



## Consultora Geogrand

### Regularizar los ingresos

Es octubre del año 2013 y Andrés Alarcón está llegando a su oficina. Acaba de entregar la carpeta con el proyecto completo de la "Villa Paulina", ubicada en el sector norte de Melipilla. Andrés recibió un vale vista por el pago de sus honorarios. Los ingresos son importantes, sin embargo, está muy preocupado pues luego de este proyecto no avizora otro que le genere este nivel de ingresos, por lo cual podría pasar varios meses sin percibir ingresos suficientes para cubrir los gastos básicos de su empresa.

*"Con el tiempo, Andrés se hizo conocido como uno de los mejores dibujantes de su comuna, lo que se debía al cumplimiento riguroso de los plazos y la entrega ordenada de la documentación, además de la preocupación por despejar las dudas referidas a los trámites realizados y los que seguían en adelante".*

#### La historia de un empresario

Geogrand es una empresa creada a mediados de 2009 por Andrés Alarcón, dibujante proyectista, quien desde hace 10 años trabaja de manera independiente. Sus principales fuentes de ingreso son diversos proyectos de construcción, en los que él se encarga de realizar mediciones topográficas, dibujar los planos e incluso ubicar. La empresa presta servicios a diferentes constructoras en la tramitación y regulación de sistemas de alcantarillado y agua potable, trazado de calles y distribución de las viviendas. Además, realiza trabajos menores con clientes particulares en las mismas áreas. Andrés es técnico en dibujo proyectista de la Universidad Tecnológica Metropolitana (UTEM) y siempre tuvo

problemas con los empleos dependientes, por la obligación de tener que cumplir horarios y no poder plantearse sus propias metas. Por esto, desde un comienzo buscó la forma de obtener ingresos económicos mediante la prestación de servicios vinculados con su profesión.

#### Los difíciles inicios: la tarea de hacerse conocido en el rubro

A mediados del año 2003 Andrés se iniciaba en el mundo del dibujo de planos, asumiendo proyectos menores consistentes en remodelaciones de casas, regularizaciones de diversas construcciones y subdivisiones de terrenos. Fueron tiempos difíciles en los que Andrés no era conocido en el círculo de los dibujantes y además aún estaba aprendiendo muchas cosas; por ejemplo, no tenía contactos en los organismos a los que se debe acudir para realizar trámites de regularización. Por otro lado, en ese tiempo Andrés aún dibujaba a mano alzada, no manejaba programas de dibujo (los que, en todo caso, no estaban tan masificados como hoy), demorando bastante tiempo en realizar sus trabajos.

#### La consolidación: la reputación del trabajo de buena calidad

Con el tiempo Andrés se hizo conocido como uno de los mejores dibujantes de su comuna, lo que se debía al cumplimiento riguroso de los plazos y la entrega ordenada de la documentación, además de la preocupación por despejar las dudas referidas a los trámites realizados y los que seguían en adelante. Coincidentemente con lo anterior, las ofertas de trabajo aumentaron, sobre

todo aquellas que tenían relación con subdivisiones de terrenos, lo que hizo evidente la necesidad de manejar Autocad<sup>1</sup>, programa que aprendió a utilizar de forma autodidacta. De esta manera creció ampliamente su productividad, generando beneficios económicos considerables. Fue una época de bonanza económica y de gran crecimiento profesional. Dicho de otra manera fue un tiempo de “vacas gordas”.

### **Los tiempos de “vacas flacas”: disminución de la demanda**

Corría el año 2007. Lo irregular de los ingresos, sumado a una serie de malas decisiones, sumieron a Andrés en importantes deudas. Como si esto fuese poco, este momento coincidió con una fuerte desaceleración del mercado inmobiliario, principal fuente de trabajo de este joven profesional. Fueron tiempos difíciles y la idea de ganarse la vida de manera independiente parecía esfumarse ante la urgencia de conseguir recursos para saldar sus deudas. Pero Andrés es un joven perseverante, no se deja derrotar fácilmente por las circunstancias, así es que continuó con su trabajo.

### **Nuevos clientes: nuevos tiempos**

Hacia el año 2009 se fueron abriendo nuevas posibilidades de trabajo. Lentamente, la reconocida calidad del trabajo de Andrés se fue transformando en un sello valorado por algunos clientes de mayor envergadura. De esta manera, constructoras e inmobiliarias comenzaron a requerir de sus servicios, lo que se explicaba en cierto modo por el nuevo auge que comenzaba a experimentar la industria de la construcción. En esta fase Andrés debió priorizar a estos clientes que le encargaban proyectos de mayor volumen, dejando de lado trabajos menores, contexto en el cual este joven dibujante fue vislumbrando la posibilidad de instalar una oficina de proyectos inmobiliarios que concentrara la mayor cantidad posible de servicios ligados al rubro. De esta forma nació Geogrand, empresa que materializó en el ámbito legal los servicios que prestaba desde hace años.

### **Geogrand: una empresa orientada a los servicios inmobiliarios**

Geogrand nace a mediados de 2010 con una oficina en la comuna de Santiago y, sin perjuicio de realizar trabajos menores, desde sus inicios estuvo

orientada principalmente a prestar servicios a empresas constructoras e inmobiliarias las que, por lo general, externalizan la tramitación de permisos y regularizaciones, encargándose a profesionales que tienen mayor manejo en el área. Desde su creación la empresa ha obtenido buenos resultados, adjudicándose nuevos proyectos gracias a la calidad del servicio y a los contactos que Andrés ha logrado en estos años de trabajo.

### **El aumento de demanda: una ventaja que puede tornarse problemática**

En la actualidad Geogrand recibe solicitudes de trabajo desde otras partes del país, por lo que Andrés debe viajar con uno o dos ayudantes para realizar levantamientos y mediciones. Incluso muchas veces recibe solicitudes desde los departamentos de obras de las municipalidades con las que trabaja, o bien otras oficinas públicas lo recomiendan. Esto le otorga la posibilidad de elegir los proyectos más ventajosos, lo que implica rechazar otros. Geogrand suele privilegiar aquellos proyectos de mayor envergadura, pues son los que le generan más trabajo, así como mayores ingresos. Sin embargo, estos proyectos grandes son los menos en cantidad, y el pago por estos trabajos demora más tiempo. Mientras la consultora está meses encargándose de un proyecto grande, deja pasar varios proyectos de menor magnitud y conveniencia, que son adjudicados por sus competidores.

### **Los obstáculos al crecimiento**

Esta dinámica a veces genera períodos en los que la estabilidad de la empresa se ve amenazada, puesto que Geogrand no percibe ingresos mientras espera el pago de sus servicios. En muchas oportunidades estas situaciones coinciden con la posibilidad de adjudicarse proyectos de corta duración, pero la empresa debe prescindir de ellos por estar concentrada en la preparación de un nuevo proyecto grande. Todo esto confabula contra las intenciones de expandir la compañía.

Andrés aún no ha encontrado la solución a estos vaivenes de Geogrand, por lo que sigue preocupado y preguntándose qué hacer para dar mayor estabilidad a la empresa.

<sup>1</sup>Software para dibujar planos de diversos tipos y requerimientos.