

Quaderns d'Economia

REALITAT INDUSTRIAL A VALLS: ANÀlisi ACTUAL I PERSPECTIVES

*per Albert Bigorra Sugrañes, Pedro García Brito
i Ramon Serra Morlà*

Paraules clau: activitats econòmiques, evolució industrial, indústria, Valls.

Resum: en aquest treball, els autors analitzen i reflecteixen la realitat actual del teixit industrial de Valls. D'una banda, l'estudi mostra la distribució per sectors productius i la seva evolució, i per altra banda també entra en aspectes més concrets i propis de l'activitat de cada empresa a fi i efecte de descobrir-hi possibles mancances o buits de mercat.

Abstract: in this work the authors analyse and reflect the present reality of the industrial network of Valls. On one hand the study shows distribution in productive sections and their evolution and, on the other hand, it deals with more concrete and particular points of each firm to observe any possible lacks.

Preàmbul

Aquest treball neix a partir de la col·laboració entre l'Inem i l'Ajuntament de Valls mitjançant el programa ADOL, Agent per al Desenvolupament i l'Ocupació Local.

L'objectiu del programa consisteix en la recerca, la localització i la identificació de les necessitats i les solucions sobre les empreses, l'ocupació dels treballadors, la creació de noves empreses, i defineix com una de les necessitats immediates l'estudi i el coneixement de la situació real del context empresarial, que aporti les dades necessàries per estudiar i avaluar la seva situació i estar en disposició d'efectuar propostes que contribueixin a millorar les expectatives del mercat de treball.

A partir d'aquest propòsit, l'Ajuntament de Valls contracta, amb el suport de l'Inem, un ADOL, amb el perfil professional de llicenciat en Ciències Econòmiques, que dugui a terme el treball, i adjudica a Provalls i a la Fundació Pública Municipal per a la Infància i la Joventut el seguiment i la coordinació del programa.

Una de les primeres tasques va consistir a dissenyar l'instrument que permetés connectar amb el teixit empresarial i que a través d'aquest s'obtingués el volum de dades i d'informació suficient per emetre una valoració, elaborant un qüestionari-enquesta amb prou contingut i varietat i que, amb el mínim temps però amb un esforç raonable, facilités la resposta de les empreses. És aquí on cal reconèixer l'aportació de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Valls, que va adreçar-se als empresaris per tal d'informar-los i sensibilitzar-los sobre la tasca i els objectius, obtenint un índex de participació i resposta altament positiu.

El resultat del treball és, sens dubte, un instrument molt valuós que no pot romandre desat en un arxiu, i hom reconeix la necessitat de publicar-lo buidant el seu contingut en benefici de totes les iniciatives que tinguin per objectiu la millora de les empreses, dels seus treballadors i, en definitiva, de la ciutat i els seus ciutadans.

Antecedents

Les dades que s'han obtingut responen a un moment concret —març/juny de 1996—, però per si soles no aportaran tota la informació que contenen, ni produiran els efectes desitjables si no es contrasten amb altres referents, ja sigui en nombre o en el temps.

Així, doncs, cal situar el context sobre el qual se centra l'actuació de l'enquesta en tots els seus àmbits, tant per al coneixement geogràfic, econòmic i estadístic com també en el propi disseny de l'enquesta, que permeti analitzar-ne objectivament els resultats.

INTRODUCCIÓ

Objectius de l'estudi

La situació econòmicosocial que hem viscut els darrers cinc anys ha provocat una sèrie de canvis a tots els nivells, que òbviamment han afectat l'estructura empresarial del país.

Valls, ciutat de marcat caire industrial, tampoc no s'ha lliurat de les conseqüències dels esdeveniments produïts. Tant és així que empreses de contrastat pes específic dins el teixit industrial de la ciutat s'han trobat obligades a adoptar importants decisions de canvi i d'altres fins i tot han desaparegut.

Davant d'aquesta situació, l'objectiu d'aquest estudi és analitzar i **reflectir la realitat actual del teixit empresarial local**. Es vol, d'una banda, mostrar la **distribució per sectors productius i la seva evolució**.

També es pretén entrar en aspectes més concrets i propis de l'activitat de cada empresa (subcontractació, proveïdors, producció i mercat, serveis) per tal de **descobrir-hi possibles mancances i/o "buits de mercat"**, així com veure quin és el **mercat territorial** de les nostres empreses.

El **mercat laboral** serà un altre dels punts que caldrà considerar. Intentarem observar-ne l'evolució en els darrers anys i analitzar la possible **concentració** d'aquest mercat, a partir de les dades referents al nombre de treballadors de cada empresa.

Un punt que creiem que és important, serà la contrastació amb dades actuals del **tipus de contractació** que realitzen els empresaris locals, en dues vessants: d'una banda contractes fixos vers temporals; i de l'altra analitzar els efectes de l'aparició dels contractes d'aprenentatge i de pràctiques per veure si la política laboral sorgida en els darrers anys és aprofitada pels empresaris locals.

Encara dins el mercat laboral, i sempre a partir de les dades obtingudes dels empresaris, s'analitzen les necessitats actuals i futures de treballadors.

Un aspecte que també hem considerat important de contrastar és el de la **formació a l'empresa**; és a dir, es vol comprovar fins a quin punt el nivell formatiu dels treballadors s'escau a les necessitats mostrades pels empresaris, i quin és el grau de coneixement que aquests tenen respecte als mitjans formatius existents. Així mateix es pretén descobrir què

pensa l'empresariat respecte a qui ha d'assumir la iniciativa de la formació i què estan disposats a aportar per dur-la a terme.

El darrer aspecte que cal estudiar és el **Polígon Industrial, eix vertebrador de l'activitat empresarial** de la ciutat. Quina és la seva suficiència, les seves infraestructures, serveis i equipaments, potencials infrautilitzats; com influeixen les zones industrials pròximes en el desenvolupament de sector empresarial local.

Anàlisi de la mostra escollida

S'ha pretès obtenir una mostra qualitativa davant d'una de quantitativa, en el sentit d'incorporar-hi no pas la totalitat del teixit empresarial de Valls, sinó aquelles empreses que, seguint criteris objectius i subjectius, s'han considerat com a més representatives.

Així, s'ha tingut present el nombre de treballadors de les empreses, la dimensió, el tipus d'activitat que realitzen, de manera que la mostra escollida contingui un nombre prou ampli i representatiu.

No s'ha volgut defugir l'adopció de criteris subjectius marcats bàsicament per l'opinió, suficientment contrastada, i l'experiència plenament demostrada dels diferents agents socials i institucions de la ciutat. En aquest sentit s'han incorporat a la mostra empreses que, per la seva antiguitat, pel seu origen, pel seu grau d'implicació envers la ciutat i, en definitiva, pel seu pes específic dins el gruix empresarial local, es creia que era necessari que hi fossin.

No obstant això, i pel seu propi pes específic dins l'economia local, el Polígon Industrial ha esdevingut la font principal de la qual s'han obtingut la majoria d'enquestes del mostratge efectuat. Evidentment la resta del teixit industrial escampat pel municipi, tant dins l'àmbit urbà com en l'extraradi, també ha sigut objecte d'estudi.

Així doncs, la mostra inicial comprenia un total de 160 empreses. D'aquest total, 29 empreses no van contestar l'enquesta que se'ls va enviar, mentre que 6 van remetre-la a la seva central sense que fossin retornades. La resta d'empreses, 125, sí que la van contestar i enviar en el seu moment.

Val a dir que, d'aquesta tria inicial, les 25 empreses més representatives dels diferents sectors van ser escollides per ser visitades i per realitzar així l'enquesta de forma personalitzada.

Com ja s'ha fet esment anteriorment, el Polígon Industrial, per la seva pròpia inèrcia, ha sigut qui ha aportat major nombre d'empreses per l'estudi en un total de 91, mentre que les 34 restants estan dins el nucli urbà de Valls i l'extraradi. No obstant això, d'aquestes 34 n'hi ha 5 que tenen magatzem al mateix Polígon.

Analitzant més a fons la procedència de les empreses, de les ja esmentades 34 tan sols 3 es troben situades fora del nucli urbà de la ciutat.

Pel que fa a la tipologia de les activitats realitzades pel conjunt empresarial, es va decidir analitzar no tan sols l'activitat productiva (sector industrial pròpiament dit), sinó també la pròpia del sector serveis, ja que en la majoria de casos ambdós sectors s'impliquen mútuament. En realitzar, doncs, una primera observació superficial del teixit empresarial de la ciutat es va veure que, si bé l'activitat productiva es convertia en l'eix principal, el sector no productiu també era present amb un considerable nombre d'empreses, tant en el mateix Polígon Industrial com al nucli urbà. Per aquest motiu es

va decidir incloure en la llista d'empreses que s'havia d'estudiar aquelles que d'una manera directa o indirecta es poden incloure en el sector terciari.

L'estructura i la grandària de les empreses també s'ha tingut present, ja que les necessitats que pugui tenir una gran empresa poden diferir de les d'una petita empresa, i lògicament la influència generada per ambdues tampoc no serà la mateixa.

En aquest sentit, si classifiquem les empreses en funció del nombre de treballadors, podem dir que la mostra, objecte d'estudi, inclou:

- 5 grans empreses (més de 100 treballadors), que representen el 4% de la mostra.
- 19 mitjanes empreses (entre 25 i 100 treballadors), que representen el 15,2% del mostratge.
- 101 petites empreses (menys de 25 treballadors), que representen un majoritari 80,8%.

En tot cas, es fa necessari matisar les dades referents al grup qualificat de petites empreses, ja que, si bé en l'àmbit estadístic poden agrupar-se d'una manera més o menys àmplia, no poden considerar-se com un tot en l'àmbit econòmic pròpiament dit. El potencial d'una empresa de tan sols dos o tres treballadors no serà mai igual al d'una que tingui vint treballadors: la seva estructura serà diferent, la seva capacitat de creació de llocs de treball no serà la mateixa... Així poden fer-se tres subgrups: entre 1-5 treballadors, d'on s'han estudiat 34 casos; entre 5-10 treballadors, n'hi ha 34 casos, i entre 10-25 treballadors, 33 casos més.

Un altre aspecte que cal remarcar de la mostra obtinguda fa referència a la pròpia entrevista repartida entre els empresaris. Com ja s'ha comentat, han sigut 125 les empreses que han retornat l'enquesta contestada, però no totes han respost la totalitat de les preguntes plantejades. És per aquest motiu que a l'hora de percentualitzar les respostes donades la base no ha sigut sempre el total de 125 sinó valors diferents. El mateix ha succeït en donar-se les dades en valors absoluts.

En definitiva, cal tenir sempre present la relativitat de les dades obtingudes (ja que, si bé per a algunes empreses l'enquesta passada s'adequa totalment a la seva estructura, en altres aquest acoblament no és necessàriament total), així com la tipologia ja comentada de la mostra objecte d'estudi.

SITUACIÓ DE LA CIUTAT

Aquest punt, tal i com el seu títol indica, pretén tan sols situar la ciutat de Valls fent una ràpida visió retrospectiva en alguns temes prou interessants per ser reflectits en aquest apartat, sense entrar en cap mena de valoració i/o contrastació amb les dades obtingudes del treball de camp realitzat.

Tot i això, cal fer algunes matisacions. Pel que fa a les dades sobre l'evolució del sector empresarial, aquestes no indiquen el nombre d'empreses de cada sector, sinó el nombre d'activitats que es duen a terme en cadascun dels sectors econòmics, la qual cosa implica que una mateixa empresa pot realitzar activitats que s'incloguin en diferents llicències fiscals. Per tant, la relació no és "una empresa=una activitat", sinó una mateixa empresa pot desenvolupar diferents activitats.

L'altre punt que cal remarcar fa referència a la diferència existent de l'any 1991 al 1992 quant a nombre d'activitats comptabilitzades, ja que les dades recopilades passen d'obtindre's a partir de la llicència fiscal a obtindre's de l'IAE. La requalificació

d'activitats que es va fer en el moment d'aparèixer l'impost d'activitats econòmiques fa que moltes d'aquestes quedessin englobades dins d'una de genèrica i, per tant, el nombre total es reduís.

Malgrat això, les dades presentades no deixen de ser significatives i valorables.

Aspectes demogràfics

Valls, capital de l'Alt Camp, es troba situada al nord del Camp de Tarragona i constitueix, amb les ciutats de Tarragona i Reus, un dels pols econòmics més dinàmics de la província.

La seva situació geogràfica (es troba a 18 km de Tarragona i 22 km de Reus) formant part d'un dels vèrtexs del triangle Tarragona-Reus-Valls, juntament amb la seva xarxa de comunicació, han fet de la ciutat un punt atractiu per a les empreses foranes.

Així, l'esmentada xarxa de comunicació comprèn:

- autopista A-2
- carretera N-240 de Tarragona a Lleida
- carretera T-200 de Valls al Pont d'Armentera
- carretera C-240 de Reus a Montblanc
- carretera C-246 de Valls al Vendrell
- carretera T-724 de Valls a Alcover
- xarxa ferroviària que uneix Valls amb les principals ciutats del país de manera regular

Cal esmentar també la proximitat de la ciutat al port de Tarragona (22 km) i als aeroports de Reus (28 km) i Barcelona (88 km), així com les facilitats de comunicació per arribar-hi.

La població actual és de 20.133 habitants i el terme municipal comprèn 55,90 km²; té, doncs, una densitat de població de 360,16 hab./km².

L'evolució demogràfica experimentada per la ciutat en els darrers anys ens mostra un increment progressiu de població fins al 1993, tal com podem veure en les dades presentades en el quadre 1.

QUADRE 1. EVOLUCIÓ DE LA POBLACIÓ DE VALLS				
anys	població	increment	densitat (hb./km²)	
1981	18.857	+4,57	337,34	
1985	19.719	-0,72	352,92	
1987	19.602	+0,13	352,92	
1988	20.003	+2,05	359,68	
1990	20.283	+1,39	362,84	
1993	20.206	-0,37	361,47	
1996	20.133	-0,03	360,16	

És l'any 1988 quan la ciutat de Valls supera el llindar dels 20.000 habitants i a partir d'aquest moment es produeix un augment progressiu i moderat del nombre de ciutadans, encara que l'any 1991 sembla que hi hagi una davallada quant al nombre total de persones.

Tot seguit es presenta en el quadre 2 l'evolució que ha registrat l'atur a l'oficina de l'Inem de Valls de l'any 1983 al 1993.

QUADRE 2. EVOLUCIÓ DE L'ATUR REGISTRAT A L'OFICINA DE L'INEM - VALLS						
Anys	Sectors econòmics					Total
	Agricult.	Indústria	Constr.	Serveis	s.treb.a.	
31/12/84	48	1.259	545	372	669	2.983
31/12/85	67	1.212	553	450	667	2.949
31/12/86	74	1.376	452	461	592	2.955
31/12/87	81	1.576	404	524	498	3.083
31/12/88	104	1.588	339	618	394	3.043
31/12/89	132	1.364	223	623	384	2.726
31/12/90	56	1.366	194	549	206	2.371
31/12/91	40	1.238	201	587	135	2.201
31/12/92	39	1.317	237	592	127	2.312
31/12/93	68	1.631	347	830	211	3.087
31/12/94	60	1.321	273	791	263	2.699
31/12/95	85	1.311	268	908	305	2.877
31/12/96	67	1.276	317	994	262	2.916

Font: Inem

Cal remarcar que les xifres engloben l'Alt Camp i la Conca de Barberà, fet que ens obliga a relativitzar els resultats obtinguts, ja que el nostre estudi només fa referència a la ciutat de Valls.

Malgrat tot, sembla lògic pensar que una extrapolació de les dades de Valls ens aportaria resultats similars a aquests.

En tot cas, sí que podem adonar-nos del progressiu augment de les xifres d'aturats inscrits al llarg dels anys analitzats, i que s'ha passat de 2.893 aturats l'any 1983 a 3.087

l'any 1993. Aquest increment, però, no ha sigut continu durant aquests deu anys, sinó que ha tingut els seus punts màxims i mínims. Així, la primera pujada comprèn del 1983 al 1987, passant de 2.893 a 3.083 aturats; a partir del 1988 les xifres són a la baixa fins a arribar a l'any 1992 (on s'entreveu ja un petit augment de l'atur), passant de 3.043 a 2.312 inscrits. L'increment més fort es dona del 1992 al 1993, en què es passa de 2.312 aturats a 3.087.

Es confirma, doncs, una tendència a l'alça del nombre d'inscrits a l'atur possiblement com a resposta a l'evolució del sector empresarial i en definitiva de l'economia en general.

Aspectes econòmics: els sectors productius i la seva evolució

Fins a la primera meitat dels anys cinquanta, Valls era el centre comercial i de serveis d'una comarca bàsicament agrícola i rural, mentre que la seva activitat industrial girava al voltant del sector tèxtil i del calçat.

Quan, a principi del segle XX, la indústria tèxtil entra en crisi i inicia una forta davallada, origina al mateix temps una recessió demogràfica que no donarà mostres de recuperació fins a la dècada dels seixanta, quan la ciutat comença la seva industrialització.

En un primer moment l'impuls va sorgir d'empreses locals i després s'hi afegiren indústries foranes que veien en Valls un seguit d'avantatges:

- Mà d'obra qualificada i amb un nivell salarial inferior al de Tarragona o d'altres ciutats amb un potencial industrial major
- Oferta de sòl industrial on establir-se
- Bona xarxa de comunicacions

Tots aquests factors provoquen la desaparició de l'estructura econòmica clàssica existent fins ara, i situen la ciutat de Valls com un dels principals eixos del desenvolupament industrial de les comarques de Tarragona.

A tall d'orientació, pot analitzar-se l'evolució experimentada pel sector empresarial local en els darrers anys.

Tal com s'observa en el quadre 3, globalment s'ha donat un increment constant pel que fa al nombre d'altres en la llicència fiscal, tot i que l'augment més significatiu en valors absoluts i en els tres sectors productius analitzats esdevé l'any 1991 amb un increment total de 379 llicències, que coincideixen amb el menor nombre d'aturats.

QUADRE 3. EVOLUCIÓ DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA				
Anys	Ind./constr.	Comerç	Serveis	Total
1985	382	606	842	1.830
1988	388	607	909	1.904
1989	408	688	978	2.074

QUADRE 3. EVOLUCIÓ DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA (continuació)				
Anys	Ind./constr.	Comerç	Serveis	Total
1990	477	701	1.021	2.202
1991	549	849	1.183	2.581
any de transició de llicència fiscal a IAE				
1992	452	837	346	1.635
1993	452	673	510	1.635
1994	407	636	590	1.633
1995	434	632	618	1.684
1996	473	644	650	1.715

Font: *Tarragona Econòmica* i Ajuntament de Valls

Observem cada sector de manera individualitzada i sempre considerant valors absoluts i respecte només de l'any anterior:

- Indústria i construcció: Segueix una tendència creixent en tots els anys encara que amb puntes ben marcades. Així, el 1988, l'increment és tan sols de sis altes; el 1989, creix moderadament en vint; el 1990, l'augment es fa molt més evident i arriba a les 69, igual que el 1991, en què s'arriba a 72 noves altes en la llicència fiscal.

- El sector del comerç segueix una evolució més inestable alternant increments forts i febles. D'aquesta manera, el 1988, l'augment és pràcticament inexistent ja que tan sols es comptabilitza una alta; el 1989, és força elevat arribant a 81 noves incorporacions; el 1990, s'atura aquest fort creixement i en són tan sols 13 de noves; el 1991, es recupera i es produeix l'augment més fort amb 148 altes.

- El sector serveis també segueix una tendència inestable amb augments forts i febles encara que d'una manera menys marcada que el comerç. L'any 1988, l'increment és de 67 altes; el 1989, és de 60 seguint així valors molt similars als de l'any anterior; l'any 1990, es produeix un menor augment xifrat en 46 altes i, el 1991, se'n comptabilitzen 159 de noves.

El mateix tipus d'anàlisi podria fer-se per divisions d'activitats obtenint lògicament uns increments totals iguals als de l'anàlisi anterior. En tot cas, l'evolució esdevinguda és la que ens mostra el quadre 4.

QUADRE 4. EVOLUCIÓ D'ACTIVITATS PER DIVISIONS ECONÒMIQUES

	1985	1988	1989	1990	1991	T R A N S I C. L L I C. F I S C A L A IAE	1992	1993	1994	1995
Energia i aigua	1	1	3	2	2		1	1	N O P U B L I C A T	-
Extr./tr. minerals	25	32	36	43	46		28	26		30
Ind. tr. metalls	47	58	63	71	80		76	76		93
Altr. ind. manuf.	143	143	144	166	183		135	130		131
Construcció	166	154	162	195	238		212	224		210
Comerç i hostal.	747	767	868	889	1.062		837	872		879
Transp. i comun.	570	598	642	660	746		121	143		152
Banca i asseg.	24	25	28	29	32		77	74		92
Altres serveis	107	126	128	147	192		148	197		190
Total	1.830	1.904	2.074	2.202	2.581		1.635	1.743		1.777

Font: elaboració pròpia

Diagnosi empresarial

El contingut de l'enquesta s'estructura en diferents àmbits, que són els que s'han escollit temàticament com a àrees de treball.

D'aquesta manera, es defineix l'empresa com a unitat principal sobre la qual es dirigeixen totes les qüestions d'interès que poden suscitar qualsevol indicatiu en alguna de les direccions possibles: característiques de l'empresa, recursos interns i externs, capacitats i necessitats, expectatives, etc.

Un altre bloc està determinat dins el context productiu del treball: els treballadors. La situació, les característiques, l'evolució, etc. són factors cada cop més influents en l'esdevenir d'una empresa.

Per últim, s'ha abordat un aspecte que vincula ambdós blocs anteriors, respecte a la qualificació i la preparació dels treballadors: les necessitats de la formació, el reciclatge, el paper que juga l'empresa, les iniciatives en la formació, etc. i que adquireix una rellevància creixent.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Distribució de les empreses per sectors productius

L'anàlisi d'aquesta primera qüestió pretén tan sols classificar el conjunt de les empreses enquestades en algun dels diferents sectors productius per, d'aquesta manera,

contrastar els resultats obtinguts amb les dades de períodes anteriors, tenint present en tot moment que les dades recollides fan referència a una part, tot i que majoritària, del teixit empresarial local.

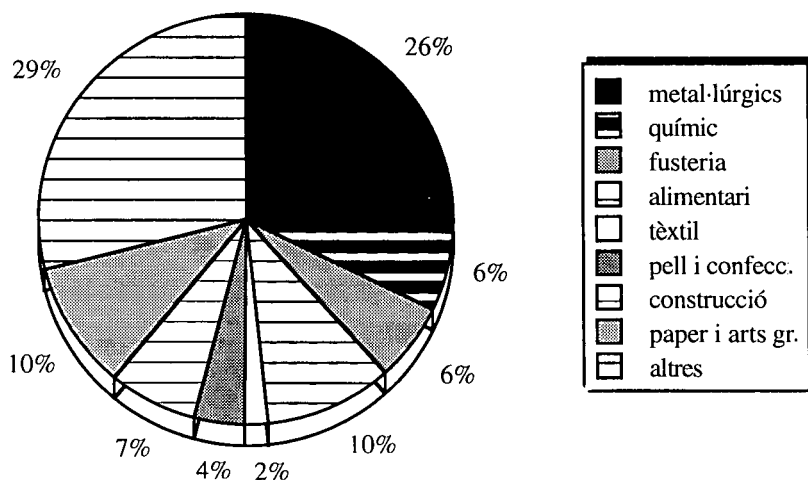
TIPUS D'ACTIVITAT DESENVOLUPADA PER L'EMPRESA

En primer lloc cal diferenciar entre aquelles empreses que podem incloure clarament en un dels sectors productius tradicionalment tipificats i aquelles la classificació de les quals és més difícil. Així, de les 125 empreses, n'hi ha 89 fàcilment classificables i 36 que no tenen un grup determinat on incloure's.

Així, en valors absoluts, la distribució de les empreses per sectors econòmics és la següent: 32 empreses que corresponen al sector metal·lúrgic; 7, al sector químic; 8, al sector fusteria; 13, al sector alimentari; 3, al sector tèxtil; 5, al sector de la pell i confecció; 9, al sector de la construcció; 12, al sector paper i arts gràfiques i les 36 restants s'inclouen en el grup Altres (que més endavant s'especifica).

El gràfic 1 ens mostra l'esmentada distribució en percentatges sobre el nombre total de la mostra objecte d'estudi.

GRÀFIC 1. DISTRIBUCIÓ D'EMPRESSES PER SECTORS ECONÒMICS

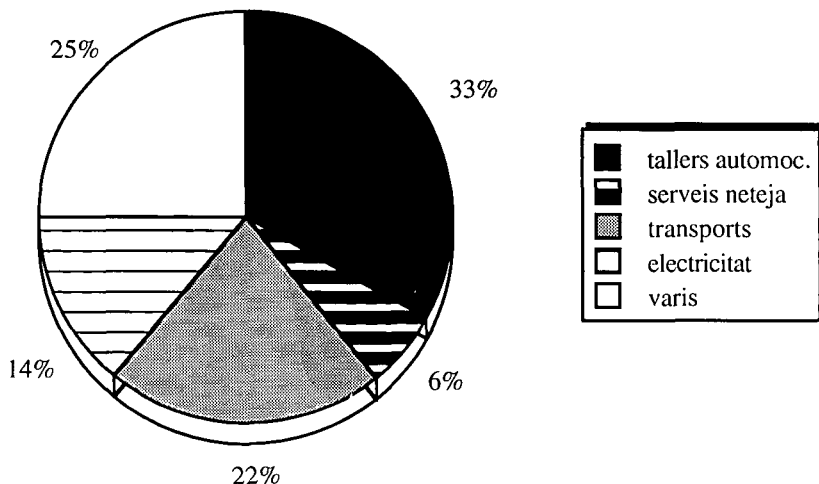


Cal matisar que, tot i que la majoria dels tallers d'automoció s'inclouen dins el sector metal·lúrgic, s'ha cregut convenient extreure'ls de l'esmentat sector i situar-los de manera aïllada, ja que la seva tasca no representa activitat productiva com a tal, sinó més aviat de serveis.

Així doncs, el grup anomenat Altres inclou les següents tipologies d'empreses: 12 tallers d'automoció, 2 empreses dedicades a serveis de neteja, 8 empreses del món dels transports, 5 de l'electricitat i les 9 restants que s'han agrupat dins el nom de Diversos, ja que cadascuna realitza activitats diferenciades.

Tot seguit s'analitza, en percentatges, el grup Altres, format per empreses més pròpies del sector serveis.

GRÀFIC 2. DISTRIBUCIÓ DE LES EMPRESES DEL GRUP "ALTRES"



Analitzant els resultats obtinguts, podem veure que el sector metal·lúrgic predomina sobre tota la resta de manera clarament diferenciada.

El sector alimentari ocupa el segon lloc pel que fa al nombre d'empreses existents i reafirma una tendència a l'alça. També és notòria la presència del sector de la fusta, tot i que en els darrers anys ha sofert alguna sotragada important.

D'altra banda, són els sectors del tèxtil i pell i confecció els que menys pes tenen dins la indústria local, fet que ens confirma l'evolució a la baixa.

Hem de remarcar que l'anàlisi d'aquest punt fa tan sols referència al nombre físic d'empreses i a la seva classificació, sense entrar a valorar el pes de cadascun dels sectors dins el teixit industrial.

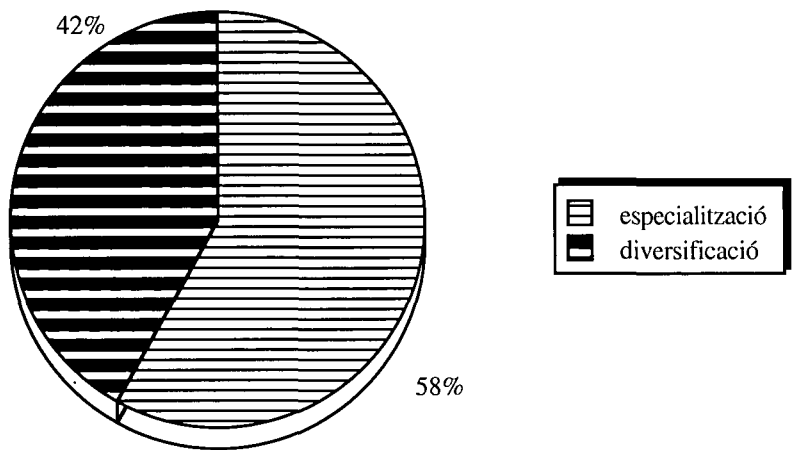
EXISTEIX DIVERSIFICACIÓ ESPECIALITZADA EN L'ACTIVITAT REALITZADA?

Arribar a conèixer el grau de diversificació o bé d'especialització de qualsevol empresa ens proporciona una informació implícita de molt d'interès.

Si bé no és del tot clar quina de les dues opcions permet obtenir una major rendibilitat a l'empresa, sí que podem dir que hi ha arguments a favor i en contra d'ambdues.

Els resultats obtinguts de l'enquesta són aquests: 72 empresaris opten per l'especialització en la seva empresa i 53 per la diversificació. El gràfic 3 ens mostra l'esmentada distribució en percentatges.

GRÀFIC 3. ESPECIALITZACIÓ / DIVERSIFICACIÓ



Tot seguit s’analitza de manera més detallada per cadascun dels sectors, però tenint present que hi ha hagut una dificultat afegida, que va anar sorgint a mesura que es recollien les enquestes i es contactava amb les empreses: cadascun dels empresaris entenia de manera diferent aquesta pregunta en concret. Per tant, doncs, cal analitzar les dades resultants amb la cautela necessària tenint present les interpretacions que s’han pogut donar a la qüestió.

ESPECIALITZACIÓ / DIVERSIFICACIÓ PER SECTORS ECONÒMICS					
Sectors	Especialitz.	%	Diversific.	%	Total
Metal·lúrg.	25	78,13	7	21,87	32
Químic	6	85,72	1	14,28	7
Fusteria	4	50,00	4	50,00	8
Alimentari	4	30,77	9	69,23	13
Tèxtil	3	100,00	0	0,00	3
Pell i conf.	3	60,00	2	40,00	5
Construcció	3	33,33	6	66,67	9
Paper i a.g.	8	66,66	4	33,33	12
Altres	16	44,44	20	55,56	36
Total	72	57,60	53	42,40	125

Font: elaboració pròpia

ESPECIALITZACIÓ / DIVERSIFICACIÓ GRUP "ALTRES"					
	Especialitz.	%	Diversific.	%	Total
Tall. mec.	5	41,67	7	58,33	12
Electricitat	1	20,00	4	80,00	5
Neteja	0	0,00	2	100,00	2
Transports	2	25,00	6	75,00	8
Diversos	8	88,89	1	11,11	9
Total	16	44,44	20	55,56	36

Font: elaboració pròpia

La diferència més clara apareix en el sector metal·lúrgic, en el qual són 25 empreses les que estan especialitzades (representant un 78,13% del sector) i 7 les que diversifiquen la seva producció (representant el 21,87% restant). Aquesta notable diferència es produeix segurament per l'amplitud de l'esmentat sector, el qual engloba un ampli ventall d'activitats; gran part d'aquestes són molt especialitzades. Val a dir que aquesta situació és fruit de l'estructura empresarial de la ciutat formada per unes poques grans empreses i al seu voltant un considerable nombre de petites i mitjanes empreses (petits tallers) que complementen les primeres.

També apareix una clara diferència en el sector químic, en el qual, de la mostra estudiada, tan sols una sola empresa (14,28% de la mostra) manifesta diversificar la seva activitat, mentre que les 6 restants (85,72% de la mostra) estan especialitzades. Es tracta d'un resultat no gens incoherent, ja que aquest sector ja és per ell mateix molt especialitzat.

El sector de la fusta presenta una total igualtat: 4 empreses declaren diversificar i 4 estan especialitzades en algun camp concret del sector.

L'alimentari és un sector majoritàriament diversificat, tal com es desprèn de les dades obtingudes de la mostra. Així, de les 13 empreses analitzades, n'hi ha 4 (30,77% de la mostra) que es dediquen a l'elaboració de productes concrets, mentre que les altres 9 empreses (69,23%) diversifiquen la seva producció.

El sector tèxtil està totalment especialitzat segons s'extreu de les respostes donades per les tres empreses analitzades.

El sector de la pell i la confecció presenta menys diferències i són només tres del total de cinc (un 60%) les que estan especialitzades i la resta diversifiquen.

La construcció presenta en canvi més diferències quant a la qüestió plantejada. Així, hi ha 3 empreses (33,33%) que estan especialitzades en una tasca concreta mentre que n'hi ha 6 (66,67%) que diversifiquen la seva activitat.

En el sector de paper i arts gràfiques, les empreses que diversifiquen són 4 (33,33%) i s'especialitzen 8 més (66,67%). Presenten, doncs, uns percentatges iguals que el sector de la construcció.

Per últim, cal analitzar separatament el sector anomenat Altres, en tant que està format per empreses amb activitats molt diferenciades entre elles. En conjunt, hi ha 16 empreses que diuen que estan especialitzades en algun tipus d'activitat, les quals representen un 44,45% de la mostra del sector, mentre que hi ha 20 empresaris que diversifiquen, és a dir, un 55,55% del total.

Entrant més en l'anàlisi detallada d'aquest sector, veiem que, dels tallers mecànics, n'hi ha cinc que manifesten especialitzar-se i set que diuen que diversifiquen. De les empreses dedicades a l'electricitat, tan sols una està plenament especialitzada i la resta diversifica la seva activitat. El sector transports diversifica en la seva majoria: 6 empreses davant de 2 que diuen que estan especialitzades. De les empreses agrupades sota el títol Diversos, 8 estan especialitzades i 1 diversifica la seva activitat.

Subcontractació

Quan parlem d'empreses que subcontracten ens referim a aquelles que en un moment del seu procés productiu en contracten d'altres perquè siguin aquestes últimes les que elaborin i aportin allò necessari per completar i/o finalitzar el cicle productiu i obtindre així el producte final.

En cap cas no s'ha de confondre amb la tasca dels proveïdors, els quals no intervenen directament en el procés productiu de l'empresa.

L'objectiu d'aquest apartat és clar: analitzar quin és el grau de subcontractació que existeix en les empreses vallenques juntament amb l'origen d'aquesta subcontractació (local o forà), i descobrir si és possible reorientar-la envers empreses locals existents o de nova creació. És per aquest motiu que se sondeja els empresaris sobre la possibilitat de canviar d'empresa subcontractada i les condicions que haurien de prevaldre per fer-ho.

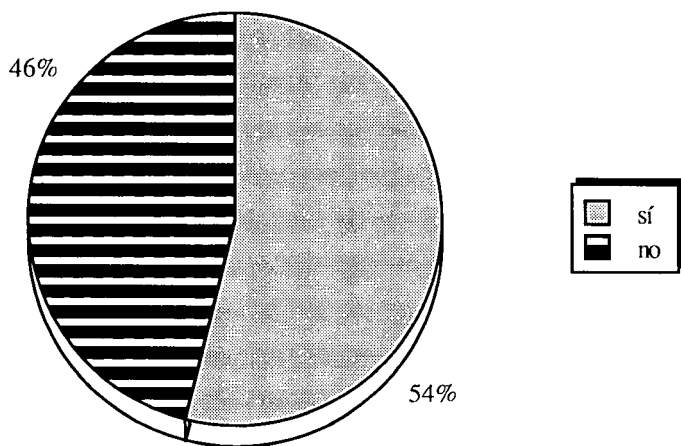
Així mateix, creiem que és important conèixer la durada d'aquesta subcontractació (si és temporal o permanent) i si es preveu ampliar l'activitat i assumir feines subcontractades o, al contrari, si hi haurà una disminució de l'activitat.

En definitiva, s'intenta descobrir si el plantejament de fons de l'empresariat local conté les condicions bàsiques o els elements clau per analitzar la possible viabilitat en la reorientació de la subcontractació actual.

HAN DE SUBCONTRACTAR ALTRES EMPRESSES?

Del total d'empreses enquestades (125) hi responen afirmativament 68, mentre que 57 empresaris diuen que no han de subcontractar. Tal com podem observar en el gràfic 4, un percentatge lleugerament superior d'empreses ha de subcontractar en algun moment del seu procés productiu.

GRÀFIC 4. HA DE SUBCONTRACTAR ALTRES EMPRESES?



La tipologia de les empreses que subcontracten és bàsicament productiva; és a dir, són empreses que en un moment concret del seu cicle productiu necessiten una altra empresa per poder obtenir el seu producte final.

No obstant aquesta matisació, de les 68 empreses que han declarat que subcontracten en un moment o altre, n'hi ha 18 que no pertanyen al grup d'empreses productives sinó que s'inclouen dins un genèric sector serveis, representant un 26% del total d'empreses subcontractadores.

Creiem que és un punt, aquest últim, interessant de destacar pel que significa per ell mateix: no tan sols subcontracten empreses típicament industrials sinó que també es dona aquest fenomen en d'altres sectors.

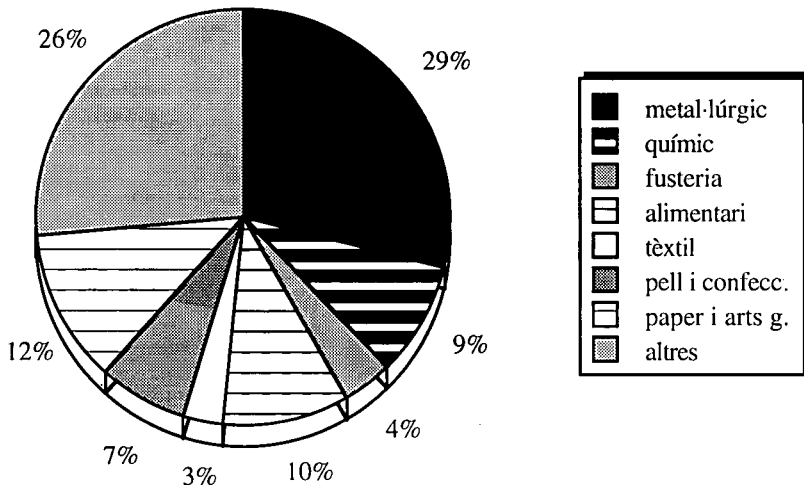
En aquest últim cas, la definició del que s'entén per subcontractació donada anteriorment sembla que pugui quedar difosa. Malgrat tot, la idea de fons continua sent la mateixa adaptada ara al sector serveis: aquelles empreses que no poden oferir elles mateixes determinat servei en busquen d'altres que mitjançant les primeres puguin donar el servei.

Aprofundint en les dades obtingudes ens fixem ara en la relació existent entre les empreses que subcontracten i el sector econòmic al qual pertanyen (gràfic 5).

Per tant, veiem clarament que són les empreses del sector metal·lúrgic les que subcontracten en major nombre (19 empreses). A més, si tenim en compte que en la mostra hi ha incloses 32 empreses d'aquest sector, vol dir que aproximadament un 60% del total sector metal·lúrgic subcontracta de manera habitual.

És el sector de paper i arts gràfiques, el segon quant a nombre d'empreses que manifesten subcontractar (6 empreses). De la mostra inicial hi ha 12 empreses que pertanyen a aquest sector, la qual cosa ens indica que un 66,67% del sector subcontracta en el seu procés productiu.

GRÀFIC 5. SUBCONTRACTACIÓ PER SECTORS ECONÒMICS



El sector alimentari, amb 7 empreses, se situa en tercera posició pel que fa a la quantitat d'empreses que subcontracten; en la mostra hi ha 13 empreses del sector alimentari, la qual cosa vol dir que aproximadament un 54% de l'empresariat pertanyent a aquest sector preveu la subcontractació com un element més del seu procés productiu.

El sector químic se situa en quarta posició (amb 6 empreses), encara que si analitzem el percentatge d'empreses del sector que subcontracten, aquest arriba pràcticament al 86%, el més alt de tots els sectors productius.

El sector de la construcció es troba situat en cinquena posició (amb 5 empreses) i el percentatge d'empreses del mateix que manifesten que ho fan arriba al 56% aproximadament.

El sector tèxtil tan sols aplega 3 empreses en la mostra objecte d'estudi, de les quals 2 subcontracten. Representen, doncs, un 66,67% del sector.

El sector de la pell i la confecció no presenta cap empresa que subcontracti.

En valor absolut, del grup d'Altres, format per 36 empreses, en subcontracten 18, les quals representen un 50% del total del grup. D'aquestes 18 empreses la distribució és la següent: 4 de transports, 3 d'instal·lacions elèctriques, 7 de tallers mecànics i les 4 restants pertanyents a grups no definits.

QUIN PERCENTATGE APROXIMAT DEL VOLUM DE LA SEVA PRODUCCIÓ REPRESENTA LA FEINA SUBCONTRACTADA?

Seguint amb l'anàlisi de la subcontractació, un element important és veure en quin grau les empreses locals en depenen.

La pregunta plantejada pretén obtenir aquesta informació i així extreure'n impressions.

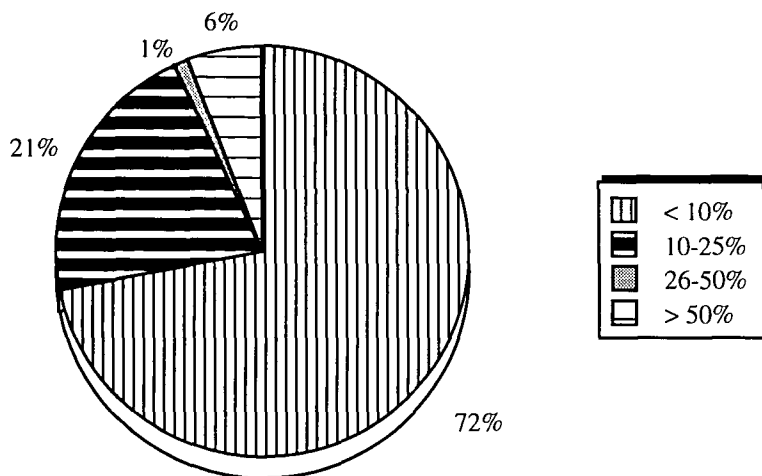
A mesura que el percentatge que representa la feina subcontractada sobre el volum total de producció es faci o sigui més gran, major serà el grau de dependència de l'empresa

envers la subcontractada i, per tant, menor serà la flexibilitat de la primera, amb tot el que això comporta d'aspectes negatius: major risc, major incertesa, menor agilitat en la presa de decisions...

No hem de negar que en determinats casos (un cop analitzats profundament de manera molt particular) pot ser beneficiós, en termes de costos fixos, i fins i tot necessari per a una empresa, tenir part de la seva producció subcontractada, sempre que el volum no sigui excessiu i això li impedeixi optimitzar els seus recursos.

Així, doncs, les dades obtingudes són les següents:

GRÀFIC 6. VOLUM DE SUBCONTRACTACIÓ



Els resultats són prou clars: gairebé tres quarts parts de les empreses que diuen que subcontracten ho fan en un volum que representa menys del 10% de la seva producció total, i mostren una dependència menor de la que inicialment podria fer pensar.

Malgrat tot, s'ha de tenir present que encara que la subcontractació representi un percentatge petit del volum total de la producció, aquesta pot ser de vital importància per al correcte desenvolupament del procés productiu i, per tant, condicionar la gestió empresarial.

VOLUM DE SUBCONTRACTACIÓ PER SECTORS ECONÒMICS

Sectors	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Total
Metal·lúrg.	14	4	0	1	10
Químic	4	1	0	1	6

VOLUM DE SUBCONTRACTACIÓ PER SECTORS ECONÒMICS (continuació)					
Sectors	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Total
Fusteria	2	1	0	0	3
Alimentari	5	0	1	1	7
Pell i conf.	0	0	0	0	0
Construcc.	3	2	0	0	5
Paper i a.g.	7	1	0	0	8
Altres	13	5	0	0	18
Total	49	14	1	4	68

Font: elaboració pròpia

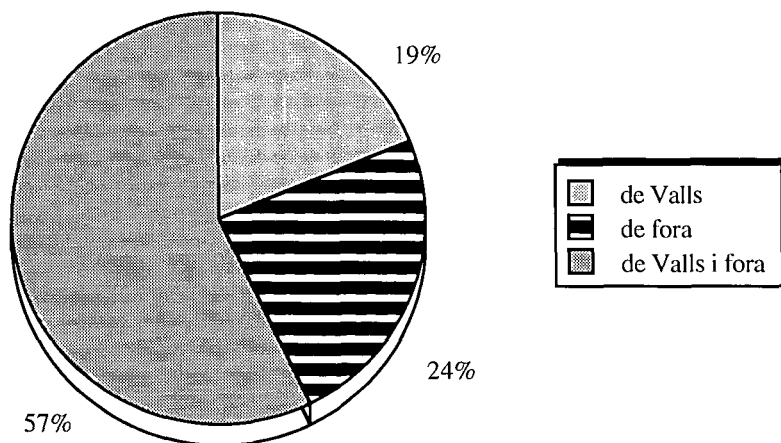
VOLUM DE SUBCONTRACTACIÓ PER GRANDÀRIA D'EMPRESSES					
Nombre de treballadors	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Total
<25	33	11	1	3	48
26-100	11	3	0	1	15
>100	3	0	0	0	3
N/C	2	0	0	0	2
Total	49	14	1	4	68

Font: elaboració pròpia

CONTRACTA EMPRESSES DE VALLS I/O DE FORA?

L'interès d'aquesta pregunta va dirigit a veure quin és l'origen de les empreses subcontractades. Si bé pot ser inevitable que hagin de subcontractar, en el millor dels casos serà preferible que aquesta subcontractació es dirigeixi a empreses locals.

GRÀFIC 7. SUBCONTRACTA EMPRESES DE VALLS I/O DE FORA?



Observant les dades veiem que un 57% de les empreses manifesten que subcontracten indiferentment a empreses locals i foranes. Un 19% realitzen la subcontractació tan sols a empreses de Valls, i un 24% ho fan únicament a empreses de fora. En valors absoluts, són 13 els empresaris que diuen que subcontracten tan sols empreses locals, mentre que 17 només subcontracten empreses foranes; els 38 empresaris restants declaren que subcontracten indiferentment tant empreses de Valls com de fora de la ciutat.

Per sectors econòmics, les dades obtingudes són les següents:

SUBCONTRACTA EMPRESES DE VALLS I/O DE FORA?				
Sectors	Empreses subcontractades			
	de Valls	de fora	Valls i fora	Total
Metal·lúrgic	4	3	12	19
Químic	1	0	5	6
Fusteria	0	0	3	3
Alimentari	2	2	3	7
Tèxtil	0	0	2	2
Pell i confecció	0	0	0	0
Construcció	0	3	2	5

SUBCONTRACTA EMPRESSES DE VALLS I/O DE FORA? (continuació)				
Sectors	Empreses subcontractades			
	de Valls	de fora	Valls i fora	Total
Paper i arts gràfiques	0	4	4	8
Altres	6	4	8	18

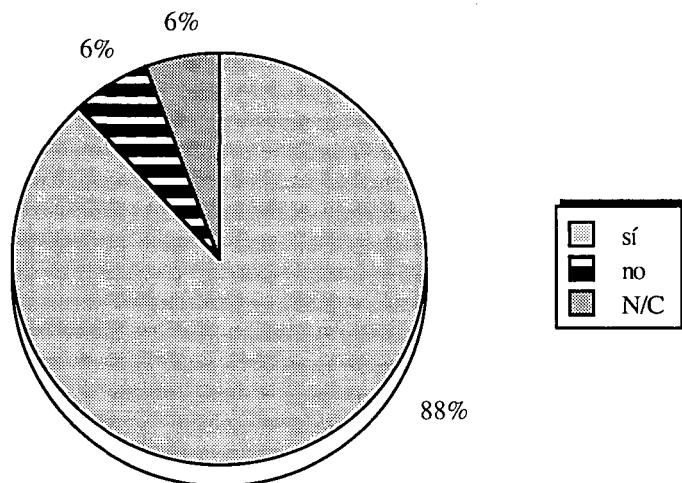
Font: elaboració pròpia

Cal remarcar un punt molt important que, si no es té en compte, ens distorsionaria la realitat de les dades obtingudes. Que una empresa qualsevol en subcontracti d'altres de foranes està condicionat pel fet que en molts casos no existeix cap altra empresa que es dediqui a la feina que cal contractar. Si a Valls no n'hi ha cap, l'han de buscar fora.

EN CAS QUE CONTRACTI EMPRESSES DE FORA, ¿ESTARIA DISPOSAT/ADA A PLANTEJAR-SE DE SUBSTITUIR-LES PER EMPRESSES DE VALLS?

Es vol veure quin grau de predisposició tenen els empresaris locals envers possibles canvis quant a l'origen de la subcontractació.

GRÀFIC 8. SUBSTITUIRIA EMPRESSES FORANES PER LOCALS?



La resposta és clara: un 88 % dels empresaris que subcontracten empreses de fora estarien disposats a canviar per una empresa local, sempre que es donin unes condicions que s'analitzen en la qüestió següent.

Un 6% de l'empresariat diu que no canviaria d'empresa. Cal matisar aquesta resposta ja que en tots els casos el motiu d'aquesta negativa és clar: a Valls no hi ha cap empresa que es dediqui a la feina que ells han de subcontractar. Per tant, forçosament l'han d'anar a buscar a fora de la ciutat. Possiblement el sentit de la resposta canviaria si els empresaris tinguessin la certesa de cobrir les seves necessitats mitjançant els serveis d'empreses de la ciutat.

QUINES CONDICIONS CREU QUE HAURIEN DE PREVALDRE PER CANVIAR D'EMPRESA SUBCONTRACTADA?

Directament lligada amb l'anterior qüestió, ara es vol concretar més i analitzar què es valora més de les empreses que s'han de subcontractar.

Preu	Qualitat	Servei	Coneixença
44	46	33	4

S'inclou també l'opció Altres, mitjançant la qual es fan evidents altres condicionants (potser menys valorats) que prevalen, segons els empresaris enquestats, en la decisió de canviar d'empresa subcontractada.

ALTRES

- "Forma de pagament"
- "Que siguin competents"
- "Que tingui el producte que necessito"
- "Tems"
- "No podem canviar ja que forma part de l'estructura de l'empresa"
- "Que tinguin la maquinària adequada"

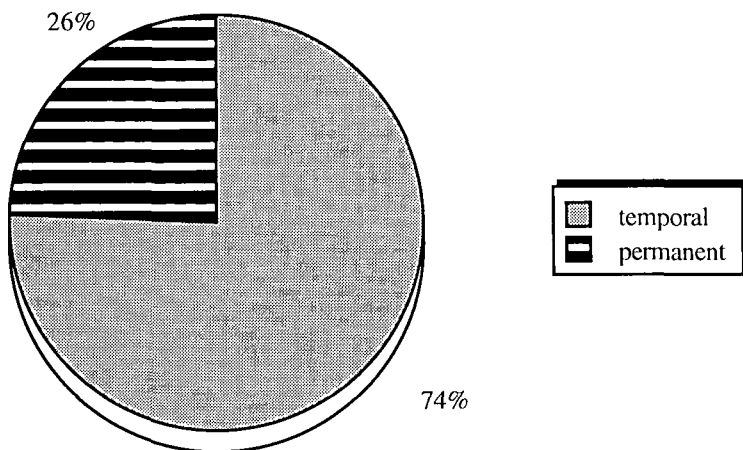
En tot cas veiem que preu (en 44 empreses de les 68 que manifesten subcontractar) i qualitat (en 46 empreses) continuen sent les condicions indispensables perquè s'opti per canviar d'empresa subcontractada, tot i que el servei rebut també esdevé un punt important de consideració (en 33 empreses de les 68). Curiosament, el fet de conèixer o no l'empresa no es planteja com un element determinant per a la majoria dels empresaris locals.

SUBCONTRACTA DE MANERA TEMPORAL O PERMANENT?

Poden haver-hi empreses que per la seva estructura fixa necessitin subcontractar sempre i no tinguin la possibilitat d'assumir aquestes feines bé perquè representi una inversió en actius fixos massa elevada, bé per manca de personal qualificat, o senzillament perquè en el moment de la seva constitució l'empresa ja disposava d'un determinat volum de subcontractació fixa.

Per tant, a efectes de preveure possibles canvis en les estructures empresarials, amb el que això pugui implicar de major producció a nivell local i el conseqüent benefici global, es pregunta sobre la temporalitat o no de la subcontractació.

GRÀFIC 9. SUBCONTRACTA DE MANERA TEMPORAL O PERMANENT?



En un percentatge del tot ampli (gairebé tres quartes parts) les empreses locals afirmen que subcontracten de manera temporal. Aquesta resposta porta implícita la possibilitat que, en un futur més o menys llunyà, hi hagi canvis en el si de cada empresa pel que fa al volum propi de producció amb tot un seguit de conseqüències que poden tenir signes ben diferents en funció de l'origen de les empreses que en resultin afectades.

Si es deixa de subcontractar una empresa de Valls, això afectarà de manera negativa però a la vegada aquest contratemps podrà quedar esmorteït si el fet d'abandonar la subcontractació implica que l'empresa en qüestió assumeixi ella mateixa l'activitat produint més, amb el que això pugui significar o no de més necessitats de personal.

Si l'empresa que es deixa de subcontractar és forana, la conseqüència a nivell local serà positiva amb el benentès que s'assumeixi aquesta part del procés productiu.

QUIN ÉS L'ORIGEN DE LES EMPRESES DE FORA?

Analitzar la procedència de la feina subcontractada ens pot fer valorar de manera indirecta la possibilitat de futurs canvis. Sembla lògic que si a una empresa local que en contracta una de forana per a unes feines concretes se li planteja l'opció de canviar, sempre en les mateixes condicions, per una de local, es decanti per aquesta última.

ORIGEN DE LES EMPRESES SUBCONTRACTADES								
	0%	1-10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
Co-marcal	27	3	6	8	1	3	2	18
Pro-vincial	20	4	7	10	1	1	7	18
Cata-lunya	16	5	4	12	2	2	9	18
Es-tatal	36	3	3	4	1	1	2	18
Es-tranger	46	1	2	1	0	0	0	18

Font: elaboració pròpia

La dificultat en l'anàlisi d'aquestes dades rau en el fet que alguns enquestats situen l'origen de les empreses dins l'àmbit global de Catalunya sense especificar si és a nivell comarcal o bé provincial, amb la conseqüent pèrdua d'informació que això comporta.

Val a dir que una mateixa empresa pot subcontractar en els diferents àmbits geogràfics a la vegada. Així, per exemple, part de la subcontractació pot ser feta a Catalunya i una altra part a la resta de l'Estat.

Una primera observació ens mostra que són molt poques les empreses que subcontracten amb d'altres d'estrangeres. En concret, tan sols 4 empreses de la mostra escollida, i en tot cas sempre fent referència a percentatges inferiors al 50%.

A nivell estatal el nombre d'empreses que hi contracten és de 14, xifra ja més raonable encara que petita. D'aquest total, hi ha 10 empreses que ho fan en uns percentatges iguals o inferiors al 50%, mentre que tan sols 4 manifesten fer-ho en percentatges superiors al 50%.

Pel que fa a la subcontractació d'empreses comarcals, la majoria d'empresaris que expressen tenir-hi contactes ho fan en uns percentatges majoritàriament inferiors al 50%; tot i això, el grup que comprèn entre el 26% i el 50% esdevé el que inclou més empreses (amb un total de vuit).

La majoria d'empresaris que subcontracten amb empreses provincials, ho fan en uns percentatges inferiors al 50% en la major part dels casos. Torna a ser l'interval que comprèn entre el 26% i 50% el majoritari pel que fa a nombre d'empreses que hi podem incloure (amb un total de 10).

De la mateixa manera que a nivell comarcal i provincial, la subcontractació amb empreses de la resta de Catalunya es fa en uns percentatges inferiors al 50%, i torna a ser l'interval entre 26% i 50% el majoritari.

En definitiva, l'origen majoritari de les empreses subcontractades és de Catalunya, diferenciant en cada cas si és a la vegada comarcal, provincial o de la resta del país.

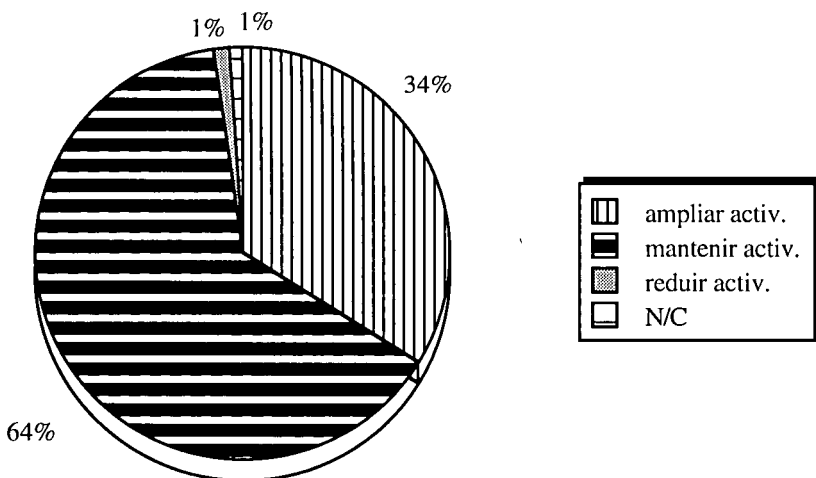
Òbviament l'anàlisi d'aquest quadre permet tota mena de combinacions i per tant poder extreure així cadascú conclusions particulars.

PREVEU AMPLIAR L'ACTIVITAT I ASSUMIR FEINES FINS ARA SUBCONTRACTADES, O BÉ PREVEU REDUIR L'ACTIVITAT?

Aquesta qüestió és prou clara com per no deixar cap mena de dubte; tot i això, i un cop plantejada aquesta disjuntiva, alguns empresaris (majoritaris) i tractant-se d'una previsió van manifestar l'alternativa intermèdia: mantenir-se com ara.

Evidentment, el fet que hi hagi un nombre d'empreses que preveu ampliar la seva activitat i assumir feines subcontractades deixa entreveure una futura major dinàmica productiva a nivell local.

GRÀFIC 10. PREVEU AMPLIAR/DISMINUIR L'ACTIVITAT SUBCONTRACTADA?



Veiem, doncs, que tot i que un elevat percentatge dels empresaris preveu mantindre's com ara (un 64%), n'hi ha un 34% que no pensem així i preveuen ampliar i assumir feines que fins ara estan fent empreses subcontractades. Lògicament aquest últim punt afecta positivament l'economia local, tant si repercuteix en una major necessitat de personal (fruit d'aquest augment de l'activitat) com si representa un increment de la producció de l'empresa i, per tant, resultats positius per a la mateixa sempre que la subcontractació que es preveu assumir provingui de l'exterior, d'empreses no locals.

No obstant això, cal tenir present el 64% restant de l'empresariat que pensa a mantindre la situació actual i que, per tant, a curt termini no preveu fer canvis quant a la seva estructura de contractació, encara que cal pensar que part d'aquest percentatge pot en un moment concret assumir, o trobar-se obligat a fer-ho, feines fins ara subcontrac-

tades. És també força significatiu el fet que un percentatge gairebé insignificant (1%) d'empresaris faci una previsió negativa, o a la baixa, respecte a la possibilitat plantejada en la qüestió.

Els proveïdors

En aquest punt es pretén descobrir la realitat actual pel que fa a la relació dels empresaris locals envers els seus proveïdors. Realitat que està determinada per la quantificació del nombre de proveïdors de què disposa cada empresa, l'origen d'aquests, per les mancances i les dificultats en la provisió així com per les necessitats concretes de proveïment.

Per *proveïdor* entenem cadascuna d'aquelles persones físiques o jurídiques que aporten a les empreses els béns que els són necessaris (directament i indirectament) per al seu correcte funcionament, tant si ens referim a productes acabats, intermedis o a matèries primeres.

DE QUANTS PROVEÏDORS DISPOSA APROXIMADAMENT?

Una quantificació del nombre de proveïdors de què disposa una empresa pot ser un indicador de la seva dimensió i del grau de dependència envers aquests.

Si més no esdevenen una aportació de dades útils per a possibles accions a posteriori.

NOMBRE DE PROVEÏDORS DE QUÈ DISPOSEN LES EMPRESES SEGONS EL SECTOR AL QUAL PERTANYEN					
	Nombre de proveïdors				
Sectors	0-10	11-25	26-50	>50	N/C
Metal·lúrgic	3	11	9	9	0
Químic	1	1	2	3	0
Fusteria	0	1	3	4	0
Alimentari	3	5	1	4	0
Tèxtil	0	0	1	2	0
Pell i confecció	1	2	1	0	1
Construcció	2	0	4	3	0
Paper i arts gràfiques	0	3	7	2	0
Altres	11	11	8	5	1

Les dades obtingudes ens mostren una distribució molt repartida entre els diferents intervals considerats. Això és degut principalment a l'heterogeneïtat de la mostra escollida per a l'estudi: microempreses, empreses petites, mitjanes i grans empreses. En funció del sector al qual pertanyen i de la seva grandària o estructura, cada empresa tindrà necessitats diferents pel que fa al nombre de proveïdors, tal com podem observar en la taula anterior.

En el sector metal·lúrgic, la majoria d'empreses disposen de més de 10 proveïdors. L'interval 11-25 comprèn 11 empreses, mentre que els intervals 26-50 i més de 50 agrupen nou empreses respectivament.

La distribució pels diferents intervals en el sector químic és força equilibrada tot i que predominen lleugerament els que disposen d'un nombre de proveïdors superior a 26.

Les empreses del sector fusteria disposen en la seva majoria d'un nombre elevat de proveïdors, sempre superior a 26.

La distribució del sector alimentari és força equilibrada entre els diferents intervals presentats.

Del sector tèxtil, en destaca el fet que cap de les empreses analitzades (cal tenir present que són tan sols tres) disposa de menys de 25 proveïdors. El sector de la pell i la confecció presenta unes menors necessitats de proveïdors pel que fa al seu volum total.

En el sector de la construcció la majoria d'empresaris manifesta que disposa d'un nombre de proveïdors superior a 26. El mateix esdevé amb les empreses pertanyents al sector paper i arts gràfiques.

Per últim les empreses que formen el grup Altres mostren necessitats, quant a volum de proveïdors, menors. Així, la seva majoria declara que té entre 1 i 25 proveïdors.

En definitiva, els resultats obtinguts ens confirmen una distribució de proveïdors molt repartida entre els diferents intervals plantejats.

La taula següent ens mostra també el nombre de proveïdors que tenen les empreses objecte de l'estudi, en funció ara de la seva grandària.

NOMBRE DE PROVEÏDORS DE QUÈ DISPOSEN LES EMPRESES, SEGONS LA SEVA GRANDÀRIA					
	Nombre de proveïdors				
Grandària	0-10	11-25	26-50	>50	N/C
Fins a 25 treballadors	19	31	30	19	2
26-100 treballadors	1	3	5	9	0
>100 treballadors	1	1	0	4	0
Total	21	35	35	32	2

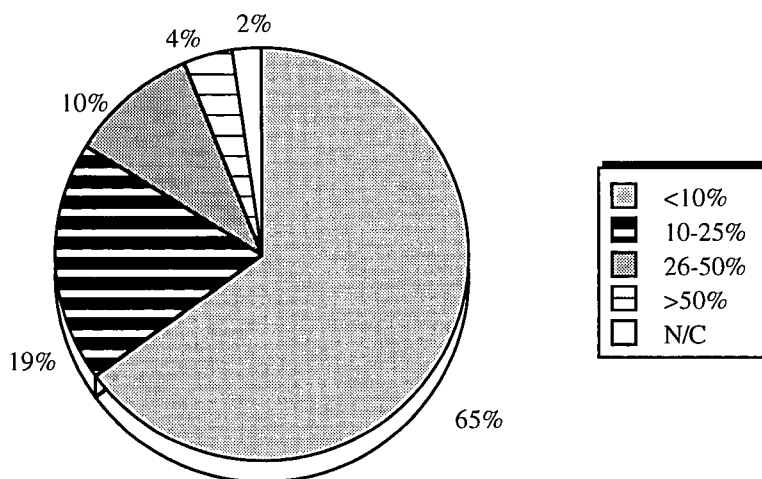
Font: elaboració pròpia

Veiem també com els resultats ens mostren una distribució molt similar a la de la taula anterior. Si fem l'anàlisi sectorial, veiem que els intervals predominants en les empreses amb menys de 25 treballadors són 11-25 i 26-50; mentre que les empreses de 26-100 treballadors i de més de 100 treballadors disposen de manera majoritària de més de 50 proveïdors.

QUIN PERCENTATGE APROXIMAT DELS PROVEÏDORS ÉS DE VALLS?

No importa tant el nombre de proveïdors com el seu origen. Ens interessa conèixer la procedència del proveïment de les empreses locals; és a dir, quines empreses són proveïdes des de l'àmbit local i quines ho fan externament.

GRÀFIC 11. PERCENTATGE DE PROVEÏDORS VALLENCOS SOBRE EL TOTAL DE PROVEÏDORS DE LES EMPRESES



La majoria dels empresaris, un 65%, declara que tan sols un 10% del total dels seus proveïdors són valencos, la qual cosa ens fa pensar que ens trobem davant d'un possible espai de mercat encara que caldria aprofundir més en l'anàlisi; un 19% diu que el percentatge oscil·la entre el 10% i el 25% dels seus proveïdors; un 10% el situa entre un 25 i un 50%, un 4% té més del 50% de proveïdors valencos i finalment un 2% no contesta a la qüestió plantejada.

La distribució per sectors econòmics és la presentada en la taula següent:

NOMBRE DE PROVEÏDORS VALLENCOS						
	% sobre el total de proveïdors de l'empresa					
Sectors	<10%	10-25%	26-50%	>50%	N/C	Total
Metal·lúrgic	22	6	3	1	0	32
Químic	4	3	0	0	0	7
Fusteria	5	2	1	0	0	8
Alimentari	10	3	0	0	0	13
Tèxtil	3	0	0	0	0	3
Pell i confecció	4	0	0	0	1	5
Construcció	6	1	1	1	0	9
Paper i arts gràf.	11	1	0	0	0	12
Altres	16	8	8	3	1	36
Total	81	24	13	5	2	125

Font: elaboració pròpia

QUIN ÉS L'ORIGEN DELS ALTRES PROVEÏDORS?

De la mateixa manera que interessa veure quin percentatge aproximat de proveïdors és vallenc, també volem conèixer els percentatges dels altres proveïdors.

La taula següent ens mostra la relació existent entre les empreses val·lenques i la resta de proveïdors que no són de la ciutat.

ORIGEN DELS PROVEÏDORS								
	0%	1%-10%	11%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-99%	100%	N/C
Comarcal	65	29	6	7	0	2	2	14
Provincial	48	23	10	17	7	1	5	14
Catalunya	17	5	18	25	16	17	13	14
Estatat	45	21	15	21	3	4	2	14
Estranger	87	15	2	5	1	1	0	14

Font: elaboració pròpia

Les dades ens mostren una certa relació entre la pregunta anterior i aquesta. Si en l'anterior el percentatge de proveïdors vallencs era baix (recordem que un 64% dels empresaris deia que del total dels seus proveïdors, els de Valls representaven un 10%), en aquesta veiem que a nivell comarcal tampoc no hi ha un excessiu nombre de proveïdors de les empreses locals. Aquest fet pot interpretar-se des de dues vessants: o bé no hi ha ni a Valls ni a la comarca proveïdors que puguin satisfer les necessitats de les empreses, o bé els empresaris locals no tenen coneixement de la seva existència.

A nivell provincial, els percentatges de proveïdors forans es veuen ja més alts tot i que encara es troben majoritàriament en els intervals més baixos.

Clarament veiem que les empreses subcontracten majoritàriament a d'altres empreses de la resta de Catalunya; així, per exemple, hi ha 25 empreses en les quals la subcontractació d'empreses de fora representa entre un 26-50%; n'hi ha 17 en les quals el percentatge oscil·la entre 76-99%.

A nivell estatal la majoria d'empreses de Valls manifesta que la subcontractació d'empreses foranes representa percentatges menors del 50%; per exemple, hi ha 21 empreses en les quals l'esmentat percentatge oscil·la entre 1-10%.

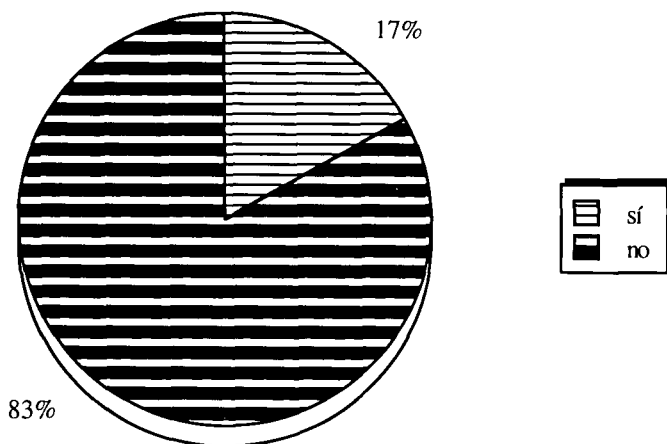
Els percentatges a nivell estranger són ja menors. Així hi ha 15 empreses en les quals el percentatge d'empreses subcontractades de fora representa entre 1-10% del total subcontractat; en canvi n'hi ha 87 que no subcontracten cap empresa estrangera.

Globalment, doncs, l'origen majoritari de les empreses subcontractades, al marge del percentatge que pugui representar, és de la resta de Catalunya.

TROBA DIFÍCULTATS EN LA PROVISIÓ D'ALGUN PRODUCTE?

Cal conèixer la situació real del servei que ofereixen els proveïdors, amb independència de l'origen d'aquests, per poder actuar en conseqüència. Òbviament fer un seguiment

GRÀFIC 12. TROBA DIFÍCULTATS EN LA PROVISIÓ D'ALGUN PRODUCTE?



individualitzat de totes les empreses i tots els proveïdors esdevé una tasca excessivament complexa. Per aquest motiu s'ha volgut extreure aquesta informació de manera indirecta tot preguntant sobre la possible existència de dificultats en la provisió generades per l'incorrecte servei dels proveïdors.

Les diferències són molt clares, potser excessivament, i ens mostren amb total contundència que la gran majoria dels empresaris declara que no té dificultats en la provisió de cap producte. D'això, en podem deduir (amb les reserves que calgui) que el conjunt de proveïdors de les empreses vallenques dona un correcte servei a aquestes.

Analitzant més en concret les 21 empreses que manifesten que tenen dificultats en la provisió d'algun producte i agrupant-les per sectors productius tenim els resultats següents:

DIFICULTATS DE PROVISIÓ				
Sectors	Petita empresa	Mitjana empresa	Gran empresa	Total
Metal·lúrgic	1	0	1	2
Químic	0	1	0	1
Fusteria	4	1	0	5
Alimentari	2	1	0	3
Tèxtil	0	0	0	0
Pell i confecció	0	0	0	0
Construcció	1	1	0	2
Paper i arts gràfiques	1	0	0	1
Altres	7	0	0	7
Total	16	4	1	21

Font: elaboració pròpia

És el sector de la fusta el que sembla que té més dificultats, ja que són 5 les empreses que així ho exposen. Si tenim en compte que la mostra conté 8 empreses del sector, això representa que un 62,5% dels empresaris manifesten que tenen dificultats de provisió.

El sector alimentari, amb 3 empreses, que representen aproximadament un 23% del total del sector, presenta ja un menor nivell de dificultats de provisió.

El sector de la construcció, amb 2 empreses, que representen un 22,22% del total, manifesta de manera similar a l'alimentari alguns problemes de provisió.

Els sectors metal·lúrgic, paper i arts gràfiques i químic presenten ja menors percentatges de dificultats respecte al seu proveïment: un 6,25%, un 8,33% i un 14,29% respectivament.

Al sector Altres, hi ha set empreses que diuen que tenen dificultats, les quals representen un 19,45% del total del sector. En tot cas, cal remarcar que de les 7 empreses n'hi ha 3 que es dediquen a les instal·lacions elèctriques, i representen un 42,86% de l'esmentat grup.

Si fem l'anàlisi en funció de la mida de les empreses, sembla clar que són les petites empreses (menys de 25 treballadors) les que en un major percentatge, 76,19%, declaren que tenen problemes de provisió. Les mitjanes empreses (de 25 a 100 treballadors) en representen un 19,05% del total i les grans empreses un 4,76%.

Aquests resultats no deixen de ser coherents si tenim en compte la relació que pot establir-se entre les petites empreses i els seus proveïdors (sovint són altres empreses d'una dimensió més gran), en el sentit que aquests últims, donada la seva estructura empresarial, puguin exigir i/o condicionar en major mesura els seus clients.

D'entre aquells que declaren que troben dificultats, se'ls demana de quin producte es tracta. Les respostes són variades en funció del sector al qual pertany l'empresa en qüestió, però, com a resum general de respostes, la majoria parlen de peces d'importació o que comportin una tecnologia avançada, peces o productes molt concrets (no pas els habitualment emprats per l'empresa), i en d'altres les dificultats es donen segons l'època de l'any en què es troben (productes de temporada).

LES DIFICULTATS EN LA PROVISIÓ SÓN CAUSADES PER...

Un cop descobertes les dificultats es pregunta als empresaris sobre quin és el motiu que creuen ells que dona lloc a aquests problemes.

Les dades que fan referència a aquest punt s'han obtingut tan sols de les 21 empreses que responen afirmativament a la pregunta anterior.

DIFICULTATS CAUSADES PER...			
Distància	Preu	Temps	Qualitat
14	6	12	2

Tan sols es presenten en valors absoluts, ja que una mateixa empresa contesta més d'una opció de les presentades.

Repasant els valors obtinguts, distància i temps són els principals motius que els empresaris creuen que afecten la relació amb els seus respectius proveïdors. D'altra banda, factors tan importants avui en dia com la qualitat i el preu ocupen una segona posició quant a les causes provocadores de dificultats, fet que ens fa pensar que en l'actualitat aquests aspectes no són tan excloents com ho podrien ser en altres temps, ja que l'empresariat en general ha assumit que són condicions bàsiques a complir per a qualsevol estructura empresarial.

Pel que fa al punt Altres, s'hi han recollit altres motius que, segons l'empresariat, dificulten la provisió. Entre aquests destaquen:

- "Manca d'existències en el mercat"
- "Exclusivitat"
- "Manca de servei de la fàbrica al subministrador"
- "Dificultats marcades per la urgència"

LES SEVES NECESSITATS DE PROVISIÓ FAN REFERÈNCIA A...

Quan parlem de necessitats de provisió fem esment de tots aquells *inputs* necessaris per a la correcta gestió del procés productiu de qualsevol empresa. Hi incloem des de les matèries primeres, passant pels productes intermedis, fins a arribar als productes finals.

Per *matèries primeres* entenem tot allò que des del seu estat natural s'incorpora en la primera etapa del procés productiu per ser transformat totalment. Els productes intermedis són aquells elements que s'incorporen en una etapa intermèdia de l'esmentat procés productiu, bé per ser transformats o mantenint l'estat inicial. Per últim, com a *productes finals* entenem tots aquells *inputs* que l'empresa incorpora al seu procés productiu sense que sofreixin cap variació, és a dir, es destinen directament a la venda.

Així, s'ha pretès obtenir dades respecte a quines són les necessitats principals de les empreses valenques pel que fa a matèries primeres, productes intermedis i productes finals.

Les respostes obtingudes donen lloc a diferents combinacions que tot seguit s'exposen:

NECESSITATS DE PROVISIÓ PER SECTORS ECONÒMICS															
Sectors	MP	%	PI	%	PF	%	MP +PI	%	MP +PF	%	PI +PF	%	MP +PI +PF	%	
Metal·lúrgic	14	43,75	5	15,63	2	6,25	6	18,75	0	0	1	3,13	4	12,50	
Químic	2	28,57	2	28,57	1	14,29	2	28,57	0	0	0	0	0	0	
Fusteria	4	50,00	2	25,00	0	0	0	0	1	12,50	0	0	1	12,50	
Alimentari	4	30,77	0	0	5	38,46	1	7,70	2	15,38	0	0	1	7,70	
Tèxtil	1	33,34	0	0	0	0	1	33,33	1	33,33	0	0	0	0	
Pell i confecc.	4	80,00	0	0	1	20	0	0	0	0	0	0	0	0	
Construcció	3	33,33	1	11,11	5	55,56	0	0	0	0	0	0	0	0	
Paper i arts g.	10	83,34	0	0	1	8,33	0	0	0	0	0	0	1	8,33	
Altres	1	2,77	1	2,78	27	75	1	2,78	3	8,34	2	5,55	1	2,78	
Total	43	34,40	11	8,80	42	33,60	11	8,80	7	5,60	3	2,40	8	6,40	

Font: elaboració pròpia

(MP: primeres matèries; PI: productes intermedis; PF: productes finals)

De tot plegat, se'n dedueix que les necessitats de provisió de les empreses locals fan referència majoritàriament a matèries primeres i productes finals, ja que representen un 34% i un 33% del total respectivament.

A tall d'exemple es mencionen tot seguit els productes que més es demanen:

- Matèries primeres: acer, ferro, coure, llautó, pells, paper, vidre, ciment, llet, sucre.
- Productes intermedis: accessoris, peces de recanvi.
- Productes finals: material elèctric, motors.

Documentalment es presenta la mateixa informació sobre les necessitats de provisió en funció de la mida de les empreses.

NECESSITATS DE PROVISIÓ SEGONS GRANDÀRIA DE LES EMPRESES														
Grandària	MP	%	PI	%	PF	%	MP +PI	%	MP +PF	%	PI +PF	%	MP +PI +PF	%
<25 treballadors	34	33,66	10	9,90	35	34,65	8	7,92	6	5,94	3	2,97	5	4,95
26-100 treballadors	8	42,11	1	5,26	5	26,32	3	15,79	1	5,26	0	0	1	5,26
>100 treballadors	1	20,00	0	0	2	40,00	0	0	0	0	0	0	2	40,00
Total	43	34,40	11	8,80	42	33,60	11	8,80	7	5,60	3	2,40	8	6,40

Font: elaboració pròpia

(MP: primeres matèries; PI: productes intermedis; PF: productes finals)

El sector serveis en les empreses locals

QUINES NECESSITATS LI COBREIX EL SECTOR SERVEIS?

En aquest punt es vol analitzar quin és el grau de disposició envers el sector serveis en general que tenen les empreses locals. Per a quines de les necessitats diguem-ne paral·leles al propi procés productiu de les empreses, aquestes fan ús del sector serveis.

Abans d'entrar en l'anàlisi estricta de la qüestió, seria adient explicar què entenem per *sector serveis*. En el nostre cas no estem parlant del sector terciari en general, sinó d'una part d'aquest: aquella que engloba el conjunt d'activitats relacionades directament o indirectament amb el món empresarial (fiscalitat, afers laborals, afers jurídics, comptabilitat, seguretat i vigilància, neteja, transports, selecció de personal).

Es pretén veure fins a quin punt les empreses són autosuficients per resoldre aquests aspectes o bé necessiten els serveis exteriors dels professionals de cada tema.

En valors absoluts, ja que hi ha empreses que necessiten més d'un servei, els temes de fiscalitat i afers laborals són els més contractats pels empresaris valencs, mentre que en un segon nivell hi trobem els afers jurídics, transports i neteja; per últim, amb menor importància, apareixen els temes comptables, de seguretat i vigilància i de selecció de personal.

QUINES NECESSITATS LI COBREIX EL SECTOR SERVEIS?		
Serveis	Nombre d'empreses	% sobre total empreses
Fiscalitat	100	80,00
Afers laborals	94	75,20
Afers jurídics	63	50,40
Comptabilitat	29	23,20
Seguretat i vigilància	34	27,20
Neteja	47	37,60
Transports	58	46,40
Selecció personal	11	8,80

Font: elaboració pròpia

Analitzem cadascun dels serveis tractats a partir de les dades de la taula anterior.

- Els temes d'affers fiscals són els més contractats a empreses externes (un 80 %); són aspectes molt importants per a qualsevol empresari, ja que inclouen els pagaments d'impostos així com la correcta presentació dels estats econòmico-financers de l'empresa. Un punt important és la contínua aparició de legislació respecte al tema, i de canvis quant a la fiscalització de les empreses, fet que requereix un alt esforç de control i posada al dia; aspectes difícils d'assumir per la petita i mitjana empresa en general.

- Els afers laborals i jurídics esdevenen un segon punt de preocupació per a qualsevol empresari, fet que es demostra en l'observació de les dades (75,2 % i 50,4% respectivament). De la mateixa manera que la fiscalitat, el terreny laboral i jurídic en general és canviant, la qual cosa implica necessàriament estar al dia i conèixer la legislació. Per tot plegat les empreses decideixen majoritàriament acudir als experts externs.

- Els serveis de transports i neteja ocupen una quarta posició quant a la contractació externa que en fan les empreses. Aproximadament la meitat, 46,4%, de les empreses enquestades fan ús del primer servei, mentre que un 37,6 % ho fan del segon.

Aquelles empreses que es trobin condicionades (o limitades) per la seva estructura de costos es veuen amb la necessitat d'emprar aquests serveis.

- Les necessitats d'ajuts comptables externs són ja inferiors respecte als serveis anteriors, representant tan sols un 23,2 % de les empreses enquestades. La gran majoria de les empreses disposa ja del seu departament de comptabilitat i són tan sols les petites empreses (normalment familiars, o amb menys de cinc treballadors, microempreses) les que contracten serveis externs.

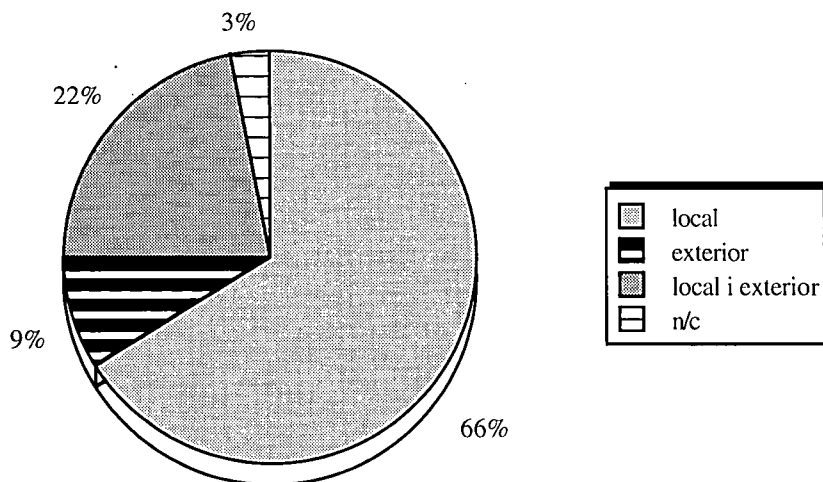
- Per últim, queda per analitzar els serveis de seguretat i vigilància i de selecció de personal, que representen un 27,2% i un 8,8% del total, respectivament.

Per la seva menor importància són aspectes no tan valorats pels empresaris com els anteriors, fet que repercuteix directament en la seva necessitat.

QUINA ÉS LA PROCEDÈNCIA DELS SERVEIS REBUTS?

De la mateixa manera que s'ha fet amb les empreses subcontractades i amb els proveïdors, interessa conèixer l'origen dels serveis rebuts.

GRÀFIC 13. PROCEDÈNCIA DELS SERVEIS REBUTS



Els resultats són del tot clarificadors. Un 66% del total d'empreses contracten els serveis tan sols a empreses de Valls; mentre que un 22% contracten alhora empreses de la ciutat i externes. Només un 9% es decanten únicament per empreses foranes.

Tot i això, si s'uneix al 66% d'empreses locals l'esmentat 22% que inclou també empreses vallenques, obtenim un percentatge encara més elevat de contractació local.

QUINES NECESSITATS LI QUEDEN PER COBRIR DINS DEL SECTOR SERVEIS?

Tan sols es pretén veure si hi ha alguna mancança concreta que no quedi coberta en alguna de les empreses enquestades.

Així, del total de les 125 empreses analitzades, tan sols responen a aquesta qüestió quatre empreses:

- Dues exposen que necessiten empresa de formació.
- A una li queda per cobrir el tema de publicitat.
- La darrera diu que li manca una empresa de neteja dels exteriors.

En definitiva, quasi totes declaraven que no tenen cap necessitat per cobrir dins el sector serveis.

Mercat territorial de les empreses

Analitzar el mercat al qual les empreses destinen la seva producció ens permetrà conèixer en la majoria de casos i de manera indirecta les seves característiques implícites: la seva dimensió, la seva estructura, la seva projecció exterior.

Cada cop es fa més difícil mantenir una xarxa de mercat reduïda a nivell local, comarcal i fins i tot provincial. Gràcies als avenços de la tecnologia les distàncies entre mercats cada cop són més petites, fet que permet a les empreses pensar a ampliar les seves fronteres a territoris fins ara impensables, sense necessitat de tenir unes grans estructures.

A QUIN MERCAT ES DIRIGEIX LA SEVA PRODUCCIÓ?

El punt de partida de l'anàlisi és veure quina és la situació actual respecte al mercat de les empreses.

Val a dir que els resultats d'aquesta qüestió s'han d'analitzar i interpretar tenint present que en alguns casos els empresaris enquestats poden haver englobat dins un àmbit superior el total de la seva producció sense distingir entre entitats menors, la qual cosa pot desvirtuar en certa manera els resultats encara que aquests no deixen de ser per això significatius.

MERCAT TERRITORIAL DE LES EMPRESES								
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
Local	52	8	17	15	17	6	4	6
Comarcal	57	15	22	17	1	3	4	6
Provincial	66	21	9	14	8	0	1	6
R. Catalunya	51	16	18	14	13	5	2	6
Estatat	69	9	11	17	6	4	3	6
Estranger	90	11	9	5	3	2	0	5

Font: elaboració pròpia

L'àmbit territorial al qual les empreses locals destinen la seva producció és de manera global Catalunya, sense entrar en l'anàlisi de si fan referència a l'àmbit local, comarcal, provincial o a la resta de Catalunya.

D'altra banda, tan sols hi ha 50 empreses (40% del total de la mostra) que destinen, en percentatges diferents, la seva producció al mercat estatat. D'aquestes, n'hi ha un total de 37 (és a dir un 74%) que dediquen menys del 50% de la seva producció a l'esmentat mercat.

Al mercat estranger, hi venen un total de 30 empreses (24% del total de la mostra), tot i que amb uns percentatges de producció més baixos. Així, de les trenta empreses esmentades n'hi ha 20 que hi dediquen un percentatge inferior al 25% de la seva producció

total. Són dades que no s'allunyen massa de les publicades en un estudi de l'Institut d'Estadística de Catalunya al mes de setembre passat, en el qual s'afirma que les empreses de Catalunya venen a l'estranger un 20% del total de la seva producció. Al mercat estatal, hi dediquen un 39% del total de la producció, mentre que la resta es ven al mercat català. També és important reflectir que, segons l'estudi esmentat, les petites empreses venen majoritàriament al mercat de Catalunya (encara que la definició de petita empresa recollida en aquest estudi difereix lleugerament de la plantejada en el nostre estudi).

Analitzant la relació de les empreses locals amb el seu mercat global a Catalunya podem extreure'n la informació següent.

Un total de 67 empreses (54% aproximadament del total de la mostra) destinen part de la seva producció al mercat local, encara que en diferents percentatges, tal com pot observar-se en la taula elaborada. En aquest sentit, veiem per exemple que hi ha 15 empreses que destinen entre un 26-50% de la seva producció al mercat local. Tan sols 4 empresaris manifesten que venen el 100% de la seva producció a aquest mercat, mentre que, pel contrari, 52 empresaris no hi venen res.

Són 62 (50% aproximadament) les empreses que dediquen part de la seva producció al mercat comarcal. D'entre aquestes, n'hi ha 22 que hi venen entre un 11-25% de la seva producció. Tan sols 4 manifesten que hi venen el 100% de la producció; les 57 empreses restants declaren que no venen res a aquest mercat.

En l'àmbit provincial són 53 les empreses que diuen que hi destinen part de la seva producció. La majoria d'aquestes, 21 (que representen un 40%), hi venen entre 1-10% de la seva producció total. Les 66 empreses restants de la mostra no hi venen res.

Amb la resta de Catalunya s'hi relacionen 68 empresaris de la mostra (54% aproximadament); la majoria d'aquests hi destinen percentatges de la seva producció que oscil·len entre 1-50% del total. Els altres 51 restants manifesten que no hi venen res.

Tot seguit es presenten els resultats desagregats d'aquesta qüestió, per tal que es puguin obtenir el mateix tipus de conclusions, a partir de l'anàlisi particular de cada sector, així com totes aquelles comparacions que es creuin convenientes.

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR METAL·LÚRGIC							
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%
Local	11	4	6	3	5	2	1
Comarcal	15	4	6	4	1	2	0
Provincial	21	4	3	4	0	0	0
Resta de Catalunya	14	4	7	4	2	1	0
Estatat	17	1	5	6	2	1	0
Estranger	20	2	4	3	2	1	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR QUÍMIC							
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%
Local	6	1	0	0	0	0	0
Comarcal	6	0	1	0	0	0	0
Provincial	5	1	0	0	1	0	0
Resta de Catalunya	1	1	1	1	3	0	0
Estatat	1	1	3	1	0	1	0
Estranger	2	2	2	0	0	1	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR DE LA FUSTA							
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%
Local	7	0	1	0	0	0	0
Comarcal	7	0	1	0	0	0	0
Provincial	4	1	2	0	1	0	0
Resta de Catalunya	0	0	1	4	2	1	0
Estatat	2	2	1	1	2	0	0
Estranger	4	2	1	1	0	0	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR ALIMENTARI							
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%
Local	7	1	0	4	1	0	0
Comarcal	5	2	2	3	0	1	0
Provincial	8	1	1	1	1	0	1
Resta de Catalunya	5	4	1	0	1	1	1
Estatat	9	2	0	1	0	0	1
Estranger	12	0	0	1	0	0	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR TÈXTEL							
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%
Local	2	1	0	0	0	0	0
Comarcal	3	0	0	0	0	0	0
Provincial	1	2	0	0	0	0	0
Resta de Catalunya	0	0	1	1	1	0	0
Estatat	0	0	1	1	1	0	0
Estranger	1	1	1	0	0	0	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR PELL I CONFECCIÓ								
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
Local	3	0	0	0	1	0	0	1
Comarcal	4	0	0	0	0	0	0	1
Provincial	3	0	0	1	0	0	0	1
R. Catalunya	1	0	1	0	2	0	0	1
Estatat	2	0	0	1	0	1	0	1
Estranger	5	0	0	0	0	0	0	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ							
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%
Local	1	0	3	4	0	1	0
Comarcal	0	5	1	3	0	0	0
Provincial	2	0	1	3	3	0	0
Resta de Catalunya	4	2	2	1	0	0	0
Estatat	9	0	0	0	0	0	0
Estranger	9	0	0	0	0	0	0

MERCAT TERRITORIAL DEL SECTOR PAPERS I ARTS GRÀFIQUES								
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
Local	4	1	3	1	1	1	0	1
Comarcal	6	1	3	0	0	0	1	1
Provincial	4	4	2	0	1	0	0	1
R. Catalunya	3	2	3	2	0	1	0	1
Estatat	5	1	1	3	1	0	0	1
Estranger	8	2	0	0	1	0	0	1

MERCAT TERRITORIAL DEL GRUP "ALTRES"								
	0%	1%- 10%	11%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
Local	11	0	4	3	9	2	3	4
Comarcal	11	3	8	7	0	0	3	4
Provincial	18	8	0	5	1	0	0	4
R. Catalunya	23	3	1	1	2	1	1	4
Estatat	24	2	0	3	0	1	2	4
Estranger	29	2	1	0	0	0	0	4

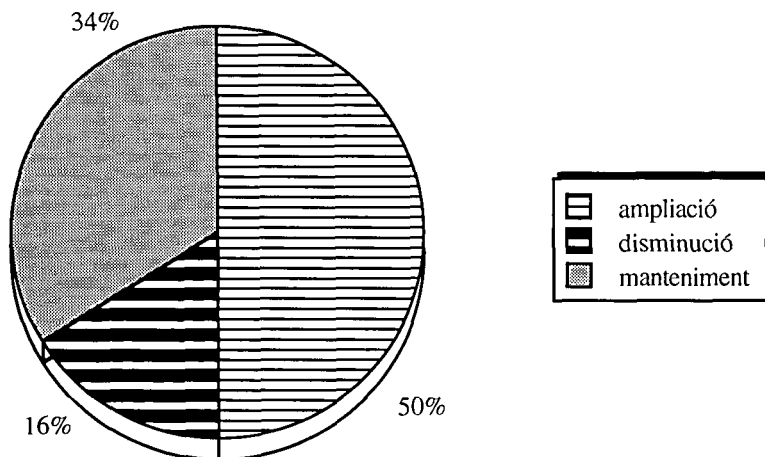
Font: elaboració pròpia

PREVEU UNA AMPLIACIÓ O UNA DISMINUCIÓ DE MERCAT?

La pregunta pretén descobrir quines perspectives de futur tenen els empresaris locals i veure de manera indirecta si hi ha mostres de recuperació econòmica per als propers anys o almenys si preveuen una millora de les seves quotes de mercat.

En un primer moment, la resposta només preveia l'opció positiva o la negativa, però per les dades obtingudes ha sigut necessari afegir una tercera resposta.

GRÀFIC 14. PREVEU UNA AMPLIACIÓ O UNA DISMINUCIÓ DE MERCAT?



Els resultats són com a mínim força esperançadors: un 50% dels empresaris enquestats preveu una ampliació de mercat, mentre que un 34% preveu mantindre les seves quotes de mercat. Tan sols un 16% creu que hi haurà una disminució de mercat.

Tal com pot observar-se en els quadres adjunts, en pràcticament tots els sectors analitzats es tenen bones perspectives per als propers anys, encara que algun sector sigui més conservador i es decanti més per preveure un manteniment de la situació actual, com succeeix en el sector alimentari.

Fent l'anàlisi per sectors, s'extreuen les mateixes conclusions que a nivell general. Així, el sector metal·lúrgic preveu en un 46,88% un augment del seu mercat, davant d'un 18,75% que considera que hi haurà una disminució; la resta d'empreses enquestades, que representen el 34,37% del sector, creu que es mantindrà la situació actual.

En el sector químic, 6 de les 7 empreses analitzades, és a dir, un 85,72% del total, creu que hi haurà un increment de mercat, mentre que tan sols 1 empresa considera que hi haurà un manteniment per als propers anys.

PREVEU UNA AMPLIACIÓ O UNA DISMINUCIÓ DE MERCAT?							
Sectors	Ampl.	%	Dism.	%	Mant.	%	Total
Metal·lúrgic	15	46,88	6	18,75	11	34,37	32
Químic	6	85,72	0	0	1	14,28	7
Fusteria	6	75,00	0	0	2	25,00	8

PREVEU UNA AMPLIACIÓ O UNA DISMINUCIÓ DE MERCAT? (continuació)							
Sectors	Ampl.	%	Dism.	%	Mant.	%	Total
Alimentari	2	15,38	4	30,77	7	53,85	13
Tèxtil	2	66,67	0	0	1	33,33	3
Pell i confecció	3	60,00	1	20,00	1	20,00	5
Construcció	3	33,34	1	11,11	5	55,55	9
Paper i arts gràf.	7	58,33	3	25,00	2	16,67	12
Altres	18	50,00	5	13,88	13	36,12	36
Total	62		20		43		125

Font: elaboració pròpia

També el sector de la fusteria preveu en un 75% dels casos que ampliarà mercats, i tan sols en un 25% que es mantindran en la tònica actual. No hi ha cap empresa que es plantegi una disminució del seu mercat.

Com ja s'ha avançat anteriorment, és el sector alimentari el més "pessimista" en el sentit que hi ha un 30,77% que preveu una disminució davant d'un 15,38% que creu en una ampliació del seu mercat. El 53,85% restant segueix la situació actual.

El tèxtil, malgrat que està en contínua regressió, presenta a nivell local bones expectatives, confirmada amb un 66,67% del total que considera que incrementarà el seu mercat (dues de les tres empreses enquestades així ho consideren), mentre que el 33,33% restant es mostra més pessimista.

El sector pell i confecció presenta també uns percentatges optimistes; així, un 60% preveu que hi haurà una ampliació del seu mercat, davant d'un 20% que opina el contrari; el 20% restant manté les expectatives de mercat.

En el sector de la construcció, destaca la visió conservadora dels seus empresaris ja que més de la meitat, el 55,55% de la mostra, creu que mantindrà la seva quota de mercat. Un 33,34% preveu un augment quant a la seva part de mercat i, finalment, un 11,11% considera que disminuirà la seva quota de mercat.

El sector del paper i arts gràfiques presenta en conjunt una visió optimista de l'evolució del seu mercat. Així, un 58,33% preveu una ampliació de mercat, i un 16,67% un manteniment d'aquest, mentre que un 25% considera que hi haurà una disminució.

Per últim, les empreses englobades dins el capítol Altres també mostren signes positius en conjunt representat per un 50% de les empreses. Un 13,88% creu que tindran una disminució del seu mercat i un 36,12% espera que es mantingui.

MERCAT LABORAL

Evolució del mercat laboral

En aquest apartat es vol descriure quina ha sigut l'evolució en els darrers anys del mercat laboral de la ciutat, mitjançant l'anàlisi de les dades sobre la població activa i aturada.

Si bé la part de l'anàlisi sobre l'evolució de l'atur registrat a l'oficina de l'Inem de Valls ja s'ha fet en les primeres pàgines de l'estudi, en aquest apartat ens fixarem més els darrers tres anys (1994, 1995 i 1996).

De l'any 1993 al 1994 es produeix una significativa davallada quant al nombre d'aturats inscrits, la qual es dona en tots els sectors analitzats.

Per contra, les dades de l'atur de l'any 1995 tornen a ser negatives respecte de l'any anterior i s'incrementa així el nombre d'aturats. Increment que, de manera més lleugera, també s'esdevé per l'any 1996.

Si ens fixem en l'anàlisi detallada per cadascun dels setors econòmics, és força interessant el resultat que s'obté pel sector industrial ja que, si bé la tendència general és d'alça del nivell d'aturats, en l'esmentat sector es produeix tot el contrari: passa dels 1.312 aturats l'any 1994 als 1.276 l'any 1996, i es produeix pràcticament un manteniment l'any 1995.

El sector de la construcció, tot i que pels anys 1994 i 1995 disminueix el seu nombre d'aturats, pel 1996 torna a patir un augment de la desocupació.

D'altra banda, el sector serveis manté a partir del 1994 un moviment a l'alça del nombre d'aturats.

L'agricultura experimenta un moviment menys regular. Així, el 1994 disminueixen els aturats inscrits en aquest sector, el 1995 s'esdevé un increment, i acaba el 1996 amb una disminució.

En definitiva, i ja des d'una òptica més global, les dades estudiades ens mostren una situació que sembla millorar a partir del 1994, encara que en els dos darrers anys analitzats el nombre d'aturats creix lleugerament i es mostra com un dels principals problemes que conviuen amb la recuperació econòmica encetada en aquests darrers anys.

Concentració del mercat laboral

L'objectiu és determinar quina és la distribució del mercat laboral entre les empreses locals, tant pel que fa a la dualitat homes/dones com per sectors d'activitat.

QUINA QUANTITAT DE TREBALLADORS TÉ L'EMPRESA?

NOMBRE DE TREBALLADORS DE LES EMPRESES VALLENQUES				
Sectors	Homes	Dones	No diferenc.	Total
Metal·lúrgic	2.088	2.787		4.875
Químic	61	24	95	180
Fusteria	144	19	21	184

NOMBRE DE TREBALLADORS DE LES EMPRESES VALLENQUES (continuació)				
Sectors	Homes	Dones	No diferenc.	Total
Alimentari	247	79		326
Tèxtil	28	23	37	88
Pell i confecc.	16	3		19
Construcció	133	16		149
Paper i arts gr.	169	77		246
Altres	311	295		606
Total	3.197	3.323	153	6.673

Font: elaboració pròpia

El nombre total de treballadors segons les dades obtingudes de les enquestes és de 6.673. D'aquest total, però, hi ha 153 llocs de treball no especificats, és a dir, l'empresari no diferencia entre homes i dones tal com es proposava en l'enquesta. De la resta, 6.520 treballadors, hi ha un total de 3.197 homes que representen un 49,04% del total diferenciat, i 3.323 dones, que representa un 50,96%.

Una primera anàlisi superficial ens mostra uns percentatges molt igualats quant al sexe dels treballadors locals. No obstant això, cal remarcar que les 153 persones no diferenciades poden fer variar lleugerament els percentatges presentats. Malgrat tot, l'anàlisi adquireix major significació si contrastem l'ocupació en cadascun dels sectors productius estudiats.

El sector que ocupa més persones és el metal·lúrgic, amb una xifra total de 4.875 treballadors (73,06%). Si fem la distinció entre homes i dones, els resultats són: 2.088 homes (42,83%) i 2.787 dones (51,17%). Veiem, doncs, que les dones són majoritàries en aquest sector. Val a dir, però, que aquesta diferència està condicionada per una gran empresa del sector, la qual cosa fa que el percentatge s'hi decanti a favor.

Si fem l'anàlisi del sector sense considerar l'esmentada empresa, els resultats varien substancialment. Així, passàrem a tindre 575 treballadors en el sector metal·lúrgic, dels quals 498 són homes (86,61%) i 77 són dones (13,39%).

El sector químic aplega un total de 180 treballadors, dels quals hi ha 61 homes i 24 dones, mentre que la resta (95) no apareixen diferenciats en les diferents enquestes recollides. En tot cas pot observar-se la clara diferència quant al personal contractat per les empreses d'aquest sector.

El sector de la fusteria té 184 treballadors, que representen un 2,75% del total de la mostra. D'aquest total, però, n'hi ha 21 que no estan diferenciats, mentre que de la resta

144 són homes i 19 són dones; la diferència és obvia: la contractació d'homes supera amb escreix la de dones.

El sector alimentari aplega 326 treballadors (un 4,89% del total del mostratge), dels quals n'hi ha 247 que són homes (un 75,77% del sector) i 79 són dones, les quals representen el 24,23% restant.

El tèxtil és un dels pocs sectors econòmics que presenta poques diferències quant a la contractació de personal. Així engloba un total de 88 treballadors (un 1,32%), dels quals n'hi ha 37 no diferenciats; de la resta, 28 són homes i 23 són dones.

El sector de la pell i la confecció aplega un total de 19 persones (que representen un percentatge gairebé insignificant respecte del total de treballadors locals), de les quals 16 són homes i 3 són dones.

La construcció, sector tradicionalment ocupat pels homes, segueix la tendència esperada. Així, del total de treballadors que té el sector, 149 (un 2,24% respecte del total de la mostra), n'hi ha 133 que són homes i tan sols 16 que són dones. Si en traiem els respectius percentatges tenim que hi ha un 89,26% d'homes davant d'un 10,74% de dones.

El sector paper i arts gràfiques amb 249 treballadors representa un 3,73% del total de la mostra. D'aquest total 169 són homes i 77 són dones; en percentatges, un 67,88% i un 30,92% del total del sector, respectivament.

Per últim, les empreses englobades dins el títol Altres presenten en conjunt poques diferències. En total hi ha 604 treballadors (9,05% de la mostra) dels quals 311 són homes (51,49% del sector) i 295 són dones (48,51% del sector).

Malgrat la igualtat que es dona quan s'analitzen les dades a nivell global pel que fa a la contractació d'homes i dones, aquesta es trenca quan s'estudien els sectors econòmics de manera individual i aïllada dels altres. En aquest cas veiem que en tots ells hi ha un major nombre de contractacions pel que fa als homes que a les dones. Tot i que en determinats sectors s'estan reduint cada cop més aquestes diferències (metal·lúrgic, tèxtil), en d'altres no succeeix així (construcció, fusteria...).

La contractació en el mercat laboral

Els darrers anys, fruit de la crisi econòmica esdevinguda, s'han dut a terme canvis en temes de política laboral per tal d'incentivar la creació de llocs de treball als empresaris. Han anat sorgint una tipologia de contractes destinats a facilitar la incorporació al treball de col·lectius amb dificultats.

Un primer pas de la nostra anàlisi consisteix a veure quina és la distribució entre contractes fixos i temporals, si varia o no en funció del sexe del treballador i si varia en funció del sector empresarial en què ens trobem.

En la nostra anàlisi ens preocupem també de contrastar quin ha sigut el grau d'acceptació dels contractes d'aprenentatge i pràctiques com a eines per ocupar els joves amb o sense estudis.

TIPUS DE CONTRACTE REALITZAT, PER SECTORS ECONÒMICS									
			0%	1%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
M E T A L L	Homes	Fixos	1	0	9	8	4	6	4
		Eventuals	6	8	5	7	0	2	4
	Dones	Fixos	14	1	3	1	0	9	4
		Eventuals	18	0	3	2	0	5	4
Q U Í M I C	Homes	Fixos	0	0	0	2	2	2	1
		Eventuals	2	2	2	0	0	0	1
	Dones	Fixos	1	0	1	1	1	2	1
		Eventuals	2	1	2	0	0	1	1
F U S T A	Homes	Fixos	0	1	2	0	3	2	0
		Eventuals	2	3	1	1	1	0	0
	Dones	Fixos	3	1	0	0	1	3	0
		Eventuals	5	1	0	0	1	1	0
A L I M E N T.	Homes	Fixos	0	1	4	2	2	4	0
		Eventuals	4	2	4	3	0	0	0
	Dones	Fixos	3	0	3	0	1	6	0
		Eventuals	8	1	2	0	1	1	0
T È X T I L	Homes	Fixos	1	0	0	1	0	0	1
		Eventuals	0	0	1	0	0	1	1
	Dones	Fixos	1	0	0	1	0	0	1
		Eventuals	0	0	1	0	0	1	1
P E L L I C O N- F E C C.	Homes	Fixos	0	1	0	1	0	3	0
		Eventuals	3	1	0	0	1	0	0
	Dones	Fixos	4	0	0	0	0	1	0
		Eventuals	3	0	0	0	0	2	0

**TIPUS DE CONTRACTE REALITZAT, PER SECTORS ECONÒMICS
(continuació)**

			0%	1%- 25%	26%- 50%	51%- 75%	76%- 99%	100%	N/C
C O N S T R.	Homes	Fixos	1	1	3	1	0	3	0
		Eventuals	3	0	2	3	0	1	0
	Dones	Fixos	3	0	0	0	1	5	0
		Eventuals	7	1	0	0	0	1	0
PA- PER I A.G.	Homes	Fixos	0	0	3	4	2	3	1
		Eventuals	3	4	4	0	0	0	1
	Dones	Fixos	0	0	3	2	1	5	1
		Eventuals	5	2	2	1	0	0	1
A L T R E S	Homes	Fixos	0	1	7	5	10	10	3
		Eventuals	10	12	7	3	1	0	3
	Dones	Fixos	18	0	3	0	0	12	3
		Eventuals	28	0	2	1	0	2	3

Font: elaboració pròpia

QUIN TIPUS DE CONTRACTE PREDOMINA?

Una primera anàlisi superficial ens deixa veure un lleuger predomini, globalment, dels contractes fixos. Tot i això cal matisar-ho ja que si diferenciem entre homes i dones, els percentatges esdevenen encara més clars: la majoria de dones que treballen ho fan amb un contracte indefinit, mentre que en els homes les diferències no són tan clares, tot i que predomina també el contracte indefinit.

Si entrem en l'anàlisi detallada de cada sector econòmic podem extreure'n resultats particulars. Així, per exemple, en el sector metal·lúrgic trobem que hi ha sis empreses que manifesten que el 100% dels homes que treballen en les respectives empreses tenen un contracte fix. Nou empreses diuen que el 100% de les dones que hi treballen són fixes. Aquesta revisió es podria fer per cadascun dels intervals de percentatges presentats en els quadres adjunts, en funció de si són homes o dones i també depenent del cada sector econòmic.

CONTRACTES D'APRENENTATGE I PRÀCTIQUES				
Sectors	Aprenentatge		Pràctiques	
	Homes	Dones	Homes	Dones
Metal·lúrgic	12	0	87	97
Químic	3	0	0	2
Fusteria	17	2	15	1
Alimentari	16	48	7	4
Tèxtil	0	1	0	1
Pell i confecció	1	0	0	0
Construcció	3	0	0	3
Paper i arts gràfiques	1	1	0	2
Altres	4	1	1	3
Total	57	53	110	113

Font: elaboració pròpia

En el cas dels contractes d'aprenentatge i de pràctiques de les dades obtingudes veiem que hi ha un total de 110 contractes d'aprenentatge realitzats per les empreses de la mostra i un total de 223 contractes de pràctiques. No obstant això, cal matisar, abans de seguir en l'anàlisi més acurada del punt, que gran part del nombre total d'aquests contractes els acumulen unes poques empreses, fet que pot desvirtuar en certa manera els resultats obtinguts si no es té present aquesta qüestió.

Per sexes, s'han fet 57 contractes d'aprenentatge als homes i 53 a les dones, fet que evidencia que en aquest aspecte no es donen grans diferències en funció de la persona que es contracta. El mateix esdevé amb els contractes de pràctiques ja que se n'han fet 110 contractes a homes i 113 a dones.

Per sectors econòmics, són el metal·lúrgic, la fusteria i l'alimentari els que realitzen major nombre d'aquests contractes tant pel que fa als homes com a les dones.

Necessitats actuals i futures dels treballadors

De la mateixa manera que anteriorment es volia conèixer quines perspectives d'ampliació de mercat tenen els empresaris locals, ara s'intenta descobrir quines són les necessitats reals i futures de treballadors.

Això ens permetrà veure si hi ha alguna relació entre les previsions d'ampliació i la contractació laboral; és a dir, intentarem analitzar si aquesta major quota de mercat serà

assumida mitjançant més mà d'obra o bé, pel contrari, serà assumida pels treballadors ja existents en cada empresa.

TÉ DIFICULTATS PER TROBAR TREBALLADORS PER A L'EMPRESA?

TÉ DIFICULTATS PER TROBAR TREBALLADORS?					
Sectors	Sí	%	No	%	Total
Metal·lúrgic	15	46,88	17	53,12	32
Químic	3	42,86	4	57,14	7
Fusteria	1	12,50	7	87,50	8
Alimentari	4	30,77	9	69,23	138
Tèxtil	0	0	3	100	3
Pell i confecció	0	0	5	100	5
Construcció	2	22,23	7	77,77	9
Paper i arts gràfiques	4	33,33	8	66,64	12
Altres	9	25,00	27	75,00	36
Total	38	30,40	87	69,60	125

Font: elaboració pròpia

Gairebé un 70% dels empresaris declara que no té dificultats a l'hora de buscar un treballador nou, mentre que un 30% aproximadament sí que en troba.

És sobre aquest últim percentatge que cal analitzar les respostes per veure si el problema resideix en un col·lectiu determinat o bé és global.

Per sectors econòmics, veiem que el metal·lúrgic presenta poques diferències quant a aquells que diuen que tenen dificultats per trobar treballadors (46,88%) i els que no en tenen (53,12%). El sector químic presenta ja lleugeres diferències, ja que un 42,86% manifesta tenir dificultats i un 57,14% diu que no. I ja en la resta de sectors es donen clares diferències d'opinió. Són majoritaris els empresaris que exposen que no tenen dificultats en trobar treballadors per les seves empreses. En el cas concret del tèxtil i pell i confecció, no hi ha cap empresa que tingui dificultats, la qual cosa pot entendre's en veure que es tracta de dos sectors sense massa futur i, per tant, les necessitats d'ampliació de personal poden ser petites o nul·les.

QUIN TIPUS DE TREBALLADORS LI COSTA TROBAR?

En la seva immensa majoria (32 del total de 38, és a dir, un 84,21%) els enquestats que responen afirmativament la pregunta anterior declaren que són els qualificats (entenent com a qualificats aquells que posseeixen estudis sobre un ofici o professió concrets) aquells a qui els és més difícil de trobar. Això fa pensar en dues possibles causes: la primera és que hi pugui haver una manca de contacte o de coneixement entre les potencials empreses ofertants de treball qualificat i les persones amb una titulació adient per poder demandar treball en aquestes empreses. La segona causa pot ser que realment no hi hagi prou persones que puguin acreditar els coneixements necessaris per respondre a les necessitats dels empresaris locals.

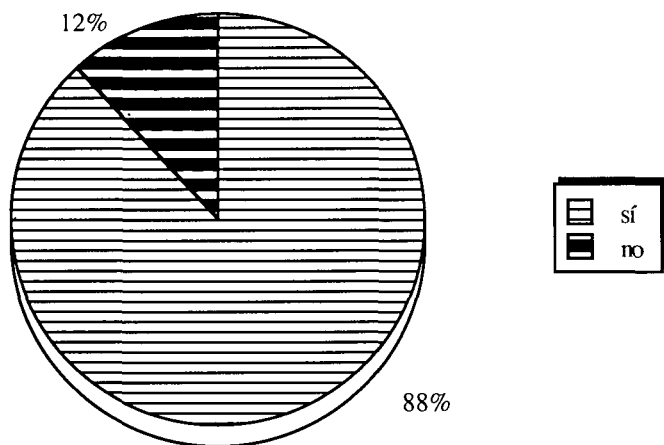
D'altra banda, són molt pocs els empresaris que manifesten que tenen dificultats per trobar personal no qualificat per a les seves empreses, tan sols 6 del total de 38 (15,79%).

Aquest fet ens fa pensar en dues vessants: la primera és que realment la massa de demandants de treball que no tenen suficient qualificació és superior als realment qualificats. Per tant a l'empresari no li costa massa arribar a omplir els llocs de treball sense qualificar que li manquen. La segona és que cada cop més s'exigeix una major qualificació en els llocs de treball, de manera que per realitzar actualment determinades feines cal tenir un nivell i una qualificació (que pugui comprovar-se) que abans no eren necessaris.

TÉ NECESSITAT ACTUALMENT D'INCORPORAR TREBALLADORS A LA SEVA EMPRESA?

La gran majoria d'empresaris no té necessitats d'incorporar actualment cap tipus de treballador. D'entre el 12% que diu que té necessitats actuals, un 66,66 % vol treballadors qualificats i un 33,34 % no qualificats. Aquesta resposta segueix en la línia de les donades en la qüestió anterior, ja que es demana un major nombre de qualificats que no pas sense qualificació. Per tant, això ens confirma el comentari anterior sobre la necessitat actual d'estar ben preparats i poder-ho reflectir en una titulació adequada.

GRÀFIC 15. TÉ NECESSITAT DE TREBALLADORS, ACTUALMENT?



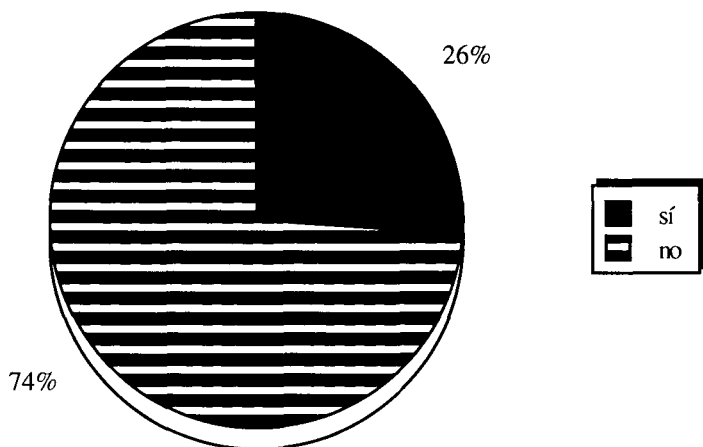
Per sectors econòmics, tal com podem observar en la taula adjunta, són el metal·lúrgic i les empreses que englobem sota el títol d'Altres els qui declaren que tenen majors necessitats actuals de treballadors, amb quatre i cinc empreses respectivament. En la resta dels sectors, a excepció del tèxtil, tan sols manifesten que tenen necessitats una empresa de cadascun d'aquests.

NECESSITATS ACTUALS DE TREBALLADORS PER SECTORS ECONÒMICS				
Sectors	Sí	%	No	%
Metal·lúrgic	4	12,50	28	87,50
Químic	1	14,29	6	85,71
Fusteria	1	12,50	7	87,50
Alimentari	1	7,69	12	92,31
Tèxtil	0	0	3	100
Pell i confecció	1	20,00	4	80,00
Construcció	1	11,11	8	88,89
Paper i arts gràfiques	1	8,33	11	91,67
Altres	5	13,88	31	86,12
Total	15	12	110	88,00

Font: elaboració pròpia

En tot cas, aquestes respostes tenen una segona lectura en el sentit que ens mostren una situació actual de poca dinàmica empresarial (i, per tant, de contractació laboral), en estreta relació amb la situació econòmica global de tot el país. No obstant això, el fet que hi hagi un nucli d'empresaris que manifesti que té necessitats de treballadors deixa entreveure unes bones perspectives per als propers mesos.

PREVEU NECESSITATS DE TREBALLADORS L'ANY QUE VE?

**GRÀFIC 16. PREVEU NECESSITATS DE TREBALLADORS
L'ANY QUE VE?**

Les necessitats de treballadors per a l'any que ve representen un lleuger increment respecte a enguany; així, del 12% passem al 26% d'empresaris que ho preveuen.

Per tant, i havent fet una primera anàlisi superficial, existeix coherència entre les necessitats futures de mà d'obra i l'increment de mercat previst.

D'aquest total de 33 potencials treballadors, se'n demanen 20 de qualificats davant de 13 de no qualificats, que representen quant a percentatges un 60,61% i un 39,39% respectivament.

Per sectors econòmics, són el químic i la fusteria els que presenten increments més grans quant a necessitats de personal, passant d'una sola empresa a quatre per al proper any. També són significatius els increments previstos en la resta de sectors, ja que sembla indicar tot plegat un major nivell d'activitat econòmica en l'àmbit local següent, d'aquesta manera, una tendència a l'alça que s'està començant a donar lleugerament en les darreries d'enguany en tot el país, i tot fa preveure que continuarà creixent l'any que ve.

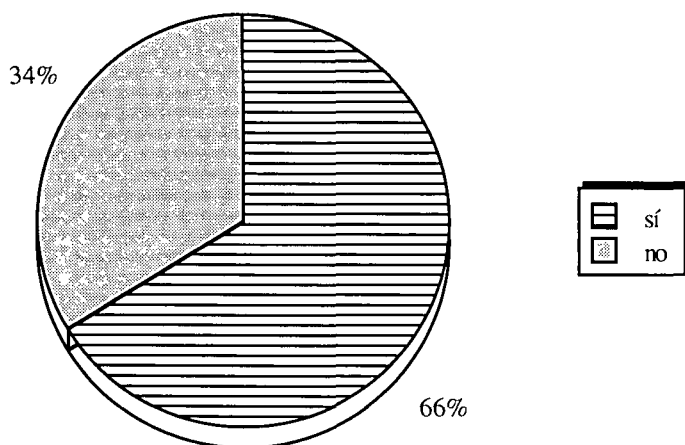
En tot cas, assenyalem l'estancament que es preveu en el sector de la construcció pel que fa a previsió de contractació per a l'any que ve, la qual cosa no deixa de tenir la seva importància perquè des de sempre aquest sector ha sigut qualificat com un dels índexs fiables de creixement econòmic.

PREVEU NECESSITATS DE TREBALLADORS L'ANY QUE VE?				
Sectors	Sí	%	No	%
Metal·lúrgic	6	18,75	26	81,25
Químic	4	57,14	3	42,86
Fusteria	4	50,00	4	50,00
Alimentari	3	23,07	10	76,93
Tèxtil	1	33,34	2	66,66
Pell i confecció	3	60,00	2	40,00
Construcció	1	11,11	8	88,89
Paper i arts gràfiques	2	16,67	10	83,33
Altres	9	25,00	27	75,00
Total	33	26,00	92	74,00

Font: elaboració pròpia

CONSIDERA QUE ÉS INEVITABLE CONTRACTAR HOMES PERQUÈ FACIN DETERMINATS TIPUS DE FEINES I DONES PERQUÈ EN FACIN D'ALTRES?

GRÀFIC 17. CONSIDERA INEVITABLE CONTRACTAR HOMES PERQUÈ FACIN DETERMINATS TIPUS DE FEINES I DONES PERQUÈ EN FACIN D'ALTRES?



Els resultats són prou clars: un 66% dels empresaris enquestats considera que és inevitable contractar els homes per unes feines concretes i les dones per a d'altres.

CONTRACTACIÓ EN FUNCIÓ DEL SEXE DELS TREBALLADORS				
Sectors	Sí	%	No	%
Metal·lúrgic	23	71,87	9	28,13
Químic	7	100	0	0
Fusteria	5	62,50	3	37,50
Alimentari	8	61,54	5	38,46
Tèxtil	1	33,34	2	66,66
Pell i confecció	3	60,00	2	40,00
Construcció	6	66,67	3	33,34
Paper i arts gràfiques	9	75,00	3	25,00
Altres	20	55,55	16	44,45
Total	82	66,00	73	34,00

Font: elaboració pròpia

En tots els sectors industrials, exceptuant en el tèxtil, més de la meitat de les empreses considera que és inevitable contractar homes perquè facin determinats tipus de feines i dones perquè en facin d'altres. Els sectors que veuen més necessària la diferenciació per sexes són el químic (el 100% de les empreses del sector) i el metal·lúrgic (el 71,87%). El tèxtil és l'únic sector en què no es veu tan inevitable aquesta diferenciació. Tot i el reduït nombre d'empreses d'aquest sector en la nostra zona, possiblement les dades es mantindrien si el nombre d'empreses fos major, ja que el sector tèxtil tradicionalment ha sigut femení.

El fet que el sector químic i metal·lúrgic siguin els que diferencien més els llocs de treball segons el gènere és una dificultat per a les dones, ja que el sector metal·lúrgic és prioritari a Valls i en el sector químic s'estan formant tant nois com noies a l'Institut Politècnic de Formació Professional i en la Universitat Rovira i Virgili. Diem que la diferenciació de llocs de treball per gènere perjudica les dones, ja que generalment els llocs d'inferior categoria i salari són els que es reserven per a les dones.

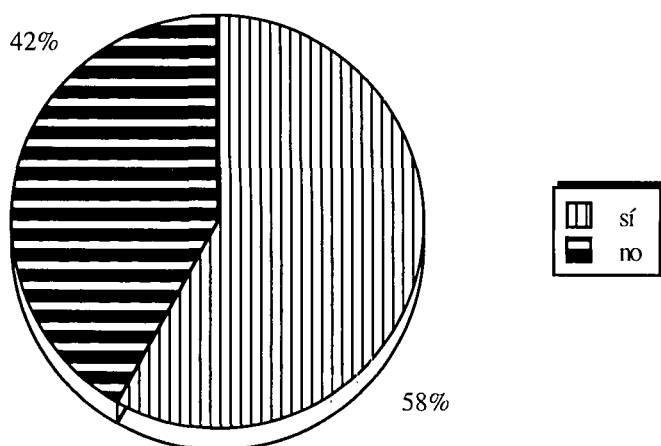
Les dades de Valls (determinades feines per a homes i determinades feines per a dones) coincideixen amb les d'altres poblacions o en les recollides a nivell de Catalunya: una sèrie d'experts (responsables d'oficines de l'Inem, tècnics/ques d'ocupació, gestors de l'oferta d'ocupació de les empreses, advocats laboralistes, responsables sindicals...)

consultats per l'Institut Català de la Dona, van manifestar que una de les resistències que té l'empresa pel que fa a la contractació de dones és que l'empresari/ària considera que hi ha treballs per a homes i treballs per a dones. Les dones són admeses amb naturalitat quan es tracta de contractar-les en llocs de treball que signifiquen la professionalització de les tasques tradicionalment femenines (confecció, cuina, educació, bellesa i cura dels col·lectius més febles) i sempre o quasi sempre en categories professionals inferiors. I hi ha treballs considerats masculins: els que comporten força física, habilitats manuals o tècniques, i la direcció i comandament de recursos humans i financers.

Òbviament cadascuna de les respostes donades s'ha de valorar amb les reserves que cal, ja que són opinions personals de cadascun dels empresaris enquestats, però que a la vegada no deixen de ser reflex d'una situació real.

CONSIDERA QUE ÉS INEVITABLE TENIR EN COMPTE L'EDAT DEL TREBALLADOR/A A L'HORA DE CONTRACTAR-LO?

GRÀFIC 18. CONSIDERA QUE ÉS INEVITABLE TENIR EN COMPTE L'EDAT DEL TREBALLADOR/A A L'HORA DE CONTRACTAR-LO?



De manera també majoritària, encara que en menor grau que l'anterior qüestió, l'edat esdevé també un factor clau a l'hora de realitzar contractacions per part de l'empresariat local.

Tal com podem observar en la taula següent, són els sectors metal·lúrgic, fusteria, alimentari i paper i arts gràfiques els que presenten majors diferències quant a percentatges. En el primer sector, un 62,50% creu que és inevitable contractar en funció de l'edat; en el segon, un 75%; en el tercer, un 61,54%, i en el quart, un 66,67%. El sector de pell i confecció respon afirmativament en un 60%, mentre que el grup Altres respon en un 55,55%.

Els altres sectors (químic, tèxtil i construcció) hi responen majoritàriament de manera negativa, ja que consideren que l'edat no és factor determinant per a la contractació de treballadors. Així, en el primer un 42,86% creu que sí que és determinant l'edat, davant d'un 57,14%; en el segon, un 33,34% respon afirmativament i un 66,66% ho fa de manera positiva; el darrer sector hi respon en un 44,45% positivament i en un 55,55% negativament.

CONTRACTACIÓ DE TREBALLADORS EN FUNCIÓ DE L'EDAT				
Sectors	Sí	%	No	%
Metal·lúrgic	20	62,50	12	37,50
Químic	3	42,86	4	57,14
Fusteria	6	75,00	2	25,00
Alimentari	8	61,54	5	38,46
Tèxtil	1	33,34	2	66,66
Pell i confecció	3	60,00	2	40,00
Construcció	4	44,45	5	55,55
Paper i arts gràfiques	8	66,67	4	33,33
Altres	20	55,55	16	44,45
Total	73	58,40	52	41,60

Font: elaboració pròpia

Les dues qüestions anteriors pretenen analitzar dos factors de conflicte dins el món laboral des de la vessant de l'empresari. Així veiem que tant el sexe com l'edat esdevenen elements clau en la contractació d'un treballador/a.

Malgrat tot s'han de matisar i relativitzar molt aquests resultats, ja que sempre representen opinions subjectives de cadascun dels enquestats.

LA FORMACIÓ A L'EMPRESA

Infraestructures formatives

Com a capital de comarca, Valls aplega un bon nombre de joves dels pobles del voltant que han d'anar a la ciutat per seguir els seus estudis, a més dels mateixos joves de la ciutat. Per això aquesta capitalitat permet a la ciutat gaudir d'unes àmplies estructures formatives.

Disposa d'un total de vuit centres escolars, tres de privats i cinc de públics, on es poden fer els diferents cursos d'EGB, ESO i BUP. L'oferta, la complementen l'Institut de Batxillerat "Narcís Oller" i l'Institut de Formació Professional "J.M. Fàbregas".

La Fundació Pública Municipal per a la Infància i la Joventut "Casa Caritat" ofereix també un ampli ventall d'opcions formatives:

- Cursos de formació ocupacional, mitjançant el servei SOLID.
- Cursos de formació reglada, mitjançant l'Escola d'Adults.

A més a més del suport dels nombrosos centres privats no reglats, alguns dels quals són centres col·laboradors del Departament de Treball, que ofereixen formació complementària (idiomes, informàtica, cursos específics).

Nivell formatiu i preparació dels treballadors

Partint de les respostes dels empresaris, s'intentarà analitzar en quin nivell es troben els treballadors assalariats de la població i si els fa falta una major preparació.

TENEN PROU PREPARACIÓ/FORMACIÓ LES PERSONES QUE BUSQUEN FEINA?

A nivell global hi ha un total de 64 empreses que consideren que les persones que busquen feina no tenen prou formació, davant d'un total de 44 que creuen que ja tenen la preparació que els cal. N'hi ha un total de 17 que no contesten a la qüestió plantejada.

Aquest major percentatge d'empresaris que creu que manca formació als potencials treballadors reforça les respostes donades anteriorment quan es feia referència a les necessitats de treballadors qualificats que tenia l'empresariat local.

Per sectors, destaquen de la resta amb claredat el metal·lúrgic i la fusteria amb un 75% de les empreses que contesten que manca formació en les persones que busquen feina.

L'altre sector que creu majoritàriament en la falta de coneixements dels potencials treballadors és el químic en un 57,14% de les seves empreses. D'altra banda, el sector de la pell i la confecció presenta igualtat total en el repartiment d'opinions respecte al tema.

La resta de sectors opinen majoritàriament que les persones que busquen feina sí que tenen la suficient preparació. Així, l'alimentari, amb un 53,85% del total, creu que ja hi ha prou preparació. Paper i arts gràfiques, amb un 50%, també considera que la preparació és suficient. Els dos sectors que presenten unes majors diferències són la construcció i el tèxtil, amb un 66,67% i un 100% respectivament.

TENEN SUFICIENT PREPARACIÓ ELS TREBALLADORS?							
Sectors	Sí	%	No	%	N/C	%	Total
Metal·lúrgic	4	12,50	24	75,00	4	12,50	32
Químic	3	42,86	4	57,14	0	0	7
Fusteria	1	12,50	6	75,00	1	12,50	8
Alimentari	7	53,85	5	38,46	1	7,69	13

TENEN SUFICIENT PREPARACIÓ ELS TREBALLADORS? (continuació)							
Sectors	Sí	%	No	%	N/C	%	Total
Tèxtil	3	100	0	0	0	0	3
Pell i confecció	2	40,00	2	40,00	1	20,00	5
Construcció	6	66,67	2	22,22	1	11,11	9
Paper i arts gràf.	6	50,00	4	33,34	2	16,66	12
Altres	12	33,33	17	47,23	7	19,44	36
Total	44	35,20	64	51,20	17	13,60	125

Font: elaboració pròpia

Per tant, l'anàlisi sectorial ens mostra dades prou significatives per ser estudiades de manera unilateral. Per exemple, els dos últims sectors comentats deixen entreveure el col·lectiu de treballadors/ores que els interessa per a cadascuna de les empreses d'aquests.

TROBARIA BÉ AUGMENTAR LA FORMACIÓ DELS TREBALLADORS/ORES?

TROBARIA BÉ AUGMENTAR LA FORMACIÓ DELS TREBALLADORS?							
Sectors	Sí	%	No	%	N/C	%	Total
Metal·lúrgic	25	78,13	4	12,50	3	9,37	32
Químic	6	85,72	1	14,28	0	0	7
Fusteria	7	87,50	0	0	1	12,50	8
Alimentari	10	76,92	3	23,08	0	0	13
Tèxtil	3	100	0	0	0	0	3
Pell i confecció	5	100	0	0	0	0	5
Construcció	5	55,55	3	33,33	1	11,2	9
Paper i arts gràf.	9	75,00	2	16,67	1	8,33	12
Altres	26	72,23	7	19,44	3	8,33	36
Total	96	76,80	20	16,00	9	7,20	125

Font: elaboració pròpia

El resultat és obvi: la gran majoria (77% aproximadament) consideren que és correcte augmentar la formació dels seus treballadors, davant d'un 16% que no considera que sigui necessari formar més els seus treballadors; un 7% aproximadament no contesta la pregunta.

Fent l'anàlisi individual de cada sector veiem que en vuit d'aquests el percentatge d'empresaris que troba bé augmentar la formació no baixa del 75%, fet del tot lògic. No obstant això, hi ha un sector, el de la construcció, en el qual les diferències, tot i que són clares, no són tan marcades com en els altres. Així, hi ha en l'esmentat sector un 55,55% d'empresaris que troba bé incrementar la formació dels seus treballadors, i un 33,33% que pensa el contrari. Evidentment estem parlant d'un sector en què la majoria de feines s'aprenen amb el temps a mesura que es van fent de manera reiterada, i on fer l'ensenyament de forma externa a l'empresa pot resultar difícil.

Per tant, doncs, podem constatar que majoritàriament l'empresariat local es decanta cap a una major formació dels treballadors; actitud del tot lògica si tenim en compte que, fruit d'una major i millor preparació del personal de les empreses, aquestes se'n beneficiaran en termes de millora qualitativa i quantitativa del producte o servei realitzat.

Coneixement dels mitjans formatius

Sembla obvi que si es demana als empresaris sobre la possibilitat d'incrementar la formació, se'ls preguntin també si coneixen com poden portar-la a terme. Existeix una gran varietat de mitjans per realitzar la preparació dels treballadors: públics i privats. Molts cops el coneixement o el desconeixement dels mitjans esmentats impedeix que un empresari amb voluntat inverteixi en la formació dels seus treballadors amb els resultats negatius (en termes de productivitat i qualitat) que això porta per al conjunt de l'empresa.

CONEIX ELS MITJANS DE QUÈ DISPOSA PER DUR A TERME LA FORMACIÓ DELS TREBALLADORS?

CONEIX ELS MITJANS DE QUÈ DISPOSA PER DUR A TERME LA FORMACIÓ DELS TREBALLADORS?							
Sectors	Sí	%	No	%	N/C	%	Total
Metal·lúrgic	13	40,62	15	46,88	4	12,50	32
Químic	3	42,86	2	28,57	2	28,57	7
Fusteria	2	25,00	6	75,00	0	0	8
Alimentari	8	61,54	4	30,77	1	7,69	13
Tèxtil	1	33,33	2	66,67	0	0	3
Pell i confecció	3	60,00	2	40,00	0	0	5

CONEIX ELS MITJANS DE QUÈ DISPOSA PER DUR A TERME LA FORMACIÓ DELS TREBALLADORS? (continuació)							
Sectors	Sí	%	No	%	N/C	%	Total
Construcció	2	22,23	5	55,55	2	22,22	9
Paper i arts gràf.	5	41,67	5	41,67	2	16,66	12
Altres	11	30,55	19	52,78	6	16,67	36
Total	48	38,40	60	48,00	17	13,60	125

Font: elaboració pròpia

Un 48% dels empresaris enquestats responen negativament a la pregunta, mentre que un 38,40% manifesten que coneixen els mitjans formatius; un 13,60% no contesta a la qüestió.

Tot i no ser unes diferències gaire àmplies cal analitzar-les per sectors per tal d'extreure'n informació més concreta i detallada.

El sector metal·lúrgic desconeix majoritàriament els mitjans formatius de què disposa; un 46,88% del total d'empreses del sector manifesta desconeixement sobre la qüestió i un 40,62% afirma que sap quins són els mitjans.

El sector de la fusteria, amb un 75% d'empresaris que responen negativament, presenta una notable diferència davant dels anteriors sectors. És aquest el que manifesta que té un major desconeixement dels mitjans formatius a què pot accedir.

El tèxtil manifesta que desconeix els mitjans formatius, amb un percentatge que representa un 66,67% del total de la mostra davant d'un 33,33% que reconeix que els coneix.

La construcció manifesta que desconeix els mecanismes formatius a què pot accedir en un 55,55% del total, mentre que un 22,23% diu que no els coneix. D'altra banda, un significatiu 22,22% no respon a la qüestió plantejada.

El sector químic presenta diferències majors, encara que amb un signe contrari a l'anterior; és a dir, un 28,57% declara que no té coneixement dels mitjans formatius i un 42,86% diu que els coneix; el 28,57% restant no contesta a la pregunta (percentatge aquest últim prou alt com per arribar a poder modificar els resultats en cas que es convertissin en respostes).

El sector alimentari presenta un signe contrari en el sentit que són majoria els empresaris que coneixen els mitjans; són un 61,54% davant d'un 30,77% que no els coneixen. Únicament un 7,69% no contesta la pregunta.

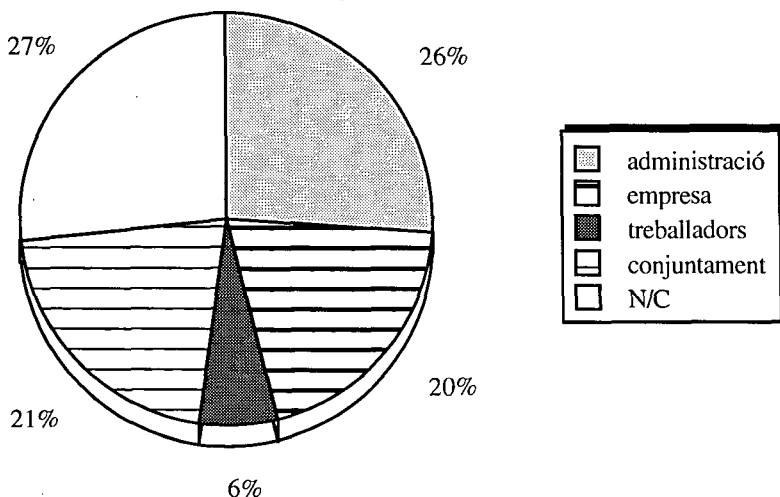
Iniciativa en la formació

La formació, a nivell empresarial, ha de ser assumida per tots els estaments socials, o bé tan sols per la pròpia empresa, o bé en col·laboració?

Aquesta qüestió s'ha plantejat als empresaris locals per tal de veure quina és la seva opinió respecte al tema.

QUI CREU QUE HA D'ASSUMIR LA INICIATIVA DE LA FORMACIÓ?

GRÀFIC 19. QUI CREU QUE HA D'ASSUMIR LA INICIATIVA DE LA FORMACIÓ?



Cal analitzar més concretament aquestes respostes, però en tot cas sí que es pot veure que l'Administració ocupa el primer lloc quant a qui ha d'assumir la iniciativa.

També s'ha de tenir present el que cada empresari entenia per assumir la iniciativa de la formació.

La taula de la pàgina següent ens mostra la informació desglossada per sectors econòmics.

De les dades obtingudes per sectors, en destaca el de la fusteria, ja que un 50% dels empresaris creu que la iniciativa de la formació ha de ser assumida d'una manera conjunta. També és significatiu el fet que el sector alimentari opina en un 38,47% que la iniciativa hauria de correspondre a la mateixa empresa.

Només tres sectors (metal·lúrgic, pell i confecció i Altres) manifesten, encara que en uns percentatges baixos, que la iniciativa de la formació també ha de correspondre als mateixos treballadors de l'empresa.

En tot cas, les opinions reflectides no presenten diferències molt marcades quant a qui es creu que hauria d'assumir la formació dels treballadors.

QUI CREU QUE HA D'ASSUMIR LA INICIATIVA DE LA FORMACIÓ?										
Sectors	Administr.		Empresa		Treballadors		Conjuntam.		N/C	
		%		%		%		%		%
Metal·lúrgic	10	31,25	6	18,75	4	12,50	8	25,00	4	12,50
Químic	1	14,29	2	28,57	0	0	2	28,57	2	28,57
Fusteria	0	0	0	0	0	0	4	50,00	4	50,00
Alimentari	2	15,38	5	38,47	0	0	2	15,38	4	30,77
Tèxtil	2	66,67	0	0	0	0	1	33,33	0	0
Pell i confecc.	1	20,00	1	20,00	1	20,00	2	40,00	0	0
Construcció	3	33,33	1	11,11	0	0	1	11,12	4	44,44
Paper i arts gr.	4	33,34	3	25,00	0	0	1	8,33	4	33,33
Altres	10	27,78	7	19,44	2	5,55	5	13,89	12	33,34
Total	33	26,40	25	20,00	7	5,60	26	20,80	34	27,20

Font: elaboració pròpia

Aportació per a la formació

Un cop es coneix quin estament assumeix la iniciativa de la formació, cal veure què està disposat a aportar cada empresari per a la realització d'aquesta.

Amb això s'intenta implicar d'una manera totalment directa l'empresari amb la formació del seu treballador, ja que en darrer terme el benefici que se'n pugui treure també repercuteix directament en l'empresa.

QUÈ ESTARIA DISPOSAT A APORTAR DE CARA A LA FORMACIÓ DELS/DE LES TREBALLADORS/ORES?

Aquesta era una qüestió oberta, perquè cada empresari mostrés la seva opinió sobre el tema. Tot i això, van ser només 60 empreses (48%) del total de les 125 enquestades les que van respondre a aquesta qüestió.

La resposta majoritària va ser: aportaria temps per als treballadors i experiència personal.

En d'altres casos, ja minoritaris, s'esmentava la possibilitat de realitzar contractes d'aprenentatge i/o de pràctiques, o fins i tot de caire temporal.

El Polígon Industrial de Valls

Intervenir sobre les empreses i el seu entorn, encara que l'àmbit territorial sigui la localitat o municipalitat, se centra en la referència al Polígon Industrial.

El binomi empreses/Polígon ja és una realitat, sense menyspreu de les que no s'hi troben, i reconeixent la seva importància mereix un tractament especial.

No es tracta de definir ni d'adjectivar el Polígon, però sí que és necessari efectuar un recorregut més enllà de la seva història i les seves necessitats, posant de relleu tant els aspectes positius com els negatius, però sobretot aportant els elements que permetin qualificar-lo, fer-lo més competitiu i sobretot més atractiu.

INFLUÈNCIA DE LES ZONES INDUSTRIALS PRÒXIMES

Dins la societat competitiva en què ens movem, el Polígon Industrial de Valls és un més dels que lluiten per obtenir una part del mercat potencial d'empreses que busquen ubicació.

En el seu moment, quan es van instal·lar les primeres empreses al Polígon, l'oferta de sòl industrial era escàs, situació que amb el temps ha anat canviant, i ens trobem ara amb una oferta molt superior a la demanda. Per la seva ubicació podríem considerar que l'àrea d'influència del nostre Polígon Industrial comprèn el Camp de Tarragona, les comarques veïnes de la Conca de Barberà i en menor quantitat les poblacions més properes del Baix Penedès, encara que amb les facilitats de comunicacions actuals es podria ampliar fàcilment.

En aquesta àrea geogràfica, i sense comptar el polígons petroquímics de Tarragona, ens podríem trobar com a mínim dos polígons de característiques similars al de Valls, tant pel que fa a extensió com a serveis. A més, hem de tindre present un parell de polígons de mida menor però amb una bona oferta de terrenys de petita superfície i amb uns serveis molt correctes. Paral·lelament, també ens trobem unes "zones industrials" mancades de serveis i infraestructures idònies per al desenvolupament d'una correcta activitat industrial, tant a nivell de les necessitats de la pròpia empresa com de les seves responsabilitats a nivell social i mediambiental.

Tota aquesta oferta influeix lògicament sobre el Polígon Industrial de Valls, ja que obliga tots els organismes públics i privats a analitzar què tenim i què ofereixen els nostres competidors, per tal d'oferir cada dia un millor producte que decanti cap al nostre Polígon qualsevol decisió d'una nova implantació industrial.

SUFICIÈNCIA DEL POLÍGON INDUSTRIAL

Tal com ja s'ha comentat, l'oferta del Polígon és bona, però millorable i actualitzable i es pot fer més competitiva. Les accions que s'han d'aplicar són diverses i molt debatudes, però a tall de mostra detallarem les dues més significatives: l'oferta de terrenys i les infraestructures.

Pel que fa a l'oferta de terrenys caldria diferenciar entre les empreses foranes que busquen un lloc d'implantació en la nostra àrea d'influència i les empreses petites i mitjanes, tant locals com comarcals, que volen sortir del nucli urbà o bé de nova creació.

Per a les primeres, amb independència de la seva dimensió, Valls ofereix una bona oferta plenament competitiva amb els altres polígons propers. Per a les segones, en canvi, s'hauria d'adequar a les necessitats d'aquestes empreses, especialment pel que fa a les parcel·les entre 500 i 3.000 m².

POTENCIALS INFRAUTILITZATS

Hi ha diversos factors que poden considerar-se com a possibles fonts d'increment de l'activitat industrial i, per tant, de millora de les expectatives de les empreses, encara que també s'ha de constatar que no són aspectes exclusius per a l'àmbit geogràfic del Polígon Industrial, sinó que també són extensius a d'altres àmbits i, en conseqüència, caldrà tractar-los en el capítol de conclusions.

Sembla que és evident que la contractació de personal laboral que les empreses estan realitzant està bastant acotat o limitat, entenent que és un factor en què pot aprofundir-se més sense catalogar-lo com aspecte negatiu o deficient, i que mereixerà una intervenció més àmplia. També podríem referir-nos als proveïdors o a la procedència dels clients, però serà millor ubicar-lo en l'àmbit general, ja que afecta la globalitat de les empreses.

Hi ha, però, alguns aspectes més específics que sí que es poden adjudicar al Polígon Industrial, ja que la seva localització dins d'un mateix espai ho propicia. Un d'ells, per exemple, és l'agrupació d'empreses per a objectius comuns o plurals; una altra, la pròpia promoció del Polígon com a atractiu pel seu conjunt.

En el primer cas, de l'agrupació d'empreses, potser estem davant d'una dificultat de caràcter cultural—considerat en termes empresarials—, ja que les empreses tenen *per se* una educació i una tradició de producció i competició davant dels seus clients i de les empreses del mateix sector. En aquests moments, però, les tendències condueixen vers una oferta de caràcter oberta i no exclusiva, i proposen als clients unes opcions en què poden trobar no solament un únic producte o servei, sinó que diverses empreses s'uneixen per oferir una gamma de productes, que estalvien al client haver d'ocupar-se per trobar solució de proveïment a altres productes o serveis.

Aquest tema, prou atractiu, necessitarà un suport de caràcter institucional que proporcioni els coneixement i els instruments suficients i adequats, i caldrà que les institucions i les entitats directament relacionades s'impliquin en aquest tema.

L'altre aspecte important, el de la promoció del Polígon com a conjunt o potencial, requereix un doble vessant, ja que implica les empreses de forma individual i col·lectiva, però també el conjunt del Polígon i per extensió i repercussió la ciutat i la comarca.

És obvi mencionar les mancances i les necessitats actuals i vitals d'aquesta infraestructura, però aquest no és l'espai per entrar en debats i disquisicions, considerant que hi ha un projecte de millora i adequació del Polígon aprovat per l'Ajuntament i cofinançat pel Feder. Així pot considerar-se el contingut d'aquest projecte com a supòsit de partida.

Així, doncs, podríem considerar dos tipus de promoció: la interna i l'externa.

La promoció interna intentaria posar en coneixement de totes les empreses que estan ubicades en el mateix Polígon quin és el seu mercat i les seves necessitats de proveïment, per tal de fer un exhaustiu sondeig dels possibles clients i proveïdors dins el polígon mateix, o bé que cada una de les empreses pugui constituir-se com a potencial difusor de cara a l'exterior.

L'altre aspecte, el de la promoció externa, se centra en la publicitat, la difusió i la presència que el Polígon ha de tenir en ubicacions estratègiques, ja sigui físicament i geogràficament i també informativament i documentalment, com també a nivell de suport institucional de les administracions.

SERVEIS I EQUIPAMENTS

En aquest capítol, cal definir inicialment què entenem per serveis i equipaments, ja que és obvi que no ens referim als serveis propis de neteja, o als equipaments de zones verdes, per exemple. Ens referim als serveis i als equipaments que les empreses necessiten per completar el seu quadre de necessitats qualitatives que proporcionin un ventall de recursos disponibles per millorar les seves condicions de producció i de competència.

La importància d'aquest tipus d'activitats està determinada per constituir un component molt valorat per les empreses, i en molts casos influeix sobre les decisions d'ubicació o trasllat d'empreses més enllà del valor del sol o d'una diferent fiscalitat, i es converteix en un autèntic valor afegit per al Polígon com a conjunt o unitat.

En primer lloc citarem l'anomenat subsector de serveis a les indústries. Aquest es troba present al Polígon representat per empreses d'una relativa antiguitat, com per exemple la informàtica, el manteniment industrial, la publicitat, la missatgeria, etc., però actualment per les necessitats de les empreses grans i mitjanes es demanen més tipus de serveis de tipus logístic, consultories (vegeu catàlegs), etc., i que es constata com un dels potencials per explorar, en el qual la innovació i les noves tecnologies poden desenvolupar-se amb poques limitacions.

Així mateix, un altre aspecte prou important són les comunicacions que objectivament es poden catalogar d'excepcionals, i que sovint apareixen com un dels factors comuns que han influït en les empreses quan aquestes s'han instal·lat a Valls. Així és que la proximitat amb Barcelona i la seva àrea metropolitana, l'equidistància amb Reus i Tarragona, estar en la direcció d'expansió de Catalunya cap a l'Aragó i l'Espanya nord, són valors sòlids que cal rendibilitzar.

Malgrat tot, però, es pot afegir un aspecte que ens apropa al capítol de potencials infrautilitzats, ja que caldria estudiar i documentar en profunditat el tema abans de fer afirmacions, però sembla que les empreses del Polígon, i totes les de Valls i comarca, no utilitzen suficientment els grans transports que no siguin les carreteres, com és el cas de la xarxa ferroviària, el trànsit marítim i l'aeri. Potser el tipus d'indústries, la seva producció o bé la situació dels seus clients i dels seus proveïdors determinen o condicionen aquest factor, però tal vegada pot esdevenir una de les possibilitats per al desenvolupament de les empreses, i fins i tot per promoure el comerç exterior. Aleshores sí que resulta fonamental disposar de mitjans de transports idonis.

Les telecomunicacions són un altre dels mitjans o recursos que les empreses no poden ignorar, i en aquest aspecte el Polígon està en disposició de situar-se en un àmbit de primer ordre. Així, doncs, la xarxa telefònica que recorre el Polígon ara ja penja d'una central digitalitzada, amb els avantatges de serveis que això comporta, i sembla que pròximament s'instal·larà l'anomenada RDSI, que multiplica les possibilitats de comunicació i, per tant, de treball de les empreses.

Tanmateix la ciutat de Valls, gràcies a la seva situació estratègica, la capitalitat de comarca i també cal dir-ho per l'existència del Polígon Industrial, obtindrà l'arribada de la comunicació per cable. Aquest constitueix un dels elements primordials de cara a un mercat internacionalitzat de les empreses en general i, per tant, el que avui constitueix una innovació esdevindrà una infraestructura bàsica que cal apropar i familiaritzar a les empreses.

En aquest mateix àmbit, l'arribada del gas canalitzat ha completat les fonts energètiques per a les empreses, que més enllà de l'electricitat i els combustibles derivats del petroli constitueix una opció alternativa, fins i tot en termes ecològics.

Fins aquí, però, hem fet un recorregut per determinats aspectes que caracteritzen el nostre Polígon referint-nos a les empreses existents, però no es pot descuidar ni oblidar que hi ha un deure comú a les empreses i a les institucions com és vetllar per mantenir i fer créixer el nombre d'empreses.

És una utopia pensar que s'ha d'evitar a qualsevol preu que les empreses desapareguin. Cal evitar amb tot l'esforç necessari que la mortalitat de les empreses sigui excessiva, però la constant evolució de les demandes, les tecnologies, etc., fa que hi hagi una determinada selecció natural.

Malgrat tot, la creació de noves empreses és una necessitat que requereix l'esforç i la participació de tots els agents implicats, raó per la qual la creació d'un viver d'empreses, o altrament anomenat Centre d'Iniciatives Empresarials, és un factor més a considerar positiu i necessari en general per a l'àmbit econòmic, però en particular per al Polígon Industrial, ja que aquest ha de ser el nucli aglutinador i generador de l'activitat econòmica.

Les característiques d'un viver d'empreses, que a partir d'ara referirem com a CIE, té unes característiques homogènies més o menys conegudes; pretén dotar la zona dels mitjans i els recursos necessaris perquè noves empreses puguin néixer i desenvolupar-se dins d'un mercat. A més, però, aquests equipaments han de saber integrar-se i respondre a les necessitats de cada situació, i ha de completar el seu organigrama i objectius en funció de les circumstàncies.

D'aquesta manera, el CIE, que s'ubicarà al Polígon Industrial de Valls, ha de proporcionar altres atractius, un dels quals és donar suport a les empreses existents, i no limitar-se a les de nova creació. Pensem que hi ha multitud d'empreses, principalment petites i mitjanes, que no disposen de capacitat o recursos per accedir als mitjans, a la informació, a la formació, etc., i que sense un suport extern els serà difícil per si mateixes. D'aquesta manera, es plantegen uns camps d'actuació molt concrets en què un CIE pot intervenir:

- Centre d'informació i documentació, de productes, fires i exposicions, revistes tècniques, etc.
- Centre de recepció i informació a visitants, clients, comercials, directius, etc., que es dirigeixin a alguna de les empreses del Polígon.
- Sales de reunions, aules de formació, sales d'exposicions, etc., obertes a qualsevol de les empreses.
- Accés a xarxes ja constituïdes en el camp de la producció, les tecnologies, la formació, programes experimentals, etc.
- Accés a informació sobre subvencions i ajuts provinents de la cooperació i dels programes de la UE.
- Accés a l'ús de videoconferència, Internet, correu electrònic, etc.
- Realització i manteniment d'un mitjà de comunicació i de difusió permanent, entre el mateix Polígon com també de relacions amb altres àrees industrials.
- Qualsevulga intervenció a proposta individual o col·lectiva que tingui per objectiu l'increment i la millora de les expectatives de les empreses de Valls.

Amb aquest ampli ventall de possibilitats, ens hem referit de passada al camp de la formació. Aquest es consolida com un dels factors que les empreses valoren amb més interès, ja que la qualificació dels treballadors és una de les qüestions sobre les quals darrerament es destinen més recursos, prova inequívoca de la importància que ha adquirit.

Actualment a Valls ja hi ha diversos centres de formació, dels quals destaquen la informàtica, l'administrativa i l'ocupacional, però cal fer esment que també algunes empreses estan assumint els seus propis projectes de formació i reciclatge dels treballadors, arribant a la conclusió —potser prematura— d'una insuficiència en la seva utilització que pot atribuir-se a una falta d'informació.

Tanmateix és constatable que l'accés i la utilització dels recursos per al reciclatge dels treballadors en actiu de les empreses està poc desenvolupat, i constitueix un dels camps on és possible incrementar activitat, amb l'avantatge de poder realitzar-se, tant a les mateixes empreses, als centres de formació com en el mateix CIE.

Finalment, i després de referir-nos àmpliament als factors on es detecta un espai de necessitat o de creixement, també cal dir que des del punt de vista qualitatiu més enllà de les necessitats peremptòries de les empreses, hi ha el component cultural o lúdic. En aquest sentit, no és cap banalitat esmentar que el personal directiu, comercial, tècnic que transita per les empreses, aprecia la varietat de possibilitats per ocupar-se del temps lliure, amb una oferta que abasta els monuments històrics, la gastronomia, l'esport, les instal·lacions lúdiques, la música i els espectacles, etc.

Conclusions

Després de fer un treball de recerca sobre les empreses i d'obtenir una sèrie de dades i fer diverses aportacions, cal assumir una part de la responsabilitat i encetar el capítol potser més compromès.

Les valoracions, els suggeriments, les anàlisis i, en definitiva, les conclusions s'han extret de l'enquesta, i també de la relació i comunicació amb els empresaris. Les dades o els paràmetres numèrics ens poden confirmar o desmentir hipòtesis, però les especulacions a partir de la visió i la interpretació particular i objectiva de cada un dels lectors són il·limitades.

Seria desitjable que totes fossin amb finalitat positiva, i sobretot contrastable, i amb aquest objectiu s'ha intentat localitzar determinats elements d'interès que sota la definició de buits o espais de mercat poden esdevenir no l'essència però sí el centre d'atenció.

Tanmateix, i davant de situacions o aspectes d'interès, també es poden efectuar propostes alternatives, i ben segur que aquest capítol hom coincidiria a deixar-lo obert per anar recopilant les propostes que es puguin produir.

SUBCONTRACTACIÓ

Reorientació de la subcontractació a favor d'empreses locals

La predisposició de les empreses locals que subcontracten en donar aquesta feina a d'altres empreses de la ciutat en comptes d'empreses foranes és força clara. Per tant, cal posar en marxa els mecanismes necessaris i unir esforços i iniciatives per poder assolir aquest objectiu.

Incentivar la creació de noves empreses per assumir subcontractacions

Si per una banda es detecten voluntats positives de reorientació local en la cobertura de necessitats, caldrà aplicar els incentius convenients perquè apareixin emprenedors capaços d'assumir i tirar endavant iniciatives empresarials destinades en bona part a cobrir les esmentades necessitats de subcontractació.

Temporalitat de la subcontractació

El canvi quant a feines subcontractades pot venir des de l'interior de les mateixes empreses subcontractants, en el sentit d'assumir elles mateixes aquestes feines.

En aquest sentit doncs, potser caldria aportar els estímuls necessaris que afavorissin les possibilitats de canvi.

PROVEÏDORS

Necessitat de major nombre de proveïdors locals

De l'anàlisi realitzada ressalta el petit percentatge de proveïdors locals, fet que se'ns presenta com un aspecte important que cal tenir en compte de cara a mirar d'introduir els mecanismes necessaris (potser després d'haver fet una introspecció més detallada per cadascun dels sectors econòmics locals) per possibilitar que s'incrementi l'esmentat percentatge a favor de les empreses de la ciutat.

Dificultats de provisió de les empreses petites

La mida de les empreses condiciona en bona mesura la seva situació tant davant dels proveïdors com als clients. Són realment aquelles empreses amb menor estructura les que presenten més dificultats quant a la provisió. En aquest sentit, s'han fet i s'estan fent actuacions (com al creació del CIE) que hauran de contribuir a igualar posicions mitjançant la unió puntual d'esforços, sense oblidar la implicació tant del mateix empresariat local com de les institucions.

Recerca de proveïdors comuns

Cal plantejar-se la "necessitat" d'unir iniciatives i esforços per poder consolidar-se en un mercat cada cop més competitiu i exigent. Un element important d'aquest plantejament que podria portar resultats positius quant a reducció de costos seria la recerca de proveïdors conjunts, mitjançant l'actuació de les empreses (amb les mateixes necessitats o molt similars) enteses com a una sola unitat empresarial local que negocia amb els potencials proveïdors, sense oblidar, però, la idiosincràsia i les especificitats de cadascuna.

SECTOR SERVEIS

Manca de contacte amb noves tecnologies

L'èxit i la competitivitat de les empreses van lligats cada dia més al coneixement i a l'aplicació de les noves tecnologies. Aquest factor tan determinant pot resultar un fre, difícil de superar, per a empreses sense la capacitat suficient per fer front a despeses elevades. L'aparició de noves estructures i serveis (CIE) juntament amb les ja existents, han d'aportar els mecanismes necessaris que aproximïn els empresaris locals a aquestes noves necessitats.

PRODUCCIÓ

Ampliació del mercat territorial

Més de la meitat de les empreses analitzades limiten el seu mercat a l'àmbit català. L'origen d'aquesta limitació ens ha de permetre descobrir les possibilitats d'actuació, directa i/o indirecta, per incentivar una expansió de mercat mantenint sempre els criteris de prudència econòmica.

La coneguda internacionalització de l'economia, amb la possibilitat d'accedir a altres mercats exteriors, també pot circumscriure's a un àmbit territorial més proper. D'aquesta manera podríem considerar la "intercomarcalització" alternativament, en funció del potencial i del producte de cada empresa.

Cal considerar, però, que de la mateixa manera que es planteja la possibilitat que les nostres empreses puguin obrir-se a nous mercats, també correm el risc que altres empreses foranes puguin arribar a ocupar la nostra quota de mercat. Davant d'aquesta possibilitat, és important efectuar una estratègia de prevenció i potenciar les empreses que incideixin en l'obertura de nous espais de mercat, bé sigui per increment o per substitució.

Necessitats d'estímul sobre les empreses que no preveuen ampliació de mercat

Tot i que en cap cas no s'han d'oblidar aquells empresaris amb una previsió optimista del seu futur empresarial pròxim, cal fer més èmfasi en la mesura d'aquelles empreses que no preveuen ampliar mercats en un futur proper. En aquest sentit potser caldria dotar-les de la informació necessària i dels instruments adequats que permetin un desenvolupament o creixement de l'empresa.

Agrupació d'empreses

Una fórmula que ja és utilitzada per algunes empreses, encara que no és el cas de les del Polígon, és la UTE —unió temporal d'empreses—, que és coneguda per dur a terme grans obres d'infraestructures.

Una altra forma, que sí que és practicada per algunes empreses locals, constitueixen l'agrupació d'empreses que es troben en una mateixa línia de servei o producció i que no necessàriament han de fusionar-se, sinó que solament col·laboren per a un determinat producte o per a alguns tipus de clients.

Es dona el cas que algunes empreses produeixen o serveixen elements, materials, components, etc. per a tercers i, coneixedores de les necessitats dels seus clients, els ofereixen productes previs o posteriors que faciliten als clients haver de dedicar recursos humans o materials per obtenir-los.

D'aquesta manera, no solament s'assegura el client, sinó que contribueix a un repartiment i efecte multiplicador per a la resta d'empreses, al mateix temps que la comunicació, la relació i la unió d'esforços de diverses empreses sempre porta resultats positius.

MERCAT LABORAL

Informació sobre contractes d'aprenentatge i pràctiques

La tipologia d'aquests contractes, juntament amb les dades obtingudes de l'anàlisi, fan pensar en la conveniència d'establir els mecanismes necessaris per fer arribar a tot el

teixit empresarial local els avantatges socials i econòmics d'aquests contractes. A la vegada, aquests contractes permetran reduir un dels problemes plantejats per la majoria dels empresaris, com és el de la manca d'experiència laboral dels joves; els joves podran començar a treballar alhora que aniran adquirint experiència amb la feina diària.

Incentius per reduir diferències quant a contractació d'homes i dones

Encara que pugui escapar-se de les possibilitats de les institucions d'àmbit local, seria convenient seguir la línia d'intentar disminuir les diferències en la contractació d'homes i dones.

Potenciar els contractes per a majors de 45 anys

Amb una població cada cop més gran i amb un índex d'atur prou important, sembla que és lògic pensar que el nombre de treballadors/ores majors de 45 anys vagi en augment.

En el supòsit que les diferències quant a contractació per edat puguin vindre donades per una manca de formació, manca de coneixement i adaptació a les noves tecnologies, i en definitiva a una necessitat de reciclatge del/de la treballador/a, caldria crear els incentius necessaris i adients per fer més lleuger aquest problema.

FORMACIÓ

Ajuts per a la formació específica en cadascun dels sectors productius

Hi ha, en l'actualitat, una bona quantitat de recursos econòmics, procedents de les diferents administracions, dirigits a la formació contínua dels treballadors que no estan sent aprofitats en el nivell desitjable per les empreses. S'estan infrutilitzant uns diners que de ben segur han de servir per augmentar la formació del conjunt de treballadors, i en definitiva per afavorir els resultats de les empreses.

Trobat-nos davant la clara evidència, derivada dels resultats de l'estudi, que la majoria dels empresaris tenen interès per la formació dels seus respectius treballadors, potser seria adient afavorir i/o col·laborar en l'esmentada formació específica en cadascun dels sectors productius presents a la ciutat, mitjançant la implicació de les diferents entitats, estructures i serveis locals.

Accés als mitjans formatius

El desconeixement dels mitjans formatius als quals els empresaris poden adreçar-se per donar formació als seus treballadors queda patent en l'anàlisi de les dades obtingudes. Això pot representar un fre important a la voluntat de l'empresariat. Per tant, cal apropar i personalitzar aquesta informació mitjançant l'entitat corresponent i oferir-la a les empreses.

Facilitar el contacte personal entre empreses i mitjans formatius pot ser un altre canal que afavoreixi l'objectiu final de formació.

Els empresaris que mostrin inquietuds per la formació dels seus treballadors han de ser objecte d'atenció i de suport, aportant des de les institucions adequades els elements necessaris per fer possible la materialització d'aquest interès.

POLÍGON I ACTIVITAT INDUSTRIAL

Millora de la N-240

L'existència d'un Polígon Industrial adequat a les necessitats del mercat és fonamental i, per tant, cal assegurar que les vies de comunicació no incideixin negativament en una depreciació, com pot succeir si l'actual N-240 no és objecte d'una millora immediata.

Les característiques del trànsit actual exigeixen una millora d'aquesta via i són un factor importantíssim per al desenvolupament futur del nostre Polígon per mantenir i ampliar mercats amb el litoral, el Port, la zona petroquímica, etc.

Adequar l'oferta a la demanda

La competència d'altres polígons i de les "zones industrials" de la nostra àrea d'influència ens obliga a fer totes les accions necessàries per decantar les noves implantacions cap a Valls.

Entre aquestes accions necessàries destaquem la conveniència d'ampliar la varietat de l'oferta de sòl industrial, orientat cap a la petita i la mitjana empresa. Per això, cal l'execució de l'ampliació del Polígon a la zona de Palau de Reig, o bé la reparcel·lació de terrenys actuals i fins i tot cercar altres zones per ubicar-hi nuclis de petites empreses que necessiten menys de 1.000 m² cada una.

Tot això complementat amb un catàleg de preus adequats a les circumstàncies dins de les possibilitats d'un mercat lliure en què l'oferta i la demanda fixen preus, amb l'acompanyament d'unes ajudes fiscals municipals, recentment actualitzades, així com altres suggeriments que d'altres àmbits puguin incorporar-se podran potenciar l'atractiu del Polígon Industrial de Valls.

Millora del Polígon

És obvi que les condicions actuals del Polígon no són les òptimes, i que detecten multitud de mancances. Aquestes estan tractades en el projecte de millora que l'Ajuntament amb el suport del Feder ja ha aprovat i està pendent d'execució.

Així, doncs, ara per ara solament es pot constatar la necessitat que aquest projecte s'adjudiqui ràpidament, així com la importància que representa per a les empreses que hi estan ubicades.

Accés a xarxes i programes europeus

L'accés a la informació, als mitjans i als recursos sempre s'ha valorat amb molt d'interès, però sovint resulta difícil conèixer o apropar-se als cercles per relacionar-se.

Actualment estan proliferant les oportunitats per a programes experimentals, suport a la innovació, xarxes professionals o industrials, etc., i la majoria a partir de la iniciativa de la UE que convoca diversos programes, que la majoria tenen per objectiu la competitivitat de les empreses, suport a les pimes, millora del mercat laboral, etc., però amb una particularitat molt important: és imprescindible disposar d'un projecte viable i tenir com a associats, altrament dit "partenariat", altres empreses o associacions que col·laborin i es produeixi necessàriament un intercanvi de l'acció i els resultats.

A partir d'aquí és comprensible que la mecànica que s'ha de seguir sigui d'una certa complexitat i fins arribar a conèixer els procediments per optar amb possibilitats a algun d'aquests programes.

És per això que no sempre les empreses coneixen o tenen al seu abast la relació o participació en aquests àmbits, encara que no cal pensar que no hi estiguin interessades o no ho estiguin exercitant. Moltes ja tenen la seva pròpia dinàmica de relacions, però d'altres no, i convé posar tots els mitjans a l'abast general perquè totes les interessades tinguin les mateixes opcions.

Actuació unitària

En el Polígon, hi conflueixen quasi tots els agents socioeconòmics locals, ja que l'administració representada per l'Ajuntament, el món empresarial directament present i el món laboral respecte als treballadors, així com altres entitats o associacions, configuren un context en què pràcticament tothom hi és representat.

Malgrat que els interessos i els objectius són comuns, sovint es plantegen camins o itineraris no coincidents que poden afectar l'assoliment d'alguns objectius, o prioritzar determinats àmbits en detriment d'altres.

Cal respectar amb objectivitat totes les opcions i les propostes i intentar harmonitzar-les, però requereix un esforç compartit i una quota de sacrifici acceptable. La discussió interna ordenada ha d'enriquir el potencial del Polígon, però també és cert que la competència d'altres zones industrials pròximes no se superarà si no és amb la participació de tots els agents.

CIE. Serveis a les empreses

Des d'un punt de vista organitzatiu o logístic, és obvi que les empreses cal que siguin autosuficients per a les seves necessitats més immediates, ja que són elles mateixes que han de proveir-se dels seus propis mitjans.

Ara bé, hi ha una sèrie de serveis complementaris o accessoris que no són imprescindibles per al procés de fabricació de les empreses però ajuden a proporcionar elements que contribueixen a millorar-les. Aquests serveis són bàsicament de caràcter no productiu, com per exemple sales per a reunions, informació d'altres fabricants, documentació tècnica o tecnològica, informació sobre suports o ajudes institucionals, etc.

Aquests serveis, de tipus genèric per al conjunt de les empreses, poden estar assumits pel CIE, ja que la seva tasca és per definició el suport a les empreses, tant les de nova creació com les existents.

Promoció del Polígon

Dins d'aquest terme s'ha de diferenciar entre la infraestructura com a conjunt i el seu contingut, és a dir, les empreses.

Cal que la informació i la imatge del Polígon s'estengui per al màxim nombre de vies de comunicació dins del seu radi d'acció o influència, mirant de situar-los en els millors punts estratègics.

També caldria que aparegués amb certa periodicitat en els mitjans de comunicació no solament d'àmbit local i comarcal, sinó també d'àmbit de Catalunya.

Així mateix seria interessant el disseny i la publicació d'un mitjà propi per al Polígon: per un costat, es coneixeria amb detall les empreses instal·lades i el tipus de producció; i, per l'altre, una presentació a l'exterior del potencial i les possibilitats, combinant tots els ingredients d'interès per a les empreses, inclòs els de caràcter cultural, lúdic, gastronòmic, arquitectònic, etc.

Internet

Una opció quasi obligada, però amb unes expectatives de possibles resultats, és la inclusió de les dades i les característiques del Polígon a Internet, ja que és obvi que representa un mercat potencial que no es pot menystenir.

A partir d'aquí, algunes empreses poden incrementar el seu mercat, però també pot produir l'interès d'alguna empresa forana per instal·lar-se al Polígon, si coneix les dades i les característiques del sòl disponible, de les empreses existents, de les ajudes que pot obtenir, de les comunicacions, etc.

ELS AGENTS ECONÒMICS I SOCIALS: LA SEVA IMPLICACIÓ

Abans d'encetar aquest apartat cal fer prèviament algunes consideracions que permetin situar correctament el contingut que tot seguit s'exposa, ja que una mala descripció o una incorrecta interpretació podria enderrocar qualsevol intent de construir una situació més o menys possible.

Quan al principi d'aquest capítol es justificava la necessitat d'arribar a unes conclusions, ja es manifestava obertament que aquestes tan sols són algunes i que cada lectura pot conduir-nos a noves aportacions, ja que cada intèrpret, des del seu coneixement o experiència, pot evidenciar nous àmbits. Més endavant també s'ha entrat en el terreny de la diversitat d'objectius, prioritats o de punts de vista però que no han de comportar necessàriament una contraposició, sinó una complementarietat. Arribat aquest punt es fa palesa la necessitat d'apuntar les possibilitats d'èxit o bé les propostes de participació, ja que és obvi que en cap cas les inèrcies no vindran en una sola direcció ni tampoc impulsades per únics participants.

No seria correcte ni tampoc coherent que un treball exhaustiu sobre la situació actual de les empreses locals finalitzés senzillament amb una sèrie de dades i unes conclusions, sense indicar possibilitats de realització, recursos disponibles i sobretot quins són els agents implicats, afectats o intervinents que poden convertir-se en actors.

Cal evitar, però, la confusió entre propostes i l'adjudicació de responsabilitats o d'obligacions adquirides. Es tracta tan sols d'indicar amb qui s'ha de comptar a l'hora d'emprendre qualsevol de les diverses accions derivades de les propostes exposades aquí.

A continuació es defineix amb el màxim detall la relació d'agents, la prioritització de les conclusions i finalment la programació de les accions.

Agents de l'Administració:

Ajuntament de Valls

Fundació Pública Municipal per a la Infància i la Joventut (FPMIJ)

Institut Municipal de Promoció Econòmica (IMPE)

Consell Comarcal de l'Alt Camp

Inem: oficina local i direcció provincial

Agents semipúblics:

Provalls

Agents empresarials:

Cambra de Comerç i Indústria de Valls

Unió de Botiguers i associacions de comerciants

Gremjs i associacions professionals

Associacions empresarials

Agents laborals:

UGT

CCOO

Agents socials:

Centres col·laboradors Departament de Treball

Centres ESO

IEV / Consorci pro Universitari

Federació AAVV

Mitjans de comunicació locals

És important, també, efectuar una valoració de les accions proposades, tot i considerant que la planificació d'aquestes ha de ser partint de la base a la importància que mereix cadascuna d'aquestes.

A continuació es relacionen les accions d'acord amb els criteris de caràcter: **imprescindible**, **necessari**, **convenient**, ja que l'homologació dels paràmetres serà diferent segons les diferents agents involucrats.

PROPOSTA O ACCIÓ A REALITZAR	Imprescindible	Necessària	Convenient
Reorientació de la subcontractació a favor d'empreses locals			
Incentivar la creació d'empreses per assumir la subcontractació			
Incrementar el nombre de proveïdors locals			
Incentivar la recerca de proveïdors comuns			
Incentivar el coneixement i el contacte de les empreses amb les noves tecnologies			

PROPOSTA O ACCIÓ A REALITZAR	Imprescindible	Necessària	Convenient
Ampliació del mercat territorial de les empreses			
Estímuls a les empreses amb possibilitats d'ampliació de mercat o producció			
Promocionar les agrupacions d'empreses			
Informar les empreses sobre les possibilitats de contractació			
Reducció de limitacions de contractació per raó de sexe			
Estimular la formació contínua dels treballadors			
Promocionar l'accés de les empreses als mitjans formatius			
Assolir la millora de la N-240			
Ampliar l'oferta de sòl industrial per incidir sobre les petites empreses			
Realització de la millora d'infraestructures i serveis del Polígon Industrial			
Promocionar l'accés a xarxes i programes europeus de participació, cooperació i cofinançament			
Actuació unitària			
Creació del Centre d'Iniciatives Empresarials (CIE) com a serveis a les empreses			
Promocionar a tots els nivells el Polígon Industrial			
Introduir a Internet pàgines sobre l'activitat econòmica i industrial de Valls			

Per finalitzar, es presenta quina pot ser la correspondència entre les accions i els agents socioeconòmics referits, i que inclou una programació estimativa de les possibilitats o les necessitats de realització de cadascuna d'aquestes.

ACCIÓ / PROPOSTA	Termini probable (mesos)			Agents afectats
	< 6	6 / 12	12 / 18	
Reorientació de la subcontractació a favor d'empreses locals				Cambra de Comerç Assoc. d'Empresaris Ajuntament IMPE
Incentivar la creació d'empreses per assumir la subcontractació				Cambra de Comerç Assoc. d'Empresaris Ajuntament IMPE
Incrementar el nombre de proveïdors locals				Assoc. de gremis Cambra de Comerç
Incentivar la recerca de proveïdors comuns				Assoc. de gremis Cambra de Comerç
Incentivar el coneixement i el contacte de les empreses amb les noves tecnologies				Cambra Comerç IPFP Assoc. d'Empresaris Ajuntament IMPE
Ampliació del mercat territorial de les empreses				Cambra de Comerç IMPE
Estímuls a les empreses amb possibilitats d'ampliació de mercat o producció				Cambra de Comerç Ajuntament IMPE
Informar les empreses sobre les possibilitats de contractació				Organitz. sindicals Assessors d'empreses FPMIJ

ACCIÓ / PROPOSTA	Termini probable (mesos)			Agents afectats
	< 6	6 / 12	12 / 18	
Estimular la formació contínua dels treballadors				Organitz. sindicals Assessors d'empreses Cambra de Comerç Ajuntament
Promocionar l'accés de les empreses als mitjans formatius				Organitz. sindicals Assessors d'empreses Ajuntament Consell Comarcal FPMIJ
Millora de la N-240				Ajuntament
Ampliar l'oferta de sòl ind. de parcel·les de 500 / 3.000 m ²				Provalls Ajuntament
Millora d'infraestruc- tures i serveis del Polígon Industrial				Ajuntament IMPE
Promocionar l'accés a xarxes i programes europeus de partici- pació, cooperació i cofinançament				FPMIJ IMPE Assoc. d'empresaris Cambra de Comerç
Actuació unitària				Tots
Creació del Centre d'Iniciatives Empre- sarials (CIE) com a serveis a les empreses				Ajuntament IMPE Assoc. d'empresaris Provalls
Promocionar el Polígon Industrial en altres mercats				Provalls Cambra de Comerç Assoc. d'empresaris Ajuntament
Introduir a Internet pàgines sobre l'acti- vitat econòmica i industrial de Valls				Ajuntament Assoc. d'empresaris Cambra de comerç

Cal considerar, però, que a diferència d'una actuació pròpia i directa de l'administració que comporta necessàriament uns terminis d'execució, en el nostre cas ens trobem davant d'un estudi que forma part d'un programa que té com a objectiu primordial la detecció de recursos ociosos per establir quins mecanismes cal articular sobre aquests, però no fins al l'extrem d'intervenir i assumir directament totes i cada una de les propostes.

L'Ajuntament s'haurà d'apropriar de les que li competeixen, però per a la resta caldrà tindre la participació i la implicació dels altres interlocutors.

És necessari, doncs, que aquests siguin coneixedors del context, les dades, les possibilitats i les necessitats que els permetin efectuar aportacions qualificades, i és per això que la publicació d'aquest estudi constitueix un objectiu essencial per donar el màxim nivell d'informació possible per a tots els components de l'anomenat "teixit socioeconòmic".