

TESTATA:
DIFFUSIONE:
PAGINA:
DATA:
TITOLO:

EL SECTOR
Spagna - 12.000 Copie
MATERIALES, PROCESOS & TECNOLOGIA
Settembre 2011
Antes y ahora, lo importante en las empresas son las personas

**EN POCAS
PALABRAS**

CLAUDIO PANICCIA. GERENTE ICA IBÉRICA

“Antes y ahora, lo importante en las empresas son las personas”

¿Cómo definiría la situación actual del sector?

Esta claro que la situación del país no ayuda a que el sector vuelva a crecer y animarse, pero a pesar de la crisis que ha reducido notablemente el número de empresas, las que se han quedado, poco a poco vuelven a recuperarse gracias sobre todo a las nuevas oportunidades de mercado que las ayudan a mejorar en todos los niveles.

A su juicio, ¿qué acciones se podrán llevar a cabo para estimular el consumo de mobiliario en España?

Aumentar las ayudas en la reforma y la rehabilitación de las casas y bajar mas los precios de la viviendas para que el mercado inmobiliario vuelva a subir. Con respecto a las empresas, comentaría que en este momento, la única forma para aumentar sus ventas sería intentar exportar mas productos fuera de España.

En su experiencia como empresario, ¿cuáles son los puntos fundamentales que marcarán la competitividad de las empresas en el futuro?

Teniendo solo 30 años, no cuento con mucha experiencia personal como empresario, pero si que tengo tras de mí, una familia con mas de 40 años como empresarios y que siempre me han dicho que tanto en el pasado como ahora el punto fundamental de las empresas son las personas que la forman, puesto que sin estos colaboradores con ganas, iniciativas y responsabilidad, sería imposible lograr los éxitos de una empresa.

¿Qué pediría a las Administraciones Públicas para favorecer a las empresas?

Mayor control en las empresas que no cumplen con la ley y que hacen competencia desleal a las empresas que tienen al día sus cuentas y que en este modo podrían generar mas beneficios y seguir invirtiendo en su estructura, una lucha mas fuerte contra la morosidad y generar confianza en el mercado aportando las reformas necesarias.

¿Cuáles son las claves para captar clientes en el mercado nacional y extranjero?

Después de la globalización no pienso que hay claves diferentes para captar clientes en el mercado nacional y extranjero, especialmente para las empresas Europeas que actualmente son menos competitivas por vía de los gastos de las empresas del este de China e India, entre todas la mejor clave es diferenciarse en calidad y productividad.

¿Cuáles son las ferias internacionales más importantes para su empresa?

Ligna y Zow en este momento son las ferias donde las empresas pueden captar mas contacto a nivel internacional.

¿Cuáles son los objetivos prioritarios cuando acuden a estas ferias?

Atraer la atención de los visitantes presentando cada vez productos novedosos, y poder conseguir nuevos contactos en diferentes zonas, también conocer las nuevas tendencias y necesidades de los clientes, y ademas según las visitas recibidas en el stand podemos tener una mayor previsión a la hora de abrir

mercado nuevo.

¿Cuáles son los retos de futuro de su empresa?

Tanto en Italia como en España, la Ica Iberia quiere ofertar a sus clientes productos de calidad y tecnología, especialmente con base agua y uv, para dar un valor añadido al producto final de nuestros clientes, con esta estrategia queremos diferenciarnos de nuestra competencia y seguir creciendo para poder continuar a invertir en I+D y en marketing.

¿ Que opinión le merece el periódico ' El Sector'?

Para mi ha sido una importante fuente de informaciones para poder conocer mejor el mercado Español y ponerme al día. Cada vez que leo El Sector conozco empresas a las cuales puedo visitar a ofertarles nuestros productos y servicios.

¿Qué sección o artículo le gustaría incluir?

Una sección donde informarais de empresas que hayan conseguido lograr éxito, a nivel internacional, con las experiencias de estos empresarios.

