

Costes de los concursos de arquitectura

Cálculo de costes de la preparación de un concurso

por Gonzalo García¹

Copyright © Gonzalo García 2010

Esta obra es propiedad del autor. Está prohibido reproducirla, almacenarla o transmitirla por cualquier medio, incluso parcialmente, en cualquier formato o soporte, sin autorización expresa y escrita, que se puede solicitar a gonzalog@arqueting.com. Están autorizadas las citas con la condición de mencionar el origen.

El autor atiende gratuitamente las consultas que se le hagan por escrito sobre la materia de este artículo dirigiéndolas a la dirección de correo indicada arriba.

Otros artículos sobre esta materia en www.arqueting.com

Contenido

La estructura del estudio	1
Situación profesional	2
El concurso	2
Los costes	2
Decisiones	4
Planteamiento estratégico	5
Conclusión	5

La estructura del estudio

Dolores Mento, arquitecta, tiene un estudio formado por ella, una delineante en nómina, Fina Traza, con dedicación completa y una becaria, Inma Dura.

El coste laboral de Fina es de 1.500 €/mes. A Inma le paga 500 por sus 5 h/día de dedicación. Lola no cobra sueldo, pero estima que un arquitecto con su experiencia y valía debería cobrar, al menos, 30.000 €/año, 2.500 al mes. Como es joven, esa cifra le parece más que suficiente.

Lola estima que de todas las horas de trabajo, las tres aprovechan un 80% para realizar los proyectos y sus gestiones correspondientes. El resto supone que se invierte en tareas no productivas, como gestiones, orden del estudio, reuniones y similares.

El estudio ocupa un apartamento de 40 m² en la periferia de Oviedo con calefacción central, por el que paga 500 €/mes. Sus suministros (agua, luz, teléfono fijo con ADSL) suponen una media de 80 €/mes.

¹ Gonzalo García es arquitecto por la UP de Barcelona (1969) y PADE por el IESE (1995). Fundó y trabaja en la empresa Soft S.A., autora del programa Presto.

El equipamiento del estudio está formado por muebles (que costaron 3.500 € hace cinco años, cuando Lola montó el estudio) y ordenadores (dos son de entonces y costaron 1.100 € cada uno; además hay otro, comprado el año pasado por 700 €, lo mismo que el plotter, que costó 2.500).

Lola está dada de alta en la Hermandad, y asegurada en Asemas por el mínimo.

Situación profesional

Lola ha trabajado bien hasta mediados de 2008, dedicándose preferentemente a la vivienda colectiva en municipios asturianos, trabajando para dos promotores particulares que le ajustaban mucho los honorarios, pero que traían encargos suficientes para no parar.

Pero desde septiembre de 2008, ahora hace dos años, no ha entrado ningún encargo nuevo. Uno de los promotores he decidido cerrar, liquidando el poco suelo que le quedaba, y el otro ha interrumpido sus operaciones y despedido a las dos personas que tenía, a la espera de mejores tiempos.

Hace tres meses Lola firmó la liquidación de la última obra, que teme no llegar a cobrar, y le quedan unos pocos ahorros en el banco. Todas las gestiones que ha iniciado en estos últimos 14 meses por conseguir nuevos encargos están abiertas, pero no tiene nada sólido en lo que confiar.

El concurso

El último boletín del colegio de arquitectos incluye el anuncio de que el gobierno autonómico ha convocado un concurso para la redacción del proyecto básico de un instituto de enseñanza secundaria en el municipio de Ibias, a 138 km al suroeste de Oviedo. El instituto, de 400 plazas, se construirá en una parcela municipal de 15.000 m², con fuerte desnivel, y constará de un edificio principal de 2.000 m², otro de instalaciones de 200 m², y campos deportivos y de juegos, incluyendo fútbol y dos canchas de baloncesto.

El pliego de condiciones especifica la normativa a cumplir, detalles diversos sobre las características del proyecto, y licita el proyecto básico por un total de 18.000 euros, respecto de los cuales se anuncia que el concurso será adjudicado al arquitecto que ofrezca una mayor baja en sus honorarios.

Los costes

Lola estimó que tendrían que dedicar 10 h diarias Fina y ella durante los 30 días que quedaban para entregar el proyecto, mientras que Inma sólo podría dedicar sus 5 horas, pero sin descansar ni un domingo ninguna de las tres. Valoró en 1.300 € los derechos de visado del proyecto básico y en otros tantos los costes de la documentación administrativa del concurso (avales, certificados, compulsas).

Con estos datos, calculó los costes.

Las amortizaciones (excluidos los dos ordenadores viejos, ya amortizados) eran:

Amortizaciones	€	vida (años)	amortización
muebles	3.500	10	350
ordenadores	3.200	4	800
			1.150

Lola añadió un sueldo por su trabajo, el que ella estimaba correcto, 30.000 euros al año, porque dedujo que si no lo hacía, los costes iban a resultar erróneos.

Las h·h eran el 80% de las 1.765 h anuales previstas en el convenio, correcto para el cálculo del coste de la h·h, aunque ella dedicaba muchas más horas, y Fina también.

Los costes laborales del personal y sus horas·hombre de trabajo productivo resultaban:

Coste laboral	salario bruto	coste laboral	h·h/año	coste laboral h·h
Lola	30.000	33.817	1.412	23,95
Fina	16.000	21.040	1.412	14,90
Inma	6.000	6.000	1.105	5,43
			3.929	

Los costes indirectos del estudio y su tasa (reparto de los costes indirectos entre las h·h):

Costes indirectos	(€/mes)	(€/año)
Coste de la oficina	580	6.960
Otros costes del estudio	1.150	13.800
Coste laboral del personal no aprovechado	1.012	12.144
		32.904
Tasa de indirectos (€/h·h)		8,37

Los costes variables y su tasa (sólo h·h necesarias para el concurso) son:

Costes variables	€
Derechos de visado	1.300
Costes de presentación	1.300
Tasa de variables (€/h·h)	3,47

El coste total del concurso resulta de sumar al coste de las h·h de cada una las tasas de indirectos y de variables, y multiplicar esa suma por el número de h·h que cada una va a dedicar al concurso:

Coste total del concurso	€/h	h·h	coste total
	35,79	300	10.737
	26,74	300	8.023
	17,27	150	2.591
		750	21.351

Decisiones

Los honorarios máximos previstos por el gobierno de la comunidad autónoma para ese concurso no cubrían los costes de Lola. Cualquier baja, probablemente necesaria para optar a ganarlo, forzaría pérdidas mayores.

Lola, además, consideraba necesario que se produjera un beneficio, por lo que pensaba que debía mayorar los costes de modo que resultase, al menos, un veinte o un treinta por ciento de margen, que le permitiese aguantar uno o dos meses más sin nuevos encargos, por lo que estimó que sus honorarios para este concurso deberían estar alrededor de los 30,000 euros, es decir, muy por encima de los 18.000 que ofertaba el licitador.

Una alternativa era reducir drásticamente las horas que podía dedicar al concurso, desde las 750 previstas hasta no más de 500, para reducir los costes. Otra era disminuir su dedicación mucho más, pero mantener la de Fina y la de Inma. Aunque no tenían otro trabajo, ese tiempo recuperado le permitiría a ella intensificar la búsqueda de encargos.

Pero no consideraba realista reducir las horas, que ella había ajustado ya a mínimos. De hecho, había pensado descartar las presentaciones 3D en el proyecto. Pero, convencida de que eran imprescindibles para resultar ganadora, decidió incluir 10 h suyas y 30 de Inma para preparar unas imágenes básicas en 3D.

Se preguntó si alguien acudiría con una baja, y de cuánto sería ésta. Le fue fácil responder: ella misma estaba dispuesta a rebajar sus honorarios hasta cualquier cifra, ya casi todos sus costes, todos menos los variables, se iban a gastar igual tanto si se presentaba como si no, de modo que cualquier cosa que obtuviese sería mejor que nada. Los únicos costes netos eran los variables: visado y costes de presentación al concurso, 2.600 euros en total, que pospondría hasta que no hubiese más remedio que pagarlos.

La única forma de presentarse era perdiendo dinero. La decisión sobre el importe de su oferta era, pues, estrictamente política, una cifra que hiciera más probable su victoria. Terminó pensando que 14.000 euros parecía sensato: un gran descuento no temerario.

Un amigo le hizo ver que incurriría en otro coste, el coste de oportunidad, que no implicaba un desembolso, pero podía ser importante: si decidía presentarse, y durante el desarrollo del concurso se concretaba un encargo de los que tenía abiertos, quizá lo perdiera por no poder responder a tiempo.

Valoró sus probabilidades de resultar adjudicataria del concurso en menores que el 3%, ya que no tenía experiencia en centros docentes ni en concursos.

Así que resumió los parámetros de su decisión del siguiente modo:

- Iba a inmovilizar un mes completo de la vida de su estudio
- con un coste de 12.470 € en mano de obra y
- 6.281 en costes indirectos,
- en total, 18.751 euros ciertos más los 2.600 de variables probables
- para perderlos por completo o
- ganar (3% de probabilidad) 14.000 euros, es decir,
- perder, en el menos malo de los casos, 7.351 euros.

Lola pensaba que era antinatural trabajar para perder dinero. Sentía que la vida la estaba atropellando, y que no sabía cómo reaccionar. ¿Cuándo se había equivocado? ¿Por qué la administración convocaba concursos sabiendo que no pagaba ni los costes? ¿Por qué los arquitectos se presentaban a pesar de todo?

Planteamiento estratégico

Uno de los componentes del desconcierto de Lola procede de la confusión entre el corto y el largo plazo, ya que la estructura del estudio debe responder a una demanda estable: la razón por la que Lola mantiene su equipo es producir encargos a lo largo del tiempo. Por lo que, si no hay encargos ni se ven venir, debe desmontar el equipo porque es caro e innecesario. La cosa no es ‘busco un trabajo para poder pagar a mi gente’ sino ‘tengo a mi gente para poder hacer el trabajo’. Plantearse el concurso como remedio es un error.

Otra alternativa consistiría en decidir ‘vamos a dedicarnos a vivir de los concursos’. Podría presentarse a 10 al año, y si su estimación del 3% fuera buena (equivale a suponer que se presentarán 40 candidatos al concurso), ganaría uno cada tres años. Para ello debería adaptar su estructura para que fuera adecuada: si cada concurso le cuesta 20.000 euros, debería disponer de 600.000 euros para financiarlos, entre créditos y recursos propios. Y debería confirmar que esa nueva estructura fuera más eficiente, para reducir los costes hasta el punto de que los ingresos de los concursos ganados fueran capaces de equilibrar los costes de todos (los ganados y los perdidos), es decir, el concurso ganado debería producir unos ingresos de 600.000 euros, algo impensable por el momento.

En esta alternativa debería valorar un contexto dinámico:

- por una parte, la escasez de encargos induce cada día a más arquitectos a presentarse a concursos, como le ha ocurrido a ella, por lo que la probabilidad de ganarlos disminuye continuamente
- por otra parte, las administraciones públicas convocantes, que iniciaron una reducción del importe de las licitaciones hace unos años, comprueban que , aunque rebajen ese importe, los concursos se llenan de arquitectos dispuestos a licitar, por lo que siguen reduciéndolo, así que lo que hoy es ruinoso, probablemente mañana sea aún peor.

Le fue fácil a Lola comprender y decidir que la situación no tenía remedio.

Conclusión

Lola se encuentra, como muchos arquitectos hoy, atrapada en una profesión hermosa que tiene menos demanda que oferta, y que es percibida por ellos de forma cerrada, incomunicada, sin alternativas.

Como esos peces de charca, que ven, cuando llega el verano, que la charca se seca y no hay agua ni alimento para todos, y son incapaces de llegar a un río o a otra charca.

Sin embargo, la mayoría serían capaces, si se lo propusieran.