

## SECTOR CONSTRUCCIÓN

**D. José Gómez Triguero**  
**Presidente de Grupo Triguero**

Buenas tardes,

En primer lugar, agradecer el honor de ser invitado por CEMIDE y la CÁMARA DE COMERCIO DE CANTABRIA para participar este foro.

En mi exposición voy a tratar de sintetizar, en primer lugar, algunas conclusiones sobre lo que el pasado ejercicio 2004 ha deparado en nuestro sector.

A continuación, trataré de desgranar algunas incertidumbres, y también unas cuantas oportunidades, que en nuestra opinión, se perfilan para este ejercicio 2005.

Finalmente, terminaré mi intervención con algunas ideas y reflexiones sobre lo que entiendo debe ser nuestra actividad empresarial.

Comenzando por el repaso del último ejercicio, en líneas generales consideramos que este pasado 2004 **ha sido un año positivo**.

Esta conclusión se desprende de nuestra propia experiencia como GRUPO TRIGUERO así como de **una serie de indicadores de referencia como son:**

- o **el consumo de cemento.**
- o **la creación de empleo.**

Atendiendo a tales indicadores, la realidad es que aunque se ha construido bastante, **aún estamos por debajo de la media nacional.**

Como podemos observar en la gráfica y advirtiendo que sólo disponemos de datos oficiales hasta el mes de Octubre, el consumo de cemento en la región de **Cantabria aumentó un 0,7%** mientras que el **aumento nacional** fue del **3,1%**.

En cuanto al **incremento de generación de empleo**, comprobamos que durante el 2004, el **sector de la construcción ha demostrado tener iniciativa y dinamismo.**

De hecho durante el 2004 hubo:

- □ un **incremento del 5,36%** de trabajadores **por cuenta ajena.**
- □ un **9,05%** de aumento de trabajadores **por cuenta propia.**

También pudimos comprobar que ha habido un **considerable aumento de la contratación estable**.

Como podemos ver en la gráfica, comparando el 2003 y 2004 encontramos que:

- □ Hubo un **aumento de contratos indefinidos del 8,49%** en **hombres** y del **14%** en **mujeres**.
- □ **En contratos temporales** también se aprecia un **incremento del 5,30%** en el caso de los **hombres** y del **9,90%** en el caso de las **mujeres**.

Una vez analizados los grandes indicadores comentados, me gustaría hacer mención a 3 grandes problemas que, en mi opinión, han supuesto, en cierta forma, **frenos de crecimiento al sector**:

1. 1. En primer lugar, comentar que este **año ha estado marcado por la inseguridad jurídica** generada por las **modificaciones legislativas** a las que nos hemos visto enfrentados, debido a una generalizada falta de adaptación de las normas urbanísticas municipales de Cantabria al POL y a la LEY DEL SUELO de Cantabria.

Esta situación aparece inevitablemente unida al problema estructural de la **escasez de suelo urbano**, lo que repercute de forma automática en un **encarecimiento del precio del suelo**, como consecuencia de la escasez de recursos de los pequeños y medianos municipios, que, a falta de otra financiación, recurren sistemáticamente a la enajenación de suelo como fuente de ingresos.

Adicionalmente, y en este mismo contexto, se observa una **insuficiente capacidad de muchos municipios de resolver adecuadamente la adaptación a las Normas Urbanísticas Municipales**, por la mencionada carencia de recursos financieros.

2. 2. En segundo lugar, observamos que 2004 ha sido un año en el que se han acentuado las **barreras de entrada** en el sector.

En efecto, se viene observando cómo las Normas Urbanísticas Municipales vienen delimitando unidades de actuación para la transformación de suelo, de tamaño cada vez mayor, lo que determina en muchos casos unas necesidades de financiación que están al alcance de empresas de un cierto tamaño.

Anteriormente, cualquier empresa, sin requerir un gran volumen de financiación propia podía acceder fácilmente a comprar suelo.

¿Ahora qué ocurre?, todo lo contrario.

Es necesario tener una base sólida económica para poder acceder a los compromisos de compra de los terrenos con fondos propios.

Con este endurecimiento de las condiciones, se ha facilitado mucho la entrada en el mercado cántabro de la construcción a grandes empresas nacionales, que representan una fuerte competencia, limitando la competitividad de las empresas regionales del sector, que cuentan con menos recursos por su tamaño natural.

3. En tercer lugar, y como última reflexión sobre lo que el 2004 ha supuesto en nuestro sector, indicar que se observa que la **situación actual cada vez es más difícil para los pequeños empresarios de la región** que están obligados a realizar un auténtico esfuerzo en su propia preparación y en la de sus organizaciones para poder mantener su competitividad en el mercado.

Una posible estrategia a seguir es **valorar posibles acuerdos de colaboración y/o alianzas estratégicas con otras empresas** que representen una unión más fuerte y con ello ampliar su capacidad de actuación en el mercado del suelo.

Este movimiento está produciendo adicionalmente, desde nuestra perspectiva, que una gran parte de **las nuevas empresas pequeñas que se han generado en el sector de la construcción, están trabajando directamente para grandes empresas como subcontratistas, lo que conlleva a una constante pérdida de iniciativa del sector regional y que buena parte del valor añadido que se genera en la actividad promotora salga fuera de Cantabria.**

Y entrando ya en el **análisis de la perspectiva para este 2005**, podemos hablar tanto de algunas **INCERTIDUMBRES** como de una serie de **OPORTUNIDADES**.

Comenzando por las **INCERTIDUMBRES**, podemos enumerar las CUATRO siguientes:

1. En primer lugar, señalar que este año **vamos a arrastrar** la mayor parte de la problemática encontrada durante el año pasado, **principalmente la inseguridad jurídica que soporta el sector por** la necesidad de adaptar los Ayuntamientos las normas urbanísticas a la Legislación del Suelo y al POL. Continuaremos pues, en muchos casos, afectados por los diversos **bloqueos de la Normativa Urbanística que afecta a varios municipios de la región.**

Continuaremos igualmente sufriendo la **ralentización de los expedientes de tramitación de licencias urbanísticas**, por la falta de infraestructura de los municipios que deben otorgar las licencias.

2. En segundo término, seguiremos sufriendo la dureza del incremento del precio del suelo, siempre y cuando no se tomen medidas al respecto.

Quizás una buena sugerencia que apoye a frenar el crecimiento del mismo sea que por parte de los Ayuntamientos se modifiquen las exigencias **disminuyendo el volumen de las Unidades de actuación.**

Sólo a través de medidas en esta líneas, podremos dar cabida en el mercado a PYMEs regionales.

3. 3. Una tercera incertidumbre es la anunciada **subida de los tipos de interés**, lo que producirá, y esto a nadie se le escapa, una disminución en la demanda por parte de los compradores, además de un incremento de costes en el proceso constructivo.
4. 4. En cuarto y último lugar, señalar que permaneceremos **a la espera de un mayor y más rápido nivel de desarrollo de los accesos a la región**, destacando principalmente la **necesitada autovía o puerta de entrada a la meseta, incluso el AVE**, lo que nos permitirá abrir la entrada a un mercado que ya está actualmente demostrando su potencial, tal y como es la demanda de segunda vivienda de residentes en la zona de Castilla y Madrid.

Y por supuesto también vamos a encontrarnos con una serie de **OPORTUNIDADES** que van a favorecernos y que nos permite tener una **expectativa de ventas para este año 2005 positiva.**

Esta conclusión estaba basada en la combinación de CINCO grandes factores, que son:

1. 1. El hecho de encontrarnos con un **mercado potencial claramente diferenciado y segmentado.** Según un Informe del Departamento de Estudios de Mercado **GRUPO TRIGUERO**, basado en datos oficiales, se ve que los **mercados potenciales están claramente diferenciados, concentrándose en:**
  - □ **Jóvenes entre 18 – 35 años**
  - □ **Inmigrantes**
  - □ **Compradores de 2ª vivienda** (principalmente de zona centro- Meseta).
2. 2. A lo anterior debemos unir que según un estudio de las Áreas Nielsen, en el Norte-Centro \* la **actitud principal del cliente potencial es de optimismo.** (36,20%)
3. 3. Que principalmente entre los jóvenes existe **una intención de compra de vivienda reconocida** en los próximos 2/3 años.
4. 4. Y que **existe una gran demanda de compra de primera vivienda de precio asequible.**
5. 5. Finalmente, otra oportunidad latente para este año 2005, y que afecta de una manera más global al sector de la construcción en general, la encontramos en la

**Financiación Extrapresupuestaria** de las Inversiones Públicas regionales, que permitirá generar valor añadido en nuestro sector regional, siempre que las empresas locales tengamos la oportunidad de participar en los proyectos y sepamos aprovechar estas oportunidades en la generación de valor adecuada para nuestras empresas.

Así pues, y para ir finalizando mi intervención, me gustaría terminar la misma haciendo TRES reflexiones concretas sobre cuestiones puntuales:

**1. 1. La primera reflexión es respecto a la anunciada posibilidad de un retroceso en las ventas.**

**En nuestra opinión, la forma de evitarlo es ajustando la oferta a las necesidades reales de la demanda.**

Por ello, es responsabilidad de los promotores el **diseñar y promover un producto adaptado realmente a las necesidades del cliente potencial.**

Sólo de esta forma puede **garantizarse** una adecuada y rentable rotación de **las ventas.**

Lo que sí parece una evidencia es que continuar tratando de construir con un producto de alto precio para el consumidor, implicará un retroceso en las ventas.

**2. 2. También es cierto que el nivel de EXIGENCIA DEL CLIENTE cada vez es más alto lo cual obliga a que el producto cumpla las más altas expectativas del cliente en cuanto a la relación calidad-precio.**

Por ello, es imprescindible que las empresas no sólo diseñen el producto “a medida” del cliente, sino que deben **formarse y mejorar constantemente en su nivel de calidad para estar a la altura del mercado.**

**3. 3. Desde la perspectiva de GRUPO TRIGUERO, e independientemente de nuestro claro convencimiento sobre la necesidad de estar atentos a la situación del entorno, estamos convencidos de que es de vital importancia “invertir” en nuestros propios procesos y en nuestra MEJORA CONTINUA, por lo que nuestra apuesta estratégica principal es el máximo aprovechamiento de las oportunidades que nos ofrecen las TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y EL CONOCIMIENTO, tales como las aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con los clientes (CRM), Sistemas Informáticos de Gestión Integrada (ERP) y el desarrollo de potentes departamentos de apoyo a la actividad, compuestos por los mejores profesionales, capaces de gestionar y anticiparse a la evolución de la demanda con un alto grado de profesionalización y de adaptabilidad a los cambios que se producen en el entorno.**

Y simplemente por concluir en dos líneas quisiera decir que estamos convencidos que el año 2005 va a cumplir sobradamente nuestras expectativas positivas, desde luego con el trabajo y esfuerzo de todos los que participan en nuestro proyecto empresarial.

Muchas gracias.

*Cámara  
Cantabria*