

CONTRACTOR SCALER HUB · KIT DEL CURSO

Planea tu siguiente etapa de crecimiento

Las listas, hojas de trabajo y plantillas del curso en un solo archivo: 4 para imprimir o llenar en el teléfono, y 1 hoja de cálculo que llega con él.

MotionOps

Cómo usar este kit

Un archivo por lección de **Planea tu siguiente etapa de crecimiento**, en el orden del curso. Cada uno empieza con la lección a la que pertenece y qué hacer con él. Las filas sombreadas son los ejemplos de las lecciones; tus números van en las filas en blanco.

Úsalo lección por lección, o ve directo al que necesitas esta semana. Nada de esto requiere una cuenta, y cada archivo dice cuándo confirmar una cifra con un contador, un abogado, tu junta de licencias o un agente de seguros.

Contenido

1 **Hoja de trabajo de la restricción de crecimiento**
Cómo hacer crecer una empresa de construcción: encuentra la restricción que te frena

2 **Matriz de opciones de expansión**
Hoja de cálculo · matriz-de-opciones-de-expansion.xlsx

3 **Lista de preparación para la próxima cuadrilla**
Cuándo agregar otra cuadrilla: una lista de preparación para contratistas en crecimiento

4 **Ficha de la prueba piloto**
Prueba antes de expandirte: haz una prueba piloto de crecimiento sin perder el control

5 **Plantilla de plan de negocio de 90 días**
Plan de negocio de 90 días para contratistas: un objetivo, responsables con nombre y revisiones semanales

LECCIÓN 1 · CÓMO HACER CRECER UNA EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN: ENCUENTRA LA RESTRICCIÓN QUE TE FRENA

Hoja de trabajo de la restricción de crecimiento

Para la lección 1 del curso. Llénala con los números de tus últimos 90 días, pon a prueba tu sospecha con la evidencia en contra y termina con la restricción que vas a trabajar este trimestre, en una oración con su evidencia.

1. Anota los síntomas

Todo lo que notaste en el último trimestre: un trabajo atrasado, un cliente enojado, un mes apretado. Para cada síntoma, anota cada causa que podría explicarlo, una por restricción. Deja la celda vacía cuando esa restricción no lo puede explicar.

Síntoma	Podría ser demanda	Podría ser ventas	Podría ser ejecución	Podría ser supervisión	Podría ser caja	Podría ser el dueño
Ejemplo Ingresos estancados por seis meses	Menos prospectos	Tasa de cierre más baja	Cuadrillas llenas	Nadie que lleve más trabajos	Rechazas trabajos grandes que no puedes financiar	El dueño es el estimador y ya no da más
Ejemplo Los trabajos terminan tarde			Cuadrillas sobre-programadas	Jefes de cuadrilla repartidos en demasiadas obras	Materiales pedidos tarde para cuidar el efectivo	La cuadrilla espera respuestas del dueño
Ejemplo Margen a la baja	Descuentos para ganar trabajo	Alcance débil en las propuestas	Horas extra	Retrabajos, malas entregas entre equipos		Órdenes de cambio sin precio porque el dueño está demasiado ocupado

2. Comprueba cada restricción con tus propios números

Saca uno o dos números que ya tienes para cada restricción: los últimos 90 días, y los 90 días anteriores si puedes. **Los números le ganan a la memoria:** sácalos del calendario y de los libros, no de la peor semana que recuerdas.

Restricción	El número que hay que sacar	Apunta a esta restricción cuando	Últimos 90 días	90 días anteriores
Demanda	Prospectos calificados por mes; semanas de trabajo firmado por delante	La cartera de trabajos firmados es corta y se está reduciendo, y los prospectos calificados bajaron		
Ventas	Tasa de cierre; días entre la visita a obra y la propuesta; propuestas sin un responsable del seguimiento	Hay muchos prospectos calificados, pero las propuestas son lentas o la tasa de cierre está bajando		
Capacidad de ejecución	Días-cuadrilla disponibles vs. días-cuadrilla facturados; horas extra	Las cuadrillas están llenas, las horas extra son altas y la cartera de trabajos firmados es larga		
Supervisión	Trabajos en curso al mismo tiempo vs. personas que pueden dirigir un trabajo; horas del dueño en obra	Cada trabajo nuevo necesita al dueño o al mismo jefe de cuadrilla		
Caja	Semanas en las que el efectivo proyectado baja de tu mínimo de caja; días entre que se termina el trabajo y llega el pago	Un flujo de caja de 13 semanas muestra caídas incluso en los meses buenos		
Decisiones del dueño	Interrupciones por día; decisiones esperando al dueño en cualquier momento	El registro de interrupciones está lleno de preguntas de rutina		

Ejemplo de la lección (un remodelador inventado: 22 personas, tres cuadrillas, el dueño es el estimador): prospectos y tasa de cierre estables; unos 6 días entre la visita a obra y la propuesta, antes 3; 9 semanas de trabajo firmado por delante, antes 5; todo facturado, con horas extra el sábado casi todas las semanas; 2 jefes de cuadrilla, mientras la tercera cuadrilla llama al dueño varias veces al día; el dueño unas 15 horas a la semana en obra. La demanda no es el problema. **La restricción es la supervisión.**

3. Busca evidencia en contra

Para la restricción que sospechas, anota qué verías si estuvieras equivocado, y compruébalo. Si crees que es la demanda pero las cuadrillas tienen ocho semanas llenas, no es la demanda.

Restricción que sospecho	Qué vería si estuviera equivocado	Qué encontré al comprobarlo	¿Sigue siendo la restricción?
Ejemplo Demanda	Cuadrillas llenas por semanas mientras los prospectos siguen estables	Prospectos estables; 9 semanas de trabajo firmado por delante	No

4. Si la evidencia apunta a más de una

Elige la que, si la resuelves, aliviaría a las demás. Este orden es un punto de partida, no una ley:

1. **Las decisiones del dueño y la supervisión** suelen ir primero, porque cualquier otra solución necesita tiempo del dueño.
2. **La caja** va después cuando el problema es real, porque limita cada opción de crecimiento que cuesta dinero por adelantado.
3. **La ejecución y las ventas** siguen, y **la demanda** va al final. Una empresa con un dueño libre y buenos jefes de cuadrilla, pero sin prospectos en camino, de verdad necesita la demanda primero.

Restricción posible	Su evidencia	Si la resuelves, ¿a cuáles aliviaría?

5. Ponle nombre a tu restricción

> EJEMPLO DE LA LECCIÓN
> Nuestra restricción es la supervisión: la tercera cuadrilla necesita al dueño en obra unas 15 horas a la semana, y la cartera de trabajos firmados subió a nueve semanas mientras los prospectos siguen estables.

NUESTRA RESTRICCIÓN ES _____: LA EVIDENCIA, CON SUS NÚMEROS

EVIDENCIA EN CONTRA QUE REVISÉ

FECHA EN QUE LA ESCRIBÍ

Si no puedes escribir la evidencia, todavía no encontraste la restricción. Anota lo que todavía tienes que averiguar:

Siguiente revisión: qué averiguar	El número o registro que hay que sacar	Quién	Para cuándo

6. A dónde ir después: marca tu restricción y empieza con sus lecciones

- [ ] **Decisiones del dueño:** la lección del dueño como cuello de botella y el plan de delegación de 30 días
- [ ] **Ejecución y entregas:** el flujo de trabajo en construcción y la coordinación entre oficina y campo
- [ ] **Caja o margen:** presupuesto vs. real y el flujo de caja de 13 semanas
- [ ] **Ventas:** el proceso de ventas en construcción
- [ ] **Demanda:** el seguimiento del origen de los prospectos y cómo conseguir más
- [ ] **Supervisión o personas:** las responsabilidades del jefe de cuadrilla y el organigrama

Qué revisar y cuándo

- [ ] Dentro de un mes (fecha: _____): ¿sigue siendo cierta la evidencia detrás de la restricción que elegiste?
- [ ] Los síntomas que la restricción no explica. Si son muchos, vuelve a revisar.

LECCIÓN 2 · HOJA DE CÁLCULO · MATRIZ-DE-OPCIONES-DE-EXPANSION.XLSX

Matriz de opciones de expansión

Hoja de cálculo matriz-de-opciones-de-expansion.xlsx llegó con este kit. Ábrelo en Excel, Numbers o Google Sheets (Archivo > Importar). Las celdas amarillas son para ti; las grises calculan. Esta página dice qué contiene.

Conteo de días-cuadrilla, últimos 90 días

De la lección 2 del curso. Los números son el ejemplo inventado de la lección: reemplázalos con los tuyos, del calendario o de las hojas de horas. El crecimiento más barato son los días-cuadrilla que ya pagas pero no facturas. Cuéntalos antes de agregar una cuadrilla y luego ordena la diferencia por causa.

- Días-cuadrilla disponibles y facturados
- La diferencia, ordenada por causa
- Revisión: cada día-cuadrilla sin trabajo tiene causa
- Lo que vale recuperarlos
- Compara: una cuadrilla más, en su primer trimestre

Matriz de opciones de expansión

Una fila por cada opción que estás considerando, incluida "llenar la capacidad actual". Llena cada columna de la misma manera: una opción que no puedes llenar con honestidad no está lista para elegirse. Escribe el supuesto, no la esperanza. El efectivo que sale antes de que entre es un número, de tu flujo de caja de 13 semanas o de la pestaña Brecha de caja, no una sensación.

- Tus opciones, lado a lado
- Tu elección

La brecha de caja de una cuadrilla nueva

El cálculo de la lección 3, Cuándo agregar otra cuadrilla: a una cuadrilla nueva se le paga cada semana desde su primer día, y sus clientes pagan después. Ejemplo inventado: una cuadrilla de tres personas. Agrega el resultado al pronóstico de 13 semanas para los primeros dos meses de la cuadrilla nueva. Si baja de tu mínimo de caja, la respuesta es no, o el arranque tiene que ser más pequeño. El plan para pagos tardíos se decide con tu contador.

- Efectivo que sale antes de que entre

LECCIÓN 3 · CUÁNDO AGREGAR OTRA CUADRILLA: UNA LISTA DE PREPARACIÓN PARA CONTRATISTAS EN CRECIMIENTO

Lista de preparación para la próxima cuadrilla

Para la lección 3 del curso. Responde cada pregunta con sí, no o no estoy seguro, y anota la evidencia. "No estoy seguro" cuenta como no hasta que alguien lo revise. No hay puntaje: basta un solo "no" en el lugar equivocado para esperar.

1. Confiabilidad de la demanda

Pregunta	Evidencia que revisar	Sí, no o no estoy seguro	Lo que muestra la evidencia
¿Las cuadrillas actuales han estado completamente ocupadas por lo menos los últimos dos o tres meses, no solo este mes?	Días-cuadrilla facturados vs. disponibles, mes por mes		
¿La cartera de trabajos firmados alcanza para tener ocupada a otra cuadrilla en sus primeros meses?	Semanas de trabajo firmado por delante		
¿Esa cartera es del tipo de trabajo que puede hacer una cuadrilla nueva, y no trabajos que solo tu mejor cuadrilla puede resolver?	Trabajos firmados por tipo		
¿La demanda extra ya ha aguantado una temporada más lenta?	Los mismos meses del año pasado		

2. Supervisión

Pregunta	Evidencia que revisar	Sí, no o no estoy seguro	Lo que muestra la evidencia
¿Hay una persona con nombre que va a dirigir la cuadrilla nueva, y podría hacerlo el mes que viene?	La lista para saber quién está listo para ser jefe de cuadrilla		
Si el jefe sale de una cuadrilla actual, ¿quién dirige esa cuadrilla?	El organigrama, con nombres		
¿A quién escala el nuevo jefe, y esa persona tiene las horas?	La semana del dueño o del jefe de operaciones		

3. Procesos repetibles

Pregunta	Evidencia que revisar	Sí, no o no estoy seguro	Lo que muestra la evidencia
¿La entrega del trabajo de ventas a la cuadrilla está por escrito?	Lista de entrega del trabajo		
¿Todas las cuadrillas usan la misma lista de verificación del trabajo y el mismo reporte diario?	Los registros de los últimos diez trabajos		
¿La oficina puede programar una cuadrilla más con la misma facilidad que las que tienes ahora?	Quién arma el calendario y cuánto tarda hoy		

4. Equipo

Pregunta	Evidencia que revisar	Sí, no o no estoy seguro	Lo que muestra la evidencia
Vehículo: ¿comprado, arrendado o uno actual que se libera?	Una cotización o un plan		
Herramientas y equipo que necesita la cuadrilla nueva, y cuáles se pueden compartir	Una lista, con precios		
Cambios en seguros, licencias o fianzas por otro vehículo o más nómina	Una llamada con tu agente de seguros y tu contador		

5. Personas

Pregunta	Evidencia que revisar	Sí, no o no estoy seguro	Lo que muestra la evidencia
¿De dónde van a salir los miembros de la cuadrilla, y cuánto te tarda contratar?	Tus últimas tres contrataciones		
¿Hay un plan de incorporación con capacitadores con nombre?	El plan de 30 días		

6. Tiempos de caja

Pregunta	Evidencia que revisar	Sí, no o no estoy seguro	Lo que muestra la evidencia
¿Cuánto sale antes de que entre el primer pago de la cuadrilla nueva?	La brecha de caja, más abajo		
¿Tu flujo de caja de 13 semanas se mantiene arriba de tu mínimo de caja con eso agregado?	El pronóstico, con la cuadrilla nueva agregada		
¿Cuál es el plan si los primeros trabajos pagan tarde?	Una línea de crédito, o un arranque más pequeño, decidido con tu contador		

7. La brecha de caja: cuéntala antes de contratar

A la cuadrilla nueva se le paga cada semana desde su primer día. Sus clientes pagan después: tras un anticipo, en hitos de avance o al terminar. Un anticipo a la firma acorta la brecha: cuéntalo como el primer pago en la línea D. El mismo cálculo está en la pestaña Brecha de caja de la Matriz de opciones de expansión.

Concepto	Ejemplo (inventado, cuadrilla de tres personas)	Tu cuadrilla
A. Costo de mano de obra con cargas por hora (salario, impuestos, seguros y prestaciones)	$38	
B. Horas por semana, toda la cuadrilla	120	
C. Costo semanal de mano de obra (A × B)	$4,560	
D. Semanas desde el primer día hasta el primer pago del cliente	5	
E. Mano de obra pagada antes de cualquier pago del cliente (C × D)	$22,800	
F. Enganche del vehículo, herramientas y arranque	$9,000	
G. Materiales comprados antes del primer pago (amplían la brecha)	No están en el ejemplo	
Efectivo que sale antes de que entre (E + F + G)	**$31,800**	

- [ ] Agregada al flujo de caja de 13 semanas para los primeros dos meses de la cuadrilla nueva
- [ ] El pronóstico se mantiene arriba de tu mínimo de caja. Si baja, la respuesta es no, o el arranque tiene que ser más pequeño
- [ ] Plan si los primeros trabajos pagan tarde, decidido con tu contador: una línea de crédito o un arranque más pequeño

8. Resumen, área por área

Las filas sombreadas son el ejemplo de la lección: un contratista eléctrico con una cuadrilla de cuatro, dirigida por el dueño. La demanda y la caja dijeron que sí; la supervisión y los procesos dijeron que todavía no, así que la segunda cuadrilla se retrasó un trimestre.

Área	Sí, no o no estoy seguro	Qué falta
Ejemplo Demanda	Sí	La cartera se ha mantenido durante los meses más lentos
Ejemplo Supervisión	No	El mejor electricista podría dirigirla, pero nunca ha llevado un trabajo sin el dueño
Ejemplo Procesos	No	Los prospectos llegan por llamada y mensaje de texto al dueño; el calendario está en la cabeza del dueño
Ejemplo Equipo	Sí	Ya se cotizó una segunda camioneta
Ejemplo Personas	No estoy seguro	Ninguna contratación en dos años; ni idea de cuánto tarda ahora
Ejemplo Caja	Sí	El pronóstico se mantiene arriba del mínimo con la brecha agregada
Demanda		
Supervisión		
Procesos		
Equipo		
Personas		
Caja		

9. Preguntas abiertas

Por cada "no" o "no estoy seguro": la pregunta abierta, la persona que la va a responder y una fecha. Esta lista es el verdadero resultado de la lista de preparación.

Pregunta abierta	Área	Quién responde	Para cuándo	Respuesta
Ejemplo ¿Cuánto nos tarda contratar ahora?	Personas			

10. Si la respuesta es todavía no

"Todavía no" no significa rechazar trabajo. Mientras cierras lo que falta:

- [ ] **Llena primero las cuadrillas actuales,** con el conteo de capacidad de la lección 2
- [ ] **Sube precios o ajusta la mezcla de trabajos,** lo que reduce la cartera sin más cuadrillas
- [ ] **Usa un subcontratista de confianza para el exceso,** en trabajos donde puedas revisar la calidad
- [ ] **Prueba antes de comprometerte:** una versión más pequeña y con tiempo limitado de la expansión (lección 4)

FECHA PARA VOLVER A PASAR ESTA LISTA

QUIÉN LA PASA

Qué revisar y cuándo

- [ ] Las preguntas abiertas: cuántas tienen respuesta y cuáles siguen frenando
- [ ] Días-cuadrilla facturados vs. disponibles en las cuadrillas actuales, cada mes
- [ ] El pronóstico de caja con la cuadrilla nueva agregada

LECCIÓN 4 · PRUEBA ANTES DE EXPANDIRTE: HAZ UNA PRUEBA PILOTO DE CRECIMIENTO SIN PERDER EL CONTROL

Ficha de la prueba piloto

Para la lección 4 del curso. Llena una ficha por prueba piloto antes de que empiece, y acuerda las reglas de decisión con quien la vaya a llevar mientras todavía eres neutral. Los ejemplos son la prueba en una nueva zona de servicio de la lección.

1. El supuesto que estás probando

Una oración: qué tiene que ser cierto para que la expansión completa funcione.

Ejemplo: "Los dueños de casa en Millbrook y Ashford van a contratar remodelaciones de baño a nuestros precios, y podemos hacerlas allá con un margen cercano al de nuestra zona de origen."

NUESTRO SUPUESTO

2. Los límites de la prueba

Qué entra en la prueba y qué no: lugar, tipos de trabajo, número de trabajos, duración.

Ejemplo: dos pueblos; solo baños; hasta seis trabajos; ocho semanas tomando trabajos.

LUGAR

TIPOS DE TRABAJO

NÚMERO DE TRABAJOS, COMO MÁXIMO

DURACIÓN

3. El responsable y los topes

Una persona con nombre que lleva la prueba piloto y reporta sobre ella. Si la lleva el dueño, probaste si el dueño puede hacerlo, no si el negocio puede.

Ejemplo: la lleva el estimador, no el dueño. Marketing hasta un presupuesto fijo; una cuadrilla hasta dos semanas al mes; ninguna contratación nueva.

RESPONSABLE DE LA PRUEBA

A QUIÉN REPORTA, Y CADA CUÁNTO

TOPE: DINERO

TOPE: TIEMPO DE CUADRILLA

TOPE: TIEMPO DE OFICINA

TOPE: CONTRATACIONES NUEVAS

4. Indicadores y metas

De cuatro a seis indicadores, cada uno con una meta fijada antes de la prueba. En un nuevo servicio, vigila sobre todo la precisión del estimado: horas estimadas vs. reales en cada trabajo.

Indicador	Meta	Resultado	¿Se cumplió?
Ejemplo Prospectos calificados	Al menos 12	15	Sí
Ejemplo Tasa de cierre	Al menos la de nuestra zona de origen	Más o menos la misma	Sí
Ejemplo Trabajos terminados	Al menos 4, como máximo 6	5	Sí
Ejemplo Margen bruto vs. zona de origen	No más de 3 puntos abajo	6 puntos abajo	No
Ejemplo Tiempo de manejo por día de trabajo	Menos de 1 hora por trayecto	Alrededor de 1 hora 10 minutos	No
Ejemplo Visitas de garantía	No más que en la zona de origen	Una, resuelta la misma semana	Sí
Ejemplo Horas del dueño	Menos de 2 a la semana	Alrededor de 1 a la semana	Sí

5. Reglas de decisión, escritas antes del primer trabajo

Escríbelas mientras todavía eres neutral. Sin ellas, cada resultado le parece alentador a quien quería la expansión.

Decisión	Regla de ejemplo	Tu regla
Expandir: pasa al plan completo, empezando por su lista de preparación	Cada indicador igual o por encima de su meta	
Ajustar: cambia el precio, los tipos de trabajo o los límites de la prueba, y haz una ronda más	La demanda existe, pero el margen o el tiempo de manejo no llegan	
Detener: ciérrala, quédate con lo que aprendiste y vuelve a las opciones	Menos de la mitad de los prospectos de la meta	

ACORDADAS CON

FECHA DEL ACUERDO

6. Antes del primer trabajo

- [ ] Licencias, permisos y seguros revisados para la nueva zona o el nuevo servicio con tu agente de seguros y la oficina local de licencias. Las reglas pueden cambiar de un pueblo o condado a otro
- [ ] Una etiqueta creada para los clientes y los trabajos de la prueba, para que sus números queden separados del resto del negocio
- [ ] Reglas de decisión acordadas con quien va a llevar la prueba piloto
- [ ] La prueba dura lo suficiente para que los primeros trabajos se terminen, no solo se agenden

7. Revisión semanal

Los indicadores contra sus metas, y si los límites de la prueba se están respetando. Un trabajo más, un pueblo más o una segunda cuadrilla "solo por ahora" convierten la prueba en una expansión que nadie decidió.

Semana	Indicadores vs. metas	¿Se respetan los límites?	¿Trabajos etiquetados?	Notas

8. La decisión al final

Ejemplo: margen 6 puntos abajo y tiempo de manejo de alrededor de 1 hora 10 minutos por trayecto, contra metas de 3 puntos y menos de 1 hora. Según las reglas: **ajustar.** Agrega un cargo por traslado, agenda los trabajos de la prueba en bloques para que una cuadrilla se quede varios días seguidos, y haz ocho semanas más.

RESULTADO CONTRA LAS REGLAS

DECISIÓN: EXPANDIR, AJUSTAR O DETENER

QUÉ CAMBIA EN LA SIGUIENTE RONDA O EL SIGUIENTE PASO

FECHA

Qué revisar y cuándo

- [ ] Cada semana: los indicadores de la prueba contra sus metas, y si los límites de la prueba se están respetando
- [ ] Al final: el resultado contra las reglas que acordaron de antemano, no contra lo que esperabas

LECCIÓN 5 · PLAN DE NEGOCIO DE 90 DÍAS PARA CONTRATISTAS: UN OBJETIVO, RESPONSABLES CON NOMBRE Y REVISIONES SEMANALES

Plantilla de plan de negocio de 90 días

Para la lección 5 del curso. Un plan por trimestre: la restricción, un solo objetivo, dos o tres indicadores, tres hitos con sus acciones y las revisiones que lo mantienen en marcha. Las filas sombreadas son el ejemplo del remodelador de la lección.

1. Encabezado

TRIMESTRE

RESPONSABLE DEL PLAN

RESTRICCIÓN: UNA ORACIÓN, CON SU EVIDENCIA

OBJETIVO EN EL DÍA 90: UN SOLO OBJETIVO, MEDIBLE, LIGADO A LA RESTRICCIÓN

Ejemplo: Restricción: supervisión. La tercera cuadrilla no funciona sin el dueño. **Objetivo:** para el día 90, la tercera cuadrilla trabaja sin el dueño en la obra, y las horas que el dueño libera se van a hacer estimados.

2. Indicadores: dos o tres que puedes sacar cada mes

Indicador	Hoy	Meta en el día 90	Día 30	Día 60	Día 90
Ejemplo Horas del dueño en la obra por semana	Unas 15	3 o menos			
Ejemplo Llamadas de la tercera cuadrilla al dueño por día	Varias	Solo escalamientos, según los límites de decisión			
Ejemplo Días de la visita a la obra a la propuesta	Unos 6	3			

3. Hitos y acciones

Cada hito es un resultado, no una actividad. Cada acción tiene un responsable, una fecha y cualquier dependencia.

Hito	Acción	Responsable	Fecha	Depende de	Estado
Ejemplo Día 30: hay un jefe de cuadrilla elegido que lleva la cuadrilla con el dueño en la obra	Elegir al jefe de la tercera cuadrilla con la lista de quién está listo	Dueño	Semana 1		
Ejemplo	Escribir juntos las responsabilidades y los límites de decisión del jefe	Dueño y jefe	Semana 1	Jefe elegido	
Ejemplo Día 60: el jefe lleva la cuadrilla con el dueño de guardia	El dueño deja la obra; revisa las decisiones en una reunión individual semanal	Dueño	Semana 7	Una semana de etapa 2 sin ninguna decisión que el dueño habría tomado distinto	
Ejemplo Día 90: el jefe es dueño de la cuadrilla, y los estimados salen más rápido	Volver a hacer la revisión de preparación para la cuarta cuadrilla	Dueño y coordinadora de oficina	Semana 12		
Día 30:					
Día 60:					
Día 90:					

4. Revisión semanal: cinco minutos en la reunión del equipo

1. Lee las acciones de esta semana en el plan: terminada, o una nueva fecha con su razón.
2. Lo que esté bloqueado se vuelve una acción en el registro de la reunión, con un responsable.
3. Nada más del plan se discute cada semana.

5. Revisión mensual: 30 minutos en el día 30 y en el día 60

Con el dueño y con quien sea responsable de alguna acción:

1. **Hito:** ¿se alcanzó, se alcanzó en parte o no se alcanzó?
2. **Indicadores:** los números contra sus metas, sacados de la misma manera cada vez.
3. **Restricción:** ¿sigue siendo la restricción? Si los indicadores se mueven y los síntomas van desapareciendo, sigue adelante. Si los indicadores no se mueven, averigua por qué antes de agregar acciones.
4. **Corrección del rumbo:** para lo que vaya desviado, decide una de las tres cosas de abajo y escríbela en el registro de revisiones.

Decisión	Cuándo
Mantener	Va bien, o va atrasado por una razón que ya se resolvió
Cambiar	La acción no está produciendo el hito: cambia la acción, el responsable o la fecha, no el objetivo
Detener	La evidencia dice que la restricción era otra. Vuelve a la lección 1 con lo que aprendiste.

6. Registro de revisiones

Pon ahora en el calendario las revisiones de los días 30, 60 y 90, y escribe sus fechas en la primera columna.

Fecha	Estado del hito	Indicadores	Decisión (mantener, cambiar, detener)	Qué cambió
Día 30: _____				
Día 60: _____				
Día 90: _____				

No cambies el objetivo a mitad del trimestre. Si el objetivo estaba mal, termina el trimestre aprendiendo y elige uno mejor en el día 90.

7. Día 90: qué sigue

Haz la revisión mensual una vez más y luego responde:

¿SE CUMPLIÓ EL OBJETIVO? LOS INDICADORES CONTRA LAS METAS, CON HONESTIDAD

¿CUÁL ES LA RESTRICCIÓN AHORA? RESOLVER UNA SUELE REVELAR LA SIGUIENTE

¿QUÉ VA EN EL SIGUIENTE PLAN? OTRA VEZ UN SOLO OBJETIVO, A PARTIR DE LA NUEVA RESTRICCIÓN

Qué revisar y cuándo

- [ ] Cada semana: las acciones de esta semana, terminadas o con nueva fecha
- [ ] Cada mes: los hitos, los indicadores y si la restricción sigue siendo la correcta
- [ ] En el día 90: el resultado, la nueva restricción y el siguiente plan. Empieza el siguiente trimestre con la Hoja de trabajo de la restricción de crecimiento

CONTRACTOR SCALER HUB · KIT DEL CURSO

Vuelve al curso

Cada archivo de este kit sigue una lección de **Planea tu siguiente etapa de crecimiento** en el Contractor Scaler Hub: cuando cambia el ejemplo de una lección, cambia su archivo. Relee la lección cuando un archivo te pida un número que aún no tienes.

Los seis cursos: **motionops.com/scaler-hub**

Hojas de cálculo de este kit

- **Matriz de opciones de expansión**: matriz-de-opciones-de-expansion.xlsx

Ve cada trabajo en un solo sistema

Agenda una demo. Un especialista de MotionOps te muestra cómo tu oficina y tus cuadrillas llevan cada trabajo en un solo lugar, desde la primera solicitud hasta el pago final. **motionops.com/demo**