

Recomendaciones para la pequeña empresa latina de construcción

¿Es usted de los contratistas que quiere entrar al campo de la construcción comercial y no sabe cómo hacerlo?

¿Lleva años en el negocio pero la facturación de su empresa no crece? Quizás usted podría beneficiarse con este post.

Hace poco publicamos la primera parte de un post sobre unos consejos mínimos que un contratista latino debería seguir para ser exitoso y atractivo para los grandes contratistas generales de las Carolinas.

En la primera parte de este artículo revisamos errores comunes como a) No tener definido un mercado, b) Ofrecer servicios en varias áreas, muchas veces no relacionadas entre sí y c) No tener la documentación al día.

No obstante, esos no son los únicos errores cometidos por los pequeños negocios latinos de construcción y en mi experiencia al frente de la Asociación de Contratistas Hispanos de las Carolinas he visto otros elementos que cada contratista que quiera ser exitoso debe evitar en ese camino.

Tome nota de las siguientes recomendaciones.

1. Tenga un modelo de negocios definido. Las mejores empresas del mundo, los mejores productos lanzados al mercado pasan primero por el desarrollo de un modelo de negocios.

Un Gráfico de Modelo de Negocios (Business Model Canvas) es un dibujo que todo empresario debe hacer. Si no lo sabe hacer, contrate a alguien que lo ayude. Pero aún si usted contrata a alguien para que le haga el Gráfico de Modelo de Negocios, usted deberá dedicarle tiempo, pues sólo si usted conoce la idea de negocios que tiene en su mente.

Un Gráfico de Modelo de Negocios tiene componentes como mercados potenciales; el valor que usted le ofrecerá a su cliente; las relaciones que establecerá con los clientes; y los canales que usará para promocionar su empresa. También considere aspectos como las actividades fundamentales; los recursos necesarios para operar el negocio; la forma como generará ingresos y la estructura de costos de la empresa. En un futuro post analizaremos cómo construir un gráfico de modelo de negocios.

2. Invierta en el crecimiento de su empresa (contrate profesionales capacitados). ¿Le suena familiar esto? Muchos contratistas latinos de construcción no tienen contador, ni abogado, ni secretaria, ni estimador, ni especialista de marketing porque su meta es simplemente ahorrar plata.

¿
Y qu
é
es lo que pasa? Pues que la empresa no crece, y no crece porque el due
ñ
o est
á
muy ocupado tratando de cumplir con todas estas funciones.

Lo peor es que la empresa termina declarando mal los impuestos, llevando una pobre contabilidad, sin contratos y perdiendo dinero en estimados, pues el contratista no tiene la experiencia para cumplir con estos roles, lo que pone en riesgo los negocios y el futuro de la familia del contratista. En un futuro post analizaremos cómo invertir en el crecimiento del negocio ayuda a consolidar su empresa.

3. Invierte en seguridad ocupacional (*safety*). Este es uno de los errores más comunes de los peque
ños
negocios de construcci
ó
n. Infortunadamente los latinos muchas veces creemos que nada nos va a pasar nada y pecamos de optimistas. La construcci
ó
n es una actividad muy peligrosa y conozco casos de peque
ñ
os negocios latinos de construcci
ó
n que han tenido que pagar grandes multas por no tener un plan adecuado de seguridad ocupacional para ellos y sus trabajadores. En un futuro post analizaremos los principales mandamientos de
safety
para los contratistas latinos.

Este ha sido nuestro post de hoy. Gracias por leernos. Si tienes algún comentario déjanoslo saber escribiendo a

hcacdirector@gmail.com

o ll

á

manos al

[704 583 4184](tel:7045834184)

.

Muchas gracias.