



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

El sector contract en Galicia

Resumen ejecutivo
Análisis de sector - Galicia

ÁREA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Instituto Galego de Promoción Económica



El sector contract en Galicia

Iria López Mosquera¹

I. INTRODUCCIÓN: Una primera aproximación al sector

El sector del contract en Galicia sitúa a nuestra región como referencia a nivel mundial dentro de esta área de actividad económica.

Primero de todo debemos realizar una **aproximación conceptual** al sector. Por tanto, cabe preguntarse: **¿Qué es el contract?**

En palabras de David Cámara, en su *Estudio de Posicionamiento Estratégico en Internacionalización de la Eurorregión: Canal CONTRACT*, debe entenderse por tal el **"canal de distribución de productos de arquitectura y decoración, cuyo destino son clientes institucionales o corporativos, que delegan las decisiones de compra en figuras de intermediación de carácter técnico, llamados prescriptores"**.



Ilustración 1. Imagen de proyecto contract hospitality

De la anterior definición podemos, pues, extraer dos conceptos importantes de cara al análisis del propio sector. De una parte, la propia conceptualización de qué es el contract; y, de otra parte, la de la figura de los prescriptores.

En suma, **el canal contract hace referencia al conjunto de empresas que bien ofertan o bien demandan productos y servicios orientados a diversas actividades, como son: el diseño, fabricación, puesta a disposición e instalación de bienes.** Y es precisamente en el desarrollo de estas actividades que se llevan a cabo a lo largo de la cadena de valor del sector donde entran en juego los llamados prescriptores que son arquitectos, diseñadores de interiores, decoradores, etc. que se encargan de seleccionar y adquirir los productos que forman parte integrante del proyecto final.

II. EL SECTOR CONTRACT

Forman parte de la cadena de valor del sector contract todas aquellas empresas que trabajan con elementos integrantes del mercado del hábitat o del de la decoración. Esto es, el sector contract viene integrado por diversos sectores (o subsectores, si se prefiere), a saber:

- Sector del mueble.
- Sector de la iluminación.

¹ Iria López Mosquera es beneficiaria del Programa IG220 - ADQUISICIÓN DE COMPETENCIAS PROFESIONAIS EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL de IGAPE. Actualmente, está destinada en la sede central de [IGAPE](#) en Santiago de Compostela.



- Sector de los textiles.
- Sector de pavimentos, azulejos y otros revestimientos de tipo cerámico o piedra.
- Sector de la madera.

Los principales proyectos del sector contract se llevan a cabo en diferentes campos:

- De una parte, tenemos el conocido como *hospitality*, que abarca los proyectos que se desarrollan en/para establecimientos de **hotelería y restauración**.
- Por otro lado, también se llevan a cabo proyectos para el **contract residencial**.
- También surgen proyectos de tipo comercial; también denominados como **retail**.
- Y, por último, aparecen otros campos: **educativo, sanitario, corporativo**, etc.

En definitiva, las intervenciones del sector contract se realizan sobre todo tipo de edificios, ya sean de carácter público o privado: complejos residenciales, locales de hostelería o comerciales, oficinas, instalaciones sanitarias, centros educativos, aeropuertos, estaciones ferroviarias, etc.

III. EL SECTOR CONTRACT: Su representación y alcance en Galicia

En las primeras líneas de esta nota se decía que Galicia es referencia mundial en el sector contract.

Cabe preguntarse en este punto, por tanto, **qué es lo que determina que nuestra región sobresalga en este campo concreto**. O, en otras palabras, cuáles son los aspectos que

convierten a nuestro tejido empresarial en competitivo a nivel mundial.

Son varios los factores que favorecen a nuestras empresas, algunos de los cuales se explican a continuación:

En primer lugar, **se trata de un sector en el que es necesario contar con una alta especialización**, ya sea en fase de diseño, como en fase de ejecución, y tanto respecto de las materias primas empleadas como en el resultado final.

Además, **es un sector que se caracteriza por desarrollar proyectos "llave en mano"**; es decir, que deben ser acompañados desde el inicio hasta el final.

En el momento actual que atravesamos, **una clara apuesta del sector es la sostenibilidad** en la concepción y seguimiento del proyecto.

En suma, lo que caracteriza al sector contract gallego es su alto nivel de calidad, diferenciación y competitividad, fruto de la innovación que permite obtener, entre otras cosas, nuevos materiales sostenibles.

El sector contract ha venido creciendo de manera considerable a lo largo de la década pasada en Galicia. En un primer momento, el alcance del sector vino fundamentalmente motivado por la necesidad de suministro a los establecimientos internacionales que el Grupo Inditex iba abriendo a lo largo del mundo. A continuación, la trascendencia fue creciendo gradualmente con la entrada a proyectos de firmas mundiales como Chanel o Marriot.

La evolución mostrada en el párrafo anterior pone de manifiesto el alto grado de internacionalización del sector. Y es que se estima que **alrededor del 70% del sector se encuentra internacionalizado.**

Se trata de un sector difuso en sus límites, de manera que, para referirse a los datos macroeconómicos del mismo, no se dispone de una cuantificación *ad hoc* en Galicia. Por ello, para introducir alguno de los datos más relevantes a nivel de comercio exterior de las empresas de la cadena de valor del sector contract gallego, debemos servirnos de los datos que desde ICEX publican respecto de la nomenclatura *hábitat*.

En este sentido, primeramente, debemos reseñar brevemente qué se entiende por *hábitat* o qué subsectores se engloban dentro de éste. Pues bien, las partidas arancelarias de este canal incluyen: mobiliario, iluminación, textil-hogar, sanitarios y sus accesorios, cerámica y piedra natural. A modo de detalle puede consultarse en la siguiente imagen las partidas arancelarias de los productos contract (ICEX):

TABLA 1. PARTIDAS ARANCELARIAS DE LOS PRODUCTOS CONTRACT

Mobiliario

PARTIDA ARANCELARIA	DEFINICIÓN
9401	Asientos (excepto los de la partida 9402), incluso los transformables en cama y sus partes.
9403	Los demás muebles y sus partes.
9404	Somieres, artículos de cama y artículos similares (por ejemplo: colchones, cubrepés, edredones, cojines, pufs, almohadas), bien con muelles (resortes), bien rellenos o guarnecidos interinamente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.

Iluminación

PARTIDA ARANCELARIA	DEFINICIÓN
9405	Aparatos de alumbrado (incluidos los proyectores) y sus partes, no expresados ni comprendidos en otra parte, anuncios, letreros y placas indicadoras luminosas y artículos similares, con fuente de luz inseparable, y sus partes no expresadas ni comprendidas en otra parte.

Textil para suelo y hogar

PARTIDA ARANCELARIA	DEFINICIÓN
57	Alfombras y revestimientos textiles para el suelo
6301	Mantas
6302	Ropa de cama, de mesa, de tocador o de cocina.
6303	Visillos y cortinas; guardamuebles y dospelos.
6304	Los demás artículos de tapicería (excepto los de la partida 9404).

Revestimientos en piedra natural y cerámica

PARTIDA ARANCELARIA	DEFINICIÓN
2515	Mármol, travertino, «caussines» y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2,5 y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
2516	Granito, pórfido, basalto, andesita y demás piedras de talla o de construcción, incluso desbastados o simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
6907	Placas y baldosas, de cerámica, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, incluso con soporte; piezas de acabado de cerámica.

Sanitarios y Grifería

PARTIDA ARANCELARIA	DEFINICIÓN
3922	Bañeras, duchas, lavabos, bidés, inodoros y sus asientos y tapas, cisternas y artículos sanitarios o higiénicos similares, de plástico.
6910	Fragaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.
7324	Artículos de higiene o de tocador, y sus partes, de fundición, de hierro o de acero.

Ilustración 2. Partidas arancelarias de los productos contract. Fuente: ICEX; El mercado del canal contract en Italia. Disponible en:

<https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/079/documentos/2022/09/documentos-anexos/DOC2022914298.pdf>

Una vez sentadas las partidas arancelarias a las que se refieren los datos, debemos entrar en el análisis de los mismos respecto de sus implicaciones para Galicia. En este sentido, y siempre en relación con los datos a año cerrado de 2022, podemos presentar la siguiente balanza comercial:

BALANZA COMERCIAL (*)

Año	Exportación		Importación		Saldo		Cobertura	
	Miles de €	% del total	Miles de €	% del total	Miles de €	% del total	Miles de €	% del total
2012	126.974,02	-1,46%	223.089,95	-12,27%	-96.115,93	-23,37%	56.92%	12,32%
2013	138.475,15	9,96%	247.456,08	10,92%	-108.980,93	-13,39%	55,96%	-1,68%
2014	149.322,56	7,83%	288.454,11	16,55%	-139.081,56	-27,62%	51,78%	-7,48%
2015	164.910,62	10,44%	296.775,16	2,90%	-131.864,54	5,19%	55,57%	7,32%
2016	201.516,74	22,23%	309.331,16	3,22%	-107.814,42	20,51%	65,76%	18,39%
2017	244.191,58	21,18%	252.845,22	-7,48%	-8.653,63	91,74%	98,58%	48,81%
2018	236.969,79	-2,96%	254.983,07	0,85%	-18.013,28	-108,19%	92,83%	-3,77%
2019	261.733,54	10,48%	286.164,69	12,23%	-24.431,15	-35,50%	91,47%	-1,59%
2020	217.902,78	-16,79%	373.531,62	30,53%	-155.628,84	-43,73%	58,34%	-36,22%
2021	263.688,19	35,19%	358.907,20	-4,45%	-95.219,01	52,85%	79,48%	39,25%
2022	364.505,69	29,27%	350.403,03	-1,34%	14.102,66	119,28%	104,02%	30,87%

Ilustración 3. Balanza comercial para el sector Hábitat en Galicia en 2022. Fuente: Estacom

Como se puede observar, el año pasado Galicia registró envíos al exterior por valor de 364.505,69 miles de €; lo cual supuso un incremento del 29,27% con respecto al mismo período



del año anterior. El comportamiento del sector tras la pandemia del Covid19 es positivo.

Por otra parte, el análisis del perfil de los exportadores gallegos indica que el pasado año fueron 689 las empresas gallegas que exportaron al exterior mercancías asociadas a la partida arancelaria 301 Hábitat. El dato supone un 1.9% más que en 2021, cuando la cifra registrada fue de 683 empresas exportadoras.

Exportación > 0 €	2017	2018	2019	2020	2021	%2021/2017	2022
Exportaciones TOTALES	689	579	550	574	683	100,0	690
% Incr. frente mismo período año anterior(2)	-2,9	-5,3	-1,4	1,1	19,0		1,9
Exportación Total (Miles Euros)	244.191,6	236.986,8	261.753,5	277.922,7	263.886,1	100,0	364.926,7
% Incr. frente mismo período año anterior(2)		-3,0	10,5	16,8	-3,2		29,3

En lo que se refiere a los exportadores regulares, el pasado año 2022 se cifraron 185 empresas; un 6.1% menos que en 2021 (197).

En Galicia el sector no cuenta, por el momento, con una iniciativa de agrupación empresarial, que aglutine a las empresas integrantes de su cadena de valor. Sin embargo, esto es algo que sí sucede en otras Comunidades Autónomas. Valga de ejemplo el caso del País Vasco, que cuentan con HABIC, Clúster del equipamiento, mobiliario y diseño.

Una de las citas de mayor relevancia en Galicia para las empresas del sector es la **Semana Internacional Contract Galicia** que desde IGAPE se organiza. Este mes de octubre se celebró su decimotercera edición.



Ilustración 4. Imagen del cartel promocional de la XIII Semana Internacional Contract Galicia 2023

Entre los días 4 y 5 de octubre de 2023 se celebró en Santa Cruz (Oleiros) la **XIII Semana Internacional CONTRACT GALICIA.**

El evento, tuvo lugar en el **Noa Boutique Hotel**, edificio que representa un buen ejemplo del espíritu colaboracionista entre empresas del sector industrial con empresas de servicios vinculadas al Canal Contract gallego. Este establecimiento, que ha sido galardonado con el reconocimiento al **mejor hotel urbano de España 2023** en los **Premios de los Lectores de la revista Viajes National Geographic**, acogió la jornada central del evento, con las ponencias de los relatores internacionales invitados; además de las reuniones B2B entre éstos y las empresas del canal contract interesadas.

La apertura del programa del evento corrió a cargo de la **Conselleira de Economía, Industria e Innovación, María Jesús Lorenzana Somoza**, quien destacó la diferenciación y competitividad del canal contract gallego, así como los mercados prioritarios.

La primera mesa de debate, analizó la **evolución de las tendencias y los factores de competitividad en los mercados internacionales, así como las claves, retos y oportunidades para las empresas del canal contract.**

La segunda mesa de debate entró de lleno en el **análisis de mercados.** En este caso, los protagonistas fueron **Latinoamérica, Caribe y EEUU.** De la mano de **Marcela Villegas** (Entornos Productivos), **Felipe Mesa** (M+Group), **Ana Landa** (Línea Vertical), **Mauricio Londoño** (Colsubsidio), **John Naranjo**



(Arcadis CallistonRTKL) y **Francisco Jove** (Modus Operandi), se habló sobre la situación actual del sector contract en los mercados señalados, así como de las perspectivas de futuro y nuevas oportunidades.

- En este sentido, se comentó como **una de las nuevas tendencias que se abre camino es el conocido como *mix-leaving***, favorecido por las facilidades que la tecnología aporta a los cambios de negocio, su influencia y la mayor conectividad que ésta trae consigo. Todo ello, junto con el cambio social que se está dando, como los nuevos conceptos de familia, el envejecimiento poblacional, los hogares unipersonales, etc. conllevan que se abran nuevas posibilidades en el mercado inmobiliario. Es aquí cuando aparece ese concepto de *mix-leaving*, que abre las posibilidades a nuevos segmentos como el co-housing, co-leaving, usos mixtos, short term rental, minicasas, o *passivhaus*; entre otros.

Sobre **Oriente Medio y las connotaciones para el sector contract** en esta área geográfica hablaron Martin McLead y Haitham Moussa. El sector ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, erigiéndose tanto Arabia Saudí como Emiratos Árabes Unidos, como los grandes polos para el sector. Incluso se pueden considerar dentro de ellos a sus ciudades más representativas como ecosistemas dentro de un ecosistema más grande. **El sector está en auge en Oriente Medio**, aupado por la inversión extranjera, el crecimiento del turismo y la demanda de vivienda.

No obstante, también son varios los retos a los que se enfrenta, como la escasez de mano de obra cualificada. Esta área geográfica representa oportunidades para el sector contract gallego, en la medida en que la calidad es uno de los factores más valorados y algo de lo que pueden presumir los integrantes de la cadena de valor del sector en Galicia.

Dentro del programa de la jornada central de la XIII Semana Internacional Contract Galicia quedó tiempo para profundizar sobre la **visión del propio sector de mano de profesionales del mismo radicados en Galicia**.

El programa de la **Semana Contract se completó con la realización de visitas** a las instalaciones de algunas de las empresas gallegas exponentes del sector. A modo de ejemplo, podemos mencionar a **ALVE ILUMINACIÓN, INUSUAL Comunicación Innovadora, Grupo Ramón García** o a **emotionallight by Arturo Álvarez**.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

AUTOR: IRIA LÓPEZ MOSQUERA

[Instituto Galego de Promoción Económica](#)

Fecha: octubre 2023

internacionalizacion@igape.es

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. IGAPE no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción volcada en su contenido.

Si desea conocer todos los servicios que presta IGAPE en materia de internacionalización, puede visitar el siguiente [enlace](#)