



Tesis Peano Nicolas

“Características que definen el crecimiento de las empresas de la construcción”

22/02/2017

PEANO NICOLAS

76717

**DONACION**

Don: Dr. Blahr

Autor: Peano, Nicolas

Exp:

Inv N: 76717

76717

<b>MFN:</b>
<b>Clasif:</b>
E - 1737

71787

UNIVERSIDAD NACIONAL DE RIO CUARTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

LICENCIATURA EN ECONOMIA

## “Características que definen el crecimiento de las empresas de la construcción”

ALUMNO: PEANO, NICOLAS  
DNI: 36.133.052  
TEL: 0358-156017911  
E-MAIL: [nicopeano@hotmail.com](mailto:nicopeano@hotmail.com)  
DIRECCION: COUNTRY SAN ESTEBAN, LOTE 364  
DIRECTOR DE TESIS: CHIESA, GASTON

.....  
FIRMA DEL DIRECTOR

.....  
ACLARACION



**Contenido**

RESUMEN/ABSTRACT.....	6
INTRODUCCION Y PROBLEMA.....	6
MARCO TEORICO.....	9
CAPITULO 1 – DETERMINANTES SOCIALES Y ECONOMICOS DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION .....	9
• MACROECONOMIA Y CONSTRUCCION .....	9
• CRECIMIENTO, DESARROLLO Y CONSTRUCCION .....	10
• INSTITUCIONES.....	16
• BARRERAS DE ENTRADA.....	17
• EQUILIBRIO DE LA INDUSTRIA EN EL CORTO Y LARGO PLAZO .....	18
• COMPETENCIA MONOPOLISTICA: DIFERENCIACION DEL PRODUCTO.....	18
• EMPRESA .....	20
• MIPYMES.....	21
• EMPRESA FAMILIAR .....	26
CAPITULO 2 – MERCADO DE LA CONSTRUCCION Y VIVIENDA EN RIO CUARTO .....	27
• EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA.....	27
• EL CAPITAL Y LA CONSTRUCCION.....	29
• CONSTRUCCION RIO CUARTO-CORDOBA- ARGENTINA.....	29
• SECTOR DE LA CONSTRUCCION.....	30
MARCO EMPIRICO - ESTUDIO CUALITATIVO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE RIO CUARTO .....	33
INTRODUCCIÓN.....	33
MATERIALES Y METODO .....	33
ESTRUCTURA DE VARIABLES .....	34
• EJE SOCIAL .....	34
• EJE ECONOMICO.....	36
RESULTADOS .....	41
• CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LA INFLUENCIA DE LAS VARIABLES DEL EJE SOCIAL CITADAS, EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS. ....	43
• CAPITULO 2: DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LA INFLUENCIA DE LAS VARIABLES DEL EJE ECONOMICO CITADAS, EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS. ....	48



- CAPÍTULO 3: JERARQUIZACIÓN DE LAS VARIABLES EN DIFERENTES CONTEXTOS..... 57
- CONCLUSIONES ..... 61
- BIBLIOGRAFÍA ..... 63
- ANEXO ..... 66
  - ANEXO N°1 ..... 66
  - ANEXO N°2 ..... 66



### **DEFINICIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO**

Este trabajo intentará descubrir patrones en los empresarios que permitan inferir las razones que explican el crecimiento de las empresas de la construcción en Rio Cuarto.

### **DELIMITACIÓN DEL TEMA Y DEL CAMPO O ÁREA DE ESTUDIO**

¿Cuáles son los factores determinantes del crecimiento de las empresas constructoras?

Dada la amplitud de la pregunta, y con la necesidad de acotar el tema de estudio a un tiempo y espacio determinado, se decidió iniciar la investigación haciendo un análisis de los empresarios de la construcción que operan en la ciudad de Rio Cuarto- (Cba.) en el transcurso de los años 2015-2017.

El alcance de este estudio es descriptivo. Para ello se dividirá el análisis de las empresas en dos ejes bien definidos, el “eje económico” y el “eje social”. Cada eje estará compuesto de un grupo de determinantes que, luego de ser descriptos, se intentarán jerarquizar para encontrar los de alta, media o baja influencia.

### **FUNDAMENTACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL TEMA: ORIGEN DEL PROBLEMA**

Cuando se recorre la literatura económica es difícil encontrar material que analice de manera integral al sector de la construcción, y casi de manera generalizada se aceptan conclusiones sobre el sector que nadie se ha tomado el trabajo de corroborar (Vitelli, 1976). La investigación realizada en este trabajo intenta descubrir características propias del sector que no se encuentran en los informes económicos, los diarios, o las cámaras comerciales. La única forma de acceder a esta información es a través de la entrevista personal.

### **IMPORTANCIA DEL ESTUDIO**

La importancia del estudio recae sobre la necesidad de un análisis integrado del sector, que será de utilidad para todos los empresarios de la ciudad, y dará el puntapié inicial para ahondar sobre cada uno de los determinantes de cada eje que, por sí solos, contienen mucha información por recabar. Además, pone acento sobre la conducta del empresario, temática poco abordada por la literatura económica, la cual es más propensa a enfocarse sobre cuestiones de tipo científicas. En última instancia, aportar al desarrollo y crecimiento de las empresas Pymes locales de la construcción a partir de entender los condicionantes del crecimiento.



#### RESUMEN/ABSTRACT

Las empresas constructoras de la ciudad de Río Cuarto crecen de manera irregular, la intención de este trabajo es identificar las variables que hacen crecer a las empresas y jerarquizarlas según su grado de influencia. Para ello se realizó un recorrido por la literatura existente y luego se llevaron a cabo entrevistas personales a empresarios de la construcción que operan en la ciudad. Se logra concluir que el emprendedorismo de los empresarios, la propensión a asumir riesgos, la posibilidad de financiarse con recursos de terceros, la diferenciación o fidelización de los clientes y la antigüedad y trayectoria son los factores claves para lograr el crecimiento de las empresas. Además es posible concluir que en periodos de auge económico desaparecen las barreras de entrada a la industria y en periodos de depresión económica, éstas resurgen dejando a las empresas menos eficientes afuera del mercado.

Río Cuarto's constructive enterprises grow irregularly, this paper intends to identify and ponderate variables which allow enterprises grow according their influence grade. First, the literature had been reviewed and then local enterprisers were interviewed. It is posible to conclude that entrepreneurship, risk propention, third resources financiation, diferenciation or client's trust and enterprise's history are the key factors to achieve enterprise growth. Furthermore, in economic growth entry stops dissapear but in economic degrowth they reappear leaving the less efficient enterprises out from the market.

#### INTRODUCCION Y PROBLEMA

Con el convencimiento de que existen razones por las cuales algunas empresas de la construcción en la ciudad de Río Cuarto crecen más que otras es que se emprendió la realización de estudio descriptivo y exploratorio. Para ello se plantearon objetivos que dirigirán el estudio hacia determinados resultados. El primero y más general implica analizar la relevancia de los determinantes sociales y económicos del crecimiento de las empresas de la construcción en Río Cuarto. Específicamente, lo que se intentará hacer será describir los factores sociales y económicos que influyen en la industria de la construcción y jerarquizar y sistematizar la influencia de los factores en el crecimiento de las empresas.

La relevancia de este trabajo está en la posibilidad de aumentar el estado del conocimiento sobre las variables relevantes que permiten el crecimiento de las empresas en el sector de la construcción. Esto permitirá a los empresarios orientar mejor sus inversiones y dar pasos más firmes en pos de la consecución de sus objetivos particulares. Por otro lado, servirá como método de transmisión de conocimientos para saber qué es lo que está haciendo la competencia o incluso para empresas de



otras ciudades que estén buscando nuevos mercados. También para el público en general, interesado en conocer el funcionamiento interno de las empresas de la construcción en una ciudad intermedia. En cuanto a futuras investigaciones, servirá como puntapié inicial para analizar el comportamiento de los empresarios de otros rubros, que seguramente compartirán características del sector de la construcción. En última instancia, aportar al desarrollo y crecimiento de las empresas Pymes locales de la construcción a partir de entender los condicionantes del crecimiento.

Las hipótesis que se presentan de manera pre conceptual, establecen que las variables claves para lograr el crecimiento de las empresas de la construcción son: la posibilidad acceder a la construcción de obras públicas; la cartera de contactos de los empresarios y/o financiación con recursos de terceros; y la trayectoria de las empresas en el rubro.



# MARCO TEORICO



## MARCO TEORICO

## CAPITULO 1 – DETERMINANTES SOCIALES Y ECONOMICOS DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

## • MACROECONOMIA Y CONSTRUCCION

La demanda de bienes y servicios en una economía cerrada está determinada por el Consumo ©, la Inversión (I) y las compras del estado (G). Una economía utiliza de tres formas distintas los bienes y servicios que produce. Estos tres componentes del PBI se expresan en la identidad de la contabilidad nacional:

$$Y = C + I + G$$

Los hogares consumen parte de la producción de la economía; las empresas y los hogares utilizan parte de la producción para invertir; y el estado compra parte de la producción con fines públicos (MANKIW, 2000).

En este caso particular interesa conocer el impacto que ejercen estos componentes sobre la rama de la construcción. En principio y a grandes rasgos se puede establecer que la inversión en construcción puede provenir del sector privado, a través de la inversión de los hogares o empresas de la construcción, o del sector público a partir de las compras del estado que pueden ser dirigidas a la construcción de viviendas, rutas, puentes, infraestructura, entre otras.

a) *INVERSION PRIVADA EN CONSTRUCCION*

Mankiw esboza un modelo que sirve para analizar la inversión privada en construcción. La conclusión a la que se llega con la presentación de este modelo es que la inversión en construcción de obras de arquitectura, ya sea, construcción de viviendas o mejoras, está determinada por los precios de las viviendas (aunque en el muy corto plazo la oferta sea fija). Por otro lado la demanda está afectada no solo por los precios sino también por las tasas de interés real, la inflación y los tratamientos fiscales. Se concluye también, que ante un aumento de la demanda de viviendas se genera un aumento en la oferta en el corto o mediano plazo. Por último, se puede establecer que la construcción de vivienda depende de la demanda agregada o del ritmo de crecimiento económico. Mientras mayor renta poseen los consumidores, mayor capacidad de compra tendrán.

b) *LAS COMPRAS DEL ESTADO*

Las compras del estado constituyen el tercer componente de la demanda de bienes y servicios. Representan el 12,4% del PBI en el conjunto de países de la OCDE.



Cuando el gobierno altera el gasto público o el nivel de impuesto, afecta a la demanda de producción de bienes y servicios de la economía y altera el ahorro nacional, la inversión y el tipo de interés de equilibrio. A modo de ejemplo, un aumento de las compras del estado deberá ir acompañado de una reducción equivalente de la inversión.

Esta conclusión permite ver que la inversión en construcción depende también de las decisiones de política económica del gobierno de turno, tanto a nivel de compras del estado como en la política impositiva elegida.

Lo que se pretende demostrar con este marco teórico tomado de Mankiw es que parte de la actividad de la industria de la construcción esta explicada por decisiones autónomas de inversión particular, y otra parte por políticas discrecionales de los gobiernos de turno.

- **CRECIMIENTO, DESARROLLO Y CONSTRUCCION**

El crecimiento económico, se preocupa por aumentar los niveles de riqueza de un país o nación. Este se mide en términos del producto bruto interno, más las exportaciones y las inversiones externas en el país. A diferencia de este, el desarrollo económico se preocupa por aspectos que influyen en la forma en que dicho crecimiento se lleva a cabo, es decir, un incremento de la riqueza pero con calidad. Por ejemplo, la forma en la que el dinero es repartido, el aumento del capital humano, el desarrollo sostenible, y las políticas sociales en lugar de las financieras (A.ALVAREZ, 2005).

El desarrollo implica la mejora de los recursos disponibles y particularmente de los recursos naturales y del patrimonio histórico y cultural, ya que con ello se contribuye a aumentar la ventaja competitiva del territorio y el bienestar de la población. Por último conviene destacar el carácter participativo que deben tener las políticas de desarrollo local, en las que los actores locales y las redes territoriales, en general, participan en el diseño, la ejecución y el control de las acciones y proyectos de desarrollo (VAZQUEZ-BARQUERO, 2009).

Las políticas públicas pueden apuntar al crecimiento económico sin necesariamente estar contemplando el desarrollo económico, ambos pueden ser fines que se pueden lograr de manera conjunta pero no siempre es así. De esta forma, un incremento en el PBI no implica mejor distribución del ingreso, mayores niveles de educación o reducción de pobreza (GUDYNAS, 2006).

El desarrollo local es una estrategia que, además de estimular rendimientos crecientes de las inversiones, propiciando el aumento de la productividad y competitividad de las economías, busca el progreso social y el desarrollo sostenible. Entiende que el crecimiento económico y la distribución de la renta son dos caras de la misma moneda.



La industria de la construcción es un área de gran actividad e importancia dentro del desarrollo económico de un país. El crecimiento en este sector se ve impulsado por los programas gubernamentales de vivienda, financiamiento para la construcción de la misma y un entorno competitivo en términos de tipos de interés y expectativas económicas.

Los beneficios que aporta la construcción (POMA, 2012) en términos de desarrollo para un territorio son entre otros;

- a. Genera empleo directo e indirecto: para todo tipo de personas, tanto calificadas como no calificadas.
- b. Es reactivadora de la economía: porque permite a las clases populares aumentar sus niveles de consumo.
- c. Canaliza los excedentes de la región en la ciudad, y revierte los propios: evitando la fuga de capitales y embelleciendo la ciudad.
- d. Aporta toda la infraestructura urbana: para su normal desenvolvimiento las ciudades necesitan calles, cloacas, agua, viviendas, edificios, entre otras cosas.
- e. Aporta toda la infraestructura rural: También permite el desarrollo de las actividades agropecuarias construyendo toda su infraestructura, caminos y rutas que los conectan con los centros de distribución.

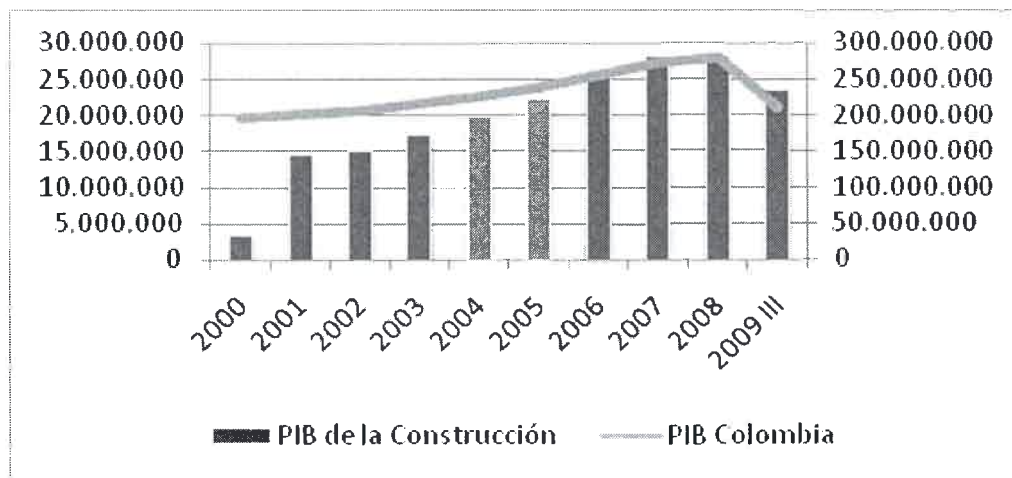
*c) CONSTRUCCION PROCICLICA*

La construcción constituye uno de los motores de crecimiento económico más importantes de todas las economías nacionales. Es el sector generador por excelencia de reducciones en los niveles de desempleo y pobreza. Por otro lado, desde el punto de vista del inversor, la adquisición de activos fijos está directamente relacionada con un comportamiento pro cíclico del sector, ya que un buen desempeño económico deriva en una apreciación de los activos y por ende en un mayor retorno sobre la inversión (VIANA- CASAS, 2010). Es muy común que los gobiernos centrales canalicen las inversiones a través de la construcción de obras públicas para lograr de una manera eficiente la redistribución del ingreso. Planes de viviendas, bacheos, de construcción de rutas o provisión de servicios son los más comunes. Estos planes generan trabajo para personas no calificadas, esto les permite consumir, y de esta forma luchar en contra de la pobreza y reactivar la economía.

El gráfico siguiente ilustra la relación entre el comportamiento de la construcción y la actividad económica colombiana entre los años 2000 y 2008.



## Crecimiento De La Economía Colombiana



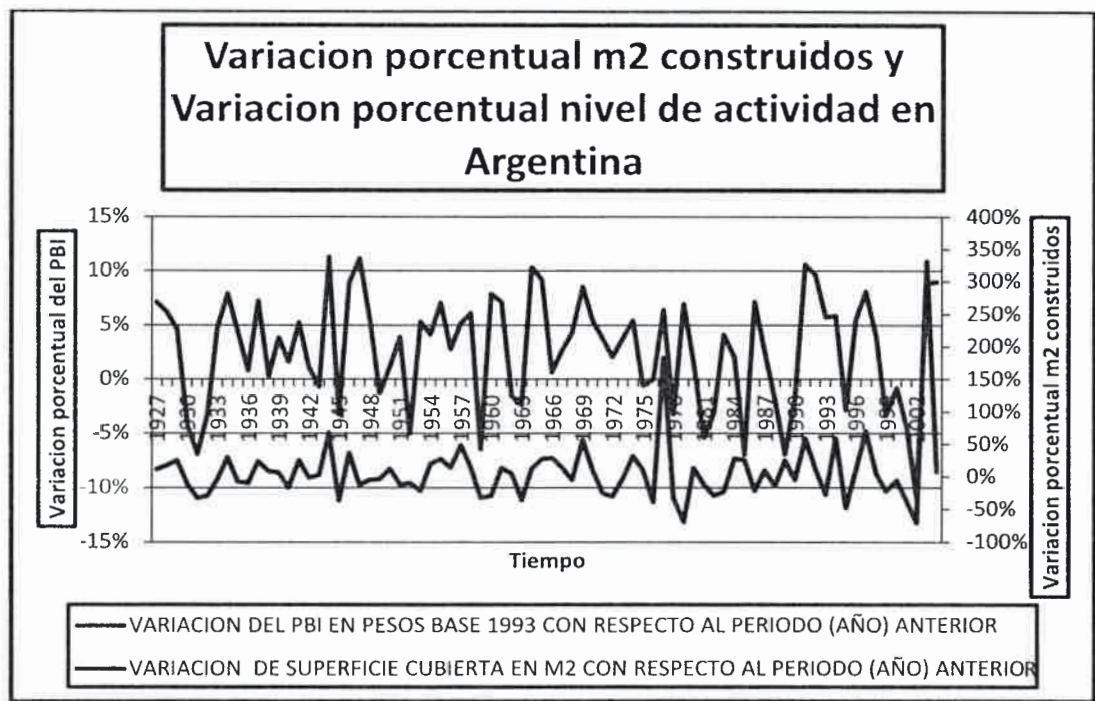
Fuente: (VIANA- CASAS, 2010). Página 78.

También se rescata la correlación estadística que existe entre el PIB de la Construcción y el PIB colombiano, el cual corresponde a un 83,17%. Esto indica la relación directa que la construcción tiene con respecto a la economía.

Para corroborar si esto sucede también en Argentina, tanto a nivel nacional como a nivel local, se realizó un análisis que concluye lo siguiente:

- en el largo plazo: la actividad económica de la Construcción se comporta de manera pro cíclica. Cada vez que el PBI muestra recuperaciones, la construcción muestra recuperaciones mayores. Es decir, en cada recuperación del PBI la construcción logra un pico más alto, pero generalmente con cierto nivel de rezago. De la misma manera, ante cada depresión económica la construcción genera valles más profundos. El siguiente gráfico ilustra esta conclusión.



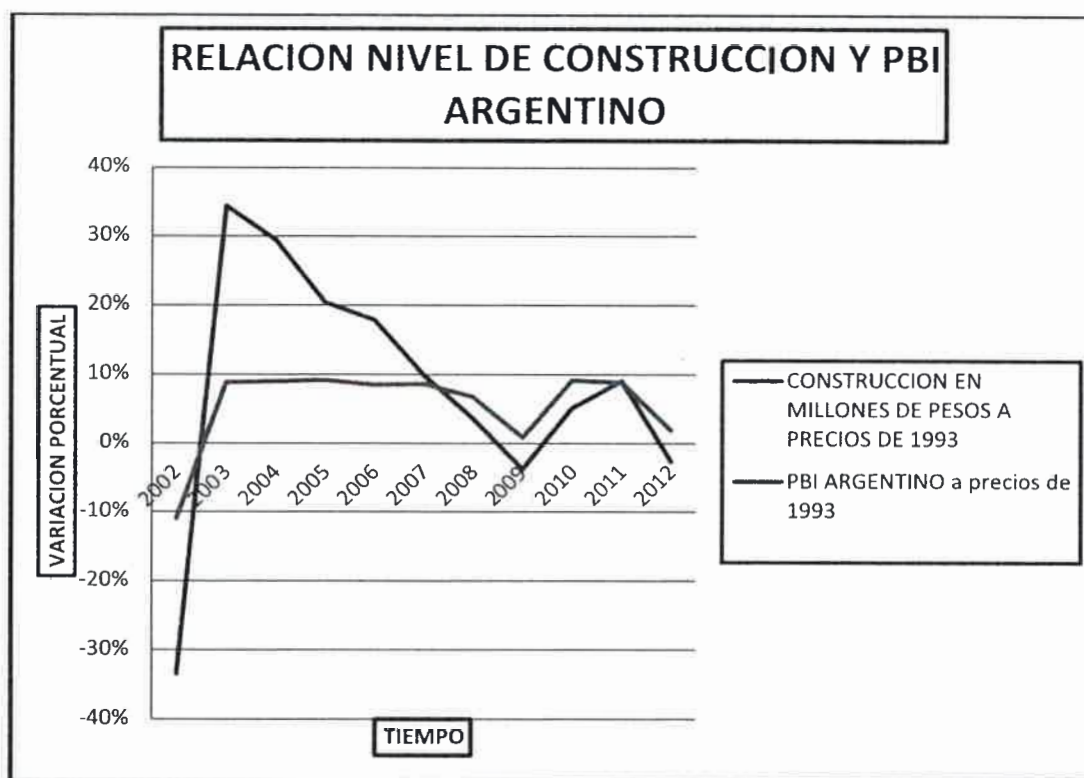


*Fuente: Elaboración propia en base a (FERRERES, 2005).*

Estas variables están expresadas en términos de variaciones porcentuales para lograr observar su comportamiento. La base de datos de PIB se encontraba en miles de pesos con base 1993, se calculó la variación anual de esta variable y se expresó en porcentajes sobre el eje izquierdo del gráfico y su comportamiento a lo largo de la serie está expresado en la línea superior (azul). Sobre los datos de m<sup>2</sup> construidos también se calculó la variación anual y se la expresó en porcentajes. El eje utilizado para medir el comportamiento de esta variable es el derecho y su comportamiento está dispuesto en la línea inferior (roja).

- En el mediano plazo: la actividad económica Argentina de la Construcción también se comporta de manera pro cíclica. Cada vez que el PIB muestra recuperaciones, la construcción muestra recuperaciones mayores. Es decir, en cada recuperación del PIB, la construcción logra un pico más alto, pero generalmente con cierto nivel de rezago. De la misma manera, ante cada depresión económica la construcción genera valles más profundos. El gráfico siguiente ilustra esta conclusión:





*Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de economía.*

El gráfico muestra el comportamiento de dos variables. La primera de ellas es el nivel de construcción en millones de pesos a precios de 1993. Sobre esta se calculó su variación anual en porcentajes y se expresó con la línea de color azul (la más pronunciada). La otra variable es el PBI argentino, cuyos datos estaban expresados también en millones de pesos a precios de 1993. En el gráfico se expresa su variación porcentual anual, con una línea de color verde (la menos pronunciada).

El coeficiente de correlación establece que la industria de la construcción y el PBI en los últimos años, poseen una relación de 0,899. Este es un valor que representa una relación casi directa entre ambas variables, por lo que se puede afirmar la prociclicidad de la construcción.

- En el caso específico de la ciudad de Río Cuarto, el sector de la construcción también se comporta de manera pro cíclica. Pero se ve afectada de manera más intensa que la industria de la construcción a nivel nacional.

La relevancia de este tema en el trabajo que compete, está dada por la necesidad de explicar que el sector de la construcción está relacionado de manera directa al comportamiento de la actividad



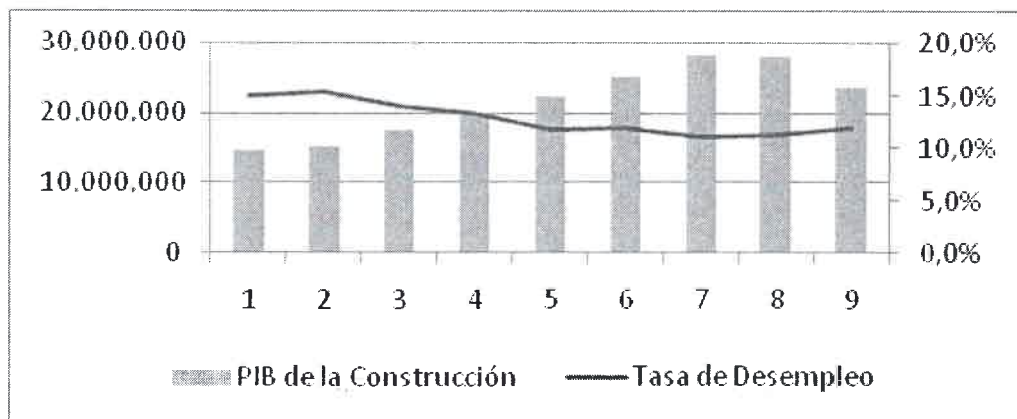
económica. Esto imprime volatilidad en un sector que se desenvuelve en un país cuya actividad económica se comporta de manera volátil. La volatilidad aumenta los riesgos de inversión y disminuye la información a la hora de la toma de decisiones, haciéndola más costosa.

*d) CONSTRUCCIÓN, EMPLEO Y POBREZA*

El sector de la construcción es tradicionalmente intensivo en mano de obra lo que lo convierte en un empleador directo y motor de reducción del desempleo y la pobreza. Se estima que por cada 1000 m2 construidos se generan 44.28 empleos, comprendiendo empleo directo, administrativo e indirecto (FABIO GIRALDA ISAZA, 2004).

En Colombia, desde el año 2001, de manera simultánea al crecimiento del PBI de la construcción, ha ido decreciendo la tasa de desempleo. El coeficiente de correlación entre ambas variables también fue calculado y es aproximadamente un -96,2%, lo cual significa que por 1 punto que aumenta el PBI de la construcción, la tasa de desempleo disminuye 0,96. Esto se ilustra en el siguiente gráfico.

*Crecimiento del PIB de la construcción y tasa de desempleo en Colombia*



*Fuente: (VIANA- CASAS, 2010) página 80.*

Nota: La tasa de desempleo es un promedio anual a partir de la tasa de desempleo trimestral.

Las inversiones en la industria inmobiliaria son altamente valoradas por las administraciones públicas ya que inducen a la activación de la economía, por sus efectos en los encadenamientos productivos, y por su capacidad para generar empleos. Es por ello que las estrategias de competitividad urbana habitualmente tienden a establecer condiciones especialmente permisivas para la atracción de inversiones en este sector (MATTOS, 2008).



- INSTITUCIONES

“Las instituciones son restricciones que surgen de la inventiva humana para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales. Incluyen restricciones informales, como sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones y “códigos de conducta”, como así también reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad). En el curso de la historia, las instituciones fueron inventos de los seres humanos para crear orden y reducir la incertidumbre del intercambio. En forma conjunta con las restricciones usuales de la economía definen el conjunto de elección y por consiguiente determinan los costos de transacción y de producción y, por consiguiente, la rentabilidad y factibilidad de llevar adelante la actividad económica. Evolucionan de forma incremental, estableciendo una conexión entre el presente y el futuro; en consecuencia, la historia es principalmente un relato de la evolución institucional donde la conducta histórica de las economías sólo puede ser comprendida como parte de un relato en secuencia. Las instituciones facilitan la estructura de incentivos de una economía; a medida que la estructura va cambiando, dan forma a la dirección de cambio económico hacia el crecimiento, el estancamiento, o el declive” (NORTH, 1991).

Como corriente heterodoxa y como complemento de la corriente neoclásica de pensamiento económico, surge el neo institucionalismo. Éste aportara instrumentos que harán más realista el análisis económico. Entre ellos se encuentra por ejemplo a los costos de transacción, los derechos de propiedad, los contratos, entre otros. También concibe el papel del estado como algo más que un mero recaudador de impuestos, sino que hace recaer sobre él toda la responsabilidad por el buen funcionamiento del sistema económico en su conjunto. Le da al estado el rol de la institución más importante. A diferencia del pensamiento neoclásico, en donde el estado es un organismo que traba el funcionamiento de la actividad económica, el neo institucionalismo considera que debe regular al mercado para darle mayor dinamismo, seguridad y confianza a sus participantes (FELIX, 1999).

Hay estudios que aseguran que el mayor nivel institucional genera crecimiento económico sostenido en el tiempo. Existe un vínculo entre el nivel institucional y el crecimiento económico. Para demostrarlo se creó un índice de nivel institucional que permitió comparar los niveles de crecimiento en lapsos y lugares determinados. Otra contribución importante de los investigadores fue que las instituciones, si bien son de construcción histórica, como establecía Félix (FELIX, 1999), varían a lo largo del tiempo, es decir que no son siempre las mismas (B.NUNGENT, 1998).

El respeto por las instituciones o reglas de juego son de suma importancia para el desarrollo territorial. La confianza de los agentes económicos en el sistema hace dinámico el proceso de intercambios, evita los costos de transacción, reduce las tasas de interés (que se elevan por la



desconfianza principalmente), y atrae inversiones tanto de excedentes generados a nivel local como de aquellos generados en otros países. La construcción es un sector que se ve afectado plenamente por los cambios de las reglas de juego, ya que está expuesto a variables macro y microeconómicas. Por ejemplo, un cambio en las reglas impuestas al sector agropecuario afecta a la construcción en zonas donde la inversión de los excedentes proviene principalmente del campo. Los cambios en el valor de la moneda también afectan a la construcción. Los cambios en la política crediticia afecta a la construcción ya que el crédito debería ser uno de los principales medios de financiación de las obras. Trabas a las importaciones y exportaciones también afectan a la construcción. La inflación afecta a la construcción. Este rubro se caracteriza por tener procesos de producción de largo plazo, por lo que poder planear a largo plazo es una condición indispensable, y las reglas de juego claras tienen directa influencia en ello. En síntesis si las reglas de juego no son claras, y varían constantemente generan problemas en el normal desenvolvimiento de la industria de la construcción, así como también en el resto de las industrias.

- **BARRERAS DE ENTRADA**

Las barreras de entrada son trabas que no permiten el ingreso de nuevas empresas al mercado, estas pueden ser de distintos tipos. En su caso más extremo, generan un tipo de competencia imperfecta denominado “monopolio”. El monopolio es un mercado en el que solo participa una empresa como productora del bien y muchos consumidores. Otro caso particular es el del “monopsonio”, en donde solo existe una empresa compradora de los bienes que producen otras (KOUTSOYIANNIS, 1985).

Los diferentes tipos de barreras de entrada son:

- Legales
  - Concesiones o franquicias: una franquicia de mercado es un contrato celebrado entre un organismo gubernamental y una empresa privada. El organismo le concede a la empresa la distribución exclusiva de un bien o servicio. A su vez la empresa accede a permitir que el organismo lleve un control sobre ciertos aspectos de su funcionamiento en el mercado.
  - El otorgamiento de licencias especiales por parte del estado o la creación de barreras al comercio exterior para excluir a los competidores extranjeros.
  - La posesión de patentes de un producto o de un proceso de producción.
- Económicas o estructurales
  - Dominación de una fuente de recursos: la posesión de materias primas estratégicas, o el conocimiento exclusivo de un método de producción



- Monopolio natural: la tecnología puede presentar sustanciales economías de escala, que para ser plenamente aprovechadas exigen la utilización de una única planta (por ejemplo, en las ramas de transporte, la electricidad, las comunicaciones, donde se pueden crear economías sustanciales pero solo a grandes escalas de producción). En estas condiciones se dice que se crea un monopolio natural y habitualmente es el estado quien se hace cargo de su producción a fin de evitar que los consumidores sean explotados. Este es el caso de los servicios públicos.
- Políticas empresariales de dominación del mercado: la empresa que se encuentra previamente en el mercado impone precios tan bajos que no permiten la entrada de nuevas empresas. Estas políticas pueden combinarse con campañas publicitarias, continua diferenciación del producto, entre otras.
- Se ha comprobado que los costos, constituyen el determinante más importante de la magnitud de las barreras que se oponen a la entrada de nuevas empresas en muchas industrias. En general las barreras preferenciales pueden ser superadas si las nuevas empresas están dispuestas a gastar una suma adicional en investigación y desarrollo, así como en publicidad y otras actividades de venta. Tales acciones desde luego, elevarán sus costos y las pondrán en posición de relativa desventaja.

- **EQUILIBRIO DE LA INDUSTRIA EN EL CORTO Y LARGO PLAZO**

La industria se halla en equilibrio en un precio  $P$  para el cual la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida  $Q$ . Ese equilibrio será de corto plazo si a ese precio las empresas tienen beneficios extra normales o si tienen pérdidas. En el largo plazo las empresas que tienen pérdidas y no pueden reajustar sus plantas tendrán que cerrar; las que tienen beneficios excedentes expandirán su capacidad instalada. Estos beneficios atraerán nuevas empresas a la industria. La entrada, salida y/o reacomodamiento de las empresas restantes en la industria llevará a un equilibrio de largo plazo en el cual las empresas solo percibirán beneficios normales y ya no habrá entradas ni salidas en la industria (KOUTSOYIANNIS, 1985).

- **COMPETENCIA MONOPOLISTICA: DIFERENCIACION DEL PRODUCTO**

El mercado de competencia monopolística es un término intermedio entre los dos extremos que constituyen el mercado monopolístico y el de competencia perfecta. Los supuestos básicos del modelo del “grupo numeroso de Chamberlin” son:

- Hay dentro del grupo un gran número de compradores y de vendedores.
- Los productos de los vendedores están diferenciados, aunque son sustitutos cercanos.



- Las empresas tienen libre entrada y salida del grupo.
- El objetivo de la empresa es la maximización de los beneficios tanto en el corto como en el largo plazo.
- Los precios de los factores y la tecnología están dados.
- La empresa actúa como si supiera sus curvas de demanda y de costos con certidumbre.
- La maximización de beneficios en el corto plazo implica la maximización de beneficios en el largo plazo.
- Tanto las curvas de demanda como las de costos son, para todos los productos, uniformes en todo el grupo.

Chamberlin introdujo por primera vez en la teoría de la empresa los costos de venta. El reconocimiento de la “diferenciación” de los productos suministra el fundamento racional de dichas erogaciones: mediante la publicidad y otras actividades de venta, incluidos los **servicios post venta**, la empresa procura acentuar la diferencia entre su producto y el de otras firmas del grupo.

#### DIFERENCIACION DE PRODUCTOS

La diferenciación de los productos puede ser real o imaginaria. La primera hace referencia a las características intrínsecas diferentes de los productos, la segunda se da cuando son básicamente semejantes y pese a ello el consumidor es persuadido, a través de la publicidad, de otras actividades de venta o **post venta**, de que son distintos. El efecto de la diferenciación de los productos es que el productor tiene cierto arbitrio en la determinación del precio. No es un receptor del precio, sino que posee cierto grado de poder monopolístico que puede explotar. Sin embargo, enfrenta la aguda competencia de los sustitutos cercanos ofrecidos por otras empresas. En las condiciones de mercado bosquejadas hay elementos de monopolio y de competencia perfecta, es por ello que al modelo se lo ha llamado de “competencia monopolística”.

La diferenciación de los productos crea en los consumidores fidelidad a una marca. Los principales medios de diferenciación son las modificaciones en los productos, la publicidad y el arte de vender (KOUTSOYIANNIS, 1985).

El mercado de la construcción se comporta como si fuera de competencia monopolística, ya que hay dentro del grupo un gran número de compradores y de vendedores, los productos de los vendedores están diferenciados, aunque son sustitutos cercanos, las empresas tienen libre entrada y salida del grupo, el objetivo de la empresa es la maximización de los beneficios tanto en el corto como en el largo plazo y los precios de los factores y la tecnología están dados.



Para destacar es la característica de la diferenciación, ya que es muy común que la misma se dé no solo en las características y la publicidad del producto, sino también en los servicios de post venta, que ayudan a la fidelización de los clientes.

- **EMPRESA**

La empresa propiamente dicha puede ser entendida desde diferentes puntos de vista, lo que hace que su definición no sea única. El análisis económico clásico entiende a la empresa como un ente productivo que transforma materiales, esfuerzos, energía y otra serie de inputs en productos y/o servicios que posteriormente serán distribuidos entre los consumidores. La empresa clásica es, por tanto una función de producción que transforma inputs en outputs.

Otras definiciones de **empresa**:

“Organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela” (ROMERO R. ).

“Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (ROCHA).

“Aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (SIMON).

“Un sistema dentro del cual una persona o un grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y servicios, enmarcados en un objeto social determinado” (PALLARES, 2005).

La empresa además de tener un carácter económico, también tiene su veta social. Por empezar está formada por humanos y para humanos. Está inserta en la sociedad a la que sirve y no puede permanecer ajena a ella. La sociedad le proporciona la paz y el orden garantizados por la ley y el poder público. La fuerza de trabajo y el mercado de consumidores; la educación de sus obreros, técnicos y directivos; los medios de comunicación y la infraestructura económica. La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por eso no puede decirse que las finalidades económicas estén por encima de las finalidades sociales.

e) **SCHUMPETER EMPRESARIO INNOVADOR**

El pensador económico que mayor preponderancia le dio a los empresarios en sus análisis, J. Schumpeter, definió la empresa como “la realización de nuevas combinaciones” y empresario al



individuo encargado de dirigir dicha realización (SCHUMPETER, 1978). Para él, la figura del empresario tiene tres funciones principales:

- Innovador o creador: La dinámica de la capacidad individual se explica a partir del espíritu innovador del empresario. Crea nuevas formas de organización a través del desarrollo de tecnología, y pone en práctica nuevas combinaciones productivas.
- Función de adquisición y explotación de la información: El empresario emprendedor está buscando información y cómo utilizarla de manera creativa para el lanzamiento de nuevos productos, para conquistar nuevas fuentes de materias primas, etc.
- Función de organización y coordinación de distribución de la producción: El empresario coordina y organiza, por ello la existencia de la estructura depende de él.

*f) KEYNES: ANIMAL SPIRITS*

Para Keynes, los espíritus animales conducen a la gente a actuar independientemente de la razón, o incluso en contra de ella, y pueden llevarla a cometer errores, aunque facilitan el proceso de inversión. Los espíritus animales no son un mecanismo ad-hoc que llevan a cometer errores. Si bien, Keynes hubiera estado de acuerdo en que estos llevan a la generación de burbujas, corridas bancarias, o cracks, también hubiera argumentado que las buenas inversiones generalmente ocurren a partir de los errores de los inversores, errores cometidos a causa de los espíritus animales. Keynes argumentó que son indispensables para empujar la economía ya que los emprendedores e inversores se sentirían paralizados si solo pensarán en tomar decisiones económicamente racionales (KOPPL, 1991).

- **MIPYMES**

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas son fuentes de desarrollo y empleo en todo el mundo, tienen una gran importancia en la actividad económica de los países y han crecido a lo largo de las últimas décadas convirtiéndose en motor de las economías nacionales de forma continua y sostenida en el tiempo. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas (WIKIPEDIA). Entre ellas encontramos a las micro, pequeñas y medianas empresas.

No hay unanimidad a la hora de establecer cuál es una empresa grande o una pequeña. Generalmente los criterios se han relacionado al número de trabajadores, tamaño de la producción, volumen de ventas, origen del capital, organización del trabajo, destino de los productos, redes de producción, uso de la tecnología, actividad económica, impacto en la economía, tipo de gestión, régimen jurídico, etc. Además dichas clasificaciones se hacen generalmente en términos



comparativos. Pero es difícil lograr unanimidad en los criterios. Por ejemplo una empresa puede tener pocos empleados y ser considerada microempresa por ello, pero tener un nivel de facturación mayor que cualquier otra empresa con muchos empleados, y viceversa (POMA, 2012).

#### (1) LA MICROEMPRESA

Las microempresas han cobrado cada vez mayor importancia, entre otras cosas, por el hecho de que tales organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva.

Se ha acostumbrado a llamar a la microempresa como un sector de subsistencia, perteneciente al sector informal de la economía. Sin embargo, es la oportunidad más cercana del desarrollo de la creatividad personal al desarrollo comunitario y por tanto a la fortaleza de las estructuras económicas de los países. Suelen utilizar mano de obra familiar y recursos locales, escasa dotación de capital, tecnologías con uso intensivo de manos de obra y una fuerza de trabajo no calificada que adquirió sus conocimientos fuera del sector educativo académico.

#### (2) LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En varios países se toma en cuenta un límite numérico de personas que puede emplear las PYMES para ser consideradas como tal. Este límite varía de un país a otro y de una industria a otra. Por lo tanto la definición es:

“La PyME es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad”.

La pequeña empresa tiene sus ventajas y desventajas en comparación con las medianas y grandes empresas.

Entre las primeras se puede mencionar que tiende a ser económicamente más innovadora, ya que es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, mas dispuesta a crear oportunidades para los grupos minoritarios y para emprender actividades en las zonas empobrecidas. Puede realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos estandarizados, o incluso sirven de tejido auxiliar a las mismas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para



realizar servicios u operaciones. También tiene la capacidad de realizar sociedades y alianzas. Y actúan como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados.

Complementando esta lista, se puede añadir el hecho de que en un mundo agobiado por la pobreza y la necesidad, tiene la capacidad no solo de mitigar el sufrimiento, sino también de crear una clase media solida, generar una base impositiva segura y fomentar la estabilidad social. La pequeña empresa brinda satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que no tienen la capacidad financiera o técnica para iniciar una mediana o gran empresa.

En una escala de grises entre ventajas y desventajas, se puede mencionar el papel de los avances tecnológicos en la prosperidad de las Pymes. El avance tecnológico y el desarrollo de los medios de comunicación traen consigo ventajas y oportunidades para la empresa, sin embargo también traen amenazas. Una empresa puede crecer y prosperar con la utilización de los avances tecnológicos si es que éstos se encuentran a su alcance, por otro lado puede empequeñecerse al no tener acceso a las nuevas tecnologías o medios a los que la competencia si puede. Aunado a esto la desaparición de las fronteras gracias a la nueva era global en la que vivimos hace posible que un competidor lejano sea próximo.

El acceso a mercados tan específicos o las tenencias de una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

Por otro lado, también tiene desventajas. Los emprendedores requieren pasar por un cambio drástico, desde el empleo seguro al riesgoso mundo de la empresa. Es un cambio que no incluye solo lo económico, sino también es un cambio en la forma de vida. Las pequeñas empresas son más propensas a cerrar sus puertas con más frecuencia debido a la falta de seguros financieros, recursos, capacidad técnica o simplemente por una escasez de demandantes de los productos que se ofrecen. Además poseen menor poder de negociación en todos los sentidos, tanto con sus proveedores como con sus clientes y actores del mercado. No poseen generalmente buenas líneas de financiamiento o poseen dificultades para conseguirlas. Y por ultimo también poseen generalmente dificultades en la dirección de todas o algunas de las aéreas de la empresa, ya sea la producción, distribución, compras, etc. (POMA, 2012).



(3) CARACTERISTICAS DE LAS PYMES DE LA  
CONSTRUCCION EN ARGENTINA

Algunas de las conclusiones preliminares del relevamiento ya realizado permite observar datos distintivos actuales de las pymes de la industria de la construcción (CAMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCION, 2012).

- El 50% son Sociedad Anónimas (S.A.) o Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)
- El 70% son empresas que tienen entre 6 y 150 empleados
- El 56% empezaron a operar con su actual razón social antes del 2002
- 54 años es el promedio de edad del principal socio.
- La velocidad de crecimiento de la capacidad de producción es superior a la de la maduración de su dirección.
- Es prioritario generar las condiciones para lograr acelerar su maduración y fortalecer su gestión.
- El 66% de las encuestadas planifica la gestión económica financiera. El 54% planifica la gestión comercial
- El 50% planifica variaciones en el plantel de personal
- El 40% utiliza nuevas tecnologías en el procedimiento productivo
- El 38% incorporó más tecnologías en la gestión
- El 29% realiza modificaciones en la organización de la empresa
- El 54% son empresas familiares
- El 83% son socios fundadores
- El 16% realiza proyectos de forma asociativa con otras constructoras
- El 56% tiene un solo socio
- El 25% su socio principal tiene menos de 45 años
- El 64% desarrollan su actividad actual desde sus inicios, y en el futuro esperan poder profundizarla y/o diversificar en más áreas de negocio dentro del sector de la construcción.

(4) TABLAS DE CLASIFICACIONES

Cada país del Mercosur tiene su propia definición de pyme, pero se desarrolló un criterio general, el cual define una categorización para **Argentina**, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Esta categorización depende de un coeficiente de tamaño: (los valores fueron definidos en 1992)



Tipo de empresa	Cantidad de empleados	Facturación en (U\$S)	Coefficiente de tamaño
Microempresa	hasta 10	hasta 400.000	hasta 0,52
Pequeña empresa	entre 11 y 50	hasta 2.000.000	hasta 2,58
Mediana empresa	entre 51 y 200	hasta 10.000.000	hasta 10

Fuente: (WIKIPEDIA)

\*El Coeficiente de tamaño depende de los siguientes aspectos:

- cantidad de empleados de la empresa.
- cantidad de empleados de referencia.
- ventas de la empresa en dólares estadounidenses.
- ventas de referencia en dólares estadounidenses.

En Argentina se define a las pymes por las ventas anuales y según el tipo de empresa. La clasificación depende del siguiente esquema promediando los ingresos anuales de los últimos 3 años sin impuestos (en pesos argentinos):

Sector	Construcción
Micro	\$3.500.000
Pequeña	\$22.500.000
Mediana Tramo 1	\$180.000.000
Mediana	\$270.000.000



Tramo 2	
---------	--

Fuente: (WIKIPEDIA)

Asimismo pueden deducir hasta un 50% de los montos correspondientes a exportaciones a los fines de calificar en la tabla anterior. Esto se determina por la Resolución 50/2013 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, del Ministerio de Industria del Poder Ejecutivo Nacional.

- **EMPRESA FAMILIAR**

Dentro del conjunto de las empresas, las familiares constituyen el elemento básico del tejido empresarial en la mayoría de los países desarrollados. De acuerdo con los estudios de demografía de empresa, la gran mayoría de las empresas de todos los países desarrollados son familiares. Esta proporción de empresas familiares es mayor entre empresas jóvenes que entre empresas antiguas; es también superior en empresas medianas y pequeñas, y resulta diferente según los diversos sectores de actividad económica.

Existen muchas empresas familiares debido a que las personas emprenden actividades económicas para satisfacer las necesidades de la familia. Pero desafortunadamente, el problema de estas empresas no está tanto en su nacimiento como en su desarrollo y continuidad. De 100 empresas que nacen, solo 30 sobreviven en la segunda generación, y solo 15 continúan activas en la tercera.

Si bien las empresas familiares sufren como cualquier otra empresa, crisis de adaptación al entorno, de crecimiento y de maduración, se ven afectadas además de forma más específica por problemas de sucesión. De hecho, pocas empresas familiares logran sobrevivir a su fundador. Uno de los problemas es la negación a delegar el mando de la empresa por parte del fundador cuando este ya no posee las capacidades físicas o psicológicas o incluso la motivación requerida para seguir al frente de la empresa. Otro tema importante tiene que ver con la preparación del sucesor así como también preparar a la empresa para la sucesión. Las relaciones entre la familia y la empresa exigen normas claras y objetivas para no influenciar de manera negativa al crecimiento de la empresa. El paso de la segunda a la tercera generación y la sucesión cuando la propiedad está compartida, la mezcla entre las cajas de la familia y la de la empresa, la desprofesionalización de la gerencia, entre otros son los problemas que la empresa familiar debe resolver para poder crecer (GALLO, 1998).



CAPITULO 2 – MERCADO DE LA CONSTRUCCION Y VIVIENDA EN RIO CUARTO

• EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA

“Una necesidad del ser humano es la posesión y goce del albergue que, bajo la forma de hogar familiar, ha evolucionado desde el refugio primigenio hasta la suntuosa vivienda contemporánea, pasando sinnúmero de realizaciones intermedias, variables según la capacidad creadora del hombre, los recursos natrales disponibles, el clima y demás condiciones y circunstancias relacionadas con los factores físicos, geográficos, técnicos, artísticos, sociales y espirituales concurrentes” (ROTTIN, 1950) Pág. 13.

Frente a la expectativa de un crecimiento poblacional a escala global que nos llevaría a ser unos 9700 millones de personas en 2050, se espera que entre un 65 y 75% vivirá en ciudades. Esto sugiere que una gran parte de la infraestructura necesaria para albergar a esas poblaciones aún no se han construido. Para Judith Rodín, alrededor de un 40% de la infraestructura que existirá en unos 35 años aún debe construirse (JUDITH, 2015).

Las grandes ciudades han visto aumentar en forma desproporcionada su cantidad de habitantes. El desplazamiento del campo a las ciudades; las grandes corrientes migratorias, y el crecimiento vegetativo son sus principales causas. El hacinamiento por la carestía de las locaciones en conjunto con los altos precios de la edificación y la anormalidad del régimen de los alquileres, pone la vivienda fuera del alcance de ciertas clases sociales (ROTTIN, 1950).

“La vivienda sana, cómoda y eficiente es la base de la grandeza de la nación”; No hay exageración en este enunciado, la vivienda al alcance de todos los habitantes del suelo nacional. Corresponde fomentar en las ciudades la construcción de mono bloques y grandes casas o edificios de departamentos, divisible en unidades habitables a los efectos de su transferencia en propiedad horizontal. En las localidades suburbanas e intermedias, siempre mediante la acción de la actividad privada, apoyada por disposiciones gubernamentales, debe llevarse a cabo de forma intensiva, la erección de nuevos barrios jardín, poblados y villas sobre las vías de comunicación férrea o caminera. Para satisfacer las crecientes actividades del agro y las necesidades de sus trabajadores, es necesario construir casas colónicas, colectivas e individuales, en número y disposición tal que satisfagan el requerimiento de los campesinos y preparen una cordial acogida para los nuevos contingentes migratorios de trabajadores del campo. Y por último, para quienes se trasladan de un punto a otro del país y solo deben radicarse de manera transitoria en determinadas zonas o lugares,



urge integrar un sistema hotelero con la edificación de cuantas unidades resulten útiles a tal fin (ROTTIN, 1950).

*g) LA CUESTION FINANCIERA*

La cuestión financiera y el costo de la construcción son los principales problemas a afrontar. El costo de la construcción se eleva en dólares cada año. Algunos de los factores que influyen en esa suba son: el aumento de los salarios y retroactivos, la mala interpretación de las leyes de despido y las leyes sociales (es decir, con un criterio egoísta y de beneficio personal, en vez de serlo en su verdadero sentido social y altruista) y sobre todo por la baja producción, resultante del trabajo a desgano.

El segundo factor negativo es la carestía del crédito hipotecario, restringido al igual que el crédito a corto plazo. Por otra parte, han desaparecido, la totalidad de los bancos privados de crédito hipotecario y los prestamistas financiadores de construcciones, quedando en plaza solo un rezago de crédito real, caro, cuando no definitivamente usurario, que por añadidura no actúa francamente en construcciones.

Como tercer factor debemos agregar las consecuencias de las tasas e impuestos que gravan la edificación en general.

*h) LA CUESTION MORAL*

Desconsideración popular para con los propietarios de casas de renta, similar trato para con los dueños de casas particulares destinadas a la propia vivienda familiar, eclosiona en costos prohibitivos, grandes intereses hipotecarios y en un gravoso sistema impositivo. Todo lo cual hace que sea algo así como una empresa heroica, llevar a cabo construcciones de importancia.

La subestimación del esfuerzo y de los valores morales de los profesionales de la construcción, es también un importante factor negativo que hay que combatir con buenas leyes de reconocimiento y estímulo.

La totalidad de los edificios públicos, de las viviendas, de las obras viales, de las fabricas, de los silos, de los puertos son obras de los constructores, y el desempeño de la numerosa corporación a la que pertenecen, requiere de cada uno múltiple actividad (artística, intelectual, económica), alto grado de responsabilidad, celo profesional y capacitación para el manejo de elementos y masas de trabajadores y **un probado temple en las adversidades.**

Una tercera categoría, integrada por las empresas propietario-constructoras, de eficiencia y rendimientos más que ponderables y cuyo desempeño pudiera ser decisivo en una batalla de la



edificación, también afronta grave crisis y está prácticamente anulada en su capacidad de rendimiento, debido a la falta de disposiciones favorables y leyes protectoras de su actividad, esencial para los habitantes del país.

- **EL CAPITAL Y LA CONSTRUCCION**

El capital posee tres ciclos bien diferenciados, la producción, la comercialización o realización y la distribución. En este marco conviene entender el proceso productivo del sector de la construcción. La producción de bienes en este rubro depende de dos factores, por un lado el emprendedorismo de los empresarios que se animan a construir con capital propio o de terceros, y por otro lado el estado con sus planes de reactivación económica y a través de empresas privadas que licitan para llevar a cabo los proyectos estatales.

La realización es el momento en que se venden los productos. Cuando la economía está saliendo de una crisis (período de crecimiento económico) la demanda efectiva aumenta, tanto por el consumo privado como por parte del estado que empuja para la reactivación económica con planes de vivienda, rutas, autopistas, etc. Cuando la actividad económica se encuentra en recesión es más difícil la venta de los productos y deben reducirse los precios al máximo para poder vender, generando que solo las empresas más eficientes puedan subsistir en el mercado. Luego, cuando la derivada segunda cambia y vuelve a aparecer el periodo de crecimiento de manera tenue, aquellas empresas que poseen la estructura necesaria para acceder a la construcción de obra pública, en condiciones ideales, serán los primeros en recibir los beneficios de la reactivación económica.

La distribución o “reparto de la torta” implica la repartición entre los actores participantes de la producción. Aquí entran en juego los intereses al capital (bancos o particulares), las remuneraciones al factor trabajo, las ganancias del empresario, y los impuestos al estado.

- **CONSTRUCCION RIO CUARTO-CORDOBA-ARGENTINA**

Una vez analizado el proceso productivo se podría preguntar ¿Cuál es la fuerza que mueve al sector? ¿Es el estado o son los empresarios?

Es necesario mirar de manera global los procesos económicos para poder llegar a una respuesta. La construcción es la herramienta por excelencia utilizada por los gobiernos para la reactivación de la economía. Se puede citar el caso de China, por su directa influencia sobre el desempeño de la actividad económica argentina. El gobierno chino impulsó un plan de reactivación económica a través de la inversión en construcción de infraestructura en todo el país. Este plan utilizó en dos años lo que se había utilizado en los últimos 50, de materias primas y mano de obra. Mas allá de que esta inversión endeudo mucho al país, generó una reactivación económica que permitió a sus



ciudadanos mejorar sus condiciones de vida. Argentina toma un papel protagónico como abastecedor de alimentos para este país con altas tasas de crecimiento logrando así salir de una crisis que había dejado más del 30 por ciento de pobreza, el recambio de 5 presidentes en el transcurso de dos años y un gran descontento social. Así como China, Argentina también tomó como iniciativa la inversión en construcción para reactivar la economía. Gracias a éste y a otros factores que se conjugaron, la última década se caracterizó por un crecimiento económico sostenido.

La región de Río Cuarto se especializó en la producción y exportación de soja, generando grandes cantidades de excedente que, en parte, se invertían en la ciudad, principalmente en el rubro de la construcción. Aquí es donde aparece el empresario de la construcción con su emprendedorismo para generar proyectos de inversión y atraer esos excedentes. Los empresarios necesitan del capital de terceros, por ende de la generación de excedentes en la ciudad y zona.

A modo de respuesta final, se puede decir que si bien el empuje del estado a través de la construcción de obra pública es importante para reactivar la economía, el empuje de los empresarios de la construcción también es importante para retener los excedentes generados.

- **SECTOR DE LA CONSTRUCCION**

Luego de la gran crisis económica que sufrió el país en el año 2001 se creaban las condiciones para la reactivación económica; capacidad instalada ociosa, desempleo o gran oferta de fuerza de trabajo (por ende salarios bajos), dolarización de la economía, entre otras. A lo cual se le sumó un factor externo que fue el aumento del precio de los commodities y la mayor demanda de exportaciones de los mismos.

Estas condiciones agrandaron las tasas de ganancias de las empresas de la construcción por varias razones. Primero, la fuerza de trabajo cobraba sus salarios en pesos y dependían de los ajustes que los sindicatos pudieran lograr negociar de manera anual o semestral, pero las ventas se realizaban en dólares. El tipo de cambio aumentó de manera sostenida variando de 1 a 15 pesos en 10 años. Segundo la reactivación económica se dio principalmente a partir de la construcción de obra pública, se llevaron a cabo planes nacionales de construcción de rutas, autopistas y viviendas, entre otros. Esto significa que aumentó la demanda efectiva del producto. Tercero, la reactivación económica hizo que ante la mayor demanda de productos, los precios aumentaran en mayor medida que los costos de producción. Por último, y con respecto a la región de Río Cuarto, la actividad agropecuaria logró generar grandes excedentes debido al aumento del precio de los commodities y



la mayor demanda internacional de los mismos, los cuales se invirtieron en su mayoría en la ciudad y específicamente en el sector de la construcción.

Ante el aumento de la tasa de ganancias, nuevas empresas entraron al mercado para aprovechar los beneficios extra normales que la industria estaba teniendo. En este punto se aprecian aspectos previamente explicados como; la prociclicidad de la industria de la construcción; el hecho de que, ante la aparición de beneficios extra normales, nuevas empresas entraran a la industria hasta llegar a un punto en donde estos beneficios sean repartidos entre ellas y se conviertan en beneficios normales; y la existencia o sorteo de las barreras de entrada.

Los inversores inmobiliarios, obtuvieron algunas ventajas en este período. Por un lado, es un tipo de inversión que no tiene barreras de entrada ni de salida, cualquiera puede invertir y también es relativamente fácil vender los productos si se intenta salir. Por otro lado, es una inversión dolarizable, por ende el producto siempre acompaña al tipo de cambio.

Pero el problema de la falta de viviendas sigue vigente. Aun existe una gran cantidad de habitantes que no poseen vivienda propia, y muchos de ellos tampoco pueden alquilar debido a los altos precios de los alquileres. Esto ha llevado al problema que se conoce vulgarmente como el de “las pajarreras vacías”, en donde existen viviendas vacías y familias sin techo. También se han intensificado los problemas en los asentamientos informales ya que cada vez más habitantes deciden tomar esta opción como solución habitacional.

Aquí aparece el papel del estado, quien debe regular el mercado de forma tal que no exista gente viviendo en las calles al tiempo que existen viviendas vacías. La promoción de créditos y los planes de viviendas, son otras de las herramientas que puede utilizar el estado para estimular la construcción de viviendas. Será tema de posteriores investigaciones la respuesta a la pregunta que responde si el problema de la vivienda está o no solucionado, o que tan lejos está de estarlo.

En Rio Cuarto se realizaron planes de vivienda durante las gestiones anteriores pero los asentamientos informales han crecido de manera continuada. Por lo que se puede asegurar que el problema de la vivienda no ha sido resuelto aun en su totalidad.



[Blank lined area]

[Blank lined area]

# MARCO EMPIRICO



MARCO EMPIRICO - ESTUDIO CUALITATIVO EN EL SECTOR DE LA  
CONSTRUCCIÓN DE RIO CUARTO

INTRODUCCIÓN

La realización de este estudio cualitativo descriptivo hizo fundamental la realización de entrevistas a los empresarios de la ciudad, ya que la información requerida no se encuentra plasmada en la literatura revisada. Además, la desagregación del estudio, y su aplicación a una ciudad intermedia emergente, requiere de la recolección primaria de información.

MATERIALES Y METODO

La entrevista (ANEXO 1) será el método elegido para recolectar la información primaria que permitirá la realización del estudio. Las mismas surgieron luego de sintetizar un cuestionario (ANEXO 2) exhaustivo que permitiera dar respuesta a las interrogantes planteadas. Serán realizadas a empresarios del sector de la construcción de esta ciudad. El listado de empresarios que será entrevistado en una primera etapa estará compuesto por:

- Lunardi, Atilio
- Garelli, Gustavo
- Compagnucci, Jorge
- Grassini, Gustavo
- Donzelli, Diego
- Marinelli, Alfredo
- Pedrueza, Lino

Se organizarán las entrevistas con los empresarios y serán grabadas con un dispositivo telefónico. Luego el método de procesamiento comenzará con la transcripción en papel de cada una de las entrevistas en el programa Microsoft Word. Se sistematizará la información recabada en un cuadro comparativo que se realizará en el programa Microsoft Office Excel. Allí se dispondrán en las columnas los diferentes determinantes, tanto del eje social, como del económico. Por otro lado, en las filas estarán ubicados cada uno de los empresarios enumerados del 1 al 7 para mantener cierto grado de reserva sobre sus declaraciones. De esta forma podremos comparar y evaluar la importancia de los determinantes y asignarle puntajes de acuerdo a los resultados obtenidos de la información sistematizada. En caso de lograr con este número de entrevistas la saturación de la muestra, entonces esto debería permitir obtener los resultados preliminares del estudio. De lo contrario se procederá a la realización de un número mayor de entrevistas.



## ESTRUCTURA DE VARIABLES

Re visionado el marco teórico y en función de entrevistas realizadas a diferentes actores del colegio de arquitectos y de ingenieros surgieron como variables relevantes las siguientes:

- **EJE SOCIAL**

El eje social hace referencia a aquellos determinantes que influyen en el crecimiento de una empresa, pero no de forma directa como el análisis de los ingresos-costos de las mismas, sino más bien relacionado con las características de las empresas, y fundamentalmente del empresario. Es interesante conocer cuál ha sido la trayectoria de la empresa a lo largo del tiempo, cuánto tiempo llevan las empresas operando en el sector y si esto es un factor de influencia sobre el tamaño que hoy poseen. También es importante entender cómo influyen las relaciones sociales de los empresarios con el medio en el que se desenvuelven, los contactos y vínculos económicos, institucionales e incluso de amistades, a veces pueden ser la clave para un buen desempeño de la empresa en el sector. Por último, cabe destacar que la propensión y/o aversión al riesgo, así como las capacidades para cubrirse el mismo, son factores que seguramente influyen de manera positiva o negativa en el crecimiento de una empresa.

### *1. ANTIGÜEDAD/TRAYECTORIA*

Una empresa con mayor antigüedad, es una empresa que ha soportado mayor cantidad de circunstancias adversas, que ha tenido la capacidad y el tiempo necesario para superar, y adaptarse a los cambios coyunturales, y que ha aprendido a sobrellevar de manera cada vez más eficiente las diferentes vicisitudes a las que se ha enfrentado. Además, la trayectoria hace referencia a la calidad y seriedad con que se han prestado los servicios a lo largo de su vida, aún en el intento continuo de superar las dificultades diarias mencionadas anteriormente. La sumatoria de la antigüedad y la trayectoria de una empresa, indudablemente son factores que influyen en el crecimiento de una empresa, tanto para bien como para mal.

### *2. CARTERA DE CONTACTOS*

Un empresario que posea una amplia cartera de contactos, especialmente con personas, empresas y/o instituciones, genera facilidades en el desempeño de su tarea diaria. En el caso de empresas, es importante relacionarse con empresas del mismo rubro para conocer cuáles son las innovaciones que se están llevando a cabo en el sector, como esta desenvolviéndose la actividad económica de la zona, generar proyectos nuevos de manera asociada, entre otras cosas. Pero también lo es mantener contactos con empresas de otros rubros, ya que éstas se pueden constituir como proveedores o incluso como clientes. En cuanto a las instituciones, es de suma importancia el contacto directo con



los tomadores de decisión política y sus subordinados en orden de importancia, ya que de esta forma se pueden evitar trabas burocráticas que impidan el normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa. Además existen otras instituciones interesantes para mantener contacto como las cámaras comerciales, que difunden información útil para la toma de decisiones en la empresa, y ONG's varias para mantener el contacto con la sociedad civil, que en última instancia será la consumidora final de los productos elaborados.

### 3. ASOCIATIVISMO

La vinculación y asociación con otras empresas del mismo rubro no siempre es una tarea fácil para los empresarios, ya que la racionalidad económica implica maximizar las ganancias minimizando los costos, pero en ningún lado se habla de compartirlos. Es allí donde la puja distributiva genera el principal inconveniente para la asociación de empresas en la elaboración de ciertos proyectos. Pero, en ocasiones los proyectos requieren de la asociación por el hecho de que las características propias de los mismos no coinciden con la escala de las empresas que lo desarrollaran. La asociatividad puede constituirse de esta forma en un factor determinante del crecimiento, ya que le permite a las empresas tomar experiencias en proyectos que exceden la escala de proyectos que acostumbra a desarrollar y entrar en mercados en los que antes no participaban. Cabe destacar también, la reducción en los riesgos que la asociatividad genera en las empresas.

### 4. RIESGO

El riesgo es inherente a la actividad, y existen de muchos tipos, entre otros están;

- los riesgos políticos: la empresa puede estar expuesta a los avatares de la vida política argentina, pudiendo recaer sobre la misma confiscación de bienes, expropiaciones, limitaciones al dominio, modificación del marco legal regulatorio, cambios en la legislación impositiva vigente, cambio de moneda, indisponibilidad o limitación en el uso del dinero, etc.;
- los riesgos comerciales: el negocio y/o la industria de la construcción se encuentra sujeto a variaciones de precios, que podrían depender entre otros, del comportamiento del mercado local y/o internacional, a la demanda interna y/o externa de inmuebles;
- los riesgos financieros y/o monetarios: el sistema actual de tipo de cambio y los valores de la cotización de la moneda norteamericana pueden hacer variar las ecuaciones económicas tenidas en cuenta a la fecha y los resultados esperados.

Con respecto a estos riesgos destacados y otros tantos más, lo que hace variar a una empresa de otra es la actitud del empresario frente a los mismos. La aversión o propensión al riesgo son



características inherentes a los empresarios que no tiene relación con ningún factor medible. Simplemente podemos analizarla en base a la experiencia o historia del empresario. Este se constituye como un factor determinante ya que los diferentes niveles de propensión al riesgo pueden definir en ocasiones el crecimiento o estancamiento de las empresas. Cabe destacar que existen dos tipos de riesgos a los que están expuestas las empresas. Por un lado existe el riesgo específico, que hace referencia a los riesgos de la empresa en sí misma, que ella puede asumir y controlar en cierta medida. Por otro lado el riesgo sistemático, incluye variables macro económicas que exceden a las capacidades de la empresa para controlarlas, por ejemplo variables que se discuten e implementan a niveles de gobierno nacional. Los empresarios pueden eliminar el riesgo específico a través de la diversificación de los productos que ofrece, pero no podrá desentenderse del riesgo sistemático, ya que este afectará a todas las empresas, en mayor o menor medida, de acuerdo a su sensibilidad a los cambios en las reglas de juego promovidas. En este sentido, una vez diferenciados los tipos de riesgos existentes, y las capacidades de cubrirse ante el mismo, se puede establecer que en ocasiones los proyectos no parecen rentables. Dependerá del empresario la realización o no del mismo, y será su empresa la beneficiada por el éxito o perjudicada por el fracaso del riesgo asumido.

#### **5. FACTOR EMPRENDEDOR**

El factor emprendedor está compuesto por la motivación personal del empresario para continuar avanzando en el desarrollo de nuevos emprendimientos, siempre basándose más en lo que dicta la intuición que lo que dictan los pronósticos económicos, intentando innovar y ser pioneros en cada tarea. La innovación puede venir en una nueva forma de construir, la utilización de nuevos materiales de construcción, en la forma de venta o financiación o incluso en la ubicación de los nuevos emprendimientos. Es una mezcla de los “animal spirits” keynesianos con el empresario “innovador” shumpeteriano.

#### **6. DIFERENCIACION**

Las empresas utilizan la diferenciación para lograr atraer cierta categoría de clientes. La misma puede pasar por la diferenciación del producto elaborado, o por la diferenciación en el servicio proveído a sus clientes, por ejemplo la atención post venta.

#### **• EJE ECONOMICO**

Este punto abarca otra visión del funcionamiento de las empresas, que tiene que ver netamente con la forma en que se resuelven los problemas de la asignación de recursos escasos a la producción de bienes materiales. En este sentido es interesante observar los diferentes métodos de financiación que



utilizan las empresas constructoras para desarrollar sus proyectos, el origen de los fondos de los que disponen, es decir, si son propios o ajenos, y la relación que mantienen con sus proveedores, vendedores y mano de obra.

La industria de la construcción genera desarrollo, es movilizadora y dinamizadora de la economía por el volumen de fondos que necesita para llevar a cabo los proyectos. Estos fondos se destinarán a la contratación de mano de obra, tanto directa como indirecta, calificada y no calificada, por lo que el mantenimiento de un capital de trabajo cuantioso es necesario. Además utiliza materiales para la construcción que, generalmente no produce, por ende necesita comprarlos a sus proveedores generando un movimiento en el mercado. Por otro lado, también requiere de los agentes inmobiliarios para poder colocar sus productos, ya que al no ser de consumo masivo son difíciles de vender. Podemos considerarla como una de las industrias que permite que los excedentes, de la ciudad y la zona, se reviertan en la misma. Y por último, el empresario intenta controlar los riesgos a los que está expuesto el sector a través de la diversificación, es decir, invirtiendo también en otras empresas, algunas relacionadas con el sector, como pueden ser la producción de algún tipo de materiales de la construcción, o fuera del sector, como podría ser la industria automotriz, o financiera.

### *1. REGLAS DE JUEGO*

Las instituciones o reglas de juego permiten el normal desenvolvimiento de las actividades de cualquier rubro económico. La construcción, por estar expuesta a mayor cantidad de riesgo que otros rubros sufre de manera directa las repercusiones de los cambios en las reglas de juego. En general, el país argentino se ha caracterizado a lo largo de su historia por una débil estructura institucional y por el no mantenimiento de las reglas de juego a lo largo del tiempo. Esto hace que a la hora de la toma de decisiones, sea muy costoso recolectar la información necesaria y se opte por dos caminos diferentes. Uno es el de la toma de decisiones sin información, el cual ahorra costos al principio pero genera costos mayores por las equivocaciones cometidas producto de la falta de información. Y otro es el de no arriesgarse a llevar a cabo los proyectos planeados, lo cual deprime la actividad económica.

### *2. CATEGORIA O TAMAÑO DE LA EMPRESA*

El tamaño de la empresa hace referencia a la organización de la misma y su clasificación dentro de un grupo de categorías. Por las características de la ciudad y de las empresas que en ella se han desarrollado, se puede decir a simple vista que todas ellas son pymes, pero algunas son más grandes que otras, por tanto algunas serán micro empresas, pequeñas o medianas empresas. También se da



el caso de empresas familiares que tienen sus características propias. El tamaño de una empresa puede influir en la capacidad que tengan las mismas para afrontar las crisis económicas o cambios de reglas de juego, la capacidad a la hora de las negociaciones, ya sea con otros privados, como con el estado, o incluso puede influir en la forma en que se da el crecimiento de la empresa. Quizás un determinado tipo de empresa se estructure de forma tal que le permite crecer más que a otras, o quizás el tipo o tamaño de empresa no tenga influencia alguna en el crecimiento.

### 3. *BARRERAS DE ENTRADA*

Las barreras de entrada son trabas a la entrada de nuevas empresas en el mercado. Estas trabas, tal se describió en el marco teórico, pueden ser de diferentes tipos, naturales, económicas o legales. El sector de la construcción no parece tener barreras de entrada pero se esperará a recolectar la información primaria proveída por las entrevistas para corroborarlo...

### 4. *FINANCIACION*

La producción requiere de grandes inversiones de capital, ya sea para la construcción de infraestructura (en el campo o en la ciudad), un edificio o incluso para construcción de una casa. En este sentido, la empresa constructora puede poseer el capital requerido o puede tener que pedirlo a terceros.

#### ▪ CAPITAL PROPIO

El capital propio permite a la empresa estar menos expuesta a los riesgos de disminución de las ventas o estacionalidad, ya que no necesita recursos adicionales para continuar las obras.

El capital propio de la empresa puede ser originario de la reversión de excedentes de otra actividad económica, es decir, empresas que deciden invertir sus excedentes en la actividad de la construcción. Tal es el caso de algunas empresas agropecuarias, y algunas otras del sector industrial. Así como también puede provenir de herencias o la simple acumulación de excedentes provenientes de la misma actividad de la construcción.

#### ▪ CAPITAL DE TERCEROS

El problema principal de este sector se presenta cuando los fondos de la empresa no son suficientes, caso que requiere de la búsqueda de fondos de terceros. Hay varias modalidades en las que se pueden adquirir los capitales de terceros. La más común es a través de la venta de departamento en pozo, es decir vender el producto antes de que esté terminado. De esta manera los compradores adquieren unidades inmobiliarias a un precio más bajo pero deben esperar hasta que el producto se termine para poder utilizarlo.



Otra forma es la búsqueda de inversores socios que estén dispuestos a invertir fondos para la construcción de la obra y luego repartir las utilidades en función del porcentaje aportado.

Luego existen formas menos convencionales de financiarse con recursos de terceros, por ejemplo a través de los proveedores. Muchas veces las empresas constructoras, por las características propias de la actividad, crean cuentas corrientes en las empresas proveedoras que pueden alcanzar montos muy altos, esta es una forma indirecta de financiarse con recursos de terceros. Incluso, una modalidad muy utilizada es el canje de unidades de vivienda por materiales de construcción como arena, hormigón, ladrillos, muebles, pisos, hierros, etc. De esta forma no es necesario contar con el efectivo para poder acceder a los materiales, y se hace más fácil concluir las obras. Esto no sucede de la misma forma con la mano de obra, ya que en general los obreros necesitan el dinero mensual para poder mantener a sus familias y no disponen de un flujo de fondos que les permita esperar hasta la conclusión de la obra para cobrar lo que les corresponde.

Vale la pena aclarar que también existen formas de financiamiento a través de préstamos de entidades bancarias, tanto para inversores que desean comprar un departamento como para las empresas que necesitan mantener el capital de trabajo o comprar alguna maquinaria.

Por último, la obra pública también presenta formas de financiamiento, ya que la empresa solo necesita un porcentaje del capital para afrontar los primeros meses de trabajo, luego el estado va haciendo los pagos correspondientes a los gastos certificados por la empresa.

#### *5. PROVEEDORES*

Es muy amplio el rango de actividades que se relacionan con la industria de la construcción, entre ellas encontramos empresas areneras, hormigoneras, productores de ladrillos, hierro, cementeras, madereras, corralones, productores de pisos, fabricantes de muebles, fabricantes de aberturas, fabricantes de productos de la electricidad.

También están todos aquellos que proveen servicios, como los estudios jurídico- contables, las empresas de alquiler de herramientas, contenedores, contratistas, entre otros.

#### *6. INMOBILIARIA*

Los agentes inmobiliarios merecen una distinción especial por el rol que cumplen en el desarrollo de las obras. Cuando las empresas constructoras dependen del capital de terceros para construir, y más precisamente de las ventas, es entonces cuando las agencias inmobiliarias se transforman en un actor fundamental. En general el agente inmobiliario ofrece una amplia gama de productos de



diferentes empresas constructoras, por lo que algunas optan por tener su propio agente inmobiliario, o incluso abrir sus propias agencias inmobiliarias para vender sus productos.

#### *7. MANO DE OBRA*

La mano de obra que se utiliza en las obras es en su mayoría no calificada. Los obreros aprenden su oficio con la experiencia y las enseñanzas de quienes tienen más años trabajando en el rubro. Es un tipo de trabajo intensivo en esfuerzo físico, por lo que la mano de obra se deteriora más rápidamente que la mano de obra de otros sectores productivos. Los riesgos de trabajo son altos, dado que en la construcción se trabaja con materiales pesados, con máquinas y herramientas rudimentarias, y generalmente en altura. Es por ello que las empresas deben invertir en asegurar a sus obreros, y proveerlos de todas las herramientas de seguridad necesarias.

#### *8. EMPLEO*

El empleo en la construcción tiene varias clasificaciones. Por un lado podemos calificarlo como empleo directo o indirecto, la diferencia está dada entre los empleados que trabajan en la empresa o prestan servicios a la misma y aquellos que poseen trabajo gracias a que la empresa genera un nuevo proyecto o emprendimiento. Por otro lado, al empleo se lo puede ver como empleo calificado o no calificado. En este caso como empleo no calificado se encuentra a la mano de obra que trabaja en la construcción propiamente dicha. Como calificados se considera a los empleados administrativos y profesionales que trabajan en la dirección supervisión o asesoramiento de la empresa. La influencia que el empleo puede tener en el crecimiento de la empresa puede ser decisiva o no serlo. Seguramente haya alguna diferencia entre lo que aporta el personal calificado y el no calificado por lo tanto no será fácil generalizar con respecto a este tema.

#### *9. SUBCONTRATACION DE OBRA*

La subcontratación de mano de obra, es una modalidad a través de la cual la empresa constructora se desliga de la responsabilidad social sobre los obreros, contratando a otra empresa que provee el servicio de la construcción de la obra. Concretamente, sirve para disminuir los riesgos, pero también insume mayores costos, reduciendo las ganancias finales.

#### *10. CONSTRUCCION DE OBRA PÚBLICA*

La construcción de obra pública puede servir como forma de apalancamiento, ya que permite a las empresas construir grandes obras financiadas por el estado. Para ello es necesario competir con otras empresas que también estarán dispuestas a trabajar para el estado, comprando un pliego y participando por la adjudicación de la obra, que dependerá entre otras cosas, de los costos y plazos de obra.



La obra pública puede ser muy diversa, desde la construcción de viviendas, hasta la construcción de rutas, pasando por instalaciones de cloacas, agua entre otras.

### *11. DIVERSIDAD OPERTIVA*

La mayor parte de las empresas constructoras se dedican a la construcción de obras de arquitectura, como casas o edificios. Este tipo de producto no requiere de grandes inversiones en términos de maquinarias o tecnología, al menos en la ciudad de Rio Cuarto ya que la escala productiva no alcanza para amortizar las inversiones necesarias. Es por ello que las obras son intensivas en mano de obra y utilizan métodos rudimentarios. Otras agregan además a su cartera de productos, la construcción de infraestructura, como rutas, instalaciones de servicios, puentes, etc. En este caso, las empresas se tornan mas intensivas en capital y tecnología, ya que las maquinas se hacen indispensables para llevar a cabo las obras. Además es necesaria la inversión en galpones donde se guardara la maquinaria y gente calificada para utilizarla.

### *12. CONSTRUCCION FUERA DE LA CIUDAD*

La construcción fuera de la ciudad no se da tanto en las obras civiles, pero si en obras de infraestructura. Aunque si se ven casos de construcción en la ciudad de empresas que no son locales.

## **RESULTADOS**

Para contrastar la información recopilada en la literatura revisada es que se procedió a la realización de entrevistas personales a los empresarios de la construcción de la ciudad. De esta forma, a continuación se irán aportando las ideas absorbidas de las mismas.

El capitulo 1 ofrece un análisis descontextualizado, de la influencia que los empresarios atribuyen a las diferentes variables del eje social en el crecimiento de las empresas. En el capítulo 2 también ofrece un análisis descontextualizado, pero esta vez centrado en la influencia que poseen las variables del eje económico en el crecimiento de las empresas. Por último, en el capítulo 3 se contextualizará el comportamiento de las variables para observar si los efectos de cada una de ellas son iguales en todo momento y situación económica del país. Para ello se realizará una sensibilización en diferentes contextos, uno de auge económico y otro de depresión económica.


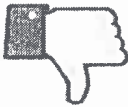

## *METODOLOGÍA*

La metodología de clasificación será la siguiente: primero se sistematizará en tablas de datos las respuestas de cada empresario sobre la influencia de cada variable. La influencia de cada variable sobre el crecimiento de las empresas constructoras se clasificará en “Alta”, “Media”, “Baja” o “no



concluyente”. Luego la tabla con cada calificación individual permitirá llegar a una conclusión sobre la influencia que cada variable tiene para el conjunto de los empresarios. Esta conclusión nuevamente se calificará como “alta” si todos calificaran como alta la influencia de la variable, “media” si existen calificaciones diferentes sobre una misma variable o si son todas calificaciones medias, “baja” si son todas calificaciones baja, o “no concluyente” si la mayoría son no concluyente.

La siguiente tabla muestra la simbología que tendrá cada calificación, y como se llegará a concluir la influencia de cada variable.

CLASIFICACION INFLUENCIA	SIMBOLOGIA	REFERENCIA CONCLUSIONES
ALTA		SI TODOS SON “ALTA”, ENTONCES “ALTA”
MEDIA	$\pm$	SI HAY “ALTA” Y/O “MEDIA” Y/O “BAJA” Y/O “NO CONCLUYENTE”, ENTONCES “MEDIA”
BAJA		SI TODOS SON “BAJA”, ENTONCES “BAJA”
NO CONCLUYENTE		SI LA MAYORIA SON “NO CONCLUYENTE”, ENTONCES “NO CONCLUYENTE”

**LIMITACIONES DEL ESTUDIO,**

El sistema de clasificación tiene sus ventajas y sus desventajas:

Ventajas:

- La conclusión que califica como “alta” o “baja” es muy potente. Requiere un consenso contundente por parte de los empresarios, ya que todos deben dar la misma respuesta. Esto hace que pocas, pero importantes variables, entren en este grupo.



Desventajas:

- La calificación “media” agrupa muchas variables, y es probable que algunas con alta influencia queden atrapadas en este grupo, así como también es probable que otras con baja influencia también se encuentren en este grupo. Esto sucede debido a la metodología utilizada, que hace que ante cualquier desacuerdo entre empresarios se llegue a esta conclusión.















Por otro lado, existe la posibilidad de que aparezcan nuevas variables en el transcurso de la realización de las entrevistas que antes no fueran tenidas en cuenta en el marco teórico. Esto puede suceder ya que la literatura existente no siempre puede abarcar cada aspecto de la realidad.

- **CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LA INFLUENCIA DE LAS VARIABLES DEL EJE SOCIAL CITADAS, EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS.**

A continuación se encuentra la tabla de clasificaciones, en donde la primera columna enumera los empresarios entrevistados en orden aleatorio, y la primera fila se divide en las diferentes categorías a calificar. Luego se procede a explicar las razones por las cuales se llegó a las diferentes conclusiones.

EJE SOCIAL: INFLUENCIA DE ... EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS						
	ANTIGÜEDAD/TRAYECTORIA	CARTERA DE CONTACTOS	ASOCIATIVISMO	RIESGO	FACTOR EMPRENDEDOR	DIFERENCIACION
1						
2				±		
3			±	±		
4			±	±		



5			±	±		
6			±	±		
7						

**2. Influencia de la Antigüedad y la trayectoria en el crecimiento de las empresas:** 

Antigüedad y trayectoria: los empresarios entrevistados tienen en promedio una antigüedad aproximada de 30 años trabajando en el rubro, ya sea porque comenzaron ellos con la empresa o porque sus padres o incluso abuelos les dieron origen. Todos creen que la trayectoria es muy importante.

- Dependiendo del momento y la situación económica del país, esta variable se vuelve más o menos importante:
  - En el periodo de expansión económica: del país, y de la ciudad principalmente, era más fácil vender productos inmobiliarios y el cliente compraba a modo de inversión, no para vivir en ellos. Lo cual tornaba poco importante la trayectoria de la empresa que vendía el producto, lo que importaba era qué producto tenía un mayor o más rápido retorno sobre la inversión.
  - En el periodo de depresión económica, el comprador promedio está buscando su lugar para vivir y pone sobre la balanza otras cuestiones como por ejemplo las características de la empresa que construye.

**3. Influencia de la cartera de contactos en el crecimiento de las empresas:** ±

Cartera de contactos:

- algunos de los empresarios hicieron hincapié en que su forma de llevar adelante los proyectos es a través de ventas a sus contactos;
- otros vendiendo sus productos a través de inmobiliarias, (tanto propias como de terceros); ó
- aprovechándose de los beneficios de la publicidad del “boca en boca” (diferenciación o fidelización del cliente).



#### 4. Influencia del asociativismo en el crecimiento de las empresas: ±

Asociativismo:

- la mayoría de los empresarios han trabajado en sociedad con otros empresarios
- en otros casos los socios han sido familiares, por lo que es muy común el caso de las empresas familiares en el rubro.

De todas maneras, no parece ser la razón por la que sus empresas hayan crecido o no más de lo normal. De hecho,

- la mayoría de los empresarios hoy se encuentran trabajando sin socios.

#### 5. Influencia de la Alta Propensión al Riesgo en el crecimiento de las empresas: ±

Alta Propensión al riesgo: “La industria de la construcción está catalogada como una de las mas riesgosas porque tiene relación con la mayoría de las variables macro y microeconómicas, desde las hojas y las lapiceras que tenemos en el escritorio hasta el cemento y los hierros que utilizamos en las obras pasando por cables y muebles de cocina. Nos afecta la variación del precio del dólar, nos afecta la inflación, nos afecta la crisis, nos afectan las retenciones y hasta las sequias...”.

El coraje tiene mucha relación con los riesgos, el empresario de la construcción necesita mucho de esto para planear a largo plazo y poder sobrellevar las diferentes problemáticas que se les presentan. “Si no tenés coraje mejor quédate en tu casa” decía uno de los entrevistados.

“En Argentina no se puede planificar a largo plazo, por ello, arrancar con un nuevo proyecto requiere necesariamente tomar riesgos”. Si bien se consideran cautos en su proceder, aceptan que

- en este rubro es necesario tomar ciertos riesgos y en ocasiones confiar en la intuición.

Además algunos comentaron que el mercado de la ciudad no permite que se gasten sumas adicionales en estudios de mercado por ejemplo, porque después el consumidor no los paga (al igual que la inversión en maquinarias sofisticadas). Por otro lado, también dicen que la industria de la construcción posee una sinergia que por más que la economía tenga sus vaivenes, los proyectos que ya están comenzados duran entre 3 y 4 años en llevarse a cabo y no se pueden parar.


- En general los empresarios de la construcción son propensos al riesgo.

#### 6. Influencia del Factor Emprendedor en el crecimiento de las empresas: 👍



Emprendedorismo, pasión o ganas: “No sé cuál es la fórmula para que una empresa crezca, pero trabajando medio día de lunes a viernes seguro que no es”.

En principio todos están de acuerdo en que la empresa de la construcción necesita dedicación, ganas y esfuerzo. Los empresarios en su mayoría coinciden en que no les molesta trabajar más de la cuenta, porque aman lo que hacen. Alguno de ellos incluso mencionó que su empresa era su vida, lo que había sembrado durante toda su vida y por eso la cuidaba tanto.

**7. Influencia de la diferenciación en el crecimiento de las empresas:** 

Diferenciación: “Cuando quedas mal con un cliente no solo se te cierra una puerta de trabajo, se te cierran muchas, porque ni él ni sus conocidos pedirán nuevamente tus servicios. Pero así como es de malo quedar mal, también es de bueno quedar bien, porque ese cliente no solo volverá a confiar en vos sino que también dará confianza a sus conocidos para que confíen en vos. En este rubro, el que contrata con vos lo hace porque confía en tu palabra.”

La publicidad del Boca en Boca, hace innecesaria la publicidad en redes o medio informativos. Son grandes los beneficios que produce hacer las cosas bien, algunos decían que prefieren perder dinero en reparaciones que ya no les corresponden antes que quedar mal con los clientes.

En este caso, si bien no existen productos iguales en el rubro de la construcción, la diferenciación que los empresarios pretenden demostrar es la de los servicios post-venta.

*i) CONCLUSIONES DEL CAPITULO 1*

VARIABLE	INFLUENCIA
ANTIGÜEDAD Y TRAYECTORIA	
FACTOR EMPRENDEDOR	
DIFERENCIACION O FIDELIZACION DEL CLIENTE	
CARTERA DE CONTACTOS	±



ASOCIATIVISMO	±
ALTA PROPENSION AL RIESGO	±



- CAPITULO 2: DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LA INFLUENCIA DE LAS VARIABLES DEL EJE ECONOMICO CITADAS, EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS.

EJE ECONOMICO: INFLUENCIA DE ... EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS									
	REGLAS DE JUEGO	CATEGORIA : PYME O EMPRESA FAMILIAR	BARRERAS DE ENTRADAS	CAPITAL PROPIO	CAPITAL DE TERCEROS	CREDITO	PROVEEDORES	INMOBILIARIA	EMPLEO
1						±		±	±
2							±	±	±
3							±		±
4							±		±
5									±
6						±			±
7									±

8. Influencia de las reglas de juego en el crecimiento de las empresas:

“Si las reglas de juego fueran claras todo sería más fácil, podríamos acceder a créditos y nos hubiera ido a todos mucho mejor”. El rol de las reglas de juego en el crecimiento de las empresas fue indiscutido. La mayoría de las empresas han trabajado por más de 20 años en el rubro lo cual permite ver que han podido sobrellevar las diferentes reglas impuestas por los gobiernos de turno, tanto a nivel local como provincial y nacional, pero si las reglas hubieran sido siempre claras el crecimiento hubiera sido mayor. Los cambios en las reglas de juego;

- Han dificultado el planeamiento a largo plazo



- Convierten a la intuición en un método de planeamiento.

“Si yo tuviera que hacer caso a mis asesores financieros o económicos (quienes esperan una probabilidad del 99% de éxito para tomar una decisión) no hubiera hecho nunca nada”.

#### 9. Influencia de la categoría o tamaño de la empresa en su crecimiento:

“Trabajar en familia tiene sus pros y sus contras, cuando las épocas son malas se apoyan entre todos para salir adelante, y si no hay dinero para los sueldos se aguanta hasta que lo haya. En épocas buenas todos se benefician, pero a veces es difícil controlar quien saca dinero y quien no, es decir la caja de la empresa se confunde con la caja de la familia, y eso es lo peor que le puede pasar a una empresa”.

Los tipos de empresas constructoras entrevistadas son en su mayoría empresas familiares, aunque también entran en la categoría de PyMEs o Mi PyMEs.

- Los hijos de los empresarios: Algunos de los empresarios esperan que sus hijos continúen con la actividad, y en su mayoría parece haber consenso por parte de los mismos, ya que la mayoría está estudiando carreras afines a la actividad como ingeniería o arquitectura, o ya se encuentran trabajando en la empresa.
- Los padres de los empresarios: también es cierto que alguno de los empresarios comenzó su actividad con sus padres y hasta sus abuelos, lo cual hace que ya sepan cómo funciona el trabajo en familia.
- Paradoja: También llama la atención que hoy en día, cada uno de estos empresarios ya no trabaja con sus padres ni hermanos, sino que han creado su propia firma, pero si esperan que sus hijos continúen con la suya.

Lo cierto es que las empresas familiares tienen problemas de difícil resolución. Entre ellos se puede mencionar que:

- a. Se mezclan los intereses familiares con los empresariales: no está clara la escala de prioridades, se prioriza a la familia antes que a la empresa;
- b. Se mezcla la caja de la empresa con la caja de la familia, por ende la empresa terminan pagando gastos de la familia que afectan a los beneficios finales de la misma;



- c. Se torna difícil la profesionalización de la gerencia, ya que no importa la calificación de los dueños o socios, ellos intentaran ser quienes tomen las decisiones.
- d. Aparecen problemas en la sucesión de la empresa. Aparecen nuevos actores, las parejas de los nuevos dueños, y luego los hijos de estos, todos con intereses diferentes.
- e. También surgen competencias o celos entre familias que no hacen más que afectar al normal desenvolvimiento de la empresa;

En síntesis la influencia es alta, pero de manera negativa en el crecimiento de las empresas.

#### **10. Influencia de las Barreras de entrada en el crecimiento de las empresas: ±**

“El negocio parecía rentable, por ende muchas personas del rubro, y otras tantas ajenas al mismo decidieron entrar al mercado y comenzar a construir. La modalidad fue a través de la búsqueda de un grupo de socios capitalistas que inviertan en la realización de un proyecto inmobiliario. Luego de la finalización del proyecto, el grupo inversor se aboca a la realización de otro proyecto o simplemente desaparece. El Fideicomiso fue la forma legal más utilizada para llevar a cabo estos emprendimientos”.

Existe consenso entre los empresarios sobre el hecho de que:

- las barreras de entrada no han afectado el ingreso de nuevas empresas en el periodo de auge económico.

Los excedentes del campo generaron que “El cliente promedio compró a modo de inversión sin necesariamente observar detalles de las empresas constructoras, como la trayectoria, la seriedad o las características propias del producto que compraban, solo evaluaban retorno sobre la inversión...”

Así como estuvieron de acuerdo en que las barreras a la entrada no funcionaron en el periodo de auge económico, la mayoría de ellos comentó que:

- las barreras de entrada si influyeron cuando la economía comenzó a declinar.

“La última década fue anormal, la construcción parecía dar grandes ganancias y por eso entraron nuevas empresas en el mercado, pero el rubro no siempre funciona así de bien, y cuando la



economía comenzó a frenarse fueron pocos los que se quedaron en el mercado... volvimos a ser los mismos de siempre, salvo algunas excepciones...”

**11. Influencia de la financiación propia en el crecimiento de las empresas:** 

Son pocos los empresarios que han logrado una escala de producción tal que les permita realizar grandes obras solo con capital propio.

**12. Influencia de la financiación con capital de terceros en el crecimiento de las empresas:**



- La mayoría de los empresarios se apalanca con dinero de terceros.

**13. Influencia del crédito en el crecimiento de las empresas:**  $\pm$

Crédito: “En Argentina los constructores somos los únicos en el mundo que tenemos que construir y llevar adelante grandes proyectos con excedentes propios del pueblo, en otros lugares estas cosas se hacen a través de créditos”.

Los empresarios comentaban al contar la historia de sus empresas que los préstamos han sido un buen instrumento para darle movimiento a la actividad, sobre todo los créditos hipotecarios, pero no lo han sido de manera constante a lo largo de la historia. “...por ejemplo en la época del menemismo, la actividad funcionaba gracias a que la gente podía acceder a los créditos hipotecarios y con eso, mas algunos ahorros podían construirse su casita o comprar algún departamento. Luego con la crisis económica, y posteriormente con los altos niveles de inflación se hizo prácticamente imposible poder pagar las altas tasas de interés que los bancos requerían, ya que los sueldos no aumentaban a la misma tasa”. Sin embargo, el estado ha llevado a cabo algunos mecanismos para dar préstamos a la industria de la construcción, para hacer grandes obras en la última década. Como lo dice la literatura revisada, la industria de la construcción es un buen reactivador de la economía ya que tiene contacto con muchos rubros y además genera empleo para las clases más excluidas, que de lo contrario no generan el consumo que se requiere para que toda economía funcione. Alguno de los empresarios ha podido beneficiarse de esos créditos con tasas de interés muy inferiores a los créditos convencionales.



**14. Influencia de los proveedores en el crecimiento de las empresas:** ±

Proveedores: alguno de los empresarios comentaba que tomaron como iniciativa la producción de materiales para construcción además de seguir construyendo obras, esto se denomina

- Integración Vertical.

Esto les permitió diversificar los riesgos y conseguir mayor liquidez. Otro de los empresarios comenzó trabajando como proveedor de materiales de construcción y de a poco se fue metiendo en el rubro de la construcción también.

Pero con respecto a la importancia de los proveedores en el crecimiento de la empresa, no hubo acuerdo. Solo uno de los empresarios comento que conseguir un proveedor determinado fue la clave del crecimiento de su empresa.

**15. Influencia de las inmobiliarias en el crecimiento de las empresas:** ±

Inmobiliaria: es utilizada como herramienta de ventas por la mayoría de los empresarios, aunque en diferentes medidas, pero no parece ser la clave del crecimiento de las mismas.

- Un porcentaje las utiliza pero no depende enteramente de ellas;
- Otros utilizan su cartera de contactos;
- Otros tienen inmobiliaria propia: o agentes inmobiliarios propios que venden sus productos. Esto solo es posible en casos en los que la empresa es lo suficientemente grande como para poder ofrecer diferentes tipos de productos al mismo tiempo y que valga la pena abrir una inmobiliaria.

**16. Influencia del empleo en el crecimiento de las empresas:** ±

La construcción tiene dos tipos de **Empleados Directos**:

- **los obreros:** este tipo de empleado es variable y en general es no calificado. En el rubro de la construcción de infraestructura se necesita gente que al menos esté preparada para manejar las maquinarias que cada vez requieren de más habilidades. En las obras de arquitectura la calificación necesaria no es tan alta y el oficio se aprende rápido. Si bien se entiende que la construcción es el rubro por excelencia en donde la gente de menores recursos y educación encuentra trabajo, también es cierto que los recursos están cada



vez menos calificados. Se hizo mención a que “...antes en el colegio industrial los chicos terminaban el colegio siendo Maestro Mayor De Obra y sabían muchos oficios que hoy se han perdido.”

En general se puede decir que los obreros:

- no son el factor clave para el crecimiento de una empresa.




En la época del “boom de la soja”, ante tanta demanda no había mano de obra (calificada o no calificada) en la ciudad, es por eso que se dio lugar a la llegada de trabajadores de otras ciudades y hasta de otros países, como es el caso de los bolivianos o paraguayos.

- **el personal administrativo:** este tipo de empleados es fijo y en general tiene calificación media o alta. “Intentamos mantener la planta de empleados calificados fija porque ellos son los que llevan a cabo las tareas más importantes para la empresa y es necesario que conozcan los valores que tiene la empresa, la forma de trabajar, etc.”. Entre ellos encontramos por ejemplo, arquitectos y/o ingenieros, recepcionistas, contadores y abogados. También se agrega a este grupo por su calificación y por su importancia en la empresa al maestro mayor de obra.



















En general se puede decir que el personal administrativo:


- si influye en el crecimiento de la empresa de manera decisiva.

Con respecto al **empleo indirecto** generado por la actividad, todos estuvieron de acuerdo en que la actividad genera mayor cantidad de este tipo de empleo, si se consideran todas las actividades afines a la actividad de la construcción y la mano de obra necesaria para llevarlas a cabo. Uno de ellos se animó a establecer una relación de 6 empleos indirectos de cada 10 empleos generados por el sector. Pero no se concluye que este tipo de empleado sea o no decisivo para el crecimiento de una empresa de la construcción en particular.

EJE ECONOMICO: INFLUENCIA DE ... EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS				
	SUBCONTRATACION DE OBRA	OBRA PUBLICA	DIVERSIDAD OPERATIVA	CONSTRUCCION FUERA DE LA CIUDAD
1		±		



2		±		
3		±		
4		±	±	
5			±	
6		±		
7				

**17. Influencia de la subcontratación de obra en el crecimiento de la empresa:** 

Algunos de los empresarios proveen servicios de subcontratación de obra, pero no han utilizado la subcontratación para desarrollar proyectos, por ende no se puede calificar los efectos de la subcontratación en el crecimiento de las empresas.

**18. Influencia de la construcción de obra pública en el crecimiento de las empresas:** ±

Construcción de obra pública: “El estado supone que los constructores tenemos dinero y nos transforma en financistas del mismo, ya que no cumple con los pagos en los plazos determinados pero exige que las obras sigan funcionando”.

En este punto también ha existido un consenso general. “La obra pública es muy riesgosa” comentaban los empresarios. De todas formas, la mayoría de los empresarios han tenido experiencias en este rubro y no todas fueron malas. Hoy en día,

- los empresarios prefieren no trabajar con el estado,

Ya que si bien la venta está asegurada, los pagos no se hacen a tiempo. “Es mejor trabajar con particulares”.



**19. Influencia de la diversidad operativa en el crecimiento de las empresas:** ±

Diversidad operativa: tal como se había establecido anteriormente la diversidad operativa es el caso de la mayoría de los empresarios entrevistados. Pero en varias modalidades diferentes; por ejemplo,

- algunos deciden construir obras de infraestructura y también obras civiles;
- otros solo obras civiles pero de diferentes tipos, edificios, casas, reparaciones, instalaciones en zonas agropecuarias entre otras cosas;
- algunos se deciden por la integración vertical.

En este sentido, la diversidad operativa es algo que se va dando a medida que la empresa va transitando su vida y le van surgiendo nuevas oportunidades y desafíos. Además sirve para diversificar los riesgos.

**20. Influencia de la construcción fuera de la ciudad en el crecimiento de las empresas:**



Construcción fuera de la ciudad: algunos de los empresarios han construido obras afuera de la ciudad, más que nada en la región pero




- la mayoría prefiere construir a nivel local e invertir sus excedentes en la ciudad.

La modalidad depende del tipo de obra, pero si el lugar es muy lejos, entonces conviene llevar la gente calificada y de confianza desde la ciudad, y contratar a la mano de obra no calificada del lugar de destino. De esa forma se reducen los costos sin perder el control de tu propia obra.

*1. CONCLUSIONES DEL CAPITULO 2*

VARIABLE	INFLUENCIA
REGLAS DE JUEGO	
FINANCIACION CON RECURSOS DE TERCEROS	
CATEGORIA O TAMAÑO DE LA EMPRESA	



BARRERAS DE ENTRADA	±
CREDITO	±
PROVEEDORES	±
INMOBILIARIA	±
EMPLEO	±
CONSTRUCCION DE OBRAPUBLICA	±
DIVERSIDAD OPERATIVA	±
FINANCIACION PROPIA	
SUBCONTRATACION DE MANO DE OBRA	
CONSTRUCCION FUERA DE LA CIUDAD	



• **CAPÍTULO 3: JERARQUIZACIÓN DE LAS VARIABLES EN DIFERENTES CONTEXTOS.**

La contextualización de las variables, implica analizarlas en un momento y lugar determinado. Se percibió en las entrevistas realizadas que existen variables que ejercen diferente influencia en el crecimiento de las empresas en diferentes contextos, y se hizo un esfuerzo por captar esa diferenciación. Se analizaron todas las variables, tanto del eje social como del eje económico, y se comparó su influencia en periodos de auge económico y en periodos de depresión económica.







**A. METODOLOGIA**

La metodología de calificación será la misma que se ha utilizado hasta el momento. Esta vez la clasificación “alta”, “media” o “baja” estará contextualizada en periodos de “auge económico” o “depresión económica”.













**B. LIMITACIONES**

Las limitaciones del análisis se presentan debido al tipo de investigación realizada. La información recopilada en las entrevistas no estaba preparada para hacer hincapié en la diferenciación del comportamiento de las variables en diferentes contextos, pero luego del procesamiento de la misma se consideró un hallazgo importante notar que esto sucede. Es por ello que se invita a investigar más en profundidad este tema. Por el momento, en este estudio exploratorio, se intenta esclarecer a grandes rasgos lo que se pudo rescatar de las entrevistas realizadas.

**C. RESULTADOS**

	Auge económico	Depresión económica
Variables	Influencia	
Reglas de juego		
Antigüedad y trayectoria		
Alta propensión al riesgo		



Factor emprendedor		
Diferenciación		
Financiación con recursos de terceros		
Barreras de entrada		
Cartera de contactos	$\pm$	
Diversidad operativa	$\pm$	
Categoría o tamaño de la empresa		

Los resultados se presentaran de la siguiente manera:

- Variables q no cambian ante diferentes contextos:
  - Reglas de juego
  - Amor al riesgo
  - Factor emprendedor
  - Financiación con recursos de terceros
  - Categoría o tamaño de la empresa

Las variables que no cambian ante diferentes contextos y a su vez ejercen **alta influencia** en el crecimiento de las empresas son las reglas de juego, la propensión a asumir riesgos, el factor emprendedor y la financiación con recursos de terceros. Por otro lado, la categoría o tamaño de la empresa tampoco cambia, pero ejerce una influencia directamente inversa en el crecimiento de las empresas ante cualquier contexto, ya que el tipo de empresa más común entre los empresarios de la ciudad es la empresa familiar.

- Variables q cambian:
  - Antigüedad y trayectoria



- Diferenciación
- Barreras de entrada
- Cartera de contactos

Las variables que ejercen alta influencia en periodos de depresión económica son las mismas que antes pero se añaden también las barreras de entrada, la antigüedad y trayectoria, la diferenciación, la cartera de contactos y la diversidad operativa. Se ve claramente como las variables del eje social recobran importancia cuando la economía está en depresión.

#### *D. CONCLUSIONES DELCAPITULO 3*

Esto nos permite llegar a algunas conclusiones preliminares.

- En períodos de auge económico es importante tener la iniciativa para emprender un nuevo proyecto, estar predispuesto a asumir riesgos y conseguir recursos de terceros para poder entrar en el mercado de la construcción.
- En períodos de depresión económica otros factores entran en juego a la hora de subsistir en el mercado de la construcción. A las variables anteriormente citadas se les agregan
  - barreras de entrada económicas, específicamente de la barrera es la ineficiencia de las empresas. Aquellas empresas más eficientes subsisten y aquellas menos eficientes mueren.
  - la antigüedad y la trayectoria de una empresa toman importancia para los clientes;
  - la diferenciación del producto permite a las empresas más antiguas tener más trabajo que a las empresas nuevas en el rubro;
  - La cartera de contactos;
  - la diversidad operativa y la integración vertical les otorga el flujo de liquidez necesario para poder mantener el staff de personal administrativo fijo.

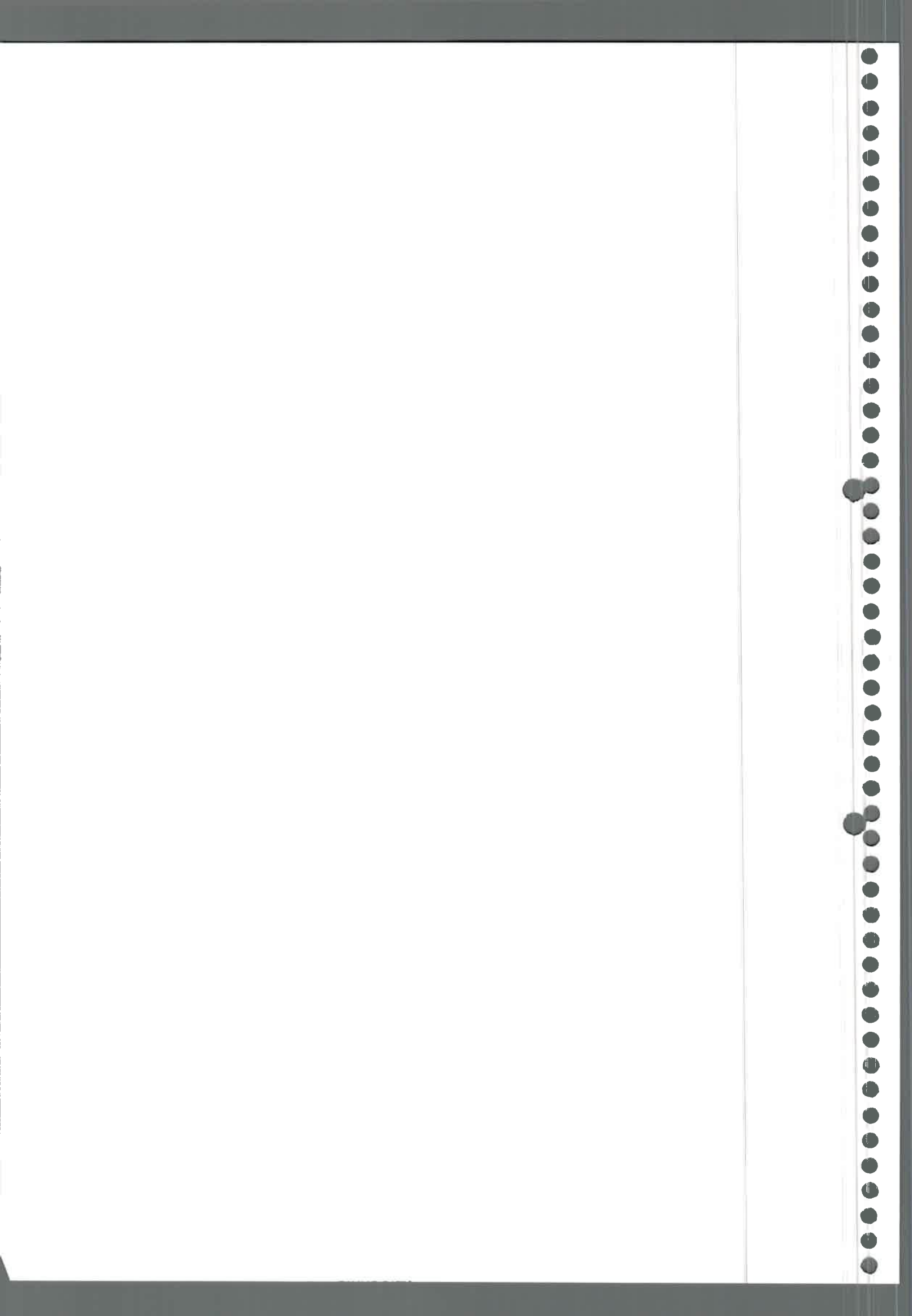


# CONCLUSIONES



## CONCLUSIONES

1. La variable más importante para todos los empresarios es el “factor emprendedor”. El mismo está compuesto por cierta propensión a asumir riesgos, ganas de trabajar, y coraje para continuar a pesar de las controversias. No importa en qué contexto se encuentre la empresa ni que tamaño posea, el factor emprendedor siempre es de vital importancia para los empresarios.
2. Dentro del eje social las variables que influyen de manera decisiva en el crecimiento de las empresas de la construcción son la diferenciación y la antigüedad o trayectoria. La diferenciación a través del servicio post venta, o fidelización del cliente y la financiación con recursos de terceros, en este rubro, son dos caras de una misma moneda ya que muchas veces se confunden los roles de los clientes con los inversores o socios que financian los proyectos. Por ello es de suma importancia generar confianza en los clientes que en el futuro volverán a invertir sus excedentes en la empresa. Asimismo, la antigüedad y sobre todo la trayectoria, generan esa sensación de calidad, seriedad y respeto por el cliente que permite a los empresarios seguir trabajando en tiempos de crisis en donde no hay trabajo para todos.
3. También son importantes las relaciones sociales hacia adentro de la empresa, más precisamente las de las empresas familiares. Estas se constituyen como un factor clave que influye, aunque de manera negativa, en el crecimiento de la empresa. La razón es que se generan problemas de difícil resolución.
4. En el eje económico, las reglas de juego y la financiación con recursos de terceros se constituyen como las variables más influyentes en el crecimiento de las empresas. Los cambios constantes que sufren las instituciones argentinas hacen muy riesgosa la actividad. Por ende esta variable influye intensamente aunque de manera negativa en el crecimiento de las empresas. Por otro lado, un hallazgo importante es el hecho de que no existen empresas en la ciudad que posean el capital suficiente como para emprender proyectos y terminarlos. Los empresarios se financian con recursos de terceros, en todo contexto y para todo tamaño de empresa. Lo cual da cuenta de un sistema que es “una cáscara vacía”, que parece fuerte por sus movimientos, pero que no es sustentable, depende plenamente de la generación de excedentes en la ciudad y región y de la correspondiente reversión de los mismos en la ciudad.
5. Las variables que ejercen menor influencia en el crecimiento de las empresas son la mano de obra y la financiación propia. Esto es un hallazgo importante, por el hecho de que a pesar de que la mano de obra no esté calificada, los constructores han encontrado



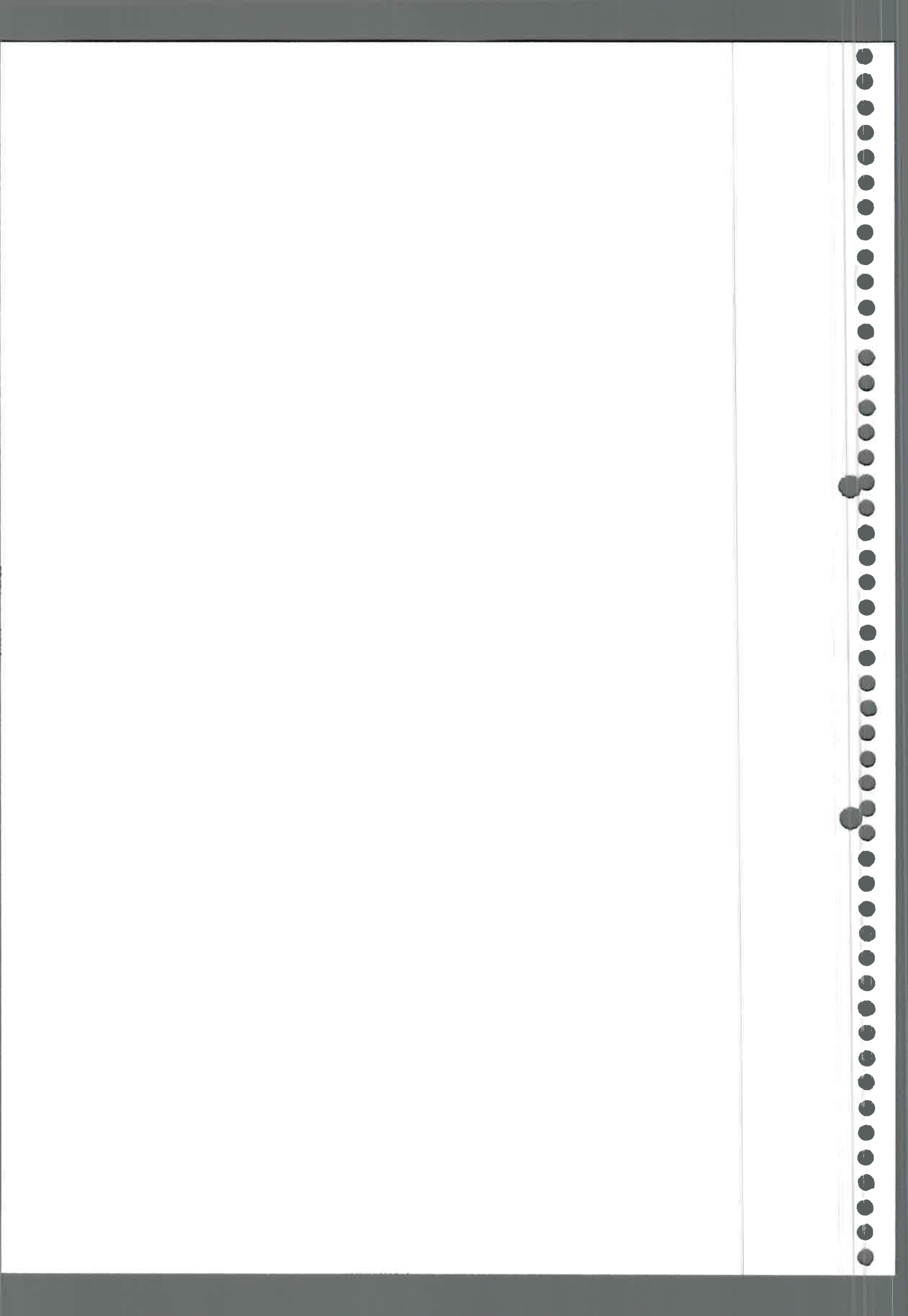
la forma de sortear ese problema contratando profesionales o personal calificado para dirigir los proyectos y asegurarse de que los productos estén bien hechos. La fuerza de trabajo de los obreros mas la dirección técnica de un maestro mayor de obras o un ingeniero/arquitecto es lo que se necesita para llevar a cabo la obra. Por otro lado la financiación propia, no parece ser un factor relevante, ya que todos los empresarios se financian con recursos de terceros para llevar a cabo sus proyectos. Aunque también es cierto que los empresarios de la construcción tienen capacidad de ahorro y también poseen el capital suficiente como para sostener por algún tiempo el ritmo de la actividad hasta encontrar nuevas fuentes de recursos.

6. Otro hallazgo importante es que algunas variables influyen de manera diferente ante diferentes contextos económicos. En periodos de auge económico son influyentes las variables del eje económico. Pero en periodos de depresión económica las variables que toman mayor relevancia son las pertenecientes al eje social. Esto se debe a que en periodos de auge económico, la demanda aumenta desproporcionadamente y entran muchas empresas al mercado porque desaparecen las barreras de entrada, permitiendo a las empresas menos eficientes insertarse en el rubro. En cambio en depresión económica, la demanda disminuye y las empresas menos eficientes no pueden subsistir. Se hacen presentes y toman importancia en estos momentos, los factores sociales como la diferenciación o fidelización de los clientes, el factor emprendedor, la antigüedad y la trayectoria de las empresas.



## BIBLIOGRAFÍA

- A.ALVAREZ, J. &. (2005). Obtenido de [http://www.usc.es/econo/RGE/Vol15\\_2/castelan/nb1c.pdf](http://www.usc.es/econo/RGE/Vol15_2/castelan/nb1c.pdf)
- AGUIRRE, M. G. (2008). *ESTIMACIONES ALTERNATIVAS DE PRODUCTO POTENCIAL PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN ARGENTINA*. CAMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCION.
- ASCHER, F. (2007). *LOS NUEVOS PRINCIPIOS DEL URBANISMO*. Paris: Alianza.
- B.NUNGENT, N. C. (1998). INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ¿PUEDE EL CAPITAL HUMANO SER UN VINCULO? *CEPAL* , 7-27.
- CAMACOL. (2009). COLOMBIA CONSTRUCCION EN CIFRAS.
- CAMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCION. (2012). LA CAMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCION PRESENTO SU ESPACIO PYME. *VIVIENDA: LA REVISTA DE LA CONSTRUCCION* .
- CASAS, J. R. (2013). *EL PAPEL DE LA RECONVERSIÓN DE PUERTO MADERO EN LOS PROCESOS DE EXCLUSIÓN Y FRAGMENTACIÓN ESPACIAL DE BUENOS AIRES. ARGENTINA*. BUENOS AIRES: CATEDRA LIBRE.
- CHEETHAM, N. (9 de 11 de 2014). EN RIO CUARTO, LA CONSTRUCCION REGISTRA EL MEJOR NIVEL DE LOS ULTIMOS SEIS AÑOS. *PUNTAL* .
- COREMBERG, A. A. (2000). EL PRECIO DE LA VIVENDA EN ARGENTINA: UN ANALISIS ECONOMETRICO DE SUS DETERMINANTES FUNDAMENTAES. *PAPELES DE POBLACION* , 93-125.
- DANIEL MONTOYA, C. R.-C. (2010). REMESAS COMO INSTRUMENTO DE CRECIMIENTO ECONOMICO EN COLOMBIA: REMESAS Y EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION. *REVISTA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES- VOL 3 N°2* , 64-86.
- EL METRO CUADRADO AUMENTO MAS DE MIL PESOS EN UN AÑO. (18 de 10 de 2012). *PUNTAL* .
- EMPRESARIOS DE LA CONSTRUCCION OPTIMISTAS DE CARA AL AÑO QUE VIENE. (15 de NOVIEMBRE de 2016). *PUNTAL* .
- FABIO GIRALDA ISAZA, A. J. (2004). *HABITAT Y DESARROLLO HUMANO*. PNUD, UN-Hábitat, CENAC.
- FELIX, E. I. (1999). INSTITUCIONES Y ECONOMIA. *REGION Y SOCIEDAD- VOL. XIII* , 193-197.
- FERRERES, O. J. (2005). *DOS SIGLOS DE ECONOMIA ARGENTINA*. BUENOS AIRES.
- GALLO, M. A. (1998). *LA SUCESION EN LA EMPRESA FAMILIAR*. BARCELONA: "LA CAIXA" CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA.
- GUDYNAS, E. &. (2006). CRECIMIENTO ECONOMICO Y DESARROLLO: UNA PERSISTENTE CONFUSION. *REVISTA DEL SUR*, 165 , 3-11.



HERNANDEZ, J. L. (s.f.). CAPITALISMO, INSTITUCIONES TERRITORIO. ALGUNAS LECTURAS DESDE LA ECONOMIA.

JAIRO TORO DIAZ, R. P. (2014). ANALISIS DEL RIESGO FINANCIERO EN LAS PYMES - ESTUDIO DE CASO APLICADO A LA CIUDAD DE MANIZALES. *REVISTA LASALLISTA DE INVESTIGACION*, VOL.11, NUM. 2 , 78-88.

JARAMILLO, A. (NOVIEMBRE de 2001). EMPRESA Y COYUNTURA ECONOMICA - LA TEORIA DE LA POLITICA COYUNTURAL DE LA EMPRESA. *CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y FINANCIERAS (CIEF)* .

JUDITH, R. (JANUARY de 2015). *WARNING FOR THE WORLD. CRISIS IS BECOMING THE NEW NORMAL*. Obtenido de ROCKEFELLER FOUNDATION:  
<https://www.theguardian.com/cities/2015/jan/27/judith-rodin-warning-world-crisis-new-normal-rockefeller-foundation>

KOPPL, R. (1991). RETROSPECTIVES: ANIMAL SPIRITS. *THE JOURNAL OF ECONOMIC PERSPECTIVES*, VOL 5, No. 3 , pp. 203-210.

KOUTSOYIANNIS, A. (1985). *MICROECONOMIA MODERNA*. BUENOS AIRES: AMORRORTU.

MANKIW, N. G. (2000). *MACROECONOMIA CUARTA EDICION*. BARCELONA: ANTONI BOSCH.

MARTIN, R. (s.f.). *HISTORIA DE UN PAIS GOBIERNO DE NESTOR KIRCHNER (2003-2006)*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=lzmYhvWqNhk>

MATTOS, C. A. (2008). *GLOBALIZACION, NEGOCIOS INMOBILIARIOS Y MERCANTILIZACION DEL DESARROLLO URBANO*. SANTIAGO DE CHILE.

NORTH, D. C. (1991). INSTITUTIONS. *THE JOURNAL OF ECONOMICS PERSPECTIVES*, 5 (1) .

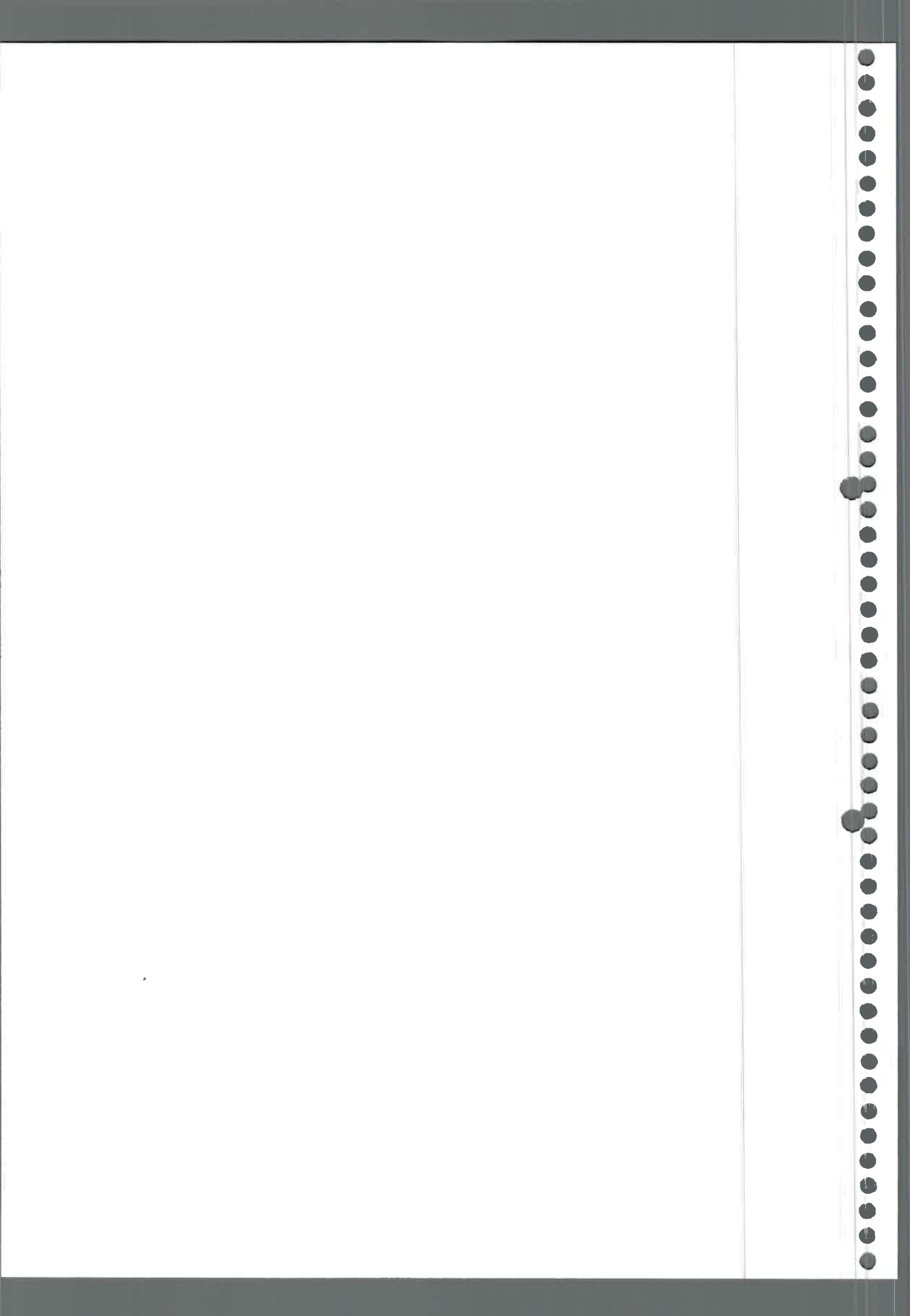
ORDOÑEZ, J. R. (2016). ESTUDIO DEL CREDITO PRODUCTIVO OTORGADO POR LA BANCA PRIVADA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA CONSTRUCCION Y SU RELACION CON LA GENERACION DEL EMPLEO DIRECTO EN LA CIUDAD DE QUITO D.M EN EL AÑO 2014. QUITO, ECUADOR.

PALLARES, Z. R. (2005). *HACER EMPRESA: UN RETO*. NUEVA EMPRESA ESPAÑA.

PANAIA, M. (2004). *EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION: UN PROCESO DE INDUSTRIALIZACION INCONCLUSO*. BUENOS AIRES: NOBUKO.

POMA, C. W. (2012). *METODOLOGÍA PRÁCTICA PARA LA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS DE CONSTRUCCION PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS*. LIMA, PERU.

RAPOPORT, M. (2010). *LAS POLITICAS ECONOMICAS DE LA ARGENTINA. UNA BREVE HISTORIA*. CAPITAL FEDERAL: PLANETA S.A.IC. BOOKET.



- RIVEIRO, A. (Dirección). (2011). *ECONOMIA PARA TODOS* [Película].
- ROCHA, J. G. PRACTICAS DE LA GESTION EMPRESARIAL. MC GRAW HILL.
- ROMERO, L. E. (2006). COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD EN EMPRESAS FAMILIARES PYMES. UNA APROXIMACION DESDE LA INTERACCION FAMILIA-EMPRESA. *REVISTA EAN N. 57* , p.131-142.
- ROMERO, R. MARKETING. PALMIR E.I.R.L.
- ROTTIN, L. (1950). *EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA*. BUENOS AIRES: PROPIEDAD DEL AUTOR.
- SCHUMPETER, J. (1978). *TEORIA DEL DESENVOLVIMIENTO ECONOMICO*. FONDO DE CULTURA ECONOMICA.
- SIMON, A. DICCIONARIO DE ECONOMIA. ANDRADE.
- TOPALOV, C. (2006). *LA URBANIZACIÓN CAPITALISTA: ALGUNOS ELEMENTOS PARA SU ANALISIS*. Mexico: Edicol.
- VAZQUEZ-BARQUERO, A. (2009). DESARROLLO LOCAL: UNA ESTRATEGIA EN TIEMPOS DE CRISIS. *UNIVERSITAS FORUM, VOL. 1, NO.2* .
- VIANA- CASAS, D. M. (2010). REMESAS COMO INSTRUMENTO DE CRECIMIENTO ECONOMICO EN COLOMBIA: REMESAS Y EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION. *REVISTA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES- VOL 3 N°2* , 64-86.
- VIGUERAS, N. E. (2008). DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA DE UN PLAN DE MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN DE UNA PYME EN EL RUBRO DE LA CONSTRUCCIÓN. CHILE.
- VITELLI, G. (30 de DICIEMBRE de 1976). COMPETENCIA , OLIGOPOLIO Y CAMBIO TECNOLOGICO EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION. EL CASO ARGENTINO. BUENOS AIRES, ARGENTINA: CEPAL.
- WIKIPEDIA. (s.f.). Recuperado el 6 de 2016, de [https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a\\_y\\_mediana\\_empresa#Argentina](https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa#Argentina)



ANEXO

ANEXO N°1

**Entrevista**

- Importancia de la construcción en la generación de empleo: ¿Cuántos empleados necesita una obra de 10 pisos? ¿Cuánto tiempo de empleo?
- ¿Historia de vida/empresa (comentario breve de quien, como, donde, cuando y porque surge la empresa.?)
- ¿Existen barreras de entrada al sector?
- ¿Cómo influyen las políticas públicas? (tipo de cambio, tasas de interés, impuestos, código urbano)
- ¿Cómo nace un nuevo proyecto, existe estacionalidad en la demanda?
- ¿Cómo logra mantener el capital de trabajo, cómo calza los tiempos de ventas con los tiempos de construcción?
- ¿Asume Riesgo o lo disminuye en su relación con proveedores, mano de obra o inmobiliaria? ¿se diversifica para disminuirlos?
- ¿Cómo da el salto cualitativo una empresa familiar? ¿Existe un gran proyecto que haya marcado ese salto? ¿Cómo divide las tareas/obligaciones y que hace crecer a la empresa?
- ¿Utilizó el asociativismo para lograr la escala suficiente para desarrollar algún proyecto?
- ¿Es la tecnología un elemento que le permita imprimir eficiencia a su proceso productivo? ¿Es la suya una empresa pro-inversora en tecnología? ¿O no utiliza más que lo básico?
- ¿Los precios seguirán aumentando en dólares?
- ¿Han realizado obras públicas? ¿qué experiencia tuvo de ello?
- ¿Posee un departamento de investigación y desarrollo? ¿Cómo llevan adelante lo procesos de innovación? ¿Participan en las cámaras?

ANEXO N°2

**Cuestionario**

- Historia de su empresa
- ¿A qué problemas se enfrenta?(FODA)
- ¿Cual le parece que fue o cuales fueron las condiciones que le permitieron llegar a ser lo que es hoy, y cuáles los limitantes para llegar a ser algo más?

**Preguntas Complementarias**



**EJE ECONOMICO**

- EN GENERAL:

1. ¿Le costó entrar al mercado? ¿Cómo ve la posibilidad de entrada al mercado de nuevas empresas?
2. Usted diría que el tamaño de la empresa en sus comienzos fue: pequeño mediano grande. ¿El capital era propio, consiguió financiación externa, o ambos?
3. ¿Cómo ve la presión fiscal sobre la actividad?
4. ¿Hubo algún o algunos proyectos que hayan marcado el salto cualitativo de su empresa? ¿Por qué?
5. ¿Cuál es su virtud como empresa? Estrategias de venta, calidad de construcción o de materiales, rapidez en la construcción, minimización de costos, accesos a financiamiento público o privado.
6. ¿Cómo se diseña un nuevo proyecto? ¿Hacen estudios de mercado antes de encarar un nuevo proyecto? ¿En todos los barrios? ¿En cuáles? ¿Qué se hace primero? se buscan los inversores, se vende en pozo, se canjea con proveedores, se busca la mano de obra, un mix de todo.

- FINANCIACION

1. ¿Cómo hacen para solucionar los problemas de financiamiento a los que se enfrenta el sector? Desfasaje entre tiempos de ventas y tiempos de construcción.
2. ¿Es siempre igual la demanda, o es estacionaria? ¿Qué acciones dispara el hecho de que mermen las ventas? (buscar socios, bajar los precios, parar o seguir la construcción)
3. ¿Cuál es el calce inicial que usted utiliza para emprender una nueva obra? ¿Cómo recepta la inestabilidad macroeconómica? Por ejemplo si el precio de la soja baja, ¿usted aumenta el calce necesario para arrancar?

- PROVEEDORES

1. ¿Qué relación tiene con sus proveedores? ¿Qué financiamiento obtiene de ellos?

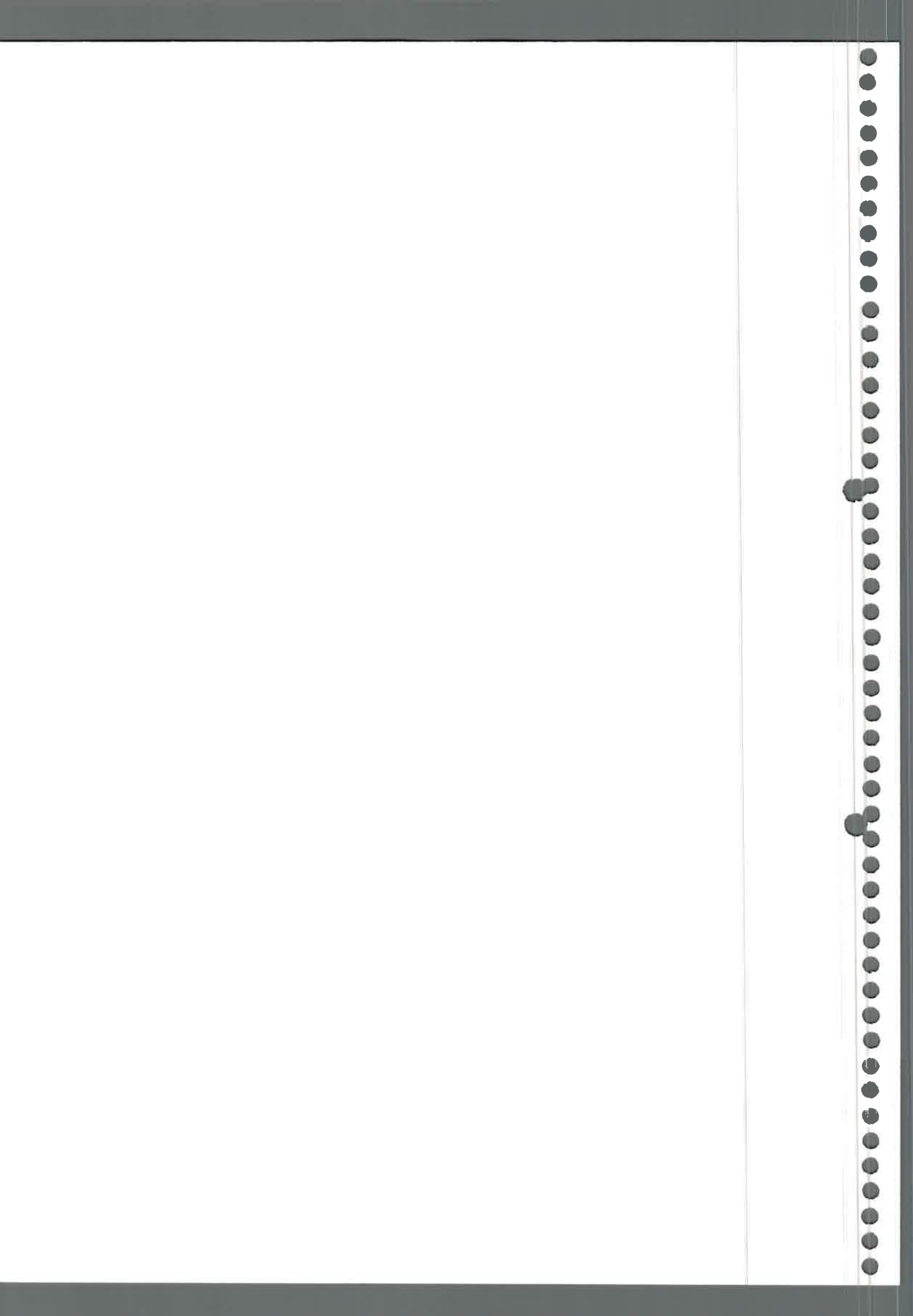
- INMOBILIARIA

1. Su equipo de ventas, ¿Es propio, o lo hace a través de una inmobiliaria?
2. ¿Tiene estrategias innovadoras de venta? ¿Qué importancia le da a esta herramienta?

- MANO DE OBRA

1. Mano de obra. ¿Qué tipo de contratos hace con ellos? ¿Son fijos o variables?
2. ¿Subcontratan servicios? ¿Qué beneficios obtiene de ello?

- DIVERSIDAD OPERATIVA



1. ¿Qué tan diversos son los servicios que ofrece su empresa? construcción, reparación y mejoras de viviendas, calles, rutas, puentes, cañerías, infraestructura en general.
2. ¿Cómo ayuda la diversidad de los mismos a minimizar el riesgo en el sector? Del 1 al 10.
3. ¿Cuál fue su obra más grande? ¿se ha diversificado hacia otros sectores (minimización del riesgo)? ¿ha incursionado en otros sectores de la producción?
4. ¿Utiliza la integración vertical como forma de abaratamiento de costos?
  - CONSTRUCCION DE OBRA PUBLICA
1. ¿Han realizado obras públicas? ¿qué experiencia tuvo de ello?
  - CONSTRUCCION FUERA DE LA CIUDAD
  - ¿Ha realizado construcciones fuera de la ciudad?

#### **EJE SOCIAL**

- ANTIGÜEDAD/TRAYECTORIA
1. ¿Qué antigüedad tiene la empresa?
  2. La antigüedad de la empresa, ¿es un factor de aceleramiento?
  3. La empresa familiar. ¿Es su caso? Beneficios y perjuicios. Temas: sucesión, cambio de personería jurídica, caja chica, trabajo con familiares
    - CARTERA DE CONTACTOS
  1. ¿Es importante tener una amplia cartera de contactos? ¿Como la formó?
    - ASOCIATIVISMO
  1. ¿Se ha asociado para hacer algún proyecto con alguna otra empresa? ¿Qué experiencia tuvo? ¿qué tan importante fue para el desarrollo de su empresa?
    - RIESGO
  1. ¿Qué riesgos enfrenta? ¿Tolera el riesgo? ¿Ha comenzado algún proyecto sin haber vendido o conseguido los fondos suficientes para terminarlo? ¿Ha comenzado proyectos en situaciones macroeconómicas coyunturales desfavorables? Por ejemplo crisis 2001 o 2009-2010.
  2. ¿Cómo le afectan los cambios en las reglas de juego? Las decisiones de política económica cambiantes, por ejemplo variaciones del tipo de cambio, cepo, nuevas líneas de crédito (ProCrear, CEDIN), blanqueo de capitales, cierre o apertura de exportaciones e importaciones, congelamiento de precios, inflación.

#### **EJE TECNOLÓGICO**

- TECNOLOGIA EN MAQUINARIA
1. ¿Qué predisposición tiene la empresa a la adopción de nueva tecnología en maquinaria? Alta, media, baja.



2. ¿Capacita mano de obra para su uso?
  3. ¿Diría que la empresa es pionera o conservadora con respecto a las nuevas tecnologías?
- TECNOLOGÍA EN MATERIALES
1. En cuanto a los materiales, ¿utiliza siempre los mismos, o intenta reemplazarlos por otros más eficientes?
  2. I+D ¿Posee un departamento de investigación y desarrollo? ¿Cómo llevan adelante los procesos de innovación?
  3. ¿Participan en las cámaras? ¿Participan en licitaciones? (todas, algunas, pocas).



76717