

THE EVERYTHING · GUÍAS DE CAMPO PARA NEGOCIOS DE OFICIOS

El Manual de **IA** para Constructores

Cómo llevar una empresa de reformas y obra en la era de la IA — y facturar más que empresas tres veces mayores que la tuya.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar una empresa de obra en condiciones significaba meter a alguien en la oficina, pagar a una gestoría y aun así ponerte a medir una ampliación sobre los planos en la mesa de la cocina cuando los críos ya estaban acostados.

Hoy, un constructor con tres obras abiertas y seis subcontratas cierra más trabajo, presupuesta más rápido y cobra sus certificaciones antes que una empresa con toda una oficina detrás — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No construye mejor. Y desde luego no es de informática — uno de los mejores que hemos visto hace dos años presupuestaba con un escalímetro y un rotulador. Simplemente se dio cuenta de una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, las mediciones, las modificaciones, las certificaciones, la insistencia, el archivo — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: en la obra, en los gremios y en el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de "50 prompts para copiar". Nada de rollos de gurú tecnológico. El sistema de verdad: cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos constructores lo dejen justo antes de que encaje. Las historias que verás son de oficios y pequeñas empresas reales con los que trabajamos — sin nombres, con los números tal cual. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de obra más ordenada y más rentable que la de ahora, aunque no te gastes un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí aprueba una obra, da por buena una fase, certifica que lo ejecutado cumple el proyecto aprobado o el Código Técnico, ni sustituye el criterio de un constructor profesional ni el de la dirección facultativa. Lleva la *administración*. La obra — y la responsabilidad de que esté bien hecha, con su licencia, revisada y sin defectos durante el periodo de garantía — sigue siendo tuya, de principio a fin.

Lo que hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga el cliente — y por qué el otro lado ya usa IA.

02 Piensa primero en IA

Deja de pegarle IA a las viejas costumbres. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No vuelvas a perder una obra

Todas las llamadas atendidas — y cada promesa apuntada, perseguida y ya en marcha.

04 Presupuesta antes de salir de la obra

La IA monta el presupuesto con tus planos y tus precios. Tú lo revisas y lo envías.

05 Cobra sin la conversación incómoda

Certificaciones el día que llegas a la fase — y modificaciones firmadas antes de empezar.

06 La bandeja de entrada que se lleva sola

Ordenada, redactada y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta de camino a la obra.

07 Tu jefe de administración digital

El parte de la mañana, expedientes de obra que se montan solos y el papeleo al día.

08 Parece el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, y la rueda reseña–recomendación que se alimenta sola.

09 El cambio en 30 días

Una semana cada vez, el dial de confianza y por qué tres procesos ganan a uno.



La auditoría de fugas en 2 minutos

Encuentra por dónde se te escapa el dinero — y qué arreglar primero.

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Una pareja sentada sobre los planos de una ampliación de 250.000 € no sabe si construyes bien. No a pie de calle. Te juzgan por lo que pueden ver — y ahí es donde la mayoría de constructores pierden en silencio obras que tenían ganadas.

Cuando un cliente por fin decide lanzarse con la ampliación, el derribo y obra nueva, o la reforma integral que lleva ahorrando desde 2021, no llama a un constructor. Llama a cinco — de los primeros de Google, o de un nombre que le soltó su arquitecto — y la obra se la lleva quien acierte primero en tres cosas:

1

¿Cogiste el teléfono — o devolviste la llamada al momento?

La ampliación se la lleva el primer constructor que contesta, no el mejor. Que suene y salte el buzón y una obra que vale más que tu furgoneta se ha ido antes de que abras los planos.

2

¿Llegó el presupuesto cuando dijiste, y con buena pinta?

Un presupuesto limpio, desglosado por partidas y por fases dentro de la semana gana a un número a bulto por WhatsApp quince días después — siempre. El cliente lee el documento como un anticipo de cómo vas a llevarle la obra.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Información clara, sin tener que perseguirte, sin "perdona, se me pasó mandarte eso". El que es fácil de tratar se lleva la segunda obra, y después la del cuñado del cliente.

¿Te has fijado en lo que no aparece? Lo bien que construyes. Las tres van de **administración y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo después de un día lidiando con seis subcontratas.

Y esta es la parte que nadie te cuenta: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las grandes constructoras sacan unas mediciones completas de los planos en minutos. Las promotoras de vivienda en serie licitan así por defecto. La aseguradora contrasta cada línea de un peritaje con su baremo en cuanto se sube. La pregunta no es si la IA entra en la construcción — ya está dentro. La pregunta es si trabaja *para* ti o *contra* ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez en la historia que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes tienen que montar comités, despliegues, departamentos de informática y formaciones. Tú lo decides un martes y el viernes ya lo tienes rodando. El terreno de juego se acaba de dar la vuelta: el constructor pequeño, rápido y ordenado puede parecer y rendir como la empresa con una planta llena de técnicos de presupuestos y jefes de administración — sin sus gastos generales.

"Pero yo no soy de informática"

Los que mejor lo están haciendo, tampoco. Uno de los que más rápido se han puesto es un constructor con 26 años a pie de obra que tocó un ordenador por primera vez hace tres años. Sus palabras: *"No te preocupes por las faltas. No te preocupes por la gramática."* Si sabes mandar un mensaje o dejar un audio, puedes montar todo lo que hay en este manual. Escribir bien era el requisito antiguo. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y en eso los constructores ya sois buenos, porque os pasáis el día explicándole a seis gremios exactamente lo que queréis.

150–600 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría de software de gestión de obra y mediciones — y *encima* te hace teclear a ti, medir a ti y montar el plan de certificaciones a ti. Un dueño que conocemos pagaba 600 € al mes, algunos meses 1.800, por un software que su gente apenas usaba. Quédate con ese número: todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que se lo gane.

Las empresas tres veces mayores que la tuya son lentas porque son grandes. Ahí está tu hueco. Este manual va de meterte por él.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa primero en IA

Antes de tocar una sola herramienta hay que arreglar cómo piensas esto — porque el mayor error no es comprar el software equivocado. Es pegarle IA a tu manera de trabajar de siempre y extrañarte de que no cambie nada.

Todos los procesos de tu empresa se montaron sobre una premisa: que cada paso lo tiene que hacer una persona. Alguien coge el teléfono. Alguien saca las mediciones de los planos y teclea el presupuesto. Alguien redacta la modificación. Alguien emite la certificación. Alguien concierta la visita del aparejador y archiva los planos, la licencia y los detalles del estructurista. Tu día entero está montado sobre esa premisa — y esa premisa acaba de morir.

No automatices tu proceso antiguo. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad, y los tres los aprendió una empresa de oficios real con la que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar "qué botones aprieto". Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen encargado de obra: dile el resultado y que él saque los pasos. Un dueño anuló una factura, la reemitió a prorrata y avisó al cliente por correo diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra material mandando un mensaje desde el mostrador del almacén — *"estoy en el almacén cogiendo los anclajes y los apeos para la ampliación de los García"* — y el pedido, el gasto y la contabilidad se apañan solos. Sus palabras: *"Es un mensaje que mueve un montón de datos."*

Cambio dos — la IA primero, tú después

Antes: el trabajo lo hacías tú y a lo mejor una herramienta ayudaba. Ahora: la IA da la primera pasada a todo y tú apruebas, retocas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta a la pregunta del cliente sobre los azulejos a las 16:00 está escrita antes de que abras el correo. La llamada está atendida antes de que bajes del andamio. Un cliente lo resumía así: *"Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo tengo que decir: venga, envía."* Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no a cuarenta minutos de teclear. (Y no — no le das las llaves el primer día. Al principio te pide permiso para todo, sobre todo con el dinero. Le vas soltando cuerda según se la gana — capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo toda la vida. Con la IA, lo corriges una vez. Un constructor le dice que su presupuesto tipo de ampliación lleva una partida alzada para la cocina, otra para la grifería y los costes indirectos de obra aparte — y le contesta: *"Lo recuerdo a partir de ahora."* Y lo hace. Dile que la obra de un cliente concreto va por administración y no a precio cerrado, y no vuelve a equivocarse. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y se sabe tus normas — porque se las enseñaste, una vez.

El ejercicio de reimaginar

Recorre tu negocio y hazte una pregunta con cada interacción: *"¿Cómo sería esto si lo tocara la IA primero?"*

INTERACCIÓN	ANTES	CON LA IA PRIMERO
Un cliente llama para presupuestar una ampliación	Buzón de voz. Obra perdida con el que contestó.	Atendida, apuntada, visita a obra agendada — y el presupuesto empezado antes de que leas los planos.
El cliente pide en obra un hueco más ancho	"Sí, sin problema." Nunca se redacta. Margen fuera.	Recogido de tu audio, valorado, modificación redactada y enviada a firma antes de que el albañil empiece.
Llega la actualización de tarifas del proveedor	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída y aplicada a tus precios — una línea: "el acero corrugado sube en seis referencias".
Terminas el cerramiento	La certificación sale "cuando pueda". El dinero, ahí fuera.	Certificación redactada el día que llegas a la fase, con las fotos adjuntas. Tú la revisas y la mandas.

Cada capítulo a partir de aquí es este mismo ejercicio aplicado a una parte de tu negocio. No te conviertes en administrativo. Te conviertes en el dueño de un negocio que se lleva solo a tu alrededor.

03

CAPÍTULO TRES

No vuelvas a perder una obra

Empecemos por la fuga que más te cuesta y menos te duele — porque nunca ves la factura.

Los constructores sois terribles con esto, y lo sabes. El teléfono te suena cuarenta veces al día: el yesero que no viene, el despacho del aparejador, el cliente preguntando por los azulejos a las cuatro, el almacén por la entrega. Así que cuando suena un número que no conoces mientras estás resolviendo por qué el replanteo de la losa se ha ido 4 cm, lo dejas sonar. Ese que llamaba — una planta más, un derribo y obra nueva, una ampliación de 250.000 € — llama al siguiente constructor de la lista. Fuera.

3 obras al año, sin verlas

Pongamos que se te escapan cuatro llamadas a la semana. La mayoría son gremios y proveedores. Pero pongamos que una al mes es una oportunidad real — una reforma grande, una planta más, una ampliación. Cierra una de cada cuatro y son unas tres obras al año que se van directas al que cogió el teléfono después. Con obras de este tamaño, el margen de *una* sola se come de largo lo que cuesta todo esto. Nunca lo notas, porque nunca supiste que había sonado. (Es ilustrativo — pero echa tus números y escuece.)

Y lo peor: el cliente que te llama no deja mensaje en el buzón. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde van las obras a morir.** El arreglo antiguo era "coge más llamadas". El arreglo con la IA primero es más grande — porque una llamada son en realidad dos problemas, y la mayoría de constructores solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás en el andamio, recorriendo la estructura con el aparejador o conduciendo entre tres obras. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu empresa, 24/7, suena normal al teléfono, saca los datos de la obra — *qué* (ampliación, una planta más, obra nueva, reforma integral, un baño y una cocina), *dónde*, *si ya hay proyecto o licencia* y más o menos *cuándo* quieren empezar — mete la visita a obra en tu calendario, pone arriba las que están listas para tirar y te manda un resumen antes de que vuelvas a la furgoneta. No para a por el bocadillo, no se pone mala y cuesta una fracción de una persona.

Problema dos — la llamada que cogiste y medio olvidaste

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho *"tranquilo, el viernes te paso un precio"* desde el asiento del conductor — y al llegar a la siguiente obra se te ha ido de la cabeza? No eres un desastre. Llevas seis subcontratas, tres obras y una cuenta con el almacén, y tu archivo es tu cabeza. Aquí es donde la IA primero cambia lo que es un teléfono:

- **Cada llamada queda registrada.** Grabada, transcrita y archivada en la obra. Ocho meses después, cuando el cliente diga "pero si me dijiste que la grifería buena iba incluida", puedes mirar qué se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** "Presupuesto el viernes." "Llamar al almacén por el plazo de las viguetas." "Valorar la ventana extra como modificación." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen a ti.** Viernes por la mañana: "Le dijiste a los García que hoy tenían el precio de la ampliación, ¿lo movemos?" El seguimiento que tu competencia nunca hace, aquí pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se empieza solo.** La llamada recogió la obra, la dirección, el alcance y si hay licencia — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando pares.

Lo que debes exigir — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Todas las llamadas atendidas en nombre de tu empresa — también a las 18:00, también el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos con los azulejos del baño?".
- ✓ Que las promesas caigan en algún sitio que te persiga — no en una libreta ni en tu memoria.
- ✓ Que los datos de la llamada entren solos en la obra — no tecleados tres veces.

LA VERSIÓN DE ANDAR POR CASA

Desvía tu número a un servicio de atención de llamadas con un guion cerrado — nombre, zona, qué van a construir, si tienen proyecto, "te llama esta tarde". Y déjate un audio con tus promesas antes de arrancar. Solo con eso ya ganas obras.

LA VERSIÓN HECHA PARA TI

Un sistema telefónico con IA todo en uno (de los que hace The Everything) cubre el estándar entero — atendida, transcrita, promesas perseguidas, presupuesto empezado desde la llamada. Sea como sea: que no se caiga ni una llamada ni una promesa.

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de salir de la obra

Segunda fuga más grande: el presupuesto que está "casi hecho".

Visitas la obra, coges los planos, dices "te lo tengo para final de la semana que viene" — y luego cada noche se la come una subcontrata que no aparece y una entrega que llegó corta. Las mediciones acaban saliendo un domingo a las 21:30. Mientras tanto el cliente ha tenido otros dos presupuestos en cinco días, y cuando llega el tuyo ya ha elegido mentalmente.

La rapidez gana obras

No el precio. La rapidez. El constructor cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue ilusionado con sus planos gana una barbaridad de veces — incluso siendo más caro. Un presupuesto rápido y bien desglosado por fases transmite lo único que desea un cliente que se juega 250.000 €: este tío lo tiene todo controlado y me va a llevar la obra de verdad.

El consejo antiguo era "usa plantillas, cómprate un software de mediciones". Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa que **la IA hace la primera pasada. Tú la revisas**. Así es como se ve en una empresa de obra real hoy.

- **Tú hablas, ella monta.** Recorre la obra, dicta lo que ves — *"ampliación de una planta por la parte de atrás, 48 metros cuadrados, la vivienda existente es de ladrillo, derribo del cobertizo viejo, losa de cimentación, una viga cruzando el muro trasero así que los detalles del estructurista importan, enlace con la cubierta existente, cocina como partida alzada, seis semanas"* — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado por partidas y por fases, con tu plantilla.
- **Valora con TU histórico.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus precios, tus márgenes, tus costes indirectos y tus números por metro cuadrado. ¿Precios distintos para una obra a precio cerrado que para una por administración? ¿Para un particular que para un arquitecto al que licitas a menudo? No los mezcla.
- **Se sabe tus normas — porque se las enseñaste una vez.** Cuáles son tus inclusiones y exclusiones tipo, qué partidas llevas siempre como alzadas, tu imprevisto en una casa vieja donde no ves lo que hay detrás del tabique. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia del aprendiz, no se le olvida.
- **Pilla lo que se te pasó.** Una empresa de oficios real le metió un parte de obra y el presupuesto volvió incluyendo los desplazamientos que un técnico de presupuestos se había dejado en esa misma obra. No se cansa a las 21:30 ni se salta los costes indirectos, el vallado de obra, los contenedores de escombros ni el alquiler de la grúa. De eso va.
- **Hasta te busca precios.** ¿No sabes a cómo está hoy el acero estructural o un tramo de viga laminada? Consulta al proveedor y lo mete — tú lo corriges si cogió la calidad equivocada, y lo recuerda para siempre.

2–3 días

→ media jornada

Un constructor con el que trabajamos — 26 años a pie de obra, apenas toca un ordenador: *"Presupuestos que antes me llevaban dos o tres días, mi IA los hace en media jornada. Ayer saqué uno que me habría costado dos días — lo mandé el mismo día."* Los precios salieron "prácticamente clavados" a los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

Y luego lo que todo el mundo se salta: **el seguimiento**. Un mensaje, tres días después: *"Te escribo por si te llegó el presupuesto de la ampliación — encantado de repasar contigo las fases y dónde están las partidas alzadas."* Ese único mensaje gana más obras que bajar el precio, porque casi ningún competidor lo manda. En una obra de este tamaño el cliente está nervioso, no agarrado — está sopesando el mayor cheque que va a firmar después de la propia casa, y un empujón tranquilo en el momento justo suele bastar para que se decante por ti. Con la IA primero, el seguimiento no es un hábito que tengas que crear. Es algo que pasa y ya.

LA CUESTIÓN NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: entregado rápido, bien desglosado por fases, valorado con tus propios números y con seguimiento. Un constructor con un escalímetro y una hoja de cálculo que cumpla ese estándar gana a uno con un software de mediciones carísimo que no lo cumpla. La IA solo hace que el estándar no cueste. El número de abajo sigue siendo tuyo — eres tú quien firma el contrato y quien lo aguanta.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la conversación incómoda

Ya has hecho el trabajo. Ahora toca cobrar — que para un constructor no es una factura, es un plan de certificaciones, un montón de modificaciones y una retención que alguien tiene ahí parada.

La fuga son las modificaciones

Tu margen no suele irse en el presupuesto. Se va en la obra — el hueco más ancho, los enchufes de más, el "ya que estás" al que dijiste que sí a las siete y nunca redactaste. Hazlo cuatro veces en una obra y le has construido media ampliación gratis. Cada modificación sin firmar es dinero que trabajaste y no puedes reclamar.

La insistencia y el papeleo son un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda.

El sistema que hace que cobres

1

Certifica la fase el día que llegas a ella

Cimentación, estructura, cerramiento, instalaciones, recepción de la obra. Cada día que esperas es un día en que tu dinero financia la casa de otro. Con la IA primero es una frase desde la furgoneta: "estamos en cerramiento en la obra de los García". Redacta la certificación con el plan del contrato, coge las fotos de obra de esa semana y te la deja lista para revisar y enviar.

2

Redacta la modificación antes de empezar el trabajo

Dilo al móvil en obra — "el cliente quiere el hueco a 3,60, hay que meter el dintel más grande y más albañilería" — y vuelve valorada, redactada en cristiano y lista para salir a firma. Primero firmado, después ejecutado. Esta única costumbre suele valer más que todo lo demás de este capítulo junto.

3

Automatiza los recordatorios amables

Un aviso cordial el día 3, el 7 y el 14 — automático, así no lo mandas tú. Después un extracto mensual, y un aviso a ti solo cuando alguien va de verdad tarde. Vale miles en tesorería.

4

Que la retención de garantía no desaparezca en silencio

El último trozo de la obra es el que todo el mundo olvida. Lleva la cuenta de lo retenido, en qué obra y cuándo toca liberarlo, y te recuerda que lo pidas.

Y como el dinero es el dinero: este es el único sitio donde le tienes la correa corta al principio.

Redacta, tú apruebas, siempre — hasta que lleves un mes viendo que acierta y le digas que deje de preguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja de entrada que se lleva sola

Tu bandeja de entrada es por donde se escapa el dinero en silencio y por donde entra el estrés.

Extractos de proveedores, preguntas de clientes, facturas de subcontratas, actualizaciones de tarifas, las anotaciones del aparejador, los detalles corregidos del estructurista, los planos revisados que cambiaron la viga que ya habías pedido — todo mezclado con basura, todo cayendo mientras estás metido en el barro resolviendo un replanteo. Un encargado con el que trabajamos empezó con 24.000 correos atrasados: *"Leía un correo, se me perdía y ya no era capaz de encontrarlo otra vez."*

El problema no es que haya demasiado correo. Es que lo importante y el ruido parecen idénticos hasta que te paras a leerlo todo — y no tienes tiempo. Con la IA primero, la bandeja se convierte en algo que ya está resuelto cuando la miras:

- **Filtrada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, con el motivo — "este es la revisión C de los planos, y ha cambiado la viga". Los que solo miran se filtran antes de que te cuesten un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos ampliaciones y plantas nuevas", "vamos llenos hasta año nuevo", "aquí tienes un precio por metro cuadrado aproximado antes de que encargues el proyecto" — escritas y esperando. Echas un ojo, retocas, envías.
- **Contestada al momento.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y la encuentra al instante, incluso enlazando al fabricante con el distribuidor que responde con otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: *"Ya me ha ahorrado miles en pedidos mal hechos — me dijo: para, según tus obras anteriores seguramente quieres este otro."* Pide el acero con una revisión de plano anulada y son tu dinero y quince días de plazo al contenedor. A otro un proveedor le facturó por error con un 50 % de desviación — detectado automáticamente antes de pagarlo.

La cuestión no es una bandeja más lista. Es que una oportunidad real de ampliación no vuelva a morir bajo un montón de extractos de proveedores.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de administración digital

Toda empresa de obra tiene un jefe de administración. En la mayoría eres tú — haciéndolo mal a las diez de la noche, porque no hay nadie más.

+20 obras
en una semana

A una cuadrilla de obra se le fue de baja la administrativa una semana. El dueño: *"Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha servido para hacer su trabajo — y esta semana nos han entrado unas 20 obras de más."* No sobrevivir a la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de administración es el tejido conectivo: qué hay hoy, en qué obra estás y cuándo, si el yesero viene el jueves de verdad o la obra se para, dónde está el detalle corregido del estructurista, si se pidieron las viguetas, si está concertada la visita del aparejador. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: las obras de hoy en orden, qué gremios van a cada una y si han confirmado, qué está esperando material o una entrega, qué certificaciones están fuera y cuáles van tarde, y la cosa que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con el café — y tus gremios también lo saben, porque anoche les mandó la confirmación y te dijo quién no contestó.

Expedientes de obra que se montan solos

Cada foto, presupuesto, modificación, certificación y nota de obra se pega sola a la obra correcta — así, cuando el cliente llame dieciocho meses después, dentro del periodo de garantía, por una fisura encima del hueco, ahí está todo el histórico: los planos, el detalle del estructurista, la visita, las fotos del día que se ejecutó. No repartido entre tu carrete y cuatro hilos de WhatsApp.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que viene con la obra — el proyecto aprobado y los detalles del estructurista, la licencia y las visitas de la dirección facultativa, el parte de impermeabilización de los baños, los boletines y certificados de las instalaciones, los seguros de las subcontratas y su documentación de estar al corriente antes de pisar tu obra, y el IVA de cada factura donde toca — se te pide, se guarda en la obra y se queda donde de verdad puedas encontrarlo cuando lo pida el aparejador. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propia firma ni de la de la dirección facultativa — solo que deja de perderse.

Si no está en el sistema, no existe — así tu cabeza puede llevar la obra en vez del papeleo.

08

CAPÍTULO OCHO

Parece el doble de grande de lo que eres

Un secreto que las grandes constructoras confían en que no sepas: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación ya casi no cuesta nada.

Un constructor con una furgoneta y seis subcontratas y una empresa con una planta llena de jefes de administración pueden mandar el mismo presupuesto, la misma certificación y la misma modificación, impecables y con su marca. El cliente no distingue cuál es cuál — así que al pequeño que se molesta lo tratan como al grande, y puede cobrar como el grande. Cuando alguien está a punto de soltar 250.000 €, la presentación no es postureo: es la única prueba que tiene de que le vas a llevar bien la obra.

La rueda de las recomendaciones — a propósito, no de casualidad

- R Retener** — haz que toda la obra sea fácil y clara, para que te repitan sin pensarlo. En una obra de nueve meses, la comunicación es el producto para ellos.
- R Reseñar** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo después de la entrega, cuando están paseando su casa nueva; automático y con el enlace. Las reseñas te ganan las diez obras siguientes mientras duermes.
- R Recomendar** — el cliente contento recomienda si se lo pones fácil y se lo recuerdas. Sus vecinos han visto tus camiones seis meses. "¿Conoces a alguien más que esté pensando en ampliar? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti."
- R Repetir** — el garaje que iban a convertir "dentro de un par de años"; el baño para el que se quedaron sin presupuesto — está en la transcripción de la llamada, acuérdate. Un recordatorio en el momento justo convierte una obra en tres.

Este motor es oro puro y casi nadie lo tiene en marcha — porque implica hacer lo aburrido en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace perfecto y una persona ocupada no hace nunca.

EMPIEZA HOY — HASTA SIN TECNOLOGÍA

Pídele la reseña a cada cliente contento antes de entregarle las llaves, y manda fotos de avance decentes con cada certificación — el cliente que ve por lo que paga paga antes y te llama menos. Una ampliación se fotografía de maravilla desde el solar vacío hasta la habitación acabada — aprovéchalo. A la rueda le da igual cómo la gires. Solo necesita que la gires.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. Si la mayoría de constructores no consigue ponerlo en marcha es porque intentan hacerlo todo a la vez, se saturan en mitad de una obra y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

1

Semana 1 — Tapa la fuga mayor: el teléfono

Todas las llamadas atendidas, todas registradas, las promesas sacadas solas. Esto ya paga todo el ejercicio desde el primer día, y es lo que antes vas a notar.

2

Semana 2 — Arregla los presupuestos

La IA redacta las mediciones con tu visita a obra y tus precios anteriores; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Entrega dentro de la semana, con el seguimiento a los tres días. Mira cómo se mueve tu tasa de cierre.

3

Semana 3 — Arregla el cobro

Certificaciones el día que llegas a la fase, modificaciones redactadas antes de ejecutar, recordatorios automáticos, retenciones controladas — con tu aprobación en todo lo que sea dinero hasta que se gane la correa. La semana en que tu cuenta del banco empieza a tener otra cara.

4

Semana 4 — Suelta la administración

Bandeja filtrada y redactada, parte de la mañana en marcha, gremios confirmados la noche antes, expedientes montándose solos, reseñas pedidas automáticamente.

¿Por qué las cuatro? Porque un proceso solo nunca impresiona. Un proceso automatizado se lleva un encogimiento de hombros. Con tres llega el momento "madre mía" — porque es cuando las piezas empiezan a hablarse entre ellas. La llamada se convierte en presupuesto. El presupuesto en contrato y plan de certificaciones. El audio en obra en modificación firmada. La entrega en reseña. Ahí deja de ser una herramienta y pasa a ser un sistema.

El dial de confianza — cómo soltar sin perder el sueño

A una subcontrata nueva no le pones lo más difícil de la obra la primera semana. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: te pregunta todo

Cada borrador de correo, cada certificación, cada modificación — "esto es lo que mandaría, ¿vale?" Tú apruebas, corriges, enseñas.

2

Semanas 3–4: te pregunta lo importante

Las respuestas de siempre y las confirmaciones a los gremios salen solas; el dinero, las modificaciones y los clientes nuevos siguen pasando por ti.

3

Del segundo mes en adelante: te pregunta las excepciones

Llevas semanas viendo que acierta. Ahora funciona sola y tú recibes el parte de la mañana y los avisos. Sigues siendo el jefe — solo has dejado de ser el cuello de botella.

Los errores que hacen que buenos constructores lo dejen justo antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas a la vez.** No. Una por semana. Cada una te da una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegarle la IA al proceso antiguo.** Si sigues tecleando todas las mediciones en el software de siempre y pidiéndole a la IA que "ayude", no lo has pillado. Redibuja el proceso (capítulo 2).
- **Tratarla como software en vez de como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. A esto le enseñas — y mejora cada semana. Los constructores que más sacan le hablan todo el día, como a su mejor encargado.
- **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás "cuando acabe esta obra". Esta obra no acaba nunca — siempre hay otra.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que son verdad ahora mismo.

- ☐ Se me escapan llamadas a menudo mientras llevo la obra — y no sé cuántas obras me ha costado.
- ☐ Este mes le he prometido a alguien un precio o una llamada — y se me ha olvidado hasta que me ha perseguido.
- ☐ Mis presupuestos tardan en salir más de lo que le digo al cliente.
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Ahora mismo hay trabajo en una obra que nunca se redactó como modificación.
- ☐ Mis certificaciones salen más tarde del día en que llego a la fase.
- ☐ No sabría decirte, así de memoria, cuánta retención de garantía me están reteniendo ahora mismo.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante — como una revisión de planos — se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una obra del año pasado, tardaría un rato en encontrar los datos.
- ☐ Mis planos, licencias, actas de visita y seguros de las subcontratas viven en la guantera de la furgoneta y en cuatro hilos de WhatsApp.

0–2

Barco bien atado. Cuatro retoques y vuelas.

3–6

Se te está yendo dinero de verdad por la mitad aburrida — y tiene arreglo. Empieza por la semana 1.

7+

Tío, estás haciendo una segunda jornada gratis cada semana. La buena noticia: es justo lo que ahora resulta más fácil de arreglar.

Sea cual sea tu número — tu marca más grande es tu mayor oportunidad. Empieza por ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual te lo puedes montar tú — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que esté hecho y ya — la IA que coge tu teléfono, apunta cada promesa, redacta tus presupuestos, escribe tus modificaciones, saca tus certificaciones y lleva tu administración, todo en uno y funcionando en tu empresa esta misma semana — eso es lo que construimos. Se llama The Everything.

- ✓ 14 días de prueba gratis. Cancela cuando quieras. Sin permanencia ni contratos.
- ✓ Nada importante — un presupuesto, una modificación, una certificación, un mensaje a un cliente — sale sin que lo veas tú primero.
- ✓ Vive dentro de Microsoft Teams y de las herramientas que ya usas.

Míralo funcionando en tus propias obras en the-everything-app.com — sin tarjeta para echar un vistazo.

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, ni toma las decisiones de la obra, ni da por buena una fase, ni carga con tu garantía — eso sigue siendo cosa tuya y de tu responsabilidad profesional. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.