

El primer cliente de oficios

El servicio demostrativo del capítulo 18, desde el primer mensaje hasta la cuota mensual.

Conseguir el primer cliente de obra no se parece a conseguir el primero de cualquier otra especialidad, porque el constructor no sabe todavía que le falta algo. No está buscando un contable nuevo: cree que el suyo va bien. Lo que le falta no es contabilidad, es una cifra — el margen real de su última obra — y esa cifra no la ha visto nunca.

Por eso el método no empieza vendiendo una cuota mensual. Empieza enseñando esa cifra.

PASO UNO · EL DIAGNÓSTICO DE COSTES POR OBRA

Para tu primer cliente — sobre todo si tu cartera no contiene empresas de oficios — empieza con un servicio pequeño, de alcance muy definido y con un precio atractivo, en lugar de pedir de entrada una cuota mensual.

Elige **una obra reciente ya terminada** y reconstruye sus cifras correctamente: encuentra y etiqueta cada coste, prepara un informe de cierre y explica los resultados en treinta minutos. Para la primera ocasión puedes ponerle un precio bajo, o intercambiarlo por un testimonio y una presentación.

El diagnóstico hace tres trabajos a la vez.

1. Pone delante de ti las cuentas de un constructor real.
 2. Produce el informe de cierre, uno de los documentos más convincentes de esta especialidad, porque muestra al propietario el margen real de su propia obra, a menudo por primera vez.
 3. Convierte la conversación de forma natural: *«Si quieres esto cada mes, para cada obra, así es como funcionaría.»*
-

CÓMO SE EJECUTA, EN UNA TARDE

1. Pide el presupuesto original y el expediente completo de una obra terminada.
2. Localiza cada albarán y cada factura. Etiqueta cada coste con su código.
3. Calcula cada hora, **incluidas las del propietario**, a una tarifa interna acordada con él de antemano.
4. Comprueba las facturas de los subcontratistas contra lo pactado.
5. Suma el lote entero en un informe de cierre **de una página** — la ficha 5 de este kit.
6. Reserva treinta minutos para explicarlo. No envíes el informe por correo: enséñalo.

QUÉ OCURRE CUANDO ATERRIZA EL DIAGNÓSTICO

Un ejemplo compuesto e ilustrativo del libro, porque esta escena es el motor de todo el método.

Un instalador de vallas y cerramientos — amigo de un amigo, educadamente escéptico y dispuesto sobre todo a que el amigo deje de insistir — te entrega una obra terminada para reconstruir: un cerramiento perimetral en una finca, presupuestado en 38.000 €, que él «calcula que salió bastante bien».

Pasas una tarde aplicando el método. La obra dio un beneficio bruto de 2.900 €. Él creía que había dado unos 8.000 €.

Le enseñas dónde vive la diferencia: sus propias noventa horas, calculadas por primera vez; la segunda cancela que pidió el cliente y que nunca facturó; el combustible y los desplazamientos que consume una obra alejada.

Se queda callado de esa forma tan concreta en que se quedan los propietarios cuando una sospecha que llevan años acumulando queda por fin confirmada por escrito. Después pregunta: *«¿Puedes hacer esto con la obra del colegio? ¿Y con la que estamos presupuestando ahora?»*

Nunca vendiste el servicio mensual: el informe de cierre lo vendió por ti. Respondes — *«Eso es exactamente el servicio mensual: esta página, todos los meses y para cada obra, además del seguimiento de facturación y retenciones»* — y deslizas la hoja de niveles sobre la mesa.

Algunos cierran en el acto. Otros tardan un mes. Algunos no convierten nunca, y es normal. Pero después de ver una cifra verdadera, cuesta mucho más tolerar volar a ciegas.

PASO DOS · EL MOTOR MANUAL DE REFERENCIAS

Los lugares de referencia acabarán funcionando solos, pero al principio tienes que girar la manivela personalmente. **Nueve cartas, una tarde,** y habrás sembrado todos los canales que más tarde alimentarán el despacho.

Nº	A QUIÉN	POR QUÉ
5	Asesores de tu zona que trabajen con empresas de oficios	Te derivan lo que no quieren llevar
2	Consultores de software de gestión de obra	Ven el problema antes que nadie
2	Gremios o asociaciones del sector	Hablan con constructores cada semana

La mayoría guardará silencio; espera una conversación de una o dos personas. Una conversación con alguien que conoce empresas de oficios cada semana es el premio completo.

EL MENSAJE A LOS ASESORES, LISTO PARA ENVIAR

Asunto: Contabilidad de obra — derivaciones en los dos sentidos

Hola [nombre]:

Me he especializado en contabilidad de construcción: control de costes por obra, certificaciones y seguimiento de retenciones para constructoras y empresas de oficios. Es el trabajo que, por lo que veo, la mayoría de los despachos prefiere no llevar.

Si alguna vez te llega un cliente de obra que no puedas asumir, o que te consuma más tiempo del que compensa, agradecería que pensaras en mí. Y correspondería en la otra dirección: a mí me llegan empresas que necesitan un asesor generalista bueno, y necesito a quién mandarlas.

¿Te va bien un café de veinte minutos?

[Tu nombre] · [teléfono]

Breve y concreto, como pide el capítulo 18. No adjuntes un dossier. No expliques tu metodología. Una frase sobre lo que haces, una petición clara y algo de valor en la dirección contraria.

PASO TRES · LA PREGUNTA DE CREDIBILIDAD

En alguna de tus primeras conversaciones aparecerá una versión de esta pregunta: *«¿Con cuántos constructores trabajas ahora?»*

No la temas y, sobre todo, no inventes. El constructor no está midiendo tu cartera: está comprobando si entiendes su mundo. Lo que convence no es un número, es el informe de cierre que acabas de ponerle delante. Un diagnóstico real vale más que diez clientes citados de memoria.

La secuencia completa, en una línea. Una obra terminada → un informe de cierre de una página → treinta minutos explicándolo → la hoja de niveles sobre la mesa. Esa es toda la venta.

Esta guía forma parte del kit de obra de El contable de la construcción, publicado por Paperkeel Press. Las cifras del ejemplo son composiciones ilustrativas del libro. Esta guía describe práctica comercial y de organización contable; no constituye asesoramiento fiscal, jurídico ni laboral.