

THE EVERYTHING · GUÍAS DE CAMPO PARA GREMIOS

El Manual del Hormigonero con IA

Cómo llevar una empresa de hormigón en la era de la IA
— y facturar más que equipos tres veces más grandes.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar una empresa de hormigón en condiciones significaba contratar a alguien para la oficina, pagar a un gestor y aun así sacar la medición de una entrada en la mesa de la cocina después de acostar a los niños.

Hoy, un hormigonero solo con el montaje adecuado cierra más obras, presupuesta más rápido y cobra antes que una empresa de seis furgonetas al otro lado del pueblo — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor hormigonero. Y desde luego no es un tío de ordenadores — uno de los mejores que hemos visto hace dos años presupuestaba entradas con un cuaderno y un lápiz en la furgoneta. Simplemente se dio cuenta de una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, los presupuestos, las mediciones, las facturas, el perseguir, el archivar — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: a pie de obra, y en el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de "50 prompts para copiar". Nada de rollo tecnológico. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos hormigoneros lo dejen justo antes de que encaje. Las historias de aquí son gremios reales y pequeños negocios reales con los que trabajamos — sin nombres, con los números puestos. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de hormigón más apretada y más rentable que ahora mismo, aunque no gastes un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí da por buena una losa, ni certifica que un hormigonado cumpla lo que especificó el ingeniero, ni sustituye el criterio de un hormigonero cualificado. Lleva el *papeleo*. El hormigón — que aguante lo que tiene que aguantar, que el acero, el recubrimiento y la mezcla sean lo que pidió el ingeniero, y la responsabilidad de que esté bien, con la cualificación que el trabajo requiera — 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. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No Vuelvas a Perder una Obra

Todas las llamadas atendidas — y toda promesa capturada, perseguida y ya en marcha.

04 Presupuesta Antes de Salir de la Entrada

La IA saca la medición de tus palabras y tus precios. Tú la revisas y la envías.

05 Cobra Sin la Persecución Incómoda

El dinero en el banco en 7 días, no en 47 — y sin mensajes de vergüenza ajena.

06 La Bandeja Que Se Gestiona Sola

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

07 Tu Jefe de Oficina Digital

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

08 Parece el Doble de Grande

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

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

01

CAPÍTULO UNO

El Nuevo Terreno de Juego

Un cliente de pie sobre una entrada agrietada y hundida no puede saber si eres buen hormigonero. Ahí de pie, no. Te juzga por lo que ve — y ahí es donde la mayoría de hormigoneros pierde calladamente trabajo que tenía ganado.

Cuando alguien decide que por fin toca hacer la entrada, la solera del trastero o el patio del que lleva tres veranos hablando, no llama a un hormigonero. Llama a cinco, de los primeros de Google, y la obra se la lleva el que acierte primero en tres cosas:

1

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

La entrada se la lleva el primer hormigonero que contesta, no el mejor. Que suene hasta el buzón y está perdida antes de que hayas visto la obra.

2

¿Llegó el presupuesto rápido y con buena pinta?

Un presupuesto limpio de la entrada en un día — metros cuadrados, canto, acabado, preparación, todo desglosado — gana a un número garabateado en una tarjeta la semana que viene. Siempre.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Fechas claras, una respuesta directa cuando el tiempo retrasa el hormigonado, sin tener que perseguirte. El fácil de tratar se lleva la solera del trastero y el camino de atrás después del patinillo.

¿Te has fijado en lo que no es ninguna de las tres? Lo buen hormigonero que eres. Nadie te llamó porque tus pendientes van finas y tu acabado sale plano. Las tres son de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día a pie de obra.

Y aquí va lo que nadie te cuenta: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las grandes de obra civil pasan sus licitaciones por ella. Las promotoras de vivienda en serie precian un paquete entero de cimentación en minutos. El aparejador de la promotora comprueba cada línea de tu precio contradictorio contra sus tarifas en cuanto la subes. La pregunta no es si la IA entra en el hormigón — ya está dentro. La pregunta es si trabaja *para* ti o *contra* ti.

¿Lo bueno? Es la primera vez en la historia que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes tienen que montar comités, despliegues y formaciones. Tú lo decides un martes y el viernes estás funcionando. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el hormigonero pequeño, rápido y bien organizado ya puede parecer y rendir como la empresa grande — sin los gastos de la empresa grande.

"Pero yo no soy de ordenadores"

Los gremios 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 tocó un ordenador por primera vez 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 viejo. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y en eso los hormigoneros ya son buenos.

300–1.000 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión y medición para gremios — y encima *te sigue haciendo* teclear a ti y sacarte tú la medición. Un dueño que conocemos pagaba mil euros al mes, algún mes tres mil, por un software que su cuadrilla apenas usaba. Quédate con ese número: todo lo de este manual, o sustituye ese gasto o hace que se gane el sueldo.

Las empresas tres veces más grandes que tú son lentas porque son grandes. Esa es tu puerta. Este manual va de cruzarla.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa en IA Primero

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 vieja forma de trabajar y preguntarte por qué no ha cambiado nada.

Cada proceso de tu negocio se construyó sobre una idea: que cada paso lo tiene que hacer una persona. Alguien coge el teléfono. Alguien saca la medición y teclea el presupuesto. Alguien llama a la planta para pedir la cuba. Alguien archiva los albaranes y el detalle del ingeniero. Todo tu día está montado sobre esa idea — y esa idea acaba de morir.

No automatices tu proceso viejo. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de cabeza, cada uno aprendido de un gremio 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 encargado: dices el resultado y él saca 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 almacén cogiendo el mallazo y los separadores para la losa de los Serrano"* — y el pedido, el gasto y la contabilidad se ordenan solos. Sus palabras: *"Es un mensaje de texto que hace un montón de datos."*

Cambio dos — la IA primero, tú después

Antes: tú haces el trabajo y quizá una herramienta ayuda. Ahora: la IA hace la primera pasada de todo y tú apruebas, retocas o anulas. 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 te bajes de la regla. Un cliente lo describía así: *"Nueve de cada diez está perfecto. Venga — sí, 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 pide permiso para todo, sobre todo para el dinero. Le vas soltando la correa según se la gana — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo para siempre. Con la IA lo corriges una vez. Un hormigonero le dice que un presupuesto estándar de entrada incluye la excavación y la retirada de tierras, el mallazo y los separadores, el encofrado y el corte de las juntas — y responde: *"Me lo apunto para siempre."* Y lo hace. Corrige *"gris normal"* por *"hormigón lavado"* para un cliente concreto y no vuelve a equivocarse. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y se sabe tus reglas — porque se lo enseñaste una vez.

El ejercicio de reimaginar

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

INTERACCIÓN	A LA VIEJA USANZA	IA PRIMERO
Un cliente llama para que le precies una entrada	Buzón de voz. Obra perdida con el que contestó.	Atendida, capturada, visita agendada — presupuesto redactado antes de desayunar.
La planta confirma la hora de descarga equivocada	Lo lees a las nueve de la noche, o nunca. La cuadrilla parada a las 7 esperando una cuba pedida para las 11.	Contrastado con la obra en cuanto entra — "te la han puesto a las 11, tú la pediste a las 7". Arreglado antes de que la cuadrilla salga de casa.
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 hormigón sube en tres de tus mezclas".
Se acaba la obra	Factura "esta noche". La reseña no se pide nunca.	Factura enviada desde la furgoneta. Reseña pedida mientras están encantados. Siguiendo obra marcada.

Cada capítulo de aquí en adelante es este ejercicio aplicado a una parte de tu negocio. No te conviertes en oficinista. Te conviertes en el dueño de un negocio que funciona solo alrededor de ti.

03

CAPÍTULO TRES

No Vuelvas a Perder una Obra

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

Los hormigoneros sois de traca con esto, y lo sabes. Durante un hormigonado no puedes coger el teléfono, físicamente. Estás con la regla, o con el fratás viendo cómo tira, guantes puestos, botas dentro, y el hormigón no espera a que atiendas una llamada. El teléfono está en la furgoneta. Suena hasta que se corta. Ese que llamaba — una entrada, la solera de un trastero, un patio, una losa de cimentación entera con dinero de verdad — llama al siguiente hormigonero de la lista. Se fue.

17 obras
al año, se van

Pongamos que pierdes cuatro llamadas por semana. La mayoría no son clientes — es la planta, los de la bomba, el de la excavadora, un proveedor detrás de un albarán. Así que pongamos **una a la semana** que de verdad es alguien que quiere hormigón: unas 50 peticiones reales al año. Las entradas se comparan a muerte por el precio, así que pongamos que solo cierras una de cada tres. Son **unas 17 obras al año** que se marchan derechas al que cogió el teléfono. Nunca lo notas, porque nunca supiste que sonó. (Es un ejemplo — pero echa tus números y escuece.)

Y lo que remata: el cliente que te llama no deja mensaje. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde las obras van a morir.** El arreglo viejo era "coge más llamadas". El arreglo IA primero es más grande — porque una llamada son en realidad dos problemas, y casi todos los hormigoneros solo piensan en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás metido hasta las rodillas en un hormigonado, encofrando la solera de un trastero o remolcando el bobcat a casa. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu empresa, 24/7, suena normal al teléfono, saca los datos de la obra — *qué* (entrada, solera de trastero, camino, patio, losa de cimentación), *dónde*, *cuánto*, qué acabado quieren y si la cuba puede llegar —, mete la visita en tu calendario, sube arriba las urgentes y te manda un resumen antes de que hayas lavado las herramientas. No se va al almuerzo, 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 *"que sí, hombre, el jueves te paso el precio de la entrada"* desde el asiento del conductor — y en la siguiente obra ya se había ido? No eres un desastre. Estás liado, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que es un teléfono:

- **Toda llamada queda capturada.** Grabada, transcrita, archivada en la obra. Seis semanas después, cuando el cliente diga "pero si dijiste que el sellado iba incluido", puedes mirar qué se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** "Presupuesto el jueves." "Llamar a la planta por la mezcla del viernes." "Pedir la bomba para la losa de atrás." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen a ti.** Jueves por la mañana: "Le dijiste a Javi que hoy tendría el precio de su entrada — ¿lo movemos?" El seguimiento que tu competencia no manda nunca ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se arranca solo.** La llamada capturó la obra, la dirección, los metros, el acabado — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista: es un borrador esperándote cuando pares.

Qué exigir — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Todas las llamadas atendidas en nombre de tu empresa — a las seis de la tarde y los sábados también.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos del hormigón lavado?".
- ✓ Las promesas caen en algo que te persigue — no en una libreta, no en tu memoria.
- ✓ Los datos de la obra pasan de la llamada a la obra — no se teclean tres veces.

EL SISTEMA CASERO

Desvía tu número a un servicio de atención de llamadas con un guion apretado — nombre, zona, qué quieren hormigonar, metros aproximados, "te llama esta tarde". Y deja las promesas en un audio antes de arrancar. Solo con eso ya ganas obras.

EL SISTEMA HECHO

Un sistema de teléfono con IA todo en uno (del tipo 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 Salir de la Entrada

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

Lo que pasa de verdad es esto. Ves la obra, paseas la entrada, dices "esta noche te lo paso" — y luego llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los niños, y la medición se hace a las nueve y media de la noche. O mañana. O el jueves. Mientras tanto el cliente ya tiene otros dos presupuestos del mismo día que te vio.

Rapidez

gana presupuestos

No el precio. La rapidez. El hormigonero cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue de pie en el porche gana una barbaridad de veces — hasta siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que el cliente quiere: este tío lo tiene todo controlado y va a aparecer el día que dijo.

El consejo viejo era "usa plantillas, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar con IA primero significa que **la IA saca la medición. Tú la revisas**. Así se ve esto hoy en una empresa de hormigón de verdad.

- **Tú hablas, ella construye.** Recorre la obra, dicta lo que ves — *"noventa metros cuadrados de entrada, diez de canto, mallazo sobre separadores, acabado de hormigón lavado, unos treinta de zavorra para subirlo hasta la puerta, no entra la cuba por el lateral así que va con bomba, cruza la zona de maniobra, dos días"* — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Precia con TU histórico.** Dale tus presupuestos pasados y aprende tus precios — tu precio por metro cuadrado según canto y acabado, tu preparación, tus márgenes. ¿Precios distintos para una constructora a la que subcontratas y para un particular suelto? Los mantiene separados.
- **Se sabe tus reglas — porque se las enseñaste una vez.** Qué incluye "suministro y puesta en obra" en tus obras, cuándo el acceso obliga a bomba y qué cobras por ella, tu partida de relleno. Enséñale como a un aprendiz de primer año; a diferencia de un aprendiz de primer año, no olvida nunca.
- **Pilla lo que se te olvidó.** Un gremio real le metió un parte de obra y el presupuesto de la IA volvió incluyendo el desplazamiento que un medidor pagado se había dejado en esa misma obra. No se cansa a las nueve y media de la noche ni se olvida del alquiler de la bomba o de la retirada de tierras. De eso va.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿No sabes a cómo está hoy una mezcla o un día de bomba? Lo mira en el proveedor y lo mete — tú lo corriges si cogió la resistencia equivocada, y se acuerda para siempre.

2–3 días

→ media jornada

Un gremio con el que trabajamos — el dueño tiene 26 años a pie de obra y apenas toca un ordenador: *"Presupuestos que me llevaban dos o tres días, mi IA los hace en media jornada. 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 entrada — si quieres te lo explico."* Ese mensaje solo gana más obras que bajar el precio, porque casi ningún competidor lo manda. En una entrada o una solera el cliente está sopesando dinero de verdad contra otros dos números, y un empujoncito discreto en el momento justo suele ser lo único que hace falta para inclinarlo hacia ti. Con IA primero, el seguimiento no es una costumbre que construyes. Es algo que simplemente pasa.

LO IMPORTANTE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: mismo día, profesional, valorado con tus propios números, con seguimiento. Un hormigonero con una libreta que da ese estándar gana a un hormigonero con una app que no lo da. La IA solo hace que el estándar no cueste nada.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra Sin la Persecución Incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora toca sacar el dinero — que para la mayoría de hormigoneros es un segundo trabajo sin pagar del que nadie les avisó.

7 días
no 47

La factura media de un gremio 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 cosa insistir. Así que el dinero se queda ahí fuera mientras la factura de la planta por cuarenta metros de hormigón ya te ha entrado en la cuenta. En obras grandes, eso es caja de verdad desangrándose.

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 "oye, solo por lo de la factura".

El sistema que te hace cobrar en una semana

1

Factura en cuanto acaba la obra — o cobra la fase

Cada día que esperas es un día más hasta cobrar. Con IA primero es una frase desde la furgoneta: "factura la entrada de los Ruiz". Las partidas salen del presupuesto, tus condiciones, su correo. En obras grandes redacta el cobro de la fase que llevas — preparado y acero puesto, hormigonado, acabado — para que vayas cobrando según avanzas, no al amargo final.

2

Hazles 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 está hecho.

3

Automatiza los toques amables

Un recordatorio amistoso al día 3, al 7 y al 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

Casi todos pagan al primer o segundo toque. El raro que se resiste recibe un mensaje más firme — y aun así profesional. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

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

06

CAPÍTULO SEIS

La Bandeja Que Se Gestiona Sola

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

Extractos de la planta, albaranes de amasada, facturas del alquiler de la bomba, preguntas de clientes, actualizaciones de tarifas, la constructora detrás de una fecha de hormigonado, el detalle del ingeniero para la próxima obra — todo mezclado con basura, todo llegando mientras estás con el frías y no puedes parar. Un jefe de tienda con el que trabajamos empezó con 24.000 correos atrasados: "Leía un correo y se perdía. Ni siquiera era capaz de volver a encontrarlo."

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

- **Triada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el porqué — "este es el detalle de la losa corregido que la constructora necesita que precies antes del viernes". Los que van a mirar se filtran antes de costarte un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos hormigón lavado", "vamos llenos hasta fin de mes", "aquí va un precio orientativo por metro cuadrado" — escritas y esperando. Miras, retocas, envías.
- **Respondida cuando la necesitas.** Ese mismo jefe ahora solo pregunta: "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y lo encuentra al instante, incluso enlazando un fabricante con el distribuidor que responde con otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — TE VIGILA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: "Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo: oye, por tus obras anteriores seguramente quieres este." Pide la mezcla equivocada o el mallazo equivocado y no te enteras hasta que está en el suelo — y de ahí no lo sacas. A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de desviación — marcado automáticamente antes de pagarlo. Vale la pena contrastar cada albarán con lo que hormigonaste de verdad.

Lo importante no es una bandeja más lista. Es que una petición seria no vuelva a morir en el fondo de un montón de extractos de la planta.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu Jefe de Oficina Digital

Toda empresa de hormigón tiene un jefe de oficina. En casi todas, eres tú — haciéndolo mal a las diez de la noche, porque no hay nadie más.

+20 obras
en una semana

A un gremio se le fue de baja la administrativa. El dueño: "Llevamos una semana sin ella en la oficina y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y habrán entrado unas 20 obras 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 qué obra estás y a qué hora, si la cuba está pedida y para cuándo, si la bomba está confirmada, si bajó el acero, dónde están las fotos de la losa de los Serrano, dónde está ese detalle del ingeniero. Y cuando cambia la previsión y el hormigonado del jueves hay que moverlo — no es una llamada, son tres: la planta, la bomba y la cuadrilla. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: el hormigonado de hoy y a qué hora llega la cuba, si la bomba está confirmada, quién está en qué obra, qué está esperando preparación, a quién perseguir para cobrar, y la única cosa que te va a morder si se te olvida — incluida una mirada a la previsión contra lo que tienes pedido. Dos minutos con un café — y tu cuadrilla también lo sabe.

Expedientes de obra que se hacen solos

Cada foto, presupuesto, factura y nota de obra se engancha sola a la obra que toca — así que cuando el cliente llame a los ocho meses por esa misma entrada, tienes todo el historial. Incluidas las fotos del acero y los separadores antes de que el hormigón los tapara, que es la única prueba que vas a tener nunca.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae el oficio — el detalle de la losa del ingeniero, el estudio geotécnico, los albaranes de amasada, los certificados del mallazo y del acero, la inspección antes del hormigonado, las fotos de la preparación — se te pide, se captura en la obra y se guarda donde lo puedas encontrar de verdad cuando alguien pregunte dieciocho meses después. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propio criterio cualificado sobre si esa losa está hecha según lo que especificó el ingeniero — solo evitado que se pierda.

Si no está en el sistema, no existe — tu cabeza puede con el hormigonado, no con el papeleo.

08

CAPÍTULO OCHO

Parece el Doble de Grande

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

Un hormigonero de una furgoneta y una empresa de cincuenta personas pueden mandar el mismo presupuesto 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 una entrada, donde te comparan contra otros dos números, eso es el partido entero.

El volante de recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- R Retén** — haz que toda la obra sea fácil y clara, para que te repitan sin pensarlo dos veces.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento más feliz, justo cuando cae el encofrado y ven el acabado, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan las siguientes diez obras mientras duermes.
- R Recomienda** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. "¿Conoces a alguien más que quiera una entrada o una solera de trastero? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti."
- R Revende** — el camino del lateral que dijeron que querían el año que viene; el patio de atrás — 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 hace funcionar — porque significa hacer lo aburrido en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace perfecto y una persona liada no hace nunca.

EMPIEZA HOY — HASTA CON CERO TECNOLOGÍA

Pide la reseña a todo cliente contento antes de recoger la furgoneta, y manda fotos limpias de antes y después con cada factura. Una entrada vieja, agrietada y llena de hierbas al lado de un hormigón lavado recién hecho sale de foto que da gusto — aprovéchalo. Al volante le da igual cómo se gire. Solo hay que girarlo.

09

CAPÍTULO NUEVE

El Cambio en 30 Días

Todo lo de arriba funciona. La razón por la que casi ningún hormigonero lo pone en marcha es que intenta hacerlo todo de golpe, se ahoga a mitad de obra y vuelve a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

1

Semana 1 — Tapa la mayor fuga: el teléfono

Todas las llamadas atendidas, todas capturadas, las promesas sacadas solas. Esta ya empieza a pagar el ejercicio entero desde el primer día, y es la que vas a notar antes — porque no puedes coger un teléfono durante un hormigonado, y nunca podrás.

2

Semana 2 — Arregla el presupuestar

La IA saca la medición de tu dictado y de tus precios pasados; tú la corriges — y cada corrección es una lección que guarda. Presupuestos el mismo día, con el seguimiento a los dos días. Mira cómo se te mueve el ratio de cierre.

3

Semana 3 — Arregla el cobrar

Factura al acabar, cobros por fases en las losas grandes, pago fácil, recordatorios automáticos — con tú aprobando todo lo de dinero hasta que se haya ganado la correa. La semana en la que tu saldo empieza a tener otra cara.

4

Semana 4 — Suelta la trastienda

Bandeja triada y redactada, parte de la mañana funcionando, expedientes de obra haciéndose 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. En tres es donde llega el momento "la madre que me parió" — porque ahí es cuando las piezas empiezan a hablar entre ellas. La llamada se convierte en presupuesto. El presupuesto en factura. La factura en reseña. Ahí deja de ser una herramienta y empieza a ser un sistema.

El dial de confianza — cómo soltar sin perder el sueño

A un aprendiz de primer año no le das la llana en el borde de una losa fresca el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

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

2

Semanas 3–4: pregunta por lo importante

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

3

Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones

Llevas semanas viéndola acertar. 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 hormigoneros lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No. Una por semana. Cada una guarda una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegarle IA al proceso viejo.** Si sigues tecleando cada medición en el mismo software de siempre y pidiéndole a la IA que "ayude", te has perdido el punto. 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 gremios que más le 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 baje el trabajo". El trabajo nunca baja.



ANTES DE QUE SUELTES ESTO

La Auditoría de Fugas en 2 Minutos

Sé sincero. Marca las que son verdad ahora mismo.

- ☐ Pierdo llamadas a menudo mientras estoy a pie de obra — y no sé cuántas obras me ha costado.
- ☐ Este mes le he prometido a alguien un presupuesto o una llamada — y se me ha olvidado hasta que me ha perseguido.
- ☐ Mis presupuestos salen "esta noche" más veces que "en el momento".
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse, mientras la planta ya me ha facturado a mí.
- ☐ He mandado un mensaje incómodo de "oye, lo de la factura" en el último mes.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una entrada del año pasado, me costaría un rato encontrar los datos.
- ☐ No le pido la reseña a todo cliente contento.
- ☐ Los detalles de mi ingeniero, los albaranes y las fotos de la preparación viven en una guantera, en la consola de la furgoneta y en tres hilos de mensajes.

0-2

Barco apretado. Cuatro retoques y vuelas.

3-6

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

7+

Tío, 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 lo puedes montar tú — y deberías, si tienes tiempo y paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que coge tu teléfono, captura cada promesa, construye tus presupuestos, persigue tus facturas y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu empresa de hormigón 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 en tus propias obras en the-everything-app.com — sin tarjeta para echar un vistazo.

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no decide si una losa cumple lo que especificó el ingeniero ni da por buena la obra — eso sigue siendo cosa tuya y de tu cualificación. Lo que sí arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.