

CONVIRTIÉNDOSE EN SU PROPIO JEFE



¿Está listo para ser su propio jefe? Siendo un transportista independiente le da libertad y ganancias financieras más amplias, pero manejar su propio negocio requiere una persona dedicada. Tiene que ser disciplinada y responsable para tener los mejores éxitos. Creando sus propias horas de servicio, tomando tiempo libre cuando quiera y el potencial de ganar mucho más dinero atrae a muchos transportistas—pero los transportistas que tienen éxito saben que requiere mucho trabajo y esfuerzo continuo.

Además de poder correr muchas millas seguras y legalmente, hay muchas otras cualidades que los propietario-operadores exitosos tienen. Tener **aptitud en mecánica** le puede ahorrar dinero si usted puede realizar un mantenimiento o reparación simple a su camión. Estar **motivado** verdaderamente para ganar dinero asegura que tome decisiones sabias de cargas y horarios. **Tener buena disposición para aprender** y hacer preguntas le puede ahorrar tiempo, dinero y estrés. Ser una persona **confiable** aumentará la probabilidad de tener clientes repetidos. Finalmente, tener un sentido profundo de **responsabilidad** significa que usted realice mantenimiento activo a su camión, tiene un plan para los tiempos poco rentables, tome responsabilidad para sus sistemas de negocio y puede encargarse de cualquier cosa que se presente.

Una excelente manera de aumentar la probabilidad de ser exitoso es considerar juntarse con una compañía acreditada. Aprender cómo manejar un negocio puede ser difícil. Usted será responsable por los impuestos, la contabilidad, la planificación de metas financieras, los contratos, el papeleo, las reglas de conducta y mucho más. Trate de no morder más de lo que puede masticar y asegúrese de que este cómodo antes de proceder a su próxima meta.

CONVIRTIÉNDOSE EN SU PROPIO JEFE, CONTINUACIÓN

Las buenas noticias son que hay proveedores de servicios que le pueden proveer con herramientas que necesita para empezar y mantener un negocio de transporte rentable. Aquí hay unas áreas con que usted posiblemente necesitara ayuda:

SOPORTE ADMINISTRATIVO

Juntar, clasificar y sumar recibos/facturas/acuerdos pueden tomarle muchas horas cada semana. Una compañía como [TBS Factoring](#) le puede ahorrar tiempo encargándose de las facturas y papeleo por usted.

PREPARACIÓN DE IMPUESTOS

Desafortunadamente, las reglas de los impuestos de ingresos federales y estatales en la industria de transporte son complicadas y están cambiando constantemente. Un proveedor acreditado le puede ayudar con todas las formas y requerimientos para que usted no haga ningún error por accidente. Adicionalmente, tendrá soporte si usted tiene alguna auditoria.

DECLARACIONES DE GANANCIAS/ PÉRDIDAS

Cuando empiece, estas declaraciones le darán una buena idea del estatus de su negocio. Usualmente incluyen las millas que viajo sin perdida ni ganancia, los márgenes de contribución, los ingresos netos, los costos variables y fijos y los ingresos.

COMPARE SU COMPAÑÍA CON OTRAS

Comparar su compañía con otros competidores en la industria le puede ayudar a encontrar áreas que posiblemente tendrá que hacer cambios para maximizar las ganancias o minimizar las perdidas potenciales. Comparar su compañía con otras es una buena manera de quedarse en el camino correcto.

PLANIFICACIÓN DE GANANCIAS

Similarmente a un presupuesto, un plan de ganancias le da una idea en cómo sus gastos (personales o de negocio) afectaran su futuro.

ASESORÍA DE NEGOCIO

Aprender a manejar su negocio no es simple. Aunque empiece su compañía sin problemas, siempre aparecerán retos sin anticipación. Tener una compañía acreditada guiándole en lo esencial de crear y mantener un negocio puede reducir su estrés y puede prevenir a que se termine su compañía debido a los errores simples.

CONVIRTIÉNDOSE EN SU PROPIO JEFE, CONTINUACIÓN

¿Cómo puede encontrar la compañía correcta? Puede ser abrumador buscar en línea y esperar que elija una compañía buena entre todas las opciones disponibles. Aquí hay unas preguntas que debe tomar en cuenta que le ayudaran a determinar lo correcto para usted:

- ¿Por cuánto tiempo han estado en el negocio? ¿Por cuánto tiempo han servido específicamente a la industria de transporte?
- ¿Entienden cómo funciona la industria de transporte? ¿Tienen una buena idea de a dónde va la industria y los retos que tendrá?
- ¿Son lo suficiente grandes para proveer buenos servicios? ¿Ofrecen herramientas de tecnología de última generación?
- ¿Tienen una base de clientes que está lleno de propietarios-operadores exitosos?
- ¿Le proveen un ejecutivo de cuenta dedicado o simplemente ofrecen un número de teléfono/ correo electrónico genérico?
- ¿Cómo le cobra el proveedor y que exactamente está incluido?
- ¿Tienen profesionales de impuestos certificados con credenciales apropiadas?
- ¿Provee el departamento de impuestos soporte de auditorías a los clientes si es necesario?

Algunos de los mejores proveedores ofrecen más que los servicios de papeleo y conformidad. Busque por las compañías que le pueden ayudar con múltiples aspectos de su negocio de transporte: el flujo efectivo, ayuda de seguro, los impuestos, los permisos, la conformidad, etc.

Convertirse en su propio jefe toma trabajo y planificación y ofrece más recompensas si lo hace correctamente. Sea honesto con usted mismo con lo que usted puede manejar y con las áreas en que tiene dudas. Es muy probable que haya un recurso que le puede ayudar con cualquier parte de su camino para ser su propio jefe.

Si está interesado en los servicios de conformidad, los permisos, el procesamiento de autoridades operativas gratuitas, las licencias y más, revise [Truckers Bookkeeping Service](#).

Si necesita ayuda con el flujo efectivo, ayuda de seguro, los servicios de combustible con descuento y más, revise [TBS Factoring Service](#).



CONVIRTIÉNDOSE EN SU PROPIO JEFE, CONTINUACIÓN

¿CÓMO CREO UN PLAN DE NEGOCIOS?



Cada negocio exitoso empieza con un plan de negocio (también se conoce como un plan de ganancias/presupuesto de negocios). ¿Por qué? Porque es un mapa que usted tiene que comprender completamente para llegar a su meta. Si lo hace correctamente, verá cuánto dinero necesitará para cubrir los costos y cuánto dinero tendrá para usted mismo.

Antes de convertirse en su propio jefe, tenga un plan de negocios con estimados y números como objetivos. Sea conservador cuando este estimando sus ingresos y sobrestime ligeramente sus costos para que tenga espacio para modificaciones. Ya cuando haya empezado su vida como su propio jefe, asegúrese de seguir sus números constantemente para que pueda reemplazar los números estimados con información verdadera.

Un buen consejo general es tener un plan de negocios que detalle sus costos/ingresos semanales, mensuales y anuales. Puede sonar como mucho trabajo, pero usted tiene que saber exactamente a donde va su dinero y de donde viene para que pueda tomar las mejores decisiones. En adición, saber cuándo ha logrado el punto de gastos cubiertos es útil cuando está determinando si quiere ir de vacaciones, o seguir rodando para ganar más dinero.

Empiece simplemente. Enumere su ingreso bruto y gastos. No se olvide de incluir sus costos personales en su plan. Es posible que no logre su meta financiera si no incluye o subestima sus costos personales y deseos.

En los primeros meses, junte todos los recibos, declaraciones, facturas y cuentas que pueda para reemplazar los números estimados con información verdadera. Los expertos dicen que 3 a 4 meses de gastos reflejaran sus hábitos de gasto precisamente. Asegúrese de incluir cantidades para los ahorros, gastos inesperados, los estimados de impuestos y los tiempos poco rentables.

Crée un hábito de actualizar su plan de negocios lo más frecuente posible. Cuando es hecho correctamente, tendrá una imagen clara del movimiento de su dinero. Esto le ayudara a decidir donde hacer cambios para incrementar sus ganancias.

