MotionOps

CONTRACTOR STARTER HUB · INICIA TU NEGOCIO DE CONTRATISTA

Plan de negocios de una página

Llénalo esta semana, primero a lápiz: qué harás y qué no, para quién, dónde, cuántas horas puedes cobrar, cuánto tiene que dejar cada hora y cómo vas a llevar el lado del negocio.

Esto es información general para ayudarte a planear, no asesoría legal ni fiscal. Cuando una línea tenga que ver con contratos, anticipos o impuestos, confírmala con un abogado o un contador.

1. Qué vas a hacer, y qué no

Pasa tus últimos diez trabajos por cuatro preguntas. Cuatro respuestas sí: va a tu lista de **incluidos**. Cualquier no: va a tu lista de **todavía no**, con lo que tendría que cambiar (una herramienta, un ayudante, una licencia).

Trabajo	¿Solo, o con ayuda que puedo conseguir?	¿Tengo las herramientas?	¿Dentro de mis habilidades y mi licencia?	¿Lo volvería a aceptar a un precio justo?	Incluido, o qué tendría que cambiar
Ejemplo Repintura interior, casa habitada	Sí	Sí	Sí	Sí	Incluido
Ejemplo Repintura exterior	No	No	Sí	Sí	Todavía no: escaleras y un ayudante

INCLUIDOS: LO BASTANTE CORTO PARA DECIRLO EN UNA FRASE

TODAVÍA NO, Y QUÉ TENDRÍA QUE CAMBIAR

2. Tu cliente

EL TIPO CON EL QUE VOY A EMPEZAR (DUEÑOS DE CASA, ARRENDADORES, ADMINISTRADORES DE PROPIEDADES, CONTRATISTAS GENERALES, NEGOCIOS). ¿NO PUEDES RESPONDER UNA PREGUNTA DE ABAJO? PREGÚNTALES A DOS O TRES PERSONAS QUE YA TRABAJEN PARA ESE TIPO DE CLIENTE

Pregunta	Por qué importa	Mi respuesta
¿Cómo encuentra a un contratista?	Dónde tienes que estar: recomendaciones, Google, la lista de un contratista general, una lista de proveedores	
¿Quién decide y quién paga?	Un administrador puede necesitar la aprobación del dueño; un contratista general podría pagarte solo después de que le paguen a él (lee el subcontrato)	
¿Cuándo paga?	El efectivo que cargas entre terminar y cobrar	
¿Qué papeles pide?	A menudo comprobante de seguro, número de licencia, contrato por escrito, Formulario W-9	
¿Te volverá a contratar?	Si un buen trabajo puede convertirse en varios	

3. Tu zona de trabajo

Calcula el costo del viaje antes de agregar un lugar: el tiempo de manejo no se cobra. Cada lugar de la lista también tiene reglas de licencias y permisos que revisar.

Pueblo o condado	Minutos de ida	Horas perdidas al día (ida y vuelta)	Días de un trabajo típico	Horas cobrables perdidas	× tarifa por hora = tiempo perdido	Decisión
Ejemplo Pueblo lejano	45	1.5	5	7.5	7.5 × $73 = unos $550, más el combustible	Incluirlo en las cotizaciones, o dejarlo fuera por ahora

4. Tu frase

Ayudo a [cliente] con [servicio] en [zona]. Ejemplo: Ayudo a dueños de casa con repintura interior de casas habitadas en el norte del condado.

---

5. Tu capacidad y tu tarifa por hora

	Ejemplo: un pintor que trabaja solo	Los míos
Días de trabajo por semana	4	
× horas en el trabajo por día	7	
= **horas cobrables por semana**	28	
Semanas de trabajo al año (sin festivos, enfermedad, semanas flojas)	44	
× horas cobrables por semana = **horas cobrables al año**	1,232	
Lo que el negocio necesita al año: pago antes de impuestos + gastos generales + ganancia	$90,000	
÷ horas cobrables al año = **lo que debe dejar cada hora cobrable**	unos $73	

Dos trampas: Cuenta solo las horas en el trabajo, no 40 por semana: cotizar, manejar, comprar materiales y hacer papeleo no se cobra. Tampoco cuentes 52 semanas; si no estás seguro, cuenta menos. **El resultado es tu precio de mano de obra:** ya incluye tu pago, los gastos generales y la ganancia, así que no le vuelvas a poner marcado. Cobra los materiales aparte, con tu marcado.

6. El lado del negocio

Una línea para cada trabajo del dueño, más tus socios clave. Son reglas para empezar, no la única forma de hacerlo.

	Regla para empezar	Mi línea
Conseguir trabajo	20 personas que han visto tu trabajo (clientes anteriores, contratistas generales, proveedores, vecinos), contactadas antes de gastar en anuncios	
Poner precios	Tu tarifa por hora de la sección 5, más los materiales con un marcado	

	Regla para empezar	Mi línea
Cobrar	Condiciones por escrito antes de empezar: un anticipo y el resto al terminar. Algunos estados limitan los anticipos: revisa el tuyo	
Llevar los registros	Cuenta del negocio separada; foto de cada recibo el día que lo pagas; una parte de cada pago apartada para impuestos (pregúntale a tu contador cuánto)	
Organizar el trabajo	Un solo calendario; cada cliente recibe por escrito la fecha de inicio y la de terminación estimada	
Socios clave	Proveedor, agente de seguros, contador, alguien que ayude en trabajos grandes: nombres y teléfonos	