

EMPRESAS Y NEGOCIOS



Escuela de Negocios
y Economía PUCV

Opinión



Sergio Salas Landau
Académico Escuela de
Negocios y Economía PUCV

“Centralazo”:
¿antes era
mejor?

Si hablamos de sorpresas, el Banco Central brindó una muy significativa en su última reunión de política monetaria, donde aplicó la mayor alza a la tasa de interés en 20 años, subiendo la tasa rectora de 1,50% a 2,75%. El “centralazo”.

El incremento en la tasa era necesario, ya que la combinación de un mayor gasto fiscal, la incertidumbre política y los retiros de los fondos previsionales están empujando la inflación a niveles preocupantes (6 % anual). A medida que los efectos negativos de la pandemia se fueron disipando, la producción tuvo una recuperación significativa. Sin embargo, y a pesar de que la economía se estaba recuperando fuertemente, la demanda interna se empujó de sobremanera.

Se debe cuidar que la inflación no cobre “vida propia” y se termine castigando el poder de compra, principalmente de las familias con menores ingresos.

Sin embargo, pueden existir efectos negativos por la sorpresa de tasa, al brindar una señal de que el Banco Central está estimando un escenario más difícil de control de la inflación de lo que puede ocurrir, lo cual gatillaría un efecto indeseado: las empresas podrían ajustar aún más sus precios al alza, contribuyendo aún más a una inflación desbocada. Adicionalmente, también se puede inducir a una mayor demanda de dólares como refugio adicional contra la inflación, lo que depreciaría más el peso y puede alimentar aún más la inflación.

En mi opinión, hubiera sido preferible una secuencia de incrementos anticipados de menor magnitud, antes que una gran y brusca sorpresa.

sergio.salas@pucv.cl



LAS LICITACIONES

ADMINISTRACIÓN. Son herramientas eficientes para asignar recursos escasos.

Pablo Díez Bennewitz
Magister en Gestión Empresarial (MBA) UTFSM
Ingeniero Comercial PUCV
Ingeniero Civil Industrial UTFSM
Académico Escuela de Negocios y Economía PUCV
pablo.diez@pucv.cl

Entre los elementos que forjaron el virtuoso período de progreso y crecimiento económico en nuestro país, desde 1990 hasta hace pocos años, destacan las licitaciones o concesiones.

Así, con un auge impulsado a partir de los gobiernos del cambio de siglo, a cargo de Eduardo Frei y Ricardo Lagos, las concesiones se han expandido vigorosamente en Chile, favoreciendo la modernización de la infraestructura pública y privada, en carreteras, terminales portuarios y aéreos, también en la matriz energética e incluso en servicios como la emisión de las cédulas de identificación personal en el Registro Civil.

Ellos son apenas algunos ejemplos, entre múltiples otros, que abarcan desde contratos de enormes cifras económicas adjudicados a grandes consorcios internacionales, como los ejemplos antes descritos, hasta otros de menor cuantía, como los servicios de aseo, seguridad o casino de alimentación en tantas organizaciones.

Interesante es entonces conocer más acerca de las licitaciones. A continuación, una descripción de aquello

GESTIÓN DE LAS LICITACIONES

El primer paso es planificar el servicio o los productos que se adquirirán, definiéndose las especificaciones técnicas, administrativas y los plazos.

La segunda etapa es planificar la contratación, preparando las bases de licitación con los documentos mediante los cuales se abrirá el concurso entre los potenciales proveedores o contratistas.

La tercera fase es solicitar la respuesta de los potenciales contratistas, quienes proporcionarán sus ofertas acerca de cómo alcanzar las necesidades del mandante, quienes es la entidad que abre la licitación y que gestiona su contrato.

El paso siguiente es seleccionar al proveedor, para lo cual se aplican criterios para elegir en conformidad con los requerimientos. Entre los criterios típicos se incluyen: el precio de la propuesta, el servicio de postventa, la experiencia, las características técnicas del servicio, la solvencia financiera del proveedor, las garantías, las competencias del personal clave, etc.

Una quinta etapa es administrar el contrato una vez adjudicado, para asegurar

que el contratista cumpla los requerimientos contractuales. A su vez, en grandes proyectos se requiere administrar las interrelaciones entre los distintos proveedores.

La sexta y última etapa es el cierre del contrato, en donde se verifica que todo el trabajo se realizó acorde a lo convenido y se archivan los resultados para posibles nuevos procesos de concesión.

ALGUNAS RECOMENDACIONES

Al planificar las adquisiciones con contratistas externos, se aplica la clásica cita popular de pastelero a tus pasteles. Es decir, si no es capaz ni debe hacerlo, mejor comprarlo hecho. Así alguien externo, especialista en su labor, proporcionará el producto o servicio al mandante a cambio de una cierta cantidad de dinero a cambio.

Relevante es que a través del contrato se cree un vínculo de comunicación entre las partes, a fin de evitar cualquier conflicto de interpretación y llegar a una comprensión mutua con claras expectativas que consoliden el éxito recíproco. Hay que tener presente que si el proveedor pierde, el proyecto del mandante también pierde, requiriéndose esfuerzos adicionales y contra el tiempo para reprogramar lo pendiente.

BASES DE LA LICITACIÓN
Suelen elaborarse dos pliegos licitatorios: bases técnicas, las que se enfocan en el con-

tenido y los criterios para la adjudicación del contrato; y bases administrativas, las que se orientan en la operación del contrato, incluyendo los flujos de información y de dinero entre las partes, además de los plazos imperantes.

En las bases técnicas se estructuran los aspectos específicos para los postulantes: formularios, términos de referencia, acuerdos de confidencialidad y convenios de exclusividad, entre otros.

Mientras que, en las bases administrativas, hay que establecer si el contrato es de precio fijo o variable (con un reembolso de los costos más un porcentaje de ganancia para el proveedor), de llave en mano para el contratista o por administración de materiales, amén de si la forma de pago es contra entrega del producto o bien mediante pagos anticipados

SÍNTESIS

Una licitación comienza definiendo el alcance del concurso y abriendo una convocatoria a empresas postulantes, en donde según criterios y ponderaciones estándares se analizan y cualifican las propuestas recibidas, de modo tal de seleccionar al contratista más valioso para ejecutar un proyecto o una parte de él.

Adjudicada la concesión, se requiere administrar la relación con el contratista, cautelando el cumplimiento de las condiciones del contrato y de los objetivos para ambas partes.

libros

DEEP
WORK

DEEP
WORK

"Cal Newport is a clear voice in a sea of noise, bringing science and wisdom to what matters."

— Seth Godin, author of *Leadership*



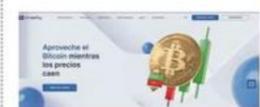
Cal Newport
Author of *So Good They Can't Ignore You*

En un mundo lleno de distracciones es cada vez más difícil lograr un estado de concentración que permita desarrollar adecuadamente tareas de alta complejidad en nuestros trabajos, estudios o vida personal. En este libro, Cal Newport, académico de Georgetown University y experto en temas de productividad personal, propone una metodología para lograr revertir esta situación.

El texto se estructura en dos partes. En la primera se desarrolla el argumento de por qué la capacidad de concentración y enfoque es una habilidad cada vez más escasa y, por ende, valorada en el mundo profesional. En la segunda, el autor propone la adopción de cuatro sencillos hábitos en nuestras rutinas que buscan contribuir al desarrollo de tan preciada habilidad.

EDITORIAL PIATKUS
296 PÁGINAS
PRECIO \$ 27.450

web



WWW.INVESTBY.COM

Esta página web presenta información muy detallada para el análisis de inversiones en derivados financieros, criptomonedas, materias primas, índices y acciones.

Cuenta con información financiera de títulos y *commodities* que cotizan en los principales mercados bursátiles del mundo.

Recopila datos históricos de precios y volúmenes transados y, a través de tecnología avanzada e instrumentos analíticos modernos, permite a agentes económicos de cualquier nivel estar en la primera línea del rendimiento del mercado.

Entrega opiniones y recomendaciones sobre una base de más de 350 opciones de inversión, pudiendo ser utilizada como referencia para profesionales que se desempeñan en la gestión de activos financieros.