



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 2

Neiva, 18 julio 2019

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Oscar Fernando Gaviria _____, con C.C. No. 7.725.384 _____,

Johana Carolina Borda Gutiérrez _____, con C.C. No. 1.075.244.474 _____,

Huber Armando Montealegre Rodríguez _____, con C.C. No. 12.208.825 _____,

_____, con C.C. No. _____,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado o _____

Titulado **ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE NEIVA, 2019**

presentado y aprobado en el año __2019__ como requisito para optar al título de

Especialización en Alta Gerencia;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: Johana Carolina Borda

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____



TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: ANALISIS ESTRUCTURAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE NEIVA, 2019

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Borda Gutiérrez	Johana Carolina
Gaviria	Oscar Fernando
Montealegre Rodríguez	Huber Armando

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Zapata Domínguez	Álvaro

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA

FACULTAD: FACULTAD ECONOMIA Y ADMINISTRACION

PROGRAMA O POSGRADO: ESPECIALIZACION

CIUDAD: NEIVA **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2019 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 55

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas___ Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general_ ___ Grabados___ Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas o Cuadros___

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento: NO



CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 3
---------------	---------------------	----------------	----------	-----------------	-------------	---------------	---------------

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

ESPAÑOL	INGELÉS	ESPAÑOL	INGLÉS
1. Ventaja competitiva	1. Competitive advantage	6. Barrera de entrada	6. Entry barrier
2. Cadena de Valor	2. Value chain	7. Productos sustitutos	7. Substitute products
3. Rol de compra	3. Purchasing roler	8. Constructora	8. Construction company
4. Proveedor	4. Supplier	9. Vivienda VIP	9. VIP housing
5. Portafolio de productos	5. Product portfolio	10. Vivienda VIS	10. VIS housing

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El proyecto de grado titulado “Análisis estructural del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, 2019” se desarrolla desde la teoría del análisis estructural de Michael Porter, permitiendo caracterizar cada uno de los actores que influyen en el sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva. Este proyecto se desarrolla mediante una metodología de tipo descriptiva, ya que pretende diagnosticar y determinar el poder que tiene cada una de las fuerzas competitivas (poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los compradores, amenaza de nuevos ingresos, amenaza de productos o servicios sustitutos y rivalidad entre los competidores), del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva.

Palabras clave: Ventaja competitiva, cadena de valor, rol de compra, proveedor, portafolio de productos, barrera de entrada, productos sustitutos, constructora, vivienda VIP, vivienda VIS, vivienda no VIS.



ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

The project of degree entitled "Structural analysis of the new housing construction sector in the city of Neiva, 2019" is developed from the theory of structural analysis of Michael Porter, allowing to characterize each of the actors that influence the sector of the construction of new housing in the city of Neiva. This project is developed through a methodology of descriptive type, since it aims to diagnose and determine the power of each of the competitive forces (bargaining power of suppliers, bargaining power of buyers, threat of new revenue, threat of products or substitute services and rivalry among competitors), of the new housing construction sector in the city of Neiva.

Key words: Competitive advantage, value chain, purchasing role, supplier, product portfolio, entry barrier, substitute products, construction company, VIP housing, VIS housing, non-VIS housing.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: ELÍAS RAMÍREZ PLAZAS

Firma:

ANALISIS ESTRUCTURAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA
NUEVA EN LA CIUDAD DE NEIVA, 2019

Integrantes: Oscar Fernando Gaviria
Johana Carolina Borda
Huber Montealegre

Tutores: Álvaro Zapata Dominguez
Hernando Gil Tovar
Grupo de investigación Pymes

Especialización en Alta Gerencia
Universidad Surcolombiana
2019

Tabla de contenido

RESUMEN.....	5
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DESCRIPCIÓN	6
1.1. Descripción del problema.....	6
1.2. Justificación	9
1.3. Amplitud del problema	9
1.4. Delimitación y Alcances	9
1.5. Pregunta de investigación.....	10
1.6. Hipótesis.....	10
1.7. Objetivos	10
1.7.1. Objetivo General	10
1.7.2. Objetivos Específicos	10
2. MARCO TEORICO.....	11
2.1. Revisión de la Literatura	11
2.2. Marco teórico	12
2.2.1. Análisis Estructural de los Sectores Industriales.	12
2.2.1.1. Amenaza de ingreso (Barreras de entrada)	14
2.2.1.1.1. Economías a Escala.....	14
2.2.1.1.2. Diferenciación del producto	14
2.2.1.1.3. Requisitos de Capital.....	14
2.2.1.1.4. Costos cambiantes.....	15
2.2.1.1.5. Acceso a los canales de distribución	15
2.2.1.1.6. Política Gubernamental	15
2.1.1.1.1.1. Experiencia y escala como barreras al ingreso	17
2.2.1.2. Intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes	18
2.2.1.2.1. Gran número de competidores o igualmente equilibrados.....	19
2.2.1.2.2. Crecimiento lento en el sector industrial	19
2.2.1.2.3. Costos fijos elevados o de almacenamiento	19
2.2.1.2.4. Falta de diferenciación o costos cambiantes	20
2.2.1.2.5. Incrementos importantes de la capacidad	20
2.2.1.2.6. Competidores diversos	20
2.2.1.2.7. Intereses estratégicos elevados	20
2.2.1.2.8. Fuertes barreros de salida.....	20

2.2.1.2.9.	Rivalidad Cambiante	21
2.2.1.3.	Presión de productos sustitutos	21
2.2.1.4.	Poder de negociación de los compradores	22
2.2.1.4.1.	Está concentrado o compra grandes volúmenes con relación a las ventas del proveedor	22
2.2.1.4.2.	Las materias primas que compra el sector industrial representan una fracción importante de los costos o compras del comprador.....	22
2.2.1.4.3.	Los productos que se compran para el sector industrial son estándar o no diferenciados.....	22
2.2.1.4.4.	Enfrenta bajas utilidades	23
2.2.1.4.5.	Los compradores plantean una real amenaza de integración hacia atrás	23
2.2.1.4.6.	El producto del sector industrial no es importante para la calidad de los productos o servicios del comprador	23
2.2.1.4.7.	El comprador tiene información total	23
2.2.1.5.	Poder de negociación de los proveedores	23
2.2.1.5.1.	Acción del gobierno como una fuerza en la competencia industrial	24
2.3.	Marco conceptual	25
2.4.	Marco Contextual	26
2.5.	Marco Legal.....	29
3.	METODOLOGIA.....	31
3.1.	Tipo de investigación.....	31
3.2.	Técnicas de Investigación	31
3.3.	Población y Muestra	31
4.	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	33
5.	CONCLUSIONES	38
6.	RECOMENDACIONES	40
7.	REFERENCIAS.....	41
8.	Anexos.....	43
8.1.	Entrevista directora de CAMACOL Huila	43
8.2.	Entrevista a empresarios del sector de la construcción de vivienda nueva en Neiva	43
8.3.	Entrevista a comprador de vivienda Nueva en la ciudad de Neiva	44
8.4.	Entrevista a proveedor del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva	44

TABLA DE FIGURAS

Figura 1. Fuerzas que mueven la competencia en un sector industrial	13
Figura 2. Variación anual de los indicadores de coyuntura del sector de la construcción IV trimestre (2017-2018).....	28
Figura 3. Variación anual del PIB total, valor agregado construcción y subsectores (a precios constantes) 2006 (IV trimestre)-2018 (IV trimestre).....	29

RESUMEN

El proyecto de grado titulado “Análisis estructural del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, 2019” se desarrolla desde la teoría del análisis estructural de Michael Porter, permitiendo caracterizar cada uno de los actores que influyen en el sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva. Este proyecto se desarrolla mediante una metodología de tipo descriptiva, ya que pretende diagnosticar y determinar el poder que tiene cada una de las fuerzas competitivas (poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los compradores, amenaza de nuevos ingresos, amenaza de productos o servicios sustitutos y rivalidad entre los competidores), del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva.

Palabras clave: Ventaja competitiva, cadena de valor, rol de compra, proveedor, portafolio de productos, barrera de entrada, productos sustituto, constructora, vivienda VIP, vivienda VIS, vivienda no VIS.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DESCRIPCIÓN

1.1. Descripción del problema

El sector de la construcción en el país ha sido muy dinámico durante los últimos años, pues, aunque para el año 2017, tuvo un crecimiento y se mantuvo hasta el primer semestre del año 2018, sin embargo, a mediados del año 2018, decreció fuertemente, razón por la cual, no se habían generado nuevos proyectos de construcción. Después de las elecciones presidenciales del año anterior, volvió a tener un crecimiento que ha permitido que entidades como la Cámara Colombiana de Constructores de Colombia, tenga expectativas favorables para este el 2019.

Según las estimaciones de la Cámara Colombiana de Construcción CAMACOL-, para el año 2019 el país, tendrá un crecimiento en el sector de la construcción de 3,1% a 4,1% (La República, 2019). Lo anterior, en razón a que se han generado diversos programas de apoyo económico (subsidios) para la obtención de viviendas, se han disminuidos tasas de interés para financiación de proyectos con créditos, y existe una gran generación de empleo por parte del sector, lo cual, ha promovido la intención de compra de vivienda para el presente año, según la Dra. Sandra Forero Presidenta ejecutiva de CAMACOL.

Teniendo en cuenta lo anterior, según la Dra. Ana María Gutiérrez Quintero, el Departamento del Huila no es la excepción, y tendrá una reactivación en el sector de la construcción que empezó a repuntar finalizando el segundo semestre del año 2018 (Bravo, 2018). Según la Dra. Gutiérrez, después de las elecciones presidenciales, se logró estabilizar el sector y además empezó su alza en el crecimiento, acompañado de un proceso de disminución en tasas de interés, lo que ha permitido una reactivación de este sector de la economía.

Según Ana María Gutiérrez, directora ejecutiva de CAMACOL capítulo Huila, se han promovido asesorías para la implementación técnica de la presentación de proyectos de vivienda para alrededor de 2.330 unidades para 17 municipios, lo que se ha visto

representado en más de 12.000 millones de pesos para invertir en estos por parte del gobierno nacional. Así mismo, se destaca que aproximadamente el 70% de los compradores potenciales de vivienda, han logrado este propósito, a través de subsidios como Mi casa ya, y otros, pues las entidades bancarias, cuentan con unos factores de préstamos elevados para los estratos 1 y 2.

Para la directora ejecutiva de CAMACOL, capítulo Huila, estas son las realidades del sector (Bravo, 2018):

- 1-La vivienda social ha sido el segmento de mayor resiliencia al ciclo económico, y hoy es principal segmento para los volúmenes del mercado de vivienda del país.
- 2-La vivienda de los segmentos medios y altos han experimentado una caída acentuada en los dos últimos años. Los estímulos como el FRECH No VIS, han ayudado a contener la contracción del mercado.
- 3-Pese a que se ha dado un deterioro en los indicadores de riesgo del mercado de vivienda, el ajuste se ha dado de manera ordenada.
- 4-El menor volumen de actividad no residencial ha impactado la generación de valor agregado.
- 5- Como punto de partida para 2019, tenemos un sector con ciclos más extensos, inventario terminado, oferta en fase de ajuste y recomposición entre segmentos.

Así mismo, se resalta que el día 28 de febrero de 2019, se actualizó el Decreto N° 1077 de 2015, en el cual se establecen que las entidades como el Fondo Nacional de Vivienda – FONVIVIENDA, el Fondo Nacional del Ahorro – FNA, promoverán, ejecutarán y dirigirán proyectos y programas de vivienda o remodelación de las mismas, según amerite el beneficiario, brindando un apoyo a las personas que deseen obtener o modificar su vivienda, proporcionando una mejor calidad de vida a las mismas (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2018).

Las anteriores intenciones se han promovido en razón a que según FENALCO el 45,9% de los colombianos cuentan con vivienda propia, el restante, se encuentran pagando arriendo. Por lo cual, y teniendo en cuenta que el país ha empezado a mejorar su panorama en lo referente al sector de la construcción, se han promovido políticas públicas que mejoren la calidad de vida de la población en aspectos como saneamiento básico y vivienda.

Además, se resalta que Según el Departamento Nacional de Estadística DANE para el cuarto trimestre del año 2018, en el país “se desembolsaron créditos por valor de \$3.221.534

miles de millones de pesos corrientes para compra de vivienda, de los cuales \$1.854.043 miles de millones fueron otorgados para compra de vivienda nueva y \$1.367.491 miles de millones fueron desembolsados para vivienda usada” (DANE, 2018).

Lo anterior indicando que, a los colombianos, les agrada en mayor medida adquirir una vivienda nueva por el hecho de poder modificar y adecuar los espacios a su preferencia y gusto. Para ello, los potenciales compradores realizan búsquedas que los ayuden a adquirir el producto que más se acomode a sus necesidades y deseos. Sin embargo, en algunas ocasiones las negociaciones por medio de páginas web (OLX, mercado libre, sitios oficiales de constructoras, etc.), redes sociales, no es tan confiable, motivo por el cual, algunos compradores deciden hacer caso omiso a estas plataformas virtuales y gastar tiempo haciendo la búsqueda de manera personal o por referencias de familiares y/o amigos.

De esta misma manera, realizan sus compras para proyectos de obra civil, bien sea de construcción y/o remodelación, para el año 2014, 1 de cada 10 colombianos realizaban compras por internet (Hernandez, 2014), actualmente, y aunque la cifra va en aumento, aún falta que el comprador adquiera una mayor confianza del proceso online; para el año 2017, 1 de cada 4 colombianos compraban por internet (Camara Colombiana de Comercio Electrónico, 2017). Así mismo, se resalta que la mayor parte de las compras por internet que se realizan en el país, pertenecen al sector textil, de la marroquinería, calzado, electrodomésticos, transporte y turismo, etc., sin embargo, los artículos para la construcción se siguen comprando en ferreterías de manera presencial.

Teniendo en cuenta las dinámicas del sector, y el auge del momento, es importante que se empiecen a aunar esfuerzos para hacer más productivo y solido el mismo, por lo anterior, en el presente proyecto se pretende caracterizar las dinámicas del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva para el año 2019.

A continuación, se expresa la pregunta de investigación:

¿Realizar un análisis estructural del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, para el año 2019?

1.2. Justificación

El presente proyecto de investigación, se ha formulado producto de la experiencia que han adquirido los investigadores en el sector constructor. Al visualizar las dinámicas que ha tenido el sector, y sobretodo valorar la importancia económica que tiene para la ciudad es evidente que se requiere que todos los que hacen parte de este sector empiecen a generar alternativas que fortalezcan el sector y brinden al consumidor final buenas y diversas opciones tanto en diseños, costos y demás.

De otra manera, se debe aprovechar que el sector financiero ha disminuido las tasas de interés para créditos de vivienda y/o remodelación, adicional, el gobierno nacional a través del Fondo Nacional de la Vivienda, ha generado programas de subsidios para las familias de estratos 1, 2 y 3 y otro tipo de poblaciones, lo cual incrementa la demanda de este tipo de productos, por tal motivo, los constructores deben responder a esta demanda de manera inmediata y en tiempos ágiles además de precios cómodos.

Por lo anterior, se pretende realizar un análisis estructural del sector de la construcción en la ciudad de Neiva, con el fin de evidenciar las dinámicas que se han presentado en el mismo, en los últimos años.

1.3. Amplitud del problema

El presente proyecto de investigación se realizará en la ciudad de Neiva (Huila) tendrá como propósito analizar el sector de la construcción de vivienda nueva desde el punto de vista de los actores que participan de él, con el fin de determinar si es un sector competitivo a nivel local.

1.4. Delimitación y Alcances

EL proyecto denominado “Análisis estructural del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, 2019”, tendrá como referente las constructoras de la ciudad, pues se pretende describir las situaciones que se están presentando en el sector y como se han adoptado políticas que han dinamizado el mismo.

1.5. Pregunta de investigación

¿Realizar un análisis estructural del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, para el año 2019?

1.6. Hipótesis

Caracterizar los actores que intervienen en el sector de la construcción de vivienda nueva de la ciudad de Neiva para el año 2019.

Causa: Caracterizar los actores que intervienen en el sector de la construcción

Consecuencia: Determinar si es un sector competitivo en la ciudad de Neiva.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Analizar el sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva para el año 2019, desde una perspectiva estructural.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de los compradores (consumidores) de vivienda nueva en la ciudad de Neiva.
- Diagnosticar la situación actual de los proveedores de insumos para la construcción de vivienda nueva en Neiva.
- Diagnosticar la situación actual de los constructores (firmas, empresas, etc.) de vivienda nueva en la ciudad de Neiva.
- Detallar el portafolio de productos (tipos de vivienda) ofrecidos a los compradores de vivienda nueva en la ciudad de Neiva.
- Determinar la posición gubernamental en la legislación para el sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva.

2. MARCO TEORICO

2.1. Revisión de la Literatura

El mercado colombiano o la actividad económica, se encuentran clasificadas en tres sectores: primario o agropecuario, secundario o industrial, terciario o de servicios, y adicional a ello, se encuentran clasificados según su especialización; es allí donde se puede encontrar aproximadamente 10 sectores de la economía, dentro de ellos, encontrando el sector de la construcción (Biblioteca Banco de la República, 2019). En él se incluyen las empresas proveedores de bienes o servicios y que desarrollan proyectos de construcción en el país.

Así mismo, para este proyecto de investigación se tomará como referencia el enfoque y las dimensiones que Porter detalla en su libro Ventaja Competitiva (Porter M. , 1985); para este autor una organización debe establecer el valor rentable a largo y mediano plazo, desarrollando estrategias que le permitan ser efectivo mediante el liderazgo en costos, diferenciación de productos y enfoque.

Según Porter (1985) “La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. (...) Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, podemos afirmar que la finalidad de cualquier estrategia de empresa es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo empleado para generar el producto. Por lo cual, en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la posición competitiva”

En este orden de ideas, se pueden implementar tres (3) tipos de estrategias competitivas genéricas, las cuales se pueden aplicar a cualquier tipo de empresa y buscan valorar a largo tiempo una organización. Este tipo de estrategias busca consolidar el valor de la organización desde el inicio de su cadena productiva hasta que termina, logrando que cada “eslabón” de la cadena sea rentable. Lo anterior, no indica que una empresa debe disminuir sus costos de producción en razón a disminuir precios de venta, sino por el contrario, establecer unos costos de producción que paguen todos los beneficios que se adquieren con

sus productos y/o servicios.

Desde este punto de vista el sector debe evaluar si está siendo competitivo con sus clientes y proveedores, además si está teniendo en cuenta las amenazas de competidores potenciales y de productos o servicios sustitutos este modelo se denomina fuerzas competitivas, y a través de él se pretende determinar el grado de competitividad de una organización en el sector (Escuela internacional de profesionales y empresas, s.f.).

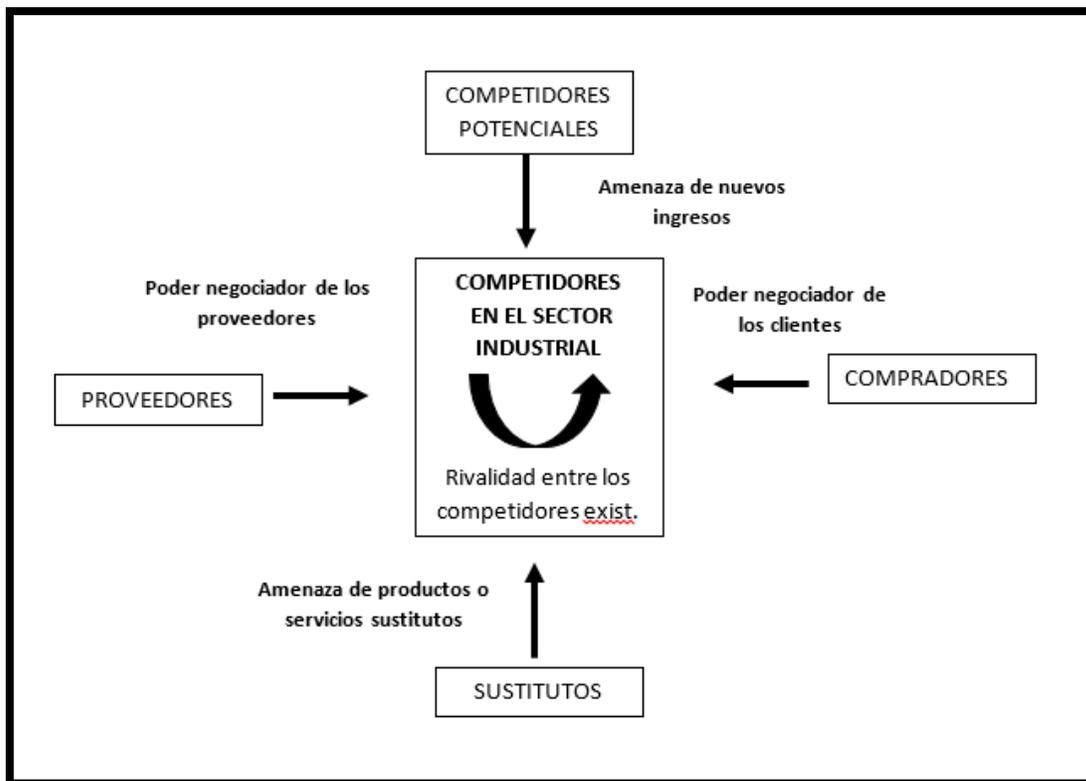
2.2. Marco teórico

2.2.1. Análisis Estructural de los Sectores Industriales.

Para Porter M. (1988), “La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente”, es decir, en todas las industrias existen fuerzas externas que afectan las empresas del sector, y depende solamente de las empresas, enfrentarse y superar estas dinámicas externas.

Para Porter M. (1988), existen cinco fuerzas que afectan la competitividad de un sector, las cuales son: Poder de negociación de los proveedores, Poder de negociación de los compradores, Amenaza de nuevos ingresos (Barreras de entrada), Amenaza de productos o servicios sustitutos, y Rivalidad entre los competidores existentes, según se muestra en la Figura No. 1, esto demuestra que la competencia en el sector industrial no se considera simplemente teniendo en cuenta a los competidores. Todos los actores que interactúan en el medio pueden convertirse en competidores dependiendo del grado de importancia o “poder” que tengan sobre las empresas del sector.

Figura 1. Fuerzas que mueven la competencia en un sector industrial



Tomado de: (Porter M. , 1985).

Las cinco fuerzas competitivas son determinantes para establecer la rentabilidad del sector y la intensidad de la competencia; es decir, deben ser analizadas para formular la estrategia de las empresas del sector, pues una o varias fuerzas, pueden gobernar la industria e imponer algunos factores, como: precios, demanda, oferta, y de esta manera decidir sobre el futuro del sector.

“...el elemento central del análisis de la estructura de un sector industrial o “análisis estructural”, está en identificar las características básicas fundamentales de dicho sector industrial arraigadas en su entorno económico y tecnológico tales, que conformen la arena en la cual debe fijarse la estrategia competitiva.” (Porter M. , 1985)

Lo anterior indica que cada empresa del sector tiene aspectos a favor o en contra, débiles o fuertes, que deberán ser considerados al analizar la estructura del sector; dicha estructura puede cambiar gradualmente a través del tiempo. A continuación, se expondrán las cinco fuerzas competitivas que interactúan en el sector:

2.2.1.1. Amenaza de ingreso (Barreras de entrada)

En todos los sectores industriales, existe la competencia de nuevos competidores, buscando obtener un porcentaje de participación en el mercado, además de recursos necesarios para sobrevivir a las dinámicas del sector. Lo anterior, genera en algunas ocasiones una disminución en precios de venta, inflación de costos de producción, y finalmente, reducción de la rentabilidad.

Este tipo de fuerza, depende de las barreras de entrada que están presentes en el sector, asociadas a la reacción de los competidores existentes que debe esperar el que ingresa. Se han establecido seis factores principales que actúan como barreras de ingreso a una industria:

2.2.1.1.1. Economías a Escala

Las economías a escala se refieren a grandes volúmenes de producción por periodo y como consecuencia se reducen los costos unitarios de producción. Esto genera que las empresas que están intentando ingresar a la industria, se vean en desventaja, pues tendrían que producir a gran escala (recibiendo menos ingreso por más volumen) o producir a pequeña escala y aceptar una desventaja en costos. “las unidades de empresas sectores múltiples pueden ser capaces de alcanzar economías similares a las de escala, si pueden compartir las operaciones o funciones sujetas a la reducción de los costos por volumen, con otros sectores de la empresa.” (Porter M. , 1985).

2.2.1.1.2. Diferenciación del producto

Las empresas establecidas en la industria tienen identificación de marca y lealtad entre los clientes, producto de la publicidad del pasado, servicio al cliente, diferencias en el producto o por liderazgo en la participación en el mercado (Porter M. , 1985). Este tipo de barrera de entrada hace que las empresas que desean ingresar en el sector inviertan un ingreso considerable para ajustar su producto y disminuir la lealtad de la empresa líder con los clientes. Este tipo de esfuerzo implica pérdidas de iniciación que por lo general implican que no habrá valor rescatado y requieren un largo periodo de tiempo para surgir.

2.2.1.1.3. Requisitos de Capital

La inversión de grandes recursos financieros para competir, genera una barrera de entrada; la inversión en publicidad, investigación y desarrollo (Porter M. , 1985). Este tipo

de barreras, no son tan difíciles de establecer, pues actualmente, las empresas disponen de capital en un mercado de capital, lo que genera un riesgo al mal uso del mismo, de la misma manera, es más fácil encontrar que algunos proveedores como estrategia de venta, deciden dar más beneficios crediticios en materias primas a las empresas.

2.2.1.1.4. Costos cambiantes

Este factor está relacionado con la variación que se puede presentar en los costos de producción al cambiar de proveedor; estos costos cambiantes, pueden incluir desde el costo que se asume por reentrenar el empleado, como el tiempo para probar y calificar una nueva fuente, la necesidad de ayuda técnica, el rediseño del producto, entre otros. “si estos costos son altos, entonces el proveedor de nuevo ingreso tendrá que ofrecer una gran mejoría en el costo o desempeño, para que el comprador cambie el actual” (Porter M. , 1985).

2.2.1.1.5. Acceso a los canales de distribución

Al intentar asegurar la distribución para su producto, una empresa puede lograr interponer una barrera de entrada; la nueva empresa, deberá persuadir a los distribuidores para que acepten su producto mediante reducción de precios, asignación de publicidad compartida, entre otras acciones, lo cual reduce las utilidades. “Cuanto más limitados sean los canales de mayoreo o menudeo para un producto y cuanto más tengan atados los competidores existentes, es obvio que será más difícil el ingreso al sector industrial” (Porter M. , 1985).

2.2.1.1.6. Política Gubernamental

El gobierno puede limitar o incluso impedir el ingreso a industrias con controles tales como los requisitos de licencia y limitaciones en cuanto al acceso de materias primas (Porter M. , 1985). Las restricciones gubernamentales más útiles al ingreso se pueden derivar de controles tales como las normas sobre la contaminación del aire y del agua, seguridad y normas del producto y reglamentos de eficacia.

Esta fuerza que evalúa la estructura de un sector de la industria, cuenta con desventajas para los que desean ingresar, independiente de las economías de escala, algunas son, según Porter M., (1985):

- a) Tecnología de producto patentado: mantiene la propiedad de los conocimientos

del producto y/o sus características de diseño.

- b) Acceso favorable a materias primas: las empresas con gran participación en el mercado pueden contratar fuentes de materias primas más favorables y/o haber logrado negociar sus necesidades previsibles a precios que reflejan la relación de la oferta y la demanda menor a la real.
- c) Ubicaciones favorables: las empresas establecidas pueden haber posesionado las ubicaciones favorables antes de que las fuerzas del mercado subieran los precios para captar su valor total.
- d) Subsidios gubernamentales: este factor puede convertirse en una ventaja duradera para las empresas establecidas en la industria.
- e) Curva de aprendizaje o de experiencia: En algunos negocios, se da la tendencia de disminuir los costos unitarios de producción a medida que la empresa adquiere conocimiento (experiencia acumulada) sobre la fabricación del mismo. Mientras que las empresas de ingreso reciente, no tienen ninguna experiencia, por lo cual sus costos serán más elevados que las empresas establecidas.

Otro factor que influye en las barreras de ingreso es la reacción esperada de los competidores que se encuentran establecidos en el sector contra las expectativas de los nuevos competidores. Lo anterior puede generar represalias para el ingreso y por lo tanto lo demoran, lo que puede resultar es:

- Represaría histórica a los competidores que quieren ingresar al sector.
- Empresas establecidas en el sector que cuentan con capacidades y/o recursos sustanciales para defenderse.
- Empresas establecidas con gran compromiso en el sector y activos de poca liquidez inmovilizados en ella.
- Crecimiento lento del sector, lo que limita la habilidad del mismo para absorber nuevas empresas.

Otro aspecto determinante en las barreras de entrada de un sector de la industria, es la estructura de precios baja como un disuasivo al ingreso, según Porter (1985), las barreras de

entrada se pueden eliminar:

“...si las empresas existentes eligen o son obligadas por la competencia a establecer precios por debajo del precio disuasivo al ingreso. Si los precios están por arriba de este, los beneficios en términos de rentabilidad pueden ser de corta duración porque se dispararán por el costo de combatir o coexistir con los competidores de nuevo ingreso”.

A continuación, se describen las características de las barreras de ingreso:

- En primer lugar, las barreras de entrada pueden y son cambiantes en cuanto varían las condiciones descritas con anterioridad.
- En segundo lugar, las barreras de ingreso son afectadas por condiciones internas como las decisiones estratégicas de la empresa, y externas como las razones que no controla la organización.
- En tercer lugar, las empresas pueden poseer recursos o habilidades que le permiten salvar la barrera de ingreso a un sector de la industria en forma más barata que a otras.

2.1.1.1.1.1. Experiencia y escala como barreras al ingreso

Generalmente las economías de escala y la experiencia coinciden en utilizarse en el mismo periodo de tiempo, sin embargo, ambas tienen distintas propiedades como barreras de ingreso. Las economías de escala representan siempre una ventaja en costos de producción, pues de fábrica un mayor volumen y con ello, el costo unitario es menor. Sin embargo, esta ventaja en costos solo es inigualable alcanzando una escala comparable o la diversificación apropiada que permita que distintas áreas de la empresa compartan costos.

Este tipo de producción genera unas limitaciones como barreras al ingreso de las empresas existentes, si se evalúa desde el punto de vista estratégico, por ejemplo:

- Los grandes volúmenes y en consecuencia costos bajos, se limita generando otras barreras de ingreso para la diversificación, como la diferenciación de producto o la habilidad de patentar procesos, tecnologías, etc.
- Las empresas que producen en grandes volúmenes se ven afectadas por los cambios tecnológicos, pues las instalaciones diseñadas para las economías de escala son más especializadas lo que produce que no se adapten rápidamente.
- El compromiso para lograr economías de escala utilizando la tecnología existente

puede opacar la percepción de nuevas posibilidades tecnológicas u otras formas de competir que dependen en menor medida del volumen.

Por otro lado, se tiene la experiencia, sin embargo, está por sí sola no logra generar una barrera de entrada. Para que se pueda determinar la experiencia como barrera de ingreso, esta debe cumplir otros requisitos como que sea patentada y que no esté disponible a los competidores existentes o potenciales, mediante copiado, contratación de empleados por la competencia, o compra de maquinaria más avanzada a los proveedores de equipo, o quizás, tal vez por adquisición de conocimientos a través de asesorías y/o consultorías.

Este tipo de barrera de ingreso cuenta con otras limitaciones a la curva de la experiencia:

- Cuando se invierte en tecnología en algún proceso o producto, se ve afecta la experiencia, puesto que el personal de la empresa, debe iniciar su proceso de aprendizaje.
- La búsqueda del bajo costo mediante la experiencia puede generar coaliciones con otras barreras, por ejemplo, la diferenciación de producto por la imagen o avances tecnológicos.
- Cuando varias empresas establecidas en el sector basan su estrategia sobre la curva de la experiencia, las consecuencias, pueden ser traumáticas cuando el sector detenga su crecimiento.
- Finalmente, cuando se intenta reducir el costo a través de la experiencia, se pueden enfocar en aspectos diarios y no en el desarrollo de nuevos mercados.

2.2.1.2. Intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes

La rivalidad entre los competidores se presenta cuando un competidor siente la necesidad de luchar por su posición en el mercado o ve una oportunidad de mejorar su posición. En algunos casos se basan en la manipulación de tácticas como la competencia en precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos e incrementos en el servicio al cliente o cumplimiento de la garantía por los productos vendidos (Porter M. , 1985).

Según Porter, en las grandes industrias se presenta un fenómeno observable el cual identifica que apenas se produce un movimiento competitivo de una empresa esta produce

efectos sobre sus competidores, de esta forma se incitan las represalias o esfuerzos para contrarrestar dichos movimientos, lo que significa que las empresas son mutuamente dependientes.

Cuando las organizaciones compiten por precios, se presenta inestabilidad del sector desde el punto de vista de la rentabilidad, puesto que las rebajas en precio son fácilmente igualadas por sus rivales, y una vez igualadas, disminuyen los ingresos para todas las empresas; siempre y cuando la elasticidad de la demanda sea elevada.

A continuación, se detallan algunos factores que influyen en esta fuerza:

2.2.1.2.1. Gran número de competidores o igualmente equilibrados

En las industrias se presentan dos tipos de situaciones entre los competidores: en primer lugar, existen sectores donde abundan los competidores, lo que genera que en algunas ocasiones, los grandes competidores hagan jugadas estratégicas, considerando que no serán evidentes para la competencia; en segundo lugar, cuando en la industria existen pocas empresas pero es evidente el desequilibrio entre tamaño y recursos percibidos, se genera inestabilidad debido a que buscarán pelear por la participación en el mercado.

Cuando se tiene un líder o pocos líderes del sector industrial se pueden imponer disciplina y coordinación en la industria mediante estrategias como el liderazgo en costos (Porter M. , 1985).

2.2.1.2.2. Crecimiento lento en el sector industrial

“Este aspecto origina que la competencia se convierta en un juego por mayor participación en el mercado para las empresas que buscan expansión” (Porter M. , 1985). Sin embargo, en este proceso, las empresas pueden incurrir en el deterioro de sus recursos financieros y administrativos creciendo solamente al ritmo del sector.

2.2.1.2.3. Costos fijos elevados o de almacenamiento

Cuando se elevan los costos fijos se presiona fuertemente a las empresas para que estas operen en su capacidad total, lo cual, conlleva a una disminución significativa de los precios de venta. “El factor más importante de costos, es la proporción de los costos fijos en relación al valor agregado, y no los costos fijos como proporción de los costos totales” (Porter M. ,

1985). Este fenómeno se presenta en mayor proporción en las empresas en las cuales sus compras por concepto de materias primas representan una parte importante del costo, en este sentido no se genera valor agregado o es muy bajo.

2.2.1.2.4. Falta de diferenciación o costos cambiantes

El comprador generalmente tiene establecidos ciertos criterios de selección y compra de productos, sin embargo, cuando estos (productos) no generan ningún valor adicional el comprador se basa en el precio y el servicio prestado, lo cual produce una competencia en estos dos aspectos.

2.2.1.2.5. Incrementos importantes de la capacidad

Este hecho se presenta en las economías a grande escala, pues se incrementa la capacidad instalada y con ello, se incurre en disminución de los costos, generando una alteración entre la oferta y la demanda.

2.2.1.2.6. Competidores diversos

En todas las industrias existen competidores diferenciados por características propias, como ideologías, idiomas, creencias, etc., esto genera que las estrategias que establece un competidor puede ser dañina para otro, desde un punto de vista cultural. En este sentido la interpretación de las reglas juega un papel importante para las empresas del sector, pues, así mismo, se generan estrategias, que influyen en la oferta y/o demanda de los productos o servicios.

2.2.1.2.7. Intereses estratégicos elevados

Cuando las empresas que intervienen en la industria pretenden liderar dicho sector, se presenta una mayor rivalidad, puesto que todas quieren lograr el éxito. En este sentido los objetivos estratégicos de las empresas, desestabilizan porque se convierten en estrategias de expansión e implican disposición potencial para sacrificar utilidades (Porter M. , 1985).

2.2.1.2.8. Fuertes barreros de salida

“Las barreras de salida son factores económicos, estratégicos y emocionales que mantienen a las empresas compitiendo en los negocios aun cuando estén ganando rendimientos bajos o incluso negativos sobre la inversión” (Porter M. , 1985). Algunas

fuentes de barreras de entrada son:

- Activos especializados o ubicación particular que tiene poco valor de liquidación o un costo elevado de transferencia.
- Costos fijos de salida: entre ellos están los contratos laborales, costos de reinstalación, capacidades de mantenimiento, etc.
- Interrelaciones estratégicas: habilidades mercadotécnicas, acceso a mercados financieros, etc.
- Barreras emocionales: identificación con el negocio, lealtad hacia los empleados, orgullo, etc.
- Restricciones sociales y gubernamentales: negación o falta de apoyo gubernamental, por los efectos que pueda generar la empresa al salir de la industria: pérdida de empleos, etc.

2.2.1.2.9. Rivalidad Cambiante

Este estado se presenta cuando un sector ha llegado a su punto de madurez, en este sentido, ya no crece el mercado y genera una rivalidad constante por obtener utilidades. Otro caso en el que se puede dar una rivalidad cambiante es cuando se introduce una adquisición, es decir, la innovación tecnológica eleva el nivel de los costos fijos en el proceso de producción. Otro claro ejemplo que se presenta, es elevar los costos cambiantes de los compradores, a través de brindar una ayuda técnica o un asesoramiento a los clientes para diseñar el producto de acuerdo a sus operaciones.

2.2.1.3. Presión de productos sustitutos

Todas las empresas compiten con empresas que producen artículos sustitutos. Estos limitan los rendimientos de un sector industrial colocando un tope sobre los precios que las empresas en la industria pueden cargar rentablemente (Porter M. , 1985). Los productos sustitutos no solo limitan las utilidades en tiempos normales, sino que también reducen la bonanza que un sector de la industria puede cosechar en tiempos de auge.

Según Porter, cuando se busca otros productos que pueden desempeñar la misma función que el producto del sector industrial, se identifican los sustitutos, sin embargo, aunque a

simple vista parece sencillo, requiere de un análisis minucioso de los demás sectores que no tienen relación con los productos.

“Los productos sustitutos que merecen la máxima atención son aquellos que (1) están sujetos a tendencias que mejoran su desempeño y precio contra el producto del sector industrial o (2) los producidos por sectores industriales que obtienen elevados rendimientos” (Porter M. , 1985). El último caso, sobre todo si se presenta una leve mejora en desempeño o reducción de costos.

2.2.1.4. Poder de negociación de los compradores

“Los compradores compiten en el sector industrial forzando la baja de precios, negociando por una calidad superior o más servicios y haciendo que los competidores compitan entre ellos - todo a expensas de lo rentable de la industria” (Porter M. , 1985). Este poder que se genera en los grupos de compradores depende de varias características de su situación en el mercado y de la importancia de sus compras, pues un grupo de compradores se considera con relevante poder cuando se presentan las siguientes situaciones:

2.2.1.4.1. Está concentrado o compra grandes volúmenes con relación a las ventas del proveedor

Cuando un solo comprador realiza adquiere productos en grandes cantidades, eleva la importancia del mismo, sobre la empresa.

2.2.1.4.2. Las materias primas que compra el sector industrial representan una fracción importante de los costos o compras del comprador

Los compradores invierten los recursos necesarios para comprar a un precio favorable y en forma selectiva (Porter M. , 1985).

2.2.1.4.3. Los productos que se compran para el sector industrial son estándar o no diferenciados

Los compradores influyen en la rivalidad de los proveedores, cuando buscan proveedores alternativos. En el caso que el comprador enfrente costos bajos por cambiar de proveedor, esto aumenta el poder sobre el proveedor.

2.2.1.4.4. Enfrenta bajas utilidades

Las bajas utilidades presionan para disminuir los costos de compra...se puede presentar que los compradores con alta rentabilidad son generalmente menos sensibles a los precios (Porter M. , 1985).

2.2.1.4.5. Los compradores plantean una real amenaza de integración hacia atrás

Cuando los compradores estén parcialmente integrados (agregaciones), pueden exigir concesiones de negociación, es decir, se puede dar una integración gradual, en la cual, algunos componentes los producen y otros los adquieren a proveedores externos. Esto genera una amenaza mayor de integración y les proporciona conocimiento detallado sobre los costos de fabricación. Este poder puede ser neutralizado cuando las empresas de la industria amenazan con la integración hacia los sectores industriales del comprador.

2.2.1.4.6. El producto del sector industrial no es importante para la calidad de los productos o servicios del comprador

“Cuando la calidad de los productos de los compradores están muy afectados por el producto del sector industrial, los compradores son menos sensibles a los precios” (Porter M. , 1985).

2.2.1.4.7. El comprador tiene información total

Cuando el comprador logra tener información importante sobre algunas variables como demanda, precios del mercado y/o costos del proveedor, tiene un mayor poder de negociación, pues conoce el sector en que interviene la empresa.

2.2.1.5. Poder de negociación de los proveedores

“Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios” (Porter M. , 1985), esto se debe a elevar los precios en una industria que es incapaz de repercutir el aumento de los costos. Existen ciertas condiciones que hacen que la negociación sea ventajosa para los proveedores, al igual que el caso de los compradores, las cuales se detallan a continuación:

- Concentración en el sector industrial al que vende y está dominado por pocas

empresas

- Que no estén obligados a competir con otros productos sustitutos para la venta en su sector industrial
- Que la empresa no es un cliente importante del grupo proveedor
- Que el proveedor venda un producto que sea un insumo importante para el negocio del comprador
- Que los productos del grupo proveedor están diferenciados o requieren costos por cambio de proveedor
- Que el grupo proveedor represente una amenaza real de integración hacia adelante

Según Porter, proveedor no es solamente quien suministra materia prima, sino también la mano de obra, pues proporciona capital de trabajo para la empresa. En algunas ocasiones los trabajadores sindicalizados, pueden tener un gran poder de negociación que en algún momento afecta la empresa, en comparación con las empresas del sector.

2.2.1.5.1. Acción del gobierno como una fuerza en la competencia industrial

El gobierno y las acciones que ejerce sobre las industrias deben ser tenidos en cuenta en todas las fuerzas que interactúan en el sector. Pues este actor, puede regular o dinamizar mediante políticas públicas la posición de una industria particular, algunos ejemplos claros, son: el establecimiento de subsidios, reglamentos y otros medios, por este motivo, no se puede realizar un análisis estructural completo si no se analizan las acciones gubernamentales (Porter M. , 1985).

A partir del análisis de las cinco fuerzas competitivas, se puede elegir la estrategia competitiva de la empresa, a través de la identificación de sus fuerzas y debilidades en función del sector industrial en el cual compete.

“El análisis estructural puede utilizarse para pronosticar la rentabilidad eventual de un sector industrial” (Porter M. , 1985).

Es importante considerar otros autores, debido a la complejidad que representa realizar un análisis estructural de un sector determinado. Para (Prahalad & Gary, 1992), la organización se concibe como competitiva cuando genera ventajas formuladas de las

fortalezas en sus capacidades y recursos.

2.3. Marco conceptual

- **Ventaja Competitiva:** Es un atributo que hace que una empresa o sector tenga una posición superior con respecto a otra.
- **Cadena de Valor:** Es la unión de cada eslabón del proceso que desarrolla una organización o sector para el proceso de producción. (Producción, Logística, Distribución, etc.).
- **Roles en la compra:** En el proceso de compra se identifican varios actores como participantes. Según Philip Kotler (2002), en el proceso de compra se desarrollan diversos roles, algunas veces, coincide con la misma persona; en este interactúan: El iniciador, que es quien percibe la necesidad; el prescriptor, la persona que hace la sugerencia, da opiniones, o tiene algún grado de autoridad, por lo cual, su opinión será escuchada, luego, se tiene al facilitador, que es la persona que suministra una información clara, establece contacto con el comprador, etc, en seguida, se tiene al decisor, quien tiene la potestad para elegir entre varias opciones, luego, se tiene al aprobador, quien ratifica la compra o gasto, en seguida, se presenta el rol de cliente, que es quien paga y realiza la transacción de compra y, finalmente, está el consumidor o usuario final, quien disfruta la compra.
- **Proveedor:** Es considerada la persona natural o jurídica que suministra un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contraprestación, esta definición es tomada de enciclopedia económica.
- **Portafolio de productos:** Es el abanico de opciones que brinda una empresa u organización a sus clientes y potenciales compradores.
- **Barreras de entrada:** Son las acciones que están encaminadas a que una empresa no pueda ingresar a un sector de la economía.
- **Producto sustituto:** Es el producto que cumple la función de un bien y/o servicio que está establecido en un sector de la economía. Generalmente, el producto sustituto no pertenece al mismo sector.

- Constructora: Es una organización que planea, organiza y ejecuta un proyecto de obra civil, entre ellos: edificaciones, carreteras, etc.
- Vivienda VIS: “Es aquella que reúne los elementos que aseguran su habitabilidad, estándares de calidad en diseño urbanístico, arquitectónico y de construcción cuyo valor máximo es de ciento treinta y cinco salarios mínimos legales mensuales vigentes (135 SMLM).” (Ministerio de Vivienda, 2019)
- Vivienda No VIS: Es aquella que supera en precio de venta los 135 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv).
- Vivienda VIP: “Es aquella vivienda de interés social cuyo valor máximo es de setenta salarios mínimos legales mensuales vigentes (70 SMLM).” (Ministerio de Vivienda, 2019).

2.4. Marco Contextual

La ciudad de Neiva, ha desarrollado “una economía muy dinámica basada en el ecoturismo, gastronomía, industria y comercio” (Alcaldía de Neiva, 2019), es decir, aún cuenta con una economía basada en el sector primario (agricultura y ganadería) según se indica, el 64,9% corresponde a la agricultura, 8,7% al sector pecuario y el 7,2% al sector piscícola. En cuanto a la actividad industrial se resalta que existe gran explotación minera de oro, plata, caliza, mármol y cobre, de lo cual, el 11% de los establecimientos de la ciudad se dedican al sector industrial. Así mismo, se resalta que en los últimos años se han instalado fábricas de productos alimenticios, bebidas, jabones, y otros productos manufacturados. De otro manera, se resalta que el sector comercio es uno de los más activos en la economía de los neivanos, sin embargo, esto ha promovido el comercio informal (ventas ambulantes), sin embargo, se ha motivado la inversión nacional y extranjera por parte de diversas plataformas comerciales.

En cuanto a la cultura de los neivanos (costumbres, creencias, imaginarios) se considera que gira en torno a las fiestas de san pedro, que son característica del Departamento del Huila. A través de estas fiestas se impulsan todos los sectores de la economía (producción artesanal, carrocías, alimentos) debido a la gran afluencia de turistas. Esto ha redefinido los hábitos de consumo en los habitantes de la ciudad, pues desde el gobierno municipal se

impulsan constantemente campañas de prevención de las enfermedades actuales (estrés, y demás) logrando con ello, que los neivanos consideren mantener hábitos de vida saludable.

Esto ha hecho que el sector sur de la ciudad de Neiva, se haya convertido en la nueva cara de la ciudad (Neiva la Nueva), con edificaciones modernas, antisísmicas, al mismo tiempo habitable, que no solo tenga en cuenta las dimensiones de la vivienda, sino además los espacios de esparcimiento y zonas de recreación.

Por lo anterior, al elaborar proyectos de vivienda, edificaciones y todo tipo de construcciones, algunos productores (proveedores) en el desarrollo de sus proyectos se ven altamente afectados por las demoras en el requerimiento de licencias y/o permisos ambientales y urbanas, incremento de costos por elaboración de estudios, estar inmerso en sanciones por ejecuciones desarrolladas de manera inadecuada, cambios en aspectos no contemplados, demandas y respuesta de las mismas, consideraciones que se salen del presupuesto inicial. Estos y otros aspectos afectan notablemente el desarrollo normal de las obras de construcción motivo por el cual, en algunas ocasiones se extiende el tiempo de ejecución de los proyectos e incomoda a los consumidores (propietarios), inversionistas y socios de las obras.

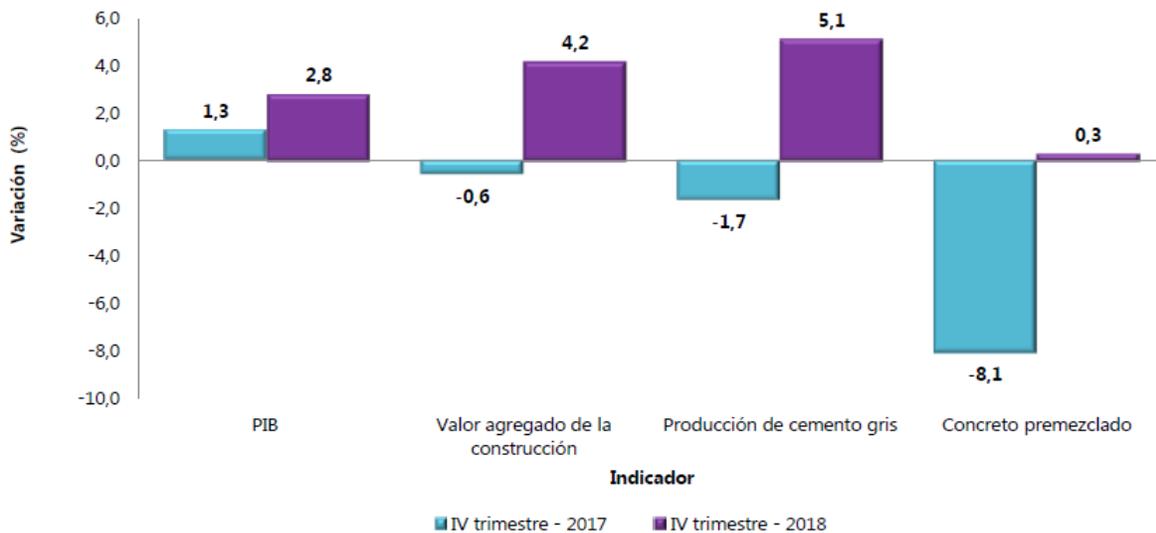
El incremento y/o disminución de las tasas de interés es otro factor importante que ha golpeado fuertemente el sector de la construcción, para ello, desde el año anterior, a partir del cuarto trimestre el banco de la república ha decidido dinamizar la economía nacional a través de la disminución en las tasas de interés, motivando a la población colombiana a que adquiera y/o remodele sus viviendas.

Así mismo, se resalta que el 45% de la población colombiana tiene su vivienda propia o está en proceso de adquirirla, este factor ha promovido a que las constructoras desarrollen nuevos proyectos de inversión, a precios estables.

Según el (DANE, 2019), el sector de la construcción para el IV trimestre del año 2018 presentó unas variaciones favorables para la industria, se evidencia que las empresas del sector a nivel nacional, han recurrido a nuevas técnicas en materia de construcción, innovaciones que han logrado dar una mejor relación costo beneficio a los compradores de este sector. Estas nuevas técnicas utilizadas han logrado disminuir los precios de venta del portafolio

de productos ofrecidos.

Figura 2. Variación anual de los indicadores de coyuntura del sector de la construcción IV trimestre (2017-2018)



Fuente: DANE, IEAC.

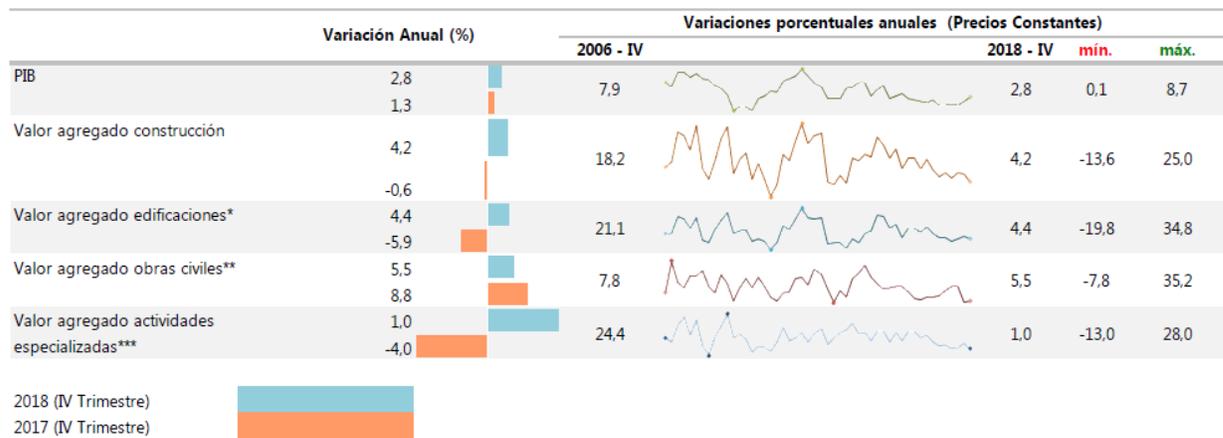
Los indicadores de coyuntura del sector de la construcción para el IV trimestre de 2018, muestran que la participación del sector en el PIB nacional creció 0,1% con respecto al año anterior, así mismo, se obtuvo un mayor valor agregado en el sector de 1,2% debido a las nuevas tendencias que se han desarrollado a nivel mundial, sobretodo en el caso de obras civiles (carreteras, etc.), en cuanto al IPC de vivienda, se evidencia que ha aumentado 0,12% con respecto al año anterior. Así mismo, se debe considerar que, en cuanto a la oferta, se ha disminuido por la fuerte recesión que ha vivido el país, este ha sido uno de los sectores más golpeados por las dinámicas de la economía, y los constructores han tenido que esperar y hacer lanzamientos paulatinamente, dando prioridad a la venta de las edificaciones que ya han construido. Un indicador que resalta lo mencionado anteriormente, es el área culminada de edificaciones (variación anual %), pasó de ser 36,3% en el 2017 a 11,4% para el IV trimestre del año 2018.

En cuanto a la demanda, se evidencia según el DANE, que la inestabilidad económica no perjudicado a los consumidores; pues, se han disminuido los créditos desembolsados para vivienda de un 2,1% en 2017 a un -7,9% para el IV trimestre de 2018; por lo cual, aunque el gobierno nacional, departamental y municipal, realicen convocatorias para viviendas de interés social, la población no tiene el poder adquisitivo para hacer uso de dichos subsidios. Así mismo, se resalta el índice de

precios de vivienda nueva (variación anual %) que ha pasado de 7,59% en el año 2017 a 8,11% para el IV trimestre del año 2018.

Según el DANE (2019), el PIB aumentó (a precios constantes) 2,8% con respecto al mismo periodo del año 2017, lo anterior, debido a que se ha generado un mayor valor agregado a grandes ramas de actividad, como lo es la construcción, que obtuvo una variación anual positiva en los subsectores de edificaciones residenciales y no residenciales (4,4%) y las obras civiles (5,5%).

Figura 3. Variación anual del PIB total, valor agregado construcción y subsectores (a precios constantes) 2006 (IV trimestre)-2018 (IV trimestre)



Fuente: DANE, IEAC

En cuanto a la generación de empleo, según el DANE, el sector de la construcción participa con el 6,8% de los 22.355 miles de personas ocupadas a nivel nacional. Adicionalmente, se resalta que a pesar de que la cifra de ocupación disminuyó a nivel nacional, la rama de la construcción aumentó en 8% en el trimestre móvil noviembre 2018- enero de 2019 con respecto al mismo periodo de la vigencia anterior. Así mismo, se resalta que la mayor generación de empleo se presenta en las cabeceras municipales con un 87,6% de participación, y un 12,4% en centros poblados y rurales disperso.

2.5. Marco Legal

El marco legal del presente proyecto de investigación se fundamenta en el Decreto N° 1077 de 2015 por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Vivienda, Ciudad y Territorio, y que tiene por objetivo lograr un incremento en la calidad de vida de la población colombiana, a través de la formulación, coordinación, ejecución y demás

procesos, planes y proyectos en materia del desarrollo territorial y urbano, mediante la financiación de vivienda y prestación de servicios públicos de agua potable y saneamiento básico.

Así mismo, en materia de construcción se tiene como marco legal el reglamento colombiano de construcción sismo resistente NSR-10, establecido por la comisión asesora permanente para el régimen de construcciones sismo resistentes (creada mediante la Ley 400 de 1997), el cual determina los requisitos generales de diseño y construcción sismo resistente, en materia de diseño, carga, concreto, mampostería, casas de uno y dos pisos, carpintería metálica, estudios geotécnicos, etc.

Por otra parte, el Ministerio de Minas y Energía ha establecido la Resolución 9 0708 del 30 de agosto de 2013 denominada RETIE, por medio de la cual se fundamentan las medidas tendientes a garantizar la seguridad de las personas, de la vida (animal, vegetal y la preservación del medio ambiente), buscando la prevención, minimización o eliminación de riesgos de origen eléctrico.

3. METODOLOGIA

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se ha formulado para el presente proyecto es descriptivo debido a que inicialmente, se pretende partir de un bosquejo del estado actual del sector, diagnosticar las iniciativas, dinámicas y capacidades que ha tenido cada uno de los actores que participa en el sector para consolidarse en la ciudad de Neiva, teniendo en cuenta que el sector ha sufrido fluctuaciones en los últimos años.

3.2. Técnicas de Investigación

Se tendrán en cuenta técnicas de investigación tipo cualitativas debido a que inicialmente, se requerirá de una entrevista con la directora de CAMACOL capítulo Huila, lo anterior, considerando que es la agremiación que integra a los constructores del Departamento que deseen participar de ella.

Seguido de ello, se realizarán una serie de entrevistas estructuradas a una muestra de constructores y proveedores escogidos aleatoriamente, para diagnosticar el sector desde las dinámicas de estos actores.

Así mismo, se tendrán en cuenta los informes de ejecutivos de los meses de febrero y Marzo de CAMACOL, sustentado en datos estadísticos del Departamento Nacional de Planeación.

Finalmente, se realizará el análisis de datos, inicialmente registrando la información anteriormente grabada, a través de transcripciones, categorizada en aspectos externos (hábitos de consumo, dinámicas económicas, culturales, gubernamentales, sociales, tecnológicas, ambientales) y aspectos internos (proceso de dirección, producción, mercadeo, recursos humanos y finanzas).

3.3. Población y Muestra

Existen alrededor de 492 empresas inmersas en la cadena de construcción, las cuales

desarrollan actividades como construcción de obras de ingeniería civil un 58,9%, trabajos de electricidad un 10,6%, construcción de edificaciones para uso residencial un 7,7%, entre otras, según la distribución por registros mercantiles.

Por lo anterior, y teniendo en cuenta que el instrumento que se usará para recolectar información es la entrevista estructurada, se aplicarán dependiendo de la necesidad de la información recolectada, se aplicará 1 entrevista a la Directora Regional de Camacol Huila, en segundo lugar, se entrevistarán dos empresarios del sector de la construcción, se entrevistará a proveedor del sector de la construcción y a comprador de vivienda Nueva en la ciudad de Neiva

4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

A continuación, se desarrolla cada uno de los objetivos propuestos en el presente documento, teniendo en cuenta la información recolectada mediante entrevistas a profundidad, revisión de datos estadísticos, y normatividad vigente para el sector.

- Diagnosticar la situación actual de los compradores (consumidores) de vivienda en la ciudad de Neiva.

El sector de la construcción ha presentado un decrecimiento significativo en los últimos cinco años, sin embargo, las constructoras han sabido manejar la situación y no ha sido un tiempo de grandes pérdidas. Según la Directora Regional de Camacol Huila, a partir del año 2015 el sector de la construcción empezó a decaer, por el decrecimiento en el sector de los hidrocarburos, pues los compradores potenciales y frecuentes del sector, era parte de la población que dependía del sector petrolero, y al presentarse la crisis, perdieron poder adquisitivo, lo cual generó una caída en las ventas porque el sector no había potencializado la oportunidad de realizar proyectos para otro tipo de consumidores.

Según la Encuesta de Opinión del Consumidor (EOC) realizada por Fedesarrollo se detalla que la intención de compra de vivienda para el mes de Marzo de 2019 se ubicó en 1,2%, sin embargo, el índice de confianza del consumidor (ICC) para el mes de Marzo de 2019 se ubicó en 1,2% lo que indica que empieza a mejorar la confianza del consumidor después de seis meses de recesión (CAMACOL, 2019).

- Diagnosticar la situación actual de los proveedores de insumos para la construcción en Neiva.

La agremiación CAMACOL, busca que los proveedores que están afiliados al gremio, cumplan con unas características de calidad en sus productos, lo cual ha generado confiabilidad en los bienes y servicios que ofrecen. Aunque el tema de la calidad es subjetivo se busca que por lo menos estén capacitados en la normatividad vigente para la construcción, lo que genera que estén siempre preparados a los cambios que se presentan en el sector,

implementación de nuevas tecnologías, más eficientes, económicas, nuevos modelos de construcción y demás.

“...productos de calidad...la calidad es muy subjetiva, pero, tomando la afinidad de cumpliendo la ley, que puedo decir de camacol y los afiliados de camacol, siempre están en pro que sus afiliados sean gente correcta, honesta, que cumplan siempre con la entrega de sus proyectos bajo estándares de calidad.”

- Diagnosticar la situación actual de los constructores (firmas, empresas, etc.) en la ciudad de Neiva.

En cuanto a la situación actual de los constructores del Departamento del Huila, según la Directora Regional de Camacol Huila, por su experiencia y trayectoria en la región han sabido maniobrar las dificultades económicas por las que ha pasado el sector. Después de la caída del petróleo en el año 2015, se han disminuido los lanzamientos de vivienda considerablemente, lo que indica que los constructores, saben reconocer el momento exacto en el que deben ofrecer y ejecutar sus proyectos de vivienda, pues lo que se ha notado es que han logrado vender las unidades de vivienda que tenían en stock, lo que les ha permitido no tener pérdidas significativas, sobretodo en este momento en el que la economía nacional está pasando por una situación compleja, y la población no invierte en grandes proyectos cuando existe esta inestabilidad.

“...Desde marzo 2017 febrero 2018 los lanzamientos fueron 158.957 de marzo del 2018 a febrero del 2019 teniendo en cuenta que nosotros sacamos cifras de 2 meses atrás. En el momento tengo cifras actuales de febrero 2019 logramos disminuir lanzamientos en un 17.9%, mientras que en el 2017 se presentó un 12% muchísimo más alto.”

En cuanto a ventas en marzo 2017 a febrero del 2018 tuvimos 160,000 unidades vendidas mientras que en marzo 2018 a febrero 2019 hemos vendido 157000 unidades de vivienda en eso quiere decir que hemos decrecido en ventas solamente 2% lo mismo que las del 2018 está igualito 2017-2018 esta igualita la diferencia no ha sido notoria.

Desde marzo de 2017 a febrero del 2018 en Oferta se ha disminuido la oferta 127.000 unidades de vivienda marzo 2018 a febrero 2019 tenemos 113.000 unidades de vivienda hemos decrecido en oferta 10.5 % mientras que se tenía 8 % recuerde que oferta y lanzamiento entre más alto sea entre más negativo es mucho mejor, el que no necesitamos

que sea negativo sea las ventas.

En cuanto a las ventas acumuladas año corrido del sector, según el informe ejecutivo de la actividad edificadora regional Huila, ha decrecido un 18%, presentando variaciones en los segmentos NO VIS (disminución del 41,7%) y presentando un aumento del 38,5% en el segmento Mi Casa Ya.

En cuanto a las ventas, desde marzo 2017 a febrero 2018 se tenían 3140 unidades de vivienda vendidas, en el 2018 se disminuyó a 2363 unidades de vivienda eso equivale –al 24%, lo que indica que la situación para el Departamento era difícil, por lo cual el gobierno nacional, gobierno local, gobierno departamental, ha generado otras alternativas para poder crear buenos escenarios para que los huilenses puedan tener sus viviendas. Una de estas alternativas que se han generado son los subsidios que se ofrecen para los afiliados a cajas de compensación familia, COMFAMILIAR Huila.

Según la directora ejecutiva de CAMACOL Huila, con respecto al año anterior, a nivel nacional las ventas en todas las regionales donde está presente este gremio, se presentó una contracción del (-2%) mientras que el segmento VIS presentó un aumento del 6.3%. Lo que indica que este es uno de los sectores que más importancia tiene para el sector a nivel nacional y regional.

“... tanto así que podemos decir que el 60% de las viviendas comercializadas fueron de interés social a nivel nacional el 30% del segmento medio y sólo un 10% del segmento alto”. (Ana María Gutiérrez, Directora Regional de CAMACOL Huila).

En el Departamento del Huila ha sucedido algo particular, a pesar que el sector, no se encuentra en su mejor momento, las constructoras del Departamento no han sufrido la incursión de nuevos competidores como ha sucedido en el Tolima y Meta. Pues debido a las dinámicas del sector, las empresas dedicadas a este sector que laboraban en la ciudad capital, han decidido desplazarse a otras ciudades cercanas a la capital a empezar a generar proyectos de vivienda.

Estas tendencias, siempre están en busca de mejorar en relación al costo beneficio del comprador y del constructor, así mismo, contribuye al no deterioro del medio ambiente, y con ello disminuir el nivel de contaminación que generan las actividades económicas.

- Detallar el portafolio de productos (tipos de vivienda) ofrecidos a los consumidores en la ciudad de Neiva.

Según el informe ejecutivo de la actividad edificadora regional Huila, existen tres tipos de productos relacionados con la construcción de vivienda, los cuales son: segmento VIS (Vivienda de Interés Social), segmento NO VIS (catalogado como proyectos que no se financian con recursos nacionales) y segmento VISP (Vivienda de interés prioritario).

Sin embargo, en estos productos se están desarrollando nuevas tendencias tecnológicas, pues algunos materiales han evolucionado en su parte química y tecnológica y permiten que las estructuras diagnostiquen cuando existe algún problema. Por ejemplo para el caso de eventos sísmicos, se han diseñado materiales livianos. Así mismo, se detalla que otras tendencias que están introduciéndose en el sector de la construcción tienen que ver con diseños y acabados, se ha introducido un nuevo material “concreto a color” que le imprime un alto grado de personalidad a las edificaciones, sobre todo a las fachadas, pisos, banquetas, mobiliario urbano, y otros.

- Determinar la posición gubernamental en la legislación para el sector de la construcción en Neiva.

A nivel nacional, el gobierno ha generado estrategias que incentivan la compra de vivienda con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la población. Además, se tienen en cuenta que a nivel Municipal se están realizando mesas de trabajo con la oficina de planeación, debido a que se encuentran en el proceso de actualización del POT (Plan de Ordenamiento Territorial), lo que ha generado que los constructores del Departamento puedan aportar sus observaciones con respecto a la planeación de la misma. Actualmente, este proceso lo acompaña CAMACOL, y se han discutido temas como: normatividad urbana, fuentes hídricas, perímetro urbano, zona homogénea, uso de suelo, tratamiento humanístico, alturas y demás características necesarias para la construcción del mismo.

Así mismo, a nivel Departamental se destaca un convenio suscrito entre la

Gobernación del Huila, CAMACOL, COMFAMILIAR del Huila, en el cual, realizan la construcción de vivienda gratuita tanto en la ciudad de Neiva como en algunos Municipios. Este proyecto ha jalado recursos a nivel nacional y ha logrado que se presenten más de 20 proyectos en conjunto con las empresas asociadas a camacol, de los cuales se han aprobado y se encuentran en ejecución alrededor de 16 a 19 proyectos para el Departamento, los cuales incluyen, el segmento de vivienda gratuita, vivienda de interés prioritario, mi casa ya, y vivienda de interés social. Lo anterior, ha permitido articularnos como sector y generar nuevos escenarios más beneficiosos para los constructores.

5. CONCLUSIONES

A continuación, se detallan las conclusiones resultantes del análisis estructural realizado al sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva para el año 2019:

- El sector de la construcción en la ciudad de Neiva ha presentado variaciones significativas en lo corrido del año 2019, lo anterior ha generado que los lanzamientos de proyectos de vivienda tengan una desaceleración significativa comparada con el mismo periodo para el año 2018, esto teniendo en cuenta que existe una amplia oferta en la ciudad de Neiva, pues alrededor de 492 empresas prestan servicios en el sector.
- Las empresas del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, no han establecido barreras de ingreso al sector, pues se evidencia que la organización que tenga la capacidad adquisitiva para entrar al sector, lo puede hacer. Lo anterior, se ha generado debido a que en la ciudad se ejecutan proyectos de vivienda nueva a través de subsidios destinados por parte del gobierno nacional, departamental y/o municipal que establecen unos lineamientos (pliegos) de construcción.
- Las empresas del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, sufrieron una fuerte recesión debido a que sus clientes principales correspondían a personal que laboraba en el sector de los hidrocarburos y aledaños, lo que significó, replantear los lanzamientos y efectuarlos paulatinamente, con el fin de que las pérdidas no sean mayores.
- El sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, se encuentra agremiada por la Cámara Colombiana de la Construcción –CAMACOL – capítulo Huila, entidad que se ha encargado de agrupar y asesorar el sector en materia de los desafíos y oportunidades que se deben asumir. Así mismo, busca alianzas estratégicas entre los entes gubernamentales que dinamicen el sector.
- Se resalta que no todas las empresas de construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva se encuentran agremiadas por CAMACOL, lo que genera que algunas empresas realicen procesos no legales o utilicen materiales inadecuados o bajo

condiciones no reglamentarias, resultando así que algunos consumidores sientan mayor confianza en empresas de otras regiones.

- Teniendo en cuenta lo anterior, se puede concluir que el sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva es un sector que se encuentra estancado por las dinámicas de la economía nacional, es decir, aunque los beneficios en cuanto a tasas de interés y subsidios que ofrecen programas liderados por el gobierno han aumentado, la población de la ciudad de Neiva, se encuentra en recesión y no es viable invertir en este tipo de unidad de negocio del sector de la construcción. Quizás otras unidades de negocio como lo son la construcción de vías, edificios empresariales puedan tener mayor dinamismo económico.

6. RECOMENDACIONES

A continuación, se detallan las recomendaciones para el sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva, para el 2019.

- El comprador de vivienda nueva en la ciudad de Neiva ha revaluado sus hábitos de compra lo que ha permitido que tenga en cuenta otros factores sociales y económicos, como: accesibilidad, espacios de esparcimiento y zonas de recreación, establecimientos de vida saludable (gimnasio), mayor contacto con la naturaleza, mayor tecnología y seguridad de las edificaciones.
- Se considera importante que el proveedor de vivienda nueva en la ciudad de Neiva redefina sus clientes potenciales, lo anterior, teniendo en cuenta que la ciudad de Neiva, ha modificado sus fuentes de ingreso, y el sector agropecuario, comercial e industrial manufacturero de la ciudad está teniendo un auge económico representativo, mientras que el sector minero está decayendo.
- Es necesario que las agremiaciones como CAMACOL motiven a los constructores y proveedores a hacer parte de esta asociación, incentivarlos a través de beneficios sociales, de participación, pues algunas ocasiones el ente territorial se basa en los datos estadísticos, análisis y asesorías de las agremiaciones para tomar decisiones que afectan todo el sector.

7. REFERENCIAS

- Alcaldía de Neiva. (2019). Obtenido de www.alcaldianeiva.gov.co
- Biblioteca Banco de la República. (Marzo de 2019). Obtenido de <http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Sector%20econ%C3%B3micos>
- Bravo, J. C. (01 de 10 de 2018). ‘Despega’ sector de la construcción en el Huila. *Diario La Nación*. Obtenido de <https://diariodelhuila.com/-despega-sector-de-la-construccion-en-el-huila>
- CAMACOL. (2019). Balance del primer trimestre de 2019. *Un mercado a la espera de señales de recuperación*. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia.
- Camara Colombiana de Comercio Electrónico. (20 de octubre de 2017). *Camara Colombiana de Comercio Electrónico*. Obtenido de En Colombia 1 de cada 4 personas compran por Internet: <https://www.ccce.org.co/noticias/en-colombia-1-de-cada-4-personas-compran-por-internet>
- DANE. (Diciembre de 2018). *Financiación de vivienda (FIVI)*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/financiacion-de-vivienda>
- DANE. (2019). *Boletín Económico para el sector de la construcción*. Bogotá.
- Escuela internacional de profesionales y empresas. (s.f.). *Escuela internacional de profesionales y empresas*. Obtenido de <https://www.eipe.es/blog/5-fuerzas-competitivas-aplicadas-nuevas-tecnologias/>
- Hernandez, M. A. (31 de Octubre de 2014). Solo uno de cada 10 colombianos hace compras por internet. *El Tiempo*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14774555>
- La República. (8 de Enero de 2019). Sector constructor repuntará en 2019 con más inversión y generación de empleo. *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/construccion-repuntara-en-2019-en-cuanto-a-inversion-y-generacion-de-empleo-2812447>
- Ministerio de Vivienda. (2019). *Viceministerio de Vivienda*. Obtenido de

<http://www.minvivienda.gov.co/viceministerios/viceministerio-de-vivienda/vis-y-vip>

Ministerio de Vivienda. Ciudad y Territorio. (28 de 02 de 2018). Decreto N. 1077/2015. *Decreto Único Reglamentario del Sector Vivienda, Ciudad y Territorio*. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.

Porter, M. (1985). *Ventaja Competitiva*.

Porter, M. (s.f.). Analisis Estructural de los Sectores Industriales. En M. Porter, *Estrategia Competitiva*.

Prahalad, C., & Gary, H. (1992). La competencia esencial de la corporación. *Dialnet*.

8. Anexos

A continuación, se anexará el modelo de entrevista utilizado para abordar la situación actual del sector de la construcción en la ciudad de Neiva, para el año 2019.

8.1. Guía de Entrevista directora de CAMACOL Huila

1. ¿Con respecto al año anterior, como considera que han sido las dinámicas del sector?
2. ¿Cuál ha sido el comportamiento del sector en lo corrido del año?
3. ¿Considera que el sector de la construcción en la ciudad es competitivo?
4. ¿Qué acciones está liderando CAMACOL Huila para el desarrollo del sector de la construcción?
5. ¿considera que, en la ciudad de Neiva, el sector de la construcción cuenta con barreras de entrada?
6. ¿Cómo considera que es la demanda del sector de la construcción en la ciudad de Neiva?
7. ¿Qué tipo de construcciones tienen más acogida en la Ciudad?
8. ¿En términos generales, cual es la población que más demanda productos o servicios del sector de la construcción en la ciudad de Neiva?
9. ¿Qué porcentaje de participación en el mercado a nivel nacional tienen las empresas de la ciudad de Neiva, con respecto al sector?
10. ¿considera que el gobierno municipal y departamental ha adoptado medidas que beneficien el sector de la construcción en la ciudad?
11. ¿Con respecto, considera que en la ciudad se ofrecen productos de calidad?
12. ¿considera que las empresas del sector de la construcción ofrecen productos y servicios razonables para las necesidades de la población neivana?

8.2. Guía de Entrevista a empresarios del sector de la construcción de vivienda nueva en Neiva

1. ¿Con respecto al año anterior, como considera que han sido las dinámicas del sector?
2. ¿Cuál ha sido el comportamiento del sector en lo corrido del año?
3. ¿Considera que el sector de la construcción en la ciudad es competitivo?
4. ¿Qué acciones está desarrollando su organización para el beneficio del sector de la construcción?

5. ¿considera que, en la ciudad de Neiva, el sector de la construcción cuenta con barreras de entrada?
6. ¿Cómo considera que es la demanda del sector de la construcción en la ciudad de Neiva?
7. ¿Qué tipo de construcciones tienen más acogida en la Ciudad?
8. ¿Cuál es la población que más demanda productos o servicios del sector de la construcción en la ciudad de Neiva?
9. ¿Considera que el gobierno municipal y departamental ha adoptado medidas que beneficien el sector de la construcción en la ciudad?
10. ¿Considera que en la ciudad existe un amplio portafolio de productos con base en las necesidades de la población?
11. ¿Cuál considera que es su ventaja competitiva?

8.3. Guía de Entrevista a comprador de vivienda Nueva en la ciudad de Neiva

1. ¿Qué aspectos tiene en cuenta a la hora de adquirir una vivienda nueva?
2. ¿Cuáles son sus motivos para adquirir una vivienda nueva?
3. ¿Es importante para usted la ubicación de la vivienda?
4. ¿Es beneficiario de algún subsidio gubernamental para adquirir vivienda nueva?
5. ¿Con qué recurso económico dispone para adquirir una vivienda nueva en la ciudad de Neiva?
6. ¿Considera que las constructoras de la ciudad ofrecen un amplio portafolio de productos a los compradores potenciales?
7. ¿Se interesa usted por conocer los proveedores del sector de la construcción?
8. ¿Se interesa usted por las nuevas tendencias tecnológicas que se desarrollan en el sector de la construcción?

8.4. Guía de Entrevista a proveedor del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva

1. ¿Qué aspectos tiene en cuenta al adquirir su material?
2. ¿Qué le motiva a ser proveedor del sector de la construcción?
3. ¿Se interesa usted por adquirir y distribuir materiales de calidad?
4. ¿Adquiere y distribuye materiales con avances tecnológicos?
5. ¿considera que los constructores adquieren siempre materiales de calidad?

Entrevista a proveedor del sector de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Neiva

1. ¿Qué aspectos tiene en cuenta al adquirir su material?

Rta: Calidad, precio, escalas,

2. ¿Qué le motiva a ser proveedor del sector de la construcción?

Rta: El poder contribuir con el desarrollo urbanístico de la ciudad y por supuesto el factor monetario.

3. ¿Se interesa usted por adquirir y distribuir materiales de calidad?

Rta: Siempre, una de nuestras premisas y lineamientos éticos es la utilización de productos de calidad.

4. ¿Adquiere y distribuye materiales con avances tecnológicos?

Rta: Siempre procuramos ir a la vanguardia con la utilización de productos y procesos constructivos nuevos.

5. ¿considera que los constructores adquieren siempre materiales de calidad?

Rta: No siempre, la mayoría se van por lo económico dejando de un lado la calidad

Entrevista a comprador de vivienda Nueva en la ciudad de Neiva

9. ¿Qué aspectos tiene en cuenta a la hora de adquirir una vivienda nueva?

Rta: Las necesidades de la familia, para decidirme por el tipo de vivienda si compro un apartamento o una casa, el número de habitaciones, y el número de baños, el área construida en metros cuadrados; el estrato al que pertenece el proyecto inmobiliario, y el presupuesto que voy a destinar para la adquisición de la vivienda.

10. ¿Cuáles son sus motivos para adquirir una vivienda nueva?

Rta: Hay que tener en cuenta los siguientes:

- Los beneficios del gobierno solo aplican para vivienda nueva.
- La vivienda nueva se valoriza más que la usada.
- La amplia oferta de vivienda nueva.
- Fácil de pago (tasa de interés más bajas para compra de vivienda nueva).
- Respaldo por parte de las constructoras (Garantía hasta por 10 años).
- Es más fácil vender vivienda nueva.
- Más fácil de arrendar nuevo que usado.

11. ¿Es importante para usted la ubicación de la vivienda?

Rta: Si es muy importante tener en cuenta la ubicación del proyecto inmobiliario, debe estar cerca del lugar de trabajo, facilidades de desplazamiento a centros de comerciales para entretenimiento familiar, la oferta educativa de la zona, y las vías de acceso que ayude al desplazamiento por la ciudad.

12. ¿Es beneficiario de algún subsidio gubernamental para adquirir vivienda nueva?

Rta: En este momento no cuento con beneficios por parte del gobierno nacional para la compra de vivienda nueva

13. ¿Con qué recurso económico dispone para adquirir una vivienda nueva en la ciudad de Neiva?

Rta: Tendría 20 millones de pesos que sería la cuota inicial, para un proyecto de 200 millones según las nuevas medidas anunciadas por el gobierno nacional.

14. ¿Considera que las constructoras de la ciudad ofrecen un amplio portafolio de productos a los compradores potenciales?

Rta: La ciudad de Neiva en este momento tiene un amplio portafolio de proyectos que estoy evaluando para tomar una mejor decisión.

15. ¿Se interesa usted por conocer los proveedores del sector de la construcción?

Rta: Si es necesario conocer la trayectoria de la constructora para evitar dolores de cabeza, y que me inversión no corra ningún tipo de riesgo; como sea evidenciado a través de los medios de comunicación donde varios inversionistas han depositado todos sus ahorros en constructoras piratas y han quedado en la calle

16. ¿Se interesa usted por las nuevas tendencias tecnológicas que se desarrollan en el sector de la construcción?

Rta: Hay que mirar las opciones on line que tienen las constructoras pero se debe verificar para no caer en engaños, hay ser precavidos antes estas tecnologías.

- Entrevista directora de CAMACOL Huila

Buenas tardes estamos en estos momentos con la doctora Ana María Gutiérrez es la directora Regional de CAMACOL Huila doctora nosotros Somos estudiantes de la universidad surcolombiana actualmente estamos haciendo especialización de alta gerencia estamos haciendo un estudio de un análisis estructural con respecto a la construcción de la ciudad de Neiva para el año 2019 tengo una serie de preguntas a ver si me regala su tiempo

1. ¿con respecto al año anterior Cómo considera que se ha sido la dinamita en el sector?

Rta: Buenas tardes que es CAMACOL para de pronto presentarnos CAMACOL es el sector o el gremio de la construcción de toda la cadena de la construcción esto quiere decir que cualquier Personas que se involucre en la cadena de valor de la construcción puede agremiarse a CAMACOL I también eso quiere decir que no Todas las empresas que prestan servicios o productos o cualquier Materia prima recurso humano para construcción sea afiliado a CAMACOL partamos de ay para indicarle que CAMACOL saca unas estadísticas mensuales sacamos cifras económicas gracias a toda la información que se publica por el Dane, Fondesarrollo, y por un sistema Georeferenciado que manejamos nosotros como CAMACOL que se llama coordenada urbana.

Con respecto al año anterior tenemos información nacional y regional en 2018 las ventas en las 13 regionales en donde hace presencia CAMACOL presentaron una contracción del (-2) menos dos por ciento mientras en el segmento VIS exhibió un aumento del 6.3% Lo que equivale a que el segmento vis es del segmento más importante en este momento Este momentos viviendo no solo acá en Neiva en el huila sino a nivel nacional.

Tanto así que podemos decir que el 60% de las viviendas comercializadas fueron de interés social a nivel nacional el 30% del segmento medio y sólo un 10% del segmento alto, en cuanto a los lanzamientos sacamos 3 variables súper importante lanzamientos ventas y ofertas de lanzamiento son los proyectos que se lanzan al mercado durante un tiempo estimado si vamos a ver con corte a diciembre 2017 a enero del 2017 a diciembre del 2017 en Colombia sobre las 13 regionales se lanzaron 156.760 unidades de vivienda en el 2018 de enero a diciembre se lanzaron 137.275 eso equivale a una contracción del 12.4% cuando ya vamos a hablar de venta realizadas podemos hablar de segmento vis y segmento

no vis y el total de las dos voy hablar del vis específicamente en el 2017 de los mismos periodos de enero a diciembre se vendieron 89.706 unidades en cuando al 2018 95347 hay esta positivo 6.3% mientras él no vis se contrajo también en enero 2017 a diciembre 2017 se vendieron 72702 mientras en el 2018 se vendieron 63869 ya sumando las dos vis y no vis en el 2017 se vendieron 162408 mientras en 2018 se vendieron 152216 para una contracción de 2% que al inicio indique.

Cuando hablamos de oferta son todas aquellas unidades de vivienda que están disponibles que la demanda pueda comprar, disminuir la oferta es algo positivo, cuando uno ve un indicador negativo uno dice bueno estamos mal pero en este específicamente la oferta no porque, porque en estos momento vemos que en el total de la oferta 2017 vs 2018 disminuimos 8% entonces como ustedes manejan todo el tema cíclico de la economía, cuando la economía está en lo más bajo es donde el constructor responsable debe ser muy medido para lanzar ,y para ofertar y si baja la oferta es que ya están vendiendo el residuo que tenía ese proyecto que estaba ahí demorado en vender, si disminuye los lanzamiento es que el constructor es responsable y no lanza más proyecto que puede manejar entonces es algo muy importante cuando los lanzamientos son Menores en un ciclo económico en donde la economía no está muy bien como lo fue 2017 y 2018 Es un dato positivo Qué significa que claro estamos en un mal momento es el momento de guardarlo y lanzar poco a poco entonces en Ofertas en -8% eso como tal en temas nacionales.

Cuando vamos a hablar en temas regionales Usted conoce a partir del 2015 todo lo que ha sufrido con el sector de hidrocarburos pues nos afectó cosa absurdamente en el departamento del Huila y en otros departamento pero especialmente al departamento del Huila en donde las personas con poder adquisitivo en su gran mayoría era de ese sector a partir del 2017 y 2016 las ventas no fueron las esperadas a de más que veníamos el 2015 2014 muy bueno tanto así era lógico que por el ciclo económico no iba a seguir aumentando sino que eso ya se tenía que regular.

Entonces de lanzamientos también los índico misma fecha enero a diciembre 2017 fueron lanzamiento 2836 unidades de vivienda mientras en el 2018 fuero 1425 eso quiero decir 49.8% casi un 50% lo que quiere decir constructores en departamento del Huila son extremadamente precavidos de acuerdo a la situación económica saben en qué momento se lanza los proyectos y en qué momento se tiene que guardar esos proyectos.

Las ventas se mantuvieron digamos 2017 y 2018 fueron unos años muy duros en la economía nacional eso también nos pegó a nosotros sector constructor Pero puedo decir que fueron muy parecidos estos dos años porque 2017 se vendieron 2774 unidades de viviendas mientras 2018 se vendieron 2649 eso equivale a un decrecimiento del 4 %.

En cuanto a la oferta disminuye la oferta ósea vendimos lo que teníamos hay en standby en inventario en el 2017 teníamos un inventario de 2936 unidades de vivienda mientras 2018 ya disminuimos esa oferta la vendimos y tenemos solo 1822 unidades de vivienda para ofertar en este 2019 en inicio de 2019, eso como tal en tema de lanzamiento venta y oferta a nivel nacional y a nivel regional Huila.

Qué es algo novedoso que el Huila fue uno de los únicos de los departamentos Huila en donde creció el no vis no sé si conocen el VIS y NO VIS.

VIS son vivienda hasta 135 salarios mínimos que si eso no me falla la cuentas más o menos como 111 112 millones de pesos, ese segmento vis disminuyó en venta en el Huila en cuanto el resto del país aumentó nosotros disminuimos el 8%, pero en todo el resto de Colombia disminuyó el NO VIS ósea aquellos inmuebles que vale más 135 salarios mínimos y en el Huila crecimos 3,2% Fue algo curioso eso normalmente Huila se asemeja a las demás ciudades intermedias pero eso fue muy curioso 2018.

Durante el 2018 la inversión de los hogares ascendió a más de 350 mil millones de pesos en el departamento del Huila es un dato curioso que no está en los informes y se lo puedo dar.

2. Doctora otra pregunta cuál es el comportamiento del sector en lo que ha corrido en el 2019 Rta: de marzo 2017 febrero 2018 los lanzamiento fueron 158.957 de marzo del 2018 a febrero del 2019 teniendo en cuenta que nosotros sacamos cifras de 2 meses atrás De momento tengo cifras actuales de febrero 2019 disminuimos lanzamientos en un 17.9% en 2017 que fue de un 12% muchísimo más alto.

Lanzamiento disminuimos un 17% en cuanto a ventas en marzo 2017 a febrero del 2018 tuvimos 160,000 unidades vendidas mientras que en marzo 2018 a febrero 2019 hemos vendido 157000 unidades de vivienda en eso quiere decir que hemos decrecido en ventas solamente 2% lo mismo que las del 2018 está igualito 2017-2018 está igualita la diferencia no ha sido notoria.

De marzo de 2017 a febrero del 2018 en Oferta hemos disminuido la oferta 127000 unidades de vivienda marzo 2018 a febrero 2019 tenemos 113.000 unidades de vivienda hemos decrecido en oferta 10.5 % mientras que se tenía 8 % recuerde que oferta y lanzamiento entre más alto sea entre más negativo es mucho mejor, el que no necesitamos que sea negativo sea las ventas.

En cuanto al Huila Últimos lanzamientos en las mismas fechas de marzo 17 febrero 18 de mayo no 2700 unidad lanzar mientras que en marzo de 2018 febrero 2019 está en un -34% que corresponde a lo que tenemos a corte 2018 a un 49% que quiere decir que en el 2018 el departamento del Huila los proyectos no fueron lanzados Están activos los proyectos que fueron lanzados quizá en años anteriores, pero en el 2018 hubo muy poco lanzamiento de proyecto.

En cuanto a venta en marzo 2017 a febrero 2018 tenemos 3140 unidades de vivienda vendidas, en el 2018 disminuimos, disminuimos mucho 2363 unidades de vivienda eso equivale -24% eso quiere decir que todavía Estaba en una situación muy difícil en el departamento del Huila y que para eso el gobierno nacional, gobierno local, gobierno departamental, está trayendo otras alternativas Para poder crear buenos escenarios para que los huilenses puedan tener sus viviendas de ahí los subsidios del gobierno nacional, los subsidios de comfamiliar, subsidios que está dando gobernación alcaldía y otros alcaldes de otros municipios para que su gente pueda adquirir su vivienda.

La oferta marzo 2017 a febrero 2018 tuvimos una oferta 2234 la disminuimos para marzo del 2018 a febrero del 2019 en un -26% con 1622 unidades.

3. considera que en el sector de la construcción en la ciudad de Neiva, Huila es competitivo. Rta: Bueno les estaba comentando que Huila 2016 a partir del 2015 finales del 2015 2016, 2017,2018 le pego el tema de hidrocarburo muy fuerte y si hablamos como tal de la demandó las familias este momento están conservando su dinero no están invirtiendo por toda la situación económica que está viviendo el país, esto no es solamente en el Huila esto se está presentando a nivel nacional y es entendible que las familias cuando ven escenario no tan favorables económicamente para el país pues se restringe en hacer inversiones grandes.

Si estamos hablando de la construcción total de las constructoras y son competitivas lo puedes decir Claro que sí, y acá se ha dado algo muy diferente a otras ciudades cercanas a la capital durante periodo de anterior alcalde Bogotá en donde la construcción de vivienda fue

tan limitada esas empresas muy grandes se fueron a la ciudad más cercana de la capital para seguir ejerciendo su actividad económica lo que nos sucedió como Tolima, meta fue que llegaron a esa ciudades empresas muy grandes a competir con mercado construcción Medianas y pequeñas de la región pero curiosamente en el Huila no paso eso, el Huila los que están construyendo son constructores huilense eso que quiere decir que tenemos muy buenos constructores huilense que tiene muy buena oferta de muy buena calidad y muy buena trayectoria que eso ha permitido ser tan fuerte en el mercado que no ha dejado permitir que ingrese otra constructora grande a ofrecer proyectos, no son competitivos en el mercado debido a que ellos ya conocen cómo es la gente de acá conoce sus proveedores sus prestadores en el servicio que no ha permitido que los costos que tiene en Bogotá nos sean competitivos en precio si claro que si somos unas empresas muy importante se están construyendo acá en el Huila muy competitivas que se han mantenido muy estables durante todo el tiempo que ha sido tan difícil.

4. qué acciones está liderando CAMACOL Huila para el desarrollo del sector de la construcción.

Rta: CAMACOL Huila es fortalecer el sector de la construcción para eso tiene que estar hablando con el presidente, los ministros, con el gobernador, alcalde, secretarios para generar buenos ambientes para la compra de la vivienda que es lo fundamental o la actividad económica de la edificación, en estos momentos estamos haciendo mesas con la oficina de planeación específicamente con los encargados del plan ordenamientos territorial que actualmente está en proceso de actualización entonces esta administración ha estado muy disponible para que CAMACOL y sus afiliados puedan dan observaciones sugerencias o puedan determinar qué cosas se puedan mejor en todo el tema del plan de ordenamiento territorial llevamos 3 secciones donde hemos hablado de norma urbana, tema hídrico, tema de perímetro urbano, normas urbana trata de muchas cosas zona homogénea, uso del suelo tratamientos humanísticos alturas y una serie de características que digamos que esa norma urbana es mucho tema, el tema hídrico es súper importante tenemos una cartografía muy antigua donde aparecen hilos de agua donde hace miles de años ya no existen y que esto limita la construcción de edificaciones entonces la idea de CAMACOL es de aportar todo el conocimiento que tiene todas nuestras empresas afiliadas para que como Neiva tengamos una carta de navegación tan clara tan precisa y tan veraz que sea muy fácil trabajar en ella que no

dependa de un concepto sino que esté tan claro ese documento que cualquier persona lo pueda entender pueda trabajar con en ella, como tal hemos venido trabajando en eso muy bien con la alcaldía, hemos trabajado muy bien con él gobernación, el señor gobernador dentro de la bandera que tiene el camino es la educación, sin embargo los resultados de vivienda han sido extraordinarios creo que es uno de los departamentos en donde más se está construyendo vivienda gratuita y eso es gracia a un convenio que se inventó comfamiliar del Huila, gobernación del Huila, CAMACOL y los municiones de Neiva, garzón, la plata y Pitalito lo que hizo realmente es hablar con bueno eso lo hizo el gobernador fue hablar con el anterior vicepresidente para solicita que nos diera un mes más para que los alcalde presentarán un proyecto para traer o jalonar recursos para vivienda gratuita y la respuesta de vicepresidente fue que se presentaron más de 20 proyectos cuando creía que seguramente no íbamos a poder gracias a que las empresas de CAMACOL ayudaron a esa alcaldes para gestionar esos proyectos para poder gestionar y jalonar los recursos para el departamento del Huila en ese momento tenemos alrededor 16 a 19 proyectos aprobados para el departamento del Huila para vivienda gratuita para vivienda de interés prioritario y para buscar vivienda para mi casa ya vivienda de interés social, es un logro muy muy importante que ha tenido al señor gobernador gracias a esos convenio que le comento digamos que lo que generamos como tal de CAMACOL es genera buenos escenarios para que la construcción siga su curso.

5. Considera que en la ciudad de Neiva el sector de la construcción cuenta con barreras de entrada.

Rta: desde CAMACOL Siempre estamos buscando que los proveedores que son afiliados a nuestro gremio sea proveedores correctos proveedores que generen confiabilidad de sus productos o servicios por tanto desde acá en CAMACOL los formamos les damos capacitación los actualizamos en la normatividad, y los estamos manteniendo actualmente actualizado en la normatividad que se va a generar o que se está generando actualmente en el congreso de la república que nos compete como tal del sector para que estén preparados en las modificaciones que allí surjan, entonces que sea fácil pues si es fácil desde que sea una empresa correcta y hagan bien sus servicios yo creo que es fácil, digamos que no soy yo la que contrata estos servicios o productos.

6. ¿qué tipo de vivienda tiene más acogida en la ciudad?

Rta: bueno hay algo, bueno no sé cómo decirlo, pero si vamos a ver qué es lo que más ofrece el constructor, la oferta de enfoca más en apartamentos, tenemos menos cosas, pero si vamos a ver el ritmo de ventas hay proyecto de casas que se vende muchísimo más rápido que proyecto de apartamentos, obviamente el apartamento es por todo el tema del valor del suelo que es más fácil construir en una sola en cuanto para una casa es mejor tener una más grande, yo creo que por valor del suelo el constructor pues opta por construir apartamentos y es lo que más se vende claro que sí, es lo que más se vende porque es lo que más se ofrece hay más oferta como tal, pero las casas es un proyecto de casa a muy buen precio es un proyecto que tiene asegurada la venta, esto es lo que podemos destacar de las cifras.

No es que yo sí me he dado cuenta de que en el sector las constructoras tienen muchos proyectos de apartamentos, todas las empresas tienen apartamentos pero tu vendes un proyecto de casa se vende muy rápido

(Doctora) depende porque hay casas muy caras que no se van a vender muy rápido como tal el poder adquisitivo de un huilense es muy bajo, entonces por eso les indicaba que 60% de lo que se venden viviendas de interés social, el otro es el rango medio que va por ahí hasta 340 millones.

(Johana) sí porque hay oferta de hasta 400 millones de pesos

(Doctora) y más caras tenemos casas de más de 1000 millones de pesos en Neiva, bueno en la zona rural de Neiva, y se vende, no son muchas son exclusivas y se venden la gente le gusta mucho las casas. ósea en promedio creo que es un dato que daba el post en promedio en altura, digamos a poner el más alto por el más bajo, el promedio era como 1,3% pisos en promedio, ósea que podemos decir que Neiva tiene un perfil bajo en altura

7. considera que el gobierno municipal y departamental adoptado medidas que beneficia el sector de la construcción en la ciudad-

Rta: lo que ya explique.

8. Todo considera que la ciudad en la ciudad se ofrecen productos de calidad.

Rta: productos de calidad, la calidad es muy subjetiva pero digamos tomando la afinidad de cumpliendo la ley, que puedo decir de CAMACOL y los afiliados de CAMACOL, CAMACOL siempre está en pro que sus afiliados sea gente correcta, honesta entreguen sus

proyecto con la mejor calidad los mejores productos y servicios.

Pero hablar en la construcción en general es muy difícil porque yo no puedo controlar a esas personas que no están afiliados a CAMACOL, entonces nosotros representamos el gremio honesto el gremio organizado que cumple con los impuestos que paga seguridad social, el que está en la regla, pero podemos decir que este es un dato que pueden sacar no se en control urbano, cuantas de las obras en la ciudad de Neiva porque no tiene licencia, o que está incumpliendo en una normatividad, puede verse en todas partes no solamente en Neiva, vemos casos como en Cartagena que se calló un edificio de unos señores unos hermanos que decían llamarse constructores porque tenían un edificio que estaban parando y se calló ese edificio fueron a verificar a ver qué curador lo había autorizado y se dieron cuenta que esa licencia era falsa entonces es muy difícil llegar a hablar del sector de la construcción en general en el departamento hay de todo, yo hablo de mi sector y puedo decir que es un sector responsable que estamos en pro que todos cumpliéramos la ley porque cuando se saca una ley, esa ley afecta directamente al constructor que es legal el que es visible, pero el que hace su casa detrás de un edificio que es visible o la persona o la familia que levanta la casa sin sacar licencia que no sabemos cómo la está construyendo con quien contrató su obra eso no lo podemos medir ni controlar, entonces sacan normatividad para tratar de controlar ese tipo de edificaciones las escondidas que por más normatividad que vayan a sacar que no la van a cumplir, nunca las van a cumplir pero si son cargos adicionales que le incurre al constructor responsable, al constructor que hace las cosas bien.