

Plan Estratégico

2022 - 2025

Presentación Marzo 2022



Introducción

El presente documento contiene el Plan Estratégico de AISLA, a desarrollar entre 2022 y 2025.

El objetivo es establecer las estrategias que permitan a la Asociación seguir creciendo y afrontar con éxito los retos del futuro.

Metodología

El Comité de Marketing de AISLA ha elaborado este documento entre octubre 2021 y enero 2022, partiendo del plan estratégico anterior elaborado en 2014.

Siguiendo una metodología participativa, se ha reflexionado sobre qué es AISLA, qué servicio ofrece, cómo queremos que lo preste y qué objetivos se quieren alcanzar.





El documento ha sido aprobado por la Junta Directiva de AISLA en enero de 2022.

Índice

1. Alcance
2. Misión
3. Visión
4. Valores
5. Análisis DAFO
6. Estrategias CAME
7. Indicadores

Alcance:

Asociación de instaladores para el cumplimiento y la aplicación del:

-  **DB-HE** (aislamiento térmico y estanqueidad al aire)
-  **DB-HR** (soluciones acústicas)
-  **DB-HS** (impermeabilización, salubridad y protección frente al radón)
-  **DB-SI** (protección pasiva contra el fuego)

en edificación de España.

Misión

Crear y mantener el **reconocimiento** y la **afiliación** de los instaladores profesionales referidos en el alcance, propiciando la **agrupación** de esfuerzos asociativos en una gran **federación**.

Asimismo, facilitar al sector la mejor **formación**, el mejor **asesoramiento** y las mejores y más innovadoras herramientas de **gestión** disponibles en cada momento, para dotarlo de **ventajas competitivas** según los principios de **calidad** y **ética** profesional.

Visión

Alcanzar y mantener el **reconocimiento** y la **capacidad de influir** necesarios para **defender** eficazmente frente a su entorno los **intereses de los instaladores profesionales** referidos en el alcance.

Ser la entidad líder en velar por la **sostenibilidad**, la **formación**, la **calidad** y la **ética** de estos profesionales.

Valores

Formación



Calidad



Ética



Sostenibilidad

Análisis D.A.F.O.

	Desventajas	Ventajas
Internas, del sector	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• No se aprovecha el talento, la creatividad y el potencial de trabajo de todos los asociados.• AISLA no difunde suficientemente las acciones y los logros.• Faltan empresas del sector por asociar.	Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Capacidad de innovación y voluntad de cambio de AISLA.• Curriculum institucional y estructura asociativa consolidada, con 24 años de antigüedad.• Cohesión y capacidad de trabajo de los órganos internos de AISLA: Junta Directiva, Presidencia, Secretaría General y Comisiones de Trabajo.• Capacidad de respuesta y conocimiento técnico de los Documentos Básicos DB-HE, DB-HR, DB-HS y DB-SI del CTE.
Externas, del entorno	Amenazas <ul style="list-style-type: none">• La atomización del entorno asociativo nos resta peso y representatividad a todas las asociaciones.• Sector poco atractivo laboralmente, que provoca falta de mano de obra especializada y de relevo generacional.• Pérdida de relevancia de la empresa de instalación en la rehabilitación.	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Tendencia a la industrialización del sector de la construcción.• Tendencia a la profesionalización del sector de la instalación.• Incremento de la valoración de la calidad de la puesta en obra.• Generar un clima propenso a la creación de una federación de asociaciones de instaladores.• Auge y ayudas a la eficiencia energética en edificación, la reducción de emisiones y la rehabilitación.

Análisis C.A.M.E. y Ejes Estratégicos

Federación

Crecimiento Empresarial

Crecimiento Asociativo

Crecimiento Personal

Calidad



Federación

- Buscar acercamiento a otras asociaciones en terreno neutral para crear ambiente favorable a la formación de una federación.
- Buscar puntualmente alianzas y sinergias con otras asociaciones afines.



Crecimiento Empresarial

- Propiciar la colaboración entre asociados y su crecimiento empresarial.
- Buscar colaboración con ESEs, entidades de financiación, entidades de certificación, empresas de rehabilitación, gestores de ayudas, oficinas de rehabilitación y agentes rehabilitadores.
- Canalizar asesoramiento sobre ayudas a los asociados.



Crecimiento Asociativo

- Desarrollar acciones de captación de instaladores y patrocinadores.
- Estrechar la relación del asociado con AISLA y aumentar su participación. Crear nuevos grupos de trabajo.
- Incrementar la comunicación interna y externa.
- Situar al asociado en el centro.



Crecimiento Personal

- Impartir formación práctica sobre cumplimiento y aplicación de los Documentos Básicos DB-HE, DB-HR, DB-HS y DB-SI del CTE.
- Avanzar hacia un centro de formación.
- Apostar por la FP Dual.
- Desarrollar e implantar nuestra cualificación profesional y fomentar la acreditación por competencias.



Calidad

- Expandir el Sello Instalador Homologado AISLA interna y externamente.
- Generar sinergias con otras asociaciones y entidades de certificación para buscar un estándar de certificación de la calidad de la instalación por tercera parte.
- Fomentar el control de calidad en obra y su exigencia.

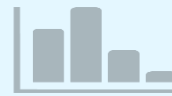


Indicadores

Indicadores Asociativos



Indicadores Económicos



Indicadores Sociales



Plan Estratégico AISLA 2022 - 2025

Elaborado

Comité de Marketing:

- Eugenio Hernández EUNA
- José Antonio García PROLISUR
- Michel Zugadi ISOVAS
- Sergi Alzuría SPIT
- Sergio Correa ECCO AISLA
- Álvaro Pimentel AISLA

Aprobado

Junta Directiva:

- Eugenio Hernández EUNA
- José Antonio García PROLISUR
- Michel Zugadi ISOVAS
- Valentín Correa ECCO AISLA
- Juan Francisco Jiménez AISLAMIENTOS GAINZA
- Javier Martínez AISLABIN
- Luis Fernández Vercher GRUP SOLTECONS
- Álvaro Pimentel AISLA

Versión

Aprobado el 28 de enero de 2022. Última revisión 10 de febrero de 2022. Copyright AISLA.