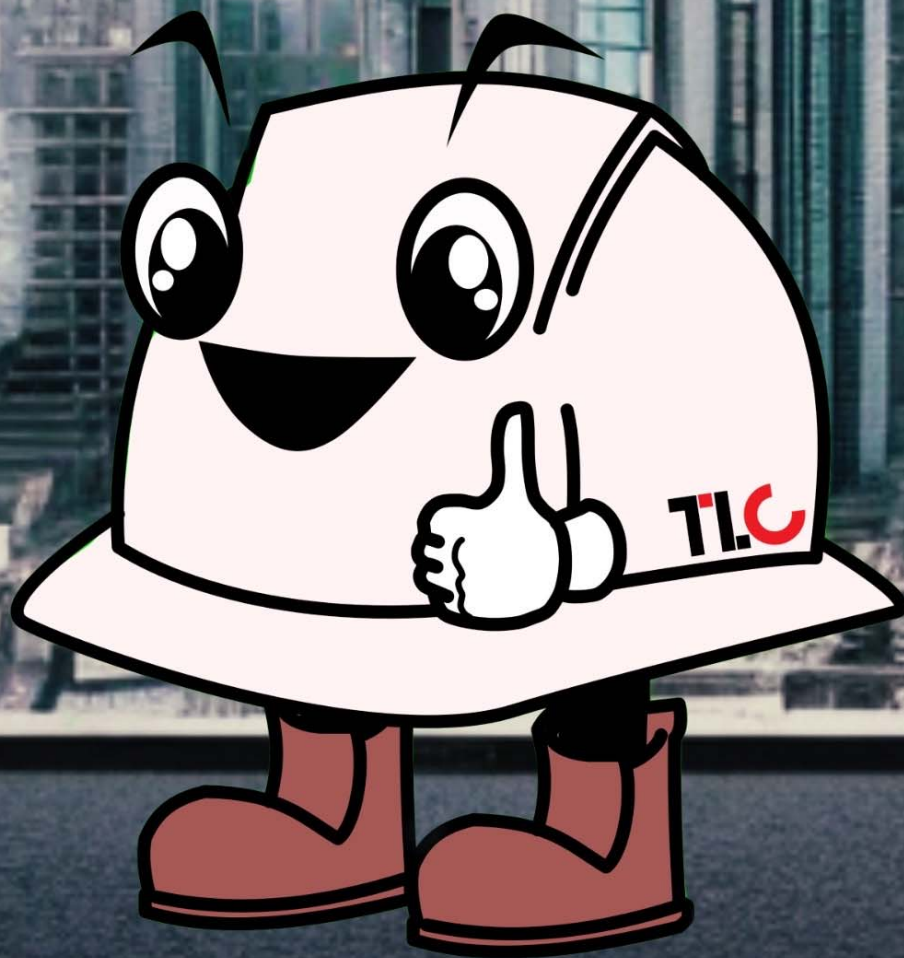


MINI GUÍA

CÓMO NEGOCIAR CON UN CONSTRUCTOR SIN QUE SUENE CONTRADICTORIO

LAS 3 LEYES DEL BUEN CONSTRUCTOR
PARA QUE TE AHORRES DINERO EN TU INVERSIÓN



CÓMO NEGOCIAR CON UN CONSTRUCTOR SIN QUE SUENE CONTRADICTORIO

"Las tres leyes del buen constructor para que te ahorres dinero en tu inversión"

2023

Correo electrónico: perfiles@grupotlc.com

Instagram: [@tlc_construcciones](https://www.instagram.com/tlc_construcciones)

Web: <https://grupotlc.com/>

NOTA:

En la página web encontrarás información adicional sobre los trabajos que realizamos y que quizás te puedan ayudar.

Esta obra pertenece está registrada a nombre GRUPO TLC.

No nos importa que la difundas, mientras nos menciones y no alteres nada de lo que aquí se explica.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	3
INTRODUCCIÓN.....	5
EL CONSTRUCTOR.....	9
LAS TRES LEYES DEL BUEN CONSTRUCTOR.....	12
1ª LEY.....	14
2ª LEY.....	17
3ª LEY.....	18
CONCLUSIÓN.....	20

*Dedicado a todos aquellos que hacen que las
obras sean un lugar más amable.*

INTRODUCCIÓN

“La integridad del hombre se mide por su conducta, no por sus profesiones.”

Juvenal

Sun Tzu dice que el arte de la guerra se basa en el engaño, y el engaño, o más bien la picaresca, forma parte intrínseca del ADN de este negocio tan peculiar llamado construcción.

No obstante, a la picaresca muchos le llaman “tener oficio”, y “tener oficio” es algo que se puede asociar directamente a cualquier negocio distinto a la construcción, ya que lo ejerce cualquier profesional que goce de cierta veteranía.

En nuestro sector, la picaresca no solo se limita al constructor, que suele ser el más señalado en ese aspecto, también la saben aplicar los promotores, las direcciones facultativas y todo agente que participe en las obras, lo cual hace de este trabajo un lugar tan apasionante, a la par que estresante, pero en el que se aprende sin parar.

En resumen, la construcción *no es un negocio para santos*.

Por eso, conocer cuáles son las tres leyes por las que se rige todo buen constructor, puede que te ayude a *llevarte el gato al agua*, o más bien, utilizar la picaresca en tu favor, pero siempre desde la honestidad, que es lo más importante.

Por otro lado, siendo éste un sector un tanto agrio, es divertido tener las tres leyes muy presentes, ya que cualquiera de las estrategias de negociación que te surjan cada día con un constructor, que son muchas, tendrán más éxito si aplicas el filtro previo que dictan las mismas y te vamos a contar.

Pese a todo, conviene recordar de nuevo, que, más allá de leyes, picaresca o estrategias de negociación, en TLC tenemos claro que la honestidad es lo que hace que las empresas perduren en el tiempo; porque hacer de este negocio un lugar más amable es uno de nuestros valores, y bajo esta óptica, es como se exponen las ideas en esta MINI GUÍA que, por cierto, hemos preparado con mucho cariño.

EL AMANECER DE LA CONSTRUCCIÓN

“Un ordenador es para mí la herramienta más sorprendente que hayamos ideado. Es el equivalente a una bicicleta para nuestras mentes.”

Steve Jobs

Antes de entrar en materia, déjanos que te pongamos en situación.

No sé si has visto la película “2001: Una odisea del espacio”, que, por supuesto, te recomendamos. Seguro que te suena la imagen de ese mono humanoide golpeando con saña los restos del esqueleto de otro animal portando un hueso a modo de martillo.

Esta secuencia termina, y con ello el primer acto de la película, cuando el mono, después de un ataque de euforia producido por el fenómeno “eureka” que acaba de experimentar, lanza el hueso hacia el azul del cielo y termina convirtiéndose, alegóricamente, en una nave espacial del siglo XXI que surca la oscura profundidad del espacio.

Este momento, según los cinéfilos, representa una de las elipsis temporales más importantes que se han realizado en la historia del cine.

Kubrick, que se caracterizaba por tenerlo todo perfectamente planificado, quiso inocularnos, de manera subliminal, lo que para él supuso el primer gran salto que experimentó la humanidad.

Es decir, ese hueso proyectado hacia el firmamento representa “la primera herramienta” que construyó el ser humano:

¡Eureka!

Antes de la herramienta, al margen del uso de las manos, o alguna que otra piedra puntiaguda, la humanidad no tenía otra cosa que le sirviera para talar árboles, cazar animales o ya tu sabes.

Casualmente, fue en ese preciso momento, justo el que retrata la película, cuando se forjaron Las Tres Leyes del Buen Constructor, en ese instante cuando el mono descubre que con su hueso puede hacer más cosas que dar golpes a un animal muerto.

Hemos de reconocer que este evento tiene un cariz muy bíblico, muy similar al de Moisés y las Tablas de la Ley.

Pero eso no es todo.

Sucedió algo que es es más importante que el propio descubrimiento de “la primera herramienta”.

Si tienes la oportunidad de leer el libro de la película, de Arthur C. Clarke, descubrirás que ese mono era diferente a los demás. Era una especie de iluminado dentro de su manada, que todos conocemos. Su nombre era MoonWatcher, por si te gustan las frikadas.

MoonWatcher, ejerciendo su liderazgo como portador de “la primera herramienta”, también fue el primer mono que salió de su cueva, reclutó a otros cuantos de su especie y construyó una “cabaña piloto” que vendió a cambio de unos cuantos plátanos y solomillos madurados de topkapi.

Pero, ahí no quedó la cosa.

Poco tiempo después, MoonWatcher, construyó las cabañas de toda su manada, a precio de chuletón de primera calidad y bañado en oro, que ya pasó a llamarse tribu, y no solo se convirtió en el mono más respetado de toda esa parte del mundo conocido, sino en el más rico, y, por supuesto, en el “primer constructor” de la historia:

MoonWatcher Facilities.

Por lo tanto:

Ya sabemos de dónde proviene el constructor:

¡Del mono!

Seguro esto no te causa ninguna sorpresa.

La verdad es que la evolución del constructor, desde aquella época prehistórica hasta nuestros días, ha sido más bien baja. Quizás han evolucionado las herramientas de mano y la maquinaria, pero su perfil psicológico no tanto. Básicamente, ha cambiado su forma de vestir, por decir algo.

Aunque, respecto a su vestimenta, hemos de reconocer que hubo una época intermedia, antes de conocerlo como lo conocemos en la actualidad, en las que incluso se calaba una boina, a modo de “protocasco” de obra, chaqueta de pana o mocasines de la primera comunión, y siempre con la intención de ocultar su verdadera naturaleza: su origen primate.

De todas formas, hoy en día, la esencia del constructor es la misma que la de aquel primer mono de la historia; siempre acompañado de sus herramientas, su mano de obra y su chuletones de primera calidad, incluso gambas, pero con una diferencia fundamental: ya no es el más rico del lugar, más bien sobrevive a los ajustes, repasos y plazos de obra que vulneran las teorías de la relatividad (lo quiero “para ayer”).

La era de Internet, que representa la “nueva herramienta”, ha complicado mucho las cosas, porque ahora todo el mundo “dice” que sabe lo que cuestan las cosas, y a veces, solo a veces, acierta, pero la mayoría de veces no.

Aun con todo, si esta especie no se ha extinguido, pese a las crisis, apuestas por encima de sus posibilidades, aplazamientos de pagos que se le han hecho bola y algún que otro “enganchón”, ha sido gracias a una sola cosa, y solo una:

Las Tres Leyes del Buen Constructor.

Y por fin, en este ebook, te revelamos su gran secreto.

Las Tres Leyes del Buen Constructor son el arma de supervivencia natural de cualquier empresa constructora, y si las conoces, te ayudarán a negociar mejor con ellos, trabajar con más tranquilidad y, sobre todo, optimizar el dinero que tienes dotado para tus inversiones ampliando el número de las mismas.

Y, para terminar esta introducción, decirte que se rumorea que MoonWatcher Facilities todavía sigue en activo, incluso que cambió de nombre y se estableció en Alicante, que tiene un personal muy “mono” y considerado, y que le encanta compartir sus secretos con sus más fieles clientes.

Ahí lo dejamos.

EL CONSTRUCTOR

“He aquí una regla fundamental en los negocios: házselo a los demás, puesto que ellos te lo harán a ti.”

Charles Dickens

El negocio del constructor es muy simple.

Consiste en comprar materiales, contratar operarios, subcontratar proveedores y enviar a un técnico para que planifique, organice y compruebe que el promotor le paga más de lo que le cuesta todo esto materializado en su obra, supervisando que todo lo ejecutado es conforme a la calidad y cantidad presupuestada y, que, además, el resultado del trabajo se entrega en el plazo acordado por contrato.

En resumen:

Ganar dinero moviendo cielo y “tierras”, sangre, sudor y lágrimas.

El principio de funcionamiento de una empresa constructora es similar al de otras empresas de otros sectores:

Comprar bien, manufacturar mejor y vender al precio más caro posible, y de lo que parece, siempre que se lo permita su cliente en base a sus propios criterios de calidad, experiencia y después de aplicar su temido comparativo de precios correspondiente.

Por otro lado, el producto final que ofrece un constructor es muy variado.

Desde fuera parece todo igual, pero una vez dentro es muy parecido a los médicos, porque cada constructor tiene su especialidad.

Elimina de tu agenda a todo aquel que pregona “reformas en general”, aunque eres libre de elegir a quién prefieres que te haga los repasos.

Por eso, este negocio se caracteriza por abordar un amplio espectro de trabajos que dan solución a las diversas necesidades que se le plantean “al que paga”, que es el promotor, y, a veces manda.

Ejemplos tienes muchos: desde la construcción de un aeropuerto en Castellón, hasta la simple colocación de un inodoro suspendido con cisterna empotrada en el cuarto de baño de un *after* para ricos en Ibiza.

Pocos negocios existen en este mundo que no solo acarreen semejante variabilidad de escala, como acabamos de ejemplificar, sino que también “disfruten” de una peculiar fauna de personajes tan extravagantes como estomagantes, diversidad de oficios, a cual más variopinto, y que trabaja tanto en festivos como en bodas, bautizos y comuniones.

Es por ello que tiene su particular idiosincrasia y un tratamiento tan especial.

Pero, sobre todo, además de todo lo comentado, en la construcción hay algo que la diferencia de la mayoría de negocios, y nada tiene que ver con que en un mismo espacio puedan coincidir el Ministro de la Vivienda con un politoxicómano rehabilitado que ya no se coloca, pero coloca pladur, incluso que ambos se den la mano durante una visita de obra.

Me refiero a que la construcción se caracteriza por su alto nivel de artesanía, aunque no lo parezca a primera vista, por mucho prefabricado y “obra seca” que exista.

Imagínate el caos que implica la gestión de una “fábrica ambulante” en la que intervienen un montón de manos distintas y que cada día se encuentra en una ubicación diferente. Y no solo eso, piensa en una línea de producción en la que los materiales se sustituyen según la evolución del proyecto, los operarios van cambiando de posición, los técnicos van y vienen, pero las prisas son siempre las mismas.

En conclusión,

No existe robot en el mercado que soporte semejante nivel de variabilidad e incertidumbre y que sea capaz de hacer este trabajo con cierta profesionalidad, por lo menos, hasta que no se fabriquen *replicantes* al estilo de Blade Runner...

pero habría que verlo.

Por todo esto, para no perder hasta la camisa o soportar mejor la presión, priorizando la satisfacción del cliente, el constructor aplica a rajatabla sus tres leyes como salvaguarda de supervivencia.

En el siguiente capítulo las vas a conocer.

Te garantizamos que una vez las interiorices, además de relajar tus negociaciones con el constructor, reducirás el importe total de tus inversiones en un gran porcentaje.

Pero eso no es lo más importante:

Puede que tu jefe te dé unas cuantas palmaditas en la espalda y te suba el sueldo, o te regale unas vacaciones pagadas en una isla a contra estación de huso horario.

LAS TRES LEYES DEL BUEN CONSTRUCTOR

“Las leyes demasiado benignas rara vez son obedecidas; las demasiado severas, rara vez ejecutadas.”

Benjamin Franklin

1ª LEY

"Un buen constructor jamás pondrá dinero de su bolsillo para hacer tu obra, ni por acción ni por omisión de ejecución".

2ª LEY

"Un buen constructor siempre seguirá las órdenes de la Propiedad, o de la Dirección Facultativa por delegación, siempre que no entre en contradicción con la primera Ley".

3ª LEY

"Un buen constructor siempre ofrecerá soluciones constructivas alternativas, y por el bien de la obra, siempre que no entre en contradicción con la primera y la segunda Ley".

Posiblemente, te has percatado de que estas tres Leyes están inspiradas en las tres Leyes de la robótica de Asimov, que dieron mucho que hablar y sirvieron de inspiración para muchas películas, libros y aplicaciones informáticas variadas.

La diferencia estriba en que las obras, por el momento, las dirigen y ejecutan personas, no robots, aunque más de alguno lo parezca y tengamos la Inteligencia Artificial a la vuelta de la esquina.

A continuación, las vamos a desarrollar un poco más para facilitar su comprensión.

1ª LEY

"Un buen constructor jamás pondrá dinero de su bolsillo para hacer tu obra, ni por acción, ni por omisión de ejecución".

Esta primera ley es "la madre de todas las Leyes", porque describe perfectamente la idiosincrasia del constructor clásico de toda la vida.

Se resume en un único axioma: el constructor no trabaja para perder dinero.

Da igual que se haya equivocado con el presupuesto, incluso con el acabado final de sus trabajos, siempre va a pelear con uñas y dientes por cumplir con esta Ley a rajatabla pese a que sea evidente el equívoco, ridícula su defensa, o exista un contrato firmado de por medio.

Ya sabes, la pela es la pela y "todo se la pela".

De hecho, de esta Ley se desprende un corolario interesante que suele aplicar con asiduidad y es muy posible que lo hayas sufrido en tus carnes:

"No existe error en una obra que un contradictorio sea capaz de enmendar".

No obstante, y poniéndonos en las botas de seguridad del constructor, hay que entender por qué el constructor tiene esta forma tan peculiar de pensar.

Hay que tener en cuenta que el producto que entrega un constructor a su cliente no es tan predictivo como el de una fábrica, cuyo coste real se detecta en el medio o largo plazo.

En el caso de un constructor, un error, sea propio o ajeno, tiene una traducción directa a dinero sin necesidad de esperar a que se terminen las obras: se detecta al instante:

"Ese tabique está mal replanteado, hay que demolerlo".

Tienes más ejemplos:

La modificación del proyecto en una visita de obra es un clásico, contratiempos del tipo "un desagüe que no cabe" o ese día que llueve como si no hubiera mañana, puede suponer un lastre económico importante que conviene atajar cuanto antes, ya que el constructor es el primer afectado.

Es por ello, que pese a que la conducta de un constructor dé la impresión de que es un tanto radical, se puede entender que está justificada, al menos desde su punto de vista.

El constructor no quiere perder dinero en ningún momento.

Ten en cuenta que es el primero que sufre las consecuencias directas de las variaciones que se producen en las obras, además de algo muy importante, suele ser el que anticipa el dinero de los trabajos, y más le vale rentabilizarlo.

El constructor es un superviviente nato, como los animales, que prefieren hincharse a comer hoy por si mañana les falta sustento, y bajo esta óptica es cómo hay que negociar con él. Recuerda que tiene origen primate.

Entonces,

Teniendo en cuenta todo esto, ¿qué es lo que puedes hacer para que se produzcan mejoras en tus inversiones?

Pues nada que no sepas ya, pero que conviene recordar.

A ver,

Lo de que los proyectos estén bien definidos, que haya tiempo suficiente para valorarlos o que las modificaciones durante la ejecución de los trabajos sean mínimas, resulta de bastante ayuda, pero la mayoría de veces no depende de ti, sabemos que son instrucciones de arriba, o de quién sea, y poco puedes hacer. Es más, se entiende perfectamente que no es lo mismo ver las cosas dibujadas en un papel que verlas ejecutadas en la realidad.

Es evidente que la fluidez de la información y de la toma de las decisiones, o la operatividad y el dinamismo de los proyectos, implica ahorro económico *per se* para todas las partes.

Pero si hay algo que depende de ti, que es clave para la buena gestión de los proyectos y produce mejoras importantes en tu inversión, es el ejemplo.

Tu ejemplo.

O sea:

¡Dar ejemplo!

Es decir,

Que, pese a que el proyecto esté poco definido o el tiempo para valorarlo sea escaso, incluso la incidencia que tienen las modificaciones intrínsecas que implica todo trabajo “artesano”, exista confianza suficiente con el constructor para tratar las posibles dudas que surjan y anticipen los posibles contratiempos donde proponer las mejores soluciones para todas las partes.

Es fácil decirlo, pero llevarlo a la práctica es muy complicado.

Al final, como todo en la vida, es una cuestión de actitud.

Esta actitud por parte del representante de la propiedad, que da claro ejemplo de que quiere que el proyecto salga bien por el bien de todos, y que su intención no es “colgárselo a la chepa” del constructor para que asuma todos los riesgos, es fundamental.

En estos casos, el constructor, en aplicación de la primera 1ª Ley, es conocedor de que un contratiempo anticipado por la propiedad que, a priori, pueda causar pérdidas, será después “recompensado” en velocidad para terminar los trabajos y mejorar el ambiente de la obra, que es un dinero intangible que al final siempre se traduce en euros de beneficio de todos.

Por ejemplo, si la propiedad sabe que hay instalaciones ocultas en un local que el constructor desconoce, pero no se lo dice por despiste, olvido o vaguería, lo que nunca puede hacer es cargarle el mochuelo al constructor para que asuma los contratiempos, ya que estaría dando un mal ejemplo de diligencia y buen hacer que el constructor intentará cobrar.

El ejemplo se demuestra de muchas maneras.

Lo acabamos de comentar:

Hay que mostrar diligencia, buen hacer y responder con rapidez a los contratiempos.

A fin de cuentas, ser responsable.

Por lo tanto, contra esa primera Ley, aplica el ejemplo.

Te ahorrarás mucho dinero.

2ª LEY

"Un buen constructor siempre seguirá las órdenes de la Propiedad, o de la Dirección Facultativa por delegación, siempre que no entre en contradicción con la primera ley".

La segunda Ley explora un concepto muy importante, sobre todo, para aquel constructor que pretenda trabajar a "largo plazo" con su cliente.

Tiene que ver con aquello de trabajar mano a mano y desde la confianza mutua entre ambos, y esto empieza por esforzarse para que conecten el representante de la propiedad y el técnico propuesto por el constructor.

En aplicación de esta Ley, el constructor se centra en un objetivo fundamental:

Ocuparse de que el representante de la propiedad cumpla con los objetivos que le ha marcado su propia organización.

Es decir,

Si el representante de la propiedad, sea un técnico interno o la Dirección Facultativa, está satisfecho, hará todo lo posible porque también se cumpla la primera Ley del Buen Constructor.

Por eso, el constructor seguirá las órdenes que el representante de la Propiedad le proponga, incluso atendiendo a cambios de parecer inmediatos, imprevistos o caprichos, siempre y cuando no le cueste del bolsillo a "largo plazo" y haya cierto respeto en el trato.

Esta Ley siempre se cumple cuando existe un compromiso mutuo por realizar bien el trabajo, en lugar de dejarse llevar por el ego, los miedos al "qué dirán" o no entender que cada uno tiene sus problemas.

El principal enemigo en cualquier obra es el ego, y suele ir en contra de esta Ley, por eso es causa de que muchas relaciones entre Propiedad y constructor se vayan al traste, más que nada porque el ego tiene traducción directa a dinero y a veces no existe suficiente para pagarlo.

3ª LEY

"Un buen constructor siempre ofrecerá soluciones constructivas alternativas, y por el bien de la obra, siempre que no entre en contradicción con la primera y la segunda Ley".

Esta tercera, y última Ley, tiene que ver con algo mucho más práctico que tanto la Propiedad como el constructor es conveniente que tengan lo más trillado posible, y si no es así, esforzarse por conseguirlo.

Así como "dar ejemplo" como primera Ley, y "eliminar el ego" como segunda Ley, son cuestiones más bien psicológicas, pero que tienen su reflejo en la economía y los plazos de las obras, esta tercera Ley tiene que ver con algo mucho más tangible.

Tiene que ver con la actitud por aprender y hacerlo bien.

En otras palabras,

A mayores sean los conocimientos y la experiencia, mejores serán los resultados de las obras.

O sea, menor será la inversión.

Los conocimientos y la experiencia fomentan el uso de las mejores herramientas, sean del tipo que sean, los mejores sistemas de organización y el mejor trato con las personas.

Una Propiedad competente, junto con un constructor avezado, y viceversa, forman un tándem ideal para llevar las obras a buen puerto y que sean beneficiosas para las dos partes.

De todas formas, esta situación a veces no se produce.

Puede que el representante de la Propiedad o el constructor, falle tanto en conocimientos como experiencia, pero gracias a que existen las dos primeras Leyes, esto no va a suponer ningún problema.

Insistimos,

Todo es cuestión de actitud:

A falta de conocimientos lo bueno es dar ejemplo, sobre todo de apertura al aprendizaje para hacerlo mejor.

A falta de experiencia, lo mejor es eliminar el ego; hay que pedir ayuda cuando se necesite, sin miedo ni vergüenza y desde la honestidad.

Aunque todo esto sea muy sencillo de comprender, y los beneficios que ello supone, en muchas ocasiones nada de esto sucede y las posiciones se alejan radicalmente entre las dos partes, se enconan de mala manera.

Esto sucede cuando las “soluciones” que se proponen en las obras están más relacionadas con el “medallismo” personal, el “salvapatrismo” o la “iluminación”, incluso cuando se menosprecia al cliente por parte del constructor, que aunque a veces no tenga razón, se merece todo el respeto del mundo, como persona que es, y más aún cuando éste es respetuoso.

En estos casos, es cuando cae todo el peso de la Ley y se inicia una guerra sin cuartel que a pocos les gusta, porque empiezan a salir contradictorios hasta debajo de las piedras.

En conclusión,

Tener buenos conocimientos significa que uno conoce lo que se lleva entre manos, tanto a nivel técnico como de procedimientos, porque sabe lo que implica hacer bien su trabajo.

Por otro lado,

La experiencia es muy útil para muchos asuntos más, entre otros, para controlar mejor los tempos de las obras y proyectos, ser consciente de las consecuencias que emanan de las decisiones que se toman y, sobre todo, quiénes son las personas clave que hay que mantener satisfechas por el bien común de todas las partes.

CONCLUSIÓN

“La vida es el arte de sacar conclusiones suficientes a partir de datos insuficientes.”

Samuel Butler

Después de todo lo comentado a lo largo de esta MINI GUÍA, es importante dejar claro qué es lo que realmente produce no solo ahorros en tus inversiones, sino mejores resultados en general para tus obras, y por consiguiente, mayor tranquilidad, y son las virtudes que emanan de estas tres Leyes, no las Leyes en sí mismas.

Se resumen en:

- Dar ejemplo
- Eliminar el ego
- Adquirir conocimientos y experiencia

Esperamos que algo te hayamos aportado, y si no, que hayas pasado un buen rato.

¡Pasa un buen día!

MOONWATCHER TE VIGILA