



## Seis puntos esenciales que debes considerar a medida que tu negocio de construcción crece.

La pandemia ha puesto en pausa todo, incluyendo la construcción. Pero sin duda el negocio comenzará a recuperarse y te llamarán a licitar en diversos proyectos. Algunos pudieran estar dentro de tu campo de experiencia mientras otros quizás no tanto o pudieran ser proyectos de gran envergadura o más largos a lo que estás acostumbrado. ¿Cómo puedes estar seguro que estás listo o preparado? Bien, quizás nunca estarás seguro, pero hay pasos que puedes tomar ahora, durante este período de calma, para posicionar tu organización para el crecimiento y éxito futuro.

### **1. Invierta en capacidades contables internas**

La construcción es tu experiencia, no la contabilidad. En este momento, estás gestionando todo en tu cabeza o en hojas de cálculos, y está funcionando bien. Pero, como estás pensando expandir tu negocio con más y más grandes obras, cada vez será más difícil hacerle seguimiento a los costos, a la rentabilidad y a los avances de todos los proyectos. ¡Asegúrate de invertir en sistemas contables sofisticados ahora, antes de que tu archivo Excel sea muy grande para abrirlo!

Los sistemas de contabilidad de costos pueden generar reportes que te permiten hacer seguimiento a los números de los proyectos comparándolos con el presupuesto original y con el avance de los proyectos. Revisar regularmente los costos con los gerentes de proyectos puede ayudar a identificar los problemas potenciales a tiempo para hacer ajustes, evitando posiblemente que un proyecto rentable se torne poco rentable. Sistemas como estos también pueden crear balances y estados de cuentas con tan solo pulsar un botón, lo cual te permitirá hacer seguimientos a los cambios en los activos, pasivos, facturación y sobre todo a la rentabilidad.

### **2. Mejore la calidad de los estados financieros anuales**

Esto es diferente a tu sistema de contabilidad diario del que hablamos antes. De lo que estamos hablando aquí es ir más allá de la declaración de los impuestos esperados. A medida que tu negocio crece, necesitarás que un Contador Público Certificado (CPC) independiente prepare tus estados financieros anualmente como mínimo.

Aunque las empresas financiadoras y otros acreedores quizás requieran este nivel de detalle, usted es quien realmente se beneficia más de tener los balances preparados por un CPC ya que ellos pueden ser una excelente manera de medir la efectividad de las competencias contables internas. Durante la preparación de los balances, el CPC interactuará con su contador interno y puede hacer sugerencias sobre cómo mejorar su sistema contable interno. Ellos también ofrecen un par de ojos independientes que pueden captar irregularidades financieras, incluido el robo.

### **3. Obtenga una línea de crédito bancario sin garantía (LCB)**

Las complicaciones ocurren. Bien sea que se trate de una pandemia nunca antes vista o la falta de nuevos proyectos, la mayoría de los contratistas experimentarán escasez de flujo de caja inesperado en algún momento. Cuando esto ocurre, necesitarás una fuente de liquidez para resistir. Obtenga una línea de crédito ahora, cuando no lo necesita. Si esperas hasta que tengas una escasez en el flujo de caja, quizás no te lo den, te ofrezcan condiciones inaceptables o termines pagando tasas de interés desorbitantes.

Una LCB sin garantía o una con garantía básica que solo requiera el llenado de las condiciones básicas uniformes del Código de Comercio es la mejor opción. Las líneas de crédito con garantía sobre activos a largo plazo tales como bienes inmuebles también son aceptables. Trate de evitar líneas de crédito con garantía sobre los activos líquidos. Este tipo de líneas de crédito pueden restringir su habilidad para tener acceso a esos activos líquidos y por lo tanto le impiden disfrutar de gran parte del beneficio de las líneas de crédito. El tamaño de su LCB debe incrementarse a medida que su volumen de trabajos pendientes crece, por lo tanto es importante que revise los acuerdos regularmente.

### **4. Implemente un plan de continuidad del negocio**

La muerte inesperada del dueño de un pequeño negocio puede sorprender en el mejor momento, pero el resultado puede ser catastrófico si no se cuenta con un plan de continuidad. Los cónyuges, empleados, clientes y proveedores sentirán el impacto.

Los empleados pueden tener dificultades para terminar las obras debido a una brecha de conocimiento que dejó el propietario. Pueden abandonar el negocio si no le ven futuro, dejando a sus colegas y clientes plantados. Si hay varios propietarios, es posible que los propietarios restantes necesiten financiar la compra, que a menudo proviene de la empresa y resulta en una devastada situación financiera. Peor aún, los cónyuges podrían quedarse con problemas financieros complejos para dirigir la empresa, además de tener que lidiar con su dolor.

Un plan de continuidad de negocio puede aliviar muchos de estos escenarios innecesarios. Los planes de continuidad detallan con claridad que ocurre cuando el dueño muere, y como se puede hacer frente a los diferentes riesgos. Bien sea que se trate de un plan detallado para la venta de las acciones o un proceso para implementar bonos de retención para asegurar que el trabajo se concluya, los planes de continuidad de negocio son fundamentales para mantener un negocio a flote.

Otra área a considerar es mantener una póliza de seguro de vida. Estas pólizas ofrecen un beneficio por muerte que puede ayudar a cubrir las pérdidas financieras que ocurren si una persona clave fallece. Esta es otra forma de asegurar la continuidad del negocio para los empleados, clientes y acreedores.

Los dueños de las compañías de construcción deben consultar a su asesor legal para crear su plan de continuidad.

### **5. Sea selectivo al momento de aceptar las obras**

Es tentador decir que sí a todo, pero crecer o expandirse demasiado rápido podría resultar en la falla del contratista. De hecho, esta es una de las razones más comunes por las que los contratistas salen del negocio. No persiga proyectos fuera de su territorio operativo normal ni se comprometa con trabajos demasiado grandes o diferentes.

El crecimiento incremental y acelerado en el volumen total de trabajos pendientes y el tamaño de la obra es clave. Le da a su organización tiempo para reunir todos los elementos necesarios para asumir proyectos y programas de trabajo más grandes, como las capacidades contables o las LCB antes mencionados. También le da a su personal el tiempo suficiente para demostrar sus capacidades. Con pausa y constancia se gana la carrera.

### **6. Exija fianza a sus subcontratistas**

Si bien asumir trabajos más grandes y complejos puede ser la razón por la que los contratistas fracasan, la falla del subcontratista también puede poner en peligro su operación, especialmente cuando el trabajo de este es parte integral de la obra. Cuando un subcontratista falla, no es inusual que deje facturas de suministros y mano de obra sin pagar, lo que a menudo se convierte en responsabilidad del Contratista General. A menudo, también tendrá que buscar sustitutos que pueden ser costosos. Una forma de protegerse es exigir fianza a sus subcontratistas.

Si su subcontratista tiene fianza, la afianzadora de sus subcontratistas es responsable de pagar las facturas no pagadas y de culminar los trabajos al precio contratado. Esto alivia el impacto negativo en su negocio y mantiene el progreso y la rentabilidad del proyecto por buen camino.

### **En conclusión**

Estas son solo algunas de las formas en que puede planificarse para el crecimiento. Hay muchas otras, incluido protegerse de los delitos cibernéticos y asegurarse de tener controles y balances vigentes al realizar estimaciones, firmar contratos y administrar las finanzas. La conclusión es que no debe esperar hasta estar tan ocupado que no pueda encontrar tiempo para implementar estos controles. ¡Aprovecha este tiempo de inactividad!

Como siempre, trabaje con profesionales calificados en contabilidad, legales y gestión de riesgos para determinar cuáles pasos son los más apropiados para su negocio.