

DRAC. INICIATIVAS PARA EL DESARROLLO Y REVALORIZACIÓN DE LAS APLICACIONES CERÁMICAS ORIENTADAS A LOS USUARIOS

Enrique Alcántara Alcover, Tomás Zamora Álvarez
Instituto de Biomecánica de Valencia

EL PASADO 14 DE FEBRERO SE PUSO EN MARCHA LA PRIMERA FASE DEL PROYECTO DRAC (Iniciativas para el Desarrollo y Revalorización de las Aplicaciones Cerámicas orientadas a los usuarios). Este proyecto, apoyado, a través del IMPIVA, por la Conselleria de Empresa, Universidad y Ciencia de la Generalitat Valenciana, ha surgido como iniciativa de la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER) y cuenta con la participación del Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV) y del Instituto de Tecnología Cerámica (ITC). Esta primera fase tiene por objetivo identificar nuevas fórmulas que impulsen el sector cerámico de la Comunidad Valenciana mediante la integración del usuario en la cadena de valor. El análisis de los resultados permitirá definir un Plan Estratégico que considere tanto acciones de I+D como de Transferencia y de Comunicación.

DRAC Project: Actions for Developing and Revaluating User Oriented Ceramic Applications

The first phase of the DRAC project (Actions for Developing and Revaluating User Oriented Ceramic Applications) started the 14th of February. This project, which is financed (through the IMPIVA) by the "Conselleria de Industria, Universidad y Ciencia" of Valencian Government, has been promoted by the "Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos" (ASCER) and it being developed by the Institute of Biomechanics of Valencia (IBV), in collaboration with the Institute of Ceramics Technology (ITC). The first phase of the project is aimed at identifying future trends for the ceramics sector of the Comunidad Valenciana by integrating the user into the value chain. The analysis of the results will allow defining a new Strategic Plan that will consider R+D actions as well as Transfer and Communication activities.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años la industria, en general, y la industria tradicional, en particular, han sufrido grandes transformaciones que, principalmente, tienen su origen en la globalización del mercado y en la deslocalización de la producción, con la tendencia a que las empresas fabriquen y

vendan sus productos en cualquier parte del mundo. Esta circunstancia sitúa a las empresas de la Comunidad Valenciana frente a grandes amenazas, como la fuerte competencia de productos fabricados en países intensivos en mano de obra, pero también ante nuevas oportunidades para la cooperación empresarial en nuevos mercados.



30 | proyectos de I+D

> Para afrontar estas amenazas y explotar estas oportunidades, las empresas deben aumentar su competitividad incorporando nuevas tecnologías a la vez que desarrollan conceptos y procesos innovadores basados en las necesidades y demandas de los consumidores de los mercados comercialmente más atractivos.

En este contexto, la integración del usuario en el proceso de diseño, como vía para la diferenciación y mejora del producto, es sin duda el factor más importante para el futuro de los sectores industriales y una fuente permanente e inagotable de innovación y competitividad empresarial. Así, el mercado ha pasado de una situación en la que los diseñadores y fabricantes intentaban convencer a los consumidores de que compraran sus productos o servicios a otra fundamentada en averiguar y entender qué necesitan los usuarios para satisfacer sus expectativas, aumentando con ello las garantías de éxito de los fabricantes. Es lo que se ha dado en llamar la Orientación al usuario (Figura 1).

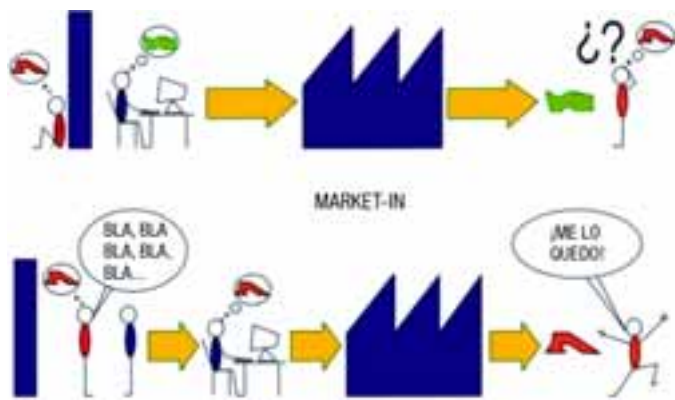


Figura 1. El gráfico representa el cambio de paradigma propuesto para el sector cerámico. La parte superior de la figura representa en cierta medida la situación actual, frente a la parte inferior que pone de manifiesto la situación propuesta.

Así, el proyecto DRAC persigue sentar las bases de una nueva estrategia para el desarrollo de productos cerámicos orientados al usuario de acuerdo a las tendencias que están marcando un cambio de paradigma en los sectores industriales occidentales para hacer frente a las nuevas exigencias de los mercados.

La primera fase de este proyecto ha arrancado con un análisis estratégico de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del sector cerámico para el desarrollo de nuevas aplicaciones orientadas a los usuarios en ámbitos tan diversos como el de las personas dependientes, el del deporte y el ocio, el del urbanismo y el de la edificación, entre otros. Se inicia así un trabajo que durante ocho meses permitirá explorar nuevos conceptos y funcionalidades basadas en las tecnologías cerámicas actuales y futuras, y el establecimiento de un plan de I+D para los próximos años junto a un plan de comunicación encaminado a revalorizar la cerámica ante los diferentes agentes del mercado.

La primera Fase del Proyecto DRAC se ha iniciado con el análisis estratégico de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del sector cerámico para el desarrollo de nuevas aplicaciones orientadas a los usuarios.

El desarrollo del proyecto DRAC está coordinado por un Comité formado por representantes de ASCER, IBV e ITC. Este comité se ha encargado de seleccionar los escenarios de interés y definir los grupos de expertos para cada uno de ellos, así como de coordinar, desarrollar y analizar las diferentes sesiones del análisis estratégico que han tenido lugar en la sede de ASCER en Castellón.

El análisis estratégico se ha llevado a cabo utilizando la metodología de análisis DAFO-CAME en la que, en una primera sesión, un grupo de expertos analizó las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades del sector cerámico en cada escenario, para, en una sesión posterior, identificar acciones a acometer para Corregir las Debilidades, Afrontar las Amenazas, Mantener o Mejorar las fortalezas y Explotar la Oportunidades.

Para este análisis se han definido los 5 escenarios, que desde la consideración de la orientación al usuario, se estima que ofrecen mayores oportunidades para las aplicaciones cerámicas en los próximos años.

Estos escenarios son los siguientes:

- El hogar inteligente.
- Las instalaciones deportivas.
- Las fachadas.
- Los espacios públicos de interior.
- Los espacios públicos de exterior.

Los participantes en cada escenario fueron seleccionados desde su conocimiento y experiencia de acuerdo a diferentes perfiles como fabricantes, prescriptores o distribuidores, entre otros. En la tabla 1 se recogen los participantes en cada escenario.

El análisis de los resultados de los análisis DAFO-CAME permitirá establecer objetivos estratégicos para el Sector Cerámico que serán contrastados por el análisis de la opinión de prescriptores y usuarios en cada uno de los escenarios. Este análisis, actualmente en desarrollo, se basará en diferentes metodologías para comprender sus requerimientos, preferencias, percepción y valor otorgado a cada una de las aplicaciones cerámicas que utilizan. Las metodologías que se han puesto a punto son la Ingeniería Emocional (Semántica del producto, Análisis Conjoint e Ingeniería Kansei), el Análisis del Valor y el Modelo de Kano. Cada una de estas metodologías será aplicada en cada uno de los 5 escenarios de interés.

Los análisis enfrenarán la visión de los expertos sobre el futuro desarrollo de la cerámica con las necesidades y expectativas de los usuarios y agentes prescriptores en los diferentes escenarios, permitiendo la exploración de nuevos conceptos y funcionalidades basadas en las tecnologías cerámicas actuales y futuras, y el establecimiento de un plan de I+D para los próximos años junto a un plan de comunicación encaminado a revalorizar la cerámica ante los diferentes agentes del mercado. ●

AGRADECIMIENTOS

ASCER, IBV e ITC manifiestan su agradecimiento a todas las empresas y expertos que están participando de manera activa en el proyecto, así como a la Conselleria de Empresa, Universidad y Ciencia que, a través del IMPIVA, lo ha financiado.

Tabla 1. Relación de expertos que han participado en los análisis DAFO-CAME del DRAC.

| PERFIL | ENTIDAD COLABORADORA |
|---|---|
| ESCENARIO 1: HOGAR INTELIGENTE | |
| Diseñadora/interiorista | Coordinadora de Servicios de ALICER |
| Comercial del sector | Director del CEEI – Castellón. Antiguo comercial del sector |
| Técnico del sector | Responsable I+D empresa: KERABEN |
| Distribuidor | Presidente ANDIMAC – Director General SUMINISTROS VALLS |
| ESCENARIO 2: INSTALACIONES DEPORTIVAS | |
| Técnico del sector | Responsable técnico ejecución de piscinas – empresa: EXAGRES |
| Comercial del sector | Dpto. Comercial – empresa: ROSAGRES |
| Experto del escenario | Fabricante mobiliario urbano y parques infantiles – empresa: MOBIPARK |
| Gestor deportivo instalación pública | Responsable instalaciones. Ayuntamiento de Vila-Real |
| Gestor deportivo instalación pública | Responsable actividades. Técnico del Ayuntamiento de Vila-Real |
| ESCENARIO 3: FACHADAS | |
| Técnico del sector | Departamento de TAU Engineering (empresa: TAU Cerámica) |
| Comercial del sector | Empresa: PORCELANOSA |
| Prescriptor. Arquitecto conocedor de la cerámica | Director Oficina Técnica Proyectos de la UJI |
| ESCENARIO 4: ESPACIOS PÚBLICOS DE INTERIOR | |
| Técnico del sector | Responsable I+D Taulell (empresa: TAU Cerámica) |
| Prescriptor. Arquitecto de referencia | Arquitecto. Director Cátedra Cerámica en la UIC |
| Experto en accesibilidad, análisis de la opinión del usuario y análisis estratégico | Director del Instituto de Biomecánica de Valencia |
| Comercial del sector | Director Comercial, empresa: HIJOS GAYA FORÉS |
| ESCENARIO 5: ESPACIOS PÚBLICOS DE EXTERIOR | |
| Técnico del sector | Jefe laboratorio, empresa: Rocersa |
| Comercial del sector | Dpto. de Prescripción y Sistemas Constructivos, COLORKER |
| Arquitecto, prescriptor, experto en accesibilidad | Arquitecto del departamento de accesibilidad del CEAPAT |
| Prescriptor, Arquitecto y experto en paisajismo urbano | Arquitecto autónomo |