

EL NEGOCIO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS EN COCHABAMBA

Amable Serrano Ibáñez¹

Resumen

El presente trabajo tiene por objeto brindar a las personas interesadas una clara idea de qué se trata el negocio de las empresas constructoras en Cochabamba. En el trabajo se describe desde cómo constituir una empresa, tanto legalmente como estratégicamente, hasta identificar a qué se dedican las empresas constructoras de Cochabamba, de tal manera que las personas que quieran dedicarse a esta actividad, tengan un panorama claro del negocio al que están ingresando y de cuáles son las perspectivas financieras. Desde ya, se puede afirmar que tanto crear como administrar empresas constructoras es muy fácil y que el negocio es rentable.

¹MBA y Licenciado en Ingeniería Civil – Universidad Privada Boliviana, amableserrano@gmail.com

1 INTRODUCCIÓN

El negocio de las empresas constructoras en Cochabamba presenta un panorama bastante alentador para el gerente que sabe realizar una buena gestión. Esto se puede afirmar debido a que se percibe un auge económico en el país, como lo indican diversos factores de los que podemos resaltar los siguientes: Aumento del Impuesto directo a los Hidrocarburos (IDH), incremento de la participación de la construcción en el PIB de Bolivia (3,72 % - 2009), el sector de la construcción tiene el 43% de participación de la Inversión Pública, existe un interesante flujo de dinero proveniente de las remesas (234,2 millones de dólares destinados a la construcción, 40% del total de remesas según el Banco Central de Bolivia (BCB), e ingresos no cuantificados por actividades ilícitas como el narcotráfico. Por otra parte, existe una demanda habitacional garantizada hasta el 2015, es decir, que el sector privado todavía no tiene que utilizar estrategias competitivas basadas en costes bajos.

1 METODOLOGÍA

Dada la escasa o casi nula la bibliografía y/o investigación sobre el tema en Bolivia, el presente trabajo se basa en la experiencia personal, datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), artículos de la prensa local, datos del BCB, artículos y/o datos de la Cámara de la Construcción y otros.

2 EL NEGOCIO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Para crear una Empresa Constructora y operar en el mercado local, se tienen las siguientes opciones (Fig. 1).

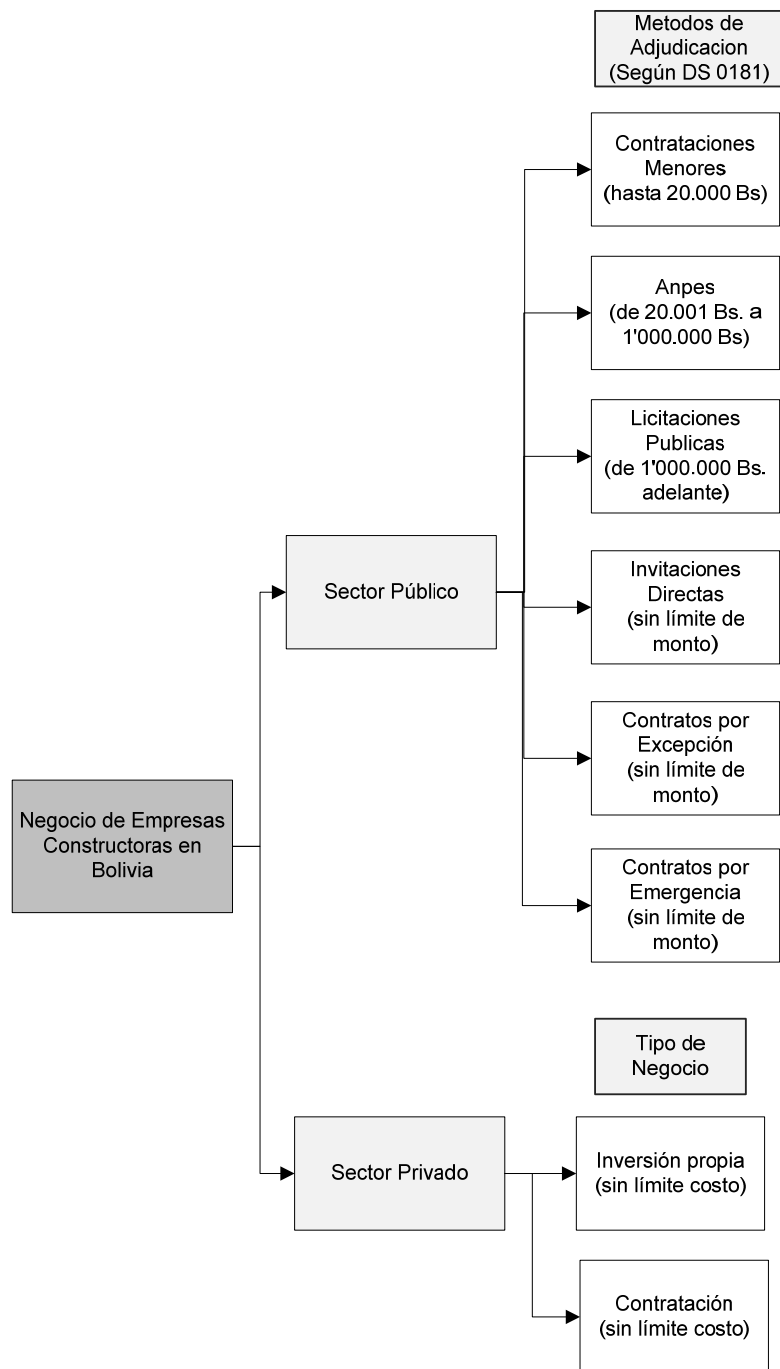


Fig. 1 – Flujograma simplificado de las opciones de la creación de una empresa

2.1 Sector Público

El sector público representa en Cochabamba cerca del 80% de toda la construcción. Las perspectivas promedio de ganancias en este sector oscilan entre 5% a 15% respecto al monto total del proyecto, y la inversión de la empresa oscila entre 2% a 5%.

Cuando no se cuenta con un colchón financiero o se tiene un escaso capital de inversión, una buena forma de comenzar el negocio es presentarse a construcciones del sector público. Una limitante de esta opción es la experiencia específica de la empresa en el sector público, ya que ésta exige mínimamente que la empresa duplique el valor de la propuesta. Entonces, para empresas que quieran dedicarse a trabajar en este sector, existen dos caminos:

Presentarse a ANPE(Apoyo Nacional a la Producción y Empleo)s y/o contrataciones menores.

Presentarse a licitaciones públicas asociándose a una empresa con experiencia, necesariamente.

No se desarrollará sobre las contrataciones menores, por lo general para personas naturales, dado el monto reducido de expectativa de ganancia; pero obtener mayor información sobre este tipo de contratación se puede recurrir a la página www.sicoes.gov.bo.

Otras modalidades que no tienen límite de monto en su cuantía de requerimiento son: Contratación por Excepción, Contratación por Emergencia y Contratación Directa de Bienes y Servicios. Por lo general se licitan cuando el requerimiento es hacia una empresa especialista, monopólica, o por emergencia,

Actualmente, existen también otras modalidades de contratación que no se enmarcan en el decreto supremo N°0181, y son las que llegan por donaciones o cuando el licitante o propietario es extranjero, como por ejemplo los proyectos “Evo Cumple”, los cuales tienen distintas modalidades de contratación, la más común es la invitación directa gestionada por parte de algún diputado, dirigentes de OTB’s, etc.

El mayor problema de trabajar con el sector público son los actos de corrupción que están presentes particularmente en este sector. Para poder prevenir estos actos, es necesario que el empresario redoble sus esfuerzos con el conocimiento del decreto Supremo N°181 y el Documento Base de Contratación de cada ente contratante, y ello se materialice en la presentación de propuestas impecables. Otro factor que los empresarios deben tomar en cuenta para combatir a la corrupción es, trabajar conjuntamente con un buen asesor legal para hacer prevalecer los derechos mediante la presentación de recursos que la misma ley prevé para estos casos (impugnación, amparo constitucional, etc.).

Otro gran problema con que tropiezan las obras del sector público es que carecen de un buen diseño o proyecto, lo cual perjudica a las empresas constructoras, entre otras cosas, en tiempo, costo y calidad. Este problema se puede evitar aplicando el sistema de contratación “Llave en mano”, que permite a la empresa adjudicada realizar el diseño del proyecto así como la construcción por un costo cerrado, es decir, sin posibilidades de incremento presupuestario (Ordenes de cambio, Ordenes de trabajo, y/o Contratos modificatorios).

El sistema de contratación ANPE, es para contrataciones que van desde 20001 Bs. hasta 1’000000 Bs., monto que fue incrementado con la aprobación del decreto supremo N°0181 del 28 de Junio 2009. El plazo de contrato de esta modalidad es por lo general corto. Este sistema de contratación no exige una gran experiencia, por lo que comenzar

presentándose en esta modalidad, con el fin de acumular experiencia, es una práctica recomendable.

El sistema de contratación más común en el medio es el de Licitaciones Públicas, que abarca proyectos a partir 1'000001 Bs. El plazo contractual de estos proyectos es por lo general de 90 días. Las empresas nuevas que quieren acceder a este tipo de licitaciones, deben buscar asociarse con empresas con más experiencia y realizar sinergias constructivas.

Para todos los sistemas de contratación, el precio referencial es público. Además, es obligatoria la publicación del requerimiento en el SICOES, así como todo acto concerniente al proceso de contratación de un proyecto (declaratoria desierta, anulación del proceso, recurso de impugnación, aprobación del DBC después de la reunión de aclaración, respuestas a posibles dudas, etc.).

2.2 Sector Privado

El sector privado representa el 20% de toda la construcción en Cochabamba. Las perspectivas promedio de ganancias en este sector oscilan generalmente desde 15% hasta 50% del monto total del proyecto, en muchas ocasiones, ese monto es invertido en gran porcentaje por la empresa.

Existen también licitaciones en el sector privado, pero son una minoría, menos del 2%, muchas de las cuales no son públicas o publicadas. La mayoría de los requerimientos de proyectos o servicios en este sector se los realiza por la modalidad de cotizaciones y/o proformas de requerimiento.

Es sin duda este sector, por lo flexible del mismo, en el cual se pueden aplicar teorías gerenciales. La libertad de creatividad es por lo general mejor explotada en este sector, ya sea en diseño, ideas, construcción, etc.

3 COMO CREAR UNA EMPRESA CONSTRUCTORA

Para crear una empresa constructora es necesario seguir los siguientes pasos:

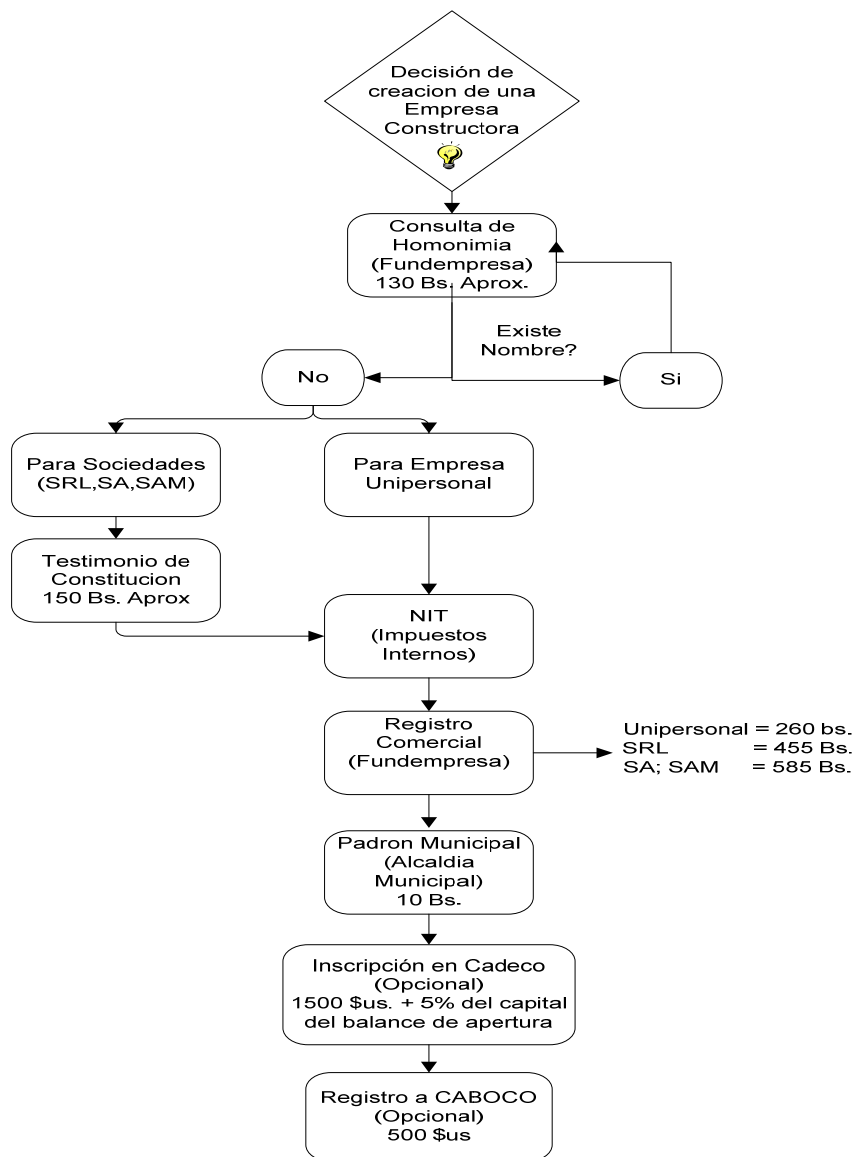


Fig. 2 – Flujograma simplificado para la apertura de una empresa constructora

En el anterior flujograma (Fig. 2) se puede ver que la inversión que se debe realizar para iniciar una empresa constructora legalmente establecida, es relativamente baja, 105 \$us. (aprox.) + costos trámites para una SRL. Se puede inscribir la empresa a la Cámara de la Construcción de Cochabamba por 1500 \$us, así como a la Cámara de la Construcción de Bolivia por 500 \$us adicionales. La inscripción a estas dos instituciones es obligatoria según el Código de Comercio, pero no está regularizada y tampoco es exigida en las licitaciones de los entes públicos a través del Documento base de Contrataciones.

4 CONCLUSIONES

La creación y la administración de empresas constructoras es fácil y relativamente económica. Los obstáculos que existen para desarrollar esta actividad, provienen principalmente de los actos de corrupción que pueden existir en el sector público, sin embargo, ello no impide que uno pueda proceder de una correcta manera, gracias a la sólida formación académica que se posee y al respecto de los valores éticos. Por las características de la demanda actual, no es un problema la competencia, incluso se podría afirmar que aún se pueden obtener beneficios sin hacer uso de técnicas de innovación o promoción. Tanto el sector público como el privado pueden generar beneficios económicos mayores a las que se pueden obtener con otros rubros, siendo el sector privado el más rentable, a pesar de requerir una mayor capacidad financiera de inversión a un comienzo.

5 REFERENCIAS

Decreto Supremo N°0181 del 28 de Junio 2009.

CARLOS RICO (2010). **Planificación, Formulación y Gestión de Proyectos**. Cochabamba, Mayo.

RAMIRO FERNÁNDEZ (2010). **Administración y Creación de Empresas de Construcción**. Cochabamba, Febrero.

MIGUEL DAVID ROAS. (2008) **“Gerencia de la Construcción. Guía para profesionales”**. Colombia, Julio.