

Expobiomasa 2017

Inteligencia competitiva segmentada

GRUPO
Reactiva

Biomasa, un mercado negro como el carbón.

Hace unos días termino en Valladolid la última edición de la feria más prestigiosa sobre la biomasa y su mercado. Una feria bien organizada, estructurada, con contenidos técnicos de calidad y apoya en experiencias de profesionales, empresas y colectivos.

Una feria que abarca todos los ámbitos de la biomasa, desde la gestión de la materia prima, hasta los equipos de combustión pasando por el transporte de la materia prima o por los elementos hidráulicos o de control térmico. Este año además con una importante presencia internacional.



Nos gustaría trasladar nuestra más sincera enhorabuena a la organización a los patrocinadores y a las organizaciones que hacen posible este tipo de eventos, pero...como está realmente el mercado de la biomasa? La feria fue un claro exponente.

La biomasa, surgió con fuerza bajo el paraguas de la sostenibilidad, de la burbuja económica y de los elevados precios del petróleo. De la noche a la mañana aparecieron en el mercado multitud de fabricantes, marcas, productos, supuestos especialistas, profesionales, técnicos, etc. etc.. Los responsables políticos se ofrecían a desarrollar grandes planes de gestión forestal o incluso a recoger los muebles y montar plantas públicas para producir pellet. De la noche a la mañana se iban a transformar todas las calderas y quemadores de gasoil y gas en biomasa, todo tenía que tener el sello verde y las ESES iban a desarrollar y asumir grandes proyectos.

Hoy, cinco años después de toda esta explosión energética ligada a la biomasa, el escenario es totalmente diferente. Hemos pasado de un escenario totalmente optimista y extremista a una actividad reducida a la mínima expresión. Y hablando metafóricamente, hemos reducido los bosques y los tocones de madera al carbón de la mejor calidad... un combustible lento, pero de calidad y seguridad. Y quien compra carbón hoy?

El precio de combustible convencional esta en mínimos históricos, los vendedores de equipos hicieron estragos y vendieron malas soluciones que han afectado a la imagen de la biomasa, algunos fabricantes de materia prima se querían aprovechar del "todo vale" y mezclaron madera con otras muchas cosas, los instaladores y mantenedores, se pensaban que la gestión de una planta de biomasa era encender y tomarse un café y el usuario se pensaba que iba a pagar menos que usando energías convencionales. Con estas situaciones, generadas por los propios agentes del mercado, la situación de bonanza y esperanza se ha convertido en una travesía por el desierto.



Expobiomasa ha sido el máximo exponente de la situación del mercado. Muy buenas soluciones y muy buenos productos con profesionales curtidos y experimentados a los que el mercado ha dejado a un lado. La capacidad de la economía para absorber las tecnologías y soluciones existentes es limitada y actualmente coartada por la incertidumbre política internacional y los precios del petróleo. Un mercado sobredimensionado para las necesidades actuales del mismo.

A que lleva esta situación? A que muchas compañías tengan que reducir precios, márgenes, inversiones, innovación y sea necesario una reordenación del mercado. En la feria se encontraban infinidad de fabricantes con productos muy similares y con escasas diferencias, si le sumamos la desgana del cliente final por invertir en estas soluciones, la foto final es fácil de imaginar.

Un planteamiento sensato sería apostar por la biomasa como una solución eficaz y efectiva siempre y cuando no puedan implantarse otras soluciones que a igualdad de condiciones y precios puedan garantizar las prestaciones exigidas. Apostamos por utilizar la biomasa allí donde el círculo del proceso integral de la biomasa pueda verse completado y donde las ventajas competitivas que puedan surgir superen con creces las existentes bien sea por el coste o por la reducción de emisiones de CO2 o por la mejora de competitividad empresarial.

Insistimos en agradecer el esfuerzo del sector, pero invitamos al desarrollo de estrategias que permitan equilibrar la balanza entre la oferta y la demanda. Sera la máxima garantía para que a medio y largo plazo pueda existir un sector profesionalizado y de calidad.

¿Qué es la inteligencia competitiva y su encaje en el sector de las instalaciones eléctricas, térmicas y de fontanería?

“La Inteligencia Competitiva es dar la información correcta a la persona correcta para tomar la decisión correcta en el momento oportuno.” (Michael E. Porter)

Entendemos la IC como un proceso ético, acorde no sólo con la legalidad si no también con la moral. Un proceso sistemático, esto quiere decir que debe llevarse a cabo de manera metódica y constante, este proceso no se realiza una única vez. Además de colaborativo, lo que implica la participación de varias personas o departamentos. Entendemos que debe estar soportado por herramientas específicas de búsqueda, análisis, difusión,... en resumen que facilite las tareas del día a día de las personas que vayan a participar.

Durante el proceso consideramos que existen 4 fases imprescindibles; la obtención, el análisis, la difusión y la interpretación de la información. Esta información debe ser relevante para la organización y centrada en su entorno competitivo. Por último debe ser transmitida a los responsables de la organización con el fin de ser de ayuda en la toma de decisiones.

Para el sector de las instalaciones eléctricas, térmicas y de fontanería, cuyo mercado está en constante cambio y evolución y la competencia es realmente alta, conocer el comportamiento del mercado, sus principales agentes, las novedades y las peculiaridades del mismo, puede ser vital para tomar las decisiones estratégicas del negocio. Nuevos servicios, nuevas soluciones, nuevos enfoques, más y mejores clientes, más y mejor rentabilidad... en definitiva un goteo constante de decisiones que requieren datos e información veraz para minimizar el riesgo de las decisiones a tomar.

Contar con un sistema de información especializado y con un gabinete de apoyo y consulta puede ser la única garantía de continuidad en este confuso y competitivo mercado.

Confía en GRUPO REACTIVA.

Nota:

GRUPO REACTIVA, consultora especializada en competitividad, **te ofrece gratuitamente la posibilidad de realizar un diagnóstico sobre la actividad empresarial** valorado en 650 €. Consulta las condiciones de estos servicios si eres una empresa de este sector.

ENTIDADES COLABORADORAS:



Inteligencia Competitiva

VENTAJAS

- 01 Monitorización sistemática y continua del entorno: identificación de oportunidades y amenazas para la competitividad.
- 02 Planificación e implementación de estrategias que se adelantan a los cambios del entorno.
- 03 Toma de decisiones más acertadas: transformación de la información sobre el entorno en datos relevantes (resultados dirigidos a la toma de decisiones).
- 04 Detección de áreas de oportunidad para la innovación tecnológica, incluyendo el diseño de nuevos procesos y productos.
- 05 Identificación de acciones estratégicas de los competidores.
- 06 Identificación y evaluación de la factibilidad de campos de investigación emergentes.
- 07 Desarrollo y administración del capital intelectual de la organización.
- 08 Optimización en el uso de la información científica, tecnológica y comercial (desde reportes de mercado hasta patentes) para la planificación de negocios.
- 09 Administración y depuración de información relevante.

¿QUÉ SE PUEDE MONITORIZAR?

El diagrama muestra un arco de factores a monitorizar que rodea un icono central de un monitor con un punto de mira. Los factores son: Clientes potenciales, Sectores, Patentes, Proveedores, Mercados, Redes sociales, Normativa, Competidores, Licitaciones, Legislación, Tecnología, Programas financiación, y Productos y precios.

Notas de los autores:

Este documento pretende servir de guía para aquellos profesionales, empresarios o responsables que necesiten información y orientación para tomar decisiones estratégicas en día a día.

La información reflejada, las orientaciones de diversos comentarios y las explicaciones sobre acontecimientos o eventos están basadas en los conocimientos y experiencias personales y profesionales de los redactores del informe.

Autores:

Luis M^a Sánchez García. CEO de Impulso Stec S.L.- “GrupoReactiva”. Más de 25 años en el sector de las instalaciones, la edificación y la energía, realizando e impulsando diferentes iniciativas empresariales.

Contacto: l.sanchez@reactivatunegocio.com

Alberto García. Abogado y consultor estratégico en desarrollo de negocio. Más de 10 años de experiencia en la gestión de pymes y negocios vinculados a construcción y las instalaciones.

Contacto: a.garcia@reactivatunegocio.com