

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

8.1. Conclusiones.

La industria de la construcción es uno de los pilares de la economía de cualquier país, por el número de empleos directos e indirectos que genera; así como la cantidad de materiales, maquinaria e insumos de todo tipo que se ven envueltos en tan importante rubro.

México cuenta con constructores, ingenieros, profesionistas y empresas de primer nivel con basta experiencia en la industria de la construcción. Sin embargo, se carece de apoyo económico de instituciones bancarias y del gobierno para comprar tecnología y maquinaria moderna para hacerle frente a las empresas trasnacionales, las cuales están entrando a nuestro país por medio de tratados comerciales que las benefician, ya que la mayoría son subsidiadas por sus países de origen y tienen acceso a créditos con una tasa de interés muy baja a comparación de las nuestras.

La ventaja de las empresas mexicanas sobre las extranjeras es que las nacionales conocen la zona, las costumbres del personal encargado de la mano de obra, los climas, los métodos de construcción usados en el país y el ingenio que muchas veces es una herramienta importante para contrarrestar la carencia de tecnología de punta.

El objetivo de este trabajo fue crear una pequeña guía práctica con lo cual el contratista promedio y cualquier persona que se dedique a la construcción tenga la información necesaria para visualizar y analizar que papel juega su empresa dentro de este mercado tan competido. Los temas que se desarrollaron son de fácil aplicación para cualquier contratista, tocamos lo más relevante de la ley de obra pública en materia de los diferentes tipos de contratos de obra vigente, así como de concursos de obra.

También se abordaron temas de gran utilidad como: marco normativo de los diferentes tipos de concurso, modelos de planeación estratégica, el análisis FODA, así como los

problemas más comunes en las licitaciones públicas; lo que hace de este trabajo una guía bastante práctica y de fácil aplicación a la hora de tomar decisiones para la persona que dirige una empresa constructora o se encuentra el medio de la construcción. Además con la información presentada el contratista puede ubicar su empresa de acuerdo sus características y llevar a cabo un análisis sencillo que le ayudara a detectar fallas dentro de la organización y enfocarse al tipo de mercado donde más oportunidades tenga basándose en las cualidades y deficiencias de la empresa.

Se observó que la mayoría de las empresas constructoras del estado de Puebla concursan a base de precios unitarios y rara vez a precio alzado, ninguna ha concursado en obras de proyecto “llave en mano”, en lo que a obra pública se refiere. Los contratistas nos explicaron que los ayuntamientos y las secretarías por lo regular licitan obras a base de precios unitarios a excepción de algunas como la SCT en la que muchas veces se da un precio por kilómetro terminado.

En lo que se refiere a obra privada se observó que la mayoría de las empresas basan su reglamento interno en la ley de obras públicas con ciertas modificaciones, pero también un gran número de las obras que realizan es a precio unitario, precio alzado, mixto y casi ninguna utiliza el contrato de proyecto de “llave en mano”.

Los contratistas prefieren participar en los concursos de obra a base de precios unitarios por las ventajas que tienen sobre otros tipos de contratos, las cuales se explican en los capítulos anteriores.

8.2. Recomendaciones.

En base a la información recavada y analizada perteneciente a esta investigación, se darán las siguientes recomendaciones.

Las pequeñas y medianas empresas constructoras del Estado de Puebla con un capital contable de hasta \$ 5'000,000.00 (cinco millones de pesos m.n.), les es más rentable dedicarse a contratos de obra a base de precios unitarios; porque en estos contratos tienen mayores oportunidades que en los de otro tipo. Además las dependencias y ayuntamientos del Estado de Puebla, licitan casi todas las obras a base de precios unitarios.

En caso de concursar en un contrato de obra a precio alzado y “llave en mano” sin ninguna experiencia previa, es recomendable realizar un exhaustivo análisis de costos y asegurarse que los insumos de la obra no presentarán incrementos de precios o preverlos en el presupuesto.

El contratista tiene que estar totalmente seguro del presupuesto y los tiempos que se van a manejar, este tipo de contratos son recomendados cuando el contratista tiene la seguridad de que va a obtener una atractiva utilidad y conoce el alcance de la obra como el del contrato.

De acuerdo a lo investigado, es muy difícil que los pequeños y medianos contratistas del Estado de Puebla, se encuentren preparados para concursar en un contrato de obra “llave en mano”. Por la dificultad y alcance de los contratos de obra de tales características, así como la falta de infraestructura, capital y especialización de las empresas. Lo recomendable para participar en este tipo de contratos, es reunir todas y cada una de las especialidades necesarias para un proyecto específico y entender los alcances del contrato como de la obra al máximo.

Es recomendable que los pequeños y medianos constructores se inclinen por los contratos de obra a base de precios unitarios por las ventajas que pueden obtener de estos sobre los de otro tipo.

Para finalizar es de suma importancia que se entienda que la información en esta investigación es una guía práctica para que el contratista tenga un panorama del lugar que ocupa o puede ocupar su empresa. Aunque la muestra obtenida no sea representativa desde el punto de vista estadístico, si refleja el sentir de la mayoría de los contratistas del Estado de Puebla y cumple con el objetivo de este trabajo.

Sería importante que se continuará con este proyecto basándose en una muestra representativa.