

ESTUDI OCUPACIONAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ DE MATARÓ I MARESME.

Març 2009



Ajuntament de Mataró
Institut Municipal
de Promoció Econòmica

IESDOR
INSTITUT d'ESTUDIS pel
DESENVOLUPAMENT i
L'ORGANITZACIÓ, S.L.

ÍNDEX

1. Autor
2. Empreses seleccionades
3. Metodologia de treball
4. Antecedents
5. Introducció
6. Organització i estructura del sector
7. Anàlisi dels resultats de la diagnosi de les empreses seleccionades
8. Formació
9. Anàlisi DAFO
10. Reptes
11. Mesures
12. Conclusions
13. Principals fonts.
14. Annex. Qüestionari.

1. AUTOR

IESDOR – Institut d'Estudis pel Desenvolupament i l'Organització, SL –
c/ Bruguera, 198, 1er.
08370 Calella

EQUIP DE TREBALL:

Coordinador- Responsable: Xavier Romea
Tècnic/a: Blanca Pascual i Sergi Estruch
Suport administratiu: Xavier Morera

2. EMPRESSES SELECCIONADES

Les empreses associades al Gremi de Constructors i Promotors de Mataró i Comarca son un total de 180. Per a la realització d'aquest estudi s'ha triat una mostra de 20 empreses que ha facilitat la direcció de la Junta del Gremi.

Les empreses seleccionades han estat:

1. Juan Jordan, SL
2. Ferros Iluro, SL
3. Constructora Mataronesa, SL
4. Chacosa Construccions, SL
5. Mataró-viv, SL
6. Miguel Anglada Construcciones, SL
7. Inaccés Geotécnica Vertical, SL
8. J. Camps, SL
9. Dentell, SL
10. Obres Públiques Garcia Cano e hijos, SL
11. Construccions i promocions Ral Mar, SL
12. Gomserra, SL
13. 3003 Llevamat, SL

14. Construccions Franc, SA
15. Casaviva Giromar, SL
16. Construccions Jaume Mateu, SL
17. Construcciones Oroalva, SA
18. Constru – Stil, SA
19. Ilurblau, SA
20. Construccions 2005, SL

3. METODOLOGIA DE TREBALL

Pel desenvolupament d'aquest estudi s'han utilitzat les següents tècniques:

1. Tècniques d'observació i anàlisi.

Les observacions portades a terme es diferencien pel seu caràcter qualitatiu i quantitatiu. Les tècniques quantitatives permeten registrar el que succeeix, i les tècniques qualitatives són les que sorgeixen fruit d'emetre opinions i valoracions.

L'eina que s'utilitza és l'anàlisi documental, entès com a recerca i anàlisi de documentació sobre estudis i dades relacionades amb el tema que ens ocupa. A través de l'anàlisi documental s'obté una base de coneixement que permet desenvolupar l'estudi.

2. Tècniques qualitatives i quantitatives individuals.

Aquestes tècniques engloben les següents actuacions:

Tècniques qualitatives:

- Trucada telefònica :
 - o Mostra: les 20 empreses constructores seleccionades.
 - o Informació sobre la posta en marxa de l'estudi, sol·licitud de col·laboració i agraïment per la seva disponibilitat.

- Informació de l'enviament per correu electrònic d'un qüestionari per poder conèixer el perfil de les empreses seleccionades.
- Entrevista personal:
 - Mostra: 8 empreses seleccionades. Per la tria d'aquesta mostra s'ha tingut en compte a més dels criteris generals descrits anteriorment, també el grau de innovació, el compromís de col·laboració, la disponibilitat de l'empresa, i les ganes de millorar i treballar tant per ella mateixa com pel col·lectiu.
 - Públic objectiu: empresaris/es o directius/ves de l'empresa.
 - Duració mitja: 1,30 h.
 - Objectiu: conèixer la situació actual de les empreses.

Tècniques quantitatives:

- Qüestionari
 - Mostra: 18 qüestionaris rebuts d'un total de 20 enviats.
 - Estructurat en els diferents àmbits de l'empresa: comercial, estratègia, economia i finances, organització, cooperació, innovació, logística, producció, tecnologies de la informació i comunicació, i formació.
 - Responsable de la complimentació: empresari/a – propietari/a.
 - Durada aproximada: 25 minuts.
 - Objectiu: diagnosi empresarial.

4. ANTECEDENTS

Aquest estudi analitza l'activitat productiva d'aquest sector econòmic en un àmbit geogràfic determinat, tant en els seus aspectes socio econòmics com formatius.

La investigació té el seu origen en la necessitat de disposar d'un mitjà d'accés a la informació i el coneixement dels factors que condicionen i influeixen en desenvolupament d'aquest sector en el territori.

Aquesta informació sistematitzada, immediata i localitzada és determinant per a la presa de decisions, tant institucionals com empresarials, en tot allò que fa referència al desenvolupament del teixit empresarial.

En aquest context, el coneixement de la situació ocupacional del sector de la construcció en els seus aspectes laborals, socio econòmics i formatius és determinant per a la correcta presa de decisions, tant dels particulars (empreses, treballadors, interlocutors socials) com de les administracions públiques competents en la matèria, en una etapa com l'actual dominada per una important crisi econòmica i financera que l'afecta.

5. INTRODUCCIÓ.

El sector de la construcció és un component bàsic del producte interior brut de qualsevol país. Pel seu paper com a generador d'ocupació, de proveïdors de béns i incentivador del creixement resulta determinant en l'evolució econòmica i incideix directament en les condicions de vida de la població. En una situació de conjuntura econòmica com l'actual, la importància d'aquest sector s'accentua.

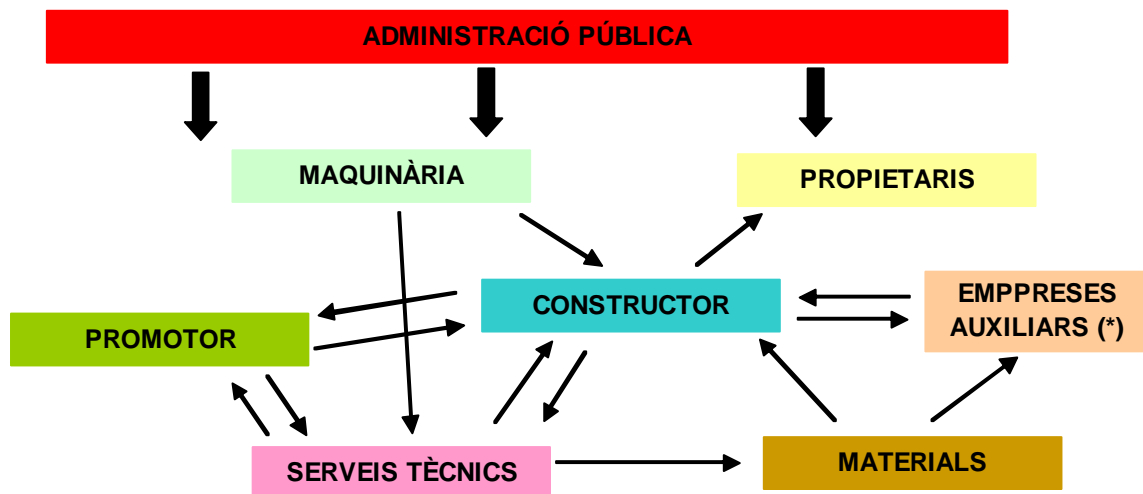
És un sector amb una extrema sensibilitat en les variacions de la conjuntura econòmica, convertint-se en el motor de l'economia durant molts períodes de creixement econòmic, i produint un important descens en períodes de recessió com l'actual. Ha estat el sector més dinàmic per l'economia espanyola i catalana.

Les diferents etapes econòmiques que ha tingut el sector de la construcció es transmeten a la resta de l'economia a través de les fluctuacions del preu de l'habitatge perquè afecten directament a la riquesa i la capacitat d'endeutament dels diferents agents que intervenen. Per això, una davallada del preu de l'habitatge suposa per a:

- les famílies: una disminució de la seva riquesa, ja que la major part d'aquesta està invertida en el sector. Aquesta situació porta a reduir el seu consum i augmentar l'estalvi per precaució.

- les empreses: una caiguda del preu del sol, i per tant, menys valor dels seus actius immobiliaris. Situació especialment important per les empreses petites i mitjanes que utilitzen els seu actius com a garantia de crèdit, i al reduir el seu valor, disminueix la capacitat d'endeutament.
- les entitats financeres: un augment del risc de crèdit si el valor de l'habitatge cau per sota l'import de crèdit concedit. Aquesta situació descrita, juntament amb l'increment de quotes impagades fa reduir la capacitat de les entitats financeres de prestar crèdits.

És un important sector estratègic en el que hi intervenen una multiplicitat d'agents com queda reflectit en el següent quadre.



(*) Empreses auxiliars com: instal·ladores, aluminis, fusters, pintors, etc.

Per mesurar l'activitat constructora s'utilitzen tres indicadors principals:

- El Valor Afegit Brut (VAN) en relació al PIB
- Els habitatges iniciats
- El volum de licitació oficial
- El consum de ciment

Pel que fa al PIB a Catalunya i en el sector de la construcció es pot ressaltar:

- del període 2000 al 2006:

- La construcció catalana va créixer un 6,5%, per sobre el PIB, impulsada pel creixement de les infraestructures en un 14% i l'habitatge en un 8%.
- L'habitatge de nova construcció va créixer un 8% i l'edificació no residencial (la resta d'edificis de nova construcció) un 3,5%.
- L'activitat de Rehabilitació i Manteniment d'edificis va experimentar un creixement del 2%. La taxa de creixement del conjunt de l'activitat constructora d'edificis va ser del 4,9%.
- Evolució positiva de la contractació d'obra civil. Va experimentar un creixement del 14% en termes reals, conseqüència de l'augment de la licitació oficial (Generalitat i Administració Local) d'obres d'aquest tipus en, un 22% al 2005.
- L'ocupació va augmentar, un 18% respecte l'any 2005.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Creixement PIB a Catalunya	2,7	2,4	2,2	3,1	3,3	3,6
Creixement PIB a la construcció	4,7	4,3	3,7	5	5,4	6,5

Font: Idescat

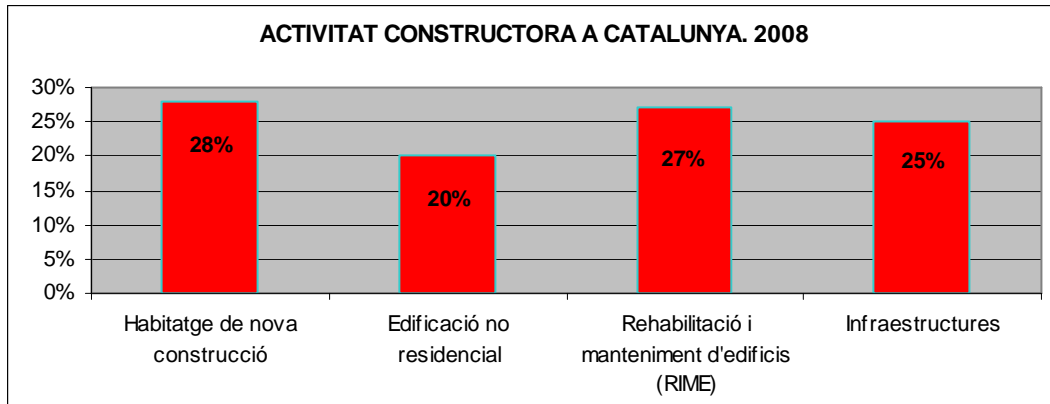
- a l'any 2007:

- L'economia catalana va créixer un 2,6% enfront el 3,6% de l'any anterior.
- La construcció catalana va créixer un 4,4%, per sobre el PIB.
- Evolució positiva de l'obra civil. Des del 2006, segueix experimentant un creixement del 14% en termes reals.
- L'economia tendeix a la desacceleració. Aquesta evolució s'explica pel final del llarg cicle expansiu de la construcció i pels efectes de la crisi de crèdit internacional. Les conseqüències d'aquesta crisi financera en l'economia real encara no estan del tot delimitades a aquesta data.

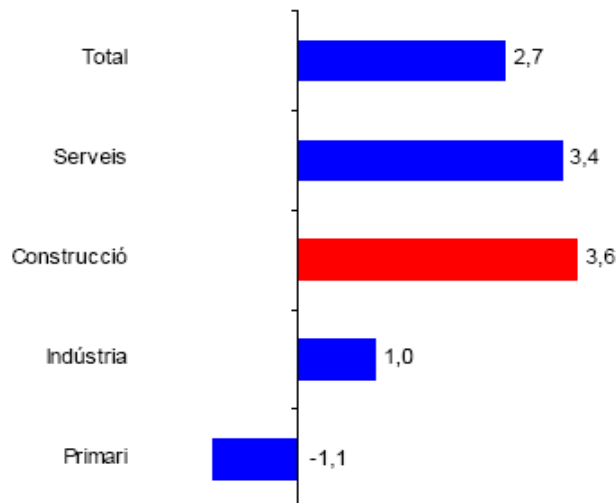
- a l'any 2008:

- L'economia catalana ha crescut un 0,9% enfront el 2,6% de l'any anterior.
- La construcció catalana s'ha deteriorat un 2,8%, en aquesta ocasió per sota el PIB.
- L'economia segueix la tendència de desacceleració.
- L'únic segment de l'activitat constructora amb una variació positiva ha estat el d'obra civil, que ha experimentat un creixement del 6%.

- L'edificació ha representat el 75% de l'activitat constructora a Catalunya, desglossada:



EVOLUCIÓ DEL PIB DE CATALUNYA (mitjana 2001 – 2008)



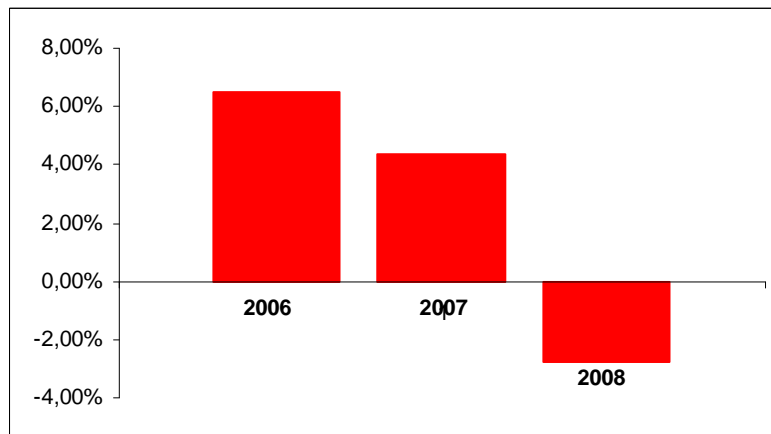
Els ritmes de creixement del PIB son menors, i probablement negatius durant aquest exercici 2009, i el pes macroeconòmic del sector de la construcció es va reduïnt com es mostra en el següent quadre.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Creixement PIB a Catalunya	2,7	2,4	2,2	3,1	3,3	3,6	2,6	0,9
Creixement PIB a la construcció	4,7	4,3	3,7	5	5,4	6,5	4,4	-2,8

Font: Idescat

RÀPIDA DAVALLADA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ A CATALUNYA

En el següent gràfic es representa l'evolució de la producció del sector de la construcció durant els exercicis 2006, 2007, 2008. Aquest sector ha d'acompanyar, però no liderar el creixement econòmic.



Pel que fa als habitatges iniciats, s'ha de tenir en compte que, de mitjana, les promocions triguen uns 18 mesos a ser enllestides des del seu inici. Per tant, els resultats d'habitatges iniciats es tradueixen en increments o decreixement d'obra acabada durant els dos anys posteriors als seus inicis.

Edificis iniciats en els darrers anys a Catalunya:

	2003	2004	2005	2006	2007
Residencial	15.196	15.333	16.807	18.221	11.782
No residencial	7.731	8.126	12.753	12.545	8.024
Total	22.927	23.459	29.560	30.766	19.806

Font: Institut Nacional d'Estadística (INE)

Comparativa edificis iniciats en l'exercici 2007 a Catalunya i Mataró:

	Catalunya	Mataró
Residencial	11.782	741
No residencial	8.024	591
Total	19.806,00	1.332,00

Font: Institut Nacional d'Estadística (INE)

Pel que fa al volum de licitació oficial, podem dir que l'activitat del sector de la construcció, en aquest exercici 2009, es sostindrà pel dinamisme de l'obra pública, centrada tant en obres de infraestructures com en la construcció d'equipaments públics i privats. Dins la licitació oficial es poden establir dos grans grups pel seu anàlisi:

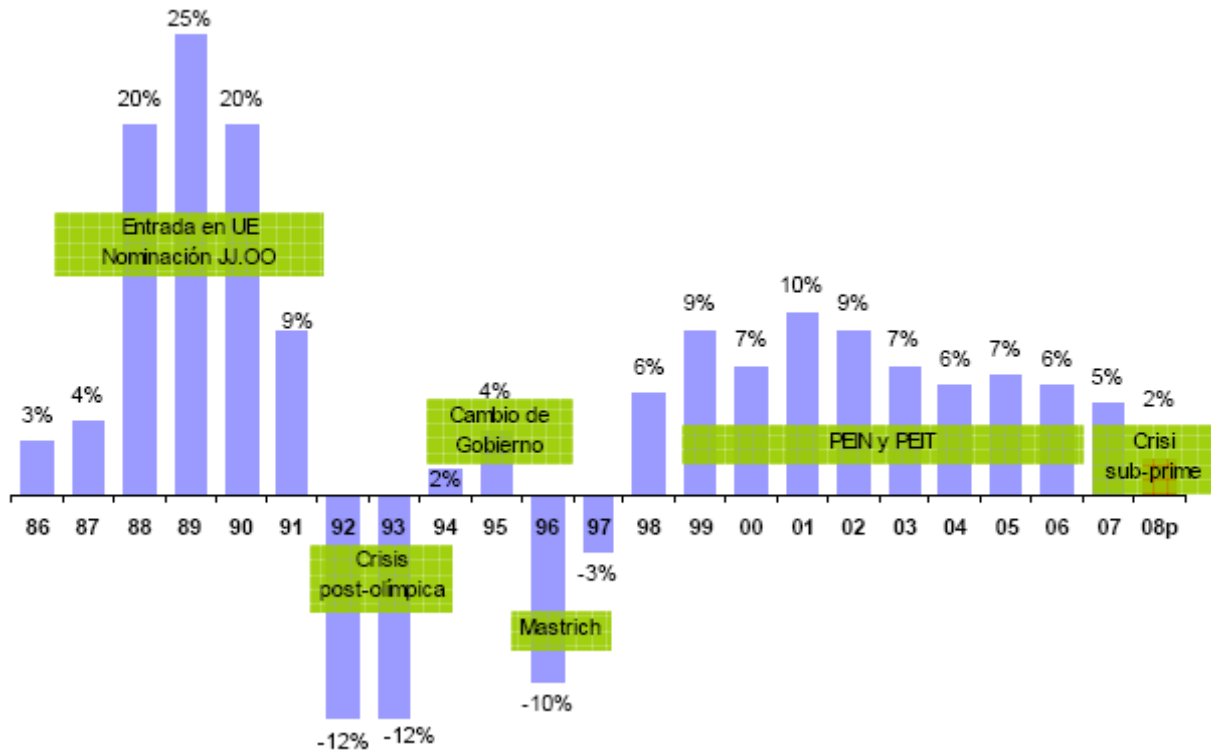
- La licitació oficial per agent contractat. Es subdivideix entre Administració Central (Estat), Administració Autònoma (Generalitat), i Administració Local.
- La licitació oficial per tipus d'obra. Es subdivideix en edificació i obra civil.

Licitacions oficials concedides:

	2003	2004	2005	2006	2007
Per agent contractant					
Estat	1.838	1.200	1.334	1.720	2.943
Generalitat	3.815	1.303	1.918	3.328	3.207
Administració local	891	1.073	1.712	2.708	1.805
Total	6.544	3.576	4.964	7.756	7.955
Per tipus d'obra					
Edificació	1.934	1.202	1.876	2.755	2.431
Obra Civil	4.610	2.374	3.088	5.001	5.524
Total	6.544	3.576	4.964	7.756	7.955

Font: Institut Nacional d'Estadística (INE)

L'obra civil té un caràcter fortament condicionat pels factors polítics i econòmics. Tot i la seva prioritat política, els anys postelectorals no son bons per la licitació. Tot i així l'obra pública continua creixent.



Pel que fa al consum de ciment, l'indicador indirecte per excel·lència del nivell d'activitat econòmica, ha variat bruscamment en aquests darrers anys segons es mostra en el següent quadre.

2006	2007	2008
11,90%	0,20%	-21,70%

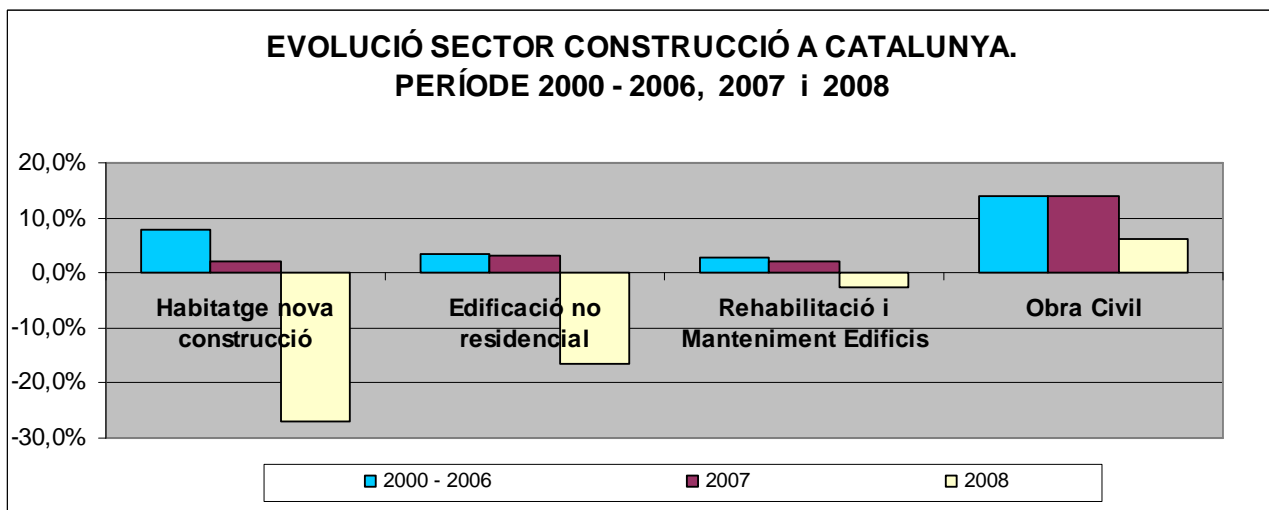
Font: Cambra de contractistes d'obres de Catalunya

Les seves variacions poden influir la tipologia i fase en que es troben les obres en execució. Aquest indicador ha presentat un perfil uniformement desaccelerat a mida que avançava l'any 2008. Al gener la taxa interanual era de + 1,2%, al juny era del - 7,6%, i al desembre del - 21,7%.

El sector de la construcció a Catalunya, durant els exercicis 2006 i 2007, va experimentar un increment del 6,5% i 4,4% respectivament, situant-lo per sobre el conjunt de l'economia catalana.

A continuació es mostra una taula resum que mostra l'evolució dels principals indicadors del sector de la construcció a Catalunya del exercici 2000 al 2008.

	2000 - 2006	2007	2008
Habitatge nova construcció	8,0%	2,0%	-27,0%
Edificació no residencial	3,5%	3,0%	-16,5%
Rehabilitació i Manteniment Edificis	2,9%	2,0%	-2,5%
Obra Civil	14,0%	14,0%	6,0%
Ocupació	↑ 18 %	↑ 3,2 %	↓ 12,3 %
Consum ciment	↑ 11,9 %	↑ 0,2 %	↓ 21,7 %
Habitatges iniciats	↑ 17,9 %	↓ 32,7 %	↓ 67,8 %
Número d'habitatges iniciats	127.117	85.515	27.569



Al Maresme, l'increment durant l'exercici 2007 ha estat del 9,76%, lleugerament superior al de Catalunya. La comarca ha experimentat en els darrers anys un creixement demogràfic important, causat per la integració cada vegada més evident del Maresme a l'àrea metropolitana i una millora de les comunicacions. Una part de la població de Barcelona s'ha traslladat a viure al Maresme, de manera que ha fet augmentar força la construcció.

Les dades del 2008, mostren un escenari totalment diferent. La construcció a Espanya es va desplomar un 13,5% durant aquest exercici, aquesta caiguda es conseqüència del sever retrocés que ha patit l'edificació residencial amb un descens del 28% respecte l'any anterior, i de la manca de finançament que està reduït a la mínima expressió el mercat de la compra - venda i la posta en marxa de noves promocions.

D'altra banda, el volum d'estoc d'habitatges nous o de segona mà està en una situació delicada, superior a la que es preveia, i obliga a reajustar els preus dels habitatges.

La dificultat per vendre pisos d'obra nova o de segona mà, tot l'ajustament fet en el preu, ha portat a molts promotors a paraitzar la construcció a l'espera de reduir l'estoc. Aquesta parada en les vendes de pisos i les construccions també està abaratint el preu del sòl urbà, el factor de major cost a l'hora d'edificar un immoble.

Catalunya encapçala la llista de comunitats autònomes que ha enregistrar una caiguda de ventes d'habitatges més important en el 2008, especialment afectades aquelles zones de la costa, amb un descens del 45,3% respecte el 2007. Aquest descens supera el de la mitja espanyola que es situa al 42,6%.

Per tant, en un context de tanta oferta i una demanda retinguda per les circumstàncies financeres, no es pot esperar cap altre cosa que un retrocés important de la producció.

6. ESTRUCTURA I ORGANITZACIÓ DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ.

El sector de la construcció és un component bàsic de l'activitat econòmica. Diferents documents especialitzats tant a nivell europeu com nacional defineixen el sector de la construcció com "el conjunt d'empreses amb una activitat que consisteix en executar directament obres completes o part d'elles, tant d'edificació com enginyeria civil o industrial".

En aquest sentit podem agrupar les activitats del sector en els següents grups:

1. **Edificació**, que es diferencia en:
 - a. Residencial, referida a construcció d'habitatges.
 - b. No residencial, referida a construcció d'edificis que no siguin habitatges com: hospitals, centres esportius, centres culturals, escoles, etc.
 - c. Rehabilitació i manteniment, tant d'edificis residencials com no residencials.

2. **Obra Civil**, referida a la construcció de infraestructures com carreteres, ports, obres ferroviàries, etc.

El sector de la construcció a Catalunya es caracteritza per un gran nombre de petites i mitjanes empreses i un reduït percentatge de les grans. Les empreses de menor tamany acostumen a caracteritzar-se per actuar principalment en l'àmbit regional i local, i tenir avantatge competitiva en l'especialització de determinades fases del procés constructiu. Normalment, també acostumen a participar en el mercat de la construcció a través de la subcontractació, és a dir, contractades per altres empreses de major estructura. La subcontractació és una pràctica habitual en aquest sector, sigui de la totalitat de l'obra o només una part. Aquesta fórmula presenta aspectes positius, sobretot perquè permet una major especialització del procés productiu.

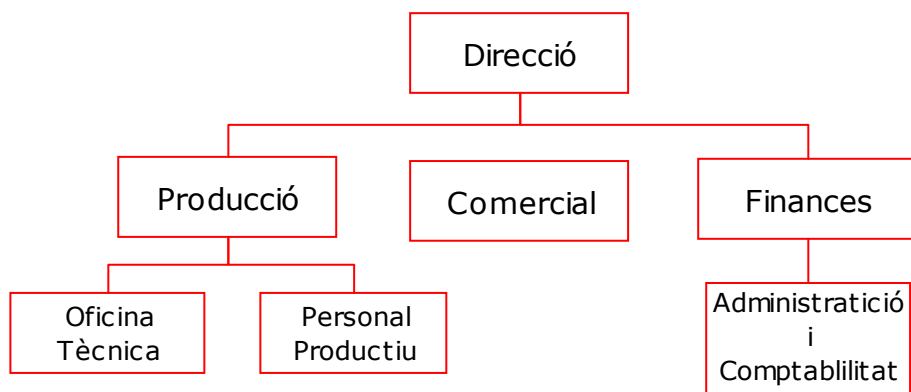
El nombre d'empreses del sector de la construcció a Catalunya s'ha reduït en aquest darrer any 2008:

	2006	2007	2008
Construcció	43.857	48.984	48.374
Promoció immobiliària	20.702	22.428	22.359
Total	64.559	71.412	70.733

Font: Institut Nacional d'Estadística (INE)

A Espanya en un any, ha incrementat en 1 milió el nombre de persones no afiliades a la seguretat. D'aquest total, un 60% provenen del sector de la construcció, i 135.000 persones eren empresaris/es autònoms/es dels quals un 80% provenien de la construcció.

Tot i que existeixen diferències entre les empreses en funció del seu tamany i activitat que desenvolupin, es pot arribar a definir una estructura organitzativa bàsica i comú per la majoria d'empreses del sector:



La **direcció** l'assumeix l'empresari/a qui pren decisions i dirigeixen la producció.

Oficina tècnica son professionals qualificats/des que confeccionen tota la documentació tècnica de l'obra i dirigeixen l'execució dels projectes. A més també s'encarreguen de planificar els mitjans humans, materials i auxiliars necessaris pel correcte desenvolupament de l'obra.

A **administració i comptabilitat** s'ocupen de donar suport a totes les seccions de l'empresa a més de realitzar la comptabilitat, facturació, cobraments, pagaments, etc.

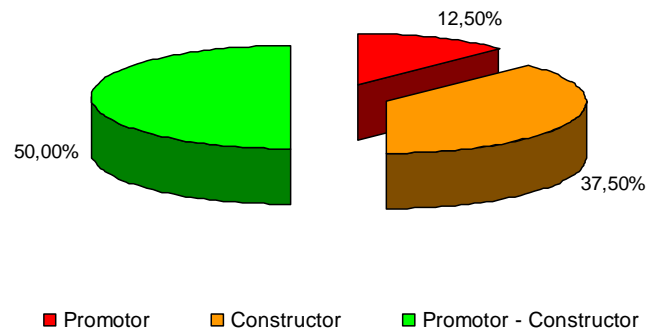
El **personal productiu** son el grup de professionals qualificats/des que s'ocupen de l'execució de l'obra. En aquest grup també s'hi troben els/les caps de producció que se n'ocupen de coordinar els mitjans humans, materials i auxiliars necessaris.

La tasca **comercial**, segons el volum i estratègia del negoci, la pot desenvolupar la direcció o un/a professional qualificat/da. Tot i que, en un nombre important d'empreses acostuma a ser una activitat molt descuidada.

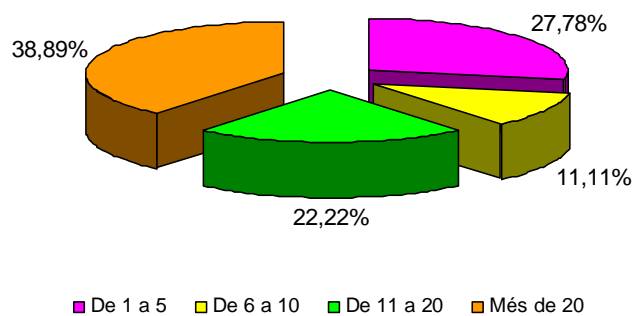
7. PRINCIPALS RESULTATS DE LA DIAGNOSI DE LES EMPRESES CONSTRUCTORES.

DADES GENERALS DE L'EMPRESA

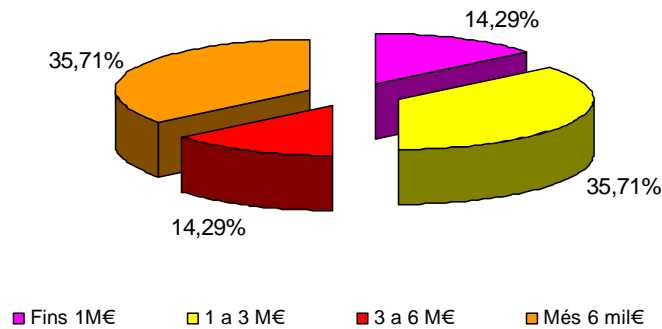
La meitat de les empreses analitzades es dediquen a la promoció i construcció d'obra nova. La segona modalitat escollida és la construcció, que representa el 37,50% del total d'empreses.

DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT

El 38,89% de les empreses analitzades son micropimes, és a dir, no tenen més de 10 treballadors. En el mateix percentatge es situen les empreses amb un nombre major de 20 treballadors, i el 22,22% restant son empreses que tenen entre 11 i 20 persones contractades.

NOMBRE DE TREBALLADORS

Anteriorment, s'ha comentat que el 38,89% corresponia a dos grups d'empreses, les que tenen més de 20 treballadors i les que tenen menys de 10 treballadors. En conseqüència els nivells de facturació anual es situaran en un 50% fins als 3 milions d'euros, i en un 35,71% més de 6 milions d'euros.

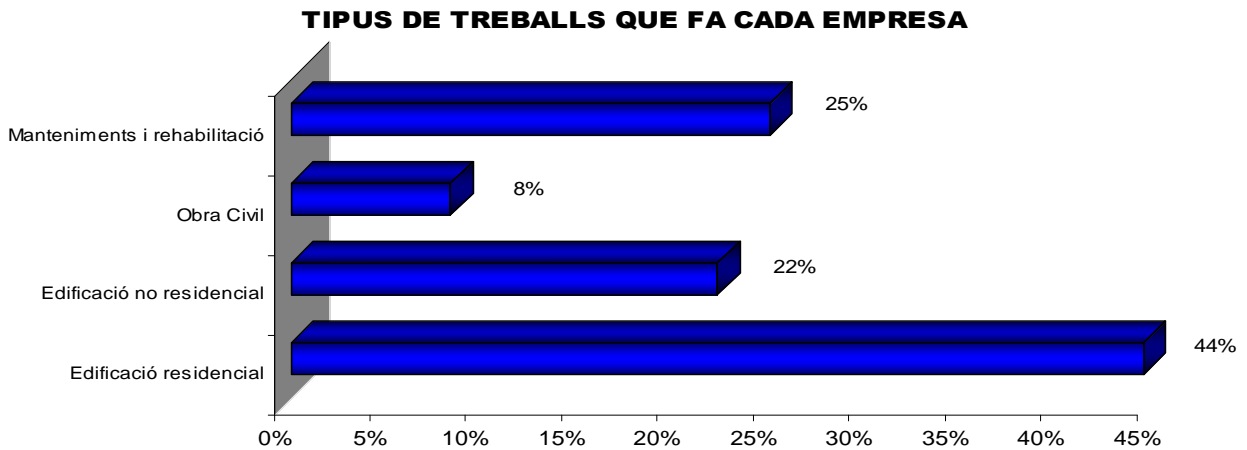
VOLUM DE FACTURACIÓ ANUAL**TIPOLOGIA DELS TREBALLS**

L'activitat més important del sector de la construcció ha estat l'edificació residencial que representa el 44% dels ingressos de les empreses, i es refereix específicament a la construcció de nous habitatges.

Seguidament ens trobem amb dos altres activitats molt igualades:

- el manteniment i rehabilitació amb un 25%. A més de les empreses especialitzades en la rehabilitació i restauració, hi ha un important nombre d'autònoms/es de la construcció enquadrats en aquest camp.
- l'edificació no residencial amb un 22%. Fa referència a l'edificació de naus industrials, magatzems, locals comercials, escoles, centres sanitaris, etc.

Per últim una activitat que fins ara no ha tingut un pes molt destacable ha estat l'obra civil amb un 8%.

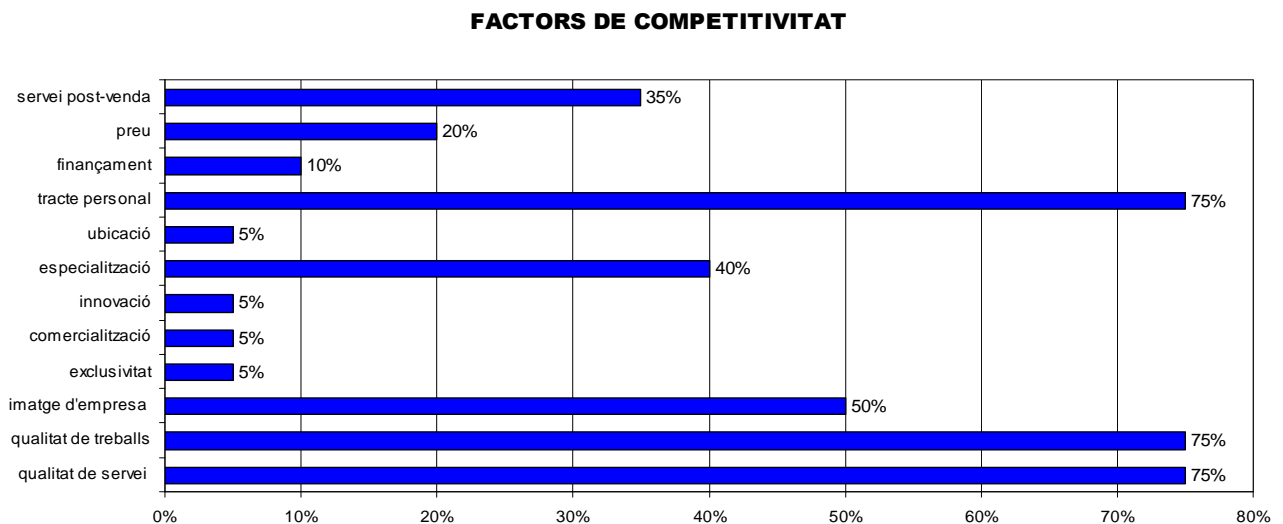


PRINCIPALS FORTALESES

Els factors que segons els/les empresaris/es entrevistats/des son un punt fort de la seva empresa, és a dir, que li atorguen una major competitivitat son:

En un 75%, el tracte personal i directe amb el client, propi de les petites empreses, i també la qualitat dels treballs i el servei. L'execució de "treballs ben fets", s'acostuma a garantir mitjançant la intervenció directa i personal de la direcció, sense tenir establert cap sistema intern de processos que la garanteixi.

En canvi, la comercialització, la innovació i la especialització, tot i la seva importància en l'àmbit de la gestió empresarial, estan en les darreres posicions.

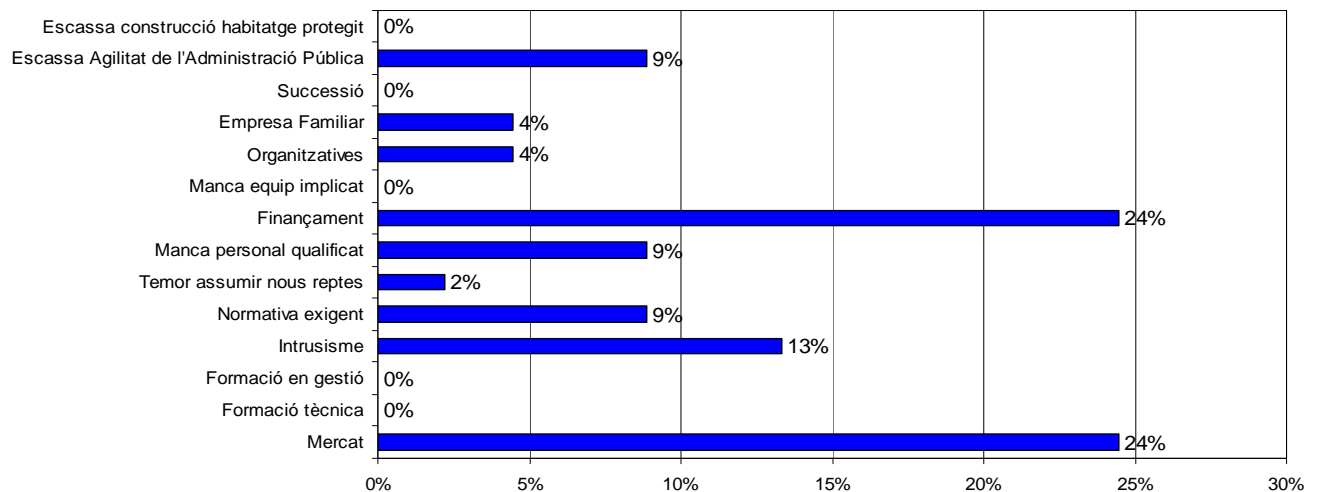


PRINCIPALS BARRERES AL CREIXEMENT

Com a principals barreres que dificulten el creixement de les empreses destaquen, amb un major pes, les dificultats per accedir i mantenir finançament bancari (24%), l'evolució del mercat emmarcada en aquest context de crisi (24%), i l'intrusisme existent (13%).

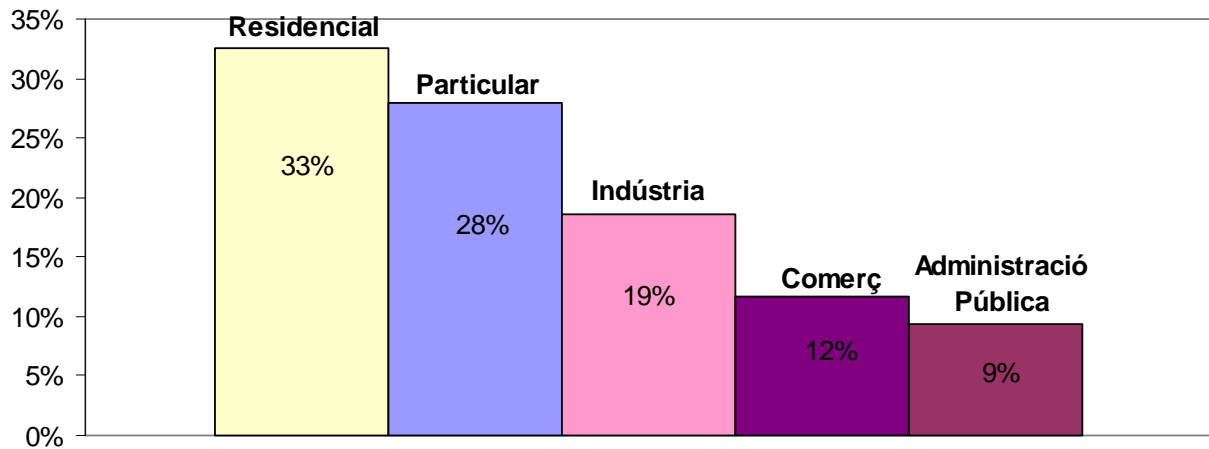
Altres barreres amb certa rellevància són l'escassa agilitat burocràtica de l'Administració Pública, les exigències normatives i la dificultat de trobar personal qualificat.

PRINCIPALS BARRERES QUE IMPEDEIXEN EL CREIXEMENT DE LES EMPRESES

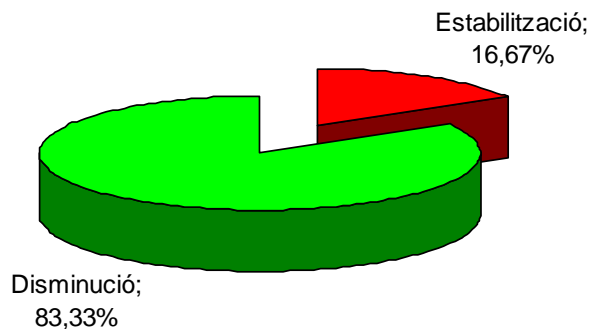


PRINCIPALS GRUPS DE CLIENTELA

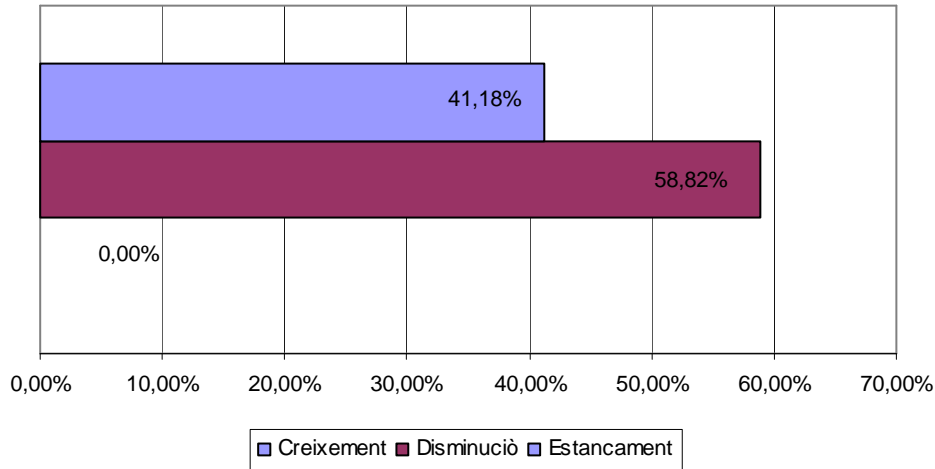
Els grups de clientela que comporten un major volum de facturació, com es mostra en la taula adjunta, són en un 61% els d'obra residencial i els particulars, ja sigui per adquirir un habitatge nou, o construir el seu propi habitatge, o rehabilitar el que tenen.

TIPOLOGIA DE CLIENTELA

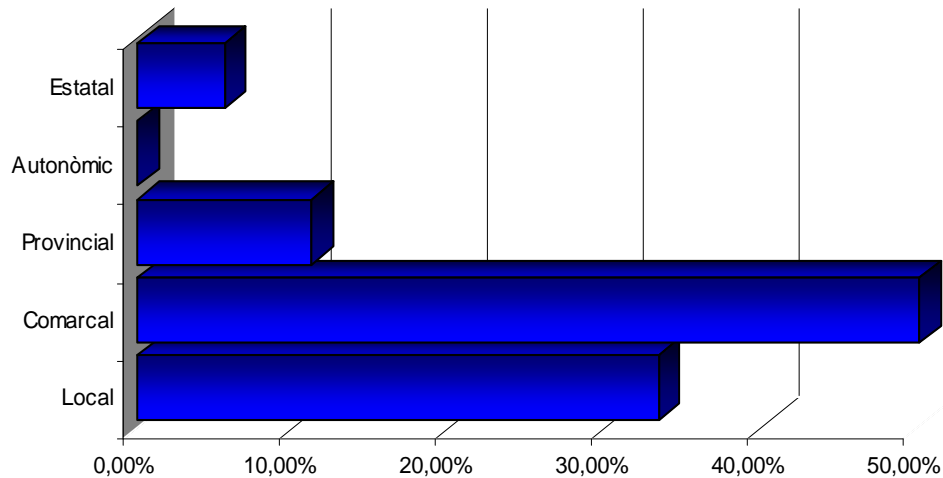
Respecte als principals grups de clientela destacats anteriorment, un 83,33% de les empresàries i empresaris considera que en el proper any les expectatives de facturació amb aquest grup disminuiran considerablement. Un 16,67% considera que es mantindrà el volum de facturació.

EXPECTATIVA PEL PROPER ANY RESPECTE EL PRINCIPAL GRUP DE CLIENTELA

Un 58,82% de les empresàries i empresaris enquestats no preveu suplir la davallada de facturació, ocasionada per la reducció dels principals grups de clientela i el context econòmic actual, durant el proper any.

PERSPECTIVA FEINA PROXIMS ANYS

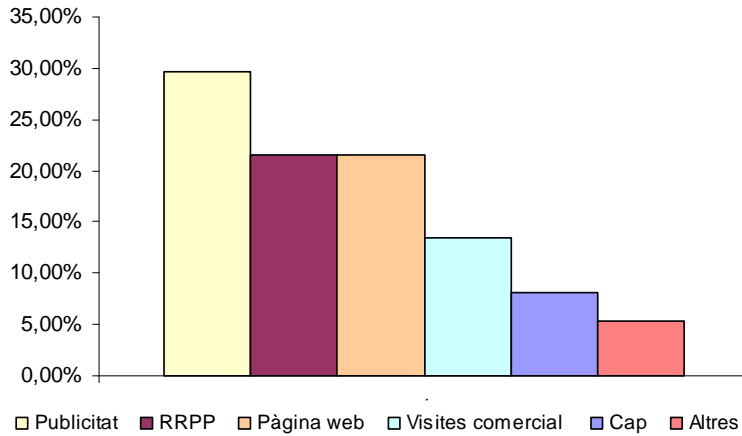
La major part de la clientela està ubicada en un àmbit geogràfic comarcal en un 50%, i local en un 33,33% on pertanyen les empreses que han estat sotmeses a l'estudi.

ÀMBIT GEOGRÀFIC DELS CLIENTS**COMERCIALITZACIÓ**

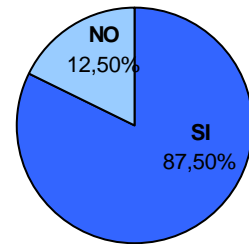
La majoria de les empreses realitza accions comercials per a la captació de clientela. Les accions principals son: la publicitat genèrica (30%), la pròpia pàgina web (21%) com a carta de presentació de l'empresa, i les relacions personals de la direcció (21%).

Una altre actuació comercial és l'assistència a les principals fires del sector essent la més citada la Fira de CONSTRUMAT a Barcelona.

ACCIONS PER A LA CAPTACIÓ DE CLIENTELA



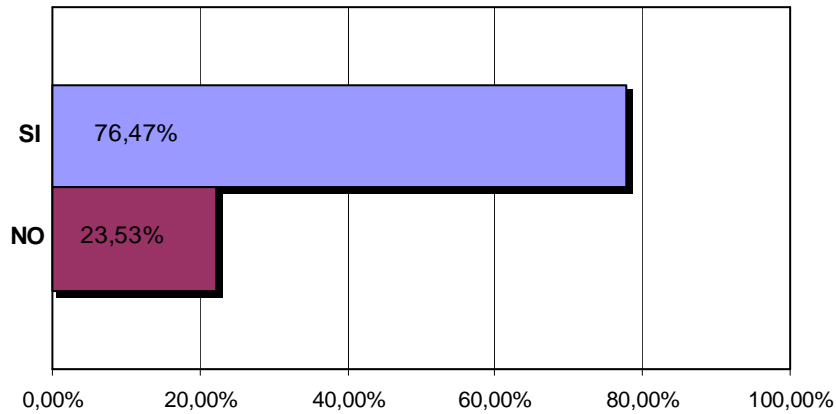
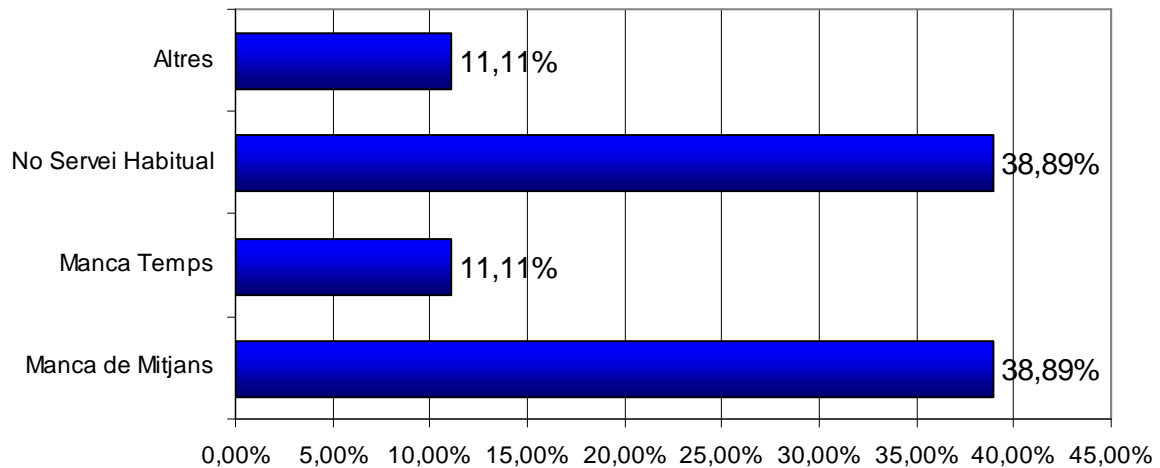
VISITA FIRES



COOPERACIÓ

En el 76,47% de casos es deleguen treballs a altres empreses, les principals causes son per no disposar dels mitjans tècnics necessaris i per tractar-se d'un tipus de servei que no presta l'empresa.

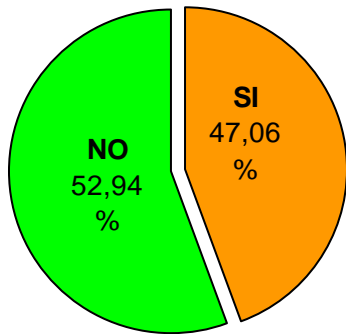
En menor importància hi ha una altre causa més, l'excés puntual de treball que obliga a la cessió a un altre empresa del sector.

DADES DE COOPERACIÓ AMB ALTRES EMPRESES**RAONS DE COOPERACIÓ****INNOVACIÓ**

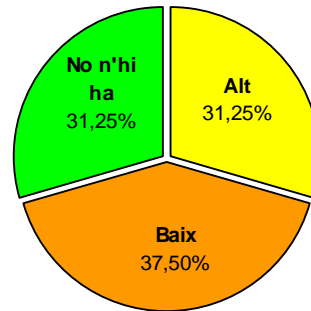
La innovació té poca incidència. Quasi un 53% opina que no es un factor determinant per l'evolució del seu negoci.

Només un 31% considera que la innovació forma part del seu procés operatiu i estratègic de millora contínua. I tan sols un 42,86% incorpora material innovador en els processos de construcció.

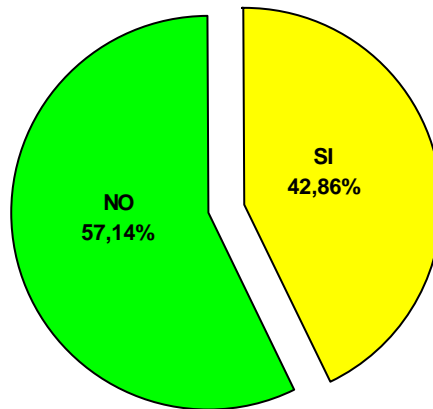
LA INNOVACIÓ COM A FACTOR DETERMINANT



NIVELL D'INNOVACIÓ

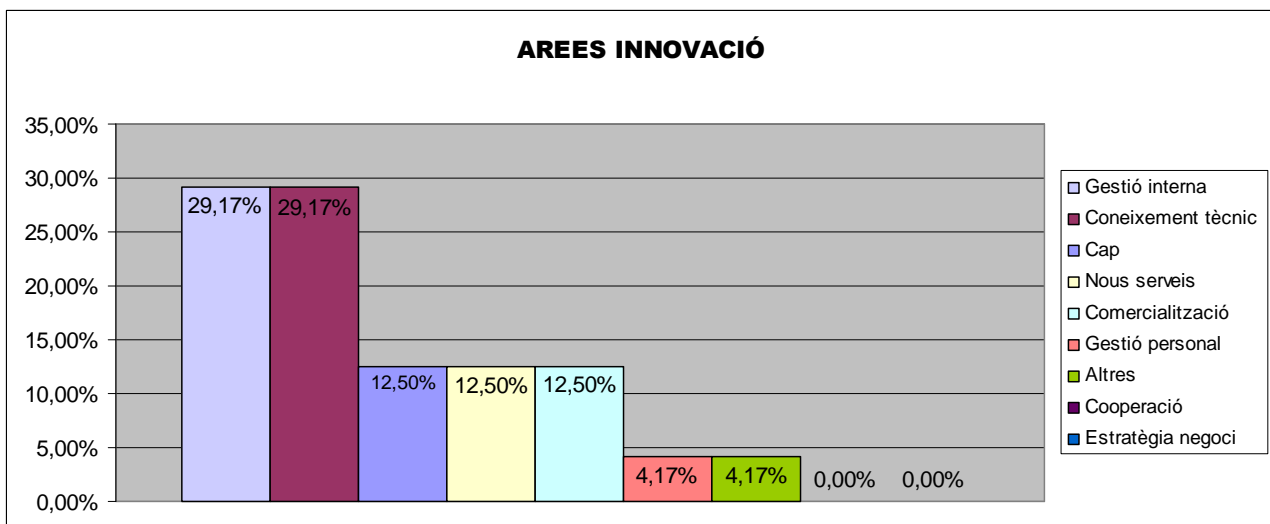


INNOVACIÓ EN EL MATERIALS QUE S'UTILITZEN PER A LA CONSTRUCCIÓ



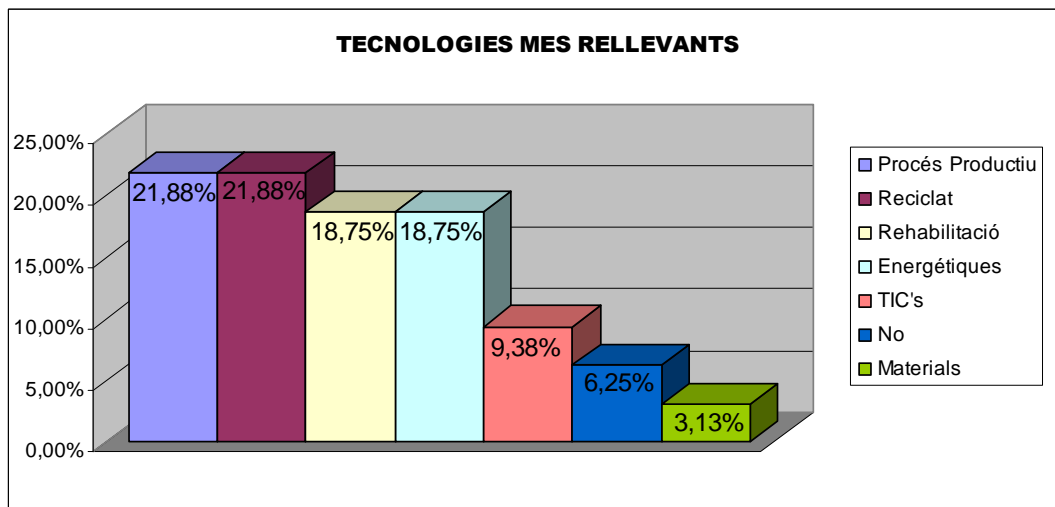
Aquelles àrees en les que més s'innova son la gestió interna del negoci i en el coneixement tècnic. I amb menor pes es troben els nous serveis i la comercialització.

AREES INNOVACIÓ



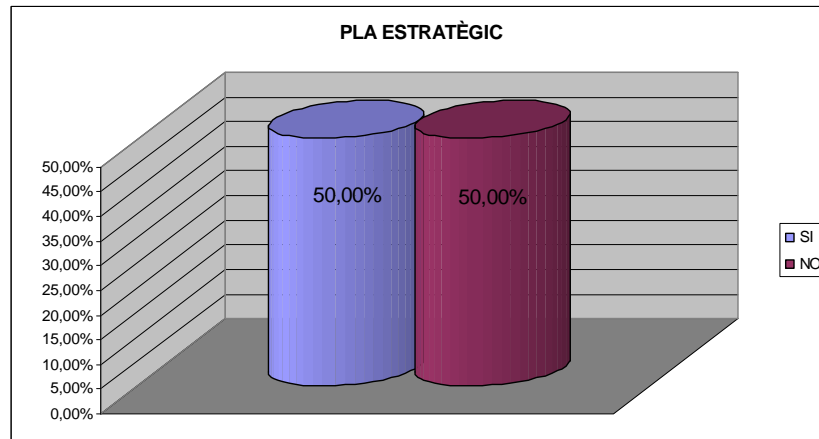
Davant la preguntes de quines son les tecnologies del sector que considera més rellevants, les empreses manifesten que:

- amb un 21,88% la industrialització del procés productiu, i el reciclat, la recuperació i valoració dels residus, i
- amb un 18,75% les energies renovables com la fotovoltaica, geotèrmica, biocombustible, etc., i la rehabilitació, restauració i conservació d'edificis mitjançant sistemes de reforç, tecnologies laser, tècniques de inspecció no destructives (transmissió d'ultrasons, reflexió d'ones electromagnètiques, etc.)
- amb menor rellevància hi ha les TIC'S (9,38%) com la domòtica, sensorització, sistemes inalàmbrics, realitats virtuals, etc.

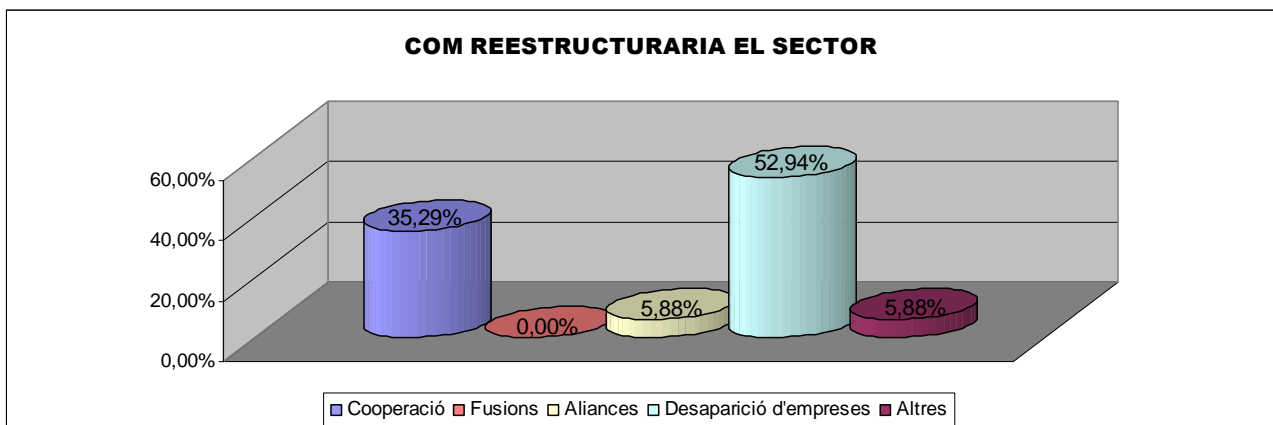


ESTRATÈGIA

Només el 50% de les empreses entrevistades compte amb un pla estratègic del negoci definit a mig / llarg termini.



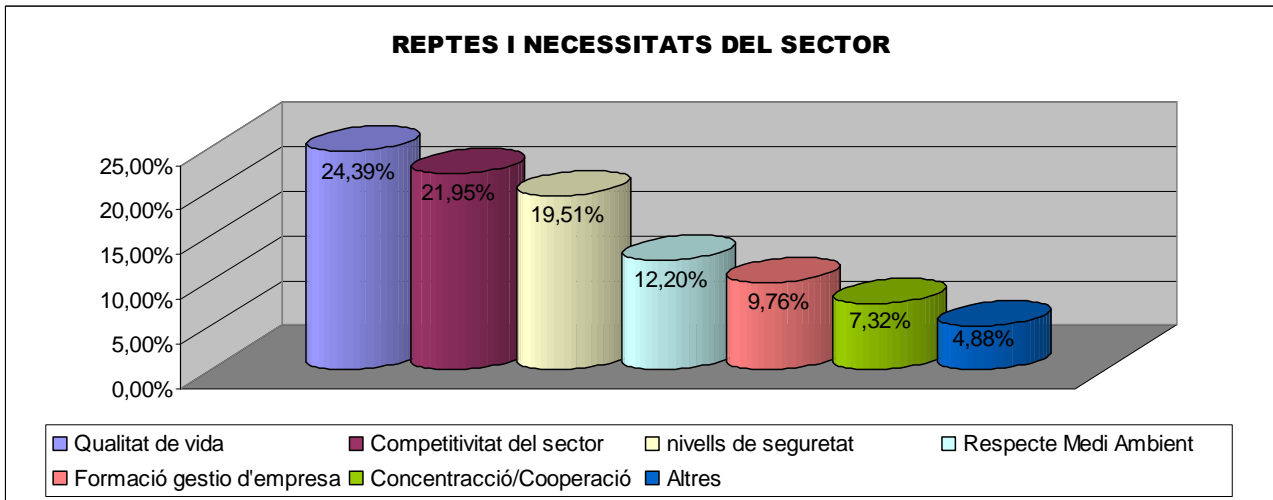
Per pal·liar els efectes de la crisi, el 52,94% d'empresaris/es creu necessari una reducció d'empreses constructores amb mesures exigents que disminueixi radicalment l'instrusisme, i el 32,29% aposta per promoure la cooperació entre elles.



Empresaris/es opinen que els reptes o necessitats del sector passen principalment per: millorar la qualitat de vida (24,39%) mitjançant el desenvolupament de ciutats sostenibles adaptades a les necessitats de la població, millorar la competitivitat del sector incrementant el nivell tecnològic i de productivitat (21,95%), i aconseguir nivells òptims de seguretat i salut en tots els processos de la construcció (19,51%).

Amb menor importància es troba: un major respecte al medi ambient (12,20%), fomentar la cooperació (9,76%), i disposar d'una major formació en gestió d'empresa (7,32%).

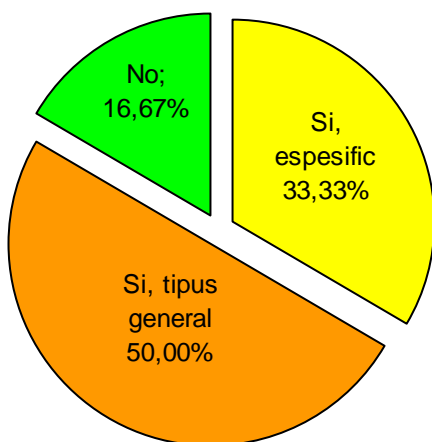
El 4,88% d'altres, fa referència a millorar el sistema de finançament actual i potenciar l'especialització.



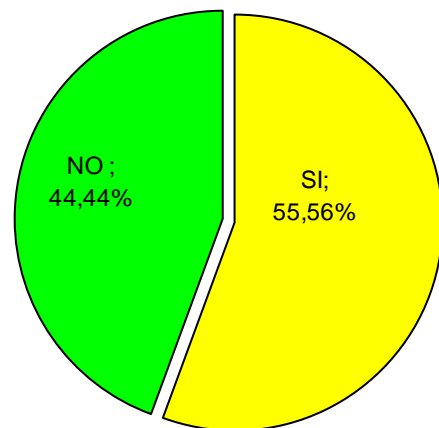
TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

El 83,33% de les empreses té una aplicació informàtica de gestió. El 100% de les empreses entrevistades disposen de connexió a internet, i cada vegada amb més freqüència utilitzen aquest mitjà per intercanviar dades amb la clientela i proveïdors, i un 55,56% té una pàgina web.

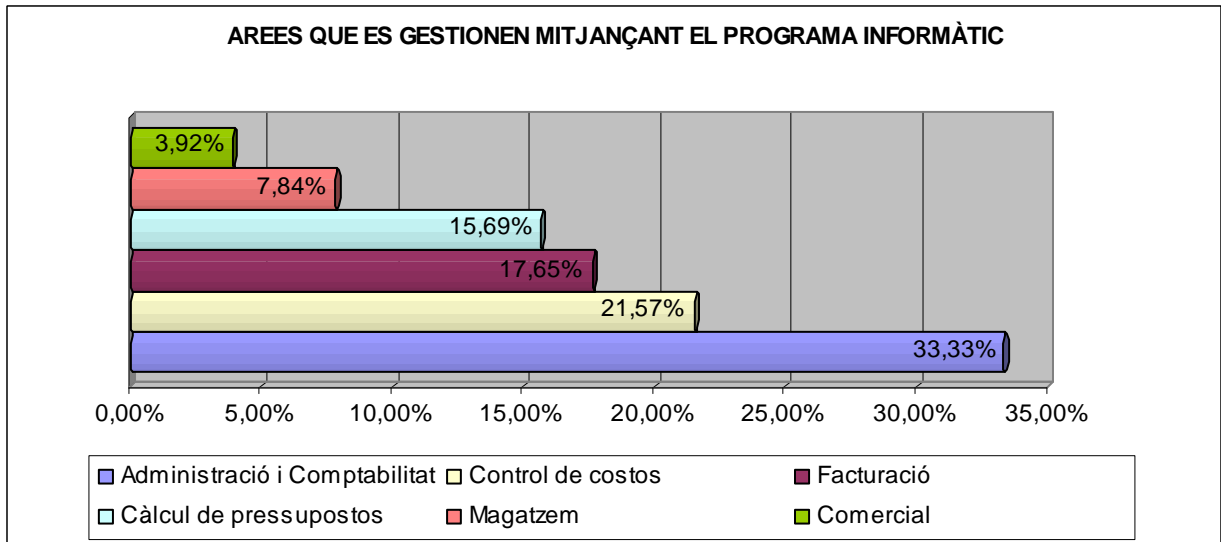
UTILITZA PROGRAMA INFORMÀTIC PER LA GESTIÓ D'EMPRESA



TÉ PÀGINA WEB

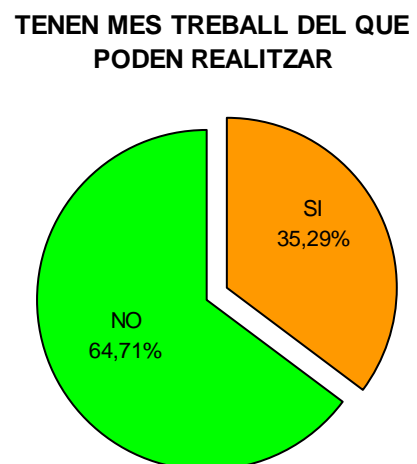
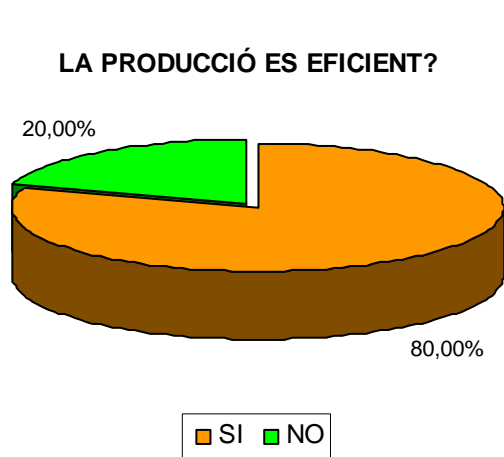


Les àrees de major importància que es gestionen des del programa informàtic son: compatibilitat, control de costos, facturació i càlcul de pressupostos. Amb menor rellevància hi ha l'àrea de comercial i gestió del magatzem.



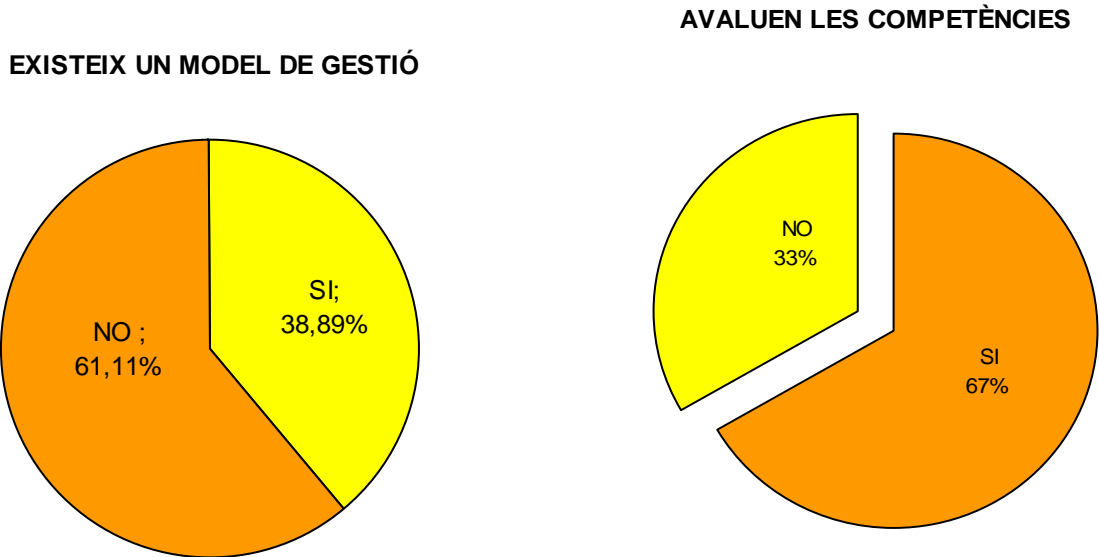
PRODUCCIÓ

La majoria d'empreses compten amb sistemes de producció el suficientment eficients. Ho facilita el fet que no tinguin més treball del que puguin assumir.



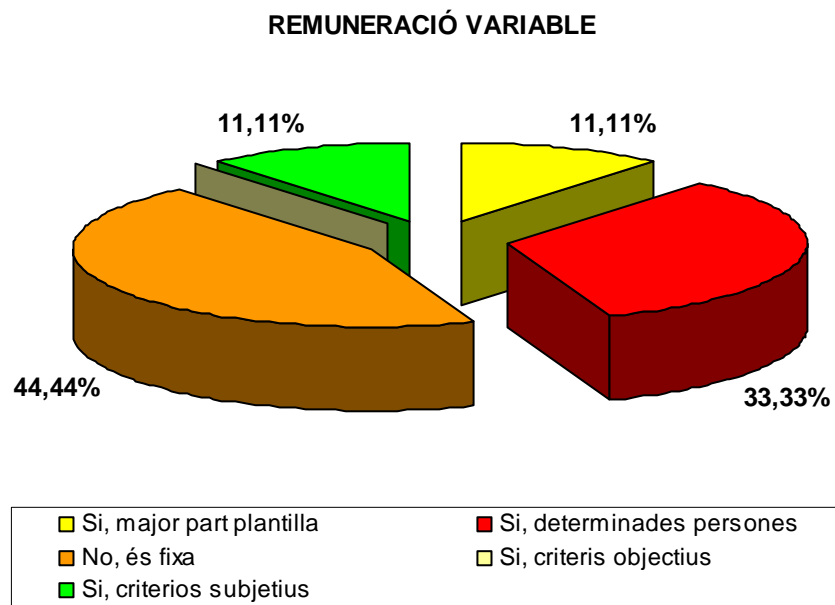
ORGANITZACIÓ

En el 61% de les empreses no existeix una estructura organitzativa sòlida que defineixi objectius, funcions, responsabilitats, metodologia de treball, resultats a obtenir, indicadors a seguir per un correcte funcionament.



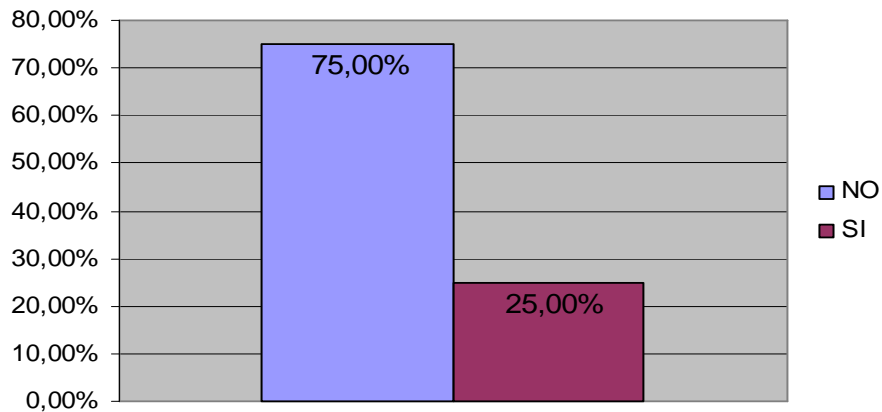
Un 67% avalua les competències del lloc de treball i de les persones que l'han d'ocupar.

La majoria d'empreses (55%) apliquen una remuneració variable al personal, de les quals un 11,11% ho aplica a tota la plantilla i un 33% a determinades persones.

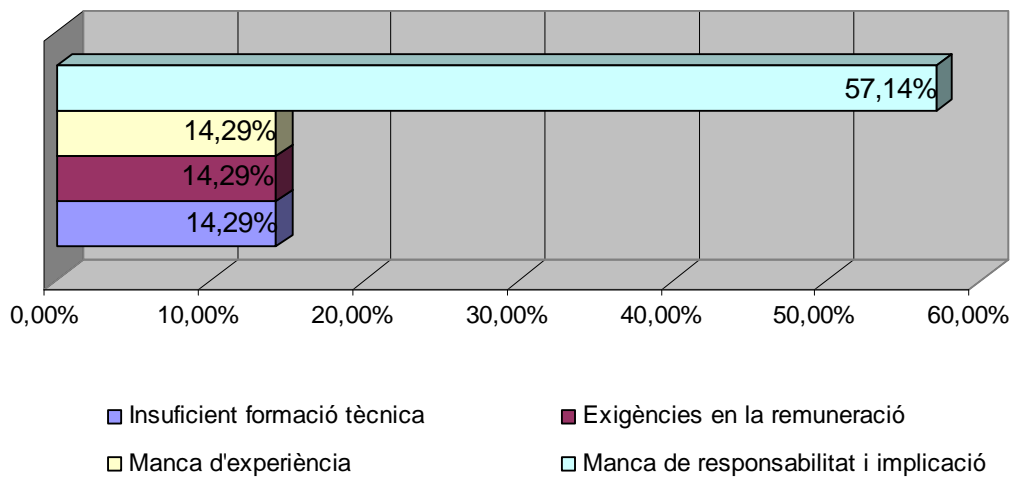


La majoria d'empreses (75%) no tenen problemes per contractar i fidelitzar al personal. El 25% que sí té problemes apunta que la principal causa es la manca de responsabilitat i implicació a la feina.

PROBLEMAS PER CONTRACTAR I FIDELITZAR AL PERSONAL



DIFICULTATS PER FIDELITZAR AL PERSONAL CONTRACTAT

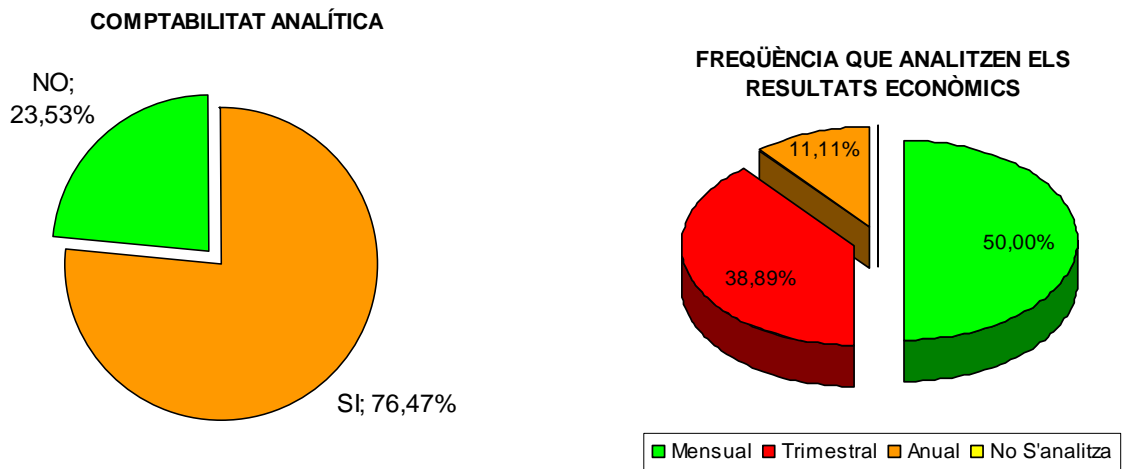


ECONOMIA I FINANCES

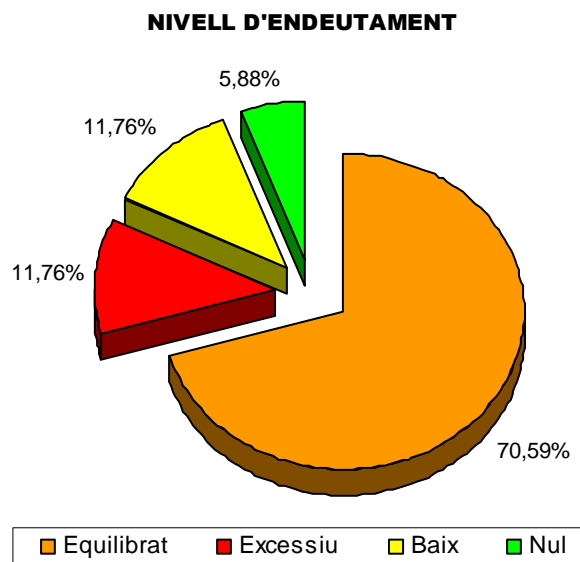
El 76% de les empreses porta una comptabilitat analítica que els permet conèixer a nivell general el volum d'ingressos, costos directes, marge brut, costos d'estructura, marge net, i previsió de la tresoreria.

Un 50% analitza, especialment la tresoreria, amb una periodicitat mensual i un 38%

trimestral.



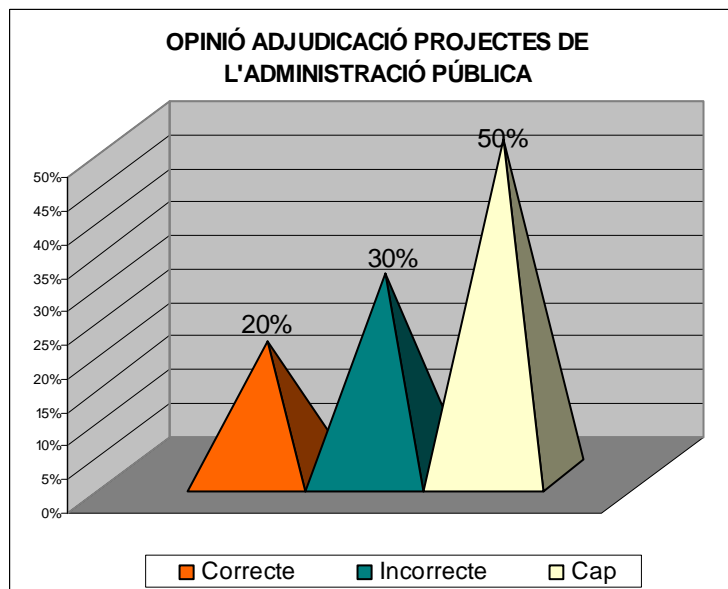
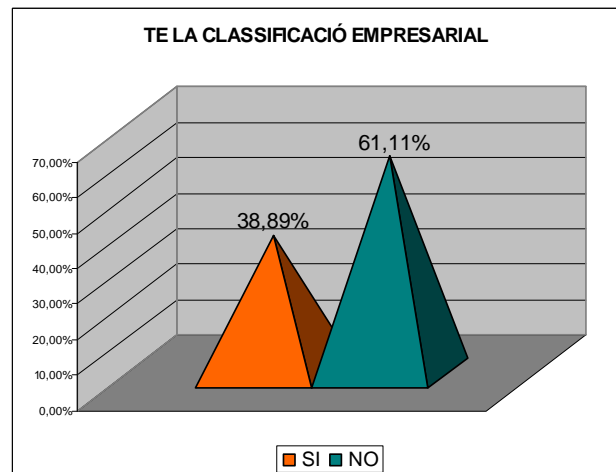
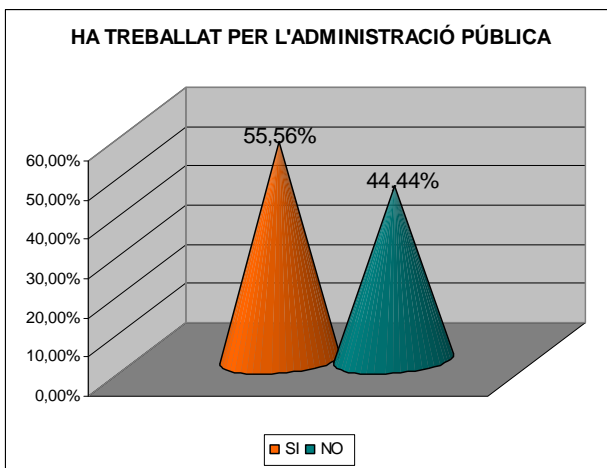
Fins ara, les empreses han tingut un nivell d'endeutament equilibrat. La bona marxa del sector i del negoci els ha permès generar suficients recursos per poder suportar els efectes de davallada de feina, morositat, dificultats per accedir a finançament, increment dels tipus d'interès, etc. Però si la situació no millora, es probable que el panorama en sigui un altre de ben diferent.



EL PAPER DE L'ADMINISTRACIÓ PÚBLICA COM A CLIENT

El 55% de les empreses han treballat per l'administració pública. Només un 38,89% té la classificació empresarial.

El 30% de les empresàries i empresaris opina que el sistema d'adjudicació de l'Administració Pública es poc transparent, no beneficia a les empreses de la població i sempre son les mateixes adjudicatàries. Només el 20% creu que el sistema es prou correcta, i un 50% no en té cap opinió.

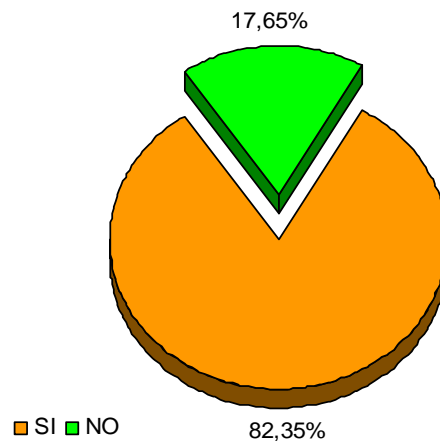


GREMI DE CONSTRUCTORS

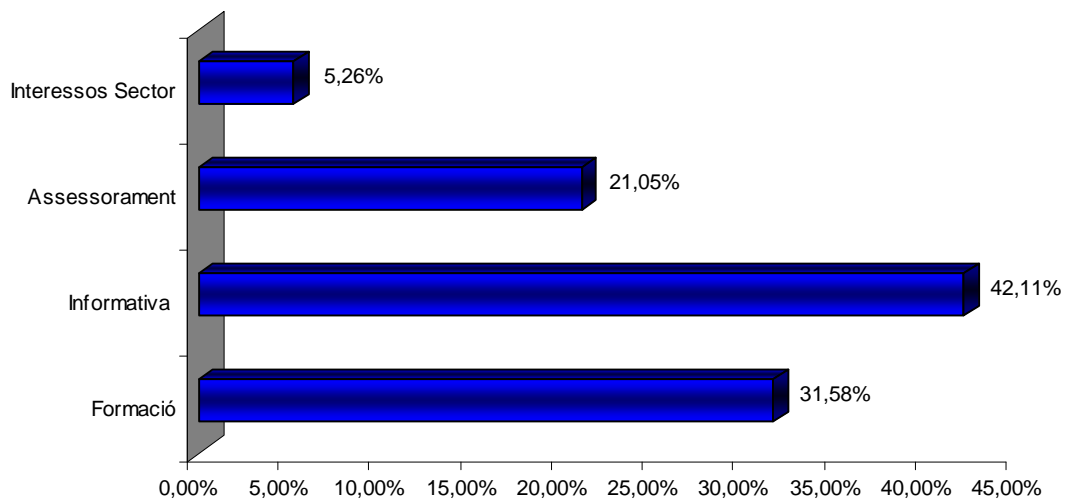
El 82% de les empreses veuen representats els seus interessos en el gremi de constructors al que pertanyen.

L'aportació del gremi es centra principalment en informar de la normativa legal tècnica i comptable (42,11%), en facilitar una oferta formativa per als seus treballadors (31,58%), i en donar assessorament tècnic, jurídic i mercantil (21,05%).

VEU REPRESENTATS ELS SEUS INTERESSOS EN EL GREMI ?



APORTACIÓ DEL GREMI

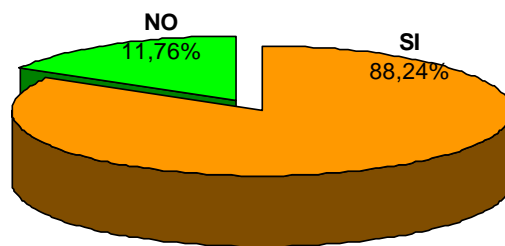


8. FORMACIÓ

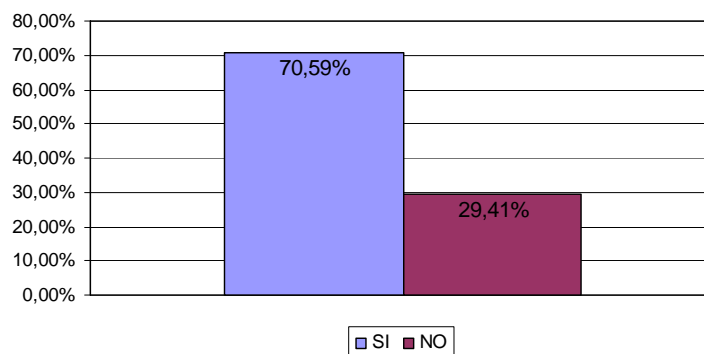
Un 88,24% de les empreses enquestades manifesten disposar d'un adequat coneixement tècnic a nivell normatiu i de la professió, principalment perquè disposen d'un equip de professionals en aquest àmbit i és suficient per la tipologia de feines que realitzen actualment.

A nivell operatiu, consideren necessari ampliar la formació del personal d'obra.

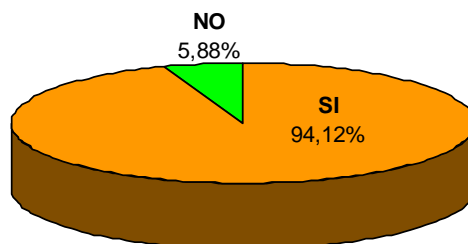
EXISTEIX EL SUFICIENT CONEIXEMENT TÈCNIC



PERSONAL TÈCNIC



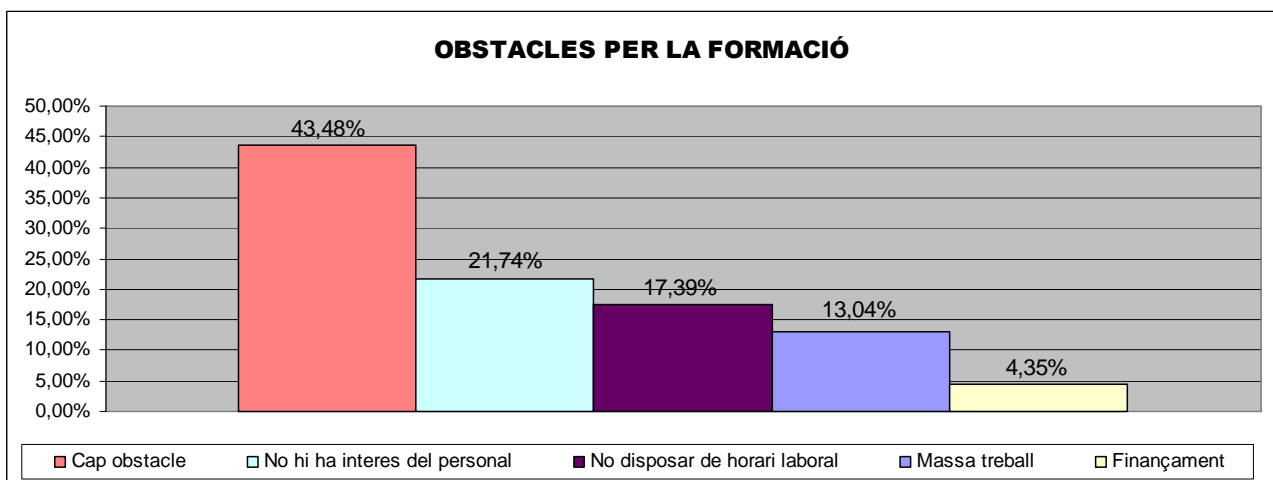
ES ADECUAT EL CONEIXAMENT DE LA NORMATIVA TÈCNICA



Un 44% manifesta no tenir cap tipus de dificultat en realitzar sessions formatives per la bona predisposició de les persones que hi treballen. En canvi, el 56% de les empreses enquestades manifesta tenir dificultats per fer la formació, i les causes son:

- ♦ Poc interès de les treballadores i treballadors (21,74%).
- ♦ Empresaris/es no disposats a invertir hores laborals en formació, i treballadors/es no la volen fer fora d'aquest horari (17,39%).
- ♦ Volum de feina intens que en aquests darrers anys no ha permès disposar d'hores lliures per invertir en formació (13,04%)

Un altre motiu, però amb menor repercussió es que no compten amb recursos econòmics i financers per invertir en formació no subvencionada.

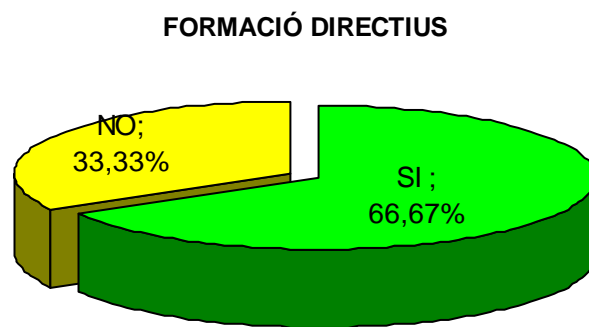


Aquest percentatge d'empreses que no fan formació tècnica a les seves treballadores i treballadors es veurà reduït en els propers anys arrel de l'aprovació del Conveni Col·lectiu del Sector de la construcció pel període 2007 - 2011, que posa en marxa el funcionament de la Targeta Professionals de la Construcció (TPC), un ambiciós pla enfocat a la professionalització del sector i l'eliminació dels riscos laborals que culminarà en el 2012, moment a partir del qual serà obligatòria la seva utilització. Es un tipus de targeta d'identificació electrònica a través de la qual està previst que els/les professionals de la construcció puguin acreditar la formació bàsica per prestar

els serveis en una obra, tant a nivell de coneixements de la professió com també haver rebut la formació adequada en matèria de prevenció de riscos laborals.

La totalitat de les empreses enquestades creu adequada l'oferta formativa existent, especialment la que facilita el gremi de constructors al que pertanyen.

Una dada a destacar, es que més del 60% d'empresaris/es ha realitzat formació en gestió d'empresa, però només un reduït nombre la posen en pràctica.



9. ANÀLISI DAFO

DEBILITATS

1. El sol es un bé escàs i suposa un alt percentatge (35% aprox.) del preu final de l'habitatge.
2. Concentració en obres d'edificació residencial.
3. Poca incidència de la innovació com a valor afegit.
4. Propensió al creixement ràpid en volum de facturació i intensiu amb mà d'obra.
5. Alt nivell de competitivitat entre empreses. Excessiva prioritització del preu a la qualitat.

6. Poca sensibilitat a la cooperació empresarial.
7. Important presència d'empreses de reduïda dimensió.
8. Dificultats per trobar i captar persones qualificades.
9. No existeix un model de gestió empresarial prou sòlid.
- 10.No hi ha un pla estratègic del negoci.
- 11.Alta sinistralitat laboral.
- 12.Reduïda inversió en formació continua amb el personal d'obra.
- 13.Dificultats per optar a finançament bancari del capital circulant.
- 14.Valoració negativa de l'adjudicació de projectes d'obra pública.
- 15.Percepció del Gremi com una organització tancada i amb dificultat per liderar una projecció sobre l'entorn.
- 16.Baix esperit corporatiu.
- 17.No existeix una política d'aliances.

AMENACES

1. Sector inestable i molt sensible als cicles econòmics.
2. Progressiva pèrdua de qualitat per la manca de qualificació professional.
3. L'escassetat de sol genera un fort procés especulatiu que provoca desequilibris importants.

4. Entrada de noves empreses competidores amb major dimensió, solidesa, i cultura empresarial més innovadora.
5. Insolvència davant la pèrdua de clientela i/o servei amb important concentració.
6. Fragilitat financera: augment de la morositat, davallada obra residencial, no renovació productes bancaris.
7. Pèrdua d'oportunitat de negoci.
8. Dificultats d'adaptació a les exigències normatives en matèria de Medi Ambient, Urbanisme, i Salut i Prevenció Laboral.
9. Progressiva pèrdua de competitivitat en micro i petites empreses.
10. Condicions laborals i de treball desfavorables respecte a altres sectors (climatologia, convivència amb altres industrials, etc.).
11. Alta rotació de personal.
12. Demanda d'obra residencial a la baixa durant els pròxims anys.
13. Dependència d'una font de finançament limitada.
14. Poca sensibilització de les empreses constructores davant la necessitat de fomentar la reflexió estratègica del propi negoci.

FORTALESES

1. Consideració de l'habitatge com un instrument d'estalvi de capital.
2. Augment de les inversions públiques i de capital privat en Obra Civil i edificació no residencial.

3. Incorporació de noves tecnologies de major precisió i seguretat que suposen un augment de la qualitat en els treballs i una major rapidesa d'execució de l'obra.
4. Introducció de sistemes informàtics en les fases de pressupost, planificació, gestió i supervisió, que faciliten l'organització de l'obra i generen importants avenços.
5. Garantia de qualitat en els treballs i servei pel tracte directe i personalitzat amb la clientela.
6. Procés de modernització en les estructures empresarials, en les empreses mitjanes i de major tamany.
7. Coneixement de la realitat econòmica i financera del negoci.
8. Sector estructurat en associacions empresarials que aporten importants millores a les empreses.
9. Valoració positiva de l'esforç realitzat pel Gremi de Constructores i Promotors d'obres de Mataró i Comarca.
10. Experiència, coneixement i formació en gestió i direcció d'empreses.
11. Sensibilitat de les Administracions vers el sector com a indicador clau de l'evolució econòmica.

OPORTUNITATS

1. Desenvolupament de nous materials i sistemes de producció.
2. Innovació. Construccions sostenibles.

3. Cooperació empresarial: empreses constructores, indústries auxiliars, associacions, Administracions...
4. Recent paquet de mesures impulsades pel govern central. Plan E.
5. Nous tipus de construccions al Maresme com a zona de turisme i serveis: centres geriàtrics, instal·lacions esportives i d'oci, etc.
6. Nou paper de les associacions com a factor de desenvolupament del seus territoris. Les administracions locals estan molt vinculades i interessades en cooperar amb el Gremi.
7. Entorn econòmic i social propi molt característic, molt centrat en el sector de la construcció, amb necessitats i demandes clares d'innovació i formació.
8. Escenari polític, tant a nivell estatal com autonòmic, orientat a incentivar la recerca i la innovació, amb un increment en l'assignació de recursos (2% del PIB en R+D i 5% en R+D+I, el 2008).
9. Demanda creixent de la societat de nous perfils professionals/titulacions que apunten a un augment de necessitats de la població en matèria de solucions tecnològiques pel benestar individual i de sensibilització pel medi ambient.
10. Col·laboració amb entitats i institucions per tal de potenciar la innovació: proveïdors, centres tecnològics, instituts de recerca... Interès important per part de l'administració, a més a més, com a element de promoció de la ciutat.
11. L'evolució de les tecnologies proporciona moltes oportunitats per innovar en metodologies de docència, recerca i gestió.
12. El Gremi té l'oportunitat d'exercir el lideratge en innovació empresarial d'un sector a Catalunya.

10. REPTES I NECESSITATS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ

1. MILLORAR LA COMPETITIVITAT DEL SECTOR.

Aquesta millora competitiva ha de permetre incrementar la capacitat de producció de les empreses, i especialment incrementar el nivell de tecnologia. Per tant, només serà possible si s'inverteix en una adequada formació continuada i en innovació per aconseguir noves tècniques i materials.

FORMACIÓ

L'ofici de la construcció només tindrà futur amb una adequada formació a tots els nivells de l'estructura empresarial, però especialment a la producció. Fins fa uns anys el paleta era considerat "una persona que posava totxos", però aquest concepte ha canviat i amb la formació es vol pretendre ensenyar el perquè del procés productiu en la construcció.

Aquesta formació s'ha de basar en 3 pilars:

- ◆ formació a nivell tècnic: noves tecnologies i aprenentatge bàsic.
- ◆ formació a nivell pràctic.
- ◆ formació en valors professionals: cultura preventiva, serietat, professionalitat, amor propi / competitivitat sana, esforç, responsabilitat, etc.

Els objectius de la formació han de ser:

- qualitat en els treballs
- major productivitat
- major responsabilitat
- major implicació
- menor absentisme

No totes les empreses inverteixen en formació perquè hi ha poc compromís per part dels beneficiaris directes, i no n'obtenen un retorn immediat. Es dona en freqüents

ocasions, que una vegada formada una persona de l'empresa aquesta decideix marxar. Per pal·liar aquesta situació es podria fixar una formació mínima a càrrec de treballadors/es per poder accedir a la professió.

INNOVACIÓ

Aquesta innovació s'ha de donar en diferents aspectes:

- ✦ incorporació nous sistemes de gestió que millorin l'eficiència operativa i interna del negoci.
- ✦ incorporació de materials de millors prestacions. Materials avançats multifuncionals, nanotecnologia, biodegradables, etc.
- ✦ Construcció d'edificis i infraestructures amb tècniques més innovadores que incorporin la industrialització del procés productiu: estandarització, components modulars de prefabricats, automatització, robòtica, tecnologies d'ensamblat, etc.
- ✦ Nous sistemes de rehabilitació i manteniment mitjançant tecnologies laser, monitorització, nous sistemes de reforç, desenvolupament de tècniques de inspecció no destructives, etc.
- ✦ Incorporació d'energies renovables en la construcció d'edificis: fotovoltaica, geotèrmia, biocombustibles, entre d'altres.
- ✦ Incorporació de les tecnologies de la informació i comunicació (TIC's) en el procés productiu, com sistemes inalàmbrics, domòtica, sensorització, realitat virtual, eines per a la millora de la gestió del projecte, etc.

2. MAJOR RESPECTE AL MEDI AMBIENT.

Paper clau per dirigir-nos cap a una societat sostenible. Es necessària una conciliació entre l'activitat constructora i el seu entorn conservant el medi ambient. Aquest repte serà possible si:

- S'utilitzen materials de reciclatge.
- S'integren les energies renovables als edificis residencials i no residencials.
- Es dona alternativa als combustibles de caràcter fòssil, com el biocombustible i l'hidrogen obtinguts de recursos renovables.
- S'aprofiten els recursos naturals: optimització de l'ús del sòl i el cicle de l'aigua.
- Protegim les zones naturals.

Serà necessària una major campanya de difusió pública que ressalti la cultura de l'aprofitament dels recursos urbans.

Experts/es del sector avalen l'habitatge del futur sostenible, econòmic i pràcticament autosuficient generant l'energia que es necessita consumir. Un habitatge construït amb panells de formigó lleugers, material reutilitzable, estructures modulars reciclables, sistemes de depuració d'aigües, etc.

3. DESENVOLUPAMENT DE CIUTATS SOSTENIBLES.

Les ciutats sostenibles han de permetre millorar la qualitat de vida i desenvolupar edificis i entorns urbans que cobreixin les necessitats de la població. Per això s'hauran d'adoptar models de vida no agressius ni amb la salut de les persones ni amb el medi ambient.

Alguns d'ells son:

- Sistemes intel·ligents que interaccionin i es comuniquin amb la població.
- Estàndards basats en la seguretat i confort.
- Desenvolupament de nous instruments de planificació i ordenació urbana sostenible.

- Tecnologies per a la millora d'accessibilitat de la ciutadania a qualsevol tipus d'edifici i infraestructura.

La llar digital es on les necessitats de les famílies en matèria de seguretat i control, comunicacions, oci i confort, integració mediambiental i accessibilitat, son ateses mitjançant la convergència de serveis, infraestructures i equipaments.

4. MAJOR SEGURETAT EN EL TREBALL.

Aconseguir nivells òptims de seguretat i salut en tots els processos de la construcció, mitjançant:

- Desenvolupament de robòtica per minimitzar la presència de treballadors en punts de riscos.
- Sistemes de major seguretat en les obres.
- Desenvolupament de nova maquinària i eines de menor risc en el seu ús.
- Disseny de sistemes d'evacuació en infraestructures en cas de risc.
- Sistemes automàtics d'avaluació de riscos.

11. MESURES

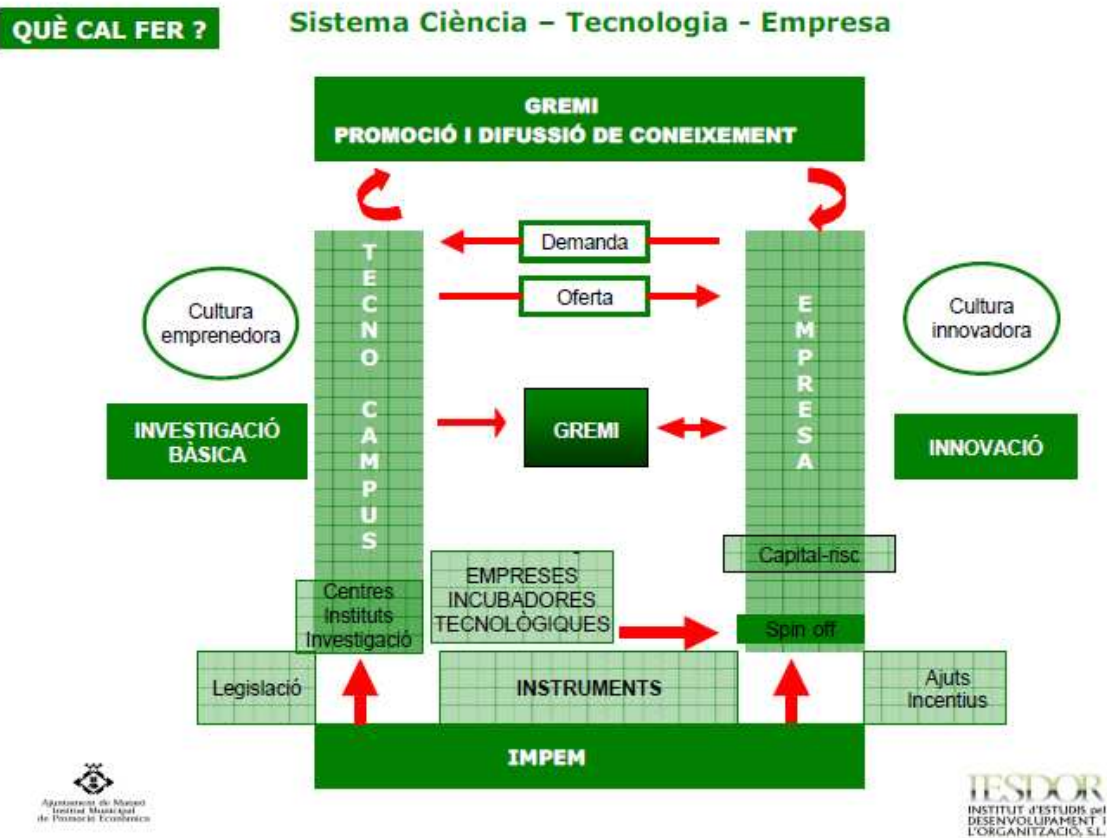
ADMINISTRACIÓ PÚBLICA (estatal, autonòmica i local)

- ♦ Convertir habitatges de construcció privada en habitatges de protecció oficial mitjançant acords entre l'Administració Pública i l'empresa. Espanya es el país europeu amb major nombre de pisos construïts, però pocs de protecció oficial.
- ♦ Aquest increment d'habitatges de protecció oficial poden anar destinats a lloguer.
- ♦ Enduriment de mesures davant el no compliment de la llei de la morositat. Actualment les empreses estan indefenses davant un impagat de la clientela.

- ♦ Potenciar la rehabilitació i manteniment per millorar la ciutat, qualitat de vida, i eficiències energètiques.
- ♦ Major inversió en obra pública com a motor de recuperació.
- ♦ Millorar la gestió en general de licitació: major planificació de projectes, facilitar la tramitació, allargar els terminis de sol·licitud, transparència en l'adjudicació, complir amb els terminis d'execució, terminis de cobrament més favorables, etc.
- ♦ Impuls a l'eficiència energètica. Major campanya de difusió pública que ressalti la cultura de l'aprofitament dels recursos naturals.
- ♦ Incentius per aquelles empreses i particulars que inverteixin en energies renovables.
- ♦ Revisar la legislació vigent, eliminant aquelles regulacions ineficients amb multitud de barreres arquitectòniques.
- ♦ Afavorir la normativa fiscal a les empreses: reducció d'impostos, major facilitat en el fraccionament dels impostos, etc.
- ♦ Ajudes a les empreses per fer front a les quantioses indemnitzacions del personal.
- ♦ Registre d'empreses acreditades (REA) també per a clientela particulars. Amb aquesta mesura s'aconseguirà evitar amb major percentatge l'intrusisme.
- ♦ Juntament amb les associacions empresarials, caldria establir unes "regles mínimes de joc" que evitin un mercat totalment lliure, i obliguin a les empreses a adscriure's a un codi deontològic propi passant uns controls determinats.

GREMI I ASSOCIACIONS EMPRESARIALS

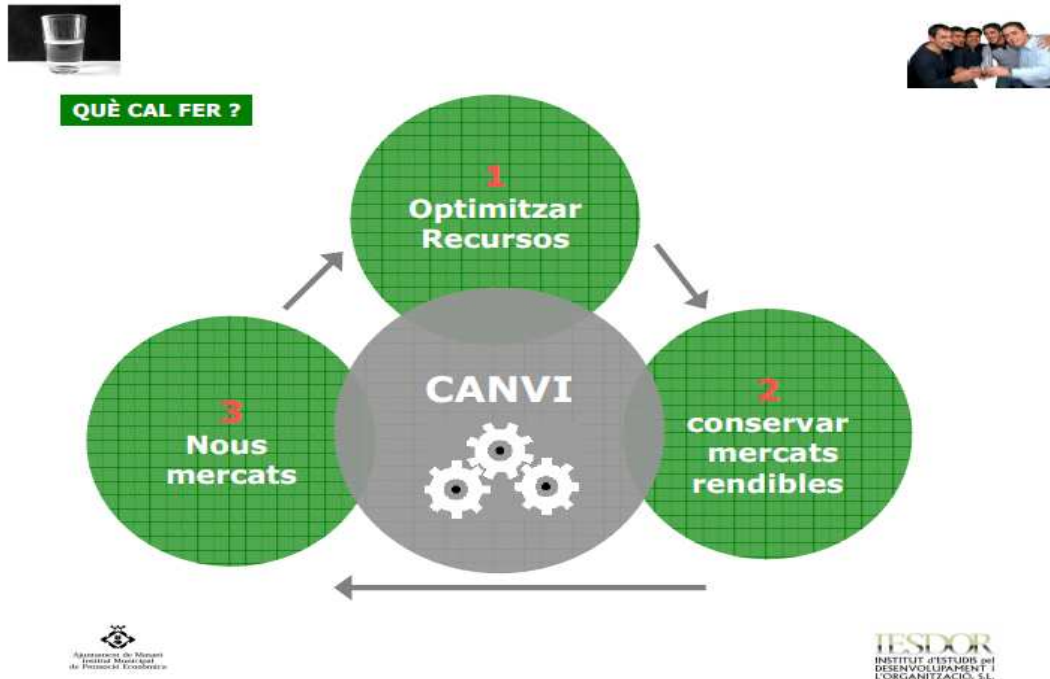
- ♦ Oferir una major oferta formativa professional i continuada per encarar el futur.
- ♦ Establir acords amb algunes entitats financeres per demanar una major responsabilitat i apostar per l'equilibri en la concessió de finançament. Les entitats financeres en temps de bonança han concedit hipoteques "amb una gran generositat", i actualment no hi son quan les coses no van tant bé.
- ♦ Abanderar un projecte d'accions dirigides a plantejar solucions per la indefensió de les empreses davant la morositat. Convé la creació d'una plataforma multisectorial, és a dir, integrada per diferents associacions empresarials auxiliars al sector de la construcció, que establissin determinats objectius encaminats a donar compliment de la llei europea en quan a terminis de pagament, i la reforma de la llei de manera que es garanteixin els cobraments en obra nova.
- ♦ Fomentar la cooperació entre empreses. Major diàleg. Competitivitat sana. Organització de jornades Networking.
- ♦ Portar a terme actuacions que promoguin la cooperació entre:
 - a. empreses constructores associades al gremi
 - b. gremi constructors amb altres associacions empresarials d'activitats auxiliars a la construcció, com per exemple el gremi d'instal·ladors.
 - c. empreses constructores associades amb empreses associades en gremis auxiliars.
- ♦ Impulsar l'obtenció d'una qualificació professional en la compra - venda immobiliària, per evitar altre vegada l'efecte immobiliari especulatiu.
- ♦ Organització de jornades tècniques per informar a les empreses de nous sistemes de construcció, nous materials, i conscienciar de la necessitat de construir edificis sostenibles.



EMPRESSES

- ◆ Millorar els sistemes de gestió operatius i interns del negoci. Definir una estructura organitzativa sòlida que defineixi objectius, funcions, responsabilitats, metodologia de treball, resultats a obtenir, indicadors a seguir per un correcte funcionament.
- ◆ Elaboració d'un pla estratègic que defineixi la trajectòria de futur a seguir.
- ◆ Diversificació de la clientela i de tipus d'obra.
- ◆ Aposta per les noves tecnologies en el procés productiu.
- ◆ Estimular la formació entre treballadors/es, especialment els d'obra.

- ♦ Cooperació entre empreses per créixer. Major diàleg. Buscar complementarietats entre elles.
- ♦ Complir amb tot el marc normatiu que els afecte, especialment la normativa tècnica, la Protecció de dades i la prevenció de riscos laborals.



12. CONCLUSIONS

“Si vols mal a algú, desitja-li 10 anys de bonança”, diu un vell proverbi xinès.

Conscientment o no, gran part de les empreses constructores s’han mogut en un context de creixement econòmic en el que “els hi ha vingut a comprar” i no han venut, en el que el diner no ha estat car i el mercat les ha anat “empenyent” .

Aquesta situació els hi ha tapat ineficiències en la gestió del propi negoci i en l’ús de tots els recursos disponibles. Especialment en la manca d’una vertadera reflexió estratègica de cap a on volem que vagi l’empresa, com hi ha d’anar i amb quins

mitjans. I ara, més que mai, toca treure la pols a totes aquestes qüestions i atacar a fons totes aquestes ineficiències.

Contra la crisi no hi podem fer res, però sí – i molt – de com afrontar-la millor i ser menys vulnerables en el futur.

Aquesta crisi hauria de provocar un gran canvi en el sector, si no, una vegada més no haurem après la lliçó. Per una gran majoria d'empreses constructores s'endevina un objectiu d'autoocupació més que no pas la resposta a la detecció d'una oportunitat de mercat. Aquest fet fa que a partir de l'assoliment d'una dimensió (especialment en termes de facturació) s'esgoti ràpidament tota voluntat de creixement inicial d'empresaris/es. Aquesta manca generalitzada d'una voluntat real de creixement entre aquestes empreses s'explica per un baix desenvolupament de l'estratègia empresarial, els processos de reflexió estratègica no figuren entre les prioritats del dia a dia de les empreses més petites, ja sigui per una falta de temps o bé de competències.

La visió massa habitual del curt termini de les petites empreses constructores, d'estar immersos en el dia a dia, fa que no hi hagi prou temps per fer créixer el valor d'empresa mitjançant la professionalització en la gestió empresarial, llavors, davant d'aquesta situació és difícil evolucionar cap a nous models de negoci, més complexos però també menys vulnerables i amb més expectatives.

Aquest nou model de negoci al que hem d'avançar obligatòriament és el creixement i la professionalització.

La professionalització s'adquireix mitjançant la formació, i el creixement mitjançant la cooperació empresarial.

La cooperació empresarial és una de les eines estratègiques més poderoses a l'hora de plantejar un procés creixement i consolidació. Cada vegada més, competir en el sector únicament en base als recursos i capacitats pròpies esdevé un clar límit al creixement, i cada vegada, més empreses (però encara poques) son les que per pal·liar la manca de mitjans o coneixement tècnic han optat per la cooperació empresarial en qualsevol de les seves diverses formes.

Tot plegat aconsella un canvi d'actitud, reorientar el sector per pal·liar la crisi i que col·loqui a les empreses constructores de Mataró i comarca en l'avantguarda, de tal manera que quedin emmarcades dins del que s'entén per modernitat empresarial.

En els punts anteriors a d'aquest estudi es fa un anàlisi de l'activitat productiva d'aquest sector econòmic en un àmbit geogràfic determinat, tant en els seus aspectes socio econòmics com formatius.

Provenim d'un important creixement continuat del sector en els darrers anys i fins al 2006, essent aquest sector el motor de l'economia i situant-se per sobre el PIB tant a nivell nacional, com autonòmic i local. Un període en que el boom immobiliari ha permès incrementar el nombre d'empreses del sector, el tamany i les capacitats de les ja existents, i gaudir de bonança en el sector financer.

En poc temps el panorama n'és un altre de ben diferent, i la construcció catalana ha passat ha estar immersa en la crisi més profunda dels últims anys. Actualment es veu afectada per:

- Crisi immobiliària: morositat, davallada de vendes i nous projectes, tancament d'empreses, atur, etc.
- Dificultats del sector financer: morositat, retallada de finançament, increment dels tipus d'interès, venda de productes tòxics, entre d'altres.
- Resultats econòmics de les empreses ajustats i perspectives de futur difícils.
- Caiguda del consum.
- Manca de confiança en general.
- Increment de l'atur.
- Altres.

Per sortir d'aquí és necessari un treball conjunt de l'administració pública, associacions empresarials, empreses i entitats financeres portant a terme les mesures que es proposen en aquest informe.

A més, a totes aquestes mesures cal afegir-hi un canvi d'actitud per adaptar-se a la situació actual i mirar cap al futur. És moment d'iniciar un procés de reflexió, fomentar la creativitat i innovació. Si una empresa vol competir en el seu mercat ha de diferenciar-se, i per ser diferent ha d'innovar.

El sector ha de donar impuls a la innovació per millorar la seva productivitat i la qualitat dels seus serveis. Innovació basada en la experimentació continuada, en l'aprenentatge a partir dels errors i en compartir i consolidar el coneixement tècnic, professionals i agents del sector. A més, tots els agents del sector han de ser capaços de donar una resposta adequada exigent i en coherència als moments de crisi del sector, per tal que aquesta crisi sigui un canvi a millor.

La innovació ajudarà a les empreses davant un context econòmic com l'actual a:

Reflexionar del model de negoci, tornant a pensar on i com ha de guanyar diners l'empresa. És necessària l'elaboració d'un pla estratègic que contribueixi al creixement de l'empresa i millorar la seva posició competitiva, dissenyant el seu futur i fixant quina trajectòria és la que haurà de seguir per arribar als objectius fixats. Al treballar a partir d'un pla estratègic "obligarà" a l'empresa a fixar uns objectius generals, econòmics, comercials i organitzatius.

Buscar noves alternatives tecnològiques dins i fora de l'empresa que ens permeti ser més competitius.

Revisar o crear processos de treball que ens permeti ser molt més eficients per guanyar competitivitat en cada projecte.

Explorar aliances per a compartir guanys i riscos.

Explorar noves relacions amb els clients.

Apostar per la formació. El sector disposa d'una àmplia oferta formativa tècnica i de gestió, tant en continguts com en especialitats i titulacions, propera i generalment subvencionada.

En resum:

Cal ser conscients de la necessitat de professionalitzar el sector per convertir-lo en un sector punter en tecnologia i gestió perquè la construcció no sigui considerat madur, de baixa productivitat, poc innovador i amb pes excessiu en el creixement de l'economia del nostre país.

Davant aquest clima d'incertesa i unes expectatives de futur pessimistes, el primer que s'ha de fer es preguntar què podem fer nosaltres, què ha de canviar l'administració, què poden fer les associacions empresarials, i què ha de canviar de les empreses i els seus mètodes de gestió i comportament davant el mercat, per poder trobar oportunitats de negoci en els reptes i en les dificultats.

Tard o d'hora, aquesta dura crisi econòmica arribarà al seu fi, quan així sigui , el sector de la construcció pot haver canviat tant que únicament podran sobreviure i tirar endavant aquelles empreses que precisament s'hagin estat preparant per la transformació del sector.

13. PRINCIPALS FONTS D'INFORMACIÓ

Per realitzar l'estudi s'ha recorregut a les següents fonts d'informació:

- Entrevistes amb les empreses participants.
- Participació en jornades del sector.
- Institut Nacional d'Estadística (INE), i l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

- Dades d'altres organismes estadístics a nivell europeu, nacional, autonòmic i local: EUROSTAT, SEOPAN, i Ministerio de Fomento.
- Estudis externs elaborats sobre matèries relacionades amb aquest estudi.

14. ANNEX

a. Qüestionari.

QÜESTIONARI
ESTUDI SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ A MATARÓ I COMARCA

DADES GENERALS DE L'EMPRESA

Nom de l'empresa: _____

Persona de contacte: _____ Càrrec: _____

E-mail de contacte: _____ Telèfon de contacte: _____

Activitat : Promotor Constructor Promotor - Constructor

Descripció de l'activitat: _____

Nombre de treballadors: _____ (any 2008) _____ (any 2009)

Antiguitat en el sector: _____ Antiguitat de l'empresa actual: _____

Facturació: 2007 _____ euros

2008 _____ euros

2009 _____ euros

Té alguna certificació? No Sí. Quina? _____

TIPUS DE TREBALLS QUE FA

Edificació residencial Edificació no residencial Obra Civil

Manteniments i Rehabilitació Altres: _____

PRINCIPALS FORTALESES DE LA SEVA EMPRESA

Qualitat en el servei Qualitat de treballs Imatge d'empresa Exclusivitat

Comercialització Innovació Especialització Ubicació

Tracte personal Finançament Preu Servei post-venda

Altres: _____

PRINCIPALS BARRERES que impedeixen el creixement de la seva empresa

Mercat Formació tècnica Formació en gestió d'empresa

Intrusisme Normativa exigent Temor a assumir nous reptes

Manca de personal qualificat Finançament Manca d'un equip implicat

Organitzatives Empresa familiar Successió

Escassa agilitat de l'Administració Pública Escassa construcció d'habitatge protegit

CLIENTS**Principal grup de clients als que es dirigeix, i percentatge sobre el total de vendes:**

Particular _____ % Administració Pública _____ %

Residencial _____ % Comerç _____ %

Indústria _____ % Altres: _____ %

_____ %

_____ %

Respecte al principal grup de clients que ha indicat, quines expectatives li ofereix pel pròxim any?

Creixement Estabilització Disminució

Àmbit geogràfic dels clients:

Local Comarcal Provincial Autonòmic Nacional

Es realitzen accions concretes per fidelitzar els clients?

No

Quines son les perspectives de feina per els pròxims anys?

- Creixement _____ % Disminució _____ %
 Estancament

COMERCIALIZACIÓ**Quines son les principals accions que realitza per a la captació de clients?**

- Cap, "venen sols" Relacions personals del propietari Publicitat
 Visites comercials Pàgina web Altres: _____

Visita les fires del sector?

- No Si. Quines ? _____

Realitza algun tipus de publicitat en revistes especialitzades o similars?

- No Si. Quina ? _____

Quina imatge creu que transmet la seva empresa?

- Atractiva Millorable Deficient

COOPERACIÓ**Delega algun tipus de treball a altres empreses del seu entorn i confiança?**

- Si No

Per quina raó?

- Manca de mitjans Manca de coneixement Manca de temps
 No forma part del nostre servei habitual Altres: _____

Creu que una major i sòlida cooperació amb altres empreses podria enfortir la seva empresa?

- Si No

INNOVACIÓ**Considera la innovació com un factor determinant en la seva estratègia de negoci?**

- Si No

Quin nivell de innovació existeix en la seva empresa?

- Alt Baix No n'hi ha

En quines àrees del negoci té un major pes la innovació?

- Cap Coneixement tècnic Nous serveis
 Comercialització Cooperació Gestió de persones
 Estratègia de negoci Gestió interna Altres: _____

Observa continuament els canvis de l'entorn?

- Si No

Marqui amb una "X" les tecnologies del sector que consideri més rellevant?

- Industrialització del procés productiu: robòtica, automatització, desenvolupament de components modulars prefabricats
 Reciclat, recuperació i valoració de residus.
 Rehabilitació, restauració i conservació: sistemes de reforç, tecnologies làser, tècniques de inspecció no destructives.
 Energètiques: renovables (fotovoltaica, geotèrmica, biocombustible..),
 Materials: nanotecnologia, híbrids, biodegradables, multifuncionals,
 Informació i Comunicació (TIC's): domòtica, sensorització, sistemes inalambrics, realitat virtual,
 No

ESTRATÈGIA**Existeix un Pla Estratègic del negoci pels pròxims anys?**

Si No. Per què? _____

Com reestructuraria el sector?

Cooperació Fusions Aliances Desaparició d'empreses

Altres: _____

Quins creu que son els reptes o necessitats del sector?

Millorar la qualitat de vida, mitjançant el desenvolupament de ciutats sostenibles adaptació a les necessitats dels usuaris

Millorar la competitivitat del sector, incrementant el nivell tecnològic i de productivitat

Aconseguir nivells òptims de seguretat i salut en tots els processos de la construcció

Major respecte al Medi Ambient

Concentració / Cooperació

Formació en gestió d'empresa

Altres: _____

Creu que els sistemes de construcció són eficients?

Si No. Per què? _____

Quins dels següents aspectes milloraria?

Materials Comercialització Finançament

Sistemes de producció Normativa legal Altres : _____

Quina és la seva opinió de la situació actual del sector de la construcció al Maresme? I local?

Quines mesures s'haurien de prendre des de l'Administració a nivell autonòmic? I local?

Com veu la seva empresa d'aquí a 5 anys?

Com veu el sector de la construcció, a nivell local, d'aquí a 5 anys?

FORMACIÓ

Existeix el suficient coneixement tècnic entre el personal de producció de la seva empresa?

Si No.

Disposa de personal tècnic amb formació mitja o superior?

No Si. Quina especialitat? _____

El nivell de coneixement de la normativa tècnica vigent a la seva empresa es adequat?

Si No.

Quins son els principals obstacles per la formació continua entre el personal de l'empresa?

Massa feina Insuficient oferta formativa Finançament

No hi ha interès entre el personal No disposat a invertir hores laborals en fer formació i els treballadors no la

Cap obstacle volen fer fora de l'horari laboral.

Té dificultats per poder contractar i fidelitzar al personal?

No Si. Quines?

Insuficient formació tècnica Exigències en la remuneració Manca d'experiència

Manca de responsabilitat i implicació Altres: _____

De quina procedència es el personal que contracta?

Espanya Altres països. Quins? _____

Els directius de l'empresa compten amb formació en gestió empresarial?

Sí No.

COMPRES I LOGÍSTICA (Si s'escau)

Té un bon coneixement del cost real de les seves compres de material?

Sí No.

La seva empresa innova en els materials que utilitza per a la construcció?

No Sí. Quins? _____

Disposa d'un programa informàtic per a la gestió de compres?

Sí, però no l'utilitzo adequadament Sí, i l'utilitzo adequadament No

Utilitza un planning de treballs a realitzar?

Sí, però no sempre es compleix Sí, i normalment es compleix No

PRODUCCIÓ

Habitualment, té mes treball del que pot assumir?

Sí No.

Per la major part dels treballs realitza un pressupost previ i que el client ha autoritzat?

Sí No.

La capacitat de producció està suficientment optimitzada?

Sí No. Per què? _____

TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

Té i utilitza el correu electrònic?

Sí No.

Té pàgina web?

Sí No.

Utilitza un programa informàtic per la gestió empresarial?

Sí, específic del nostre sector Sí, de tipus general No

Quines àrees de negoci gestiona mitjançant el programa informàtic?

Administració i comptabilitat Facturació Control de costos
 Càlcul de pressupostos Comercial Magatzem

Quin es el nivell de utilitat d'aquest programa?

Adequat Mig Baix

ECONOMIA I FINANCES

La comptabilitat es de caràcter analític i permet conèixer marges, costos fixes i variables, punt d'equilibri, rendibilitats general, productivitat per operari, ...

Sí No.

Coneix i analitza els costos de materials, de la mà d'obra, i generals de l'empresa

Sí No.

Amb quina freqüència analitza els resultats i situació financera de l'empresa?

Mensual Trimestral Anual No s'analitza

Utilitza una previsió de cobraments i pagaments?

Sí No.

El seu nivell d'endeutament es:

Equilibrat

Excessiu

Baix

Nul

ORGANITZACIÓ

Hi ha definit un organigrama que fixi funcions, responsabilitats, documentació, metodologia, i temps per a cada actuació i persona?

Sí

No.

Es fan reunions de treball amb el personal per facilitar la comunicació i estimular la creativitat dels treballadors?

Sí. Amb quina freqüència? _____

No. Per què? _____

S'aplica una remuneració variable?

Sí, a la major part de la plantilla

Sí, a determinades persones

No, totes són fixes

Sí, amb criteris objectius i mesurables

Sí, amb criteris subjectius establerts per la direcció

En cas de ser empresa familiar:

De quina generació es?

Primera

Segona

Tercera

Quarta

Cinquena

Quants membres intervenen de la família? _____

Entre els membres de la família que intervenen hi ha una clara definició de funcions i responsabilitats?

Sí

No.

ADMINISTRACIÓ PÚBLICA

Ha treballat en alguna ocasió per l'Administració Pública?

No

Sí. Per quin tipus de projecte? _____

Quina opinió li mereix l'actual sistema de licitacions?

La seva empresa té la Classificació Empresarial?

Sí

No.

ASSOCIACIONS

Veure representats els seus interessos en el Gremi de Constructores de Mataró?

Sí

Sí. Per què? _____

Quina es l'aportació del gremi, a la seva empresa?

Per últim, inclogui qualsevol comentari que consideri oportú
