

PRESUPUESTOS Y PRECIOS

Cobra el Trabajo Eléctrico con Ganancia

Arma presupuestos que cubran tus costos reales, protejan tu margen y eviten que cotices trabajos que pierden dinero.

LO QUE INCLUYE

Precio de costo más margen

Método de unidades de mano de obra

Recargo vs. margen

Reglas de órdenes de cambio

Plantilla lista para cotizar

Deja de adivinar cuánto cobrar

La mayoría de los electricistas no pierden dinero en los trabajos que cotizan demasiado alto — lo pierden en los que cotizan demasiado bajo y ganan. Un presupuesto que 'se siente más o menos bien' es como un oficio rentable se desangra poco a poco. Esta guía te da una forma repetible de armar un número que puedas defender.

Todo presupuesto en realidad son cuatro números apilados: costo de material, costo de mano de obra, gastos generales y ganancia. Si te saltas cualquiera, el trabajo igual se hace — solo que no te pagan por él. La meta no es ser la camioneta más barata de la calle. Es conocer tu número al dedillo para cotizar en minutos y rechazar trabajos que no valen tu tiempo.

El presupuesto de cuatro capas

Material + Mano de obra + Gastos generales + Ganancia. Si tu precio no contiene visiblemente las cuatro, le estás regalando una al cliente. Los gastos generales y la ganancia son las dos que desaparecen primero sin que te des cuenta.

Qué son realmente los gastos generales

Los gastos generales son cada dólar que gastas para mantener el negocio que no está ligado a un trabajo específico: el pago y la gasolina de la camioneta, el seguro, la renovación de licencia y fianza, el teléfono, el software, las horas que pasas cotizando y manejando, y tu propio tiempo no facturable. Súmalo durante un año, divídelo entre las horas facturables que de verdad vendes, y obtienes un costo de gastos generales por hora. Ese número va en cada presupuesto antes de que la ganancia siquiera empiece.

• Haz la cuenta de gastos generales por hora una vez

Toma tus gastos generales anuales y divídelos entre tus horas facturables realistas (no 2,080 — nadie factura 40 horas a la semana). Si solo vendes 25 horas facturables por semana, eso es ~1,300 horas al año. Tus gastos generales se reparten entre menos horas de lo que crees, que es justo por lo que las cotizaciones bajas duelen.

Las dos formas de armar un número

Hay dos métodos que funcionan para el trabajo eléctrico. Usa costo más margen para servicio y reparación puntuales. Usa el método de unidades de mano de obra para todo lo que cotizas una y otra vez — luminarias empotradas, tomacorrientes, cambios de panel.

Método 1 — Costo más margen (servicio y reparación)

1. Cotiza el material

El costo de cada pieza a tu precio real de la casa de suministros, luego aplícale el recargo (ver la sección de margen). No olvides lo pequeño — conectores, grapas, breakers y el llenado de cajas suman.

2. Cotiza la mano de obra

Estima las horas con honestidad, luego multiplícalas por tu tarifa de mano de obra totalmente cargada (tu pago + carga de nómina + gastos generales por hora). Esto NO es el salario de tu ayudante.

3. Suma la ganancia

La ganancia es una línea aparte por encima de un costo totalmente cargado — no es lo mismo que tu salario por hora. Es lo que financia la próxima camioneta y el mes flojo.

4. Agrega una contingencia para lo desconocido

Cableado viejo, sin tierra, cajas de empalme enterradas, circuitos derivados de aluminio. En una remodelación que no puedes ver del todo, una contingencia del 10–15% es honesta, no codiciosa.

Método 2 — Unidades de mano de obra (instalaciones repetibles)

Una unidad de mano de obra es el tiempo promedio que te toma instalar uno de algo, de principio a fin, incluyendo su parte de preparación y limpieza. Cronométrate en un puñado de trabajos y arma tu propia lista de unidades. Una vez que la tengas, cotizar un trabajo de iluminación de 14 luminarias es multiplicación, no adivinanza.

Artículo común	Ejemplo de unidad de mano de obra (la tuya variará)
Agregar un tomacorriente estándar (trabajo en lo existente)	0.5–0.75 hr
Luminaria LED empotrada (ático accesible)	0.75–1.0 hr
Circuito dedicado de 20A, tramo corto	1.5–2.5 hr
Cambio de panel (igual por igual)	6–10 hr + permiso
Cargador para auto eléctrico, garaje cerca del panel	3–5 hr + permiso

Las unidades son puntos de partida ilustrativos — cronometra a tu propia cuadrilla en trabajos reales y reemplázalas. Tus números son los únicos que importan.

Recargo vs. margen (el error que más cuesta)

Estas dos palabras no son lo mismo, y confundirlas es la razón más común por la que un electricista cree que un trabajo dio ganancia cuando no fue así.

El **recargo** es cuánto le sumas por encima del costo. El **margen** es lo que queda como porcentaje del precio que paga el cliente. Un recargo del 50% es apenas un margen del 33%. Si quieres CONSERVAR un tercio de los ingresos, debes recargar la mitad, no un tercio.

Sí quieres este margen bruto	Recarga tu costo en
20%	25%
30%	~43%
40%	~67%
50%	100%

La conversión rápida

De margen a recargo: divide. Para conservar un margen del 40%, tu precio es $\text{costo} \div 0.60$. Así que \$100 de costo → precio de \$167. Pega esto en el tablero.

Dónde los electricistas pierden margen sin notarlo

- **Recargar el material pero no la carga de mano de obra.** Los impuestos sobre nómina, el seguro de accidentes laborales y las prestaciones pueden sumar 25–40% sobre el salario. Factura la tarifa cargada, no el salario.
- **Comerte el tiempo de traslado y de compras.** El viaje a la casa de suministros es tiempo pagado. Inclúyelo o cobra una tarifa de visita/diagnóstico.
- **Cotizar de memoria.** Los precios del material cambian. Un breaker o un rollo de cable que cotizaste hace seis meses puede costar más hoy — vuelve a cotizar antes de comprometerte.

Órdenes de cambio, anticipos y cobrar

La forma más rápida de arruinar un presupuesto rentable es hacer trabajo extra gratis y financiar el proyecto del cliente de tu propio bolsillo. Dos reglas simples arreglan ambas cosas.

Regla 1 — Nada de trabajo fuera del presupuesto sin una orden de cambio por escrito

Cuando abres una pared y encuentras cableado derivado de aluminio, un panel sin tierra o un empalme enterrado, eso es alcance nuevo. Detente, documéntalo y consigue un sí por escrito antes de arreglarlo. 'Pensé que lo querrías bien hecho' no es un plan de pago. Una orden de cambio puede ser un mensaje de dos líneas al que el cliente responde Sí — solo tiene que existir.

MENSAJE DE ORDEN DE CAMBIO

Hola [Nombre] — actualización rápida del trabajo. Mientras corría el circuito nuevo encontré [lo que encontraste, p. ej. una tierra abierta en el panel existente]. Por seguridad y por código recomendaría [el arreglo]. Eso está fuera de la cotización original — agregaría [\$cantidad] y como [tiempo]. ¿Quieres que me encargue mientras estoy aquí? Responde Sí y procedo.

Regla 2 — Estructura el pago para que nunca seas el banco

- **Servicio / trabajos pequeños:** pago al terminar. Cobra con tarjeta en el sitio para no andar persiguiendo un cheque.
- **Instalaciones grandes (panel, recableado, cargador + subpanel):** un anticipo para agendar y cubrir el material, un pago de avance en la etapa de obra gris, el saldo al final y con la aprobación de la inspección.
- **Nunca** dejes el pago final colgando de una fecha de inspección de un tercero que no controlas — ata tu pago final a que tú termines, con la inspección como una línea aparte, ya cotizada.

Los anticipos no son groseros — son normales

Un anticipo en una instalación de varios miles de dólares protege tu desembolso en material y filtra a los que solo curiosean. Los clientes que se quejan de un anticipo razonable en un trabajo grande suelen ser los mismos que se quejarán de la factura final.

Una nota sobre el código, los permisos y tu licencia

El precio es una decisión de negocio; el código no lo es. La adopción del NEC, los requisitos de permisos y las reglas de licencias varían por jurisdicción, y lo que se exige en un condado puede diferir en el siguiente. Incluye en tu presupuesto el costo de tramitar el permiso correcto y cualquier inspección

requerida como líneas visibles — nunca como algo que omites a escondidas para ganar una cotización. Esta guía es orientación de negocio, no instrucción de código eléctrico; verifica localmente los requisitos de código y permisos en cada trabajo, porque la seguridad y el cumplimiento del código son innegociables y tu licencia es el verdadero activo que estás protegiendo.

Tu plantilla de presupuesto lista para cotizar

Sea cual sea la herramienta en la que escribas presupuestos, todo presupuesto eléctrico profesional debe contener estos bloques. Los clientes confían en una cotización clara y detallada — y una cotización clara es mucho más difícil de regatear.

- ☐ El nombre de tu negocio, número de licencia y datos de contacto
- ☐ El alcance del trabajo en lenguaje sencillo — qué incluye, dicho claramente
- ☐ Línea de materiales (con recargo) y línea de mano de obra (tarifa cargada)
- ☐ Permiso e inspección como sus propias líneas visibles
- ☐ Lo que explícitamente NO está incluido (para que el 'ya que estás aquí...' tenga un límite)
- ☐ Nota de contingencia para condiciones ocultas o desconocidas en remodelaciones
- ☐ Condiciones de pago: anticipo, avance y final — con cantidades
- ☐ Fecha de vencimiento de la cotización (los precios del material cambian — 14–30 días es justo)
- ☐ Una declaración de garantía sobre tu mano de obra

NOTA DE PORTADA DEL PRESUPUESTO (fija expectativas antes de que lean el número)

Gracias por recibirme, [Nombre]. Abajo está un presupuesto detallado de [alcance]. Incluye todos los materiales, la mano de obra y el permiso e inspección de [ciudad/condado]. El precio se mantiene por 30 días. Si abrimos la pared y encontramos algo que no cumple con el código actual, me detengo y consigo tu visto bueno por escrito antes de hacer trabajo extra — nunca recibirás un cargo sorpresa. Con gusto te explico cualquier línea.

• Detalla, pero no detalles de más

Los clientes quieren ver alcance, materiales, mano de obra y permiso desglosados — no necesitan ver las cuentas de tu recargo ni tu tarifa por hora. Muestra el valor, guárdate tu motor de precios.

DE WATTWORKS

Amar este presupuesto a mano en cada cotización es justo el trabajo que te mantiene en la camioneta en vez de en el próximo trabajo. WattWorks convierte una descripción en lenguaje sencillo del trabajo en un presupuesto profesional y detallado — alcance del trabajo, materiales, mano de obra, nota del permiso y condiciones de pago — en unos 90 segundos, listo para que lo revises y lo envíes. Tú sigues siendo el profesional con licencia que revisa cada número; WattWorks solo hace el tecleo. Míralo en wattworks.bizbottech.com.