixen de solucions higièniques en turisme a les empreses ubicades principalment a les Illes Balears.

N'hi ha qualcunes, tres empreses, que treballen a nivell nacional en determinats mercats (Catalunya, Canàries, Comunitat Valenciana) arribant a acords amb proveïdors locals als qui sotscontracten part de les tasques a realitzar (com ara la distribució), i 10 empreses internacionalitzades a nivell d'activitat econòmica (de les quals 5 tenen implantació geogràfica internacional).

Per a aquest sector, la pujada de categoria de la planta hotelera que s'ha desenvolupat en els darrers anys (principalment en les Illes d'Eivissa i Mallorca), la concentració del sector hoteler (en el que cada vegada hi ha menys hotels individuals) i la professionalització del sector, són els grans desafiaments als que s'han d'enfrontar en els pròxims anys, i també les grans oportunitats que tenen, tant per a l'expansió com per al desenvolupament de nous serveis i models de negoci que s'ajustin a la transició que està fent el sector i la pujada de categoria de la destinació.

Per als membres del clúster que es dediquen a la construcció de piscines, el mercat és internacional, de la mà del sector hoteler. Els constructors de piscines han construït les piscines de les destinacions de segona i tercera generació (Balears i Carib, respectivament), i possiblement assoleixin un abast global si participen també en les de quarta generació (Àsia i Àfrica). En els darrers anys, han tornat a treballar a les Balears per tal de construir els nous espais d'aigua d'esbarjo dels hotels renovats, després d'un període de poc volum de feina a Balears.

Finalment s'observa cert retorn d'alguna de les empreses del clúster al mercat domèstic, oferint productes a cadenes locals com IFA, Eroski o els tradicionals supermercats de platja. Aquest mercat és exclusivament insular, en l'illa de Mallorca.

Per altra banda, la concentració hotelera i l'expansió de les cadenes a nivell nacional i internacional provoca una demanda de servei global que en aquest moment les empreses no estan en condicions d'assolir, i aquesta pot esser una de les principals amenaces per al sector, que haurà de cercar aliances en els pròxims anys per tal de resultar competitiu com a proveïdor d'empresa turística.

2. Evolució d'aquest mercat en els últims cinc anys

L'evolució dels mercats en els últims cinc anys es pot resumir segons els següents paràmetres:

- 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 més de 14.000 piscines ubicades en hotels, aparthotels i hostals
    - Les Illes Balears és la comunitat autònoma amb major densitat de piscines per habitant.
    - La pujada de categoria del sector hoteler implica entre d'altres l'expansió dels serveis vinculats a la salut i l'oci en l'aigua d'esbarjo: on abans hi havia una piscina, ara s'hi ubica una piscina, un spa i una font ornamental.
- El mercat dels habitatges vocacionals, segueix essent un mercat en creixement que té una ocupació també creixent: l'ocupació en l'oferta d'habitatges

vacacionals de Mallorca es del 95% desde el passat 19 de juliol de 2021, principalment per l'impacte directe del turismes familiar.[6]

Per als mercats actuals, s'identifica una tendència orientada a oferir serveis associats a producte, a tancar un preu per estada a canvi de fer el manteniment de la piscina (externalitzar l'activitat), o a sofisticar l'oferta de servei per tal de fidelitzar el client.

Pel que fa als fabricants de detergència, fa un poc més de 10 anys ja hi va haver un canvi en el model de relació entre l'empresa química i la seva empresa client, basat en proveir a preu per estància tots els productes de neteja que es necessiten per a la gestió higiènica de la cuina, habitacions, bugaderia, etc.

La distribució està associada als dos serveis anteriors, progressivament les empreses del sector estan fabricant menys producte i limitant-se a actuar com a distribuïdors, competint per tant amb distribuïdors internacionals que arriben a acords de distribució globals amb les grans cadenes hoteleres.

Al final, **la proposta de valor del sector és una proposta de proximitat i resolució de problemes higiènics**, però basada en un model de negoci de producte; això genera incoherències i amenaces a curt i mig termini.

Les empreses que estan tenint creixements més forts es caracteritzen per:

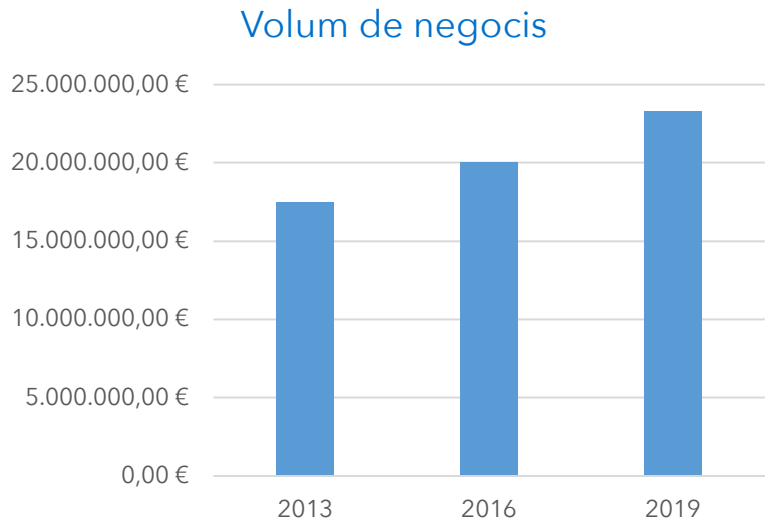
- Internacionalitzar la seva activitat, crear serveis per a hotels del Carib i similars, vendre fora de les Illes Balears.
- Oferir diversitat i qualitat de producte
- Fer inversions en logística
- Diversificar les línies de negoci

[6] Asociación de Viviendas Turísticas Vacacionales de Baleares
https://www.ultimahora.es/noticias/local/2021/08/10/1291301/ocupacion-viviendas-vacacionales-mallorca-sube-por-turismo-familiar.html

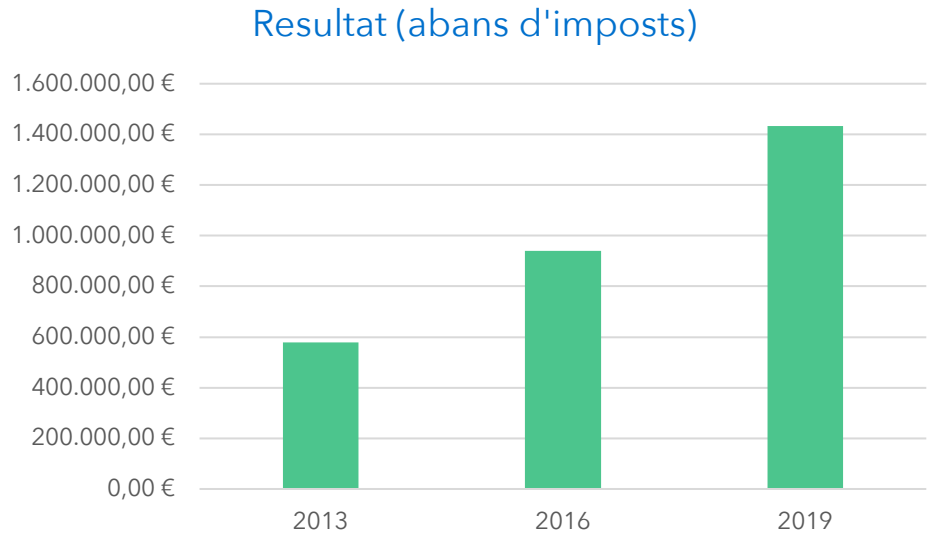
- Participar en grans grups de compra de nivell nacional

Considerem important en aquest apartat representar l'evolució econòmica i financera d'una mostra representativa de tretze socis del Clúster des de la constitució d'aquest (any 2013) fins al 2019:

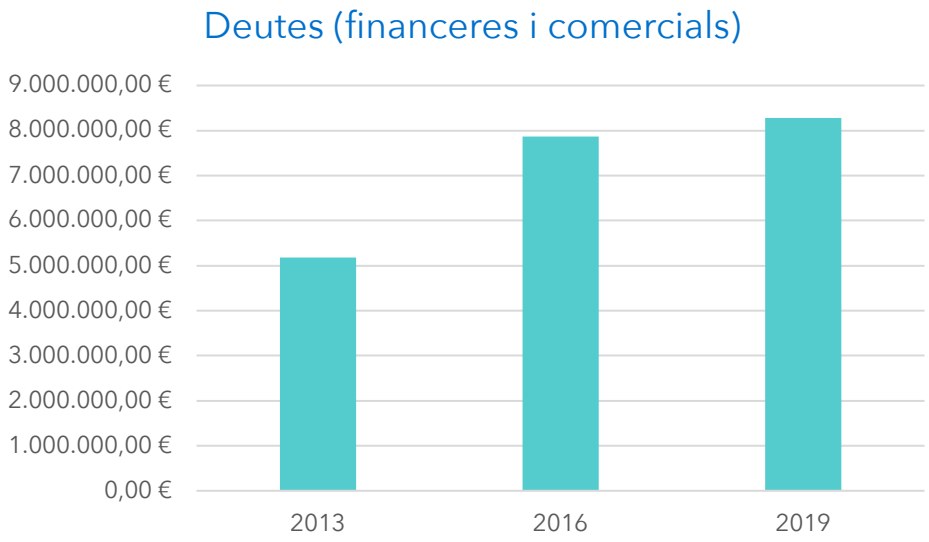
El volum de negocis mitjà ha experimentat un creixement d'un 33,48%, passant de quasi 17,5 milions d'euros a quasi 23,5 milions d'euros.



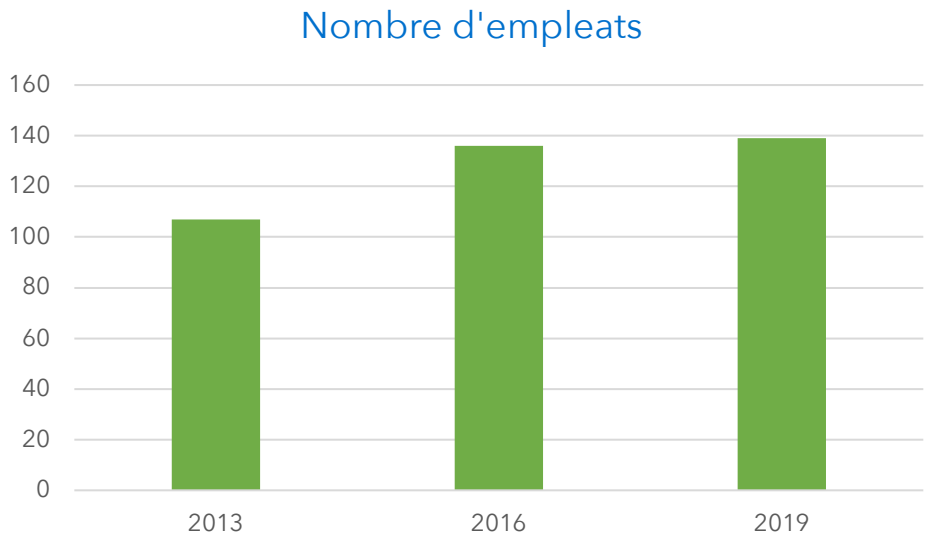
A més, el resultat abans d'imposts ha generat un creixement d'un 147,32%, passant de 600.000 euros a 1,4 milions d'euros, aproximadament.



En referència als deutes financers i comercials han generat un creixement d'un 60,15%, passant dels 5 milions d'euros als 8 milions d'euros. Un creixement superior al creixement de volum de negocis però quasi 2,5 vegades inferior al creixement dels resultats, cosa que determina que les empreses han vist la seva viabilitat financera millorada.



En darrer lloc, i no menys important, el nombre d'empleats ha crescut un 29,91% passant d'un nombre mitjà d'empleats anual de 107 treballadors a 139 treballadors.



3. Grau i el tipus de competència en aquests mercats (principals competidors, empreses dominants, competència en preu o en diferenciació)

Els principals competidors a nivell nacional i internacional són proveïdors globals de solucions higièniques (Johnson, Diversey, Henkel-Ecolab) que ofereixen els productes químics per estància i són capaços d'oferir servei a tots els establiments de la cadena a nivell nacional o internacional. Les grans cadenes hoteleres internacionalitzades estan treballant amb aquests grans proveïdors, amb algunes excepcions de caràcter històric o per vinculació emocional.

El segon lloc com a competidors l'ocupen les grans empreses fabricants i distribuïdores del sector a nivell regional, que sovint actuen com a distribuïdores de fabricants nacionals i internacionals, com són Jabones Puig, Pedrosa, Karta, Lladopol, Sillero, etc. Aquestes empreses competeixen principalment en preu (la relació amb el client hoteler es desenvolupa a partir d'una llista de preus que es pacta a principis de temporada, no hi ha contracte vinculant i hi pot haver hotelers que facin comandes a 2 proveïdors, tot i que no és habitual).

La competència per diferenciació es dona quan una empresa cerca una solució tecnològica concreta, o la solució a un problema de seguretat i salut concret, i és quan els que tenen més coneixement sobre el sector poden diferenciar-se dels altres i tenir un nou client, o fidelitzar- lo.

En la línia de negoci de piscines, apareixen nous competidors a nivell local, com els distribuïdors d'equipaments de piscina, i els gestors de comunitats de veïnats amb piscina. Aquests nous competidors ofereixen serveis de manteniment integrals (que inclouen el personal de manteniment de la piscina), i poden ser una amenaça en el mig termini.

A nivell regional la competència és intensa, especialment entre els empresaris més actius, però a la vegada hi ha una intensa col·laboració que podria donar lloc en un futur a fusions i adquisicions que dotarien el sector d'una major capacitat competitiva.

4. Pes de la quota de mercat

La base empresarial del Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears està clarament identificada per part de la direcció de CliQIB. Es poden considerar empreses i entitats associades com socis tractors, col·laboradors i socis base que en total sumen 57 organitzacions del sector, de les quals un total de 47 empreses tenen codi CNAE afí al sector.

Això implica una altíssima representativitat del Clúster entre les empreses del sector.

Les empreses químiques existents a Espanya, han passat per un procés de normativització intensiva durant els darrers 10 anys, en el que moltes han tancat. A les Illes Balears, 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. El darrer exemple d'aquesta normativització és el Consorci de Biocides, en el que participen 14 empreses del clúster.

5. Volum i l'evolució de la quota de mercat de cada participant.

Com que el Clúster és una entitat molt representativa del sector, el volum de quota de mercat de cada participant és proporcional al seu pes específic dins el clúster, comptant que les empreses químiques regionals tenen aproximadament un 46% del mercat (si ens basam en la dada de que de les 2600 piscines públiques que hi havia a Balears en el 2016, unes 1.200 són gestionades per empreses del Clúster, i assumim per manca de dades que aquesta conclusió és vàlida per al sector de detergència i per al de distribució).

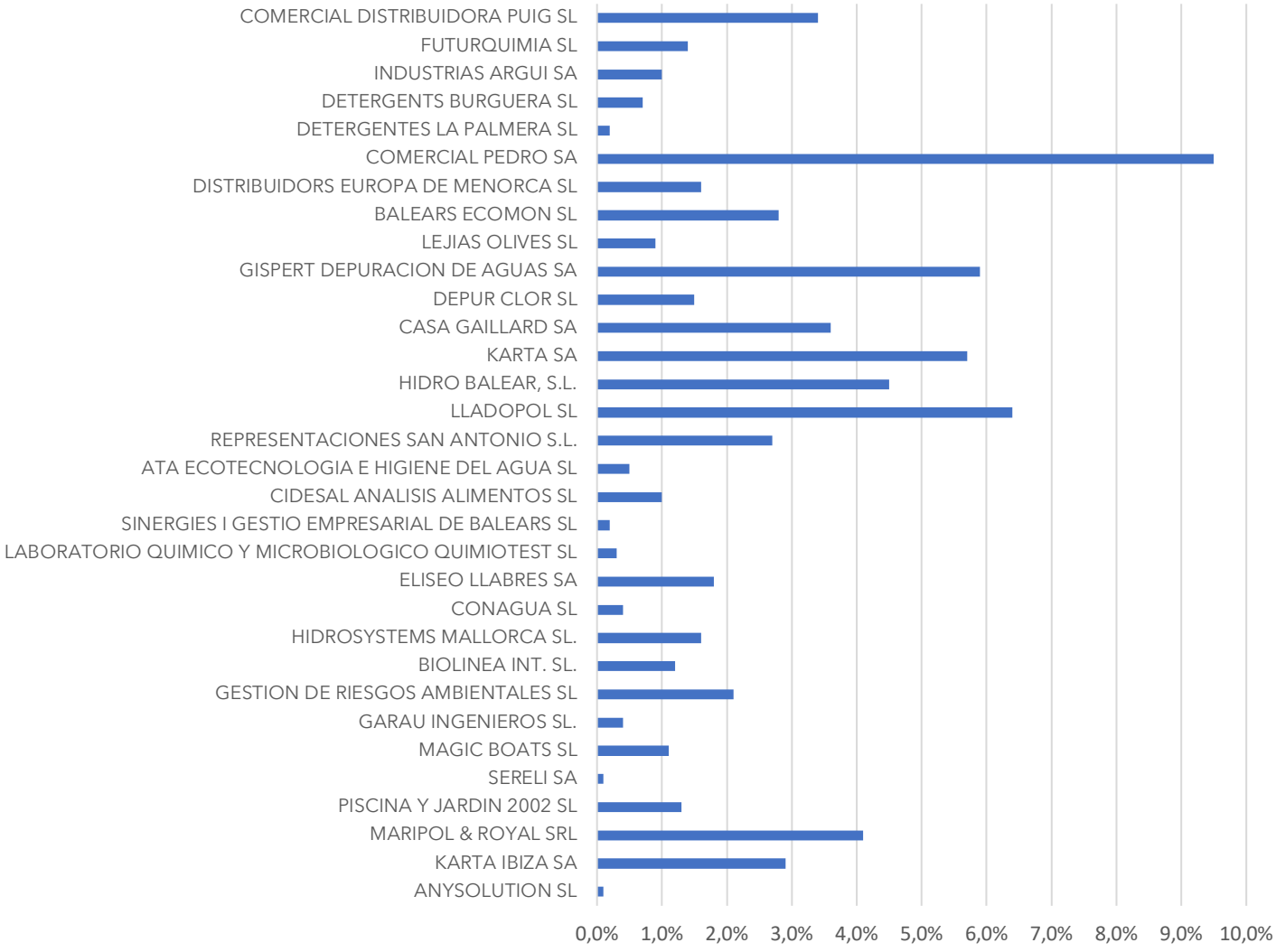
Per tal de calcular la quota de mercat a nivell balear de cada participant, hem extret la xifra de negocis de la indústria de productes químics a les balears . La xifra de volum de negocis al 2020 fou 122.135.612€

EMPRESA	QUOTA DE MERCAT
COMERCIAL DISTRIBUIDORA PUIG SL	3,4%
FUTURQUIMIA SL	1,4%
INDUSTRIAS ARGUI SA	1,0%
DETERGENTS BURGUERA SL	0,7%
DETERGENTES LA PALMERA SL	0,2%
COMERCIAL PEDRO SA	9,5%
DISTRIBUIDORS EUROPA DE MENORCA SL	1,6%
BALEARS ECOMON SL	2,8%
LEJIAS OLIVES SL	0,9%
GISPERT DEPURACION DE AGUAS SA	5,9%
DEPUR CLOR SL	1,5%
CASA GAILLARD SA	3,6%
KARTA SA	5,7%
HIDRO BALEAR, S.L.	4,5%
LLADOPOL SL	6,4%
REPRESENTACIONES SAN ANTONIO S.L.	2,7%
ATA ECOTECNOLOGIA E HIGIENE DEL AGUA SL	0,5%
CIDESAL ANALISIS ALIMENTOS SL	1,0%
SINERGIES I GESTIO EMPRESARIAL DE BALEARS SL	0,2%
LABORATORIO QUIMICO Y MICROBIOLOGICO QUIMIOTEST SL	0,3%
ELISEO LLABRES SA	1,8%
CONAGUA SL	0,4%
HIDROSYSTEMS MALLORCA SL.	1,6%
BIOLINEA INT. SL.	1,2%
GESTION DE RIESGOS AMBIENTALES SL	2,1%
GARAU INGENIEROS SL.	0,4%
MAGIC BOATS SL	1,1%
SERELI SA	0,1%
PISCINA Y JARDIN 2002 SL	1,3%
MARIPOL & ROYAL SRL	4,1%
KARTA IBIZA SA	2,9%
ANYSOLUTION SL	0,1%

La quota de mercat de les empreses del clúster representa el 70,9% del total de facturació del sector químic de les Illes Balears.

A continuació, es presenta un gràfic de la representació de cada soci amb la quota de mercat balear:

Quota de mercat balear per soci del Cluster



E. Estructures existents o previstes de govern i gestió

El funcionament d'un clúster regional requereix de l'estructura de triple hèlix característica: la participació del govern, les empreses, i la acadèmia, representada pels grups de recerca, infraestructures de suport, coordinats tots ells per l'òrgan promotor del clúster:

- Les empreses y organismes públics i de investigació són els actors imprescindibles del Clúster, i actualment n'hi ha 56 inscrites.
- Les infraestructures de coneixement com universitats, laboratoris, i centres tecnològics, que suposen l'eina fonamental de suport al sector. Els científics aporten el capital intel·lectual del clúster a través dels seus descobriments i patents.
- El govern autonòmic, responsable d'impulsar i acompanyar al clúster, amb el suport econòmic a l'activitat de CliQIB.

1. Forma jurídica

Associació Empresarial sense ànim de lucre

2. Estructura de decisió

Es regeix pels Estatuts aprovats (veure annex) i pels acords vàlidament aprovats pels seus Òrgans de Gestió

3. Distribució de competències i funcions

La distribució de competències i funcions figura en els estatuts oficialment aprovats, veure annex.

4. Representants dels partícips de l'empresa, dels centres de coneixement i tecnològics i dels agents formatius

La representació dels partícips de l'empresa està definida en els estatuts oficialment aprovats, veure annex.

5. Mitjans humans i materials

Per a la Direcció Executiva del Clúster, fa 8 anys es va incorporar el gerent/ director del Clúster, **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 química i compliance.

Per a la realització de tasques de gestió de projectes es va incorporar na **Kristin Baumann** com a tècnica de projectes i recerca.

Per a la realització de tasques de comunicació, recentment s'ha incorporat a na **Isabel Ramallo**, com a tècnica de comunicació.

El Gerent

La forma de contractació de la figura del gerent és exclusivament per mèrits. Hi ha un filtrat per Currículum, una entrevista amb el President i una reunió amb els Membres de la Junta.

FUNCIONS I ATRIBUCIONS

- Executar l'estratègia del clúster, prèviament definida per la junta directiva.
- Generar confiança entre els membres del clúster que permeti desenvolupar relacions.
- Impulsar projectes entre empreses i agents en base als reptes estratègics del sector.
- Potenciar la visibilitat del clúster a nivell regional, nacional i internacional.
- Captar i retenir socis.
- Fer la gestió interna de l'associació clúster, incloent pressupost.

- Fer la gestió de junta directiva, incloent report mensual.
- Identificar i sol·licitar finançament pel clúster.
- Participar en esdeveniments sectorials de referència, a nivell nacional i internacional.
- Desenvolupar tasques de màrqueting i comunicació.
- Col·laborar activament amb altres clústers, tant nacionals, com internacionals.

SERVEIS QUE PRESTA A L'AGRUPACIÓ I A LES ENTITATS

Els serveis venen articulats a partir de la proposta de serveis del Clúster :

- Secretaria tècnica: comunicació i informació sectorial
- Assessoria especialitzada: tramitació enfront les Administracions Públiques
- Estalvi de costs i millora en la gestió: preus preferencials i operacions conjuntes
- Marketing i internacionalització: millora de la imatge col·lectiva i nous mercats
- Innovació, R+D+i, investigació i patents
- Formació sectorial: cursos especialitzats i formació a mida

Els recursos materials necessaris per al desenvolupament de l'activitat del clúster inclouen:

- Despatx compartit
- Material fungible
- Serveis de neteja, telefonia mòbil i fixa, dades, hosting, impressora
- Serveis d'assessoria fiscal i laboral, manteniment informàtic, prevenció de riscos laborals

6. Model de Gestió

El model de gestió està definit en els estatuts oficialment aprovats, veure annex.

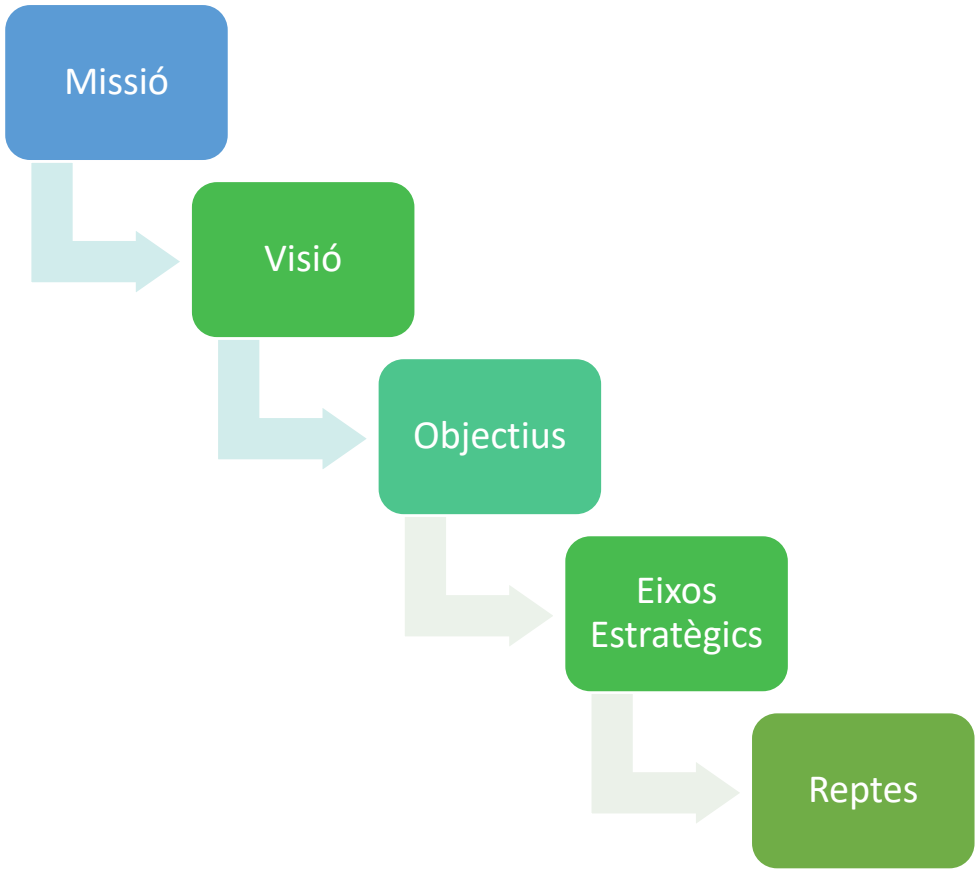
7. Fórmula d'accés a futurs membres de l'AEI

La fórmula d'accés de futurs membres a l'AEI està definida en els estatuts oficialment aprovats, veure annex.

Estratègia i Accions previstes de l'AEI

A. Estratègia

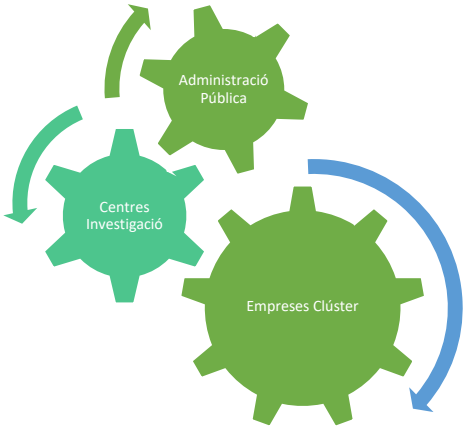
L'estratègia del clúster queda definida a través de la sentència de Missió (què passaria si el clúster no existís en els pròxims quatre anys), la Visió (com veiem el clúster d'aquí a 4 anys), els objectius generals que marquen els eixos estratègics, dels que es deriven els reptes als que vol donar resposta el clúster en els pròxims 4 anys.



1. Missió

La Missió és el sentit del clúster, i per tant es manté en la mesura en què no canvien les normes de funcionament dels mercats on opera el clúster.

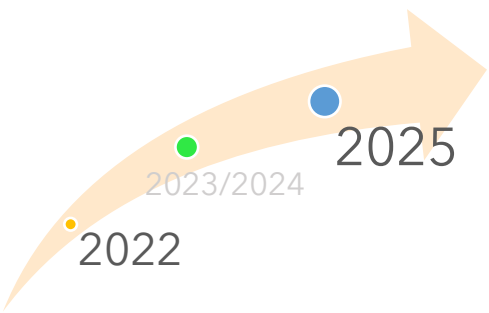
"Promovem l'expansió i la generació de negoci de les nostres empreses a través de la innovació, l'intercanvi de coneixement i la comunicació eficient entre els múltiples actors que formen part de la cadena de valor de la higiene en el turisme.



2. Visió

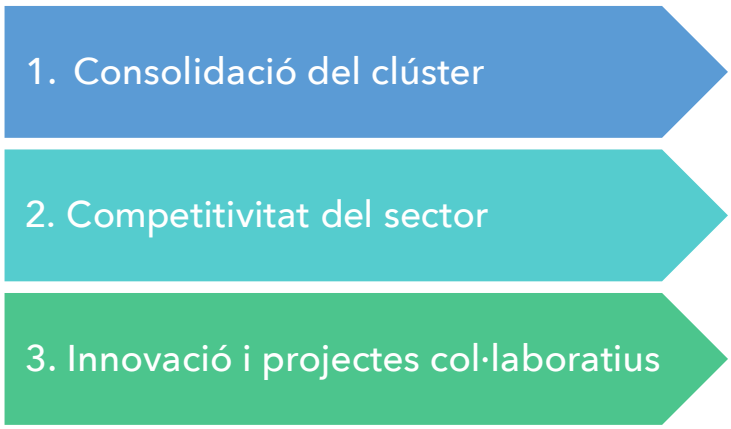
La visió del clúster, tot i que s'han fet grans avanços en el període 2019-2021, encara no es considera assolida del tot, i es vol seguir treballant en el pròxim quadrienni en la mateixa línia.

"Pretenem 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 a centres de coneixement i entitats de suport a la innovació".



3. Eixos Estratègics

El Clúster es planteja tres eixos estratègics que seran la base per a formular els seus dels reptes i línies de treball els propers quatre anys.



4. Els reptes del clúster

Impulsar el creixement i consolidació	Impulsar el posicionament i la visibilitat	Reforçar la reputació del sector enfront la cadena de valor de la higiene en turisme
Afavorir la digitalització i la industria intel·ligent	Capacitar i potenciar el capital humà	Fomentar l'economia circular i la transició energètica
Incrementar la seguretat en l'activitat industrial i el seu entorn	Promoure la cultura de la innovació empresarial i l'intercanvi de coneixement	Impulsar la col·laboració pública-privada per a la creació de projectes innovadors

5. Objectius del sector: augment de la quota de mercat o de vendes a curt i mitjà termini

Després de l'arribada de la crisi COVID-19 al 2020, amb un impacte de reducció de facturació d'un 30% de mitjana, l'objectiu és recuperar facturació amb l'increment de demanda que s'espera que hi hagi amb una velocitat pausada.

L'increment de les vendes i l'augment de quota de mercat passa per l'expansió de les empreses del clúster, el seu creixement i l'obertura de nous mercats, ja que el mercat de les empreses del clúster és un mercat consolidat (ja no es fan més hotels nous, i no hi ha probabilitat que se'n facin). Per això, els objectius d'augment de quota de mercat o de vendes a curt o mitjà termini s'articulen segons els següents eixos:

- Organitzar l'expansió de les empreses del Clúster amb col·laboradors
- Fomentar les aliances i analitzar la viabilitat de integració horitzontal entre empreses del grup
- Cercar sinèrgies entre els membres del Clúster per ajudar-los a col·laborar

Els objectius en referència a l'augment de quota de mercat no es poden quantificar a curt ni mig termini, per incrementar la quota de mercat encara s'ha de passar per un procés qualitatiu de col·laboració i diàleg entre empreses, per tal d'identificar projectes que els permetin assolir majors vendes i major quota de mercat.

6. Desenvolupaments tecnològics nous o millorats que ha de realitzar el sector

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

- Innovació per fomentar l'economia circular i la sostenibilitat
- Innovació orientada a potenciar l'increment de facturació de l'economia local

- Innovació vinculada al compliment de normativa, articulada en aquests moments al voltant del Consorci de Biocides i l'obligatorietat del compliment en hotels de la normativa d'emmagatzematge de productes químics
- Innovació vinculada a la formació professional dels futurs tècnics del sector
- Innovació i desenvolupament tecnològic per a la implantació de logística 4.0 en l'àmbit de la distribució i el control de serveis higiènics

7. Augment de la productivitat del sector prevista com a conseqüència de la implantació d'innovacions de procés i organitzatives

La productivitat és un indicador de gestió de l'empresa que permet analitzar en quina mesura s'està fent una gestió correcta dels actius. Conceptualment, la productivitat és el quocient entre la producció de l'empresa i els costos dels recursos que s'han fet servir per produir-la.

Si, per simplificar, s'assumeix la producció de l'empresa com la facturació i el nombre de persones que hi treballen com el principal recurs (donat que la planta industrial del sector és en general antiga i ja està rendibilitzada), segons els informes d'e-Informa les productivitats de les empreses del Clúster són molt diferents entre unes i altres.

Segons (Impulsa, 2017)[7], la productivitat del sector químic és baixa, comparat amb altres sectors de nivell nacional, i això es deu a una manca de capitalització de coneixement i una baixa introducció de tecnologia.

Pels propers anys 2022-2025 algunes empreses tenen contemplat dins els seus plans estratègics l'increment de productivitat derivat de:

- Millora en processos i implementació de noves tecnologies.
- Estratègia d'inversions Balears 2030 i els Fons Next Generation.

[7] https://impulsabalears.org/pdf/idossiers/numero_2/i_dossier_ca.pdf

8. Implicació o aprofundiment del sector en nous mercats o segments de mercat

L'obertura de nous mercats es considera una prioritat en el pròxim quadrienni, ja que el mercat d'hotels a les Illes Balears no creixerà a curt ni llarg termini i hi ha empreses i capacitat de gestió per acudir a altres mercats. A més, algunes empreses ja ho estan fent i estan consolidant la seva posició a nivell regional amb opcions de treballar a nivell internacional (principalment al Carib) o nacional.

Per a l'obertura de nous mercats es necessita la creació d'aliances amb empreses nacionals o internacionals, l'aliança amb empreses regionals perquè es pugui delegar la gestió de l'empresa a nivell regional i l'estructuració dels processos d'higiene, per capitalitzar el coneixement acumulat en els darrers 60 anys de turisme a les Illes Balears.

La voluntat d'alguns membres del clúster és créixer en mercat, i és possible que en els pròxims quatre anys vegem algunes iniciatives orientades a aquest creixement.

9. Justificació de l'estratègia

La justificació de l'estratègia parteix de l'anàlisi de les debilitats o fortaleses actuals del col·lectiu i del clúster en ell mateix, i de l'anàlisi de la posició competitiva, el posicionament industrial i tecnològic, les potencialitats, els factors clau d'èxit i els factors de risc més rellevants en el sector en aquests moments.

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.

DAFO DEL SECTOR

DEBILITATS

- Situació financera debilitada degut a la **crisis COVID-19**
- **Pressió normativa** i dificultats en el sector per implantar-la i suportar-la a nivell de costos
- **Baixa capacitat negociadora** amb els hotels, dificultats financeres
- Pas dels competidors d'un model **basat en la venda de producte a un model de servei** i facturació proporcional a l'ocupació
- Dificultats de **fidelització** dels clients
- **Manca de tècnics** en les empreses del sector

AMENACES

- **Increment de preus** de matèries primeres
- **Problemàtica** amb els transports i **encariment** significatiu dels mateixos
- Procés de concentració i expansió hotelera, que demanda **serveis globals**
- La normativa seguirà augmentant en el sector, determinant la seva trajectòria a futur

FORTALESES

- Integració del sector en la tendència generalitzada de **models de consum i facturació basats en "preu per estància"**
- Posicionament de les empreses del sector com a "solucionadors higiènics" pel **sector HORECA**
- **Empreses reputades** en la resolució de problemes higiènics, especialment en piscines. Proximitat, servei, i bona relació proveïdor-client
- Bona predisposició de les empreses del Clúster a la innovació, a **compartir projectes**
- **Capacitat tècnica** dels controladors sanitaris

OPORTUNITATS

- Possibilitat de generar projectes innovadors per finançar amb els **Fons Next Generation**
- **Pujada de categoria** de les destinacions regionals, amb la possible demanda de més sofisticació del servei
- **Estratègia d'Inversions 2030** definida pel Govern amb un objectiu clar a **tractament d'aigües**
- Creixement del mercat de **lloguer vacacional** amb demanda de serveis de tractament d'aigües per piscines privades.
- Nova Llei de Turisme i estratègia de circularitat hotelera

DAFO DEL CLUSTER

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
▪ No ser completament **independents econòmicament** de l'administració pública ▪ Poques empreses associades estan completament **compromeses** amb el clúster ▪ **Escassa visibilitat** en els medis de comunicació ▪ **Insuficient reconeixement** del sector químic com a estratègic regional.	▪ **Manca de regularitat** en la financiació pública de la **política de clústers** ▪ Successives **crisis internacionals** frenen la **inversió en R+D+i** ▪ **Lentitud** en la implementació de la **innovació** ▪ **Escassa agilitat** de l'administració en relació a projectes i convocatòries
FORTALESES	**OPORTUNITATS**
▪ **Bona reputació** del clúster en la cadena de valor. ▪ **Proposta de valor** adaptada a les necessitats dels socis. ▪ **Confiança** plena dels socis a nivel tècnic. ▪ Equip tècnic **molt professionalitzat**.	▪ Ample ventall de **recursos públics a disposició** de les empreses associades. ▪ Alineació amb les tendències mundials de **sostenibilitat.** ▪ Participació en **projectes internacionals**. ▪ Aparició de **noves normatives** que impulsen canvis de model.

POSICIÓ COMPETITIVA

En aquest moments, el clúster químic és el clúster millor posicionat de les Illes Balears perquè:

- És el que més suport empresarial té, i una de les associacions més representatives d'un sector a les Illes Balears
- Les entitats que hi participen són les que més paguen per ser-hi, i per tant la proposta de valor és positiva per a les empreses
- És el que més socis té en cartera
- Ha tingut un recorregut marcat per l'eficàcia i l'eficiència en la gestió i l'aportació de valor als socis
- Ha tingut participació amb alguns projectes nacional i europeus en col·laboració amb entitats de posicionades en el sector.

POSICIÓ INDUSTRIAL I TECNOLÒGICA

El desenvolupament tecnològic que s'està donant en el sector a nivell global, i l'evolució del sector hoteler, impulsa nous reptes per a les empreses químiques. El sector (com sector industrial) és un dels més actius de les Illes Balears, i està en expansió i en un procés d'inversió que en garanteixen la seva solvència actual i la seva viabilitat a llarg termini.

L'existència d'un mercat natural, com és el de l'allotjament turístic, i el fet que les Illes Balears són el banc de proves de les empreses hoteleres internacionalitzades, fa que el posicionament i l'especialització del sector es considerin molt centrats en aquest subsector, i amb un coneixement tècnic molt elevat.

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, com el cas dels projectes QIBEX global i QIBEX Evidence.
- Ser un guia en la progressiva implantació de nova normativa.
- Construcció de la piscina científica (Aqualab, ja aprovada), una instal·lació física estable per muntar, provar i mostrar solucions en el camp de la gestió d'aigua.
- Acompanyar la integració horitzontal d'empreses del sector de manera que es puguin obrir processos d'expansió amb confiança i rendibilitat

- Identificació de tecnologia 4.0 que contribueixi a la diferenciació del sector a nivell regional
- Treball al voltant de l'eix de sostenibilitat a nivell de destinació: principalment estalvi d'aigua, estalvi energètic i increment de la seguretat i salut públiques

FACTORS CLAU D'ÈXIT DEL CLÚSTER

Es consideren factors clau d'èxit del clúster:

- Seguir constituint una oficina tècnica capdavantera, a partir de tres coses:
  - Ser un referent en el tema de seguretat industrial química.
  - Tenir aliances estratègiques amb entitats de coneixement del sector a nivell nacional, perquè la informació sobre la normativa europea i nacional en químics arribi en condicions de ser aplicada per les empreses.
  - Consolidar els contactes realitzats en el darrer any arrel del "Consorcio de Biocidas" i ampliar cap altres substàncies.
- Seguir obtenint finançament públic per desenvolupar l'activitat, estabilitzar el seu model d'ingressos i despeses, essent clau la renovació del Bronze Label de la ESCA (European Secretariat for Clúster Analysis) y el registre en el Registre d'Associacions Empresarials Innovadores de la CAIB.
- Col·laborar amb centres de coneixement i centres tecnològics d'altres comunitats autònomes com a aportador de demandes tecnològiques del sector turístic.
- Ampliar els llaços amb empreses turístiques d'àmbit nacional i internacional per seguir identificant demandes tecnològiques químiques i de higiene/salut pública en empreses turístiques.
- Participar en projectes nacionals i europeus d'innovació, en contacte amb centres de coneixement i tecnològics.
- Ampliar la base de socis col·laboradors a partir del posicionament d'aglutinador de demanda tecnològica, amb socis de nivell nacional i internacional.

- Organització de tallers formatius tant a nivell tècnic com a nivell d'estratègia de negoci.

FACTORS DE RISC MÉS SIGNIFICATIUS

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

- Que no s'estabilitzi el manteniment mínim de la infraestructura del clúster a través de convocatòries públiques de finançament, el que generaria tensions de tresoreria que impediria l'articulació de projectes
- Que el necessari procés d'integració entre empreses s'endarrereixi i els competidors foranis assumeixin una major quota de mercat
- Que la situació provocada per la crisis COVID-19 perduri encara més en el temps i el turisme no es reactivi generant menys demanda de producte i servei a les empreses del clúster
- Que les empreses no s'integrin en el 4.0 i això els faci perdre productivitat, rendibilitat i quota de mercat
- Que no s'identifiquin projectes que representin una avantatge competitiva per a les empreses CliQIB més enllà dels de gestió d'aigües d'esbarjo, reduint el nínxol en comptes d'ampliar-ho.

10. Alineació amb les estratègies europea, nacional i autonòmica en matèria d'innovació

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. El projecte Aqualab, com a laboratori de demostració de solucions al voltant de l'aigua i com a integrador de l'activitat investigadora entre les empreses i la UIB, és un exemple de promoció de la innovació d'empreses turístiques.
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. La detergència i la cosmètica ecològica i de menor impacte ambiental promou també el turisme de benestar i qualitat de vida.
Coneixement per al canvi turístic	El coneixement per al canvi turístic que promou aquest Clúster implica:

	▪ Coneixement en gestió d'aigües en turisme (piscina, spa, cuines, aigües grises, etc.) ▪ 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.
Sectors emergents	L'estratègia RIS 3 identifica altres àmbits d'especialització turística intel·ligent que permeten diversificar l'activitat econòmica de les Illes Balears, per tal de mantenir la sostenibilitat futura, i, en concret, identifica la bioeconomia (entenent com bioeconomia la centrada en economia circulant i biotecnologia), l'economia marina i les Indústries Creatives i Culturals. Els eixos estratègics del clúster estan alineats amb el sector emergent de bioeconomia (ja que es preveuen diferents projectes orientats a l'economia circulant i l'optimització de residus) i l'economia marina (amb el potencial segment de mercat de creuers i embarcacions de luxe).

Tenint en compte les línies d'actuació del Pla de Ciència, Tecnologia i Innovació de les Illes Balears 2018-2022, s'analitza l'alineació de la proposta estratègica del clúster:

ÀREA	CONTRIBUCIÓ
Turisme	L'activitat turística a les Illes Balears ve presentant un increment de la demanda, encara que amb la crisi COVID-19 s'ha esdevingut una notable reducció d'aquesta, 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. El Clúster contribueix a aquest àrea estratègica seguint els següents elements del Pla: ▪ 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. ▪ Es promouen els lligams de col·laboració entre tots els clústers de les Balears i els clústers turístics (Balears.t, TurisTEC).

	▪ 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. El Clúster contribueix a aquest àrea estratègica seguint els següents elements del pla: ▪ 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 ▪ 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 ▪ 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. La reducció dels residus plàstics generats per la pròpia indústria en la seva activitat de manufactura, així com l'impacte dels envasos plàstics per productes químics introduïts a la cadena de valor del turisme a les Illes Balears.
Ciències biomèdiques i de la salut	En un entorn ple de visitants, no sembla possible garantir una assistència sanitària de qualitat si no va acompanyada de recerca en l'àmbit de la medicina i de la salut. La contribució del Clúster a aquesta àrea estratègica del Pla té a veure amb la freqüència, els factors de risc i l'impacte en la salut pública de les malalties derivades d'una mala gestió higiènica i la prevenció de casos de salut pública significatius en l'àmbit turístic.

11. Possibles futures col·laboracions amb altres AEI o en l'àmbit internacional

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, especialment les d'allotjament hoteler, de nivell regional, nacional i internacional
- Col·laboració entre empreses i la UIB per al projecte de la piscina científica, AquaLab, no només per assolir la fita de la seva construcció, sinó sobretot per dotar-la de contingut de R+D+i a nivell de demanda de les empreses turístiques i químiques i de projectes dels diferents departaments universitaris.
- 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.
- Col·laboració en la plataforma SUSCHEM España[8], 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.
- Col·laboració amb centres tecnològics amb personal especialitzat en Química (com ara el LEITAT[9] (privat, amb el que ja s'ha treballat) i l'ICRA[10] (Institut Català de Recerca de l'Aigua, públic) de Catalunya i el AINIA[11] del País Valencià) 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

[8] http://www.suschem-es.org/2013/index.asp

[9] http://leitat.org/castellano/

[10] http://www.icra.cat/

[11] https://www.ainia.es/

- Col·laboració amb un clúster de referència de l'aigua a nivell nacional, com el Clúster Català de l'Aigua[12], 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[13], empresa de referència en la fabricació de tecnologia per a la depuració i control de l'aigua d'esbarjo o Exolum, empresa dedicada a nivell nacional a la comercialització de combustibles, que ara obri la col.laboració amb el clúster per la producció local de derivats del clor i hidrogen verd.
- Col·laboració amb centres de coneixement de referència en detergència com ara el CED[14] pel que fa a tensioactius i afins.
- Col·laboració amb associacions de referència del sector en altres Comunitats Autònomes, com ara amb Quimacova[15], per aprofitar el coneixement que generen i per analitzar possibilitats d'obrir nous mercats o donar resposta a empreses químiques quins clients no són del sector turístic, com ara els fabricants de cosmètics i les salines

12 http://www.cwp.cat/

13 http://www.fluidra.es/

14 http://www.ced.org.es/

15 http://www.quimacova.org/proyecto.php

B. Actuacions previstes

1. Activitats de dinamització previstes (conferències, tallers, jornades i altres)

Pla Estratègic 2022-2025: Organització de diferents jornades i presentació del Pla Estratègic per als propers quatre anys (per determinar).

2. Serveis que l'AEI oferirà als seus membres (formació, activitats comercials, assessorament per a la presentació de propostes i altres)

Els serveis que l'AEI oferirà als seus membres s'articulen al voltant de la Carta de Serveis del Clúster, concretant així com s'indica a continuació:

Secretaria tècnica: comunicació i informació sectorial

- Estudi, explicació i suport en l'adaptació de normatives de la Unió Europea sobre el sector químic als socis.
- Vigilància, estudi, explicació i suport en tendències (Key Technologies, Indústria 4.0, etc.) rellevants per a la indústria.
- Assessorament com a consellers de seguretat als membres de CLIQIB.

Assessoria especialitzada: tramitació enfront les Administracions Públiques

- Informació i assessorament per la compensació de costos en el transport (amb origen o destinació fora de la regió) per l'expansió de les empreses associades.
- Informació i assessorament per a la participació de les empreses en les diferents convocatòries del Pla d'Indústria
- Informació i assessorament per a la participació de les empreses en les diferents convocatòries d'Innovació per a PIMEs

Estalvi de costs i millora en la gestió: preus preferencials i operacions conjuntes

- Recerca d'informació entre els socis per detectar possibilitats d'estalvi conjuntes. Moderació de reunions al voltant de cada possibilitat d'estalvi (una proposta d'estalvi conjunt a l'any)

Marketing i internacionalització: millora de la imatge col·lectiva i nous mercats

- Acompanyament de presentacions d'empreses del clúster a l'administració i altres entitats.
- Actualització del material de difusió del clúster i presentació del clúster a empreses turístiques de referència a nivell nacional i internacional.
- Acompanyament en reunions d'estudi de viabilitat de fusions entre empreses del sector, integració de recursos per a la internacionalització.
- Assistència a tallers per la internacionalització empresarial des de les Illes Balears

Innovació, R+D+i, investigació i patents

- Estudi, explicació i suport per l'adaptació de sistemes de gestió de l'innovació (ISO 166.001, Pyme Innovadora) i foment de l'increment de participació en el registre nacional de PYME innovadora.
- Identificació de projectes en col·laboració: Recerca de convocatòries adients i Identificació, estructuració i planificació de nous projectes d'innovació dins l'àmbit del clúster (solucions higièniques en turisme).
- Creació de tres comissions diferenciades per a la identificació de projectes:
    - Gestió d'aigües d'esbarjo
    - Detergència
    - Distribució

Formació sectorial: cursos especialitzats i formació a mida

- Facilitació de pràctiques de personal tècnic i científic en les empreses i la contractació de titulats: Creació i gestió d'una borsa de treball CLIQIB amb presència al website del clúster.
- Seguiment de l'obtenció del títol que acredita els mantenidors de les piscines.
- Accions de formació articulades al voltant de les activitats de dinamització.

3. Integració i pertinença a xarxes de coneixement

- Renovació del Bronze Label per fer benchmarking amb altres entitats a la UE
- Recerca d'agents amb qui col·laborar i de bases de dades. Networking química-turisme. Reunions de treball amb entitats públiques i privades regionals. Networking institucional.
- Signatura de convenis de col·laboració amb altres agents nacionals i internacionals (altres clústers, altres universitats, altres centres tecnològics, altres centres de assaig i recerca).
- Assistència i difusió de continguts del Grup de Treball de l'Euroregió - Aigua

4. Altres activitats per a la visibilitat de l'AEI

Les activitats de Comercialització del clúster per augmentar la participació de noves empreses i organitzacions, i reforçar la visibilitat són les següents:

- Consolidació de coneixement generat amb projectes: Preparació i difusió de material de comunicació per a les empreses dels projectes realitzats.
- Organització, revisió i actualització de les publicacions i presència digital del clúster.
- Revisió de fulletons corporatius del clúster.

- Revisió i actualització del website del clúster.
- Maquetació i publicació d'extractes de les memòries anuals.
- Revisió i actualització de la presència del clústers a xarxes. (twitter, facebook, linkedin).
- Revisar i mantenir el perfil de la EEN del clúster.
- Accions directes de comunicació. Generació de newsletters.

C. Projectes en col·laboració prevists

Atenent al compromís que es deriva del bronze label del Clúster, el nostre compromís consistirà en la generació i realització de, mínim, un projecte en col·laboració anual amb un pressupost superior als 100.000€ per projecte.

Les temàtiques dels projectes en col·laboració estaran lligades als objectius generals i als grups de treball.

D. Potencial de desenvolupament de l'agrupació

En aquest apartat es descriu el potencial d'innovació, desenvolupament de la competitivitat i internacionalització del clúster i les entitats que el conformen. Així mateix, s'identifiquen els indicadors de seguiment que permetin avaluar el compliment de l'estratègia prevista i la consecució dels objectius plantejats en el pla estratègic

1. Potencial d'innovació, competitivitat i internacionalització del clúster

El potencial d'innovació, competitivitat i internacionalització del clúster ve determinat pel potencial del sector, consignat en el punt IV.8.e d'aquest document. **El clúster és la figura d'interfície (d'acompanyament en el procés de desenvolupament) del potencial del sector**. Aquest acompanyament està vinculat a la representativitat del

sector que té el clúster i a la confiança, expectatives i inversió que hi estan posant les empreses del sector.

2. Indicadors de seguiment que permetin avaluar el compliment de l'estratègia prevista i la consecució d'objectius

Pel que fa a indicadors de seguiment de gestió de qualitat del clúster, es considera un model adequat d'indicadors el model de Bronze Label de la ESCA, el qual, realitzat el benchmarking bianual, es pot concretar per CLIQIB en:

I. Consolidació del clúster	
1. Informació estructural	Composició del clúster Tipologia associats Concentració geogràfica
2. Governança	Participació dels òrgans de govern - Assemblea Participació de la òrgans de govern - Junta Directiva Rol del Cluster Manager - gestió estratègica Rol del Cluster Manager - bronze label Rol del Cluster Manager - marketing Rol del Cluster Manager - gestió de staff
3. Serveis	Informació interna als socis Informació oberta Informació en xarxes socials Manteniment de perfils Reunions institucionals Contribució a polítiques rellevants
4. Finançament	Viabilitat econòmica del clúster Estructura de finançament del clúster Anàlisi financer
5. Internacional	Visibilitat internacional
6. Interacció i networking	Integració en xarxes locals o nacionals de innovació Grau de satisfacció de las empreses associades
7. Reconeixement del clúster	Peticions de col·laboració rebudes Visibilitat en premsa

II. competitivitat del sector	
1. Proveedor de serveis	Carta de serveis profesionals Workshops iseminaris Transferencia tecnològica Vigilancia de convocatories Asistencia tècnica per a la presentació a convocatories Informació sobre fires y esdeveniments sectorials Informació interna als socis Exploració de projectes colaboratius
2. Formació	Formació Dual "sectores estratégicos" Formació "bonificada sectorial" Formació per desenvolupament dels recursos humans
3. Foment de l'empreneduria	Participació o disseny d'esdeveniments pel foment de les vocacions empresarials
4. Internacionalització	Matchmaking amb empreses asociades
5. Interacció i networking	Contacte regular amb empreses asociades
6. Reconeixement del cluster	Participació en projectes regionals o nacionals Participació en projectes internacionals
7. Registre de AEI/cluster innovador	Registre del cluster a nivell regional o nacional

Viabilitat

A. Finançament

1. Fonts de finançament previstes

Pel que fa al finançament, es distingeixen dos tipus d'actuacions susceptibles de rebre finançament en el clúster:

- Les actuacions previstes pel clúster (dinamització, serveis, xarxes de coneixement i altres activitats), com a estructura d'interfície de la triple hèlix de la innovació, que es caracteritza per tenir tres fonts de finançament:
    - Les aportacions de les empreses i entitats que formen part del Clúster, que financen de l'ordre del 60% de la seva activitat (a partir de quotes, el 40% de l'activitat, i a partir de serveis de consultoria, el 20% de l'activitat) en el 2019-2021 i s'espera que es mantinguin en el període 2022-2025.
    - El finançament públic obtingut, que finança de l'ordre del 40% de l'activitat del clúster, principalment la convocatòria de Clústers del Govern Balear per la dinamització dels clústers, però també d'altres convocatòries de projectes.

2. Proposta de model de finançament

El model de finançament proposat per CliQIB es basa en la creació per part de l'administració competent d'una convocatòria anual o plurianual per a clústers (o per a entitats registrades en el Registre d'Agrupacions Empresarials Innovadores) que permeti assumir les tasques vinculades a actuacions com entitat d'interfície de la innovació. Aquesta convocatòria hauria de sortir de forma regular per evitar tensions de tresoreria en els clústers, i per poder mantenir una activitat regular en el temps.

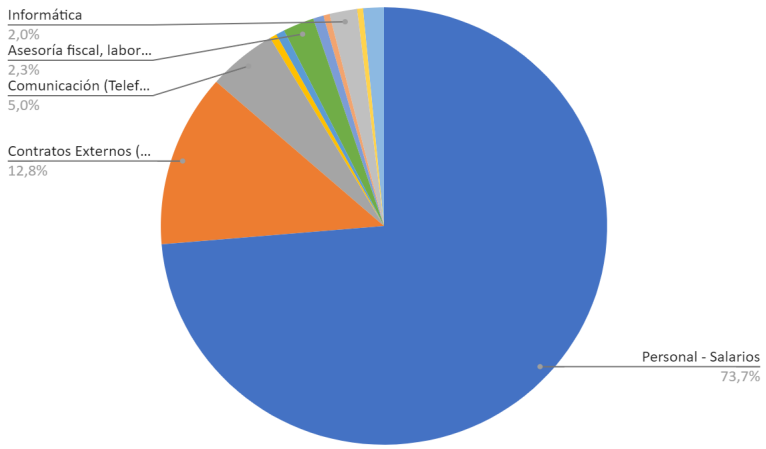
L'aprofitament dels recursos invertits per l'administració pública podria ser supervisat a partir del manteniment del Bronze Label de l'ESCA (amb el compliment d'indicadors que implica) i amb el seguiment d'indicadors definits en aquest pla estratègic.

El finançament de projectes aniria amb càrrec a altres partides, i els projectes s'obtindrien per concurrència competitiva en les diferents convocatòries, havent-hi un indicador de ràtio de projectes sol·licitats a l'any i un de projectes aconseguits.

B. Inversions previstes

1. Pressupost total previst

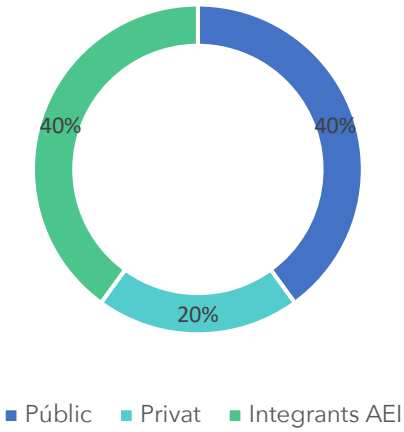
Personal - Salaris	113.879,00 €
Personal – Seguretat Social	32.997,00 €
Contractes Externs (Consultoria per a projectes)	25.500,00 €
Comunicació	10.000,00 €
Desplaçaments	1.624,00 €
Lloguer Parcbit i neteja	1.250,00 €
Assessoria fiscal, laboral, jurídica, notaria	4.500,00 €
Material d'oficina i copisteria	1.500,00 €
Despeses Bancàries	900,00 €
Informàtica	4.000,00 €
Assegurança RC	850,00 €
Altres (AECOC, SBP, AINIA, despeses vàries projectes, Assemblea, formacions)	3.000,00 €
TOTALS	**200.000,00€**



2. Pressupost desglossat per fonts de finançament

Pressupost	Font de finançament
40%	Origen públic (convocatòria dinamització)
20%	Origen privat (consultoria empreses)
40%	Procedent dels integrants de la AEI

Pressupost desglossat per fonts de finançament



C. Estimació d'impacte econòmic i social

1. Estimació de l'impacte econòmic del compliment de les previsions del Pla Estratègic

Si es compleix l'escenari i la visió d'aquest pla estratègic, d'aquí 4 anys el sector es caracteritzaria per:

- Un impacte positiu en les comptes de resultats per la recuperació del sector turístic. S'espera recuperar almenys el 20% de la caiguda provocada per la crisis del COVID-19 que fou del 30%.
- Incorporació de la sostenibilitat en la cadena de valor del sector químic.
- Increment en la facturació d'entre un 5%-10% per la venta directe a consumidors finals

- Un increment de la productivitat de entre un 10 i un 20% de les empreses derivat de la implantació de tecnologia 4.0, i de la sortida de mercat de les empreses menys productives.
- El posicionament del clúster com a identificador de demandes d'innovació en turisme pel que fa a la solució de problemes higiènics, i canalitzador de projectes de solució d'aquests problemes.
- El desenvolupament de tecnologies per a la sensorització, seguretat, dosificació i usabilitat en la solució de problemes higiènics en turisme (aigües d'esbarjo, detergència i bugaderia).

Per altra banda, alguns factors externs poden fer rebaixar aquestes expectatives:

- El preu del transport de matèries primes i la pròpia inflació d'aquestes.
- El preu de l'hipoclorit de sodi, que després d'una gran repuntada s'espera que s'estabilitzi, més encara amb la posada en marxa de QIBEX Green.
- L'expansió i la pujada de categoria de determinades destinacions a les Illes Balears, o de les Illes Balears en conjunt, que faci que més cadenes hoteleres demandin solució de problemes higiènics a nivell nacional o internacional i els empresaris del sector no hi puguin donar resposta, reduint la seva quota de mercat.

2. Estimació de l'impacte social del compliment de les previsions del Pla Estratègic

Pel que fa a l'impacte social del Pla Estratègic, es pot articular de forma qualitativa en els següents eixos:

- Incorporació de la sostenibilitat en el procés productiu així com en els envasos dels productes que comercialitzen els socis del Clúster.
- Increment del nivell formatiu de les persones vinculades al sector, arrel del Programa de Formació Dual, les activitats formatives previstes, el seguiment

del títol de gestor de piscines, la jornada per a estudiants universitaris i altres iniciatives de formació.

- Estabilització de llocs de feina no estacionals, derivats del creixement previst en les empreses del sector.
- Incorporació de personal tècnic qualificat per a la prestació de serveis enlloc de la venda de producte, a nivell de graduat i màster. Aquesta incorporació també es pot produir amb la creació de la borsa de treball del clúster.
- Disminució de l'impacte ecològic a nivell de detergència i bugaderia, amb el desenvolupament de productes ecològics efectius, l'ús de l'oxigen actiu i la venda al segment domèstic de productes menys agressius pel medi ambient que els de les multinacionals.
- Promoció de l'economia circular, cap a l'abocament zero en aigües d'esbarjo, amb l'impuls a projectes d'estalvi d'aigua en aigües d'esbarjo i l'anàlisi de la reutilització d'aigües d'esbarjo.
- Millora de la higiene en turisme, increment de la seguretat i la salut derivat de millores tècniques en els productes i en els plans d'higiene.

Annexes

A. Estatuts del Clúster de la Indústria Química de les Illes Balears

http://cliqib.org/wp-content/uploads/delightful-downloads/2017/08/Estatuts-2017_segellats.pdf

B. Descripció d'iniciatives conjuntes dutes a terme

1. Material Flow Study on Majorca (2013)

Estudi sobre la conversió de residus agroalimentaris per aplicar en detergents ecològics dins de la iniciativa GLOCAL. GLOCAL té com a objectiu combinar la reutilització de residus valoritzables amb mètodes de fabricació locals i coneixements globals per desenvolupar un model de negoci sostenible per a la bioeconomia emergent.

En col·laboració amb Balears.t (Clúster d'Innovació Tecnològica en Turisme de les Illes Balears) i BIOIB (Clúster Biotecnològic i Biomèdic de les Illes Baleares)

2. Desinfeccions d'aigües d'esbarjo (2013)

Estudi sobre les característiques fonamentals dels sistemes de tractament i desinfecció d'aigües d'esbarjo, així com les particularitats, avantatges i inconvenients de cada un d'ells. Inclou també una avaluació dels aspectes de gestió econòmica i potencialitat d'aplicació relacionats amb la indústria química local.

En col·laboració amb la Universitat de les Illes Balears (UIB)

Ref. AAEE077/2012

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Educació, Cultura i Universitats | DG d'Universitats i Recerca

3. Estudi de Cost Eficàcia en Desinfecció (2014)

Ampliació de l'estudi sobre la Desinfecció d'aigües recreatives amb una anàlisi cost-eficàcia de diversos tractaments químics de desinfecció aplicables a piscines.

En col·laboració amb Saniconsult i la Universitat de les Illes Balears (UIB)

Ref. AAEE28/2014

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Educació, Cultura i Universitats | DG d'Universitats i Recerca

4. SDS Mobile (2014)

Desenvolupament d'una solució tecnològica integral per garantir el flux d'informació d'un producte químic al llarg de la cadena de subministrament i facilitar l'accés a les fitxes de seguretat mitjançant la gestió de documents basada en el núvol i la generació automàtica de codis QR.

En col·laboració con Soluciones Informáticas Ambientales S.L.

Ref. ES/02/CC/2015/13

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

5. TISE (2015)

Projecte pilot de col·laboració per fomentar el producte químic local a través del disseny d'amenities per al sector hoteler, incorporant un producte Tradicional, un producte Innovador, un producte Sostenible i un producte que desperta Emocions a través de l'aroma de l'Illa.

En col·laboració amb Balears.t (Clúster d'Innovació Tecnològica en Turisme de les Illes Balears), Ecoquimic, Industries Argui i Think Cosmetics.

6. BINDER (2016)

Investigació i anàlisi de viabilitat de les plantes d'electròlisi salina basada en la tecnologia de membranes a les Illes Balears per a l'obtenció i aplicació de clor en el tractament d'aigües recreatives en el sector turístic, amb l'estratègia de disposar d'instal·lacions locals de producció i de substituir el transport marítim pel transport de carretera.

En col·laboració amb LEITAT i ENOVAM

Ref. ES/02/CC/2015/14

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

7. LOGICC (2016)

Estudi pilot per innovar en logística a través de la substitució progressiva dels vehicles de repartiment de les empreses de fabricació i distribució de productes químics a Balears per vehicles més sostenibles i una anàlisi d'emissions comparatives per demostrar la reducció de la petjada de carboni.

En col·laboració con Balears.t (Clúster d'Innovació Tecnològica en Turisme de les Illes Balears), Jabones Puig, Endesa i NISSAN.

Ref. ES/02/CC/2015/01

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

Forma part del Projecte Foment i Impuls a la Transferència del Coneixement i la innovació en Serveis Higiènics i Mediambientals per al Sector Turístic de les Illes Balears (projectes 7,8,9,10)

8. Desinfecció per Hidròlisis Avançada HYDROVER (2016)

Estudi pilot per mostrar el funcionament i l'eficàcia del sistema OXYMATIC®, un sistema de tractament d'aigua que es basa en la tecnologia ABOT (Advanced Bi-polar Oxidation Technology). Aquesta tecnologia patentada combina la hidròlisi de l'aigua i l'electròlisi del coure per tractar l'aigua de manera ecològica, sense utilitzar productes químics com el clor.

En col·laboració amb Saniconsult i Hydrover

Ref. ES/02/CC/2015/01

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

Forma part del Projecte Foment i Impuls a la Transferència del Coneixement i la innovació en Serveis Higiènics i Mediambientals per al Sector Turístic de les Illes Balears (projectes 7,8,9,10)

9. Anàlisis de sistemes de filtració de piscines y SPAs (2016)

Estudi sobre els procediments utilitzats en el procés de rentat de filtres i una anàlisi experimental amb l'objectiu d'identificar els indicadors més adequats per controlar la

qualitat de la rentada i per optimitzar el procediment atès que l'ús i la renovació de l'aigua de les piscines turístiques de Balears suposa un cost econòmic i mediambiental molt important.

En col·laboració amb Saniconsult

Ref. ES/02/CC/2015/01

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

Forma part del Projecte Foment i Impuls a la Transferència del Coneixement i la innovació en Serveis Higiènics i Mediambientals per al Sector Turístic de les Illes Balears (projectes 7,8,9,10)

10. Normativa Internacional de piscines y SPAs (2016)

Estudi que recopila la informació disponible de piscines i spas en 8 països de diferents parts de món, per tal de fer una comparativa entre ells i identificar possibles iniciatives i pràctiques innovadores que podrien ajudar a la indústria balear a trobar nous nínxols potencials per expandir el seu negoci.

En col·laboració amb Bolinea i Preverisk

Ref. ES/02/CC/2015/01

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

Forma part del Projecte Foment i Impuls a la Transferència del Coneixement i la innovació en Serveis Higiènics i Mediambientals per al Sector Turístic de les Illes Balears (projectes 7,8,9,10).

11. QIBEX (2016)

QIBEX és un estàndard enfocat a la resolució de problemes higiènics en turisme, i inclou la participació de diferents empreses de la cadena de valor del producte químic per a l'organització, el manteniment i la resolució de problemes puntuals d'higiene en l'establiment turístic.

Ref. ES01/TCC/1-2017

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

12. AQUALAB (2017)

El projecte AQUALAB crearà un centre d'experimentació, validació i formació al voltant de la gestió d'aigües d'esbarjo, buscant tecnologies i aplicacions que

permetin donar solucions als reptes que presenta el desenvolupament de solucions higièniques innovadores per a piscines i spas. El projecte pretén contribuir a la millora de la gestió d'aigua mitjançant la investigació i desenvolupament de tecnologies que afavoriran una gestió més sostenible, fomentant a més la capacitat innovadora de la regió de Balears i impulsant la transferència tecnològica en piscines i spas de el sector hoteler.

Finançat amb conveni GOIB – UIB amb la col.laboració del clúster en l'avantprojecte.

13. AIGUA LLIURE D'OLI (2017)

Projecte escolar per promoure el reciclatge d'oli vegetal residual per convertir-lo en productes de neteja com antigament es va fer amb el Sabó fluix, producte tradicional de la indústria sabonera que va arribar a tenir un paper important en l'economia mallorquina. Un projecte amb objectius mediambientals i educatius.

Cofinançament de la Conselleria de Medi Ambient, Agricultura i Pesca | DG Educació Ambiental, Qualitat Ambiental i Residus

14. DINAMITZACIÓ ESTRUCTURES CLUSTER (2018)

Activitats relatives a estructurar l'expansió de les empreses membres del cluster, assegurar i incrementar la capacitació de treballadors i empresaris al voltant de el coneixement, i organitzar i incrementar la relació comunitat científica clúster-turisme amb la innovació.

Ref. ES01/TCC/1-2017

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

15. QIBEX EVIDENCE (2018)

Estudi de viabilitat per a la transició del model de venda de producte químic a l'oferta de serveis complementaris, amb la finalitat de gestionar el manteniment d'infraestructures d'aigües d'esbarjo en establiments turístics i incrementar el cicle de vida de la relació amb el client.

En col·laboració amb INNOBALEARS

Ref. ES01/TCC/2-2017

Cofinançament de fons FEDER i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG d'Innovació i Recerca

16. Foment de la Competitivitat Clúster I (2019)

Iniciatives per reforçar i consolidar l'estructura de coordinació i gestió del clúster, desenvolupar activitats de dinamització, difusió i promoció, així com estudis per millorar la competitivitat i facilitar la generació de projectes de cooperació entre les empreses relatius a la digitalització i logística 4.0, sostenibilitat i economia circular..

Ref. 2019/18269

Cofinançament de la Conselleria de Transició Energètica i Sectors Productius | DG Política Industrial

17. QIBEX RECOM (2018-2020)

Iniciatives per a reforçar la competitivitat per a la consolidació i expansió del clúster.

Ref. ES01/CC/2018 2-2018

Cofinançament del fons ITS i de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG Innovació i Recerca

18. FORUM Economia Circular (2020)

Dues jornades sota el títol "El futur és avui" sobre l'eficiència en la gestió d'aigua i plàstics en el sector hoteler, amb l'objectiu d'impulsar la transformació dels sectors implicats per avançar de forma cooperativa elevant els estàndards de sostenibilitat de Mallorca com a destinació turístic.

En col·laboració con la Federació Empresarial Hotelera de Mallorca (FEHM)

Ref. ES01/CC/2018 2-2018

Cofinançament del fondo ITS y de la Conselleria d'Innovació, Recerca i Turisme | DG Innovació i Recerca

19. WAT'SAVEREUSE (2020)

Projecte per a la sensibilització del sector turístic sobre la legislació relativa a l'estalvi i la reutilització de l'aigua. L'objectiu general d'WAT'SAVEREUSE és explicar les iniciatives nacionals per promoure l'economia circular en el consum d'aigua, en particular en la indústria del turisme, amb especial atenció al medi ambient mediterrani.

Cofinançament de la Unió Europea en el marc del programa LIFE+ amb codi LIFE19 GIE/FR/001013

20. Foment de la Competitivitat Clúster II (2020)

Iniciatives per reforçar i consolidar l'estructura de coordinació i gestió del clúster, enfocat en màrqueting i internacionalització, integració i pertinença a xarxes de coneixement, projectes en col·laboració i formació sectorial.

Cofinançament de la Conselleria de Transició Energètica i Sectors Productius | DG Política Industrial

21. Campanya #Producte Químic Millor Local (2020)

Campanya online per donar a conèixer els productes de neteja i higiene de les empreses químiques al consumidor general com a canal de venda alternatiu i per afavorir l'economia local en plena crisi sanitària.

En col·laboració amb l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

22. Formació DUAL

Participació en la convocatòria de formació dual gestionada per la FUEIB com a resposta a el sector professional de la indústria química, per cobrir la demanda de professionals per a la recepció, expedició, condicionament i aprovisionament logístic de productes químics

En col·laboració amb la FUEIB

CLÚSTER DE LA INDÚSTRIA QUÍMICA DE LES ILLES BALEARS

C/ Laura Bassi, 1 – Local 9 – Parc Bit – 07121 – Palma - 971 944 583 -info@cliqib.org

www.cliqib.org

towards a clean future

BRONZE Cluster Management Excellence

STRIVING FOR CLUSTER EXCELLENCE