ODC

#100 · GRATIS

FINANZAS PARA CONTRATISTAS

¿Cuánto te estás pagando en tu negocio?

Separa tu sueldo de tus ganancias y sabe cuánto te puedes pagar de verdad.



Por
Armando Ehrenzweig
Oficina del Contratista

Este material es solo informativo. No es consejo legal, contable ni profesional. Consulta a un abogado o experto calificado.

ANTES DE EMPEZAR

Tu negocio factura. ¿Y tú, cuánto ganas?

Muchos contratistas trabajan 60 horas a la semana, mueven cientos de miles de dólares al año… y aun así no saben cuánto dinero es **realmente suyo**.

Sacan efectivo cuando lo necesitan, pagan la renta con la tarjeta del negocio y en abril llega la sorpresa de los impuestos.

Esta guía te ayuda a cambiar eso con una idea simple: **un dueño inteligente se paga un sueldo y, aparte, deja que el negocio genere ganancias.**

Lo que vas a aprender

- La diferencia entre sueldo y ganancia
- Cuánto deberías pagarte y cómo calcularlo
- Qué pasa con tus impuestos según tu estructura
- Un sistema de 4 cuentas fácil de seguir

Para quién es

Dueños y socios de empresas de construcción, remodelación y oficios que ya tienen clientes y obras, pero todavía mezclan su dinero con el del negocio.

Pensado para negocios en Estados Unidos. Las cifras están en dólares (USD).

CONTENIDO

Lo que sigue

1 **Dos bolsas, no una**
Sueldo y ganancia

2 **Un ejemplo con números reales**
De $500,000 de ventas, ¿cuánto llega a tu bolsillo?

3 **¿Cuánto debo pagarme?**
Tres pruebas para fijar tu sueldo

4 **Tu estructura cambia cómo cobras**
Dueño único, LLC y S-corp

5 **El costo de no llevar contabilidad**
Cinco errores caros

6 **El sistema de 4 cuentas**
Reparte cada cobro el mismo día

7 **Tu plan de 30 días**
Checklist para empezar esta semana

\+ **Glosario y preguntas para tu CPA**

1 Dos bolsas, no una

Cuando tienes un negocio es común ver el dinero que entra como “dinero propio”. Ese es el error más caro. Un dueño inteligente separa lo que gana en **dos bolsas**.

BOLSA 1

Sueldo (salary)

Lo que te pagas por **trabajar** en tu negocio, como si fueras empleado: dirigir obras, cotizar, atender clientes.

- ▢ Es **recurrente**: mismo día, monto parecido.
- ▢ Es un **costo** del negocio y queda registrado.
- ▢ Por nómina, ya viene con sus retenciones.

BOLSA 2

Ganancia (profit)

Lo que **sobra** después de pagar obras, gastos, impuestos de nómina y tu sueldo. Es el premio por el riesgo de ser dueño.

- Es **variable**: depende de las obras.
- Se calcula **cada trimestre**, no cada que necesitas efectivo.
- Se reparte con criterio: reserva, crecimiento y retiro.

La diferencia, lado a lado

¿POR QUÉ LO RECIBES?	
Sueldo	Por tu trabajo
Ganancia	Por ser dueño y asumir el riesgo

¿CUÁNDO?	
Sueldo	Cada semana, quincena o mes
Ganancia	Cada trimestre, con la contabilidad cerrada

¿CUÁNTO?	
Sueldo	Fijo, planeado de antemano
Ganancia	Lo que realmente quedó

SI EL NEGOCIO VA MAL	
Sueldo	Se mantiene, dentro de lo razonable
Ganancia	Puede ser cero

! LA REGLA DE ORO

Si no sabes qué parte de lo que retiraste fue sueldo y qué parte fue ganancia, **tampoco sabes si tu negocio es rentable**. Empieza por ponerles nombre.

2 Un ejemplo con números reales

Un contratista factura **$500,000 al año**. Parece mucho, pero mira a dónde se va cada dólar.



- Costos de obra y gastos · 76%
- Sueldo del dueño (bruto) · 14.4%
- Impuestos de nómina · 1.1%
- Reserva para impuestos · 2.1%
- Fondo de reserva y crecimiento · 3.2%
- Retiro de ganancias · 3.2%

Paso a paso

CONCEPTO	ANUAL
Ventas Todo lo cobrado en el año	**$500,000**
Costos de obra y gastos Materiales, subs, equipo, seguros, oficina	**– $380,000**

Utilidad antes del dueño	**$120,000**
Sueldo bruto del dueño $6,000 al mes	**– $72,000**
Impuestos de nómina de la empresa ≈ 7.65% del sueldo	**– $5,500**
Ganancia del negocio	**$42,500**
Reserva para impuestos ≈ 25% (ejemplo)	**– $10,500**
Fondo de reserva y crecimiento 50% de lo que queda	**– $16,000**
Ganancia para retirar	**$16,000**

LO QUE LLEGA A TU BOLSILLO

≈ $73,600

Sueldo neto $57,600 (con 20% de retenciones de ejemplo) + $16,000 de ganancia retirada.

LA LECCIÓN

≈ 15¢ de cada $1

De cada dólar vendido, al dueño le llegan unos 15 centavos. Por eso importa cotizar bien y medir tu margen.

Nota: ejemplo ilustrativo con cifras redondeadas. Las retenciones, la reserva de impuestos y los costos varían según tu estado, tu estructura y tu situación. Revisa tus números reales con tu CPA.

3 ¿Cuánto debo pagarme?

No existe un número mágico, pero sí tres pruebas que, juntas, te dan un sueldo realista. Hazlas con calculadora y papel.

A

La prueba del reemplazo

Si mañana contrataras a alguien para hacer lo que tú haces (cotizar, supervisar, vender, administrar), ¿cuánto le pagarías al año? Ese es el **sueldo de mercado** de tu puesto. Si eres S-corp, también es lo que el IRS espera ver como "sueldo razonable".

B

La prueba de tu vida real

Suma lo que necesitas al mes: casa, comida, seguros, deudas, ahorro y un colchón. Conviértelo a **sueldo bruto** (antes de impuestos). Si tu sueldo es menor, sacarás dinero "extra" sin control.

C La prueba del negocio

Mira tu utilidad antes del dueño de los últimos 12 meses. Tu sueldo, con sus impuestos de nómina, **no debería comerse toda esa utilidad**. Si no queda nada, toca subir precios o bajar costos, no seguir sacando dinero.

FÓRMULA RÁPIDA

Sueldo de mercado (prueba A)

≥ Tu sueldo ≤

Lo que aguanta el negocio (prueba C)

Y tu sueldo debe cubrir tus necesidades reales (prueba B). Si no caben las tres a la vez, el problema no es el sueldo: es el precio o el costo de tus obras.

CUÁNDO Y CÓMO PAGARTE

Mismo día, misma frecuencia. Quincenal o mensual funciona para la mayoría. Pásalo de la cuenta de operación a tu cuenta personal en la fecha fija, aunque la obra apriete. Tu sueldo es la primera obligación, no lo que sobra.

¿ESTÁS EMPEZANDO?

Si el negocio aún no aguanta un sueldo completo, paga uno **parcial pero fijo** y súbelo cada trimestre. Lo importante es crear el hábito y que la contabilidad lo refleje.

4 Tu estructura cambia cómo cobras

"Sueldo" y "ganancia" se manejan distinto según cómo esté constituido tu negocio. Esto es lo esencial en Estados Unidos.

OPCIÓN 1

Dueño único o LLC de un solo miembro

Es la estructura por defecto.

¿Cómo te pagas? No hay nómina para ti. Haces **retiros** (owner's draw) de la cuenta del negocio.

¿Cómo se gravan tus ingresos? Pagas impuesto sobre **toda la utilidad del año**, la retires o no, más el impuesto de trabajo por cuenta propia (self-employment tax, 15.3%, con topes en la parte del Seguro Social).

OPCIÓN 2

S-corp

Una LLC o corporación que elige tributar como S.

¿Cómo te pagas? Eres empleado de tu empresa: **sueldo por nómina** (W-2). El resto de la utilidad puedes retirarlo como **distribución**.

¿Cómo se gravan tus ingresos? La utilidad pasa a tu declaración personal aunque no la retires. Las distribuciones no pagan impuestos de nómina, pero el IRS exige que tu sueldo sea **razonable** antes de repartir distribuciones.

OPCIÓN 3

C-corp

Menos común en oficios.

Sueldo por nómina (W-2) y, si decides, dividendos. La empresa paga su propio impuesto corporativo y los dividendos se gravan otra vez en tu declaración.

MITO MUY COMÚN

"Pago impuestos cuando saco el dinero."
En dueño único, LLC y S-corp el impuesto se calcula sobre la utilidad del año aunque la dejes en la cuenta del negocio. Por eso reservas para impuestos **desde que cobras**, no cuando retiras.

Lo que sí hace el sueldo por nómina

- Retiene y deposita impuestos en cada pago
- Deja un historial de ingresos comprobable (útil para hipotecas y préstamos)
- Te obliga a mantener la contabilidad al día

Lo que debes cuidar

- La nómina implica depósitos y reportes periódicos (por ejemplo, Form 941) y costo de administración.
- Cambiar de estructura **no** es para los primeros meses: necesita utilidad constante.

ANTES DE CAMBIAR NADA

Qué estructura te conviene depende de tu utilidad, tu estado y tu situación familiar. Decídelo con un **CPA** con experiencia en construcción, no porque alguien más "se ahorró impuestos".

5 El costo de no llevar contabilidad

Si mezclas tus ingresos personales con los del negocio estás en zona de peligro. No es un tema de papeles: es dinero que se pierde cada mes.

CINCO ERRORES CAROS

- **Pagar gastos del negocio con la tarjeta personal** (o al revés). Después nadie sabe qué era qué, y se pierden deducciones legítimas.
- **Gastarte los anticipos como si fueran ganancia.** Un anticipo es dinero de una obra que todavía tienes que construir.
- **Cotizar sin conocer tus costos reales.** Si no sabes cuánto te cuesta una hora de tu equipo, tu margen es una adivinanza.
- **No saber qué obras dejaron dinero.** Trabajas igual en todas, pero solo algunas pagan tu sueldo.
- **La sorpresa de abril.** Sin reserva de impuestos, una buena utilidad se vuelve un problema de liquidez.

La contabilidad mínima que sí funciona

Cuentas separadas
Una cuenta bancaria y una tarjeta **solo del negocio**. Nada personal pasa por ahí, salvo tu sueldo o retiro.

Software contable
Cualquier programa serio (por ejemplo QuickBooks) conectado al banco. Categoriza cada gasto cada semana.

Cierre mensual
Concilia el banco y revisa tu **estado de resultados** (P&L): ventas, costos y utilidad del mes.

Costos por obra
Asigna materiales, mano de obra y subs a cada trabajo para ver su margen real.

LO QUE GANAS

Sabes si ganas o pierdes, pagas los impuestos correctos, puedes planear y crecer, y por fin conoces **cuánto puedes pagarte**. Llevar contabilidad básica, aunque sea con herramientas sencillas, cambia tu relación con el dinero y con tu empresa.

6 El sistema de 4 cuentas

La forma más fácil de que sueldo, impuestos y ganancia no se mezclen es darle a cada uno **su propia cuenta** y repartir cada cobro el mismo día que entra.

CUENTA DE COBROS: AQUÍ ENTRA TODO

↓ reparte el mismo día ↓

≈76% **1 · Operación**
Materiales, subs, equipo, nómina del equipo y gastos.

≈16% **2 · Sueldo**
Tu sueldo y los impuestos de nómina que genera.

≈2% **3 · Impuestos**
Reserva para impuestos sobre la ganancia.

≈6%	**4 · Ganancia** Fondo de reserva, crecimiento y tu retiro trimestral.

Porcentajes del ejemplo del capítulo 2. Los tuyos serán distintos: calcúlalos con tus costos reales de los últimos 12 meses.

Cómo se usa, semana a semana

1 **Cobras**
Todo cobro (cheque, transferencia, tarjeta) entra a la cuenta de cobros. Nunca directo a tu cuenta personal.

2 **Repartes**
Una vez por semana, o al día siguiente de cada cobro grande, mueves los porcentajes a cada cuenta. Puedes programar las transferencias.

3 **Pagas desde cada cuenta**
Materiales y subs, desde operación. Tu sueldo, desde la cuenta de sueldo en la fecha fija. Los impuestos, solo desde su reserva.

4 **Cada trimestre decides la ganancia**

Con la contabilidad cerrada, ves cuánto se juntó y decides cuánto retirar, cuánto reinvertir y cuánto dejar de colchón.

! SI TRABAJAS CON ANTICIPOS

Guarda cada anticipo en operación hasta que se ejecute la parte de obra correspondiente. No lo trates como ganancia hasta que el trabajo esté hecho.

7 Tu plan de 30 días

Ve marcando cada paso. No hace falta hacerlo perfecto: hace falta empezar.

SEMANA 1 · SEPARA

- [ ] Abre una cuenta bancaria y una tarjeta exclusivas del negocio (si aún no las tienes).
- [ ] Haz una lista de todo gasto personal que hoy pagas con dinero del negocio.
- [ ] Suma tus retiros de los últimos 3 meses: ese es el “sueldo” que te pagas hoy sin darte cuenta.

SEMANA 2 · MIDE

- [ ] Calcula tus costos reales y tu margen de los últimos 12 meses.
- [ ] Haz las tres pruebas del capítulo 3 y fija tu sueldo bruto mensual.

- [ ] Revisa tus últimas 3 obras: ¿cuál dejó más margen y cuál menos?

SEMANA 3 · AUTOMATIZA

- [ ] Abre las cuentas de sueldo, impuestos y ganancia, y programa los traspasos semanales.
- [ ] Conecta tu banco a un software contable y categoriza los gastos pendientes.
- [ ] Define la fecha fija de pago de tu sueldo.

SEMANA 4 · VERIFICA

- [ ] Haz tu primera conciliación y revisa tu estado de resultados del mes.
- [ ] Agenda una reunión con tu CPA con las preguntas del final de esta guía.
- [ ] Programa tu revisión trimestral de ganancias en el calendario.

META DEL MES

Que al terminar puedas decir sin dudar:
“Este mes me pagué $____ de sueldo y el negocio generó $____ de ganancia.”

ANEXO 1

Glosario para el contratista

Sueldo (salary)
Pago regular al dueño por su trabajo en el negocio.

Ganancia (profit)
Lo que queda después de todos los costos, incluido tu sueldo.

Retiro (owner's draw)
Dinero que sacas del negocio cuando no tienes nómina propia.

Distribución
Reparto de utilidades a los dueños de una S-corp.

Nómina (payroll)
Proceso de pagar sueldos con sus retenciones e impuestos.

W-2 / 1099
Formularios para empleados (W-2) y contratistas independientes (1099).

CPA
Contador público certificado, autorizado para asesorar en impuestos.

P&L
Estado de resultados: ventas, costos y utilidad de un periodo.

Pagos estimados
Pagos trimestrales de impuestos cuando no hay retención suficiente.

Margen
Porcentaje de cada venta que queda como utilidad.

ANEXO 2

7 preguntas para tu CPA

- ¿Qué estructura (LLC, S-corp u otra) me conviene con mi utilidad actual y por qué?
- ¿Qué sueldo razonable debería fijarme si paso a nómina?
- ¿Cuánto debo apartar para impuestos de cada cobro?
- ¿Debo hacer pagos estimados trimestrales y en qué fechas?
- ¿Qué gastos de mi oficio puedo deducir (vehículo, herramientas, seguros, ropa de trabajo)?
- ¿Cómo registro los anticipos de clientes y las retenciones en obra?
- ¿Qué documentos debo guardar y por cuánto tiempo?

Este material es solo informativo y educativo. No constituye asesoría fiscal, legal ni contable. Las cifras son ejemplos redondeados y las reglas cambian según el año fiscal, el estado y tu situación. Confirma todo con un profesional autorizado.

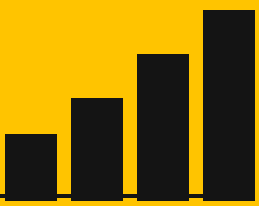
ODC

Pagarte bien no es egoísmo. Es estrategia.

Aprender a distinguir entre sueldo y ganancia, manejar los impuestos con anticipación y usar la contabilidad como aliada es el primer paso hacia un negocio sano y rentable.

Podcast: Cuentas claras

Más guías gratis



Armando Ehrenzweig · Oficina del Contratista
oficinadelcontratista.com · armandoe.com