CURSO PRÁCTICO · EDICIÓN 2026

Curso de Presupuestos para Reformistas y Autónomos en España

Cómo medir, calcular, cobrar y ganar dinero con cada obra de reforma

Marlon Falcón Hernández

Implemento BIM 2.0 · Valencia

2026

Normativa fiscal vigente a octubre de 2026

Índice

Presentación del curso

Módulo 1. Qué es un presupuesto de reforma

Módulo 2. Visita técnica y toma de datos

Módulo 3. Estructura: capítulos, partidas y precios descompuestos

Módulo 4. Cálculo de costes directos

Módulo 5. Del coste directo al precio de venta

Módulo 6. Fiscalidad del presupuesto en 2026

Módulo 7. Condiciones que te protegen

Módulo 8. Caso práctico: reforma completa de un baño

Módulo 9. Presentar, negociar y cerrar

Anexos: plantilla, checklist, glosario, ejercicios y fuentes

Presentación del curso

Un buen presupuesto es la mitad de la obra: fija lo que cobras, lo que haces y lo que no haces. Este curso te enseña a construirlo partida a partida, con números reales y la fiscalidad española de 2026.

A quién va dirigido

- Reformistas autónomos y pequeñas empresas de reformas (1 a 10 personas).
- Oficios que presupuestan solos: albañilería, fontanería, electricidad, pintura, carpintería, pladur.
- Quien empieza como autónomo y no sabe cuánto cobrar por hora.

Qué sabrás hacer al terminar

1. Calcular tu coste hora real, no el que "se cobra en la zona".
2. Medir y descomponer cada partida en mano de obra, materiales y medios auxiliares.
3. Pasar de coste directo a precio de venta sin perder margen ni duplicar gastos.
4. Elegir bien el IVA (10 % o 21 %), saber si llevas retención y cuándo aplicar inversión del sujeto pasivo.
5. Redactar condiciones que te protejan: pagos, plazos, exclusiones y modificados.
6. Presentar, negociar y hacer seguimiento hasta conseguir la firma.

Cómo usarlo

Cada módulo termina con una idea clave. Lee los módulos 1 a 7 en orden y después rehaz el caso práctico del módulo 8 con tus propios precios. Los anexos traen la plantilla y el checklist para usar en obra.

> Aviso: las cifras fiscales son las vigentes a 31 de octubre de 2026. Revisa los cambios cada año con tu asesoría.

Módulo 1. Qué es un presupuesto de reforma

Un presupuesto es una oferta escrita que, una vez aceptada y firmada, funciona como contrato. Todo lo que escribas te obliga; todo lo que no escribas será discutido.

Las tres funciones del presupuesto

- **Comercial:** convence al cliente de que eres la opción segura.
- **Económica:** garantiza que cada hora y cada material se cobran con margen.
- **Jurídica:** define alcance, precio, plazos y forma de pago si hay conflicto.

Presupuesto, factura proforma y factura

Documento	Para qué sirve	¿Obliga?	¿Tiene efectos fiscales?
Presupuesto	Ofertar precio y alcance	Sí, al aceptarse y firmarse	No
Factura proforma	Pedir un anticipo o informar del importe	No sustituye a la factura	No
Factura	Cobrar lo ejecutado	Sí	Sí: IVA e IRPF

Con cliente particular, la normativa de consumo te exige entregar presupuesto previo por escrito si lo pide. Varias comunidades autónomas regulan su contenido mínimo y su validez: consulta la de la tuya.

Los 8 errores que más dinero cuestan

1. Presupuestar "a ojo" sin medir.
2. Poner un precio global sin desglose: el cliente no ve valor y regatea el total.
3. Olvidar desplazamientos, residuos, protecciones y limpieza.
4. Calcular la hora por lo que cobra la competencia, no por tus costes.
5. Aplicar el 10 % de IVA sin comprobar el límite de materiales.
6. No escribir exclusiones ("no incluye licencia", "no incluye pintura de techos").
7. No fijar validez: un precio de hace seis meses ya no cubre tus compras.
8. Empezar sin firma ni anticipo.

> **Idea clave:** si no está escrito, no está incluido; si no está firmado, no está aceptado.

Módulo 2. Visita técnica y toma de datos

El presupuesto se gana o se pierde en la visita: 45 minutos bien hechos evitan semanas de discusiones. Sal de la vivienda con medidas, fotos y las decisiones del cliente por escrito.

Antes de ir

- Pide fotos, plano si lo hay y una idea de presupuesto del cliente.
- Pregunta la antigüedad de la vivienda y si es vivienda habitual o alquilada: lo necesitarás para el IVA.
- Lleva metro láser, cinta, nivel, detector de tuberías, linterna y cámara.

Durante la visita

1. Escucha qué quiere el cliente y por qué (vender, alquilar, vivir).
2. Dibuja un croquis acotado de cada estancia.
3. Mide superficies, alturas, huecos y longitudes lineales.
4. Revisa instalaciones: cuadro eléctrico, tipo de tubería, bajantes, ventilación.
5. Comprueba accesos: planta, ascensor, aparcamiento, horario de la comunidad.
6. Fotografía todo, incluidos los daños previos.
7. Anota qué materiales elige el cliente y cuáles aportará él.

Reglas de medición

Elemento	Unidad	Cómo medir
Alicatado y enlucidos	m²	Superficie real; descuenta huecos mayores de 2 m²
Solados y falsos techos	m²	Superficie en planta entre paramentos
Rodapiés, molduras, rozas	ml	Longitud real
Puntos eléctricos y tomas de agua	ud	Por unidad instalada
Pintura	m²	Superficie real, techos aparte
Demoliciones	m² o m³	Según el elemento; los escombros en m³ esponjados

Añade siempre un porcentaje de desperdicio al material: 5 % en cerámica recta, 10 % a 15 % en colocación diagonal o piezas grandes.

> **Idea clave:** lo que no mides, lo pagas tú. Nunca presupuestes sin haber pisado la obra.

Módulo 3. Estructura: capítulos, partidas y precios descompuestos

Un presupuesto profesional se ordena en capítulos, cada capítulo en partidas y cada partida tiene unidad, medición y precio unitario. Así el cliente entiende lo que paga y tú controlas lo que cuesta.

Capítulos típicos de una reforma

1. Trabajos previos y demoliciones
2. Albañilería y tabiquería
3. Fontanería y saneamiento
4. Electricidad e iluminación
5. Revestimientos: alicatados y solados
6. Carpintería interior y exterior
7. Pintura y acabados
8. Gestión de residuos
9. Seguridad y salud, limpieza final

Cómo se redacta una partida

Código · unidad · descripción completa · medición · precio unitario · importe.

Ejemplo: *05.01 · m² · Alicatado con gres porcelánico 30×60 cm, recibido con adhesivo cementoso C2TE, incluso cortes, rejuntado y limpieza. Material elegido por la propiedad hasta 22 €/m².*

La descripción define el alcance. "Incluso cortes y rejuntado" evita cobrar luego un extra que el cliente no aceptará.

El precio descompuesto

Cada precio unitario sale de sumar sus recursos. Ejemplo para 1 m² de alicatado, con un coste hora de 28,30 € (se calcula en el módulo 4):

Recurso	Unidad	Cantidad	Precio (€)	Importe (€)
Oficial alicatador	h	1,00	28,30	28,30
Gres porcelánico (5 % desperdicio)	m²	1,05	22,00	23,10
Adhesivo C2TE	kg	5,00	0,45	2,25
Material de rejuntado	kg	0,40	2,00	0,80
Medios auxiliares	%	3 %	54,45	1,63
Coste directo	**m²**			**56,08**

Este es un coste, no un precio de venta: le faltan imprevistos y beneficio (módulo 5).

Bases de precios y formato BC3

No empieces de cero. Usa una base de precios como referencia y ajústala a tus rendimientos reales:

- Banco de precios del IVE (Instituto Valenciano de la Edificación).
- Generador de precios de CYPE.
- PREOC y bases autonómicas.

Casi todas se descargan en formato **BC3 (FIEBDC-3)**, el estándar español para intercambiar presupuestos entre programas como Presto, Arquímedes o un ERP de construcción.

> **Idea clave:** compara los rendimientos de la base con los tuyos. Si tú tardas 1,2 h por m² y la base dice 0,8 h, pierdes dinero en cada metro.

Módulo 4. Cálculo de costes directos

El coste directo de una partida es la suma de mano de obra, materiales, maquinaria y residuos que esa partida consume. El dato más importante, y el que casi todos calculan mal, es tu coste hora.

Paso 1. Calcula tu coste hora real

Ejemplo de un reformista autónomo que trabaja solo:

Concepto	Importe anual (€)
Sueldo neto que quieres ganar (antes de IRPF)	24.000
Cuota de autónomos (aprox. 300 €/mes)	3.600
Furgoneta: renting, combustible, seguro	4.200
Seguro de responsabilidad civil	450
Gestoría	900
Herramienta y su reposición	900
Teléfono, software, publicidad	750
Total a cubrir	**34.800**

Horas productivas: 220 días × 8 h = 1.760 h. Resta un 30 % por visitas, presupuestos, compras y desplazamientos: quedan unas 1.230 h facturables.

Coste hora = 34.800 € ÷ 1.230 h ≈ 28,30 €/h

Ese es tu suelo: por debajo trabajas para perder. Si tienes un peón, calcula su coste empresa (salario bruto más seguridad social, unos 1,32 veces el bruto) entre sus horas productivas.

Paso 2. Materiales

- Precio de compra real, sin IVA si eres de régimen general (el IVA soportado lo recuperas).
- Añade desperdicio (5 % a 15 %) y transporte si no lo incluye el proveedor.
- Separa los materiales que aporta el cliente: no se cobran y cambian el IVA (módulo 6).

Paso 3. Maquinaria y medios auxiliares

Andamios, cortadora, hormigonera alquilada, protecciones y pequeño material. Lo habitual es imputarlos como un 2 % a 5 % sobre el coste de la partida, o como partida propia si son alquileres importantes.

Paso 4. Residuos

Contenedor, sacas y gestor autorizado. La gestión de residuos de construcción y demolición (RCD) es obligatoria y debe figurar como partida propia.

> **Idea clave:** tu hora no vale lo que cobra el vecino, vale lo que cuestas. Recalcúlala cada enero.

Módulo 5. Del coste directo al precio de venta

El precio de venta es el coste directo más los costes indirectos, un colchón para imprevistos y tu beneficio. Si tu coste hora ya incluye la estructura (furgoneta, gestoría, cuota), no vuelvas a sumar "gastos generales": los cobrarías dos veces y perderías obras por caro.

Los cuatro escalones

Escalón	Qué cubre	Rango habitual
Coste directo (CD)	Mano de obra, materiales, residuos de cada partida	Calculado
Medios auxiliares e indirectos	Pequeño material, protecciones, desplazamientos no imputados	2 % a 5 %
Imprevistos	Lo que aparece al abrir: tuberías podridas, desniveles	3 % a 8 % según el riesgo
Beneficio	Lo que gana la empresa, aparte de tu sueldo	10 % a 20 %

$$PV = CD \times (1 + k_{aux}) \times (1 + k_{imp}) \times (1 + k_b)$$

Donde PV es la base imponible sin IVA y cada k es el porcentaje en tanto por uno.

Margen no es lo mismo que recargo

Si sumas un 15 % al coste (recargo), tu margen sobre el precio de venta es del 13 %, no del 15 %.

$$\text{Margen} = k_b \div (1 + k_b) = 0{,}15 \div 1{,}15 \approx 13\ \%$$

Cuando un cliente pide "un 10 % de descuento" sobre un precio con 15 % de recargo, te deja con un 3,4 % de margen. Antes de rebajar precio, rebaja alcance.

Cuándo subir o bajar los porcentajes

- Sube imprevistos en viviendas de más de 40 años, baños y cocinas sin catas, o comunidades con horarios estrictos.
- Sube beneficio en obras urgentes, pequeñas (menos de 1.500 €) o con cliente difícil.
- Bájalo solo si la obra llena un hueco de agenda o te abre la puerta a un cliente recurrente.

> **Idea clave:** decide el beneficio antes de ver el total. Si lo ajustas después para "cuadrar" con lo que crees que pagará el cliente, trabajas a ciegas.

Módulo 6. Fiscalidad del presupuesto en 2026

El IVA que pongas en el presupuesto cambia el precio final hasta un 11 %. Equivocarte de tipo te puede costar la diferencia más recargos en una inspección.

IVA: 10 % o 21 %

Las obras de renovación y reparación de viviendas tributan al 10 % solo si se cumplen todos estos requisitos (art. 91.Uno.2.10.º de la Ley del IVA):

- ☐ El destinatario es una persona física que usa la vivienda para uso particular, o una comunidad de propietarios.
- ☐ Desde el 1 de diciembre de 2026, también viviendas destinadas a alquiler habitual, sea quien sea el arrendador.
- ☐ La construcción o rehabilitación de la vivienda terminó hace al menos dos años.
- ☐ El coste de los materiales que aportas no supera el 40 % de la base imponible de la obra.
- ☐ Desde el 1 de diciembre de 2026, el cliente paga con tarjeta, transferencia, cheque nominativo o ingreso en tu cuenta. Pagar en efectivo hace perder el 10 %.

Si falla uno solo, toda la obra va al 21 %: no se puede partir la factura en materiales al 21 % y mano de obra al 10 %. Locales, oficinas y viviendas de menos de dos años van siempre al 21 %. Pide al cliente que firme una declaración de que cumple los requisitos y guárdala con el presupuesto.

Cómo controlar el 40 %

Coste de materiales aportados ÷ Base imponible de la obra ≤ 40 %

Si te pasas, una solución legal es que el cliente compre directamente los materiales caros (sanitarios, muebles de cocina, pavimento). El caso práctico del módulo 8 lo calcula.

Inversión del sujeto pasivo

Si trabajas como subcontrata para un promotor o un contratista en obras de construcción o rehabilitación de edificaciones, no repercutes IVA: factura sin IVA con la mención "Operación con inversión del sujeto pasivo, art. 84.Uno.2.º f) Ley 37/1992". No se aplica a reformas para particulares ni a obras que no sean rehabilitación en sentido fiscal.

Retención de IRPF

Tu situación	¿Retención en factura?
Actividad empresarial (albañil, fontanero, electricista) en estimación directa	No
Estimación objetiva (módulos), p. ej. albañilería epígrafe 501.3, facturando a empresa o autónomo	Sí, 1 %
Actividad profesional (arquitecto técnico, interiorista) facturando a empresa o autónomo	Sí, 15 % (7 % en el año de alta y los dos siguientes)
Cualquiera, facturando a un particular	No

Un error frecuente es que un reformista en estimación directa ponga un 15 % de retención "porque todos los autónomos retienen". No es así.

Cuota de autónomos

En 2026 la cuota depende de tus rendimientos netos según 15 tramos: va aproximadamente de 200 € a 590 € al mes, y los nuevos autónomos tienen una tarifa plana en torno a 80 € al mes el primer año. Inclúyela siempre en tu coste hora (módulo 4).

Facturación: Verifactu

Tras el aplazamiento del Real Decreto-ley 15/2025, el software de facturación deberá cumplir Verifactu desde el 1 de enero de 2027 para sociedades y desde el 1 de julio de 2027 para autónomos. Elige ya un programa adaptado que haga presupuesto y factura en el mismo sistema.

> **Idea clave:** pregunta siempre quién es el cliente, para qué es la vivienda, cuántos años tiene y cómo va a pagar. Con esas cuatro respuestas sabes el IVA.

Módulo 7. Condiciones que te protegen

Las condiciones generales son la letra pequeña que te ahorra los conflictos grandes. Ponlas en todos los presupuestos, siempre en el mismo orden.

1. Validez de la oferta

30 días desde la fecha de emisión. Pasado ese plazo, los precios de materiales pueden revisarse.

2. Forma de pago

Hito	% del total	Momento
Aceptación	30 %	Al firmar, antes de comprar material
Ejecución	40 %	Al terminar instalaciones o a mitad de obra
Final	30 %	A la entrega y firma del acta de fin de obra

Pago por transferencia o tarjeta: además de darte trazabilidad, es obligatorio para aplicar el IVA del 10 % desde diciembre de 2026.

3. Plazo de ejecución

Fecha de inicio prevista y duración en días laborables. Indica que el plazo se amplía si el cliente cambia el alcance, retrasa la elección de materiales o hay causas ajenas (licencia, comunidad, suministros).

4. Qué incluye y qué no

Una lista de exclusiones evita la mitad de las discusiones. Ejemplos:

- No incluye licencia de obra ni tasas municipales, salvo que se indique.
- No incluye reparación de vicios ocultos aparecidos al demoler.
- No incluye pintura de estancias no citadas ni retirada de muebles.
- Materiales elegidos por encima del precio de referencia se cobran por diferencia.

5. Modificaciones y trabajos extra

Todo cambio se presupuesta y se firma antes de ejecutarlo. Sin firma no se hace. Añade el precio por hora para trabajos imprevistos.

6. Garantía

Indica la garantía que das sobre la mano de obra (lo habitual son 12 meses en acabados) y que los materiales tienen la del fabricante. En obras de edificación rigen además los plazos de la Ley de Ordenación de la Edificación.

7. Residuos, seguros y protección de datos

- Los residuos se entregan a gestor autorizado; se aporta justificante.
- Dispones de seguro de responsabilidad civil (indica la compañía).
- Los datos del cliente se tratan solo para gestionar la obra y facturar, conforme al RGPD.

8. Aceptación

Espacio para fecha, nombre, DNI y firma del cliente, y la frase: "Acepto el presupuesto y las condiciones anteriores".

> **Idea clave:** ninguna condición te protege si el cliente no la ha firmado. Firma digital o en papel, pero firma.

Módulo 8. Caso práctico: reforma completa de un baño

El mismo baño sale por 6.492,93 € con IVA si tú aportas los sanitarios, y por 4.329,35 € más 1.150 € de sanitarios si los compra el cliente: el IVA pasa del 21 % al 10 % y el cliente ahorra unos 1.000 €.

Datos de partida

- Vivienda habitual de 1985 en Valencia, cliente particular, pago por transferencia.
- Baño de 5 m² de suelo y 20 m² de paredes a alicatar.
- Se cambia bañera por plato de ducha; nuevo inodoro, lavabo con mueble, mampara y grifería.
- Coste hora: 28,30 € (módulo 4).

Paso 1. Coste directo por partidas (escenario A: tú aportas todo)

Partida	Horas	Mano de obra (€)	Materiales (€)	Coste directo (€)
01 Demolición y carga de escombro (+220 € residuos)	10	283,00	0,00	503,00
02 Fontanería y desagües	8	226,40	180,00	406,40
03 Electricidad: 3 puntos de luz, 2 enchufes, extractor	5	141,50	95,00	236,50
04 Recrecido e impermeabilización del plato	4	113,20	110,00	223,20
05 Alicatado de paredes, 20 m²	20	566,00	520,00	1.086,00
06 Solado, 5 m²	5	141,50	155,00	296,50
07 Sanitarios, mampara y grifería	8	226,40	1.150,00	1.376,40
08 Pintura de techo y remates	3	84,90	35,00	119,90
09 Limpieza final	2	56,60	10,00	66,60
Total	**65**	**1.839,50**	**2.255,00**	**4.314,50**

Paso 2. Precio de venta

Con medios auxiliares del 3 %, imprevistos del 5 % y beneficio del 15 % (módulo 5):

Escalón	Escenario A: tú aportas todo (€)	Escenario B: el cliente compra los sanitarios (€)
Coste directo	4.314,50	3.164,50
+ Medios auxiliares 3 %	4.443,94	3.259,44
+ Imprevistos 5 %	4.666,14	3.422,41
+ Beneficio 15 % = base imponible	5.366,06	3.935,77
Materiales aportados / base imponible	42,0 %	28,1 %
Tipo de IVA	21 %	10 %
IVA	1.126,87	393,58
Total presupuesto	**6.492,93**	**4.329,35**

Paso 3. Lectura del resultado

- En el escenario A los materiales superan el 40 % de la base: toda la obra va al 21 %.
- En el escenario B el cliente paga 4.329,35 € más unos 1.150 € de sanitarios: 5.479,35 €, unos 1.013 € menos que en A.
- Tú ganas un poco menos en B, porque el beneficio se aplica sobre menos coste, pero tu oferta es más competitiva y cobras igual tus 65 horas.
- En B, deja por escrito qué modelos compra el cliente y la fecha en que deben estar en obra.

Paso 4. Calendario de cobro (escenario B)

30 % al firmar (1.298,81 €), 40 % al terminar instalaciones (1.731,74 €) y 30 % a la entrega (1.298,80 €).

> **Ejercicio:** rehaz las dos tablas con tu coste hora y tus precios de compra. ¿A partir de qué importe de sanitarios te sale a cuenta proponer el escenario B?

Módulo 9. Presentar, negociar y cerrar

El presupuesto más rápido y más claro suele ganar al más barato. Entrégalo en 48 horas, explícalo en persona o por videollamada y haz seguimiento hasta tener un sí o un no.

Presentación

- Envía un PDF limpio con tu logo, datos fiscales, número de presupuesto y fecha.
- Empieza con un resumen de una línea: qué se hace, plazo y total con IVA.
- Ofrece dos o tres opciones: básica, recomendada y superior. El cliente compara entre tus opciones, no entre tú y otro reformista.
- Adjunta fotos de obras parecidas y, si puedes, una opinión de un cliente real.

Negociación

1. Si piden rebaja, pregunta qué partida les preocupa.
2. Ofrece reducir alcance o cambiar material, no bajar tu hora.
3. Si haces descuento, ponle condición: pago anticipado mayor, fechas flexibles o reseña.
4. Conoce tu precio mínimo antes de la reunión: el coste directo más imprevistos.

Seguimiento

Día	Acción
0	Envío del presupuesto y llamada para confirmar que lo han recibido
3	Mensaje para resolver dudas
7	Llamada: ¿qué falta para decidir?
30	Aviso de que caduca la validez y los precios pueden cambiar

Apunta cuántos presupuestos haces y cuántos firmas. Una tasa de aceptación por debajo del 20 % indica que algo falla (precio, rapidez o presentación); por encima del 60 %, probablemente eres demasiado barato.

Herramientas

- Hoja de cálculo con tu base de precios propia: suficiente para empezar.
- Programas de mediciones y presupuestos con formato BC3: Presto, Arquímedes, generadores de precios.
- Software de facturación adaptado a Verifactu que convierta el presupuesto aceptado en factura.
- ERP con módulo de construcción (por ejemplo, soluciones verticales sobre Odoo como Implemento BIM 2.0) cuando necesites enlazar presupuesto, compras, partes de horas y certificaciones.

> **Idea clave:** el seguimiento no es insistir, es ayudar al cliente a decidir. La mayoría de las obras se pierden por no volver a llamar.

Anexos

Anexo A. Plantilla de presupuesto

1. **Cabecera:** logo, nombre o razón social, NIF, dirección, teléfono, email.
2. **Datos del presupuesto:** número, fecha, validez (30 días).
3. **Datos del cliente:** nombre, NIF, dirección de la obra.
4. **Resumen:** descripción en una línea, plazo y total con IVA.
5. **Mediciones y precios:** por capítulos; cada partida con código, unidad, descripción, medición, precio unitario e importe.
6. **Resumen económico:** total por capítulo, base imponible, tipo de IVA, IVA, retención si procede y total.
7. **Condiciones generales:** las 8 del módulo 7.
8. **Declaración del cliente para el IVA del 10 %**, si se aplica.
9. **Aceptación:** fecha, nombre, DNI y firma.

Anexo B. Checklist de visita

- ☐ Tipo de cliente: particular, comunidad, empresa, arrendador
- ☐ Uso: vivienda habitual, alquiler habitual, local
- ☐ Año de construcción o de la última rehabilitación
- ☐ Croquis acotado y fotos de cada estancia
- ☐ Estado de instalaciones: electricidad, agua, desagües, gas
- ☐ Accesos, ascensor, aparcamiento y horario de la comunidad
- ☐ Materiales que elige el cliente y los que aportará él
- ☐ ¿Necesita licencia o declaración responsable? ¿Quién la tramita?
- ☐ Fecha deseada de inicio y presupuesto orientativo del cliente
- ☐ Forma de pago prevista

Anexo C. Glosario

Término	Significado
BC3 / FIEBDC-3	Formato estándar español para intercambiar bases de precios y presupuestos
Base imponible	Importe sobre el que se calcula el IVA
Coste directo	Mano de obra, materiales y medios que consume cada partida
Imprevistos	Porcentaje de reserva para lo que aparece durante la obra
Inversión del sujeto pasivo	El cliente empresario declara el IVA en lugar de quien factura
Medición	Cantidad de cada partida en su unidad (m², ml, ud)
Partida	Cada trabajo concreto del presupuesto
Precio descompuesto	Precio unitario desglosado en sus recursos
RCD	Residuos de construcción y demolición
Rendimiento	Tiempo o cantidad de recurso por unidad de obra
Verifactu	Requisitos del software de facturación que exige la Agencia Tributaria

Anexo D. Ejercicios

1. Calcula tu coste hora con tus gastos reales del último año.
2. Descompón el precio de 1 m² de pintura plástica en paredes (dos manos) con tus rendimientos.
3. Una cocina de vivienda habitual cuesta 9.000 € de base imponible; los muebles que aportas cuestan 4.200 €. ¿Qué IVA aplicas? ¿Qué propondrías al cliente?
4. Un contratista te subcontrata la fontanería de una rehabilitación integral de un edificio. ¿Cómo facturas el IVA?
5. Un cliente pide un 10 % de descuento sobre tu presupuesto con un 15 % de beneficio. Calcula tu nuevo margen y redacta una contraoferta que reduzca alcance.

Fuentes

- Agencia Tributaria: novedades de normativa del IVA 2026 (Real Decreto-ley 29/2026) — sede.agenciatributaria.gob.es
- Consulta DGT V1656-2025: requisitos del tipo reducido en obras de reparación — fiscal-impuestos.com
- Infoautónomos: calendario de Verifactu 2027 — infoautonomos.com
- Real Decreto-ley 15/2025 y aplazamiento de Verifactu — invoo.es

- Retenciones de IRPF por tipo de actividad — sparkreceipt.com
- Inversión del sujeto pasivo en ejecuciones de obra — ineaf.es
- Tramos de la cuota de autónomos 2026 — richify.ai

¿Cuántas obras has terminado sabiendo que perdiste dinero?

La mayoría de reformistas no fracasa por trabajar mal, sino por presupuestar mal: horas que no se cobran, materiales que no se cuentan, un IVA equivocado o un extra que el cliente no firmó.

Este curso convierte el presupuesto en tu mejor herramienta de negocio. Paso a paso, con números reales y la normativa fiscal española de 2026.

EN ESTE LIBRO APRENDERÁS A

- Calcular tu coste hora real y defenderlo.
- Descomponer cada partida y usar bases de precios en formato BC3.
- Pasar de coste a precio de venta sin perder margen.
- Aplicar bien el IVA del 10 % y del 21 %, incluidas las novedades de diciembre de 2026.
- Redactar condiciones que te protejan y cerrar más obras.

Incluye un caso práctico completo de reforma de baño, plantilla de presupuesto, checklist de visita y ejercicios.

SOBRE EL AUTOR

Marlon Falcón Hernández es especialista en Odoo ERP y desarrolla Implemento BIM 2.0, un módulo vertical de gestión para empresas de construcción. Desde Valencia trabaja con constructoras y reformistas de España y Latinoamérica para que sus presupuestos, compras y obras hablen el mismo idioma.

Implemento BIM 2.0 · Valencia · Edición 2026