

Financiado por:

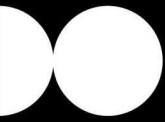


Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

Colaboran:





Financiado por:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

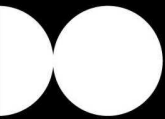
Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

INDICE

- I. NEGOCIO DEL TERCIARIO AVANZADO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.
- II. PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES.
- III. MERCADOS
- IV. ESTRATEGIAS
- V. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

Colaboran:



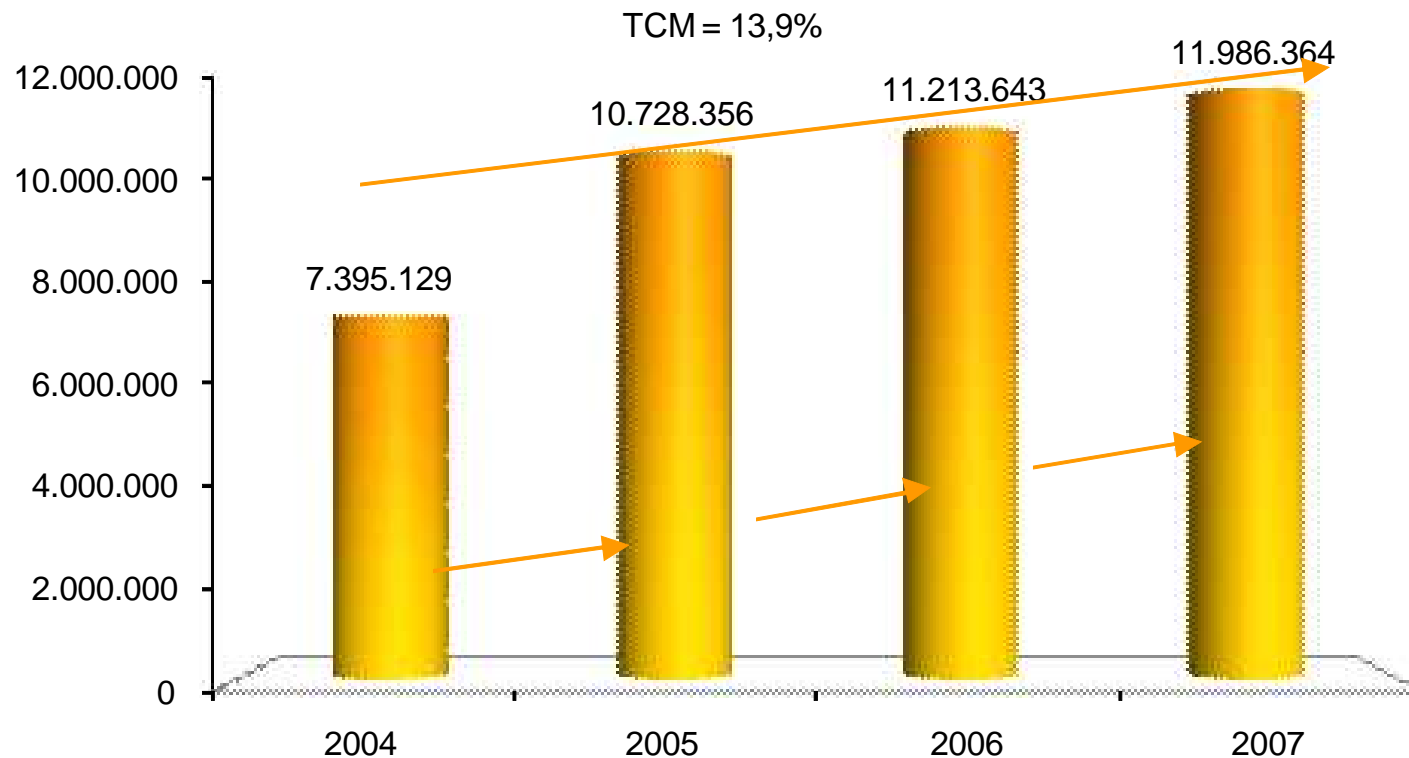


Financiado por:



Una manera de hacer Europa

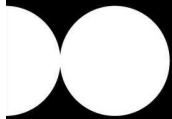
Evolución del volumen de negocio del sector terciario avanzado en la Comunidad Valenciana.



Datos en miles de €

Colaboran:





Financiado por:



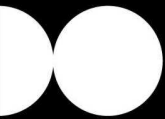
Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

II. PERFIL DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Colaboran:





Financiado por:



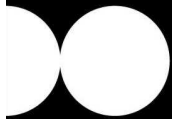
Una manera de hacer Europa

Perfil de las empresas



Colaboran:





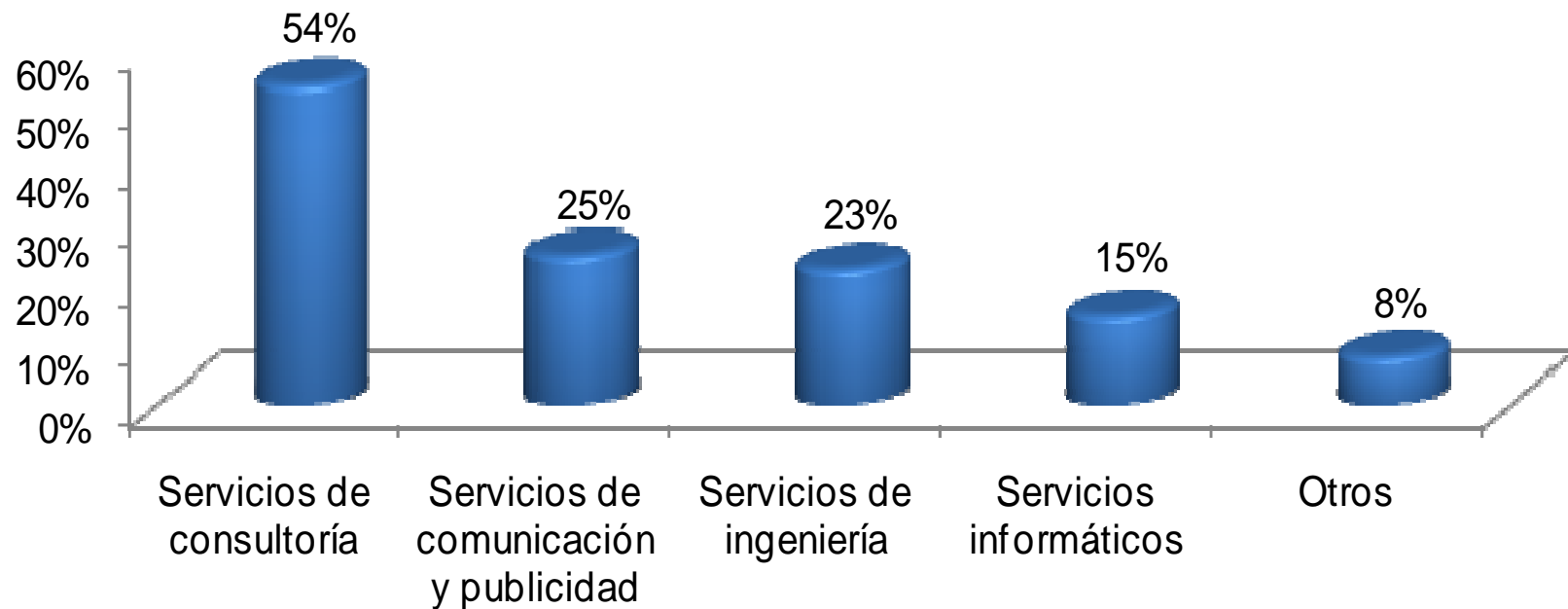
Financiado por:



Una manera de hacer Europa

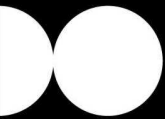
Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

Actividad principal de las empresas



Colaboran:



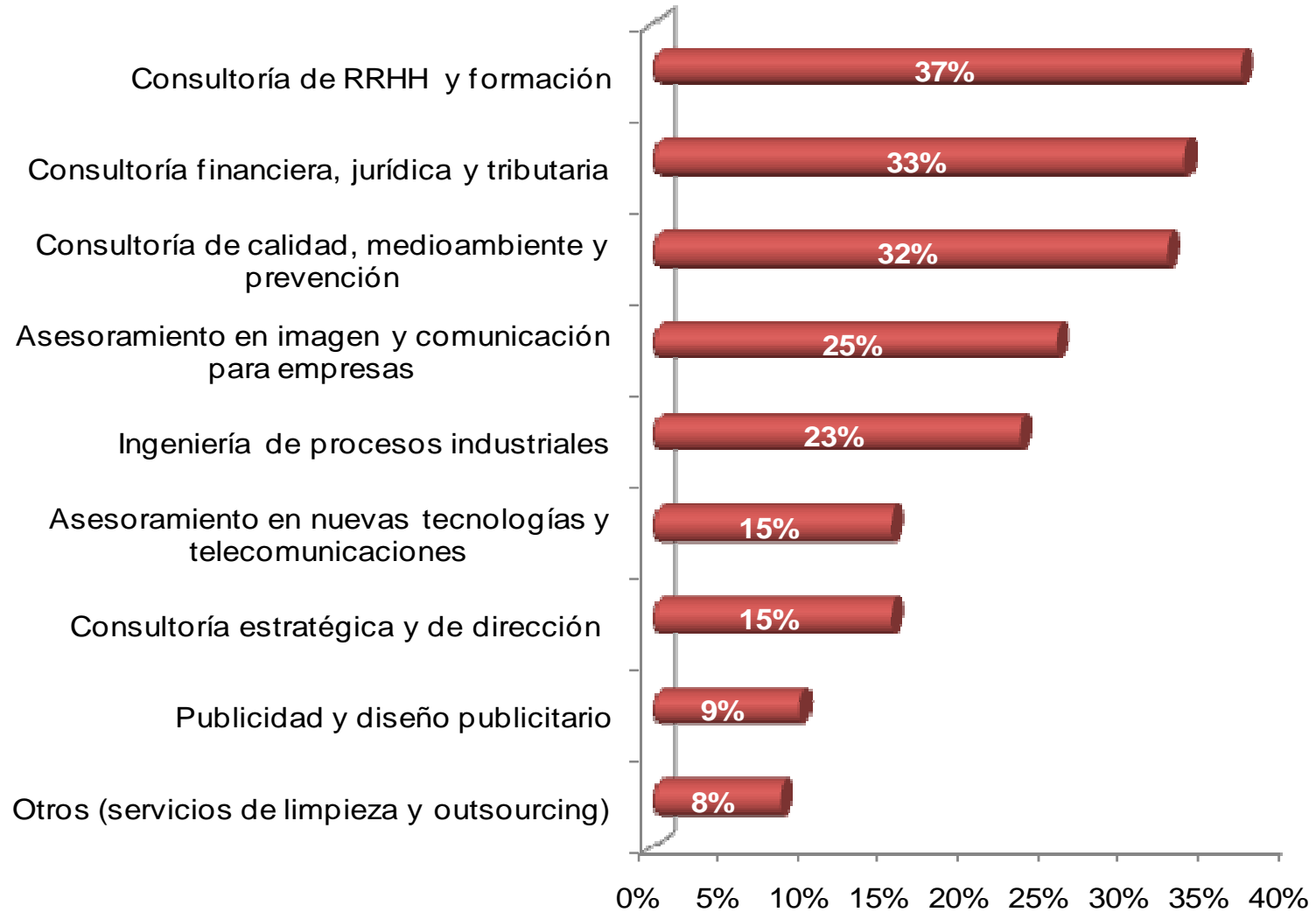


Financiado por:



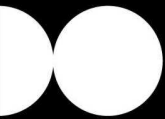
Una manera de hacer Europa

Líneas de servicios



Colaboran:





Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Composición de la empresa

Composición según número de empleados

- 6 técnicos.
- 2 empleados no técnicos.
- 4 empleados colaboradores.

Composición según formación profesional

- 5 licenciados.
- 4 diplomados.
- 3 profesionales con FP.
- 2 profesionales sin titulación.
- 1 profesional con otras titulaciones.

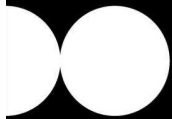
Composición según experiencia profesional

- 2 profesionales con menos de 1 año de experiencia.
- 2 profesionales con 1-3 años de experiencia.
- 4 profesionales con 4-6 años de experiencia.
- 4 profesionales con más de 6 años de experiencia.

Colaboran:



Más de la mitad de las empresas no tienen asalariados (63%), un 31% tienen de 1 a 5 empleados y un 6% mas de 5 empleados.



Financiado por:



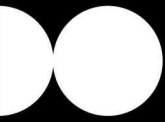
Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

III. MERCADOS

Colaboran:





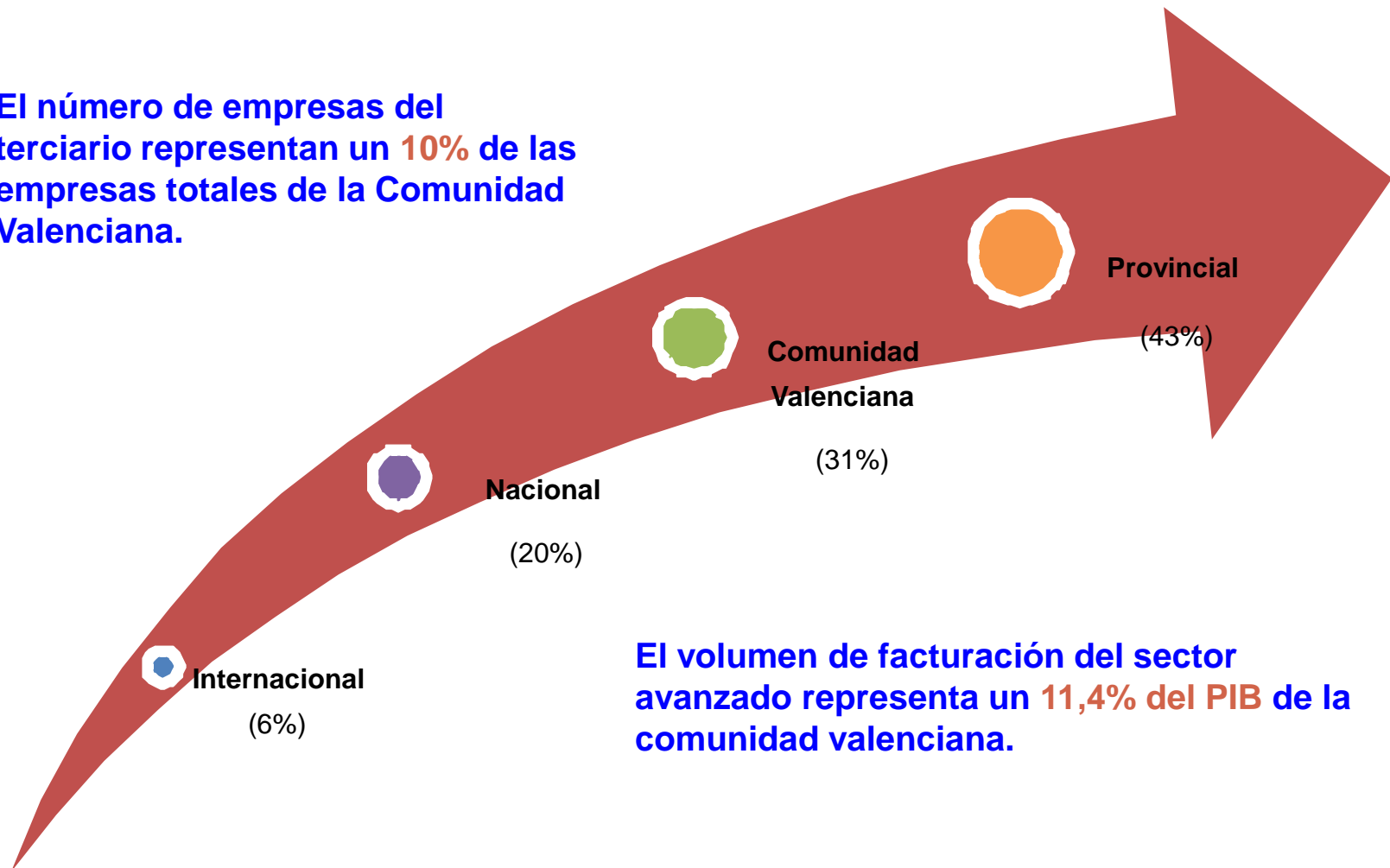
Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Distribución en porcentaje de la facturación total según ámbito de actuación

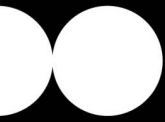
El número de empresas del terciario representan un **10%** de las empresas totales de la Comunidad Valenciana.



El volumen de facturación del sector avanzado representa un **11,4%** del PIB de la comunidad valenciana.

Colaboran:



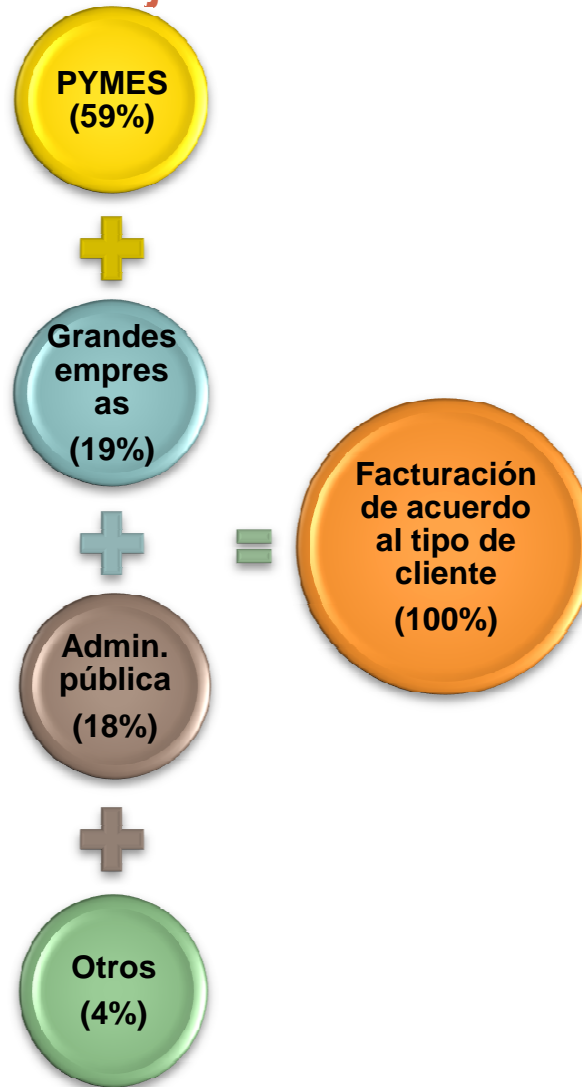


Financiado por:



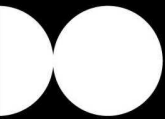
Una manera de hacer Europa

Distribución en porcentaje de la facturación total según tipo de cliente



Colaboran:





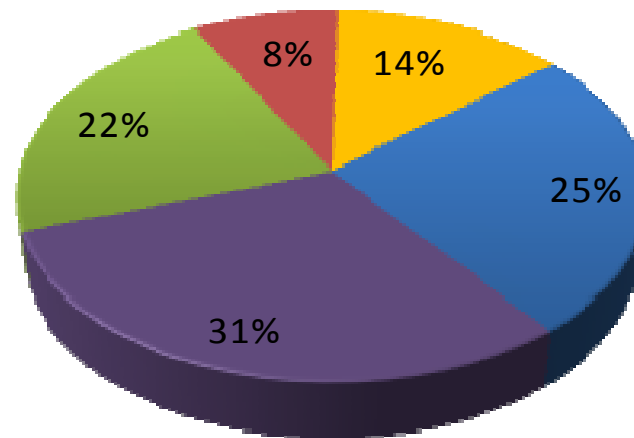
Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

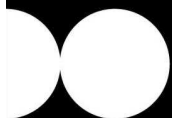
Facturación total anual



Colaboran:



- Menos de 350.000 €
- De 350.000 a 699.999 €
- De 700.000 a 1.499.999 €
- De 1.500.000 a 1.849.999 €
- Más de 1.850.000 €



Financiado por:



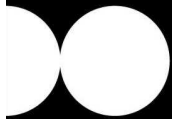
Una manera de hacer Europa

Primeras 13 líneas de servicio según porcentaje de casos y porcentaje medio de facturación

Líneas de servicio según porcentaje de casos	% medio de facturación según línea de servicio
Publicidad (30%)	Publicidad (28%)
Actividades y servicios de consultoría (28%)	Actividades y servicios de consultoría (46%)
Formación empresarial (28%)	Formación profesional (32%)
Consultoría de tecnologías de la información (21%)	Consultoría de tecnologías de la información (30%)
S. de ingeniería: asesoramiento y consultoría (19%)	S. de ingeniería: asesoramiento y consultoría (22%)
S. de consultoría en estrategia empresarial (19%)	S. de consultoría en estrategia empresarial (26%)
Asesoramiento y representación jurídica (16%)	Asesoramiento y representación jurídica (31%)
Estudios de mercado (16%)	Estudios de mercado (16%)

Colaboran:





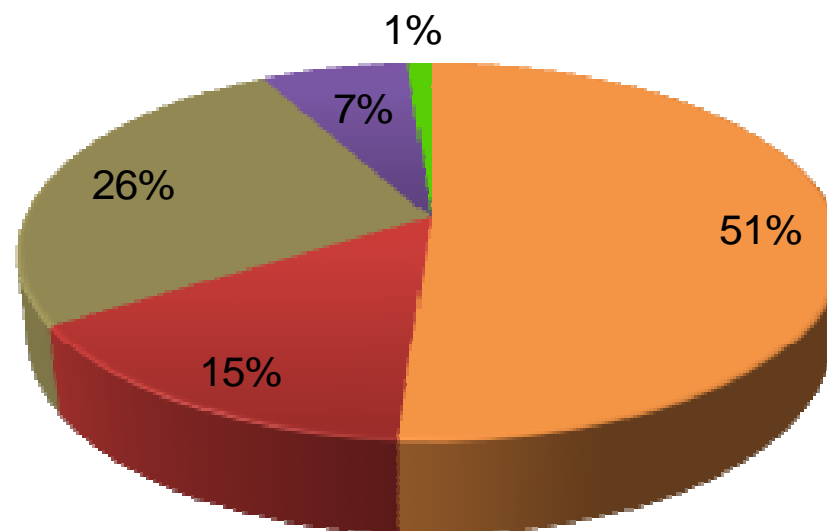
Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

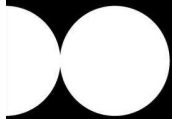
Volumen total de **negocio** que se **subcontrata a terceros**



- Menos de un 5%
- Entre un 5% y un 10%
- Entre un 11% y un 25%
- Entre un 26% y un 50%
- Más de un 50%

Colaboran:





Financiado por:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

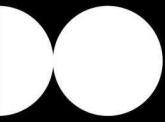
Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

IV. ESTRATEGIAS

Colaboran:





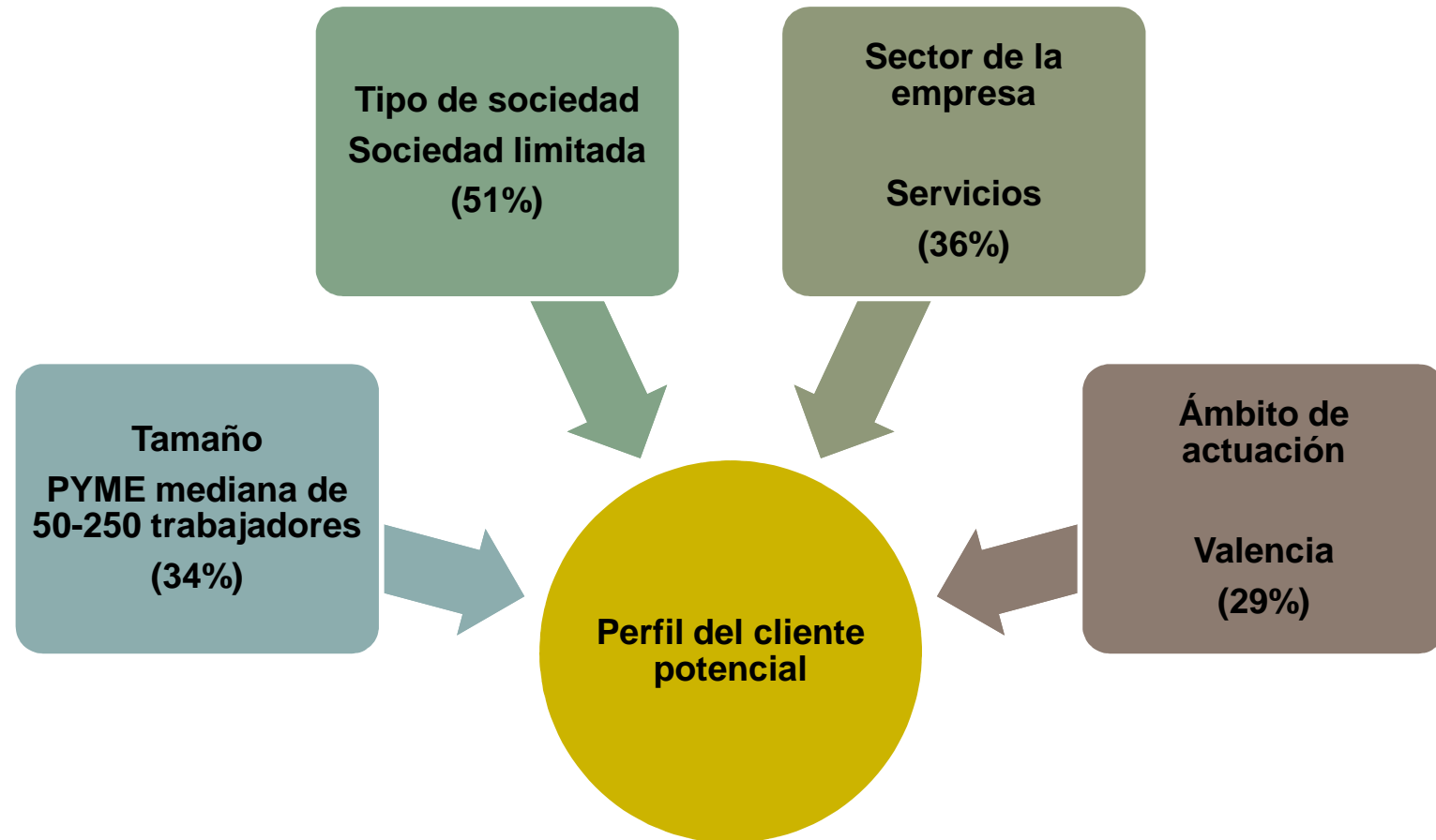
Financiado por:



Una manera de hacer Europa

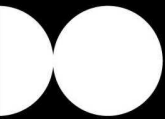
Perfil del cliente potencial

Cliente habitual
(Industria 38%)



Colaboran:





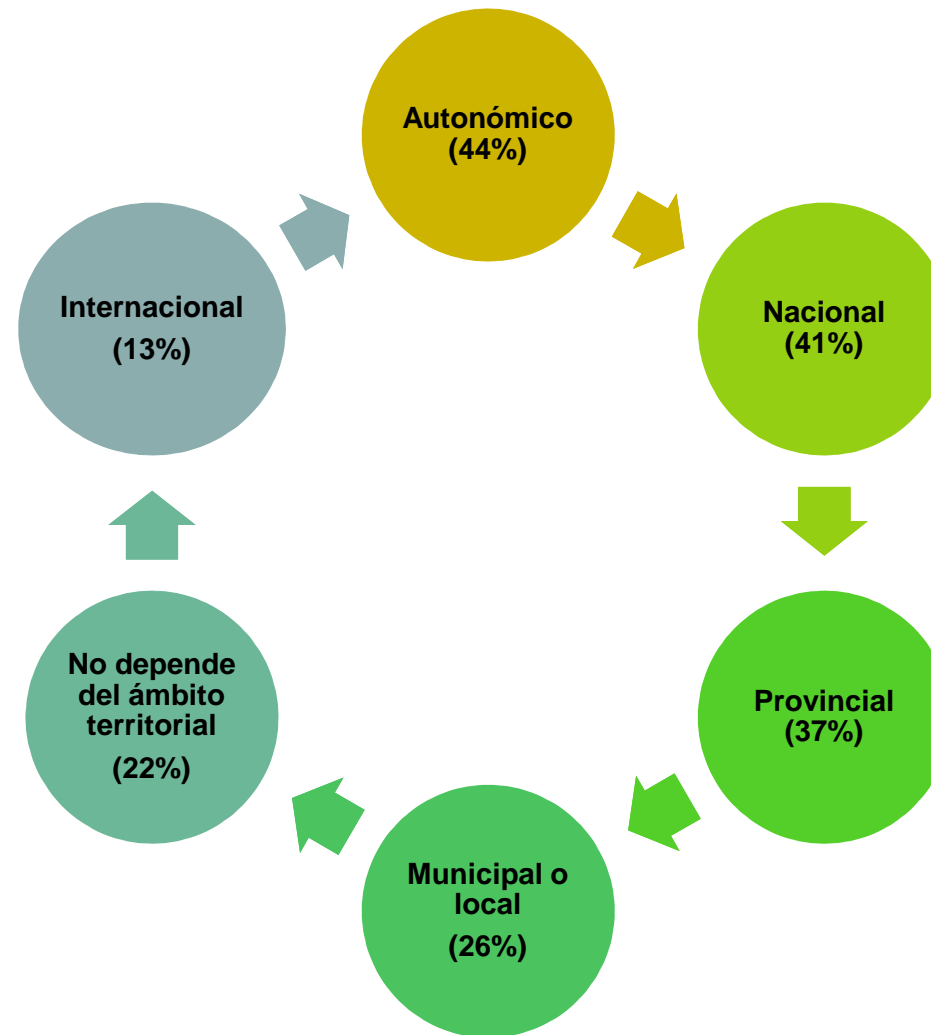
Financiado por:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

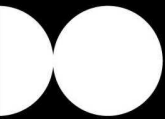
Una manera de hacer Europa

Mercados en los que las empresas pueden obtener **ventajas competitivas**



Colaboran:



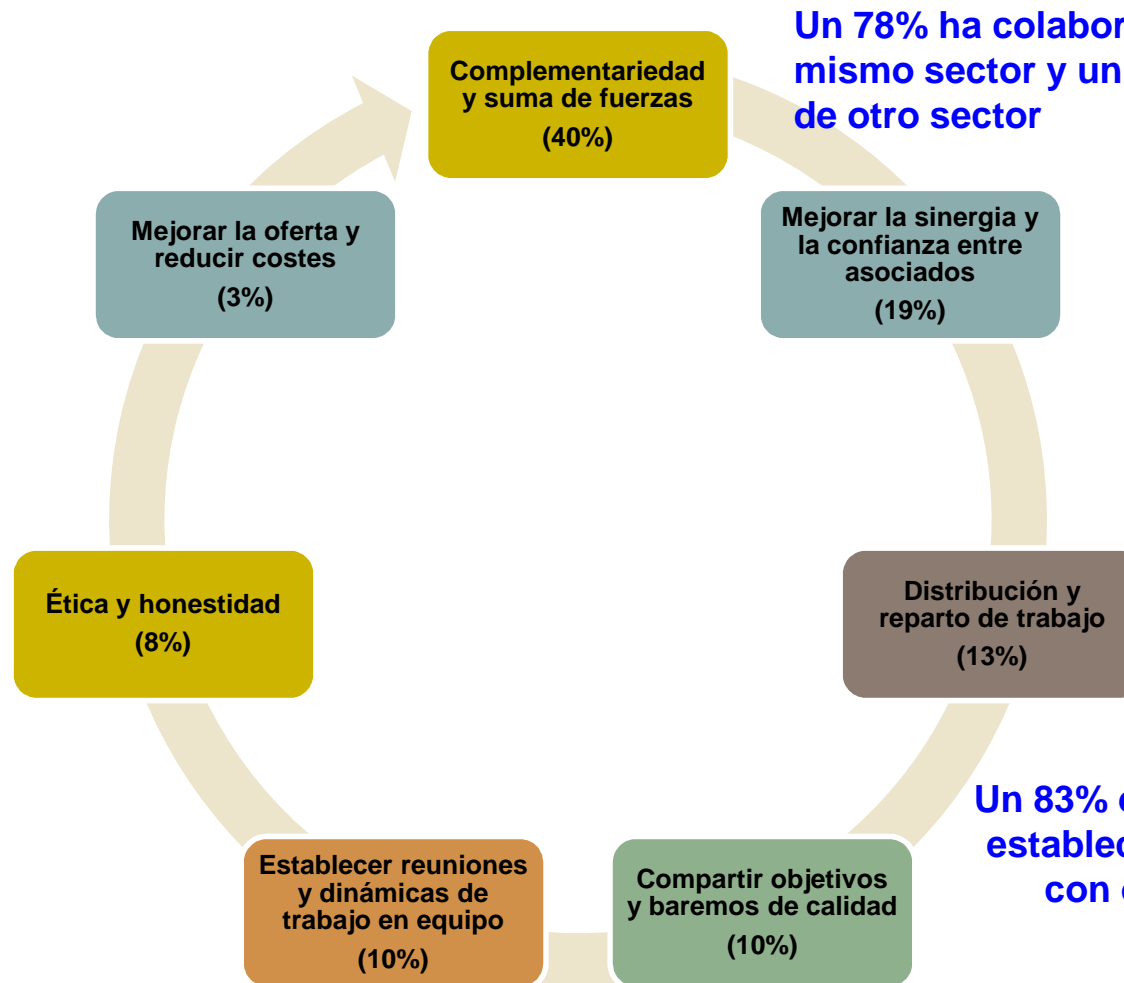


Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Condicionantes para establecer alianzas

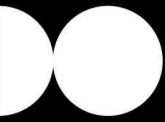


Un 78% ha colaborado con empresas del mismo sector y un 53 % con empresas de otro sector

Un 83% está predispuesto a establecer colaboraciones con otras empresas

Colaboran:



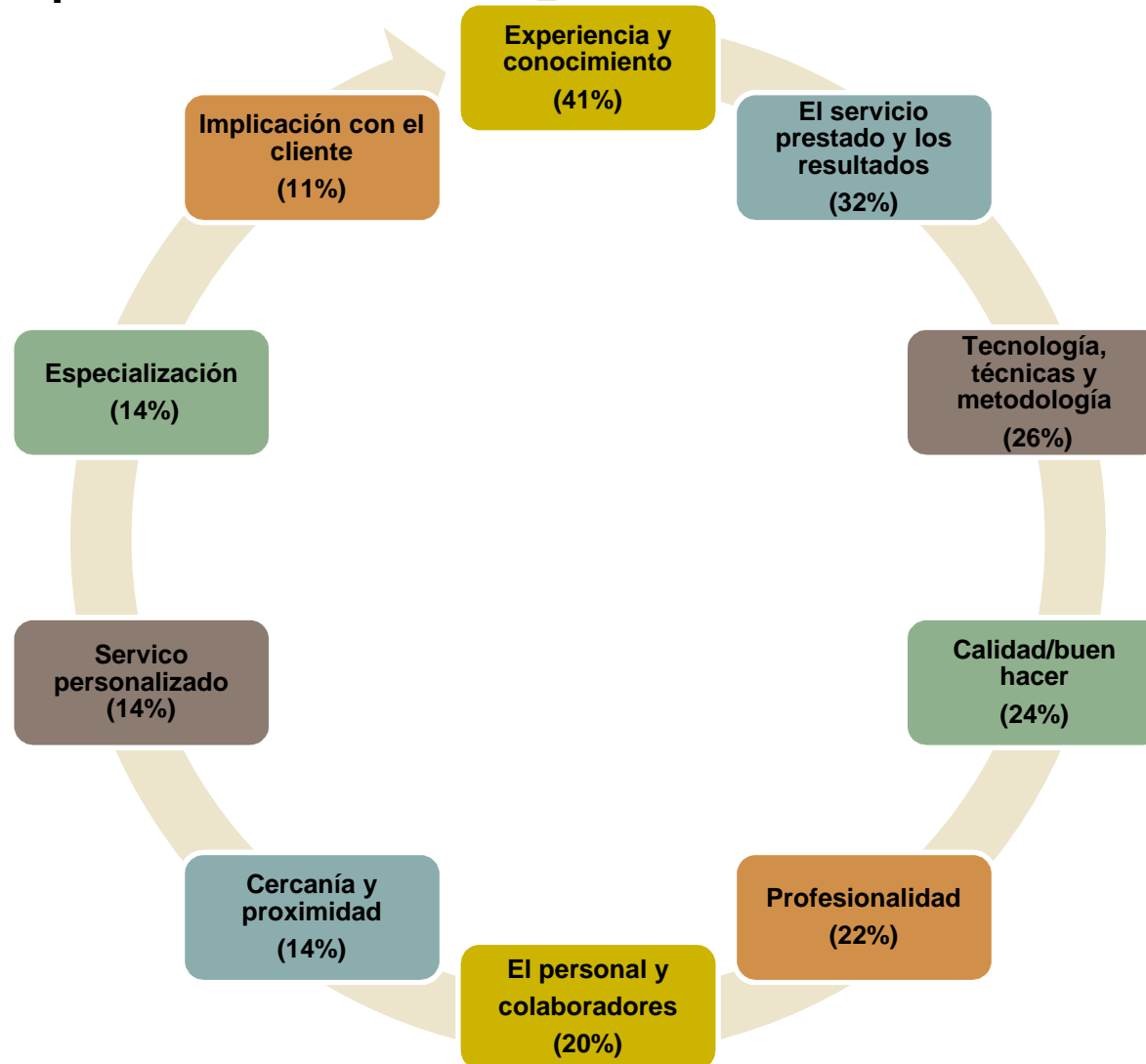


Financiado por:



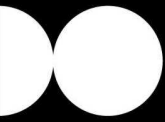
Una manera de hacer Europa

10 principales factores estratégicos de diferenciación dentro del sector



Colaboran:



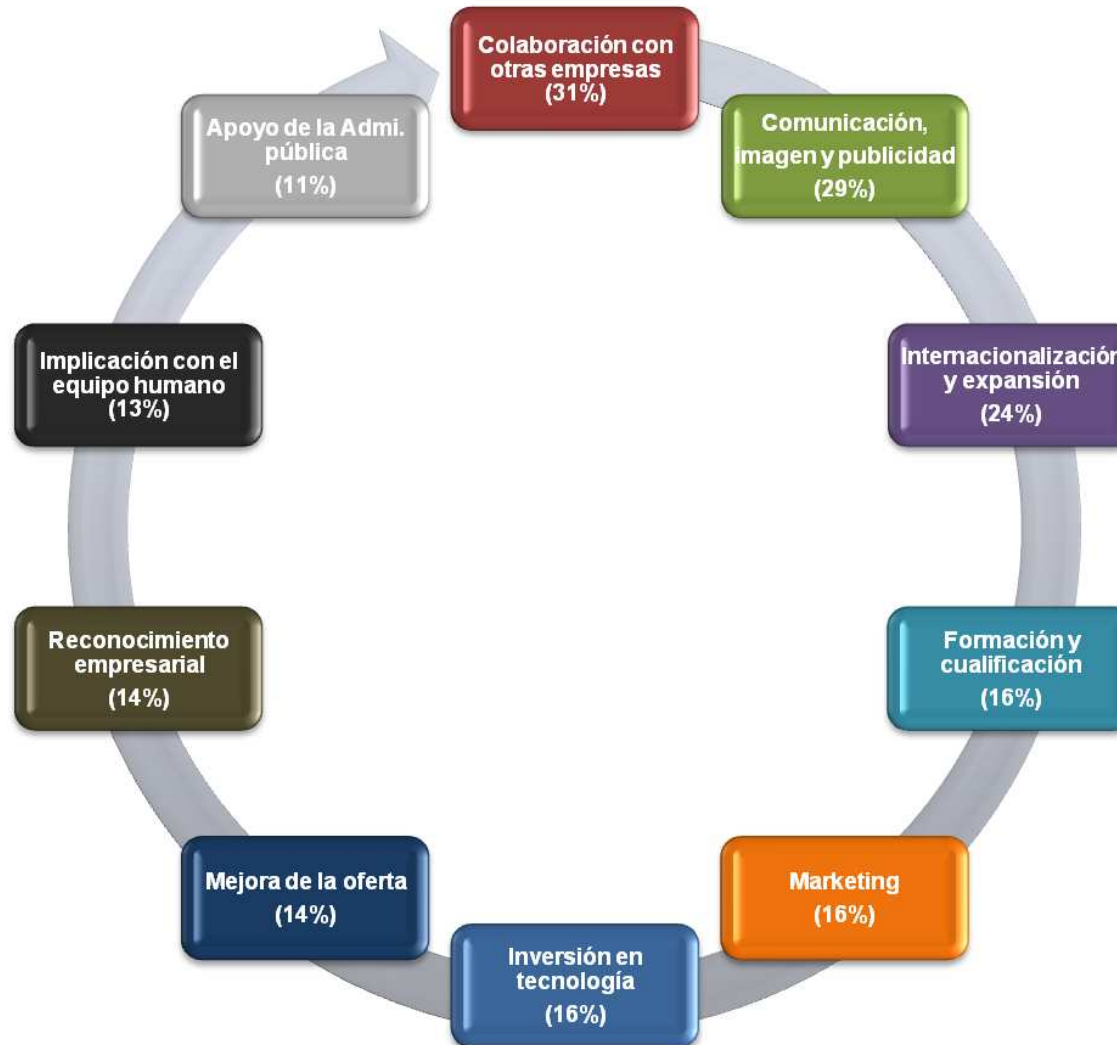


Financiado por:



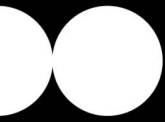
Una manera de hacer Europa

10 principales factores estratégicos de posicionamiento



Colaboran:



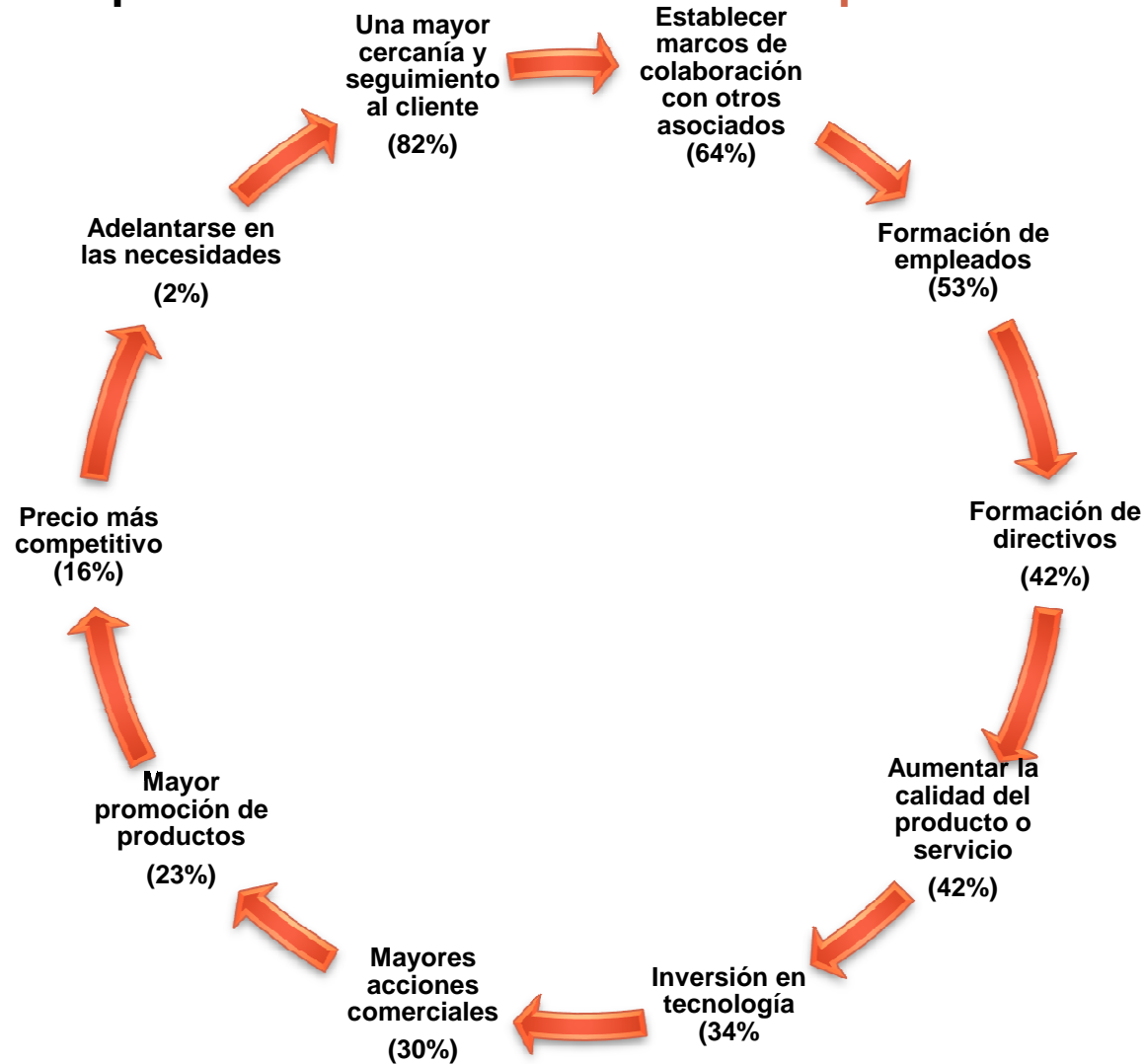


Financiado por:



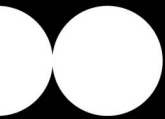
Una manera de hacer Europa

Métodos para incrementar el valor de los productos/servicios



Colaboran:





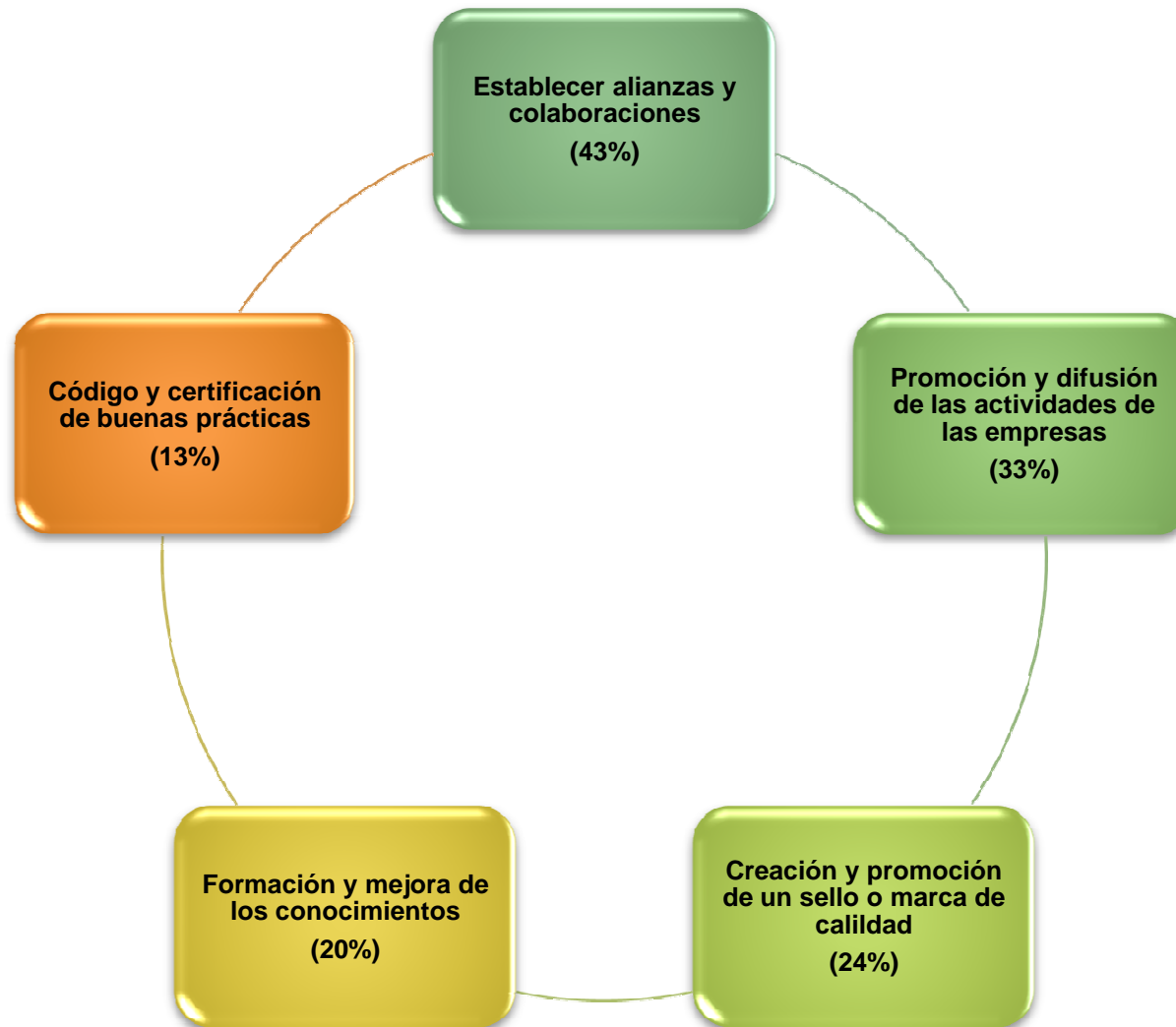
Financiado por:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

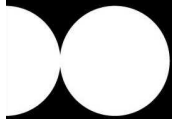
Una manera de hacer Europa

5 principales estrategias para mejorar la competitividad



Colaboran:





Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Estudio de Mercado de Terciario Avanzado en la Comunitat Valenciana

V. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

Colaboran:



Financiado por:

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Conclusiones

El sector **APORTA VALOR y CONOCIMIENTO** a la región

- 11,4% del PIB vs 10,2% en volumen de empresas
- 15% del empleo
- Empleo cualificado: 8/12 son empleos cualificados

¿Es consciente el mercado y las autoridades del valor real que aporta el sector?

¿Qué puede aportar el sector al cambio de modelo productivo?

Colaboran:



Financiado por:

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Conclusiones

Las empresas son **PEQUEÑAS**, pero **QUIEREN CRECER**

- Tamaño medio: 12 personas
- Facturación media: 550M €
- Interés en saltar a segmentos de mayor tamaño
- Expansión geográfica

¿Qué ayudas necesitan las empresas para crecer?

¿Dónde y cómo quieren crecer?

¿Qué clientes / mercados son más receptivos?

Colaboran:



Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Conclusiones

Cómo **COMPITEN LAS EMPRESAS**

- Experiencia y conocimiento / Resultados demostrados / Tecnología y metodología
- Interés por COLABORACIÓN
- A más líneas de servicio, menor facturación: ESPECIALIZACIÓN
- Funcionan las estrategias COMERCIALES AGRESIVAS, con visitas comerciales

Estas estrategias, ¿son NECESARIAS para afrontar el futuro con los últimos cambios?

¿Saben qué demanda el mercado?

Colaboran:



Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Conclusiones

El futuro se ve con **OPTIMISMO**

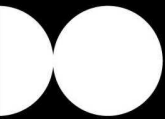
- COLABORACIÓN para ganar tamaño y crecer
- MÁS CERCANÍA al cliente
- PROMOCIÓN y DIFUSIÓN de empresas y sector
- GARANTÍA DE CALIDAD
- MÁS FORMACIÓN de las plantillas

Colaboran:



Estas estrategias, ¿son SUFICIENTES para afrontar el nuevo futuro?

¿Qué piensa el mercado sobre ello?



Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Conclusiones

PRÓXIMOS PASOS:

Fase 2:

Estudio de la Demanda del Terciario Avanzado

Previsto: Diciembre 2009

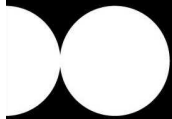
Fase 3:

Estrategias y oportunidades del sector, en base al estudio de mercado

Previsto: Marzo 2010

Colaboran:





Financiado por:



Una manera de hacer Europa

Colaboran:



MUCHAS GRACIAS POR SU ASISTENCIA