

ANTES DE FIRMAR

Imprimibles

Las páginas «A bote pronto» y «Mi decisión» de cada parte, las fichas de trabajo en versión completa y las hojas para entregar a cada empresa. Imprime las que necesites, tantas veces como quieras.

Qué hay aquí

Son las mismas fichas del libro, en tamaño A4 y con más filas. El libro explica el porqué; estas hojas son para trabajar.

Parte 01 · Definir	A bote pronto · Mi reforma, estancia por estancia · Mi lista de partidas · Calidades y compras propias · Mi número
Parte 02 · Pedir	A bote pronto · La petición de presupuesto · Lo que adjunto · Empresas candidatas · Ficha de empresa
Parte 03 · Comparar	A bote pronto · Lectura de presupuesto · ¿Qué incluye esta partida? · Mi comparativa
Parte 04 · Contratar	A bote pronto · Antes de firmar, que esté por escrito · Mi calendario de pagos · Los cambios que todavía no existen · Registro de cambios
Cierre	La última revisión antes de firmar
Pliego de entrega	Lo que quiero hacer · Calidades y compras propias · Qué debe incluir tu presupuesto

CÓMO USARLOS

- 1 Imprime las hojas de la parte en la que estés.
- 2 Rellénalas a bolígrafo. Si compartís casa, una copia por persona y después comparáis.
- 3 Las hojas del pliego de entrega son para dar a cada empresa: la misma información a todas.
- 4 Haz una foto de todo lo que entregues. Es tu copia y tu prueba.

A bote pronto

Contesta lo primero que se te ocurra.

1 Si la reforma solo pudiera arreglar tres cosas, ¿cuáles serían?

2 ¿Qué estancia no sabrías describir sin decir «pues... arreglarla»?

3 ¿Qué material tienes ya clarísimo?

4 ¿Cuál dejarías «a lo que diga la empresa»?

5 ¿Qué hay que hacer fuera de las paredes?

6 ¿Qué partida te hace ilusión? ¿Cuál es su techo?

7 ¿Qué trámites necesita tu obra, y quién los presenta?

MI DECISIÓN

«Voy a pedir presupuesto para estas partidas: _____.

Les pediré a todas medición y precio por unidad.

Lo que elijo yo: _____.

Mi número, sin colchón: _____ €».

Mi reforma, estancia por estancia

Antes de la lista de partidas, la casa en cuatro columnas. Lo que quede en «pendiente» lo decidirá otra persona si no lo decides tú.

ESTANCIA	SE QUEDA	CAMBIA	LO COMPRO YO	PENDIENTE
Cocina				
Baño 1				
Baño 2				
Salón				
Dormitorio 1				
Dormitorio 2				
Pasillo / recibidor				
Otra				
Otra				
Fuera de las paredes				

Cada cosa de la columna «Cambia» es, como mínimo, una partida.

Mi lista de partidas · 1 de 2

Una partida es una cosa que se hace. Escríbelas igual para todas las empresas. Si la lista cambia después de pedir presupuesto, cambia para todas.

Nº	PARTIDA (QUÉ SE HACE)	ESTANCIA	UNIDAD	MEDICIÓN	¿LA ELIJO YO?
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					

Mi lista de partidas · 2 de 2

Nº	PARTIDA (QUÉ SE HACE)	ESTANCIA	UNIDAD	MEDICIÓN	¿LA ELIJO YO?
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					

Calidades y compras propias

Lo que compres tú no debería aparecer valorado en el presupuesto de la empresa, pero sí su colocación. Lo que aún no esté elegido, acótalo con un límite: «a elegir por la propiedad hasta X €/m²».

[illegible]

Si un elemento va con límite económico, escribe el límite en la columna de precio con la palabra «hasta» delante.

Mi número

La cuenta se hace una vez, en frío, y no se retoca para que encaje un presupuesto bonito.

Dinero que tengo	
- Técnicos, si los hay	
- Licencia y tasas	
- Mudanza o alojamiento	
- Lo que compro por mi cuenta	
- Colchón para imprevistos	
= Mi referencia para comparar	

LAS PARTIDAS QUE ME ILUSIONAN Y SU TECHO

PARTIDA	TECHO €

DE DÓNDE SALE EL DINERO Y CUÁNDO ESTÁ DISPONIBLE

A bote pronto

Contesta lo primero que se te ocurra.

1 ¿A quién llamarías primero? ¿Has visto alguna obra suya terminada, o solo su web?

2 ¿Hay alguien en tu lista que no venga de tu círculo?

3 ¿Qué parte de tu reforma aceptarías ahora mismo «por un total»? (Esa es la que hay que desglosar.)

4 Si alguien no entrega en la fecha que prometió, ¿qué vas a hacer?

5 ¿Podrías entregar tu información mañana mismo, igual a todas las empresas?

MI DECISIÓN

«Pediré presupuesto a _____ empresas.

A todas les entrego: _____.

Exijo desglose también en: _____.

Fecha límite para recibirlos: _____».

La petición de presupuesto

Una petición clara ahorra tres llamadas y un malentendido. Adapta lo que va entre corchetes.

Asunto: Solicitud de presupuesto · reforma de [qué] en [localidad]

Hola, [nombre]:

Estoy preparando la reforma de [qué] y me gustaría contar con vuestro presupuesto.

Os adjunto la lista de partidas con sus mediciones, las calidades que tengo decididas, [planos o croquis] y fotos del estado actual. Es la misma documentación que envió a todas las empresas, para poder comparar en igualdad.

Os pido que el presupuesto:

- 1 Recoja todas las partidas de la lista, con su medición y su precio por unidad.
- 2 Desglose también los oficios incluidos.
- 3 Indique marca y modelo de los materiales, o el límite «hasta X €» cuando lo haya.
- 4 Diga por escrito lo que no incluye.
- 5 Indique plazo, validez de la oferta y forma de pago ligada al avance de la obra.
- 6 Explique cómo se valoran los cambios.
- 7 Lleve el IVA separado.

Si veis algo que falta o que haríais de otra manera, contádmelo aparte: me interesa vuestra opinión, pero necesito que el presupuesto principal responda a la lista.

¿Podríais enviármelo antes del [fecha]?

Gracias,

[nombre y teléfono]

Lo que adjunto

- ☐ Lista de partidas con mediciones
- ☐ Calidades decididas y límites «hasta X €»
- ☐ Lo que compro por mi cuenta
- ☐ Planos o croquis con medidas
- ☐ Fotos del estado actual
- ☐ Fecha prevista de inicio

LO QUE NO ADJUNTO Mi tope, mi prisa y el presupuesto de otra empresa.

ENVIADO A

EMPRESA	FECHA DE ENVÍO	FECHA LÍMITE

Empresas candidatas

[illegible]

El que no contesta también contesta. Apúntalo.

Ficha de empresa

Una por empresa. Imprime tantas como empresas visites.

EMPRESA

PERSONA DE CONTACTO Y TELÉFONO

CÓMO LA HE CONOCIDO

FECHA DE LA VISITA

DURACIÓN DE LA VISITA

EN LA VISITA

☐ Midió (no lo resolvió a ojo)

☐ Preguntó por calidades

☐ Propuso alternativas con criterio

☐ Habló de plazos reales

☐ Se llevó o fotografió mis hojas

☐ Preguntó por el edificio y las instalaciones

FECHA EN LA QUE PROMETE EL PRESUPUESTO

FECHA EN LA QUE LLEGA DE VERDAD

IMPRESIÓN TRAS LA VISITA

REFERENCIAS: OBRA VISTA O LLAMADA HECHA (CON QUIÉN, CUÁNDO, QUÉ ME CONTÓ)

ME DA TRANQUILIDAD

ME INQUIETA

A bote pronto

Contesta lo primero que se te ocurra.

1 ¿Cuál te gustó antes de ver los números? ¿Por qué?

2 ¿Qué partida no sabrías explicarle a otra persona?

3 ¿Qué propuesta se parece a lo que pediste, y cuál a lo que la empresa quería hacer?

4 ¿Qué no incluye el más barato?

5 Si costaran lo mismo, ¿a cuál elegirías?

MI DECISIÓN

«Elijo a _____

por _____, _____ y _____.

Antes de firmar me tiene que aclarar por escrito: _____».

Lectura de presupuesto

Una por presupuesto. Léelo con el buscador del PDF abierto.

EMPRESA	TOTAL SIN IVA €	IVA %	TOTAL €

FORMA

☐ Desglosado por partidas con mediciones ☐ Por capítulos, sin medir ☐ Una cifra global

Nº DE PARTIDAS	VALIDEZ DE LA OFERTA	PLAZO DE EJECUCIÓN

PARTIDAS DE MI LISTA QUE NO APARECEN

PALABRAS ABIERTAS ENCONTRADAS (ORIENTATIVO, SALVO, ALZADA, A DETERMINAR...) Y EN QUÉ PARTIDA

CALIDADES: DÓNDE NOMBRA MARCA Y MODELO, Y DÓNDE ES AMBIGUO («SIMILAR», «PRIMERA CALIDAD», «A ELEGIR»)

LO QUE DICE QUE NO INCLUYE

ANTICIPO QUE PIDE (€ Y %) Y FORMA DE PAGO

CÓMO VALORA LOS CAMBIOS

DUDAS PARA LA RONDA DE ACLARACIONES

¿Qué incluye esta partida?

Escribe arriba las partidas que quieras revisar y marca en cada casilla Sí, No o ?.

	PARTIDA 1	PARTIDA 2	PARTIDA 3	PARTIDA 4
Retirada de lo existente				
Preparación del soporte				
Suministro del material				
Material auxiliar (adhesivo, juntas, tornillería...)				
Colocación o montaje				
Remates y encuentros con otros oficios				
Escombros y limpieza				
Medios auxiliares (andamio, protecciones)				
IVA				

Si la respuesta es «?», todavía no lo sabes. Pregúntalo por escrito.

Mi comparativa

	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
Total ofertado			
+ Lo excluido que pagaré igual			
+ Riesgo de lo que queda abierto			
= Coste comparable			

PARTIDA A PARTIDA: DÓNDE SE SEPARAN

[illegible]

El riesgo de una partida abierta es su sobrecoste probable, no su importe entero.

A bote pronto

Contesta lo primero que se te ocurra.

1 ¿Qué te daría apuro pedir que se ponga por escrito?

2 ¿Cuánto vas a adelantar, y a cambio de qué?

3 ¿Qué cambio sabes ya que vas a pedir?

4 ¿Quién da las instrucciones en obra por tu parte?

5 ¿Qué se queda entre dos oficios sin dueño?

MI DECISIÓN

«Firmaré cuando estén por escrito: _____.

El anticipo será de _____ € y lo entrego contra _____.

Los cambios se aprueban _____».

Antes de firmar, que esté por escrito

	ESTÁ	NO ESTÁ	LO PIDO
Presupuesto aceptado anexo (el corregido)			
Calidades anexas			
Lo que no incluye, anexo			
Quién dirige los trabajos y cómo localizarlos			
Pagos por avance comprobable, no por fechas			
Anticipo: cuánto, para qué y contra contrato firmado			
Cambios: precio por escrito antes de ejecutarlos			
Remates entre oficios con nombre			
Plazo y qué pasa si se incumple			
Seguro de responsabilidad civil, con copia			
Quién gestiona licencia, escombros y vía pública			
Garantías: qué cubren y cuánto duran			
Último pago ligado a los repases hechos			

Si algo no está: «Para que los dos estemos cubiertos, dejemos por escrito también esto».

Mi calendario de pagos

Se paga obra hecha, no semanas pasadas.

Los cambios que todavía no existen

Vas a pedir cambios. Todo el mundo los pide; yo pedí unos cuantos «ya que estamos». La diferencia está en verlos venir: algunos se pueden meter ya en el presupuesto, y salen más baratos que como extra.

[illegible]

Mi techo para cambios: _____ €

Registro de cambios

[illegible]

Llevo gastado en cambios: _____ € de _____ €

La última revisión antes de firmar

Diez preguntas. Si alguna respuesta es «no lo sé», todavía no es el día de firmar.

1 ¿Están en el presupuesto aceptado todas las partidas de mi lista?

2 ¿Las mediciones se corresponden con mi obra real?

3 ¿Sé exactamente qué no incluye?

4 ¿Qué partidas tienen palabra abierta, y cuánto pueden subir?

5 ¿Cuánto pago antes de empezar, y a cambio de qué?

6 ¿Cómo se aprueba un cambio, y quién lo firma?

7 ¿Quién dirige los trabajos, y cómo le localizo?

8 ¿Quién remata lo que queda entre oficios?

9 ¿Qué pasa si la obra se retrasa?

10 ¿Mi número sigue cuadrando, con el colchón intacto?

Lo que quiero hacer

Lista cerrada de partidas de esta reforma. El presupuesto debe recogerlas todas; lo que no esté aquí no se presupuesta sin hablarlo.

Nº	PARTIDA Y ESTANCIA	UNIDAD	MEDICIÓN
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

SUPERFICIE (M²)

AÑO DEL EDIFICIO

INICIO PREVISTO

Calidades y compras propias

Calidades decididas y compras que hará la propiedad. Lo que compra la propiedad no se valora en el presupuesto; su colocación, sí. Donde ponga «hasta X €», presupuestar ese límite.

[illegible]

Qué debe incluir tu presupuesto

Para poder comparar ofertas en igualdad, el presupuesto debe incluir:

- 1 Partidas desglosadas con mediciones (m², ml, unidades) y precio por unidad.
- 2 Desglose también en los oficios incluidos.
- 3 Materiales con marca, modelo y formato, o el límite económico indicado.
- 4 Lista explícita de lo que no incluye.
- 5 Partidas alzadas, si las hay, con lo que comprenden.
- 6 Plazo de ejecución y validez de la oferta.
- 7 Forma de pago propuesta, ligada al avance de la obra.
- 8 Cómo se valoran las modificaciones (precio por escrito antes de ejecutar).
- 9 IVA indicado y separado.

Gracias por presupuestar con este detalle: facilita comparar bien y contratar rápido.

DATOS DE CONTACTO DE LA PROPIEDAD