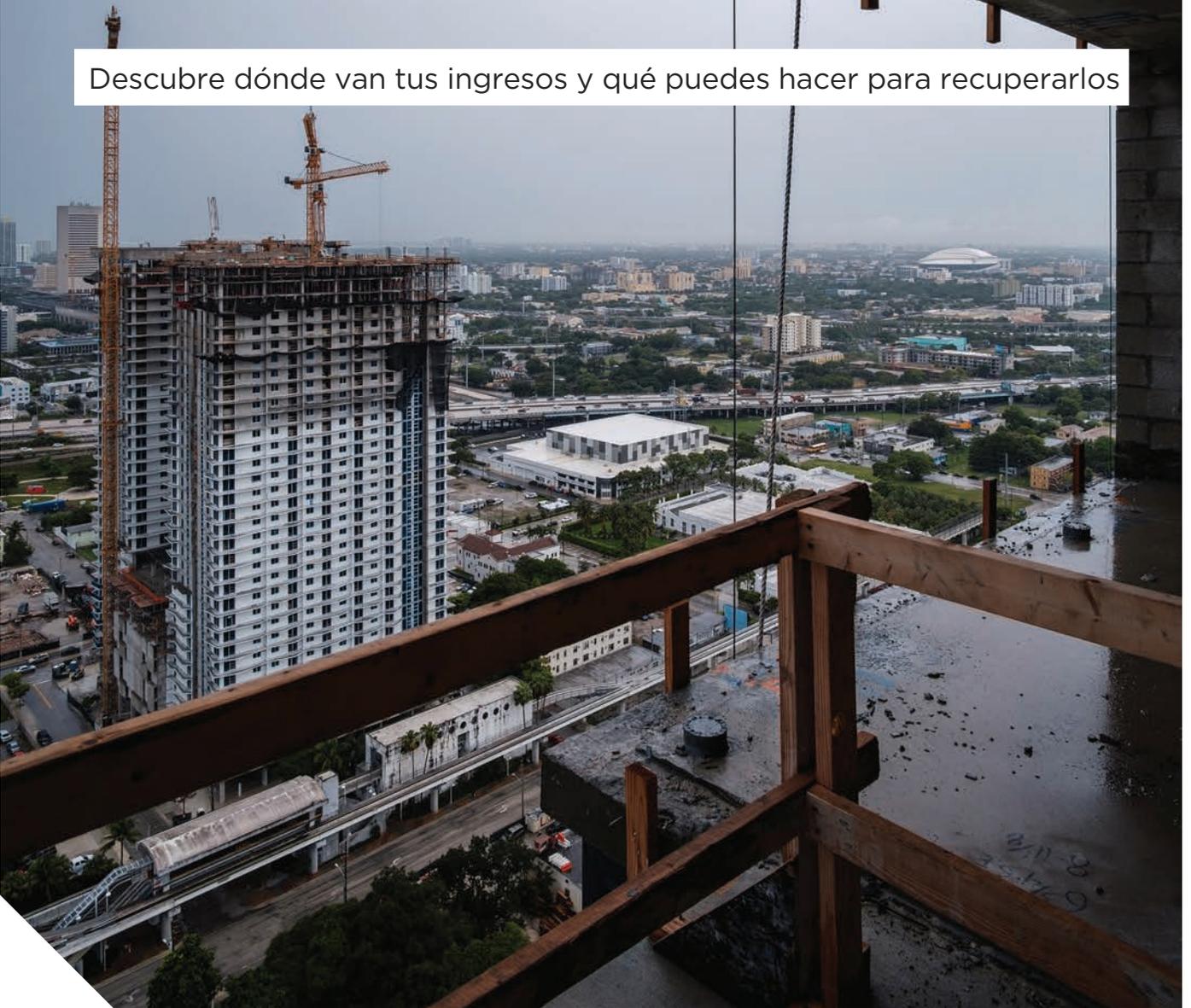


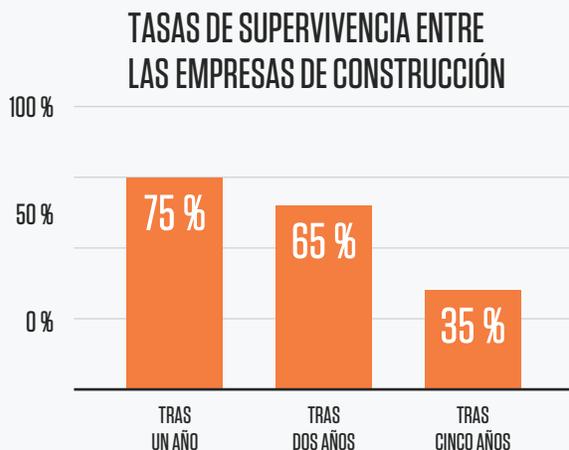
Cómo aumentar los ingresos de tu empresa de construcción.

Descubre dónde van tus ingresos y qué puedes hacer para recuperarlos



La industria de la construcción es una de las de más rápido crecimiento a nivel mundial, y la demanda creciente de nuevos hospitales, escuelas y carreteras sigue impulsando el sector.

De hecho, se estima que el volumen de construcción aumentará 85 % de aquí al 2030 —hasta los 15,5 billones de dólares— y será responsable por casi 60 % de todo el crecimiento a nivel mundial.



A pesar de su rápido crecimiento, la industria tiene una de las tasas de supervivencia más bajas. Se estima que solo 75 % de las empresas de construcción sobreviven al primer año, 65 % superan el segundo año y apenas 35 % siguen en carrera tras cinco años.



Si la demanda es sólida, ¿por qué muchas empresas de construcción fracasan?

La realidad es que la construcción requiere una inversión inicial considerable y tiene costos elevados. En promedio, los contratistas generales tienen una utilidad neta antes de impuestos de entre 1,4 y 2,4 %. Esto significa que un mal desempeño en apenas un proyecto puede llevar a un colapso financiero. Muchas veces, las empresas sucumben a la volatilidad propia de los bajos márgenes de ganancia, el patrimonio insuficiente y la mala administración del flujo de caja.

Sin embargo, administrar una empresa no tiene por qué parecerse a estar constantemente con el agua al cuello. Mantener la rentabilidad se trata simplemente de saber cuáles son los indicadores importantes y hacer ajustes cuando sea necesario. Si vigilas atentamente los indicadores clave que afectan los márgenes de ganancia, podrás asegurarte de que tu empresa no solo sobreviva, sino que triunfe ahora y en el futuro.



Índice

01	Planifica tus ganancias.	05	→
02	Conoce el valor de tu compañía.	07	→
03	Ocúpate primero de lo primero.	08	→
04	Define estratégicamente el volumen de ventas.	10	→
05	Calcula el costo real del proyecto.	12	→
06	Deja que la computadora trabaje por ti.	13	→
07	Entonces, ¿podrás mantenerte a flote?	14	→

01
—

Planifica tus ganancias.

"EL AÑO ENTRANTE, QUEREMOS AUMENTAR LAS UTILIDADES".

¿Te suena familiar? Aunque la mayoría de las empresas comparten el deseo de aumentar sus márgenes de ganancia año tras año, muchas no son suficientemente claras acerca de sus metas. ¿Qué significa exactamente "aumentar las utilidades"? ¿Significa un aumento de 10 %, 15 % o 20 %? ¿Se refiere a las utilidades netas o a las brutas?

Comienza por hacerte las siguientes preguntas:

- + ¿Cuál fue nuestra meta de utilidades el año pasado?
- + ¿Alcanzamos esa meta?
- + ¿Cómo afectó eso nuestra meta para este año?

Si tienes claro desde el comienzo hacia dónde quieres ir, será mucho más fácil trazar un rumbo para llegar allí. Fijar metas de utilidades concretas no solo permite alinear al equipo en dirección a un objetivo común sino que, además, ayuda a determinar el sobreprecio adecuado.

Cada año, determina las utilidades brutas y netas deseadas. Para hacerlo, calcula el patrimonio neto y los gastos fijos de la empresa durante el año siguiente y, luego, pondera las obligaciones que podrían afectar el resultado.

Una vez que hayas fijado una meta anual, revisa tu progreso mensualmente. ¿Deberías participar en más licitaciones? ¿Necesitas aumentar el sobreprecio? ¿Acaso debes disminuir tus gastos fijos? Si no alcanzas las metas mensuales de utilidades, haz los cambios necesarios para volver a encausar el negocio.



ENSEÑANZA CLAVE:

Ten conocimiento de año, fija metas concretas para tus utilidades brutas y netas, y realiza un seguimiento periódico de tu avance.

02

Conoce el valor de tu compañía.

Saber cuánto vale tu compañía es clave para mantenerte en el terreno de los números positivos, así como hacer crecer la empresa. Para calcular el patrimonio neto de tu compañía, suma todos los activos y resta todos los pasivos.



El siguiente paso es calcular el rendimiento del patrimonio (Return on Equity, ROE). Este índice mide cuántos ingresos genera una compañía a partir del capital invertido en ella. Comparar este índice con el índice promedio de la industria puede dar una idea de la rentabilidad de una empresa. De acuerdo con los expertos, un ROE entre 15 y 25 % es ideal. Para calcular el ROE, usa la siguiente fórmula:

ROE = UTILIDADES NETAS / PATRIMONIO NETO



ENSEÑANZA CLAVE:

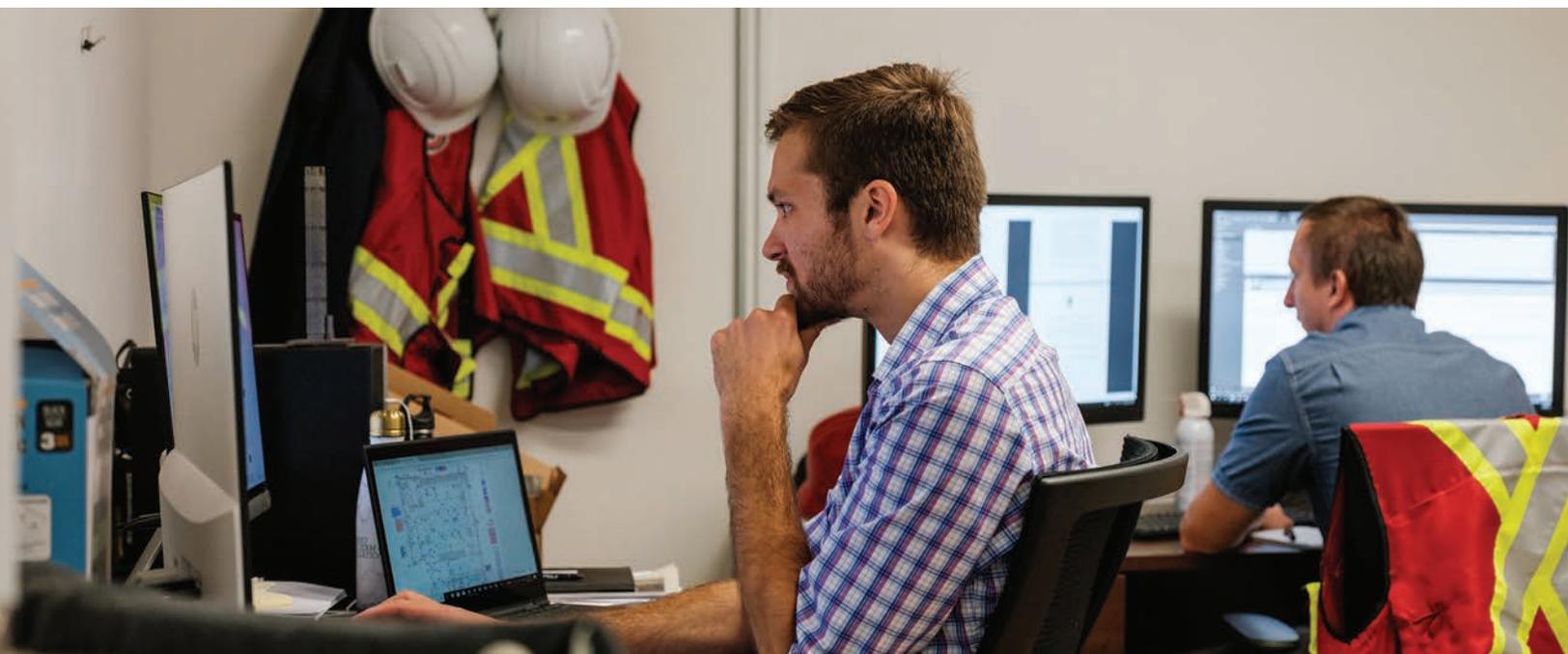
Conoce el ROE de tu compañía y apunta a un valor entre 15 y 25 %.

03

Ocúpate primero de lo primero.

Antes de siquiera pensar en tus metas de utilidades, debes saber cuánto dinero necesitas para cubrir tus gastos fijos. Esto hace referencia a todos los costos habituales que mantienen a una organización en funcionamiento, como los artículos de librería, los costos de impresión, los servicios públicos, los sueldos y las prestaciones para empleados. Una vez que hayas identificado los costos, haz un seguimiento de ellos a lo largo del año. Al igual que ocurre con las finanzas personales, gastar mucho más de lo que ganas suele ser una mala señal.

Una forma de evaluar en qué medida los gastos fijos contribuyen con el éxito del negocio es calcular el rendimiento total anual de los costos fijos (Return on Overhead, ROOH). Al igual que el ROE, el ROOH puede ser un indicador útil del desempeño de tu inversión (en este caso, tus gastos fijos) en comparación con otras referencias de inversión.





Al comienzo de cada año, pronostica cuáles serán tus gastos fijos durante los siguientes 12 meses. Luego, usa la siguiente fórmula para identificar el ROOH de tu compañía. De acuerdo con los expertos, un contratista general promedio debería apuntar a un rendimiento neto anual de los gastos fijos (antes de impuestos) entre 25 y 50 %.

**ROOH = UTILIDADES NETAS
ANUALES / GASTOS FIJOS**



ENSEÑANZA CLAVE:

Conoce el ROOH de tu compañía y apunta a un rendimiento neto anual de los gastos fijos (antes de impuestos) entre 25 y 50 %.

04

Define estratégicamente el volumen de ventas.

Ahora que sabes cuáles son tus gastos fijos y cuánto dinero esperas ganar, puedes identificar fácilmente el volumen de ventas que necesitas a lo largo del año para llegar a cubrir ambos. Usa la fórmula siguiente para calcular el volumen total de ventas que tu compañía necesitará y no olvides hacer un seguimiento mensual de tus números.

$$\text{VOLUMEN TOTAL DE VENTAS} = \frac{\text{UTILIDADES BRUTAS ESPERADAS (\$)}}{\text{UTILIDAD BRUTA (\%)}}$$



ENSEÑANZA CLAVE:

Calcula cuál debe ser tu volumen de ventas para cubrir los gastos fijos y alcanzar tus metas de utilidades.





Sobreprecio y margen

Es importante que tengas en claro la diferencia entre sobreprecio y margen. De lo contrario, podrías perderte de ganar mucho dinero. El sobreprecio es el porcentaje de dinero que se suma a los costos directos para cubrir los gastos fijos y las utilidades. El margen, por otra parte, es la diferencia entre los costos directos y el precio de venta, expresada como porcentaje del precio de venta. Para calcular estos indicadores, usa las siguientes fórmulas:

$$\begin{aligned} \text{SOBREPRECIO (\%)} &= \\ \text{SOBREPRECIO (\$)} &/ \\ \text{COSTO MARGEN (\%)} &= \\ \text{SOBREPRECIO (\$)} &/ \text{VENTAS} \end{aligned}$$

Por ejemplo, si un proyecto cuesta \$1000 y el precio de venta es de \$1300, el sobreprecio sería de \$300 o 30 %. Sin embargo, el margen sería de solo 23 %.

05

Calcula el costo real del proyecto.

Antes de una licitación, es indispensable saber cuánto costará ejecutar el proyecto en primer lugar. Esto no se reduce a calcular el costo de los materiales o la mano de obra.

Al calcular el costo real de la mano de obra en campo, ten en cuenta los costos laborales indirectos y complementarios, como el seguro de salud, las vacaciones, la capacitación, la participación de los empleados en las utilidades y las horas extra. Si lo haces, podrás estimar mejor los costos totales y hacer una oferta más precisa en la licitación.

Además, es recomendable calcular el costo anual de los equipos. Este incluye el precio de compra, los intereses y el costo del seguro, el mantenimiento y el gas. Luego, puedes usar este valor para calcular cuánto debería cobrar por hora para usarlos en un proyecto.



ENSEÑANZA CLAVE:

Ten conocimiento de cuánto costará la ejecución de tus proyectos. No olvides incluir los costos laborales complementarios y el costo de los equipos.

06

Deja que la computadora trabaje por ti.

A simple vista, llevar la cuenta de tantos números puede ser abrumador. Pero no tienes por qué hacerlo solo. Usar software de administración para proyectos de construcción te permite hacer un seguimiento simple de los números con información precisa y actualizada, a la vez que reduce las tareas administrativas tediosas y libera a tu equipo para enfocarse en tareas más importantes. Además, el software provee tableros y reportes con información sobre los ingresos, el flujo de caja, las cuentas por cobrar, las obligaciones y las deudas.

Esto te permite supervisar tu avance y hacer ajustes en tiempo real. En lugar de hacer un seguimiento individual de los proyectos, tendrás una visión más integral de los proyectos pasados y actuales para poder planificar mejor los futuros.



ENSEÑANZA CLAVE:

Invierte en software para la administración de la construcción que te ayudará a supervisar fácilmente el avance. Utiliza reportes y tableros para identificar oportunidades para mejorar y hacer ajustes cuando sea necesario.

07
—

Entonces, ¿podrás mantenerte a flote?

Conocer los números de la empresa es muy importante, pero los datos son inútiles a menos que sepas qué hacer con ellos. Crear puntos de referencia a lo largo del año te permite detectar periódicamente oportunidades de mejora para corregir el rumbo antes de que sea demasiado tarde. Reserva algo de tiempo cada semana o cada mes —puede ser apenas una hora— para ver si estás encaminado hacia tus objetivos anuales.

Si lo haces, tus proyectos serán más predecibles desde el punto de vista económico y tendrás margen de maniobra en caso de costos imprevistos. De este modo, no solo te protegerás contra el posible riesgo económico sino que, además, maximizarás el margen de ganancia. En última instancia, esto se traducirá en una empresa más estable y más ingresos para ti, tanto hoy como en el futuro.

Creado por
PROCORE TECHNOLOGIES, INC.

Procore es un proveedor líder de aplicaciones basadas en la nube para la construcción. Procore conecta a personas, aplicaciones y dispositivos a través de una plataforma unificada que ayuda a los profesionales de la construcción a controlar el riesgo y construir proyectos de calidad de manera segura, a tiempo y sin salirse del presupuesto. Procore tiene un modelo de negocios diversificado con productos para Administración de proyectos, Finanzas de la construcción, Calidad y seguridad, y Productividad de campo. Las soluciones de Procore —que tiene sede en Carpinteria, California, y oficinas en todo el mundo—, se usan para administrar un volumen de construcción anual de miles de millones de dólares.

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