

Josep Anton Grau

Director de l'Institut Català del Sòl

# El Pla Estratègic del sòl industrial

10 de maig de 2012



## Accions Incasòl

- Vinculació de les empreses en el territori
- Innovar en els models de negoci i gestió



## **Terciarització**

- Deslocalització de la producció, manteniment de la comercialització

## **Especialització en la cadena de valor**

- Activitats amb més valor afegit

## **Customització**

- Oferta a mida del client

## **Sensibilitat mediambiental**

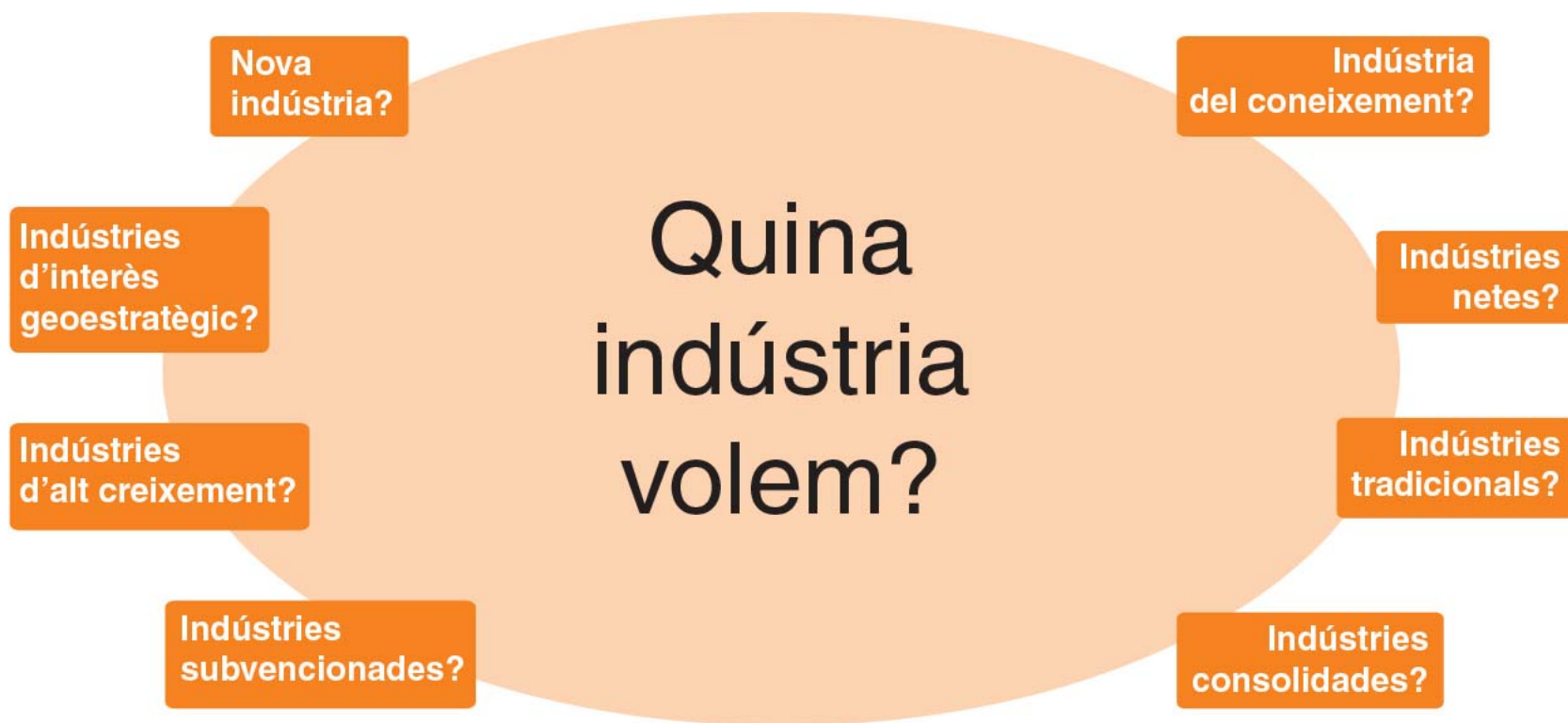
- Reducció de l'impacte en el Medi



- Diversificació del mercat
- Ara la viabilitat econòmica és essencial
- Apostar per una creixent activitat industrial manufacturera



## Posicionament de futur de Catalunya envers a la indústria desenvolupada



## **Els factors clau en el canvi de model de negoci**

1. Identificació i coneixement de la demanda
2. Priorització de l'oferta
3. Desenvolupament eficient del producte
4. Comercialització pro activa
5. Integració de tot el cicle immobiliari



## 1. Identificació i coneixement de la demanda

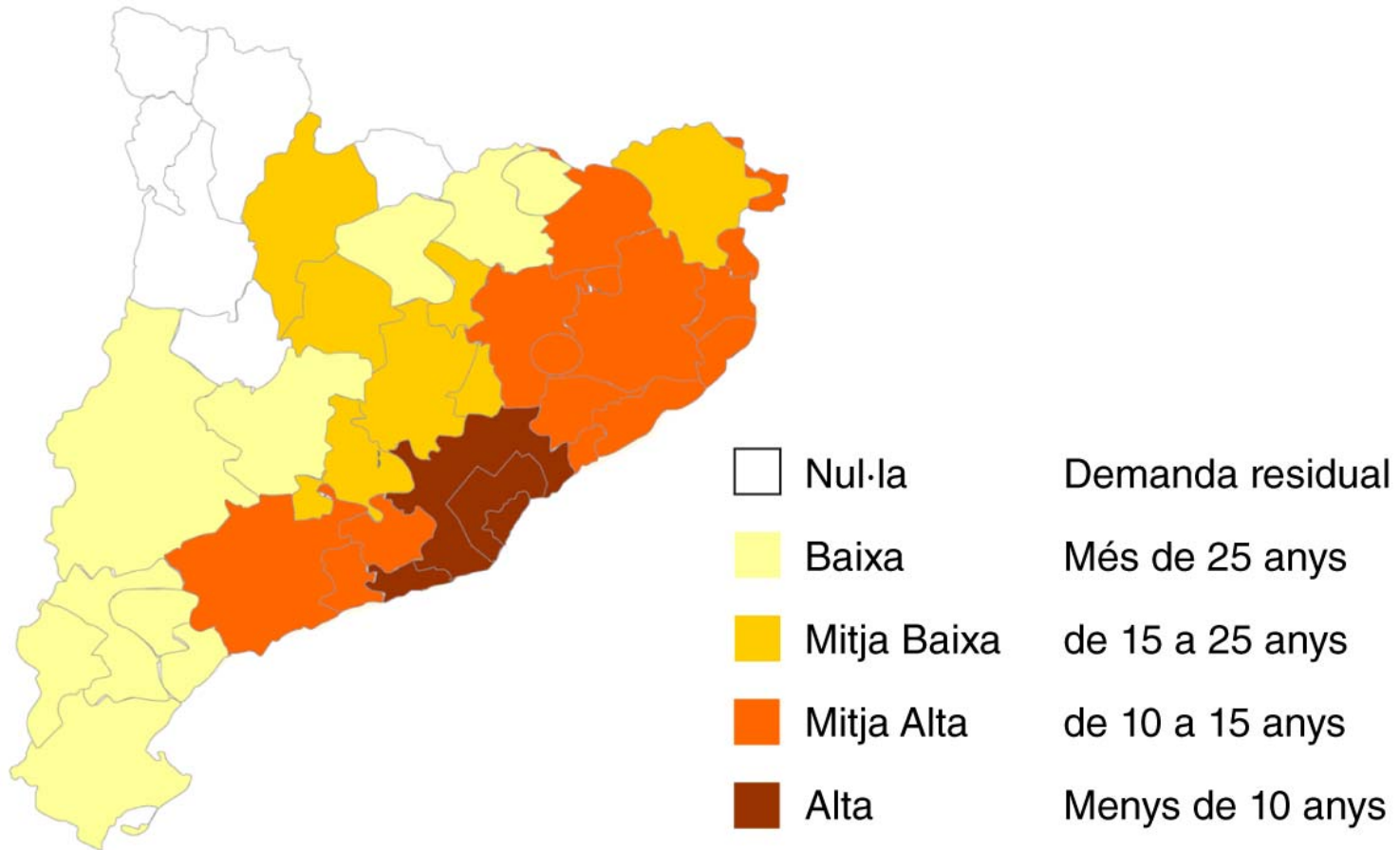
- Identificar les necessitats del client
- Conèixer les necessitats del mercat





## Cobertura del mercat immobiliari, per àrea funcional

Anys que la oferta disponible podrà servir la demanda de nou sòl





## 2. Priorització de l'oferta

- Estratègia regional
- Rendibilitat econòmica
- Sostenibilitat social i medi ambiental



### 3. Desenvolupament eficient del producte

- Col·laboració públic-privada
- Actuacions "claus en mà"
- Xarxa elèctrica

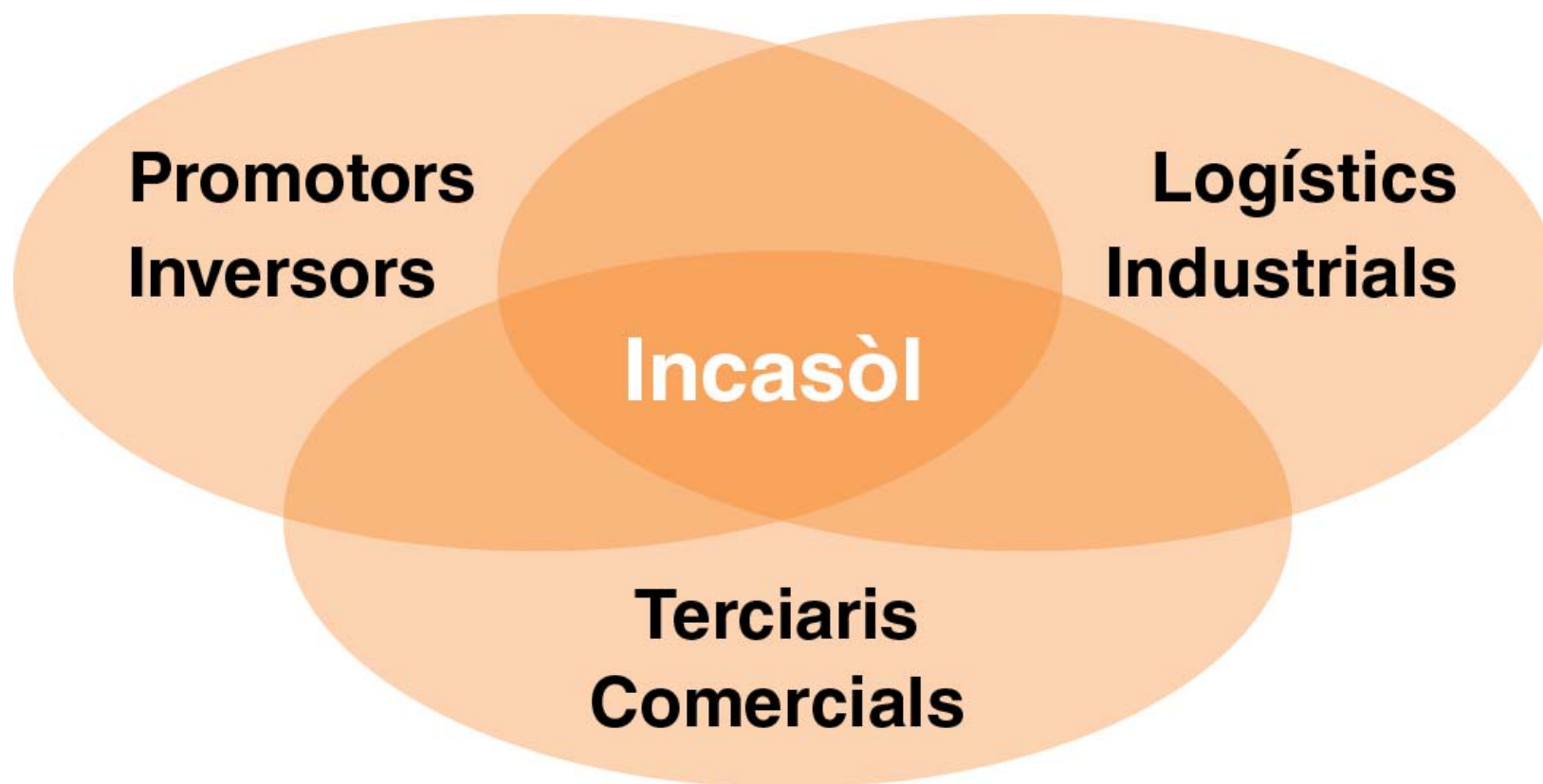


## 4. Comercialització proactiva

- Models àgils i innovadors d'organització
- Orientació al client
- Internacionalització
- Fórmules comercials



## Estratègia comercial de l'Incasòl orientada a 3 grans grups



## 5. Integració de tot el cicle immobiliari

- Gestió i promoció de sòl
- Gestió patrimonial



## Gestió integral dels espais productius

- Serveis de valor afegit per a les empreses i les persones
- Contribuir al desenvolupament econòmic i social del territori



“L’obertura i desaparició de fronteres i l’augment de la facilitat per exportar i importar tecnologia i coneixement fan que la competència de les empreses sigui mundial, global, però el seu avantatge competitiu es defineix a nivell local i regional.”

**Michael Porter**  
*Economista estratègic*





## Síntesi

- Innovar en el model de negoci i de gestió
- Diversificació del mercat però apostant per la indústria manufacturera
- Accions orientades als clients (claus en mà)
- Desenvolupament eficient de productes amb un treball públic-privat conjunt
- Gestió integral dels SAE per garantir competitivitat i creixement de l'empresa