MotionOps

CONTRACTOR SCALER HUB · PLANEA TU SIGUIENTE ETAPA DE 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