Emprendre en el sector de la construcció

Cinc professionals emprenedors ens parlen del seu projecte d'empresa

Carles Cartañá
informatiu@apabcn.cat

El Col·legi d'Aparelladors de Barcelona organitza conjuntament amb Barcelona Activa tot un seguit d'accions encaminades a millorar el mercat de treball dels professionals de la construcció. Sessions informatives, conferències i debats, cursos de formació són algunes de les activitats que es desenvolupen tant en la seu de l'entitat municipal com a la seu del CAATEEB. Servirà com a exemple la celebració durant els mesos de febrer i març d'una nova edició del programa *Emprendre en el sector de la construcció*, un programa a mida pensat específicament per a professionals emprenedors que volen iniciar un negoci relacionat amb el nostre sector a Barcelona.

Al febrer s'ha fet la fase formativa amb classes intensives a les aules del CAATEEB, tots els matins de 10 a 14 h. Els alumnes han après competències empresarials, així com les principals nocions per redactar un pla d'empresa i ara toca posar en marxa els projectes endegats, amb un seguiment i tutoria personalitzada. Un cop finalitzada aquesta primera fase, els participants han manifestat que estan molt satisfets de la formació rebuda. L'Informatiu ha demanat l'opinió d'alguns d'ells per si el seu optimisme pot servir d'estímul a altres per seguir aquest camí: Meritxell, Rafael, Emma, Josep Lluís i Isabel són professionals emprenedors que han decidit mirar endavant i encarar el seu futur amb valentia.

D'ESQUERRA A DRETA: RAFAEL, ISABEL, MERITXELL, JOSEP LLUÍS I EMMA A LA SEU DEL CAATEEB

Un canvi d'estratègia

Primer de tot els pregunto què els va motivar a seguir aquest programa. Meritxell, Josep Lluís i Isabel ja tenien clar que calia "obrir noves vies de negoci", que el despatx tradicional "ja no funcionava" i que calia "canviar d'estratègia" quan es van assabentar pels mitjans de comunicació del CAATEEB de la convocatòria d'aquest programa. Josep Lluís fins i tot ja havia fet alguna visita particular a Barcelona Activa a partir de la seva reflexió de què, tot i tenir els coneixements tècnics, "em calia un procés llarg per definir el model de negoci, l'estructura de l'empresa, el màrqueting i, és clar, els temes financers". Per a l'Emma, el programa era "just l'empenta que necessitem per polir la creació de la nostra nova empresa". En Rafael, finalment, ja porta un any treballant en la seva proposta d'empresa i el principal motiu per seguir el programa va ser "avançar", porten invertits esforços i diners en intentar que *Barcelona Architecture & Engineering Project (BA&EP)* sigui una realitat operativa. Així, la proposta de formació que se'ls va oferir cobria els dos principals objectius que es plantejaven per poder avançar: "obtenir i consolidar el pensament empresarial en el desenvolupament de la nostra idea i permetre'ns redactar un pla d'empresa prou sòlid que ens servís de guia i d'eina de mesura dels propers passos que hem de fer".

Els antecedents

Quina és o quina era la vostra feina com a aparelladors abans de decidir seguir aquest programa? Meritxell fa de professional liberal, fent tasques de *project manager* i direcció d'execució, ja sigui per a l'Administració o bé col·laborant amb enginyeries. Rafael és soci fundador de la societat Bardají-Capdevila Management Barcelona, dedicada a fer tasques pròpies dels arquitectes tècnics com ara la direcció d'execució i *project management*. Igual que Rafael, Josep Lluís ha exercit funcions similars en els darrers anys. Emma manifesta que es troba en situació d'atur si bé porta 9 mesos treballant amb els seus socis per formar una nova empresa. Pel que fa a Isabel, és arquitecta, té un despatx i amb

el seu soci va formar l'estiu passat ICB Arquitectura amb vistes a buscar noves vies per trobar feina conjuntament.

Valoració positiva de la formació

Els demano que em valorin la formació que acaben de rebre. "Molt positiva", diu Isabel. "He après moltíssim i seguir el programa ha estat una injecció d'il·lusió i moral molt necessàries en l'època tan difícil que estam vivint. He fet un canvi de mentalitat que penso que és absolutament necessari per afrontar el panorama laboral que tenim. Els companys del grup han estat excepcionals i he après molt escoltant-los i intercanviant impressions amb ells". Uns termes semblants fa servir Meritxell a l'hora de valorar la formació: "Hem sortit tots amb un concepte molt positiu del curs, plens d'energia i optimisme. En el curs s'hi tracten temes sobre creació i gestió d'empreses, confecció de pla d'empresa, l'orientació a les vendes, educació emocional, es donen infinits consells, tenim tutories personalitzades, t'ajuden a buscar finançament..."

També Rafael en té una opinió positiva. Pel seu recorregut professional en els darrers mesos, amb el seu soci han estat connectats i han participat de moltes de les iniciatives promogudes pel Servei d'Ocupació del CAATEEB i també per Barcelona Activa. "Totes han estat molt profitoses", diu, "però fins al moment i molt especialment pel que fa a l'entitat municipal, no havien estat dedicades específicament al nostre sector, com ara". Josep Lluís detalla molt bé els beneficis rebuts. Diu que els han transmès molta informació tècnica sobre l'empresa, el seu planejament i organització, uns coneixements que els permeten iniciar l'activitat de manera molt estructurada i amb la viabilitat analitzada. "Però el que m'ha sorprès i valoro més positivament", diu, "és, per una banda, les tutories personalitzades i, per altra, l'orientació i el treball que hem fet en relació al màrqueting i la preparació personal, segurament perquè són els àmbits que més s'allunyen de la manera de raonar que tenim habitualment els tècnics". Finalment, Emma diu que la fase de formació l'ha deixada "convençuda i amb les idees més clares per saber cap a on dirigir-me".

Anàlisi termogràfica d'edificis

Superada la fase de formació, ara toca

Entrevista a Martí Foz, coordinador del programa *Emprendre en el sector de la construcció*

"Un pla d'empresa no garanteix l'èxit però és una passa en la direcció correcta"

Quins són els objectius que busqueu amb aquest programa?

"L'objectiu principal del programa és aconseguir que les persones participants elaborin un pla d'empresa amb el màxim rigor possible. Gràcies a això poden descobrir si el seu projecte pot tenir una viabilitat i en cas afirmatiu la nostra funció és ajudar-los en la posada en marxa del negoci ja sigui mitjançant l'assessorament en la recerca de finançament, l'ajuda en la identificació de possibles ajuts i subvencions o el suport en la presa de decisions legals i empresarials".

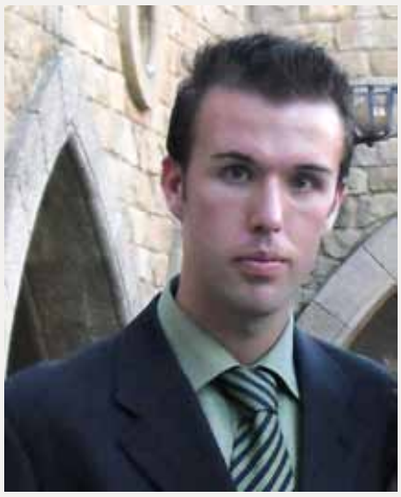
"Aquests professionals tenen una bona formació tècnica i una gran capacitat de treball"

Quina ha estat la resposta dels participants?

"La resposta ha estat fantàstica, de fet és l'edició del programa en què hi ha hagut més participació i més implicació. També s'ha constatat un gran esperit col·laboratiu entre totes les persones participants".

Creu que els projectes presentats tenen viabilitat? Quin procés se segueix per donar-los sortida?

"Analitzar la viabilitat d'un projecte és una cosa complexa. Fer les previsions de vendes en un pla d'empresa pot ser fàcil, però a vegades la realitat és una altra. Normalment no és possible determinar si un projecte tindrà èxit fins que aquest no es duu a terme. Un pla d'empresa no garanteix l'èxit d'un projecte



empresarial, però és una ajuda, una passa en la direcció correcta".

Quina és la vostra opinió sobre la capacitat i les possibilitats dels aparelladors per esdevenir emprenedors en el seu àmbit de treball?

"El que s'ha pogut constatar després de diverses edicions del programa és que aquests professionals tenen una bona formació tècnica i una gran capacitat de treball. Per contra, a vegades els falta visió comercial i capacitat per a vendre els seus serveis i posar de relleu la qualitat dels mateixos".

Creu que el sector de la construcció té possibilitats per als emprenedors?

"Malgrat ser un sector en recessió existeixen oportunitats. Es poden trobar o bé en la internacionalització, procés complicat el qual cal emprendre sempre degudament assessorat, o bé en la detecció i explotació de nínxols en el mercat local".

Entrevista a Ascensió Gálvez, directora del Servei d'Ocupació del CAATEEB

"És molt important tenir una actitud positiva i proactiva"

El CAATEEB realitza una intensa tasca per a la millora del mercat de treball dels aparelladors. Quines són actualment les principals línies de treball?

"La borsa de treball i l'orientació professional als col·legiats que busquen un lloc de treball, és una de les línies principals. També ho és el suport a emprenedors en la creació d'empreses i la internacionalització com a suport als professionals i empreses que es plantegen treballar a l'estranger com a sortida a la situació actual del sector a casa nostra. Des del Col·legi fem recerca activa de les ofertes disponibles als diversos canals disponibles a Internet, recollim ofertes d'arreu de l'Estat espanyol i als països emergents, en especial Latinoamerica i Canadà, sense descartar alguns països europeus com Alemanya o les zones emergents més properes a Europa, com són el Marroc, Argèlia o els Emirats Àrabs".

Quin és l'abast de la col·laboració del CAATEEB amb Barcelona Activa?

"Barcelona Activa s'ha convertit en un dels principals *partners* del Servei d'Ocupació del CAATEEB. Treballem conjuntament les accions d'orientació professional i activitats pel desenvolupament competencial de qui busca feina, a través de Porta22. I en la línia d'emprenedors amb el programa a mida per a emprenedors del sector de la construcció. Des del Col·legi hi col·laborem en l'elaboració d'informació i eines d'orientació específiques del sector construcció que després Barcelona Activa posa a disposició d'estudiants, professionals i ciutadans en general. Un exemple, és *l'Estudi d'oportunitats de negoci al sector de l'edificació* que va elaborar el Col·legi i que Barcelona Activa ha publicat per donar pistes als nous emprenedors sobre on hi ha oportunitats ara o en un futur immediat".

Meritxell: *"Si ho pensem detingudament, hi ha moltes oportunitats de negoci i les tenim al davant nostre"*

preparar el pla d'empresa. Josep Lluís ens explica en què consisteix aquesta fase: "Durant el proper mes tenim previst acabar de definir el pla d'empresa i iniciar el contacte amb els clients potencials a qui el nostre servei els pots oferir beneficis, estalvi i millores en la seva activitat. Aprofitarem aquest període per difondre el coneixement del servei i incorporar les inquietuds dels usuaris".

Quin projecte emprenedor has decidit tirar endavant? Josep Lluís ens parla amb entusiasme de la seva empresa que es diu EFCORE, que es basa "en l'anàlisi constructiva i termogràfica per detectar oportunitats de disminuir la demanda energètica dels edificis, definint solucions eficients per a les obres de conservació i rehabilitació i individualment per a cada immoble." Es nota que Josep Lluís ha aprofitat bé les classes perquè continua explicant-nos els detalls del negoci. "El primer pas per estalviar energia és que l'edifici no en necessiti tanta i de retruc ens beneficiem de poder instal·lar equips de menys potència". I segueix: "En el parc d'edificis construïts amb normatives antigues és on podem actuar amb una rendibilitat més gran, per tant, hauríem de deixar de fer reparacions d'envoltants només amb criteris estètics i de seguretat i incorporar els d'aïllament. La fotografia termogràfica ens permet mostrar al client una *radiografia* del comportament higrotèrmic del seu edifici sense necessitat de fer cales". I a qui adreceu aquest servei? "A l'usuari final o bé col·laborem amb d'altres professionals amb la voluntat de millorar el parc immobiliari i el confort dels usuaris".

Rafael: *"El pitjor que podem fer ara és creuar-nos de braços i esperar que la situació torni a ser la que era als anys del boom"*

Arquitectura sense incerteses

Rafael ens parla d'un canvi en el model de negoci per a la millora dels processos "basat en la col·laboració entre els agents i no en la competència". "Mantenint la qualitat del producte", explica, "estalviem diners, temps i recursos. En definitiva, creem arquitectura sense incerteses. Hem gestat la idea de creació de BA&EP a partir de la integració de dos despatxos professionals complementaris: Bogom Arquitectura i Bardají-Capdevila Management Barcelona. La nostra proposta, malgrat ser molt innovadora pel que fa al sistema i metodologia de treball intern de l'equip, no suposa pel client un canvi radical de model. Entenem que en l'actual conjuntura el nostres clients simplement cerquen confiança i seguretat. Una de les majors necessitats demandades és la seguretat, i qualsevol opció que impliqui incertesa dispara el sentiment de risc. Donem resposta a tots aquest fets".

Rafael explica que actualment diri-

Quins són els objectius de treball i les principals accions en l'àmbit de l'emprenedoria?
"Fer accions que ajudin a identificar les oportunitats al sector de l'edificació i acompanyar en el procés d'implantació del seu negoci als emprenedors, perquè ho puguin fer amb les màximes garanties d'èxit".

Quina és la resposta del col·lectiu en aquest àmbit dels emprenedors?
"Emprendre i treballar per compte propi és una opció professional molt estesa al nostre col·lectiu, és el que es diu treballar com a liberal. Ara bé, el més habitual es fer-ho amb poc mètode i preparació, i ara per ser competitiu això és clau. El col·lectiu professional n'és molt conscient i per això la resposta ha estat molt bona".

Penseu fer noves edicions d'aquest programa?
"Sí, hi ha prevista una nova edició que s'inicia el mes de maig. Ara bé, per participar en aquests programes cal tenir una idea de negoci una mica dibuixada, l'objecte del programa és posar-la en marxa".

Quins passos ha de seguir el professional que busca feina?
"El primer que ha de fer és reflexionar (l'autoconeixement és molt important) i avaluar quins són els seus punts fort i febles, per potenciar aquells que el fan més competitiu i reforçar els que té febles, sempre en funció d'allò que vol fer i el que demanda el mercat de treball. Informar-se, conèixer els canals d'intermediació del mercat de treball (borses en línia, xarxes socials), aprofitar els contactes fets durant tota la trajectòria professional, fer-se un pla de recerca i controlar amb mètode tots els contactes i accions fetes en el procés de recerca de treball. I, el més important, actuar amb

una actitud positiva i proactiva i no deixar-se portar per la situació del mercat actual. A través de les accions que fem amb Barcelona Activa, ensenyem al professional a posar en pràctica tot això". ■

geixen els esforços pensant en el mercat espanyol, tot i que "hem apostat per la internacionalització, iniciant processos d'expansió i d'implantació dels nostres serveis al Brasil, Perú i Mèxic. I en aquest cas ho fem no com a colonitzadors, sinó com a col·laboradors dels professionals i empreses amb les quals ja estem contactant i visitant en diferents viatges per tal d'aportar-los el valor afegit de la nostra manera de fer per tal de que siguin més competitius dins el seus propis mercats interns".

Solucions d'eficiència energètica
És el torn de l'Emma, que ens explica quin és el seu projecte: "som una empresa de nova creació que es diu Ecological Vision. El nostre treball consisteix a oferir solucions d'eficiència energètica per reduir costos de les factures d'aigua i d'electricitat; enfocat als edificis d'empreses, naus industrials, edificis públics i habitatges unifamiliars privats. Això ho aconseguim a partir de les cobertes verdes, dipòsits de recollida d'aigües pluvials, un nou reg amb tub porós exsudant òptim, plaques fotovoltaiques i minieòlica. Realitzem i executem un projecte a mida pel nostre client". Meritxell, per la

Emma: *"El programa representa l'empenta que necessitem per polir la creació i el llançament de la nostra empresa"*

seva banda, treballa en dues línies, una dedicada al *project monitoring* i l'altra a serveis integrals de biomassa. Isabel, finalment, vol enfocar el seu despatx ICB Arquitectura a la nova creació i reforma d'espais destinats al comerç, oficines i consultes clíniques "amb un valor afegit d'estudi de marca i imatge d'empresa".

L'esperit emprenedor
Creieu que el nostre perfil professional com a aparelladors lliga bé amb l'esperit emprenedor? Meritxell creu que sí. "Precisament", diu, la nostra activitat ens porta a buscar sempre solucions a qualsevol problema. Aquesta capacitat pràctica que tenim ens dóna facilitat per tenir un esperit emprenedor". Rafael creu que l'esperit emprenedor no és fruit d'un determinat perfil professional, "crec que això s'ha de portar a la sang", diu. "Del que si n'estic convençut", afegeix, "és que el nostre perfil professional és un bon catalitzador de l'emprenedoria en aquelles persones que tenen aquesta potencialitat". Per a Josep Lluís, cada obra és una experiència singular i "tenim l'avantatge respecte d'altres professions en què estem habituats a crear, a treballar en múltiples tasques i a corregir al llarg de l'obra i aquestes són habilitats fonamentals per a un emprenedor". Isabel és arquitecta i un cop fet el curs amb els companys, que en la seva major part eren aparelladors, pensa que el perfil

Josep Lluís: *"Penso que ningú hauria de crear una empresa sense seguir el procés que hem fet en aquest programa"*

Isabel*: "Crec que la professió tirarà endavant però no com l'hem entès fins ara, hi haurà canvis i ens haurem d'adaptar"*

d'aparellador lliga molt bé amb l'esperit emprenedor. "Crec que millor que els arquitectes", diu, "que ens neguem a creure que les coses canvien i tenim una visió nostàlgica del que era la professió que no ens deixa tirar endavant". Finalment, l'Emma opina que l'emprenedoria "és necessària per fer créixer el país i seguir evolucionant en aquest nou món de la construcció que estem vivint".

El camí del futur

Animaries a altres companys a seguir aquest camí? L'Emma creu que si, "és el futur", afirma. Meritxell animaria tothom a participar en aquests tipus de programes. "En aquest curs", diu, "se'ns demostra que tenim conceptes sobre vendes molt equivocats, a part de rebre punts de vista diferents sobre la nostra idea, per part dels professors i també de la resta d'alumnes". En Josep Lluís va més enllà i afirma que "ningú hauria de crear una empresa sense fer el procés que hem fet en aquest programa". En Rafael aconsella a qui decideixi iniciar el camí de l'emprenedoria, que faci un exercici de reflexió i d'autoconeixement. "Emprendre un negoci o portar a terme una idea o projecte no és un camí fàcil i implica la dedicació de molts recursos i esforços", diu i afegeix una reflexió: "la nostra societat i el nostre sector té necessitat de tothom: emprenedors, professionals, tècnics i tampoc ens hem de prendre l'emprenedoria com una reacció a l'actual conjuntura econòmica, si ho fem únicament sota aquesta premissa, ens pot portar al fracàs d'una bona idea o un bon projecte". Isabel es manifesta també en el mateix sentit: "Animo als companys que vulguin tenir el seu propi negoci a què segueixin aquest camí, però només als que ho desitgin de debò i no com una sortida a la situació actual".

Canviar el xip

Per acabar, els pregunto si se senten optimistes respecte el futur del sector i de la nostra professió? "És evident que el sector està tocat", diu Meritxell. "El missatge que hem rebut és que ja no ens arribaran les ofertes com abans i per tant hem de canviar el xip. Cal sortir a vendre i fer-ho bé". Meritxell creu que, si ho pensem detingudament, hi ha moltes oportunitats de negoci i les tenim al davant. "Cal estar atents i veure què necessiten els altres". Rafael creu que hem de ser necessàriament optimistes i que les crisis econòmiques formen part dels cicles econòmics. "L'actual crisi és molt profunda però tard o d'hora començarem mica en mica a sortir del forat. El nostre sector i la nostra professió són essencials per a la societat, necessitem construir i edificar per poder viure i mantenir la nostra activitat social. Entenc que els nivells de producció i creixement del darrer cicle econòmic de bonança no es tornaran a repetir, almenys a curt o mitjà termini, però tornarà a haver demanda". Rafael creu que, quan això passi, moltes coses hauran canviat i cal aprofitar aquest moment per iniciar processos de reflexió i d'autocrítica que en permeti millorar tot allò que fins ara hem estat fent per tal de ser molt més competitius quan això comenci a reactivar-se. "El pitjor que podem fer ara és creuar-nos de braços i esperar que la situació reverteixi a l'estat en què estàvem en els anys de *boom*, ens estaríem enganyant si ho féssim", conclou. L'Emma també creu que ara són temps difícils i que hem de treballar molt per aconseguir créixer en la nostra professió. "Per això ens toca lluitar i creure en el que fem i és molt important ser obert i optimista". Josep Lluís opina que és important agruparse i buscar sinergies entre professionals i així és com ens hem de plantejar la creació d'una empresa. "El que és segur és que el sector i la manera de treballar seran diferents. Tinc el convenciment que els supervivents ens especialitzarem i aportarem més valor afegit i qualitat a les obres. En aquest sentit sóc optimista". Isabel es mostra d'acord, "crec que la professió tirarà endavant", diu, "però no com l'hem entès fins ara. Hi haurà molts canvis i ens haurem d'adaptar. El camí no serà fàcil però amb esforç i il·lusió segur que tirarem endavant". ■