

ESTO HICE PARA SIEMPRE TENER **GANANCIA**

ARMANDO EHRENZWEIG



OFICINA DEL CONTRATISTA

The background is a high-angle, slightly blurred photograph of a wooden desk. On the desk, there is a laptop on the right showing a spreadsheet, a small potted plant, a black mug, a calculator, and several papers. One paper is clearly an 'Invoice' with fields for 'Invoice #', 'Date', 'To', 'From', and 'Amount'. Another paper has a table with columns for 'Item', 'Quantity', 'Unit Price', and 'Total Price'. A hand is visible at the bottom right, holding a pen over a document.

INTRODUCCIÓN

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 bien tus precios y estimados incluyendo todos los gastos e impuestos, tarde o temprano terminarás trabajando mucho y ganando poco. Este método es aplicable a cualquier negocio, sin importar el tamaño o la industria.



CAPÍTULO 1

03

Muchas personas ponen un precio "por lo que cobra la competencia" o "lo que cree el cliente que cuesta" sin calcular sus verdaderos costos.

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 en la bolsa. ¡CIEN! Y todavía ni he guardado para los impuestos.

Jorge: (Silba) Uff, esa sí es una patada en el estómago. A ver, tranquilo. Eso nos ha pasado a todos. Saca el celular, vamos a hacer la autopsia de ese dinero para que veas que no estás loco, solo tuviste un mal cálculo. Empezamos con \$5,000.

David: (Abre la calculadora de mala gana) Ok, \$5,000.

Jorge: Primero lo obvio. Materiales. Sé que el cliente era exigente. ¿Cuánto fue la cuenta final 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. Ya te quedan \$2,900. ¿Y tu ayudante?

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

Jorge: Okay, quítaselos. ¿Cuánto va quedando?

David: (Suspira) \$1,500. Esto ya se ve horrible.

Jorge: Espera, que todavía no acabamos. ¿Qué fue ese problema que me contaste de los techos altos?

David: Ah, que para pintar bien el techo de la sala tuve que rentar un andamio de tijera porque con la escalera no llegaba seguro. ¡Otros **\$600** por la semana!

Jorge: Réstalos.

David: (Casi en un susurro) Quedan **\$900**.

Jorge: Y no me dijiste que hubo un accidente...

David: (Se tapa la cara) Ni me recuerdes. Moviendo el andamio, le di un golpe a una ventana del comedor. La quebré. Tuve que pagarle a un cristalero de urgencia para que la reemplazara. ¡Fueron **\$300**!

Jorge: Quítalos también.

David: Me quedan **\$600**.

Jorge: Y por último, lo que nunca contamos: la gasolina de tu troca por una semana entera, el seguro, el teléfono... tus gastos fijos para mantener el negocio andando. Fácil se te fueron otros **\$500** en eso. David teclea el último número en la calculadora y le enseña la pantalla a Jorge en silencio.

David: **\$100**. Me quedaron cien malditos dólares por una semana y media de trabajo matadisimo.

Jorge: Exacto. No es que el dinero se esfumara. Es que tu trabajo tuvo fugas por todos lados: mala estimación de material, más días de trabajo, y dos problemas caros que no anticipaste. Esos **\$100** son tu ganancia.

David: ¿Y los impuestos? ¿Qué hago?

Jorge: (Pone una mano en su hombro) Técnicamente, le debes al Tío Sam su parte de esos **\$100**. Como 30 dólares. Así que en realidad, ganaste **\$70**. Y la verdad es que ni siquiera hemos hablado de que le pagaste en efectivo a tu primo y que no tienes los seguros necesarios. Si algo le pasaba a él en ese andamio, o si el daño a la casa hubiera sido mayor, no estarías contando **\$70**... estarías contando una deuda de miles. Pero mira, con esos **\$70** vamos por unas chelas y allá lo vemos con más calma. Anda, vamos.

CAPÍTULO 2

EL PLAN EN LA SERVILETA,
LA FORMULA QUE ME SALVÓ DE PERDER
DINERO

El "clic" de las dos botellas de cerveza al chocar fue como el sonido de una campana, terminando un round y comenzando el siguiente. El coraje de David se había disuelto con el último trago de su refresco, reemplazado ahora por una calma pesada, la calma de quien por fin entiende el verdadero tamaño del problema.

Miró los billetes arrugados sobre la mesa de plástico, el cambio que le quedó después de pagar las dos cervezas con sus setenta dólares de "ganancia". Por primera vez, no veía el dinero que faltaba en su bolsillo, sino el conocimiento que le faltaba en la cabeza.

Tomó un trago largo y miró a su amigo.

"Jorge... ¿cómo lo haces tú?", preguntó David, su voz más seria que antes. "¿Cómo se pasa de ser un tipo que sabe pintar casas a ser el dueño de un negocio que de verdad deja dinero? Porque hoy, con ese maldito trabajo de cinco mil, me di cuenta de que son dos cosas completamente diferentes".

Jorge sonrió, una sonrisa de quien ha estado en ese mismo lugar. Se acomodó en su silla y señaló la servilleta de papel que estaba junto a las cervezas.

"Esa, mi amigo, es la pregunta correcta", dijo Jorge mientras tomaba un lápiz de su camisa. "Ahora dejamos de hacerle la autopsia al dinero que se fue y empezamos a dibujar el mapa para el dinero que va a llegar. Todo comienza aquí, igual que antes, pero esta vez, hacemos el plan antes de que el cliente siquiera llame".



La fórmula sencilla que asegura ganancias

Para calcular un estimado que asegure ganancia, utiliza la siguiente fórmula:

Precio final = (Costos directos + Costos indirectos + Imprevistos) × (1 + Margen de ganancia)

- Costos directos: materiales, mano de obra, insumos.
- Costos indirectos: renta, electricidad, seguros, software, transporte.
- Imprevistos: mínimo 5% para emergencias.
- Margen de ganancia: el porcentaje mínimo que quieres ganar (por ejemplo 30%).

Ejemplo de Cálculo para ganar el 30%

- Costos directos (materiales, mano de obra directa): \$50,000
- Costos indirectos (alquiler de oficina, sueldos administrativos): \$15,000
- Imprevistos (10% de la suma de costos directos e indirectos): \$6,500
- Margen de ganancia deseado: 30% = (0.30)

Así se saca la cuenta:

1. Sumar todos los costos:

- Costo Total = Costos directos + Costos indirectos + Imprevistos
- Costo Total = \$50,000 + \$15,000 + \$6,500
- Costo Total = \$71,500

2. Aplicar la fórmula del precio final:

- Precio final = Costo Total × (1 + Margen de ganancia)
- Precio final = \$71,500 × (1 + 0.30)
- Precio final = \$71,500 × 1.30
- Precio final = \$92,950

3. Calcular la Ganancia Antes de Impuestos (Ganancia Bruta): 💰

- Ganancia = Precio final - Costo Total
- Ganancia = \$92,950 - \$71,500
- Ganancia = \$21,450

NOTA:

Esta es una manera de sacar cuentas para dar los presupuestos. Pero no es la única. Hay otras maneras de hacerlo pero este es un ejemplo de los más sencillos.

CAPÍTULO 3

YA DEJA DE HACER TODO A PRISAS

07

Evita "pérdidas silenciosas"

1. Los costos cambian: los insumos y las tarifas suben o bajan.
2. Los impuestos y las retenciones varían.
3. Si vendes más productos de bajo margen en un mes, puedes perder sin darte cuenta.
4. Pequeños gastos no contabilizados se suman y erosionan la rentabilidad.
5. Un punto de equilibrio actualizado te ayuda a tomar decisiones rápidas.

Beneficios de trabajar con este método

- 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 precios de la competencia.
- Olvidar gastos pequeños que se acumulan.
- Usar la cuenta del negocio para gastos personales.
- Esperar hasta fin de año para calcular impuestos.

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.

CAPÍTULO 4

DE SOBREVIVIR EL DÍA A
CONSTRUIR EL FUTURO

08

Han pasado seis meses. Jorge visita a David en un nuevo proyecto, una casa de dos pisos cuyo exterior está casi terminado. El ambiente es diferente; ya no hay caos, solo el ritmo constante del trabajo bien organizado. David no está pintando, está revisando unos papeles en el cofre de su camioneta mientras su ayudante, ahora oficialmente en nómina, termina los últimos retoques.

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

David levanta la vista y sonríe, una sonrisa genuina y sin el estrés de antes. "Gracias a tus lecciones, Jorge. Y fíjate que casi me pasa de nuevo". "¿A qué te refieres?", pregunta Jorge.

"A las pérdidas silenciosas", responde David, usando el término que Jorge le había mencionado. "El seguro de la camioneta se renovó el mes pasado y subió casi 40 dólares. Es poco, pero si no actualizo mis costos fijos en la hoja de cálculo, en un año son casi 500 dólares que se me hubieran fugado sin saber de dónde. Ya no es solo la pintura o los materiales, es todo".

Jorge asiente lentamente, con una mirada de orgullo. "Ahí está. Ese es el último paso. Ya construiste el motor con la fórmula de precios, ahora tienes que aprender a 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".

"El último capítulo de esta plática, David", continúa Jorge mientras se apoya en la camioneta, "es sobre eso: sobre cómo dejas de hacer todo a prisas. Es el sistema que usas todos los días para que las sorpresas no te coman la ganancia, para que sepas cuándo decir 'no' a un trabajo, y para que tu negocio no solo gane dinero, sino que lo conserve y crezca sano. Es lo que asegura que sigamos hablando de tu negocio en cinco o diez años, y no solo la próxima semana".

David guarda sus papeles y cierra el cofre de la camioneta con un golpe suave y definitivo. "Oye, pues una lección final tan importante como esa merece una celebración en forma", dice con una nueva confianza.

"Vámonos a comer, mi compa. Esta vez invito yo... y con la ganancia de verdad".

LLEVA TU NEGOCIO AL SIGUIENTE NIVEL

Entender tus números y aplicar un método de precios sólido es la diferencia entre sobrevivir y prosperar. Si la historia de David y Jorge te resulta familiar y necesitas ayuda para implementar estas estrategias en tu propio negocio de construcción, no estás solo. En la Oficina del Contratista estamos para ayudarte a construir bases financieras tan sólidas como las obras que realizas. Contáctanos para recibir la asesoría que necesitas.

Contactanos:

909-255-9559

oficinadelcontratista.com

contacto@oficinadelcontratista.com

Nota: Consulte con contador, CPA, mentor o asesor financiero. Este es solo un ejemplo ilustrativo.



ODC

Próximos **webinars**



Oficina del Contratista

Armando Ehrenzweig.
