

LIBRO ELECTRÓNICO

Secretos para hacer crecer tu empresa

Consejos prácticos para pequeñas y medianas empresas de construcción.



PROCORE



Índice

01	Crea (y preserva)	04	→
—	relaciones estratégicas		
02	Haz bien las cuentas	06	→
—			
03	Ten un plan para crecer	08	→
—			
04	Usa las herramientas	10	→
—	adecuadas		
05	¿Es hora de expandir	13	→
—	tu empresa?		



Si alguna vez intentaste expandir tu empresa (o incluso mantenerla a flote), sabrás que es más difícil de lo que parece.

Los equipos buscan ser tan productivos como sea posible y comunicarse de forma suficientemente efectiva para evitar el trabajo infructífero, todo ello mientras lidian con un ancho de banda limitado. Estas dificultades socavan el programa y el presupuesto de tu proyecto y, en última instancia, tu margen de ganancia. Sin embargo, si no ofreces a tus empleados las herramientas y los recursos que precisan para ser tan exitosos como sea posible, no podrás deshacerte de estos factores que inhiben el crecimiento de tu empresa.

¿Buscas formas de agilizar los flujos de trabajo, reducir los gastos fijos, conseguir más trabajo o mejorar tus márgenes de ganancia? ¿O acaso tienes una empresa exitosa que está lista para dar un salto pero no estás seguro de dónde comenzar?

En cualquier caso, este libro electrónico te mostrará cómo desatar el crecimiento y brindar a tus equipos las herramientas que necesitan para acompañar este proceso. Aprenderás cómo expandir tu compañía y hacerla más fácil de administrar, lo que te permitirá recuperar horas de tu valioso tiempo cada día. En última instancia, ayudará a la compañía a obtener la ventaja competitiva que precisa para un futuro más rentable.

01

Crea (y preserva) relaciones estratégicas

Aunque crear una empresa exitosa depende en gran medida de tener productos o servicios de primer nivel, esa no es la panacea. El éxito también depende de crear relaciones estratégicas y una red amplia de clientes, empleados y socios de la industria. Sin embargo, esto no ocurre de un día para otro. A continuación hay algunos consejos para dar a conocer tu compañía y los valores que defiende, así como recomendaciones para ganarte la confianza de estos individuos y mantener una buena reputación entre ellos.

1. PROCURA UNA EXPOSICIÓN ADECUADA

Únete a la Cámara de Comercio o la Asociación de Pequeñas Empresas local, o bien a la sede estatal de la Sociedad de Contratistas Generales. Estas organizaciones pueden ayudarte a mantenerte al corriente de las novedades con boletines o calendarios de eventos de la industria. Otra forma de ampliar tu red de contactos es asistir a exposiciones relacionadas con tu nicho y tu región. Instala un puesto, lleva material publicitario o descubre cómo registrarte para dar una charla.

Exhibir tu experiencia en estos eventos te permitirá enterarte de las próximas oportunidades, concretar más negocios y, con algo de suerte, incluso conseguir buenos empleados.

2. MANTENTE AL FRENTE

Dado que hay más de 25.000 pequeñas y medianas empresas de construcción, necesitarás una forma de distinguirte de la competencia. Usar soluciones tecnológicas de vanguardia puede ayudarte a agilizar procesos y mejorar la productividad de tus empleados. También ofrecerá a los propietarios mayor visibilidad del proyecto en todo momento. Cuanto más transparente seas acerca del estado actual del

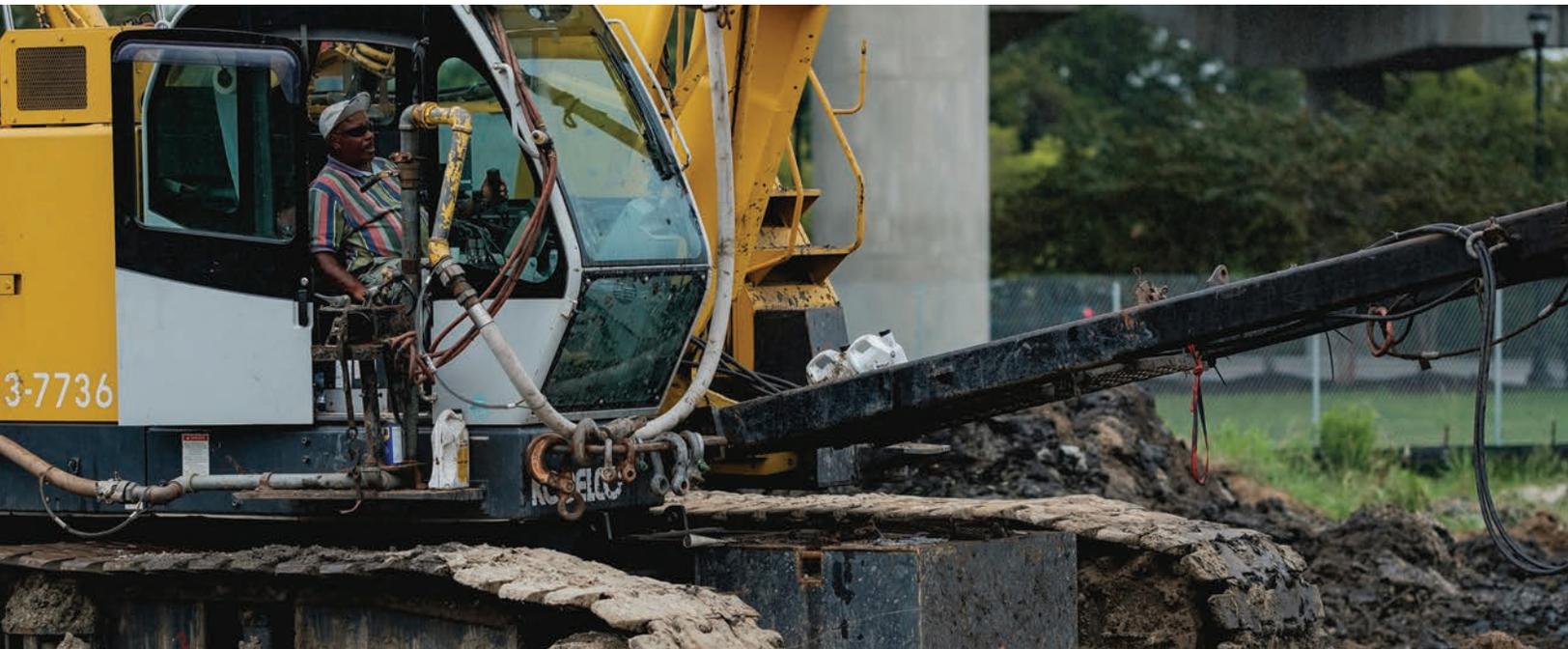


proyecto, las acciones que emprendes para impulsarlo y cómo abor das proactivamente los riesgos potenciales, más confianza tendrá el propietario en ti y tu empresa.

3. COSECHA LO QUE SIEMBRAS

Aprovecha tus relaciones con propietarios actuales y anteriores. Una buena forma de hacerlo es pedirles un testimonio o hacer un estudio de caso sobre sus proyectos.

Antes de aceptar tu oferta en una licitación, los clientes quieren estar seguros de que tienes la experiencia necesaria, y los estudios de casos son una forma efectiva de exhibir tus habilidades y que tus clientes imaginen como será trabajar contigo. No olvides cargar los estudios de casos a tu sitio web e incluirlos en el material publicitario. Análogamente, si tienes buena relación con tus subcontratistas, pídeles que recomienden a tu empresa para proyectos futuros y ofrécceles hacer lo mismo. También puedes buscar formas de nutrir estas relaciones a lo largo del año, como enviar regalos, tarjetas navideñas o invitaciones a cenar para que tu compañía no caiga en el olvido.



02

Haz bien las cuentas

Comparar el desempeño de tu empresa con puntos de referencia puede ayudarte a identificar áreas para mejorar y crecer. En particular, observar los siguientes indicadores clave de desempeño (Key Performance Indicators, KPI) puede contribuir a desatar todo tu potencial. Si sigues de cerca estos indicadores, tendrás la información que necesitas para reducir los gastos fijos y los gastos operativos. Así, estarás mejor preparado para el siguiente proyecto.

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es la sangre que corre por las venas de tu empresa. Deberías ser capaz de evaluar la liquidez a nivel de la organización y, a continuación, ver qué proyectos contribuyen con el flujo de caja y cuáles lo drenan.

INDICADOR DE VARIANZA DE LOS PROGRAMAS

Los propietarios de proyectos de construcción exigen una construcción más veloz que reduce drásticamente la duración de un proyecto típico. El objetivo de la programación es crear una herramienta que pueda usarse para guiar el proyecto y generar credibilidad entre todos los participantes, particularmente el propietario.

REPORTES DE TRABAJO EN CURSO (WORK-IN-PROCESS, WIP)

Medir y supervisar el WIP permite tomar medidas correctivas oportunas y confirma que el proyecto se ejecute de acuerdo con los planes. Combinados, los indicadores de margen bruto, flujo de caja, órdenes de cambio y ejecución de adquisiciones del proyecto conforman una perspectiva general del desempeño del proyecto para ti y el propietario.

INDICADOR DE TRABAJOS PENDIENTES

Si administras exitosamente los trabajos pendientes, será más fácil seleccionar las oportunidades comerciales que maximicen tu margen de ganancia.

INDICADOR DE TARJETA DE PUNTUACIÓN

Los indicadores de tarjeta de puntuación permiten evaluar las falencias de tu organización en términos de habilidades interpersonales. Esto permite identificar los problemas más rápidamente y evitar que se desate una "guerra burocrática" con propietarios, subcontratistas u otras partes interesadas en el proyecto.

03

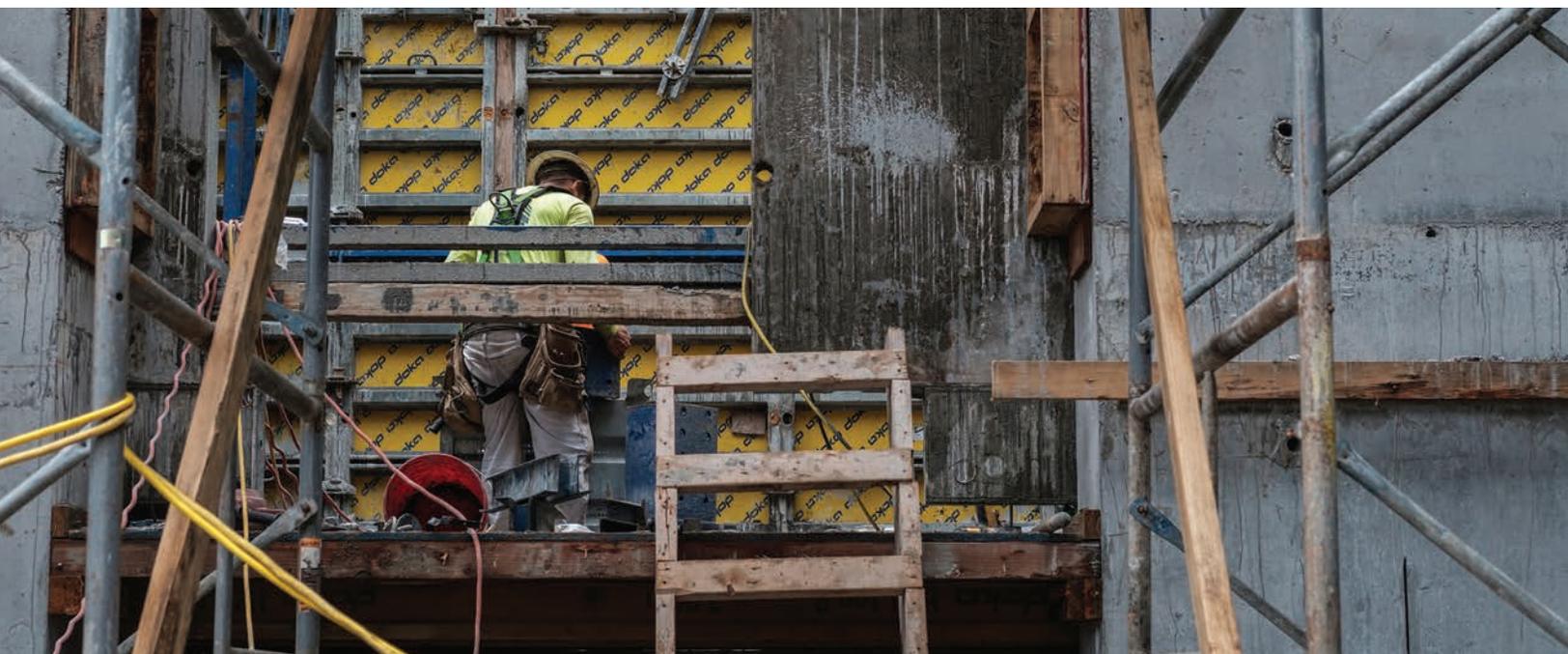
Ten un plan para crecer

A medida que crezca tu empresa, crecerá también tu equipo.

Con el tiempo, necesitarás un plan para reclutar, capacitar y retener trabajadores capacitados que sustenten e impulsen el crecimiento.

CONTRATA A LOS MEJORES

Despertar el interés de los estudiantes universitarios es una excelente forma de mejorar la exposición de tu empresa entre trabajadores calificados. Publica las vacantes en redes profesionales como LinkedIn o ponte en contacto con centros profesionales universitarios para acelerar el proceso de contratación. Asiste a ferias de empleo en las universidades locales o crea un programa de pasantías entre las universidades afines a la gestión de la construcción. También puedes asociarte con grupos como asociaciones de veteranos de guerra u organizaciones profesionales para mujeres o grupos minoritarios.



CAPACITA A LOS EMPLEADOS

Subsidiar la inscripción en cursos de certificación, los créditos de educación superior y los libros educativos son excelentes formas de mejorar las habilidades de los trabajadores. Implementa un programa de seguridad a nivel de toda la empresa para ayudar a los empleados a interiorizarse de los procedimientos de seguridad. De hecho, esto puede disminuir el riesgo de lesiones hasta 50 %, así como reducir la litigiosidad. Consulta el sitio web de la OSHA para acceder a una amplia selección de recursos gratuitos para descargar, que incluyen material de capacitación, recursos de extensión y contenido para presentaciones.

PROCURA RETENER AL PERSONAL

Contratar buenos empleados y capacitarlos es solo el comienzo. Para crecer e innovar, debes crear una cultura empresarial sólida que inspire lealtad. Alienta a los empleados a proponer nuevas ideas para mejorar y expandir la empresa, y escúchalos francamente cuando lo hagan. Esto fomenta no solo la participación sino también la creatividad. Recuerda comunicarte de forma clara y periódica con tus empleados, brindarles oportunidades para mejorar y alentarlos a divertirse. Si lo haces, los empleados serán más productivos, estarán más satisfechos y serán leales a tu compañía a largo plazo.

Alienta a los empleados a proponer nuevas ideas para mejorar y expandir la empresa, y escúchalos francamente cuando lo hagan. Esto fomenta no solo la participación sino también la creatividad.



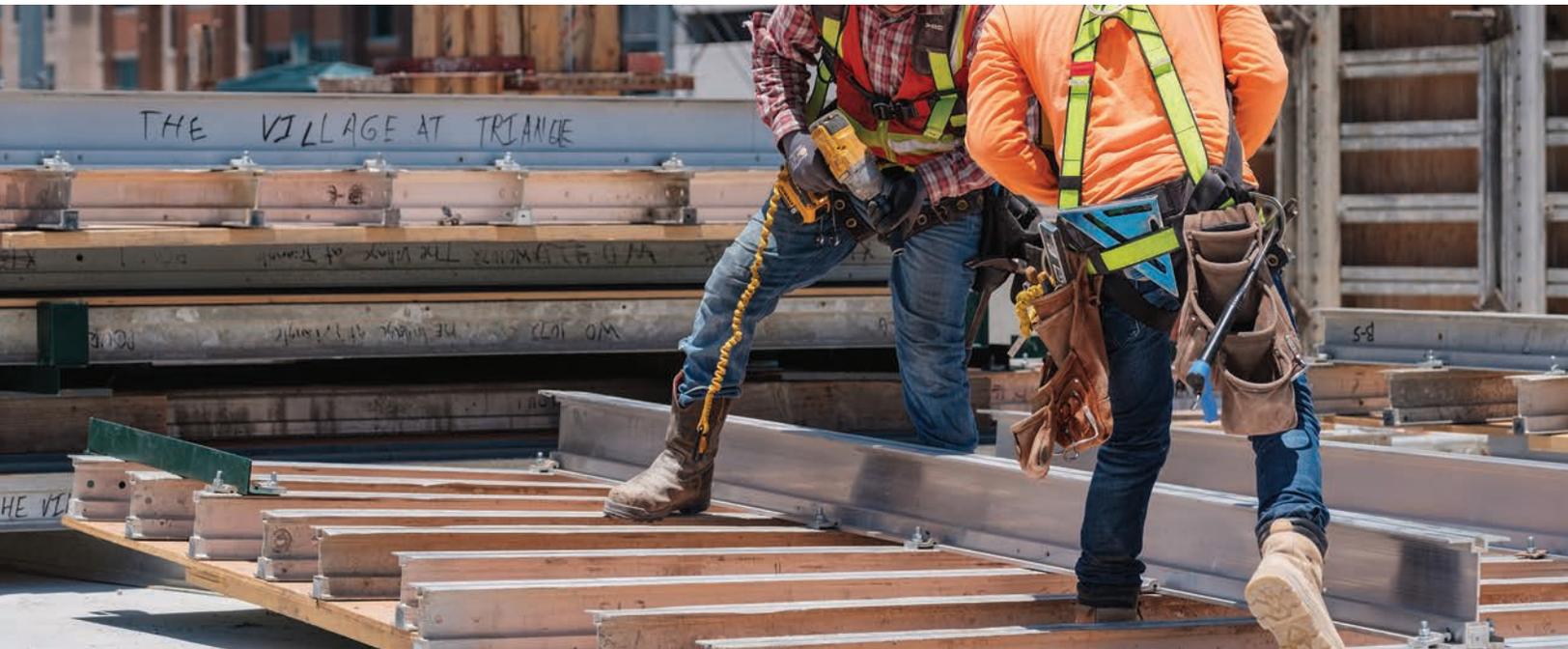
04

Usa las herramientas adecuadas

Si intentas que tu empresa crezca sin que crezcan también tus gastos fijos, la clave es aprovechar al máximo tus recursos, de los cuales los más importantes son tu tiempo y tu dinero. Escoger las herramientas adecuadas evita que tus empleados pierdan tiempo en las tareas administrativas de un proyecto, mejora su eficiencia y les permite enfocarse en tareas más importantes. Una fuerza de trabajo más productiva se traduce en mayores márgenes de ganancia y, en última instancia, en una empresa más rentable. La solución adecuada puede traer incontables beneficios:

OBTENER VISIBILIDAD PLENA

Tener una visión integral del desempeño del proyecto es esencial para asegurarse de cumplir con los presupuestos y programas. Hacer un seguimiento centralizado de indicadores clave te permite saber a ciencia cierta si tu compañía alcanza sus objetivos sin perder tiempo en los detalles.



HACER MÁS CON MENOS

Usar software de administración de proyectos puede aumentar considerablemente la eficiencia y permitir a tus equipos tomar más trabajo, de manera que no sea necesario contratar más empleados para hacer frente a un aumento en la demanda.

EVITAR LA PÉRDIDA DE INGRESOS

Automatizar la documentación reduce el riesgo de transacciones no facturadas, lo que mejora el flujo de caja y te da mayor libertad para crear presupuestos más creativos.

COMUNICARSE EN TIEMPO REAL

Usar software de administración de proyectos con actualizaciones en tiempo real te permite mantenerte al corriente de las novedades y reduce el riesgo de sufrir demoras, tener que rehacer parte del trabajo o superar el presupuesto asignado.

MEJORAR LA MOVILIDAD

La construcción no ocurre en la oficina de obra. Una plataforma móvil con funciones sin conexión puede ahorrarte innumerables viajes desde y hacia la oficina para recopilar y transmitir información.



CONECTAR LA OBRA CON LA OFICINA

Las plataformas basadas en la nube reducen la desconexión entre el equipo de campo y el de oficina y permiten que todos trabajen en base a la misma información.

REDUCIR LOS PROBLEMAS EN CASO DE LITIGIOS

Las notas hechas en papel, las planillas y otros sistemas inconsistentes pueden ser un dolor de cabeza durante un litigio y hacen que sea más fácil perder datos valiosos.

ELIMINAR LOS DATOS DUPLICADOS

Un sistema integrado te permite usar todas tus herramientas desde un mismo lugar. Esto significa que no tendrás que ingresar dos veces los mismos datos y tendrás más tiempo para otras tareas.

05

¿Es hora de expandir tu empresa?

	SÍ	NO
¿Tienes un equipo sólido de empleados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tienes más trabajo del que puedas manejar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tus utilidades se han estancado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tienes una base de clientes fieles?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hay nuevas oportunidades en el mercado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si respondiste Sí a alguna de estas preguntas, quizás sea hora de expandir tu empresa. Para obtener más información o coordinar una visita para una demostración sin cargo, visita www.procore.com o llama al +52 (55) 65991642.

Creado por
PROCORE TECHNOLOGIES, INC.

Procore administra tus proyectos, recursos y finanzas desde la planificación hasta las etapas finales. Nuestra plataforma conecta a todos los involucrados en un proyecto —desde el propietario hasta el contratista general y los contratistas especialistas— con soluciones diseñadas específicamente para esta industria. Nuestro centro de aplicaciones App Marketplace reúne más de 150 soluciones de terceros que se integran a la perfección con la plataforma y te brindan la libertad de conectarte con la herramienta que mejor se ajuste a tus necesidades, incluso si no es nuestra. La capacidad de comunicar fácilmente los equipos más diversos rompe el aislamiento, permite que todos los involucrados hablen el mismo idioma y facilita la comunicación. De este modo, Procore brinda a tu equipo acceso a todo lo que necesita saber para hacer su trabajo.

Si tienes alguna pregunta,
llámanos al +52 (55) 65991642

o escríbenos a:
ventas@procore.com

HABLA CON UN EXPERTO



MIRA PROCORE TV >

El canal oficial de
YouTube de Procore



MÁS RECURSOS >

Libros electrónicos
y descargas sin cargo