

El Gremi de Jardinería de Catalunya celebra el 4º Congreso de Jardinería y Empresa de Catalunya

Información-formación, un binomio básico en el sector de la jardinería

El pasado 11 de febrero, el Gremi de Jardinería de Catalunya celebró el 4º Congreso de Jardinería y Empresa de Catalunya, en las instalaciones de la patronal catalana Cecot. El congreso reunió a sus asociados quienes durante todo un día de jornada asistieron a diversas intervenciones que analizaron las claves para redirigir el sector en un momento económico especialmente delicado y ayudar a las empresas a mejorar sus estrategias de comunicación y ventas. Tal y como apuntó Andreu Massoni, presidente del Gremi, "el futuro está lleno de oportunidades, pero es momento de 'hacer piña'. Como colectivo debemos estar más unidos que nunca y compartir información'. Además, la formación, como en ediciones anteriores, volvió a tener un papel protagonista durante la jornada como herramienta clave contra el intrusismo.

Nerea Gorriti



Inauguración de la cuarta edición del congreso.

El congreso, que contó con un espacio dedicado a la exposición de empresas y productos, comenzó con la intervención de Mònica Mendoza, consultora de ventas y profesora de marketing, quien inauguró el congreso con una sesión de 'coaching' que sin duda animó a los presentes. Revelando información de diversos estudios demostró que el éxito atrae el éxito y que el optimismo es una herramienta básica incluso en tiempos de crisis.



El congreso contó con un espacio de exposición de empresas y productos. A la izquierda Jardín Móvil y a la derecha Riversa, y una de sus máquinas representadas de la marca Toro a la entrada del congreso.

"Los clientes son los dueños de la empresa"

Rafael Domínguez, ingeniero industrial y economista, habló a los congregados sobre la importancia del término mercado, del papel del cliente y de conseguir su satisfacción y su fidelización. Como ejemplo en el sector destacó dos casos de negocios fructíferos de floristerías barcelonesas quienes, mediante un cambio estratégico basado en la especialización —una en el consumidor italiano y otro, en servicio de envíos 24 horas—, habían logrado un gran éxito de ventas. "Hay que marcarse un target", recomendaba a los empresarios allí presentes. Además, destacó el papel de la formación del personal, de la importancia de comunicar con herramientas como el catálogo y de la posibilidad de ampliar el negocio mediante Internet, lo que denominó como "E-garden".

Casos prácticos de microempresas: ¿comunicamos?

José Miguel Alonso, de la empresa de comunicación Focus, aprovechó su intervención para subrayar la importancia de la comunicación para desmarcarse de los competidores y para que el mensaje de empresa llegue de forma clara al mercado. Alonso mostró varios ejemplos de anuncios publicitarios de éxito y reiteró, como el ponente anterior, la importancia de fidelizar a los clientes, la compra de forma reiterativa y potenciar el valor de marca. Varios agremiados expusieron problemas reales asociados con una problemática estratégica de comunicación: una página web mal diseñada y sin datos de contacto, la impresión de tarjetas de visita y distribución que no derivaron en consultas, el lanzamiento de un fertilizante cuya campaña no llegó al mercado, la reinauguración de un 'garden' para acoger la campaña de navidad o el cambio de estrategia de comunicación de la empresa Espai Verd, nacida en 2007, "en plena crisis de la sequía" —apuntaba Miriam Baena— "y ahora en plena crisis global". Esta empresa ubica/la en Barcelona redefinió sus estrategias para la búsqueda de nuevos mercados, potenciando su imagen de marca, logotipo y ampliando sus servicios: arte floral, decoración vegetal de stands en ferias y eventos y un servicio integral de estudios de arquitectura.

Los viveros con la sostenibilidad

La jornada de la tarde continuó con la intervención de tres empresas dedicadas al viverismo. Ignasi Calvo i Vergés, director técnico de Grup Roig, en su ponencia denominada "La re-evolución verde" analizó si se vivía una "evolución o revolución" analizando diferentes plantas "de la A a la Z". Plantas, que según apuntó Calvo "han marcado un punto de inflexión". Señaló la tendencia natural de la empresa y del sector hacia la sostenibilidad con soluciones 'plug and play' ("especies que plantas y te olvidas") y contó su experiencia de aplicación en jardines. Por otro lado, Mònica Casanovas, bióloga y representante de Bioriza basó su ponencia en el salto de la empresa hacia la jardinería de bajo mantenimiento y de las ventajas de la xerojardinería. La empresa creó en 2003 un jardín de pruebas, con una zona de sol y una sombra, que les ha permitido conocer la respuesta funcional y ornamental de las plantas de jardinería y mostrarlo a los profesionales.

Lluís Sala i Dalmau, responsable del área de innovación y producción del vivero Sala Graupera i Filis, ofreció datos de su empresa que cuenta con una experiencia de cerca de cincuenta años en el sector de la jardinería y el viverismo. Desde hace diez años, se ha especializado en la planta para jardinería sostenible introduciendo géneros y especies llegadas desde otras zonas mediterráneas.



Fotografía de grupo con los asociados y miembros del Gremi.

La formación, un pilar del sector de la jardinería y básica para luchar contra el intrusismo

Pau Martin, coordinador del ciclo de jardinería del Institut Doctor Trueta, ubicado en la localidad de El Prat del Llobregat (Barcelona), informó sobre el ciclo formativo de grado medio en jardinería para obtener la titulación de 'Técnico en jardinería' de 2.000 horas de duración. Hizo especial énfasis en el convenio de Formación en Alternancia firmado entre el Departamento de Educación y el Gremi para prácticas remuneradas de los alumnos en empresas asociadas.

Asimismo, Jesús Llop, coordinador territorial d'Ensenyaments Professionals del Baix Llobregat, basó su intervención en las Instrucciones de 19 de octubre de 2009, de la Direcció General d'Ensenyaments Professionals, Artístics i Especialitzats, para la aplicación del Programa experimental 'Qualifica't'.

Lo último en el mercado

La última ponencia, 'Herramientas de futuro' corrió a cargo de Jorge Muñiz, vocal del Gremi de Jardinería de Catalunya, quien enumeró diferentes productos revolucionarios relacionados con la maquinaria, productos, técnicas y tecnología y que sin duda demuestran que el sector innova y que existen numerosas oportunidades de futuro.

En lo referido a maquinaria, destacó un robot segador,

una segadora con motor eléctrico, un tallasetos con batería, un motocultor que funciona con gas o los vehículos eléctricos.

En cuanto a los productos, Muñiz destacó un sistema de recogida de aguas pluviales, novedosos sistemas de riego (como Porec), un rotador de macetas colgantes o el LED como sistema de iluminación ecológico y novedoso. También destacó un césped sintético, maderas tecnológicas, estabilizadores de gravas, las velas como alternativa a las pérgolas, estufas de jardín, cocinas de exterior o muros vegetales.

Las técnicas más novedosas que destacó fueron las cubiertas enjardinadas, las piscinas naturales, la depuración biológica, los jardines verticales o la curiosa agrohomeopatía.

Por último, en el apartado de tecnología, el vocal de la asociación, encontró relevante el sistema de rural.cat del cálculo de riego, los sistemas informáticos de diseño paisajístico, el programa gratuito 'Sketch up' de Google, la base de datos de precios de jardinería Itec y la computación en nube.

Conclusiones

El presidente de la Confederación Empresarial Comarcal de Terrassa (Cecot), Antoni Abad destacó la importancia del papel del Gremi, una entidad activa y con propuestas, que es tiempo para la formación, para la internacionalización y un tiempo para compartir y colaborar.

Por su parte, el presidente del Gremi destacó cuatro ideas claras: "hacer pina" y la importancia del tándem información-formación entre asociados.

A su vez afirmó que "el futuro es verde" y que además es hora de tomar decisiones. "Porque los brotes verdes representan un modelo que no ha funcionado. Es mejor sembrar", concluía. •



Clausura del congreso.