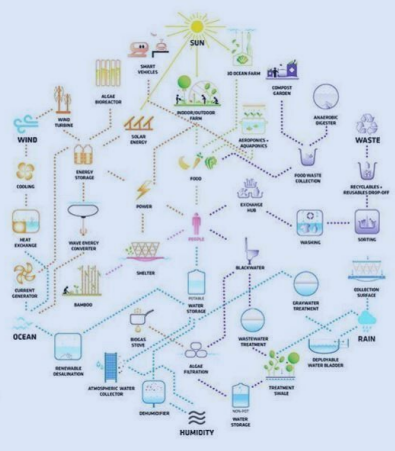


Paquetización



Noviembre 2022



CLÚSTER
DE LA EDIFICACIÓN



RocaJunyent



01. Contratación actual Edificación residencial

Agente: **Contratista principal**

what?

¿Qué falta en el sector?

Asegurar calidad y tiempo de entrega

El promotor
no contrata lo que
quiere
sino lo que puede

why?

how?

PLAZOS

COSTE
CONSTRUCCIÓN

CALIDADES

PRODUCTO

MOMENTO

02. Situación actual

- Sistema de construcción tradicional
- Fluctuación de precios
- +
- Modalidad contratación “precio cerrado”
- Plazo prolongado edificación residencial.
- =
- Contratista principal asume todo el riesgo
- Plazos, merman las calidades
- Problemática postventa en promotoras.

Tendencia

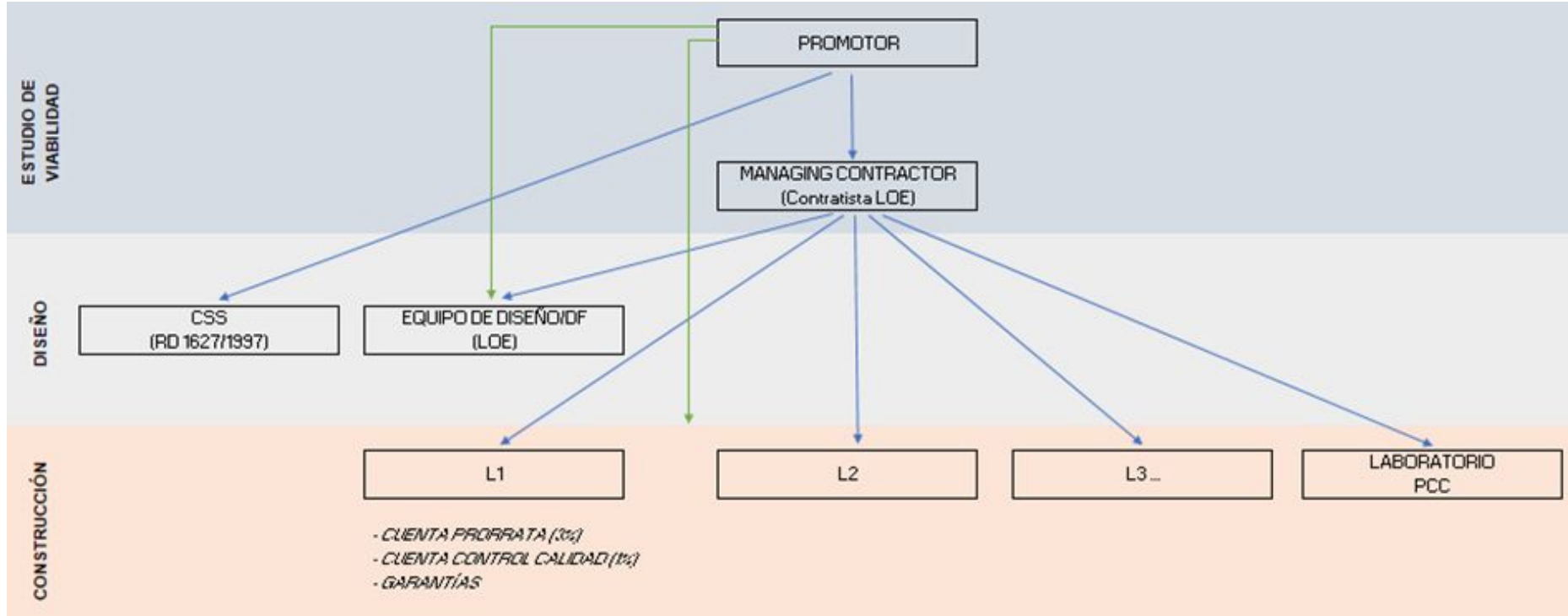
- Promotor mayor poder negociador
- Construcción industrializada
- Participación temprana contratista
- Materiales que generan identidad
- Promotoras con más identidad

Propuesta de valor: “Paquetizar”:

Identificar unidades o lotes de ejecución que por sus cualidades técnicas diferenciadoras o peso específico en el global de la actuación constructiva, pueden ser objeto de una segregación con respecto al resto de unidades de la edificación

Contrata principal vs Paquetización

03. Alternativa:



Paquetización

04. P+C

PROMOTOR

CONSTRUCTOR

PROVEEDOR

PROS

- Mayor control técnico y económico de obra
- Mayor calidad y menos contradictorios
- Promotor, **lider de la industrialización de la construcción.**
- Reducción dependencia contratista principal
- Procedimientos más eficaces.
- **Selección de contratistas/subcontratistas más relevantes y negociación de precios.**
- Proyecto más definido con involucración de Mananaging Contractor

- **Reducción de riesgo.**
- Mayor especialización.
- Tendencia a que se le adjudiquen las partidas de mayor volumen y que requieren menos coordinación.
- Posibilidad de nuevo papel actuando como coordinador de obra sin responsabilidad de contratista principal
- **Reducción de responsabilidad sobre los paquetes subcontratados**

- **Mayor vínculo con el Promotor.**
- Acuerdos marco (organización de medios para todo el año).
- Entrada directa de industriales (fábricas, montadores de CLT, hormigón prefabricado...)
- **Agrupación proveedores en bloque.**
- Incorporación de empresas solventes aunque pequeñas y más operativas.

CONTRAS

- Si no se implementa el Managing Contractor, el promotor debe ser Promotor-Contratista.
- Exige:
 - Estructura Preventiva
 - Registro de Empresas Acreditadas REA
 - Equipo de obra (Recurso Preventivo min)
- Mayor coste por Managing Contractor
- Posibles retrasos por inexistencia de penalizaciones.
- Dificultad en exigir resarcimiento por defectos a contratistas/subcontratistas.
- **Incertidumbre en la garantía por los trabajos ejecutados y recepcionados.**

- Menor Volumen de Obra y facturación.
- **Mayor competencia.**
- **Posibilidad de pérdida de proveedores.**
- Posibilidad de pérdida de Jefes de Obra.

- Incertidumbre, nueva forma coordinación:
 - Coordinador entre gremios
 - Más tiempo en coordinación
 - Mayor nº orden de trabajos
- Visitas de obra con más gremios...?
- Recepción y validación de un trabajo**
- Valoración de los costes generales
- **Cada empresa debe aportar PSS (Plan Seguridad y Salud).**
- Dispersión y confusión de responsabilidades. sobre defectos entre distintos contratistas

8. Key Partners

Grandes Promotores

Empresas Constructoras

Grandes Industriales

Sistemas Estructurales

Fachada

Baños

6. Key Activities

Generación de soluciones integradas

Coordinación Economía Escala

7. Key Resources

Análisis de costes de construcción / calidades reales megacompras?

2. Value Proposition

Dar opciones a promotores y compradores en un mercado cambiante.

El mercado **requiere** un cambio de paradigma

Ej Chasis de coches
Diseño de componentes

4. Customer Relationships

Opacidad Costes y plazos

Contrata vs Promotor

3. Channels

Promotores compran 1ª Parte

Acuerdos marco

1. Customer Segments

Promotores

Proveedores

No tienen decisión sobre el producto final

9. Cost Structure

Análisis de sistemas

Análisis de materiales

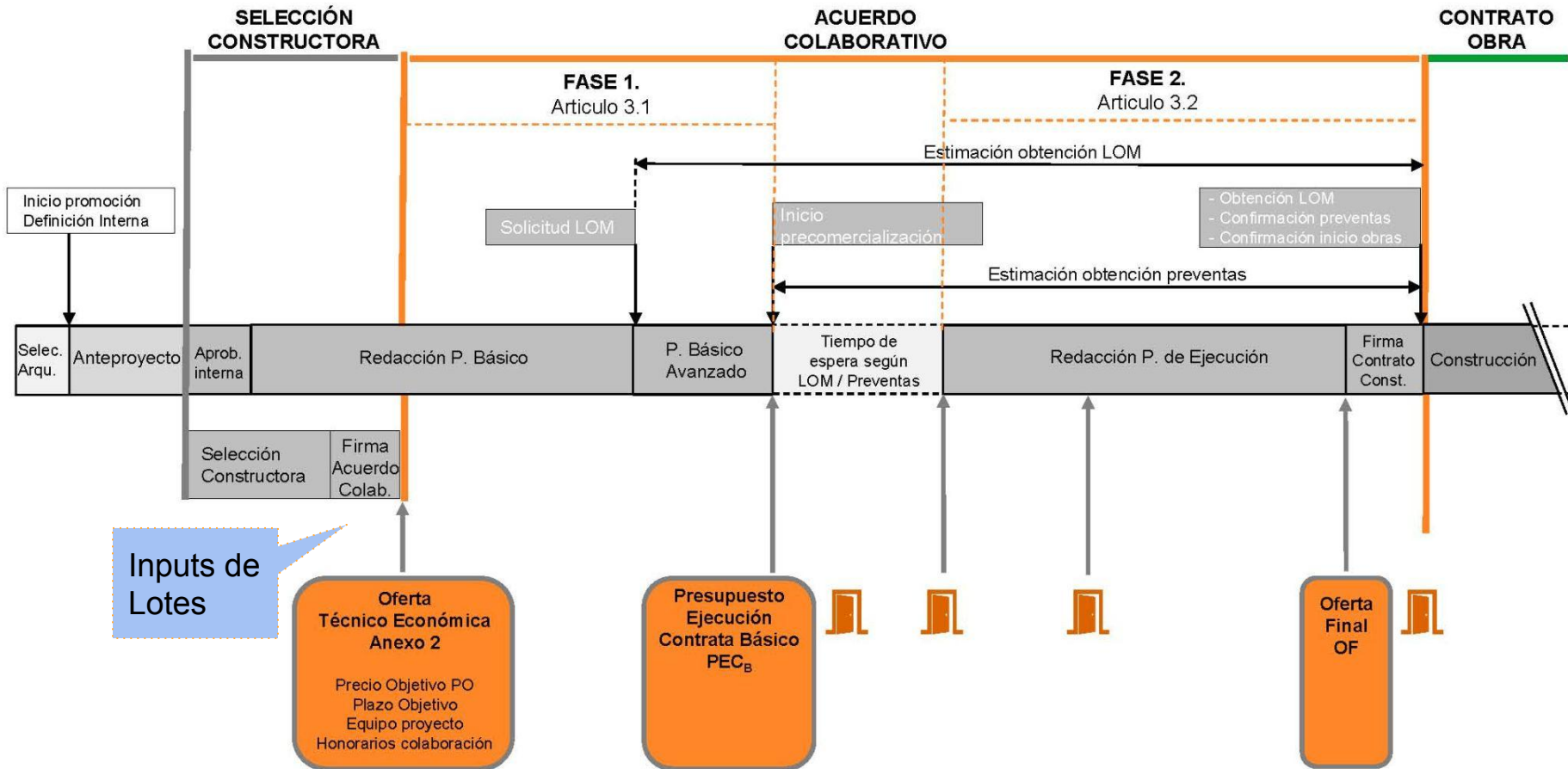
Formas de contratación. 1ª obra / 2ª obra

05. Revenue Streams

Acuerdos marco anuales

Homologación de proveedores

Esquema Acuerdo Colaborativo



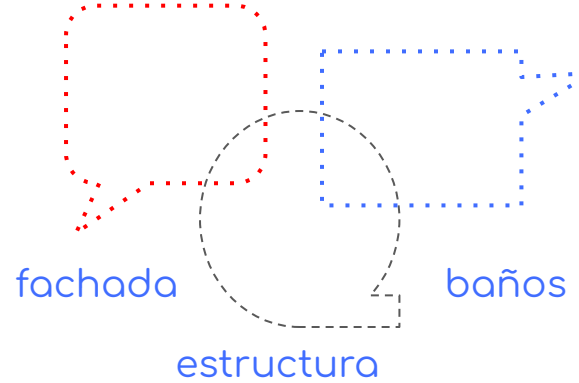
07. Paquetes principales Paquetización

Lotes principales	% del Total	Motivaciones
Cimentaciones Prefabricadas	6,9 %	→ Planning y reducción costes
Estructura	10,4%	→ Asegurar dimensión y posición
Fachada / Carpintería	5,2% + 6,9%	→ Asegurar calidad
Baños Industrializados	4%	→ Tiempo de ejecución y calidad
Instalaciones Mecánicas	10,4 %	→ Volumen de obra

Establecer una relación lógica de capítulos de obra que resulte interesante paquetizar.





08. Aim / Apuesta

Paquetización



09. Próximos pasos

Paquetización

- A  Promotor participa en la selección de proveedores
- B  Redefinir alcance y responsabilidades de Contratista principal (Managing Contractor)
- C  Definir coeficiente de Managing Contractor/ Márgenes de los contratistas
- D  Identificar índices de revisión de precios.
Ej: Indexización