

THE EVERYTHING · GUÍAS PRÁCTICAS PARA NEGOCIOS DE OFICIOS

El Manual del Carpintero con IA

Cómo llevar un negocio de carpintería y reformas en la era de la IA — y facturar más que empresas tres veces más grandes que la tuya.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar bien un taller de carpintería significaba contratar a alguien para la oficina, pagar una gestoría y aun así medir una tarima con la linterna del móvil cuando los niños ya estaban en la cama.

Hoy, un carpintero autónomo con el montaje adecuado cierra más trabajos, presupuesta más rápido y cobra antes que una empresa de reformas con doce furgonetas al otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor carpintero. Y desde luego no es de ordenadores — uno de los mejores que hemos visto presupuestaba tarimas con lápiz y papel hace dos años. Simplemente entendió una cosa antes que nadie: **la mitad aburrida del negocio —las llamadas, los presupuestos, las mediciones, las facturas, la persecución del cobro, el archivo— ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: a pie de obra y con 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 carpinteros lo dejen antes de que encaje. Las historias de aquí son oficios reales y pequeños negocios reales con los que trabajamos — nombres fuera, números dentro. Léelo de principio a fin y llevarás un negocio de reformas más apretado y más rentable que ahora, aunque no gastes un céntimo en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí firma una obra, certifica que el trabajo estructural cumple el proyecto ni sustituye el criterio de un profesional habilitado. Se ocupa del *papeleo*. La obra — y la responsabilidad de que esté bien hecha y sin defectos — 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 la IA a tus viejas costumbres. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No vuelvas a perder un trabajo

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

04 Presupuesta antes de salir del camino de entrada

La IA monta la medición desde tus palabras y tus precios. Tú la revisas y envías.

05 Cobra sin la persecución incómoda

El dinero en el banco en 7 días, no en 47 — sin mensajes de reclamación bochornosos.

06 La bandeja de entrada que se lleva sola

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

07 Tu jefe de oficina digital

El parte de la mañana, las fichas de trabajo que se montan solas, y el papeleo resuelto.

08 Parece el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, y el volante de reseñas y recomendaciones que se alimenta solo.

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

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

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un propietario mirando una tarima podrida no sabe si eres buen carpintero. Ahí plantado, no. Te juzga por lo que ve — y ahí es donde la mayoría de carpinteros pierde, sin enterarse, trabajos que tenía ganados.

Cuando alguien decide que por fin toca hacer la tarima, la ampliación o arreglar la puerta que no cierra, no llama a un carpintero. Llama a cinco, los primeros de la lista de Google, y el trabajo se lo lleva quien acierta primero en tres cosas:

1

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

El trabajo de la pérgola se lo lleva el primer carpintero que contesta, no el mejor. Si salta el buzón de voz, está perdido antes de medir nada.

2

¿Llegó el presupuesto rápido y con buena pinta?

Un presupuesto ordenado y desglosado para la tarima en un día gana a un número garabateado en el reverso de una tarjeta la semana que viene — siempre.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Avisos claros, sin tener que perseguirte, sin el «perdona, se me olvidó enviártelo». El que es fácil de tratar se lleva la reforma entera de la casa después del arreglillo de la puerta.

¿Te has fijado en lo que no aparece? Lo buen carpintero que eres. Las tres van de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día en la obra.

Y esto es lo que nadie te está contando: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las grandes constructoras pasan sus licitaciones por ella. Las promotoras de vivienda en serie sacan una medición entera en minutos. La aseguradora compara cada línea de tu factura de reparación con su baremo en cuanto la subes. 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 empresas tienen que montar comités, despliegues y programas de formación. Tú lo decides un martes y el viernes ya lo tienes funcionando. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el carpintero pequeño, rápido y bien organizado puede ahora parecer y rendir como la gran empresa de reformas — sin los gastos generales de la gran empresa.

«Pero yo no soy de ordenadores»

Los oficios que mejor lo hacen tampoco lo son. Uno de los que más rápido se ha adaptado es un constructor con 26 años a pie de obra que no tocó un ordenador hasta hace tres años. Sus palabras: «*No te preocupes por la ortografía. No te preocupes por la gramática.*» Si sabes mandar un mensaje o dejar una nota de voz, puedes llevar todo lo que hay en este manual. Saber escribir a máquina era el requisito de antes. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y eso los carpinteros ya lo hacéis bien.

300–1.000 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión y de presupuestos para oficios — y encima te hace teclear a ti y hacer la medición. Un dueño que conocemos pagaba mil al mes, algunos meses tres mil, por un software que su cuadrilla apenas usaba. Ten ese número en la cabeza: todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que rinda de verdad.

Las empresas tres veces más grandes que la tuya son lentas porque son grandes. Esa es tu oportunidad. Este manual va de aprovecharla.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa primero en IA

Antes de tocar una sola herramienta, hay que arreglar cómo piensas todo esto — porque el mayor error no es comprar el software equivocado. Es pegarle la IA a tu vieja forma de trabajar y preguntarte por qué no ha cambiado 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 hace la medición y teclea el presupuesto. Alguien persigue la certificación de obra. Alguien archiva los certificados y los planos. Tu día entero tiene esa forma — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu proceso de siempre. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad, todos aprendidos de negocios de oficios reales con los que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar «qué botones pulso». Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen ayudante: dices el resultado y deja que él resuelva los pasos. Un dueño anuló una factura, la reemitió a prorrato y avisó al cliente por correo diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra materiales mandando un solo mensaje desde el mostrador del almacén — «*Estoy en el almacén de maderas cogiendo las vigas LVL y los estribos para las viguetas de la tarima de los García*» — y el pedido, el gasto y la contabilidad se ordenan solos. Sus palabras: «*Es un solo mensaje que mueve un montón de datos.*»

Cambio dos — primero la IA, tú después

A la antigua: tú haces el trabajo y quizá una herramienta ayuda. A la nueva: la IA da la primera pasada de todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada está contestada antes de que bajes del tejado. Un cliente describió la rutina así: «*Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo tienes que decir: vale, envía.*» 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 pide permiso para todo, sobre todo para el dinero. Vas soltando la correa según se lo va ganando — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, arreglas el mismo error para siempre. Con la IA, lo arreglas una vez. Un carpintero le dice que un presupuesto estándar de tarima incluye la tornillería de vigas y viguetas, la barandilla y el hormigón de las zapatas — y responde: «Lo recordaré a partir de ahora.» Y lo hace. Corrígelo «pino» por «ipé» para la tarima de un cliente concreto y no vuelve a equivocarse. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y conoce tus reglas — porque se lo enseñaste, una vez.

El ejercicio de reimaginar

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

LA SITUACIÓN	A LA ANTIGUA	CON LA IA PRIMERO
Un cliente llama para que le presupuestes una tarima	Buzón de voz. Trabajo perdido a favor de quien contestó.	Contestada, registrada, cita de medición agendada — presupuesto redactado antes del desayuno.
Llega la entrega de madera y falta un paquete	Te das cuenta el jueves, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Detectado el día que llega, reclamado automáticamente — solo te enteras si no lo arreglan.
Llega la actualización de tarifas del almacén	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — una línea: «la madera de estructura ha subido en seis referencias».
Se termina el trabajo	Factura «esta noche». La reseña no se pide nunca.	Factura enviada desde la furgoneta. Reseña pedida mientras aún están encantados. Siguiente trabajo anotado.

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 vuelvas a perder un trabajo

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

Los carpinteros sois tremendos para esto, y lo sabes. Estás en un tejado clavando cerchas, o con las dos manos en la ingletadora y el aspirador a todo trapo, el móvil vibrando en el cinturón portaherramientas. Suena y salta el buzón. Ese que llamaba —una tarima, una pérgola, todo un suelo por poner, una ampliación de dinero de verdad— llama al siguiente carpintero de la lista. Perdido.

30.000 €
+ al año, sin verlo

Pon que se te escapan cuatro llamadas a la semana (la mayoría de carpinteros a tope pierden más). Pon que una de cada tres era trabajo de verdad. Los trabajos de carpintería son más grandes que un aviso suelto — una tarima, una reforma, una serie de armarios empotrados ronda fácil los varios cientos, muchas veces miles de euros. Con un trabajo medio de unos 600 €, eso es más o menos un buen trabajo a la semana marchándose directo a quien cogió el teléfono después. No lo notas, porque nunca supiste que sonó. (Es ilustrativo — pero echa tus números y escuece.)

Y lo peor: el cliente que te llama no deja mensaje. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde van los trabajos a morir.** El arreglo de antes 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 carpinteros solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás subido a la escalera en el alero, levantando un tabique de madera, o conduciendo con un remolque de madera detrás. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu empresa, 24/7, suena normal al teléfono, toma los datos del trabajo — *qué* (tarima, pérgola, suelo, puertas y rodapié, una ampliación), *dónde* y *de qué tamaño* —, agenda la medición en tu calendario, pone arriba del todo las urgencias de asegurar la obra, y te manda un resumen por mensaje antes de que pises el suelo. No para a almorzar, no se pone mala y cuesta una fracción de una persona.

Problema dos — la llamada que sí cogiste, y medio olvidaste

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho «sí, te paso el precio de la pérgola para el jueves» desde el asiento del conductor — y para el siguiente trabajo ya se te fue? No eres un desastre. Estás liado, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que un teléfono es siquiera:

- **Cada llamada queda registrada.** Grabada, transcrita, archivada en el trabajo. Seis semanas después, cuando el cliente dice «pero me dijiste que el aceite para la tarima estaba incluido», puedes comprobar lo que se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** «Presupuesto para el jueves.» «Llamar al almacén por el plazo del ipé.» Extraídas de la conversación — no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen.** El jueves por la mañana: «Le dijiste a Dani que hoy tendría el precio de su pérgola — ¿quieres que lo ponga en marcha?» El seguimiento que tus competidores nunca hacen ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se arranca solo.** La llamada capturó el trabajo, la dirección, el alcance — 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

- ✓ Cada llamada contestada en nombre de tu empresa — también a las seis de la tarde, también el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre la barandilla?».
- ✓ Las promesas aterrizan en algún sitio que te persigue — no una libreta, no tu memoria.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada fluyen al trabajo — no se teclean tres veces.

LA VERSIÓN HAZLO-TÚ-MISMO

Desvía tu número a un servicio de contestación con un guion ajustado — nombre, barrio, qué necesitan, «te llama esta tarde». Y déjate una nota de voz con tus promesas antes de arrancar. Solo con eso ya ganas trabajos.

LA VERSIÓN HECHA-POR-TI

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

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de salir del camino de entrada

Segunda mayor fuga: el presupuesto que sale «esta noche».

Esto es lo que pasa de verdad. Mides la tarima, dices «te lo paso esta noche» — y luego llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los niños, y la medición se hace a las 21:30. O al día siguiente. O el jueves. Mientras, el cliente ya pidió otros dos presupuestos el mismo día que te vio.

La rapidez gana presupuestos

El precio no. La rapidez. El carpintero cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue de pie en el patio gana una barbaridad de veces — incluso siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que el cliente quiere: este tío se lo tiene montado y va a aparecer.

El consejo de antes era «usa plantillas, presupuesta desde el móvil». Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa que **la IA monta la medición. Tú la revisas**. Así se ve en un negocio de reformas real hoy.

- **Tú hablas, ella construye.** Recorre el trabajo, dicta lo que ves — «18 metros cuadrados de tarima de ipé sobre rastreles de pino tratado a 450 de separación, nueve zapatas, un escalón de bajada al césped, barandilla en el lado alto, dos días más materiales» — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Presupuesta con TU historial.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus precios, tus márgenes, tu tarifa por metro lineal y por metro cuadrado. ¿Precios distintos para un contratista al que subcontratas y para un particular puntual? Los mantiene separados.
- **Conoce tus reglas — porque se las enseñaste una vez.** Qué incluye «suministro y montaje» en tus trabajos, lo que va de serie en tus tarimas y pérgolas, tu margen de desperdicio en la madera. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia de un aprendiz, no olvida nunca.
- **Pilla lo que olvidaste.** Un negocio real le metió un informe de trabajo, y el presupuesto de la IA volvió incluyendo el desplazamiento que un presupuestador de pago se había dejado en ese mismo trabajo. No se cansa a las 21:30 y se olvida de la tornillería o del viaje al punto limpio. De eso se trata.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿No estás seguro del precio de hoy de una viga LVL o de un tablero estructural? Consulta al almacén y lo encaja — tú lo corriges si cogió la calidad equivocada, y lo recuerda para siempre.

2–3 días

→ medio día

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 medio día. Ayer hice uno que me habría llevado dos días — lo mandé el mismo día.»* Los precios salieron «prácticamente a la par» con los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

Luego la parte que todos se saltan — **el seguimiento**. Un mensaje, dos días después: *«Solo confirmo que recibiste el precio de la tarima — encantado de explicártelo.»* Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque la mayoría de competidores nunca lo manda. En una tarima o una reforma el cliente se está jugando dinero de verdad, y un empujoncito discreto en el momento justo suele bastar para inclinarlo hacia ti. Con la IA primero, el seguimiento no es un hábito que te fabricas. Es algo que pasa solo.

LO IMPORTANTE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: el mismo día, profesional, con tus propios números, con seguimiento. Un carpintero con una libreta que cumple ese estándar gana a un carpintero con una app que no. La IA solo hace que el estándar no cueste esfuerzo.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la persecución incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora toca cobrar — que para la mayoría de carpinteros es un segundo trabajo sin pagar del que nadie te avisó.

7 días
no 47

La factura media de un oficio se cobra unas seis semanas después de enviarla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría simplemente se olvida, y a ti te da corte insistir. Así que el dinero se queda ahí fuera mientras tú financias un remolque de madera con la tarjeta. En trabajos grandes, eso es tesorería sangrándose de verdad.

Perseguir el cobro es un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda — ni a mandar ese mensajito lamentable de «oye, que sigo esperando la factura».

El sistema que te hace cobrar en una semana

1

Factura en cuanto acabas el trabajo — o certifica la fase

Cada día que esperas es un día más hasta cobrar. Con la IA primero, es una frase desde la furgoneta: «factura la tarima de los Ruiz». Las partidas salen del presupuesto, tus condiciones, su correo. En trabajos grandes, redacta la certificación de la fase que has alcanzado — estructura, cerramiento, acabados — para que certifiques sobre la marcha, no al amargo final.

2

Pon el pago absurdamente fácil

Un enlace de «pagar ahora» se cobra antes que «aquí tienes mi número de cuenta». Quita todos los pasos entre que quieren pagar y que está hecho.

3

Automatiza los recordatorios amables

Un recordatorio amable al día 3, 7 y 14 — automático, para que no lo mandes tú nunca. Luego un extracto mensual, y un aviso a ti solo cuando alguien va de verdad con retraso. Vale miles en tesorería.

4

Sube el tono solo si hace falta

La mayoría paga con el primer o segundo recordatorio. Al rezagado raro le llega un mensaje más firme — pero siempre profesional. Tú sigues siendo el bueno de la película todo el rato.

Y como el dinero es el dinero: este es el único sitio donde mantienes la IA con la correa corta al principio. Ella redacta, tú apruebas, siempre — hasta que la has visto acertar durante un mes y le dices que deje de preguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja de entrada que se lleva sola

Tu bandeja de entrada es donde el dinero se fuga en silencio y el estrés se cuele.

Extractos del almacén, preguntas de clientes, pedidos de material, actualizaciones de tarifas, el contratista reclamando una modificación, los planos y los detalles del ingeniero para el próximo trabajo — todo mezclado con basura, todo llegando mientras estás hasta los codos en una reforma. Un encargado de tienda con el que trabajamos empezó con 24.000 correos atrasados: «*Leía un correo y se me perdía. Ni siquiera era capaz de volver a encontrarlo.*»

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

- **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el porqué — «este es la modificación que el contratista necesita firmada antes del viernes». Los curiosos que no compran se filtran antes de que te cuesten un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — «sí, hacemos tarimas y pérgolas», «vamos llenos hasta fin de mes», «aquí tienes un precio orientativo» — escritas y esperando. Echas un vistazo, ajustas, envías.
- **Respondida a demanda.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: «¿cuál es la última actualización de precios del almacén?» — y encuentra lo más reciente al instante, incluso enlazando un fabricante con el distribuidor que responde bajo 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 productos mal pedidos — me dijo: para, según tus trabajos anteriores seguramente quieres este.*» Pide la calidad equivocada de madera estructural o el tablero que no era y es tu dinero en el contenedor. A otro un proveedor le facturó por error con un 50 % de descuadre — detectado automáticamente antes de pagarlo.

Lo importante no es una bandeja más lista. Es que una buena consulta no vuelva a morir en el fondo de una pila de extractos del almacén.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

Todo negocio de carpintería tiene un jefe de oficina. En la mayoría, eres tú — haciéndolo mal a las diez de la noche, porque no hay nadie más.

+20 trabajos
en una semana

La administrativa de una cuadrilla se cogió una semana de baja. El dueño: «Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y probablemente nos han entrado unos 20 trabajos de más esta semana.» No sobrevivir la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido conectivo: qué hay hoy, en qué obra estás y cuándo, dónde están las fotos de la tarima de los Hernández, dónde está ese detalle del ingeniero, si se pidieron las cerchas, si el electricista está citado para la instalación antes de que cierres los tabiques. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar el coche: los trabajos de hoy en orden, a quién reclamar el cobro, qué está a la espera de material o de una entrega, qué gremios van a qué obra, y lo único que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tu cuadrilla también lo sabe.

Fichas de trabajo que se montan solas

Cada foto, presupuesto, factura y nota de obra se adjunta sola al trabajo correcto — así que cuando el cliente llame dentro de ocho meses por esa misma tarima, todo el historial está ahí, no repartido por el carrete del móvil y tres hilos de mensajes.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae el oficio — los planos y los detalles del ingeniero, la licencia de obra del ayuntamiento y las fechas de inspección, el parte de impermeabilización del solado de la zona húmeda, los certificados de la madera y de los productos — se te recuerda, se guarda en el trabajo y se mantiene donde de verdad puedes encontrarlo cuando el aparejador lo pide. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propia firma como profesional habilitado sobre la obra — solo que deja de perderse.

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

08

CAPÍTULO OCHO

Parece el doble de grande de lo que eres

Un secreto que las grandes empresas cuentan con que no sepas: la mayor parte de «parecer profesional» es presentación — y la presentación hoy es casi gratis.

Un carpintero de una sola furgoneta y una empresa de reformas de cincuenta personas pueden mandar el mismo presupuesto impecable y con marca. El cliente no distingue cuál es cuál — así que el pequeño que se molesta recibe el trato del grande, y puede cobrar como él. La primera impresión es donde se gana o se pierde la objeción del precio.

El volante de las recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- R Retén** — haz todo el trabajo fácil y claro, para que te vuelvan a llamar sin pensárselo dos veces.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo después de pisar la tarima terminada, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan los próximos diez trabajos mientras duermes.
- R Recomienda** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. «¿Conoces a alguien que quiera una tarima o una reforma? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti.»
- R Repite** — la pérgola que dijeron querer el verano que viene; los armarios empotrados del cuarto de invitados — está en la transcripción de la llamada, ¿recuerdas? Un recordatorio en el momento justo convierte un trabajo en tres.

Este motor es oro puro y casi nadie lo pone en marcha — porque significa hacer la cosa aburrida en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace a la perfección y una persona ocupada no hace nunca.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN NADA DE TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada cliente contento antes de recoger la furgoneta, y manda fotos ordenadas de antes y después con cada factura. Una tarima o una reforma quedan de maravilla en foto — aprovéchalo. Al volante le da igual cómo lo hagas girar. Solo necesita que gire.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo anterior funciona. La razón por la que a la mayoría de carpinteros no les funciona es que intentan hacerlo todo a la vez, se agobian en mitad de un trabajo y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

1

Semana 1 — Corta la mayor fuga: el teléfono

Cada llamada contestada, cada llamada registrada, las promesas extraídas solas. Esta empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato, y es la que notarás antes.

2

Semana 2 — Arregla los presupuestos

La IA redacta la medición desde tu dictado y tus precios anteriores; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día, con el seguimiento a los dos días. Verás moverse tu tasa de éxito.

3

Semana 3 — Arregla el cobro

Factura al acabar, certificaciones por fases en los trabajos grandes, pago fácil, recordatorios automáticos — aprobando tú todo lo del dinero hasta que se gane la correa. La semana en que tu saldo del banco empieza a verse distinto.

4

Semana 4 — Cede la trastienda

Bandeja clasificada y redactada, parte de la mañana funcionando, fichas de trabajo montándose solas, reseñas pedidas automáticamente.

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

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le dejas al aprendiz nuevo la furgoneta y la buena sierra el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

Cada borrador de correo, cada factura — «esto es lo que enviaría, ¿vale?». Tú apruebas, corriges, enseñas.

2

Semanas 3–4: pregunta por lo importante

Las respuestas de siempre salen directas; el dinero y los clientes nuevos siguen necesitando tu visto bueno.

3

Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones

La has visto acertar durante semanas. Ahora funciona sola, y a ti te llega 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 carpinteros lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No. Una por semana. Cada una asegura una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Enganchar la IA al proceso de siempre.** Si sigues tecleando cada medición en el mismo software de siempre y le pides a la IA que «ayude», no lo has pillado. Redibuja el proceso (Capítulo 2).
- **Tratarla como un software en vez de como un empleado.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. A esto le enseñas — y mejora cada semana. Los que más le sacan hablan con ella todo el día, como con su mejor mano derecha.
- **Esperar a lo perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás «cuando baje el trabajo». El trabajo nunca baja.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que son ciertas ahora mismo.

- ☐ Se me escapan llamadas a menudo mientras estoy en la obra — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ Este mes he prometido a alguien un presupuesto o una llamada — y se me olvidó hasta que me lo reclamó.
- ☐ Mis presupuestos salen «esta noche» más a menudo que «al momento».
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ☐ He mandado un mensaje incómodo de «sigo esperando la factura» en el último mes.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una tarima del año pasado, tardaría un rato en encontrar los datos.
- ☐ No le pido una reseña a cada cliente contento.
- ☐ Mis planos, licencias y certificados viven en la guantera, un hueco de la furgoneta y tres hilos de mensajes.

0-2

Barco bien llevado. Unos ajustes y a volar.

3-6

Estás perdiendo dinero de verdad en la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la Semana 1.

7+

Colega, 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 mayor marca es tu mayor oportunidad. Empieza por ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual puedes montarlo tú mismo — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que contesta tu teléfono, captura cada promesa, monta tus presupuestos, persigue tus facturas y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu negocio de carpintería esta misma semana — eso es lo que construimos. 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 lo veas antes.
- ✓ Vive en Microsoft Teams y en 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 toma las decisiones de la obra ni firma el trabajo — eso sigues siendo tú y tu responsabilidad como profesional. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.