

Reactivación de obras públicas como oportunidad de negocio

Tras la crisis generada en el país por la **COVID-19**, en el segundo semestre de este año se abren múltiples oportunidades para reactivar la economía. Especialmente por el anuncio del Gobierno de una inversión de más de S/ 24.500 millones en proyectos de infraestructura pública. Dicho monto incluye al programa Arranca Perú, con una ejecución de S/ 6.436 millones que promoverá más de un millón de empleos, así como el Plan de Reconstrucción con más de 118 proyectos para nueve regiones por S/ 7.000 millones.

Al respecto, el presidente del Gremio de Construcción e Ingeniería de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), **Luis Felipe Quiros**, señala que la construcción es un dinamizador de la economía porque todo lo que gira alrededor, en mayor o menor escala, se activa. “En la dinámica de todo proyecto de infraestructura hay muchos actores que están involucrados, no solo las empresas que ejecutan una obra, sino toda una cadena de proveedores, incluyendo a las pequeñas y medianas empresas”, sostiene.

Quiros indica que lo más trascendente de iniciativas como el Acuerdo de Gobierno a Gobierno (G2G) –con la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios (ARCC)– es la transferencia de conocimiento a los profesionales peruanos, lo cual significa una ventaja para la oferta local frente a la extranjera.

“Las empresas peruanas son las que conocen el mercado local. Por eso, ellos siempre van a generar una oferta de valor para un eventual socio extranjero. Eso tiene mucho valor respecto al trabajo en equipo, ya sea asociándose o laborando para empresas extranjeras”, afirma Quirós.

También añade que en el G2G se introducen nuevas reglas y metodologías para contratar a empresas. Ello mejora la oferta y no descarta la obra pública (bajo reglamento), por tanto es una alternativa eficiente. También hay otras opciones para trabajar proyectos dispuestos en el Reglamento de La Ley de Contrataciones del Estado y, además, existen las alianzas público-privadas, a través de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión).

Profesionalización de las empresas

Por tanto es elemental que las compañías peruanas se profesionalicen, es decir, implementen buenas prácticas para elevar su competitividad, y a su vez logren la satisfacción del cliente y mayor rentabilidad. Sobre todo en un contexto en el que muchas grandes empresas han afectado su prestigio por estar involucradas en casos de corrupción.

Según el experto en gobierno corporativo para empresas familiares, **Enrique Mendoza**, la profesionalización es necesaria para mejorar la imagen de las empresas, lo cual les da la posibilidad de postular a grandes licitaciones con el Estado y competir con empresas extranjeras. Asimismo, sirve para dar transparencia y ética, lo que se conoce como

compliance.

“Profesionalizarse implica establecer prácticas de buen gobierno corporativo como designar directores independientes y autónomos que no estén relaciones a casos de corrupción ni a la familia propietaria del negocio. Eso da una buena imagen al Estado y al inversionista. De igual manera, cualquier empresa grande, mediana o pequeña, necesita tener una estrategia clara y un sistema de ejecución de estrategia, como, por ejemplo, establecer indicadores y organizar reuniones del comité ejecutivo semanalmente para darle seguimiento”, explica Mendoza.

Cabe resaltar que en el Ranking de Competitividad Mundial 2020, el Perú ocupa el puesto 52 de 63 países y en el indicador “actividad emprendedora en etapa temprana” está muy bien posicionado en el tercer lugar debido al gran porcentaje de emprendimientos generados. No obstante, el país está en el puesto 58 en el indicador que evaluó la eficiencia de las pymes respecto al cumplimiento de estándares internacionales de gestión y en la “consolidación de emprendimientos”, se situó en la posición 45 de 54 países.

Para **Enrique Mendoza** este resultado refleja que a las pymes les hace falta una estructura organizacional para que tengan éxito y sean sostenibles en el tiempo. Si bien los profesionales peruanos están listos para hacer estrategia, porque en las facultades de universidades de administración y escuelas de negocios lo enseñan, no los preparan para ejecutar la estrategia.

En esa línea, recalca que el problema se debe abordar por el lado del Gobierno que tiene leyes como la No 30056 que establece medidas para impulsar el desarrollo productivo y empresarial, y el Congreso, quien debe fiscalizar y asegurar que los órganos competentes implementen la normatividad existente. Mientras que las empresas necesitan sostener su estrategia claramente y, si no tienen los conocimientos para hacerlo, deben contratar a gente especializada y capacitarse en ello, además de crear sistemas de ejecución de estrategias.

Posibilidad como proveedor del Estado

Una de las oportunidades que ofrece el Gobierno para las pymes es ser proveedor del Estado. Por eso, es importante que estén formalizados e inscritos en el Registro Nacional de Proveedores del Estado (RNP). El trámite para ello se puede realizar vía online desde su web.

Para ello, se necesita ser una persona natural o persona jurídica y si es extranjera, que la sucursal esté inscrita y domiciliada en el Registro Único de Contribuyentes de la **Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat)**.

Inclusive, no se debe tener impedimentos legales para contratar con el Estado.

En ese sentido, la especialista en contrataciones del Estado, **Moñica Yaya**, señala que es conveniente para la ciudadanía que exista una variedad de proveedores, pues cuando hay mayor competencia habrá mejores precios y ofertas técnicas para bienes, servicios y obras que se puedan demandar.

Sin embargo, advierte que durante la reactivación de grandes proyectos de inversión pública es primordial que el Gobierno destrabe el pago a los proveedores y modifique las normas burocráticas, las cuales impiden el acceso a contratos adjudicados.

“Los requisitos para pertenecer al RNP no son tantos, lo más difícil para los proveedores del Estado es obtener el pago a tiempo para remunerar a los trabajadores, cancelar los créditos al banco, entre otras obligaciones. Según la Ley esto puede demorar 45 días, pero hay casos en los que se dilata hasta tres meses y cuando hay controversias arbitrales puede tomar hasta dos años más”, explica Yaya.

El **Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE)** tiene registradas a más de 800.000 empresas en el RNP y, según la especialista, en lo que va del año solo 8.000 han logrado contratar con el Estado, es decir, el 1%. “Si bien hay oferta de proveedores, el acceso a la contratación está restringido pues algunas compañías perciben posibles direccionamientos en los procesos de selección, mientras que las trabas burocráticas son demasiadas, más aún ahora con los protocolos de bioseguridad”, advierte Yaya.

La especialista agrega que en esta coyuntura y, especialmente

para el sector construcción, sería conveniente que el Ejecutivo evalué ampliar los horarios de trabajo y eliminar el toque de queda, así se podría laborar en dos turnos y menos personas se quedarían sin empleo.