

THE EVERYTHING · GUÍAS PRÁCTICAS PARA PROFESIONALES DEL
OFICIO

El Manual del Ebanista **con IA**

Cómo llevar un negocio de mueble a medida y ebanistería
en la era de la IA — y facturar más que talleres tres veces
más grandes.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar un taller de mueble a medida en condiciones significaba contratar a alguien para la oficina, pagar a un gestor, y aun así acabar despiezando una cocina en el ordenador con los críos ya acostados.

Hoy, un taller de dos personas con el montaje adecuado cierra más cocinas, presupuesta más rápido y cobra antes que un taller con centro de mecanizado nesting y ocho tíos al otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor ebanista. Y desde luego no es un hombre de ordenadores — uno de los mejores que hemos visto todavía presupuestaba armarios a ojo, contando tableros, hace dos años. Simplemente cayó en una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, los presupuestos, el precio del despiece, las facturas, el perseguir, el archivar — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: en el taller, y en el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de "50 prompts para copiar". Nada de milongas tecnológicas. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos ebanistas lo dejen antes de que les encaje. Las historias de aquí son oficios reales y negocios pequeños reales con los que trabajamos — nombres fuera, números dentro. Léelo de principio a fin y llevarás una ebanistería más apretada y más rentable que la que llevas ahora, aunque no te gastes un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí aprueba un plano, firma una comprobación de medidas, ni sustituye tu criterio como profesional responsable — y nunca asume la obra estructural, eléctrica, de fontanería o de gas con la que se encuentra tu mueble, que es de quien tenga esa autorización. Se ocupa del *papeleo*. La ebanistería — y la responsabilidad de que encaje, funcione y esté bien — 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 en IA primero

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

03 No pierdas ni un trabajo más

Cada llamada atendida — y cada promesa capturada, perseguida y ya en marcha.

04 Presupuesta antes de volver al taller

La IA monta el precio con tus palabras y tus números. Tú lo repasas y lo mandas.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Anticipo, pago a producción, montaje — en el banco a tiempo, sin mensajes de vergüenza ajena.

06 La bandeja que se lleva sola

Clasificada, redactada, y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta mientras conduces.

07 Tu jefe de oficina digital

El parte de la mañana, expedientes que se montan solos, y el papeleo resuelto.

08 Aparenta el doble de lo que eres

Todo con tu marca, y la rueda de reseñas y recomendaciones 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 exactamente por dónde se te escapa el dinero — y qué arreglar primero.

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un cliente de pie en una cocina de treinta años no sabe si eres buen ebanista. Ahí de pie, no. Te juzga por lo que puede ver — y ahí es donde la mayoría de los talleres pierde, calladamente, trabajo que tenía ganado.

Cuando alguien por fin se decide a hacer la cocina, los armarios o el lavadero, no llama a un ebanista. Llama a cinco — de lo primero que sale en Google, de la lista del constructor, de la recomendación de un amigo — y el trabajo se lo lleva quien acierte primero en tres cosas:

1

¿Cogiste el teléfono — o devolviste la llamada enseguida?

La cocina se la lleva el primer ebanista que contesta, no el mejor. Que suene y salte el buzón y está perdida antes de que abras un plano.

2

¿Llegó el presupuesto rápido, y con buena pinta?

Un precio limpio y desglosado, con un alzado en condiciones, en un par de días, gana a un número a bulto mandado por WhatsApp quince días después — siempre.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Avisos claros, sin perseguir, sin "perdona, se me olvidó mandarte eso". Lo fácil de tratar gana los armarios, el mueble de baño y el lavadero después de la cocina.

¿Te fijas en lo que no es ninguna de esas? Lo buen ebanista que eres. Ni una va de la calidad de tu canto, de tus holguras, ni de que tus cajones van clavados. Las tres van de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día de taller.

Y aquí va lo que nadie te cuenta: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las cocinas de catálogo presupuestan una cocina entera con una planta en minutos. Las grandes superficies del mueble ponen un configurador en la web y presupuestan a medianoche mientras tú duermes. El constructor al que le trabajas compara tu precio con otros tres en una hoja de cálculo antes de salir de la obra. La pregunta no es si la IA entra en la ebanistería — 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. Los grandes tienen que montar comités, despliegues y cursos. Tú lo decides un martes y el viernes lo tienes andando. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el taller pequeño, rápido y bien organizado ya puede parecer y rendir como la gran ebanistería — sin los gastos generales del grande.

"Pero yo no soy de ordenadores"

Los oficios que mejor lo están haciendo, tampoco. Uno de los que más rápido lo ha cogido es un dueño con 26 años a pie de obra que no tocó un ordenador hasta hace tres. Sus palabras: *"No te preocupes por la ortografía. No te preocupes por la gramática."* Si sabes mandar un mensaje o dejar un audio, puedes llevar todo lo de este manual. Escribir bien a máquina era el requisito antiguo. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y los ebanistas, que se ganan la vida explicándole una distribución a un cliente, ya son buenos en eso.

300–1.000 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión y presupuestación a un taller — y encima te sigue haciendo teclear a ti y poner los precios a ti. Un dueño que conocemos pagaba mil euros al mes, algún mes tres mil, 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 gane el sueldo.

Los talleres tres veces más grandes que el tuyo son lentos porque son grandes. Esa es tu rendija. Este manual va de colarse por ella.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa en IA primero

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

Todos los procesos de tu negocio se montaron sobre una suposición: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien coge el teléfono. Alguien despieza el trabajo y teclea el presupuesto. Alguien persigue el anticipo. Alguien archiva las fichas de los electrodomésticos, el pedido de herrajes y el plano firmado. Tu día entero tiene la forma de esa suposición — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. **Vuelve a dibujarlo** — con la IA tocándolo todo primero, y tú supervisando. Tres cambios de cabeza, cada uno aprendido de un oficio real con el que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar "qué botones toco". Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen oficial de primera: dices el resultado, deja 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 — *"Estoy en el proveedor cogiendo el melamina blanco y las guías de cierre suave para la cocina de los Benali"* — y el pedido, el gasto y la contabilidad se colocan solos. Sus palabras: *"Es un mensaje de texto que hace un montón de datos."*

Cambio dos — la IA primero, tú segundo

Antes: tú hacías el trabajo y quizá una herramienta ayudaba. Ahora: la IA da la primera pasada a todo, y tú das el visto bueno, ajustas o tumbas. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada está atendida antes de que salgas de detrás de la chapadora. Un cliente describió la rutina: *"Nueve de cada diez veces está perfecto. Venga — sí, manda."* Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no a cuarenta minutos de teclear. (Y no — no le entregas las llaves el primer día. Al principio te pide permiso para todo, sobre todo con el dinero. Le vas soltando la correa según se lo gana — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal arreglas el mismo fallo para siempre. Con la IA lo arreglas una vez. Un ebanista le dice que el precio de una cocina estándar incluye los herrajes, el canteado, el transporte y el día de montaje pero *no* la piedra, el salpicadero ni los electrodomésticos — y responde: *"Me lo apunto a partir de ahora."* Y lo hace. Dile que un constructor siempre quiere traseras de 18 y costados ciegos donde se ven, y no vuelve a presupuestarle una trasera de 16 en la vida. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y se sabe tus reglas — porque se las enseñaste, una vez.

El ejercicio de volver a imaginarlo

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

INTERACCIÓN	ANTES	CON LA IA PRIMERO
Llama un cliente queriendo precio de una cocina	Buzón de voz. Trabajo perdido con quien contestó.	Atendida, capturada, medición agendada — y una horquilla redactada antes de que vuelvas al taller.
El tablero llega con dos hojas de menos	Lo ves en la máquina el jueves, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Detectado el día que llega, reclamado solo — te enteras únicamente si no lo arreglan.
Llega la actualización de tarifas del proveedor	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos de tablero en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — una línea: "el tablero sube en seis colores, las bisagras un 4%."
Se acaba el día de montaje	Factura "esta noche". Reseña, nunca pedida.	Última factura mandada desde la puerta de casa del cliente. Reseña pedida mientras están encantados. Armarios marcados para seguimiento.

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

03

CAPÍTULO TRES

No pierdas ni un trabajo más

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

Los ebanistas sois tremendos para esto, y lo sabes. Estás pasando tableros por la escuadradora con la aspiración aullando, o metiendo a mano en la chapadora, o subido a una escalera en la cocina de alguien con un nivel en una mano. El móvil está en la furgoneta, o en el bolsillo de atrás debajo de la bata de trabajo, y suena hasta que se cansa. Ese que llamaba — una cocina entera, una tirada de armarios, un local — llama al siguiente taller de la lista. Perdido.

10 trabajos al año, volados

Pongamos que pierdes cuatro llamadas por semana. La mayoría no son trabajo — es el comercial de herrajes, el marmolista por una plantilla, el del tablero, el constructor detrás de su fecha de montaje. Pongamos que solo una a la semana es de verdad alguien que quiere una cocina. Eso son ~50 peticiones reales al año de las que nunca te enteraste. Una cocina se mira mucho — tres presupuestos, y una pareja a la que convencer — así que pongamos que solo una de cada cinco habría entrado. Aun así son **unos diez trabajos al año** yéndose derechos a quien cogió el teléfono. (Ilustrativo — pero echa tus propios números con el tamaño de tus trabajos y escuece.)

Y la puntilla: el cliente que te llama no deja mensaje. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde los trabajos se mueren.** 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 los ebanistas solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás en la máquina, en un montaje, o cruzando la ciudad con una carga de cuerpos terminados. Una recepcionista de IA contesta en nombre de tu negocio, 24/7, suena normal por teléfono, saca los datos del trabajo — *qué* (cocina, armarios, mueble de baño, lavadero, mueble de salón, la reforma de una oficina), *dónde y más o menos de qué tamaño* — agenda la medición en tu calendario, marca las que llevan pegada la fecha de un constructor, y te manda un resumen antes de que hayas apagado la aspiración. No para a almorzar, no se pone malo, y cuesta una fracción de una persona.

Problema dos — la llamada que cogiste, y medio olvidaste

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho *"sí hombre, el jueves te paso precio de los armarios"* desde el asiento del conductor — y para el siguiente montaje ya no existe? No eres un desastre. Estás liado, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que es un teléfono:

- **Cada llamada queda capturada.** Grabada, transcrita, archivada en el expediente. Seis semanas después, cuando el cliente diga "pero dijiste que la despena llevaba el extraíble incluido", puedes mirar qué se dijo de verdad. En un trabajo donde los cambios llegan por teléfono, esa transcripción es la diferencia entre una conversación y una bronca.
- **Las promesas salen solas.** "Precio el jueves." "Llamar al marmolista por la fecha de la plantilla." "Perseguir la ficha del horno antes de cortar el mueble." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen a ti.** Jueves por la mañana: "Le dijiste a Dani que hoy tendría el precio de sus armarios — ¿lo movemos?" El seguimiento que tu competencia nunca manda ahora sale siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se empieza solo.** La llamada capturó el trabajo, la dirección, el alcance a bulto — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando pares.

En qué insistir — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Cada llamada atendida en nombre de tu negocio — incluidas las de las 18:00 y las del sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué habíamos dicho de los tiradores?"
- ✓ Las promesas caen en algún sitio que te persigue — no en una libreta, no en tu memoria.
- ✓ Los datos del trabajo, de la llamada al expediente — no tecleados tres veces.

LA VERSIÓN DE HACÉRTELO TÚ

Desvía tu número a un servicio de atención de llamadas con un guion apretado — nombre, barrio, qué buscan, "te llama él esta tarde". Y grábate un audio con tus promesas antes de arrancar. Solo eso ya gana trabajos.

LA VERSIÓN HECHA PARA TI

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

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de volver al taller

Segunda fuga más grande: el presupuesto que sale "esta semana".

Esto es lo que pasa de verdad. Te tiras una hora en su cocina con un láser y una libreta, dices "te lo paso en un par de días" — y entonces producción va retrasada, un montaje se alarga, y los precios se acaban poniendo a las 21:30 del domingo. O el jueves siguiente. Mientras tanto el cliente ha tenido a otros dos ebanistas en casa esa misma semana, y uno le mandó un precio con un dibujo.

Rapidez

gana presupuestos

No el precio. La rapidez. El taller cuyo presupuesto llega mientras el cliente todavía habla de su cocina en la cena gana una barbaridad de veces — incluso siendo más caro. Un precio rápido y profesional transmite justo lo que el cliente quiere: este tío está organizado, y mi cocina llegará cuando diga.

El consejo antiguo era "usa una plantilla, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa **la IA monta el precio. Tú lo repasas**. Así se ve eso en una ebanistería de verdad, hoy.

- **Tú hablas, ella monta.** Recorre el trabajo, dicta lo que ves — *"En L, 4,2 por 2,6, dieciséis puertas, cuatro bloques de cajones con cierre suave, tirada de altos en un lado, frentes lacados blanco satinado, cuerpos de melamina, 20 mm de piedra por otros, lavavajillas integrado, el salpicadero actual se queda"* — y lo convierte en un presupuesto con precios, desglosado y profesional, en tu plantilla.
- **Pone precios con TU historial.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus números — tus números por mueble, tus costes de tablero y canto, tus partidas de herrajes, tu precio del día de montaje, tu margen. ¿Precios distintos para un constructor al que le trabajas que para un particular? Los mantiene separados.
- **Se sabe tus reglas — porque se las enseñaste una vez.** Qué incluye "suministro y montaje" en tus trabajos, qué está siempre fuera (la piedra, el salpicadero, los electrodomésticos, el electricista y el fontanero para desconectar y volver a conectar), tu porcentaje de desperdicio en tablero. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia de un aprendiz, no olvida nunca.
- **Pilla lo que se te olvidó.** Un oficio real le metió un informe de trabajo, y el presupuesto de la IA volvió incluyendo los desplazamientos que un medidor pagado se había dejado en ese mismo trabajo. No se cansa a las 21:30 ni se olvida de los zócalos, los remates, los rellenos, el transporte, ni del viaje al punto limpio con la cocina vieja.
- **Hasta te busca precios.** ¿No sabes a cómo está hoy un tablero de 18 en ese color, o un elevable de esa medida? Lo mira en el proveedor y lo mete — tú lo corriges si cogió el acabado equivocado, y se acuerda para siempre.

2–3 días

→ medio día

Un oficio 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 medio día. Ayer hice uno que me habría llevado 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, dos días después: *"Solo por confirmar que te llegó el precio de la cocina — encantado de explicarte qué lleva y qué no."* Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque la mayoría de tu competencia no lo manda nunca. Una cocina es una compra muy pensada — están comparando tres presupuestos que dicen cosas distintas, y un empujoncito tranquilo en el momento justo suele ser todo lo que hace falta para que se decanten por ti. Con la IA primero, el seguimiento no es una costumbre que construyes. Es una cosa que pasa y ya.

LA QUE SALVA EL TRABAJO ENTERO

No se corta nada hasta que el plano está aprobado — y aprobado *por escrito*, con el acabado, los herrajes, el tirador y el modelo de electrodoméstico puestos encima. Eso no es papeleo; eso es toda la gestión del riesgo de este oficio. Sácalo rápido, recupéralo firmado y archiva la respuesta en el expediente. Si el cliente cambia de idea con las puertas después de que hayas cortado, es un cambio con precio y todo el mundo ve por qué. Con la IA primero, la aprobación sale, se persigue sola y aterriza en el expediente. Tú sigues leyendo el plano. Tú siempre lees el plano.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la persecución incómoda

Ya has hecho el trabajo. Ahora hay que sacar el dinero — que para la mayoría de los ebanistas es un segundo trabajo sin cobrar del que nadie les avisó.

7 días no 47

La factura media de un oficio se paga unas seis semanas después de mandarla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría simplemente se olvida, y a ti te da cosa dar la lata. Y en este oficio eso es brutal: compras el tablero, los herrajes y los frentes de un trabajo antes de cortar nada, así que una última factura tardía significa que le has financiado la cocina a otro con tu tarjeta.

La persecución es un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda — ni a mandar ese mensaje de vergüenza ajena de "solo por recordarte lo de la factura".

El sistema que hace que te paguen a tiempo

1

Cobra la fase el día que la alcanzas — anticipo, producción, montaje

Cada día que esperas es un día más hasta que entra. Con la IA primero es una frase desde la furgoneta: "anticipo de la cocina de los Serrano." Las partidas del presupuesto, tus condiciones, su correo. El anticipo sale con el plano aprobado, para que el pedido de material esté financiado antes de comprarlo — y el pago a producción sale el día que el trabajo entra en máquina, no cuando se envía.

2

Ponlo absurdamente fácil de pagar

Un enlace de "pagar ahora" se cobra antes que "aquí van mis datos bancarios". Quita todos los pasos entre que quieren pagar y que está hecho.

3

Automatiza los toques educados

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

4

Sube el tono solo si hace falta

La mayoría paga al primer o segundo toque. El raro que se resiste recibe uno más firme — y aun así profesional. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

Y porque el dinero es el dinero: este es el único sitio donde tienes a la IA con la correa corta al principio. Ella redacta, tú das el visto bueno, siempre — hasta que la hayas visto acertar durante un mes y le digas que pare.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja que se lleva sola

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

Extractos de proveedores, preguntas de clientes, herrajes que no llegan, confirmaciones de color y acabado, la ficha del electrodoméstico que la clienta jura que mandó, la fecha de plantilla del marmolista, el constructor detrás de un cambio, una actualización de tarifas — todo mezclado con basura, todo cayendo mientras estás en la máquina. Un encargado de tienda con el que trabajamos empezó con un atasco de 24.000 correos: *"Leía un correo y se me perdía. No era capaz de encontrarlo otra vez."*

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

- **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el motivo — "este es la ficha del electrodoméstico que cambia el ancho del mueble, y el trabajo entra en máquina el lunes." Los que solo miran se filtran antes de costarte un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos armarios y muebles de baño además de cocinas", "vamos con ocho semanas", "aquí va una horquilla aproximada para una cocina de ese tamaño" — escritas y esperando. Echás un ojo, ajustas, mandas.
- **Contestada al momento.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y la encuentra al instante, incluso atando un fabricante con el distribuidor que contesta con otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pillá cosas. Un negocio: *"Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo, oye, para, por lo que has hecho antes seguramente quieres este otro."*

En este oficio un pedido equivocado no es rehacer, es tirar — pide el lote de color equivocado, el grosor de tablero equivocado o bisagras con el solape que no es, y es tu dinero en el contenedor y una semana de plazo por el suelo. A otro negocio un proveedor le facturó por error con una desviación del 50% — detectado solo antes de pagarlo.

La gracia no es una bandeja más lista. Es que una petición seria no vuelva a morir en el fondo de un montón de extractos de proveedor.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

Todo negocio de mueble a medida tiene un jefe de oficina. En la mayoría, eres tú — haciéndolo mal a las 22:00, porque no hay nadie más.

+20 trabajos
en una semana

La persona de administración de un oficio se fue una semana de vacaciones. El dueño: *"No la hemos tenido en la oficina en toda la semana, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y nos han entrado como 20 trabajos de más esta semana."* No sobrevivir a la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido que une: qué hay hoy en máquina, qué plano sigue sin aprobar, qué montaje va qué día, cuándo se va el escayolista para que puedas ir a comprobar medidas, si entró el pedido de herrajes, si el marmolista ya tiene su fecha de plantilla, dónde están las fotos del trabajo que hiciste en esa misma calle el año pasado. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de levantar la persiana del taller: el orden de corte y de montaje de hoy, a quién perseguir para cobrar, qué está esperando tablero, herrajes o una confirmación de color, de quién sigues esperando el plano, y la única cosa que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tu gente también lo sabe.

Expedientes que se montan solos

Cada foto, presupuesto, plano aprobado, ficha de electrodoméstico, nota de comprobación de medidas y factura se pega sola al trabajo que toca — así, cuando el cliente llame a los ocho meses queriendo un mueble de baño a juego en el mismo color, ahí está el historial, con el lote y todo, no desperdigado entre tu carrete y tres conversaciones de WhatsApp.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae el oficio — el plano firmado, la relación de acabados y herrajes, las fichas de los electrodomésticos, el cambio que el cliente aceptó por teléfono, los papeles de garantía del proveedor — se te pide, se captura contra el trabajo, y se guarda donde de verdad lo puedas encontrar cuando vuelva una pregunta dos años después. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propia aprobación del plano ni de tu propia comprobación de medidas — solo que deja de perderse.

08

CAPÍTULO OCHO

Aparenta el doble de lo que eres

Un secreto en el que los grandes confían que no sepas: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación ahora es casi gratis.

Un taller de dos personas y una ebanistería de cincuenta pueden mandar el mismo presupuesto idéntico, impecable y con 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. La primera presentación es donde se gana o se pierde la objeción del precio — y en este oficio el cliente está comprando algo que todavía no existe, así que cómo se ve en papel es el producto hasta el día del montaje.

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

- R Retener** — haz que el trabajo entero sea fácil y claro, para que te volvieran a llamar sin pensárselo.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que más contentos están, el día que han abierto todos los cajones de su cocina nueva, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan los siguientes diez trabajos mientras duermes.
- R Recomendación** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. "¿Conoces a alguien que esté haciendo la cocina o unos armarios? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti." El constructor al que le gustó tu montaje vale por diez de esos.
- R Repetir** — los armarios que dijeron de hacer el año que viene; el lavadero; el mueble del baño principal — está en la transcripción de la llamada, acuérdate. Un recordatorio en el momento justo convierte una cocina en tres trabajos.

Esta máquina es oro puro y casi nadie la usa — porque significa hacer lo aburrido en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace perfecto y un humano ocupado no hace nunca.

EMPIEZA HOY — AUNQUE NO TENGAS NADA DE TECNOLOGÍA

Pídele la reseña a cada cliente contento antes de barrer y cargar la furgoneta, y manda fotos limpias de antes y después con cada factura final. Una cocina terminada sale de foto que da gusto — aprovéchalo. A la rueda le da igual cómo la muevas. Solo necesita que la muevas.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón por la que la mayoría de los ebanistas no lo pone en marcha es que intentan hacerlo todo de golpe, se agobian a mitad de un trabajo, y vuelven a lo de antes. Así que: una cosa cada vez, sin parar producción.

1

Semana 1 — Tapa la fuga más grande: el teléfono

Cada llamada atendida, cada llamada capturada, promesas sacadas solas. Esta empieza a pagar el ejercicio entero desde el primer día, y es la que vas a notar antes.

2

Semana 2 — Arregla presupuestar

La IA redacta el precio desde tu dictado y tus trabajos anteriores; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos en dos días, el plano fuera para aprobar, y el seguimiento a los dos días. Mira cómo se mueve tu tasa de cierre.

3

Semana 3 — Arregla el cobrar

Anticipo con el plano aprobado, pago a producción el día que entra en máquina, última factura desde el montaje, pago fácil, recordatorios automáticos — con tu visto bueno en todo lo de dinero hasta que se haya ganado la correa. La semana en que tu cuenta empieza a tener otra cara.

4

Semana 4 — Suelta la trastienda

Bandeja clasificada y redactada, parte de la mañana andando, expedientes montándose solos, reseñas pedidas automáticamente.

¿Por qué las cuatro? Porque un proceso solo nunca parece gran cosa. Un proceso automatizado se lleva un encogimiento de hombros. Tres es donde llega el momento "hostia" — porque es cuando las piezas empiezan a hablarse entre ellas. La llamada se convierte en el presupuesto. El presupuesto se convierte en el plano aprobado. El plano se convierte en el anticipo. El montaje se convierte en la reseña. Ahí es cuando deja de ser una herramienta y empieza a ser un sistema.

El dial de confianza — cómo soltar sin perder el sueño

A un chaval de primer año no le pones la seccionadora y el buen trabajo el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

Cada borrador de correo, cada factura — "esto es lo que mandarías, ¿ok?" Tú das el visto bueno, corriges, enseñas.

2

Semanas 3–4: pregunta por lo importante

Las respuestas de siempre salen solas; el dinero, los planos y los clientes nuevos siguen pasando por ti.

3

Mes dos en adelante: pregunta por las excepciones

La has visto acertar durante semanas. Ahora funciona, y tú recibes el parte de la mañana y los avisos. Sigues siendo el jefe — solo que has dejado de ser el cuello de botella. El plano y la comprobación de medidas no se van nunca de tu mesa, y no deben irse.

Los errores que hacen que buenos ebanistas lo dejen antes de que les encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No. Una por semana. Cada una se apunta una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegarle la IA al proceso viejo.** Si sigues tecleando cada trabajo en el mismo software de siempre y le pides a la IA que "ayude", se te ha escapado la idea. Vuelve a dibujar el proceso (Capítulo 2).
- **Tratarla como software en vez de como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. Esto lo enseñas — y mejora cada semana. Los oficios que más le sacan le hablan todo el día, como a su mejor oficial.
- **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco andando hoy gana a uno perfecto que montarás "cuando baje el trabajo". El trabajo no baja nunca.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que son verdad ahora mismo.

- ☐ Pierdo llamadas a menudo mientras estoy en el taller o en un montaje — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ Este mes he prometido a alguien un precio o una llamada — y se me ha olvidado hasta que me ha perseguido.
- ☐ Mis presupuestos salen "esta semana" más veces que "en dos días".
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un precio.
- ☐ He empezado a cortar con un plano que el cliente no había firmado.
- ☐ Mi anticipo o mi última factura tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ☐ He mandado un mensaje incómodo de "solo por lo de la factura" en el último mes.
- ☐ Mi bandeja me estresa, y lo importante — una ficha de electrodoméstico, una confirmación de color — se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una cocina del año pasado, tardaría un rato en encontrar el color y los herrajes.
- ☐ No le pido reseña a todos los clientes contentos.

0-2

Barco apretado. Cuatro retoques y vuelas.

3-6

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

7+

Amigo, estás haciendo un segundo trabajo gratis cada semana. La buena noticia: es justo lo que ahora es más fácil de arreglar.

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

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual puedes montarlo tú — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que esté hecho y ya — la IA que contesta tu teléfono, captura cada promesa, monta tus presupuestos, persigue tus planos y tus facturas y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu ebanistería esta semana — eso es lo que montamos nosotros. Se llama The Everything.

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

Míralo funcionando con tus propios trabajos en the-everything-app.com — sin tarjeta para echar un vistazo.

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no va a aprobar el plano, firmar la comprobación de medidas ni decidir si ese mueble entra — eso sigues siendo tú y tu responsabilidad. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.