



“El moble de la Sénia torna a primera línia gràcies al potent mercat d'interiorisme d'hotels”

JOAQUIM SOLANA MONLEÓN (BARCELONA, 1964)
 Director CENFIM (Clúster de l'equipament de la llar i el contract)



Què en queda del potent clúster de la Sénia després dels anys de crisi?

El clúster del moble de la Sénia va ser objecte d'anàlisi als anys 80 per part de Michael Porter, un prestigiós economista nord-americà i pare del concepte “clúster”. Aquella realitat s'ha anat transformant i adaptant a un entorn competitiu canviant. **Una singularitat que no va poder evitar el fracàs.** La Sénia i la zona de la Garriga eren dels sistemes productius locals de fabricació de moble de la llar més significatius de l'Estat. Però la crisi de la construcció i la del finançament van canviar-ho tot.

Com neix el CENFIM?

Sempre fem broma dient que va nèixer l'any 2 AC (abans de la crisi), el 2006, moment en què els fabricants de la Sénia centraven la producció majoritàriament en mobiliari de la llar, comercialitzat a través de distribuïdors minoristes. Els fabricants van demanar al Govern la creació d'un ens que els ajudés a ser més competitius, sobretot pensant en tecnologies per a la producció.

Però llavors entra en escena la crisi.

Sí, i els empresaris ja no pensen tant en producció sinó en com continuar estant presents als mercats. Vist el nou escenari, a CENFIM ens resituem i ens centrem a ajudar les empreses a trobar nous mercats.

“Des de CENFIM hem creat el major marketplace d'Espanya i del sud-oest d'Europa en equipament d'interiorisme hotelier. Ara els fabricants de mobles tenen més oportunitats de mercat”

El comerç minorista de moble deixa de ser el canal prioritari?

Continua sent un canal, especialment per a aquells segments que han aguantat millor la crisi, com el mobiliari juvenil. Però calia anar a buscar altres canals de comercialització.

I el turisme, que va capejar força bé la crisi, apareix com un salvavides.

L'equipament d'hotels és avui el destinatari d'una part significativa de la producció de molts fabricants de la Sénia. També hospitals, residències, restaurants... És el que s'anomena canal Contract, on entra en joc la figura del prescriptor.

Qui prescriu com s'han de fer els mobles?

No només els mobles, la il·luminació, els paviments, la decoració tèxtil... Ho fan arquitectes i interioristes. Són els prescriptors els que recomanen quins han de ser els productes per tal d'aconseguir un interiorisme de conjunt. En el canal contract les regles del joc canvien: els fabricants han de convèncer primer al prescriptor i després al promotor o gestor d'aquell espai. I CENFIM entra de ple en este procés.

Com?

Ajudem els fabricants a desenvolupar capacitats tècniques de producte, de màrqueting, d'installa-

ció i a proporcionar solucions integrals als nous clients. Molt sovint amb projectes en els quals col·laboren diverses empreses. I a posar-los en contacte amb els prescriptors i els promotors.

I aquí naix Interihotel.

Interihotel és un marketplace, un punt de contacte entre oferta i demanda. Vam començar modestament a la Sénia. I avui ja portem 8 edicions. Des del Montsià hem creat el major marketplace d'Espanya i del sud-oest d'Europa en equipament d'interiorisme hotelier. Interihotel ha celebrat edicions a Barcelona, Madrid, Costa del Sol, Balears i les Canàries.

El futur del moble de la Sénia passa per aquí?

El sector de l'allotjament turístic és i continuarà sent un segment important. Cal tenir en compte, a més dels hotels de nova construcció, que la taxa de renovació d'equipament d'hotels és d'entre 6 i 8 anys. I renovar-los vol dir equipar-los de nou i pensant sempre en el client. Un client que cada dia valora més l'interiorisme.

L'hotel també s'especialitza.

Com qualsevol empresa que vulga ser competitiva. Els hotels han de decidir a quin públic volen atraure. I s'han de preguntar si el seu interiorisme respon a les necessitats d'estos públics.