

ANTONI ZARAGOZA RESPONSABLE DE MÀRQUETING I INVESTIGACIÓ DE MERCATS DEL CENFIM, A LA SÈNIA

“El projecte Sentinel permetrà identificar mercats emergents”

El Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble (Cenfim) i Innovació en Hàbitat lidera un projecte europeu per internacionalitzar les empreses proveïdores d'equipaments hotelers



Antoni Zaragoza és el responsable del projecte europeu Sentinel, que lidera el Cenfim L.M.

LURDES MORESO - LA SÈNIA

Què és el projecte Sentinel?

És un projecte liderat pel Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble i Innovació en Hàbitat que pretén ajudar les empreses que operen en el sector *contract hospitality*, que proveeixen equipament per a interiors d'hotels. És una iniciativa finançada amb fons europeus que vol generar una cadena de valor entre diferents clústers amb punts de connexió.

Quins altres clústers hi participen?

Tres clústers més: un altre de català format per empreses de gestió de l'aigua; un d'italià d'empreses de *software* i un d'austríac d'empreses de construcció sostenible i eficiència energètica. El Cenfim ha evolucionat des que es va crear el 2005 perquè hem detectat unes necessitats en les empreses no previstes inicialment. Ens demanaven ajuda per connectar amb el mercat, introduir-se al canal *contract* i internacionalitzar-se.

Quina durada tindrà el projecte Sentinel?

La primera fase, que acaba de començar, tindrà una durada de 18 mesos i consistirà a adquirir intel·ligència de mercat i dissenyar una estratègia d'internacionalització a través d'una plataforma única que englobi les empreses dels quatre clústers. També dissenyarem un programa de capacitació per a les empreses i farem missions comercials.

I quins són els mercats potencials?

Identificarem els països on a mitjà termini es preveu un creixement del sector turístic. Aquest creixement provocarà un augment de les inversions en la construcció d'hotels i generarà grans oportunitats de negoci. Una vegada tinguem els mercats identificats en seleccionarem quatre per fer-ne una anàlisi en profunditat. Programarem missions exploratòries i en seleccionarem dues o tres. Posteriorment, crearem una plataforma conjunta d'internacionalització, dissenyarem una estratègia de mercat, crearem una imatge de marca i un pla de capacitació. Serà en la segona fase quan s'implantarà tot això, llavors les empreses ja es beneficiaran directament de les accions.

Com es finança el projecte?

La primera fase del projecte té un pressupost de 265.000 euros, un 75% dels quals són aportats per la Comissió Europea. La segona fase del projecte encara no està tancada.

Per què es necessari per a les empreses internacionalitzar-se si també a l'Estat hi ha projectes hotelers?

El mercat nacional és un mercat madur, el que significa que hi ha molta competència. Quan una empresa vol internacionalitzar-se el primer que fa és identificar els mercats en els quals hi ha oportunitats de negoci avui, així es redueix el risc d'equivocar-se però quan l'empresa es dirigeix a aquell mercat ja hi ha altres venedors. El projecte Sentinel permetrà identificar mercats emergents, que avui en dia no són interessants, començar a treballar en les fases inicials per capacitar les empreses quan es produeixi l'explosió del turisme.

Quantes empreses associades al Cenfim es poden beneficiar del projecte?

Preveiem que se'n poden beneficiar unes noranta empreses, cinc de les quals són de les Terres de l'Ebre. En el Cenfim tenim 122 empreses associades, aproximadament el 50% són empreses catalanes. No totes són del sector mobiliari, sinó que hem evolucionat cap a la resta de sectors d'equipaments interiors: il·luminació, banys, revestiments, domòtica, etc.

El projecte Hard Rock serà una oportunitat de negoci per a les empreses del Cenfim?

Qualsevol projecte hotelier genera oportunitats de negoci. El Hard Rock serà un projecte molt important per la proximitat, les empreses d'aquí tenen gran oportunitat.

El Cenfim participa en altres projectes europeus?

Dins l'àrea d'innovació desenvolupem un projecte europeu en l'àmbit de formació de la figura del gestor de vendes en línia. Es fan molts cursos de formació per a botigues en línia però especialitzats en el sector del moble no. Un altre dels projectes europeus en què participem tracta que la dona sigui capaç d'accedir a càrrecs directius. En l'àmbit de la digitalització també participem en un projecte que tracta de visualitzar com serà el sector en l'horitzó del 2025. I també tenim en marxa un projecte d'economia circular.

Quina és la situació actual del sector?

Tant el canal de distribució minorista com el *contract* estan creixent. Les empreses tenen bones perspectives econòmiques i tenim constància que hi ha empreses de la Sènia que tenen dificultats per trobar personal preparat per treballar a les seues fàbriques.