

# Lista de alta del cliente de obra

Los diez puntos que se resuelven antes del primer asiento.

| QUÉ HAY QUE RESOLVER |                                                                                    | RESPUESTA | FECHA |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------|
| 1                    | Cliente y condición: empresario o profesional, o particular.                       |           |       |
| 2                    | Calificación de la obra a efectos del IVA y tipo aplicable.                        |           |       |
| 3                    | Régimen de inversión del sujeto pasivo: sí o no, y por qué. Con fecha.             |           |       |
| 4                    | Plazo de pago pactado y fecha de inicio del cómputo.                               |           |       |
| 5                    | Epígrafe del IAE del cliente y de cada subcontratista habitual.                    |           |       |
| 6                    | Retención aplicable a cada proveedor de oficio, y comunicación firmada si procede. |           |       |
| 7                    | Convención de códigos de obra y los cinco códigos de coste.                        |           |       |
| 8                    | Proveedores habituales, con referencia de obra configurada en cada cuenta.         |           |       |
| 9                    | Sistema de facturación: programa, conformidad declarada, fecha que le afecta.      |           |       |
| 10                   | Nivel de servicio contratado y entregables del paquete mensual.                    |           |       |

CLIENTE

Hasta que los diez estén resueltos, cada asiento que hagas es una suposición.

| CONTRATO                      | IMPORTE |
|-------------------------------|---------|
| Importe original del contrato |         |
|                               |         |
|                               |         |
|                               |         |
|                               |         |
|                               |         |
| Importe ajustado del contrato |         |

[illegible]

## Calendario de retenciones de garantía

En los dos sentidos: las que soporta tu cliente y las que practica.

[illegible]

Los cuatro estados que de verdad hacen falta: pendiente · primer tramo facturado · vencida, reclamar · bloqueada. El cuarto es el que produce los hallazgos.

# Informe de rentabilidad por obra

Una página por obra activa. Rellénala el mismo día de cada mes.

|      |  |                      |  |
|------|--|----------------------|--|
| Obra |  | Contrato ajustado    |  |
| Mes  |  | Facturado a la fecha |  |

LOS CINCO CÓDIGOS DE COSTE

| CÓDIGO                   | PRESUPUESTADO | INCURRIDO | DESVIACIÓN | % CONSUMIDO |
|--------------------------|---------------|-----------|------------|-------------|
| Materiales               |               |           |            |             |
| Mano de obra             |               |           |            |             |
| Subcontratas             |               |           |            |             |
| Equipos y otros directos |               |           |            |             |
| Otros costes             |               |           |            |             |
| Coste total              |               |           |            |             |

LO QUE CASI NADIE SEPARA

|                                                |  |
|------------------------------------------------|--|
| Material acopiado y no colocado                |  |
| Coste incurrido corregido por acopio           |  |
| Coste frente a avance                          |  |
| Margen actual — euros y %, con la base escrita |  |

El material acopiado y no colocado está pagado pero todavía no es avance. Separarlo es lo que evita leer mal la obra.

# Informe de cierre de obra

El documento más convincente de la especialidad.

| Obra                                |               | Fecha de cierre |            |
|-------------------------------------|---------------|-----------------|------------|
| CONCEPTO                            | PRESUPUESTADO | REAL            | DESVIACIÓN |
| Ingresos del contrato               |               |                 |            |
| Materiales                          |               |                 |            |
| Mano de obra                        |               |                 |            |
| Subcontratas                        |               |                 |            |
| Equipos y otros directos            |               |                 |            |
| Otros costes                        |               |                 |            |
| Coste total                         |               |                 |            |
| Margen bruto                        |               |                 |            |
| Margen sobre ingresos — con la base |               |                 |            |

DÓNDE SE FUE LA DIFERENCIA — DOS O TRES FRASES, EN PROSA

QUÉ DEBERÍA CAMBIAR EN EL PRÓXIMO PRESUPUESTO

Las cifras convencen al propietario. Las frases del pie son las que cambian su forma de presupuestar.

## Registro de subcontratistas y vencimientos

Convierte una exposición legal en una columna de fechas.

[illegible]

*Fecha de EMISIÓN, no de caducidad: la comprobación del artículo 43.1.f se hace mirando doce meses hacia atrás desde cada pago, factura por factura.*

# Las cinco luces del mes

Cinco preguntas, una vez al mes, por cada obra activa. Eso es el radar completo.

|                                              |                                                                                                                                        |                       |  |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--|
| Obra                                         |                                                                                                                                        | Mes                   |  |
| LA LUZ, Y LA HISTORIA QUE SUELE HABER DETRÁS |                                                                                                                                        | ¿ENCENDIDA? QUÉ HACES |  |
| 1                                            | <b>Los materiales se adelantan a la estimación</b><br>Error de cálculo · subida de precios · desperdicio · modificación no documentada |                       |  |
| 2                                            | <b>Las horas de mano de obra se escapan poco a poco</b><br>Obra más difícil · retrabajo · cuadrilla repartida entre demasiadas obras   |                       |  |
| 3                                            | <b>La facturación se queda detrás del coste</b><br>Hito superado sin facturar · el calendario deja el cobro para el final              |                       |  |
| 4                                            | <b>La certificación pendiente envejece</b><br>Conflicto que el propietario no conoce · dificultades del cliente final                  |                       |  |
| 5                                            | <b>Un subcontratista pide anticipos que no pedía antes</b><br>Casi siempre está pasando algo en su empresa                             |                       |  |

La quinta no está en ningún manual, y es la que más agradecen los constructores.