



Actualidad AIDIMME

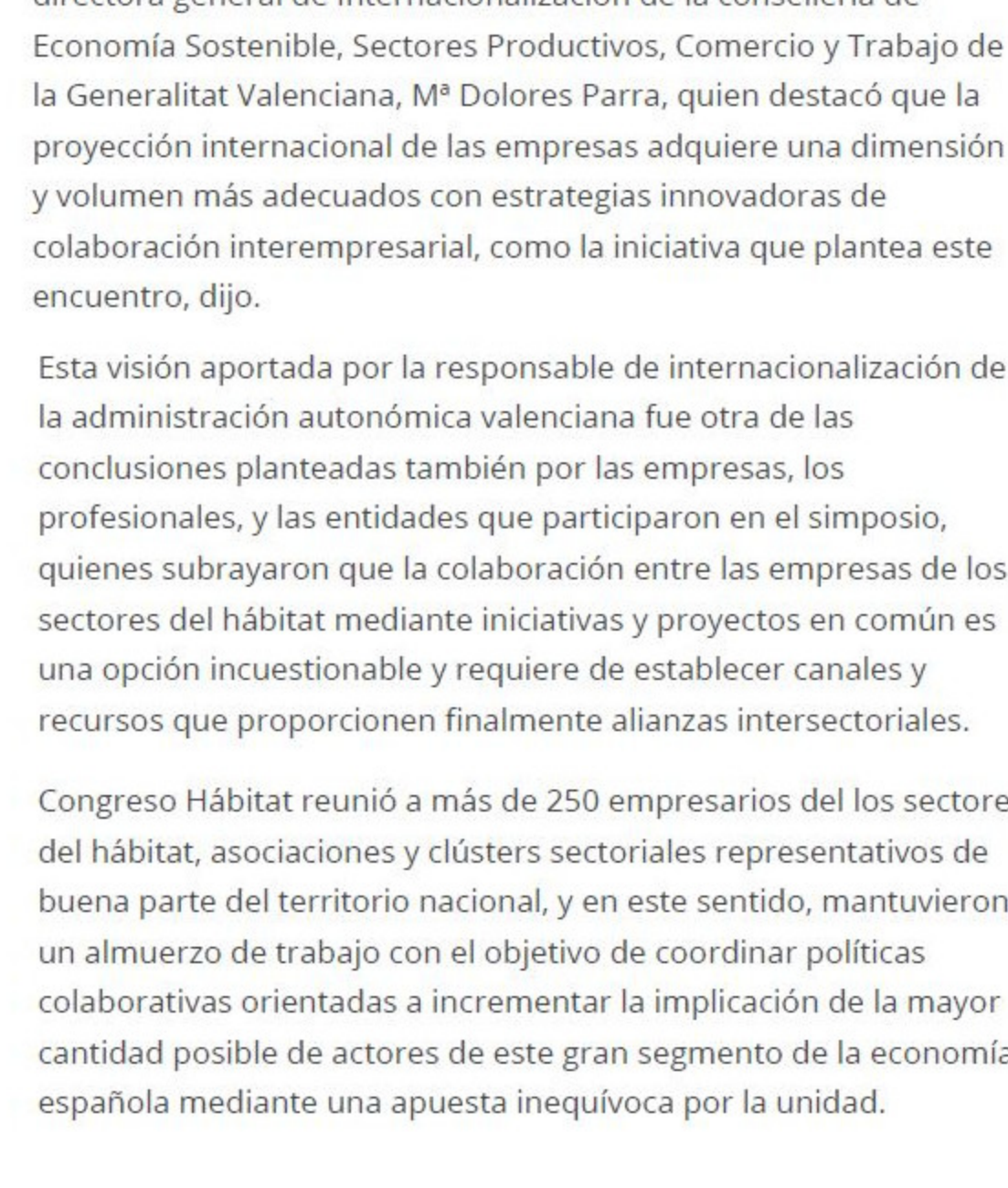
Boletín informativo quincenal



Boletín #38

El escenario de innovación y digitalización es el gran reto actual para ganar competitividad en el sector del hábitat.

25 octubre, 2017 | rsalz | actiu, actualidad, aidimme, congreso aidimme, congreso hábitat 2017, emociones empresariales, estrategia empresarial, Houzz España, Ismael Quintanilla, Jordi del Campo, José María O'Kean, Luis Calabuig, nuevos modelos de negocio, Raul Royo, royo group, sector hábitat, Vicente Roselló



La directora general de Internacionalización, María Dolores Parra, en el centro, destacó la necesidad de proyectar políticas colaborativas para beneficiar la dimensión internacional de las empresas. De Izda., a dcha. Daniel Marco, director de Feria Hábitat Valencia, Francisco Javier García, presidente de FEVAMA, María Dolores Parra, directora general de Internacionalización, el presidente de FEMEVAL, Vicente Lafuente, y el presidente de ARVET, Vicente LLETAS.

Un nuevo escenario de innovación y digitalización ha irrumpido vertiginosamente en el entorno industrial del hábitat, y la adaptación de las empresas es el gran reto que tienen por delante para ganar competitividad. De hecho, la estrategia empresarial debe dotar a los modelos de negocio de la flexibilidad requerida para afrontar esta nueva realidad que marca la llegada de nuevos actores y nuevas reglas de juego.

Esta es una de las conclusiones clave del recientemente concluido Congreso Hábitat que se celebró el pasado 19 de octubre en el Centro de Eventos de Feria Valencia y que fue inaugurado por la directora general de Internacionalización de la conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana, M^a Dolores Parra, quien destacó que la proyección internacional de las empresas adquiere una dimensión y volumen más adecuados con estrategias innovadoras de colaboración interempresarial, como la iniciativa que plantea este encuentro, dijo.

Esta visión aportada por la responsable de internacionalización de la administración autonómica valenciana fue otra de las conclusiones planteadas también por las empresas, los profesionales, y las entidades que participaron en el simposio, quienes subrayaron que la colaboración entre las empresas de los sectores del hábitat mediante iniciativas y proyectos en común es una opción incuestionable y requiere de establecer canales y recursos que proporcionen finalmente alianzas intersectoriales.

Congreso Hábitat reunió a más de 250 empresarios de los sectores del hábitat, asociaciones y clústers sectoriales representativos de buena parte del territorio nacional, y en este sentido, mantuvieron un almuerzo de trabajo con el objetivo de coordinar políticas colaborativas orientadas a incrementar la implicación de la mayor cantidad posible de actores de este gran segmento de la economía española mediante una apuesta inequívoca por la unidad.

Contenido y experiencia

Después de 7 años, este ha sido el primer simposio, tras una serie de 12 congresos realizados entre 1999 y 2010 para la industria de estos sectores económicos, que ha organizado el Instituto Tecnológico Metalmeccánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMME.

Con el apoyo y patrocinio de un nutrido grupo de federaciones, asociaciones empresariales y clusters industriales que representan a las empresas de equipamiento para el hábitat, el simposio logró reunir a directivos y altos responsables del sector representativos de buena parte del territorio nacional, entre los que se encontraban los patrocinadores del evento, FEVAMA, FEMEVAL, ASEMAD, ARVET, ARVEFER, ASEBAN y Feria Valencia; y los colaboradores AMC, AMUEBLA, ANIEME, CENFIM, CETEM, CMD, COMERCIO HÁBITAT, FEDAL, FER, FFMO, y FEMPA.

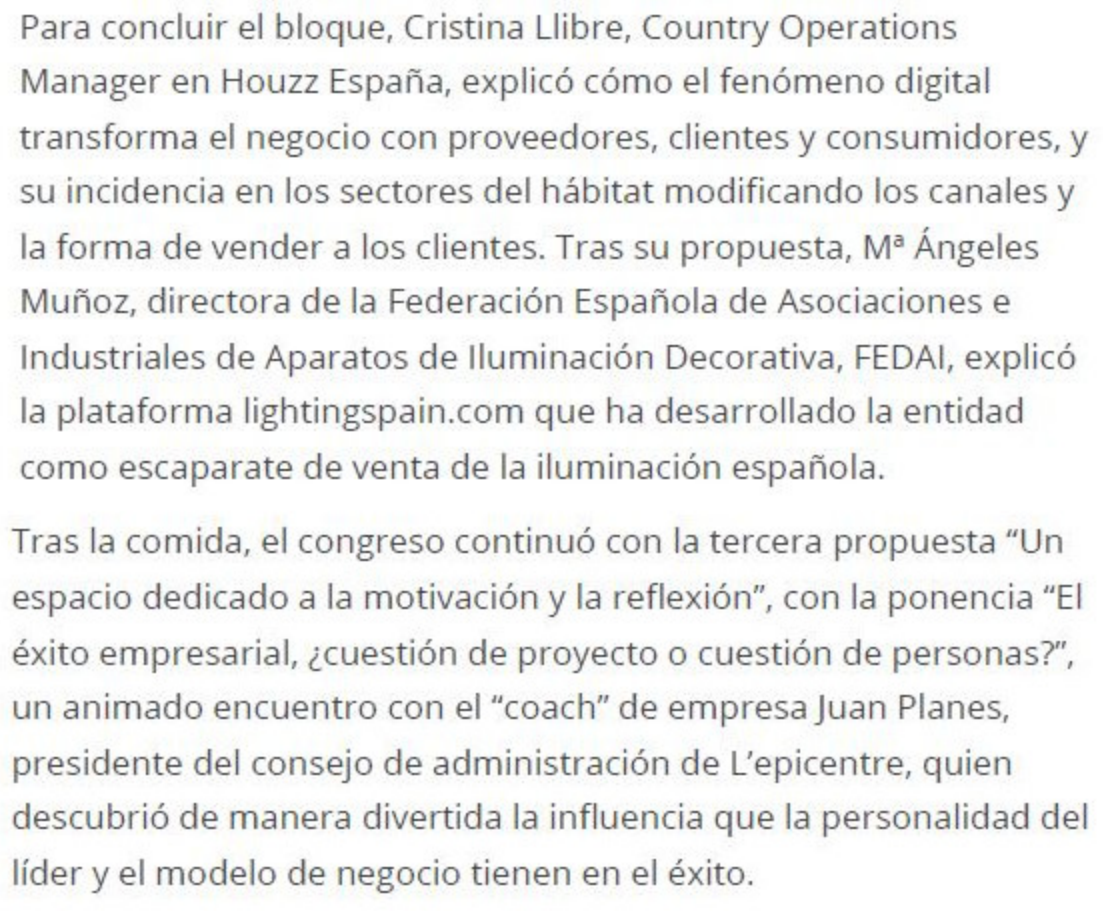
De este modo, Congreso Hábitat reunió un elenco de empresas y expertos en diversas materias para abordar la situación industrial de estos sectores, analizando el contexto competitivo y dando cobertura a distintas estrategias empresariales que impulsen la innovación y posibiliten modelos de negocio con altas posibilidades de éxito.

La estrategia empresarial se convierte así en una de las claves principales de la progresión, expansión y consolidación de la empresa en toda su estructura, desde la organización a la logística o los procesos productivos más avanzados. "Todo tiene que estar enmarcado en un desarrollo unitario y armónico y con capacidad flexible para asumir la velocidad actual de los cambios en todos los ámbitos", según destacaron desde la organización.

Por tanto, "Congreso Hábitat" responde a esta realidad con análisis y reflexión mediante la información, la formación, y el intercambio de experiencias empresariales para el amplio sector económico de las industrias del hábitat desde un planteamiento innovador, e independientemente del tamaño de la empresa. Esto supone -según la organización-, proporcionar herramientas de trabajo necesarias que faciliten la innovación estratégica para diseñar modelos de negocio adaptados a la demanda y capaces, a su vez, de generarla.

Contexto

Tras la inauguración, el moderador y miembro honorario de AIDIMME, José Manuel Boronat, dio paso al catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pablo de Olavide, José María O'Kean, experto en coyuntura macroeconómica, empresarial y economía del conocimiento, quien ofreció una revisión del contexto y las expectativas de las variables económicas que afectan a la actividad empresarial, con especial atención al mercado de la vivienda y la construcción por su importancia como motores de los sectores del hábitat.



De Izda., a dcha. José María O'Kean, Ismael Quintanilla, José Manuel Boronat, y Vicente Sales.

A continuación, de la mano del profesor de la Universidad de Valencia, Ismael Quintanilla, psicólogo social, experto en psicología económica y de consumo se atendió a los cambios sociales y hábitos de consumo para entender un mundo en conexión permanente y que transforma continuamente el comportamiento de compra.



Ismael Quintanilla (izda.), y José María O'Kean, durante sus intervenciones.

Por su parte, Vicente Sales, analista de Mercados y Estrategia de AIDIMME, revisó las claves actuales del entorno competitivo del hábitat para exponer la cara y la cruz en la recuperación de los mercados del hábitat, las tendencias, la transformación de los canales y los modelos de negocio emergentes.



El analista de mercados y estrategia de AIDIMME, Vicente Sales, durante su intervención.

Empresas

Precisamente, Vicente Sales moderó el segundo bloque del simposio con la participación de empresas líderes en sus segmentos de mercado mediante un foro conversacional, y que atendió de forma general a la innovación de mercado y modelos de negocio emergentes.

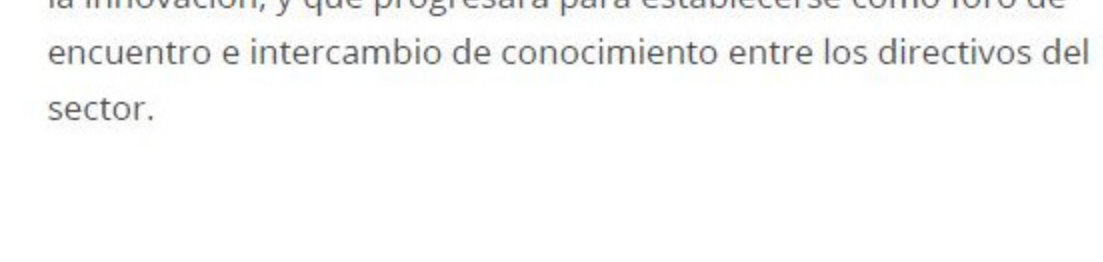
En este sentido se plasmaron ejemplos de estrategias empresariales de éxito en los principales mercados del hábitat, destacando la creación de redes de valor con proveedores y clientes, y el desarrollo de canales comerciales y la explotación de nuevos modelos de negocio.

De este modo, se presentó un escenario dispuesto para mantener una conversación con las distintas empresas. La primera entrevista se realizó con Raúl Royo, CEO de Royo Group, en torno a los factores de éxito para crecer ante las cadenas de valor globales, alinear proveedores y clientes, y potenciar la innovación organizativa y otras claves del mercado del hábitat actual. Un coloquio al que se adhirieron Jordi del Campo, sales manager de Ebir Iluminación, y Vicente Roselló, consejero y director general de Plásticos Vítors.



De Izda., a dcha. Vicente Roselló, Vicente Sales, Raúl Royo y Jordi del Campo.

Un interesante y fructífero diálogo que dio paso a la diferenciación y posicionamiento en el mercado de instalaciones, donde se desgranaron las claves para una orientación al mercado de éxito mediante la construcción de marca internacional, cómo ganar la atracción del prescriptor, o cómo generar oportunidades a partir de los hábitos del usuario, entre otros aspectos más desconocidos que aportó la participación Soledad Berbegal, Communication Manager de Actiu, empresa galardonada con el Premio Nacional de Diseño 2017 en modalidad "Empresas", y reciente premio al Empresario Europeo del Año 2017. El escenario se completó con Luis Calabuig, diseñador y fundador de Odosdesign, y Juan José Garrido, arquitecto partner de Singularq.



De Izda., a dcha. Juan José Garrido, Vicente Sales, Soledad Berbegal y Luis Calabuig.

Para concluir el bloque, Cristina Llibre, el Country Operations Manager en Houzz España, explicó cómo el fenómeno digital transforma el negocio con proveedores, clientes y consumidores, y su incidencia en los sectores del hábitat modificando los canales y la forma de vender a los clientes. Tras su propuesta, M^a Ángeles Muñoz, directora de la Federación Española de Asociaciones e Industriales de Aparatos de Iluminación Decorativa, FEDAI, explicó la plataforma lightingspain.com que ha desarrollado la entidad como escaparate de venta de la iluminación española.

Tras la comida, el congreso continuó con la tercera propuesta "Un espacio dedicado a la motivación y la reflexión", con la ponencia "El éxito empresarial, ¿cuestión de proyecto o cuestión de personas?", un animado encuentro con el "coach" de empresa Juan Planes, presidente del consejo de administración de L'Espicentre, quien descubrió de manera divertida la influencia que la personalidad del líder y el modelo de negocio tienen en el éxito.

Negocio

El simposio prosiguió con el networking, como red de contactos de colaboración para proyectos del hábitat y nuevas oportunidades de negocio, y la oferta de productos y servicios de las empresas, con el acuerdo de una metodología de continuidad entre congresos adaptada a las necesidades de los participantes. La presentación de los proyectos de I+D+i de AIDIMME de la mano del delegado en Madrid del Instituto Tecnológico, Manuel Carrillo, dio paso al director de AIDIMME, Mariano J. Pérez Campos, quien cerró el congreso con un resumen de las intervenciones de toda la jornada.

El director de AIDIMME, Mariano J. Pérez Campos, clausuró el congreso apelando a la colaboración de los sectores del hábitat.

En este sentido, opciones como el Club de Estrategias del Hábitat de AIDIMME y los Observatorios impulsados desde la organización, como el del mueble, tendencias, y otros específicos como el de baño y cocina, y los proyectados, como el comercio, que se pondrán en marcha progresivamente para los sectores del hábitat, van sumando para ordenar un escenario informativo y formativo que promueva estrategias individuales y colectivas innovadoras en todos los ámbitos empresariales, como la organización, las nuevas tecnologías, los procesos productivos, o la logística, entre otras claves que converjan para satisfacer las demandas del mercado.

Hábitat futuro

Ahora, con un formato más ágil y dinámico, AIDIMME propone este foro de reflexión y conocimiento con el objetivo de proyectar un encuentro de referencia que alimenten la estrategia empresarial ante nuevas oportunidades que surgen o evolucionan a partir de distintas realidades derivadas de las exigencias de los mercados y consumo, o los sistemas productivos basados en las nuevas tecnologías, entre otros factores clave.

Proyectos e iniciativas que impulsa AIDIMME con otras entidades con el apoyo de las administraciones públicas.

De este modo, Congreso Hábitat tiene como vocación realizar talleres y encuentros de trabajo itinerantes para proyectar una realidad empresarial e industrial acorde con los nuevos tiempos y las exigencias de los mercados, y proporcionar visiones de negocio que se adapten a la inmediatez del consumo.

Proyectos e iniciativas que impulsa AIDIMME con otras entidades con el apoyo de las administraciones públicas.

AEI's, redes colaborativas

El Instituto Tecnológico Metalmeccánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMME, a su vez Agrupación Empresarial Innovadora AIDIMME Madera-Mueble (REAEl 39), promueve una novedosa estrategia de futuro para establecer redes entre la industria del hábitat más allá del concepto colaborativo, y que permita generar ideas, nuevas estrategias empresariales y modelos de negocio hacia los que podemos denominar espacios 4.0, donde se amplía el universo y adquieren valor los escenarios productivos concebidos como nuevos formatos orientados a la mejora de la estrategia competitiva.

La AEI desarrolla así su plan 2020 para el sector del hábitat, potenciando el entorno clúster como estrategia competitiva que superará el estricto concepto de producto y de actividad industrial para promover, de este modo, redes entre empresas como sistema sostenible.

La AEI AIDIMME Madera-Mueble se crea en el año 2008 y en la actualidad dispone de más de setecientas potenciales empresas pertenecientes a subsectores como mamparas de baño,

El delegado de AIDIMME en Madrid, Manuel Carrillo, durante la exposición de las iniciativas de investigación y desarrollo del Instituto Tecnológico.

luminarias, platos de ducha, fregaderos, o griferías, entre otros, como el textil, domótica, etc., y todos aquellos vinculados al hábitat tanto privado como de colectividades (contract), que progresivamente suscriben su adhesión a la AEI.

Congreso Hábitat es un proyecto estratégico que ya prepara su edición 2018.

En definitiva, Congreso Hábitat es un valioso recurso para las AEI's que aportará ideas y casos de empresa sobre la búsqueda de la ventaja competitiva sostenible a través de la estrategia orientada a la innovación, y que progresará para establecerse como foro de encuentro e intercambio de conocimiento entre los directivos del sector.