

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 segunda 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 modelo de negocios, b) No invertir en su propia empresa y c) No invertir en un programa de *safety*

Este post es la entrega final de este artículo y en él se incluyen cuatro recomendaciones finales que pueden ser de gran ayuda para el contratista que quiere destacarse y hacer crecer su negocio.

1. Haga *networking*. ¿Sabe usted lo que significa la palabra *networking*? Quizás la mejor explicación para esta palabra es construir relaciones. Ir a lugares donde están sus clientes potenciales y conocerlos, presentarles su empresa, entender las necesidades de su mercado. Muchos amigos contratistas se sienten intimidados o porque no hablan inglés, porque no conocen a nadie o no van a eventos porque simplemente les da pereza.

Pues este es un gran error queridos amigos, pues el inglés se aprende metiéndose en la cultura. Los colegios comunitarios tienen clases gratuitas de inglés (HCAC puede conectarlo con la institución adecuada) y los eventos de *networking* pueden ser una oportunidad única para practicar lo que aprende.

Si no conoce a nadie, quizás lo más difícil va a ser el primer evento. Una vez empiece a participar en ciertas actividades va a ir conociendo más gente y se va a sentir más cómodo. Si le da pereza, quiero informarle que construir relaciones y conocer nuevos clientes hace parte de su trabajo como empresario y si no lo está haciendo está limitando terriblemente las oportunidades de crecimiento para su negocio. Mucha gente no hace networking porque están bien y tienen trabajo, pero las cosas cambian rápidamente y es ahí cuando es importante tener muchos contactos.

En un futuro post analizaremos las mejores prácticas para construir relaciones.

2. Trate bien a los trabajadores y subcontratistas. De esto es algo que se han quejado varios conocidos contratistas. Cuando se está empezando una empresa una de las principales herramientas que se deben tener son socios de negocios (suena bueno, ¿no?). Los socios de negocios son proveedores que pueden ayudarle a ejecutar proyectos cuando usted no puede hacerlo con su propia estructura.

Además, mientras consolida su empresa no es bueno incurrir en gastos administrativos como trabajadores de nómina, pues esto tiene implicaciones tributarias que pueden afectar la rentabilidad del negocio. Ahora, cuando identifique los *partners* adecuados, trátelos bien, con respeto, respete los acuerdos, haga contratos y acuerdos comerciales para que se proteja, páguelos justamente y entienda que ellos son tan importantes para su negocio como usted mismo. En un futuro post analizaremos cómo construir relaciones saludables con socios de negocio.

3. Asegúrese de que cuenta con los recursos mínimos para operar. Este es un error bastante común de los pequeños negocios. Cuando un contratista general lo contrata para hacer un trabajo, el contratista espera que usted sepa como hacer el trabajo y que además cuenta con los recursos (herramientas, trabajadores, efectivo para pagar sus proveedores y, en muchas ocasiones, los materiales). Esperar utilizar las herramientas del contratista general o que le hagan adelantos de dinero es poco profesional e ingenuo. Sólo cuando ya hay una relación de largo plazo los contratistas generales accederán a hacer adelantos, pero sólo hasta que ellos hayan encontrado que usted y su empresa son socios confiables.

Los contratistas deben ser creativos para encontrar fuentes de financiación. En un futuro post analizaremos alternativas para financiar pequeños negocios de construcción.

4. Delege y delege bien. Con este terminamos. Recuerdo el caso de un pequeño contratista latino que terminó en problemas con un contratista general y al que le cancelaron por consiguiente el contrato de trabajo. El problema empezó porque el contratista latino básicamente dejaba desatendido el sitio de trabajo y no manejaba la ejecución del proyecto, dejando la dirección de la obra a sus trabajadores, quienes no tenían liderazgo alguno. Luego el superintendente del contratista general tenía que lidiar con los trabajadores, algo que fue colmando la paciencia del GC. El subcontratista debe entender que sus empleados son su responsabilidad y el pequeño empresario de construcción debe vigilar que tanto empleados como subcontratistas cumplan con lo pactado y se comporten adecuadamente dentro del sitio de construcción. Esos empleados y subcontratistas son parte de la imagen y la impresión que su empresa deja en el mercado. Pero en un futuro post analizaremos cómo delegar completamente y como ser un buen gerente de proyectos para su empresa.

Esto ha sido todo. Gracias por leer este post. Si tiene algún comentario déjanoslo saber escribiendo a hcacdirector@gmail.com o llámanos al 704 583 4184.