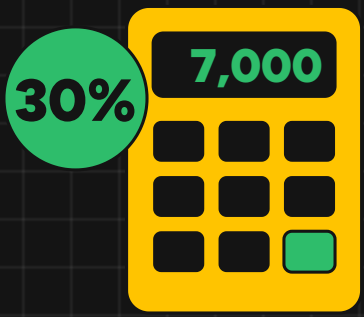
ODC

#101 · GRATIS

ESTIMADOS Y PRECIOS

Esto hice para tener siempre ganancia

Cómo calcular tus precios para que cada obra te deje dinero 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.

INTRODUCCIÓN

La ganancia no es lo que sobra

Uno de los errores más comunes en los negocios es pensar que la ganancia es lo que sobra después de cobrar.

La realidad es que, si no calculas tus precios y estimados incluyendo **todos los gastos y los impuestos**, tarde o temprano terminarás trabajando mucho y ganando poco.

Este método sirve para cualquier negocio, sin importar el tamaño o el oficio. Lo vas a ver en acción con la historia de dos amigos: David, que pinta casas, y Jorge, que ya aprendió a la mala.

Lo que vas a aprender

- A dónde se va realmente el dinero de una obra
- Una fórmula de precio que protege tu ganancia
- La diferencia entre recargo y margen (casi nadie la conoce)
- Cómo evitar las “pérdidas silenciosas”
- Un sistema para revisar tus precios cada trimestre

CONTENIDO

Lo que sigue

1 **La autopsia de $5,000**
A dónde se fue el dinero de una obra

2 **El plan en la servilleta**
La fórmula que protege tu ganancia

3 **Evita las pérdidas silenciosas**
Costos que cambian sin avisar

4 **De sobrevivir el día a construir el futuro**
Tu rutina trimestral de precios

\+ **Tu plan de 7 días y glosario**

1 La autopsia de $5,000

Muchas personas ponen un precio “por lo que cobra la competencia” o “lo que cree el cliente que cuesta”, sin calcular sus verdaderos costos. Mira lo que le pasó a David.

David está sentado en la barda de su troca, con la cabeza entre las manos. Jorge se acerca, preocupado.

Jorge Oye, te vi desde la esquina. ¿Todo bien? Pareciera que el mundo se te vino encima.

David Peor, Jorge. Siento que soy el peor negociante del mundo. Acabo de cobrar los $5,000 de la casa en la loma. Fui al banco, deposité el cheque, y después de pagar todo lo del trabajo… me quedan cien dólares. ¡CIEN! Y todavía ni he guardado para los impuestos.

Jorge Uff, esa sí es una patada en el estómago. Pero tranquilo, nos ha pasado a

todos. Saca el celular: vamos a hacer la autopsia de ese dinero. Empezamos con $5,000.

Jorge Primero lo obvio: materiales. ¿Cuánto fue la cuenta en la tienda de pintura?

David Más de lo que pensé. Subestimé las paredes altas. Entre la pintura extra, el primer y todo, fueron como $2,100.

Jorge Anótalo. ¿Y tu ayudante?

David El trabajo se complicó. En lugar de cuatro días, mi primo se aventó la semana entera. Le tuve que pagar $1,400.

Jorge ¿Y los techos altos?

David Tuve que rentar un andamio de tijera porque con la escalera no llegaba seguro. ¡Otros $600 por la semana! Y moviendo el andamio le di un golpe a una ventana del comedor. La quebré. El cristalero de urgencia me cobró $300.

Jorge Y por último, lo que nunca contamos: la gasolina de tu troca por una semana, el seguro, el teléfono… tus gastos fijos. Fácil se te fueron otros $500.

David teclea el último número y le enseña la pantalla a Jorge en silencio.

David Me quedaron cien dólares por una semana y media de trabajo matado.

Jorge Exacto. No es que el dinero se esfumara. Es que tu trabajo tuvo fugas por todos lados. Esos $100 son tu ganancia.

A dónde se fueron los $5,000

CONCEPTO	MONTO
Cobro de la obra	**$5,000**
Materiales Pintura, primer y extras	**– $2,100**
Ayudante Una semana en vez de cuatro días	**– $1,400**
Andamio de tijera Renta por una semana	**– $600**
Ventana rota Cristalero de urgencia	**– $300**
Gastos fijos Gasolina, seguro, teléfono	**– $500**
Ganancia antes de impuestos	**$100**
Impuestos ≈ 30% (ejemplo)	**– $30**
Ganancia real	**$70**

David ¿Y los impuestos? ¿Qué hago?

Jorge Técnicamente, le debes al Tío Sam su parte de esos $100. Como 30 dólares. Así que

en realidad ganaste $70. Y ni hemos hablado de que le pagaste en efectivo a tu primo y que no tienes los seguros necesarios. Si algo le pasaba en ese andamio, o si el daño a la casa hubiera sido mayor, no estarías contando $70... estarías contando una deuda de miles.

Las fugas de esta obra

- **Mala estimación de material.** Las paredes altas costaron más de lo previsto.
- **Más días de trabajo.** La obra se alargó y nadie lo cobró.
- **Dos problemas caros sin colchón.** El andamio y la ventana no estaban en el precio.
- **Gastos fijos olvidados.** Gasolina, seguro y teléfono también cuestan por obra.

EL RIESGO QUE NO SE VE

Pagar en efectivo, sin nómina y sin seguro de compensación al trabajador, puede convertir un accidente en una deuda de miles de dólares. Lo vemos a fondo en la guía **#102**.

2 El plan en la servilleta

Después de las cervezas, David hizo la pregunta correcta: **“¿cómo se pasa de ser un tipo que sabe pintar casas a ser el dueño de un negocio que de verdad deja dinero?”**

Jorge sonrió, tomó un lápiz de su camisa y señaló la servilleta: “Ahora dejamos de hacerle la autopsia al dinero que se fue y empezamos a dibujar el mapa para el dinero que va a llegar. Hacemos el plan antes de que el cliente siquiera llame”.

Los cuatro ingredientes de tu precio

1 · Costos directos

Lo que gastas por hacer esa obra: materiales, mano de obra, insumos, renta de equipo, subcontratistas.

2 · Costos indirectos

Lo que cuesta mantener el negocio: renta, electricidad, seguros, software, teléfono, transporte, sueldos administrativos.

3 · Imprevistos

Un colchón para emergencias (andamios, ventanas rotas, retrasos). **Mínimo 5%**; en obras complicadas, 10% o más.

4 · Margen de ganancia

El porcentaje **del precio final** que quieres quedarte. Por ejemplo, 30%.

LA FÓRMULA

Precio final =
Costo total ÷ (1 – Margen)

Donde **Costo total = costos directos + costos indirectos + imprevistos**.

MARGEN NO ES LO MISMO QUE RECARGO

Si a tu costo le **multiplicas por 1.30**, solo estás ganando **23%** del precio, no 30%. Para ganar 30% de verdad tienes que **dividir entre 0.70**. Casi todos los contratistas se equivocan aquí.

CAPÍTULO 2 · CONTINUACIÓN

Ejemplo de cálculo: ganar 30%

CONCEPTO	MONTO
Costos directos Materiales y mano de obra	**$50,000**
Costos indirectos Oficina y sueldos administrativos	**$15,000**
Imprevistos 10% de $65,000	**$6,500**
Costo total	**$71,500**

Dos formas de calcularlo

CON RECARGO (INCORRECTO)

$71,500 × 1.30 = **$92,950**

Ganancia: $21,450, que es solo el **23%** del precio.

CON MARGEN (CORRECTO)

$71,500 ÷ 0.70 = **$102,143**

Ganancia: $30,643, que sí es el **30%** del precio.

La diferencia entre las dos formas es de **más de $9,000** en una sola obra.

Tabla rápida: ¿por cuánto multiplico mi costo?

MARGEN QUE QUIERO	MULTIPLICA EL COSTO POR
20%	**1.25**
25%	**1.33**
30%	**1.43**
35%	**1.54**
40%	**1.67**

Es lo mismo que dividir entre (1 – margen). Ejemplo: para 30%, 1 ÷ 0.70 = 1.43.

Cómo repartir tus costos indirectos

Un método sencillo: divide tus gastos indirectos del año entre tus costos directos del año. Si te da **20%**, súmale 20% a los costos directos de cada estimado antes de aplicar tu margen.

Esta es una de las formas más sencillas de armar un presupuesto, pero no es la única: también existen

métodos por horas de mano de obra o por pie cuadrado. Compáralo con tu CPA.

CAPÍTULO 2 · APLÍCALO

¿Cuánto debió cobrar David?

Con lo que hoy sabemos, los costos reales de la casa en la loma fueron de **$4,900**. Si David hubiera querido ganar 30%:

SU PRECIO CORRECTO

$4,900 ÷ 0.70 = $7,000

GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS

$2,100

En vez de $100. Cobró **$2,000 de menos** por no calcular.

¿Y SI EL CLIENTE NO PAGA ESE PRECIO?

Tienes tres opciones: bajar tus costos, reducir el alcance del trabajo o **decir que no**. Un trabajo que no deja ganancia no es trabajo: es un favor.

3 Evita las pérdidas silenciosas

Una pérdida silenciosa es dinero que se te va sin que te des cuenta. No hace ruido, pero se suma.

CINCO FORMAS EN QUE PASA

- **Los costos cambian.** Los insumos y las tarifas suben o bajan.
- **Los impuestos y las retenciones varían.**
- **Vendes más trabajos de bajo margen** en un mes y pierdes sin darte cuenta.
- **Los gastos pequeños no contabilizados se suman** y se comen la rentabilidad.
- **Tu punto de equilibrio está desactualizado** y decides a ciegas.

UN EJEMPLO REAL

El seguro de la camioneta subió $40 al mes. Parece poco, pero son **$480 al año** que se fugan si no actualizas tus costos fijos.

Tu punto de equilibrio

Es la cantidad de ventas con la que ni ganas ni pierdes. Se calcula así:

FÓRMULA

Ventas mínimas al mes = Gastos fijos del mes ÷ Margen de contribución

Margen de contribución es lo que queda de cada venta después de pagar los costos directos de la obra.

Ejemplo: gastos fijos de $8,000 al mes. De cada venta, quedan 40% después de materiales y mano de obra.

$8,000 ÷ 0.40 = **$20,000** de ventas al mes solo para empatar.

CAPÍTULO 3 · CONTINUACIÓN

Beneficios y errores

Trabajar con este método te da

- Siempre sabes tu ganancia real **antes** de cerrar un trato.
- Puedes justificar tu precio con datos claros.
- No trabajas “por menos de lo que vale tu tiempo”.
- El negocio crece con finanzas sanas.

ERRORES QUE DEBES EVITAR

- Copiar los precios de la competencia.
- Olvidar los gastos pequeños que se acumulan.
- Usar la cuenta del negocio para gastos personales.
- Esperar hasta fin de año para calcular impuestos.
- Pagar en efectivo, sin registro y sin seguros.

LA IDEA CENTRAL

Mantener la rentabilidad no es cuestión de suerte, es cuestión de método. Hacer un buen estimado es la base para que tu negocio no solo sobreviva, sino que crezca año tras año.

4 De sobrevivir el día a construir el futuro

Han pasado seis meses. Jorge visita a David en una casa de dos pisos cuyo exterior está casi terminado. Ya no hay caos, solo el ritmo constante del trabajo bien organizado. David revisa unos papeles en el cofre de su camioneta mientras su ayudante, ahora oficialmente en nómina, termina los últimos retoques.

Jorge Se ve todo muy bien por aquí, David. Se nota la diferencia a leguas.

David Gracias a tus lecciones, Jorge. Y fíjate que casi me pasa de nuevo... las pérdidas silenciosas. El seguro de la camioneta se renovó el mes pasado y subió casi 40 dólares. Si no actualizo mis costos fijos en la hoja de cálculo, en un año son casi 500 dólares que se me hubieran fugado. Ya no es solo la pintura o los materiales: es todo.

Jorge Ahí está. Ya construiste el motor con la fórmula de precios; ahora tienes que darle mantenimiento para que nunca te deje tirado.

Ya no se trata de apagar fuegos, sino de revisar el motor en frío antes de cada viaje.

David Una lección así merece una celebración. Vámonos a comer, mi compa. Esta vez invito yo… y con la ganancia de verdad.

El sistema de David

Este es el hábito que usa todos los días para que las sorpresas no se coman su ganancia, para saber cuándo decir “no” a un trabajo y para que su negocio gane dinero y lo conserve.

1. **Actualiza tus costos cada trimestre**
   Materiales, seguros, gasolina, software. Si un costo subió, tu precio también.

2. **Compara estimado contra real**
   Al cerrar cada obra, anota cuánto estimaste y cuánto gastaste. La diferencia es tu lección.

3. **Pon un margen mínimo**
   Define el margen por debajo del cual no aceptas trabajos. Es tu forma de decir “no” sin pelear.

4 **Reserva tus impuestos desde que cobras**

Aparta el porcentaje que te indique tu CPA en cada cobro, no en abril.

5 **Paga bien y asegura a tu equipo**

Nómina y seguros evitan multas y deudas enormes. Mira la guía **#102**.

Tu hoja de "estimado vs real"

CONCEPTO	ESTIMADO	REAL
Materiales	$____	$____
Mano de obra	$____	$____
Equipo y renta	$____	$____
Imprevistos	$____	$____
Margen	____%	____%

ANEXO 1

Tu plan de 7 días

META

Que desde hoy cada estimado que mandes tenga una ganancia calculada, no deseada.

- [ ] **Día 1.** Suma tus gastos indirectos de los últimos 12 meses.
- [ ] **Día 2.** Calcula tu porcentaje de costos indirectos (gastos indirectos ÷ costos directos).
- [ ] **Día 3.** Define tu margen mínimo y tu colchón de imprevistos.
- [ ] **Día 4.** Recalcula con la fórmula tus dos últimos estimados. ¿Cuánto debiste cobrar?
- [ ] **Día 5.** Revisa tu seguro, gasolina y software: actualiza lo que subió.
- [ ] **Día 6.** Calcula tu punto de equilibrio mensual.
- [ ] **Día 7.** Agenda tu revisión trimestral de precios en el calendario.

ANEXO 2

Glosario

Costos directos
Lo que gastas para ejecutar una obra específica.

Costos indirectos
Gastos del negocio que no dependen de una sola obra.

Imprevistos
Colchón para gastos que no esperabas.

Recargo (markup)
Porcentaje que le sumas al costo para llegar al precio.

Margen
Porcentaje del precio final que se queda como ganancia.

Punto de equilibrio
Ventas con las que ni ganas ni pierdes.

Pérdida silenciosa
Dinero que se fuga sin que lo notes.

¿Necesitas ayuda para aplicarlo?

En Oficina del Contratista te ayudamos a construir bases financieras tan sólidas como las obras que realizas.

Teléfono: **909-255-9559**

Correo:
contacto@oficinadelcontratista.com

Web: **oficinadelcontratista.com**

Nota: consulta con tu contador, CPA, mentor o asesor financiero. Los ejemplos son solo ilustrativos y las cifras son redondeadas.

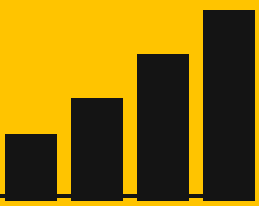
ODC

Cobra lo que vale tu trabajo.

Entender tus números y aplicar un método de precios sólido es la diferencia entre sobrevivir y prosperar.

Podcast: Cuentas claras

Más guías gratis



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