

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

El Manual del Demoledor con IA

Cómo llevar un negocio de demolición en la era de la IA

— y vuélvete el demoledor al que los constructores le confían la obra.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN RELLENO · LIBRE PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Léelo primero

Hace diez años, llevar un buen negocio de demolición era alguien al teléfono, un gestor, y aun así calcular el alcance, el vertido y los materiales peligrosos en un papel dentro del camión entre obra y obra.

Hoy, un pequeño demoledor con el montaje adecuado responde cada llamada del constructor en cuanto entra, presupuesta el trabajo entero recto — el corte de suministros, los materiales peligrosos, el derribo, el vertedero, la entrega limpia — y convierte a un puñado de constructores y promotores en una cartera de derribos que repiten, mientras una empresa más grande al otro lado de la ciudad sigue devolviendo mensajes del buzón. Y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor en la obra. Y desde luego no es un experto en ordenadores — a uno de los mejores que hemos visto lo pillamos calculando derribos en una libreta sobre el asiento del copiloto hace dos años. Solo entendió una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio** — las consultas, los seguimientos, los presupuestos honestos con el alcance separado, las citas de corte de suministros, los registros de retirada de materiales peligrosos, los tickets del vertedero, las fotos de la entrega — ya puede hacerse sola. Así que puso su energía donde están el dinero y el riesgo: en la obra, llevando un trabajo seguro, y en volverse el demoledor al que unos pocos buenos constructores le confían despejar un solar y devolverlo limpio.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de «50 fórmulas para copiar». Nada de rollos tecnológicos. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos demoledores lo dejen antes de que arranque. Léelo de principio a fin y llevarás un negocio de demolición más ordenado, más seguro y más rentable que ahora, aunque no gastes ni un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE LO QUE SIGUE SIENDO TUYO

Nada de esto decide cómo se derriba una estructura, analiza o retira un peligro, ni sustituye a los profesionales autorizados que lo manejan — y nunca sustituye tu ojo en la obra, tu competencia, ni las normas con las que trabajas. Se ocupa del papeleo. Si un edificio contiene amianto u otro material peligroso, y lo que hace falta para dejarlo seguro, es una decisión para un análisis cualificado y una retirada autorizada, nunca una cifra que un ordenador inventa; cómo se baja una estructura de forma segura, y cómo se protege a los vecinos y a la propiedad colindante, es tu juicio y el de tu cuadrilla; y la seguridad del trabajo — los suministros cortados, el peligro retirado por los profesionales autorizados, el solar entregado seguro — la marcan las normas y sigue contigo. Todo eso sigue siendo tuyo, de principio a fin.

Lo que hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga un constructor — y por qué responder primero gana la obra antes de pisarla.

02 Piensa primero en la IA

Deja de pegar la IA a los viejos hábitos. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No vuelvas a perder un trabajo

Responde primero al constructor, agenda la visita, y vuélvete el de cabecera al que llama para cada derribo.

04 Presupuesta el trabajo entero recto — con los materiales peligrosos incluidos

El precio por alcance, el peligro oculto cotizado con honestidad, y por qué un precio firme por teléfono es la señal de alarma.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Señal, hitos y la conversación de la modificación tenida antes del trabajo, no soltada después.

06 La bandeja que se gestiona sola

Ordenada, redactada y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta al volante.

07 Tu jefe de oficina digital

El parte de la mañana, los expedientes, y los registros de materiales peligrosos y de entrega que se montan solos.

08 Parece el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, la prueba de seguridad, y la rueda de derribo-y-reconstrucción y recomendación.

09 El cambio en 30 días

Una semana cada vez, el dial de confianza, y usar la capacidad reservada — nunca un falso «solo hoy».



La auditoría de fugas en 2 minutos

Encuentra exactamente por dónde pierdes constructores — y qué arreglar primero.

01

CHAPTER ONE

El nuevo terreno de juego

Un constructor que llama por ahí buscando presupuesto de derribo no ve tu maquinaria ni mira trabajar a tu cuadrilla. Te juzga por lo que alcanza — y ahí es donde la mayoría de demoledores pierden en silencio a los mejores constructores del año.

Tu cliente suele ser un constructor o promotor con el reloj de un derribo-y-reconstrucción corriendo, o un propietario que despeja un solar para edificar — alguien que necesita el solar despejado de forma segura, legal y a tiempo para que su obra pueda arrancar. Y esto es lo que hace tan caro perder la llamada: llama porque su programa no puede empezar hasta que la vieja estructura desaparezca. El trabajo va para quien acierta en tres cosas primero:

- 1 **¿Cogiste — y diste una orientación recta?** El primer demoledor que descuelga y habla del trabajo se lleva la visita de obra. Déjalo sonar mientras manejas una máquina y llama a la siguiente cuadrilla — y puede llevarse toda su cartera de derribos con él.
- 2 **¿Apareces cuando dices, y es seguro y legal?** Un constructor necesita el solar despejado en plazo, con los materiales peligrosos retirados por los profesionales autorizados y los vecinos protegidos. Fiable y seguro le gana a barato e imprudente siempre — porque un derribo chapucero es su problema también.
- 3 **¿Eres recto con lo que incluye el precio?** El corte de suministros, el análisis y la retirada del peligro, el derribo, el vertido, la entrega limpia — nombrados por delante. Una cifra barata que se calla los materiales peligrosos y los suelta a mitad de obra pierde al constructor para siempre.

¿Ves lo que no es ninguna de esas cosas? Ser el número más barato del teléfono. Las tres van de estar localizable, ser de fiar y ser recto — justo lo que es fácil dejar caer al final de un día en la obra. Y la competencia ya funciona con IA. La pregunta no es si la IA entra en la demolición — es si trabaja para ti o contra ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes empresas que se comen el sector van con comités, despliegues y cursos. Tú puedes decidirlo un martes y estar respondiendo el primero el viernes. El terreno acaba de darse la vuelta: el demoledor pequeño y de fiar ya puede parecer y rendir como la marca nacional — sin los gastos generales, y sin que un constructor tope nunca con un buzón de voz cuando necesita despejar un solar para arrancar.

«Pero yo no soy de ordenadores»

Tampoco lo son los que mejor lo hacen. Uno de los que más rápido lo ha adoptado es un dueño con 26 años de oficio que solo cogió un ordenador hace tres años. 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. Saber decir lo que quieres es el nuevo requisito — y los demoledores, que cada día guían a un constructor por el alcance, los materiales peligrosos y el acceso, ya son buenos en eso.

200–800
€
+ al mes

Lo que suele cobrar el software de gestión de trabajos — y aun así te hace teclear y perseguir a ti. Un dueño pagaba mil euros al mes por herramientas que su equipo apenas usaba. Todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que se gane el sueldo.

Las empresas tres veces tu tamaño son lentas porque son grandes. Esa es tu oportunidad. Este manual va de cruzarla.

02

CHAPTER TWO

Piensa primero en la IA

Antes de tocar una sola herramienta, hay que arreglar cómo piensas sobre esto — porque el mayor error no es comprar el software equivocado. Es pegar la IA a tu vieja forma de trabajar y extrañarte de que nada cambie.

Cada proceso de tu negocio se montó sobre una idea: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien coge la llamada del constructor. Alguien saca el alcance, el vertido y los materiales peligrosos. Alguien lleva la cuenta de las citas de corte de suministros, los certificados de retirada, los tickets del vertedero. Todo tu día está montado sobre esa idea — y esa idea acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. Redibújalo — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar «qué botones pulso». Ahora le hablas a tu negocio como a un buen encargado: dices el resultado y él saca los pasos. Un dueño repone consumibles con un mensaje desde el mostrador del distribuidor — «cojo material para el derribo de los Núñez» — y el pedido, el gasto y las cuentas se ordenan solos.

Cambio dos — la IA primero, tú después

La IA da el primer pase de todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto con el alcance separado está redactado antes de que te sientes. Un cliente lo describió así: **«Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo das a — sí, envía.»** Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no cuarenta minutos de teclear.

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo para siempre. Con la IA, lo corriges una vez. Dile que un presupuesto estándar siempre nombra el corte de suministros, el análisis y la retirada del peligro, el derribo, el vertido y la entrega limpia — y que nunca das una cifra firme en un trabajo con materiales peligrosos sin verlo — y responde: **«Lo recordaré a partir de ahora.»** 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?»

INTERACCIÓN	A LA ANTIGUA	CON LA IA PRIMERO
Un constructor llama mientras manejas una máquina	Buzón de voz. Llama al siguiente demoledor.	Atendido y cualificado, visita agendada — una cifra recta con el alcance separado redactada para la mañana.
Aparece un material peligroso que no se veía en la visita	Llamada incómoda a mitad de obra, el constructor se siente emboscado.	Marcado en cuanto se encuentra, avisado el constructor de lo que cuesta la retirada autorizada antes de seguir.
Llega una nueva tarifa del distribuidor o del vertedero	Enterrada bajo 200 correos. Tarifas de vertido viejas en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — «suben las tasas de vertedero, ajusto la línea de vertido».
Un trabajo termina	Fotos de la entrega en el móvil, certificados de retirada en algún sitio de la furgoneta.	Dossier de entrega montado contra el trabajo, el siguiente derribo perseguido al constructor.

Cada capítulo a partir de aquí es solo este ejercicio aplicado a una parte de tu negocio.

03

CHAPTER THREE

No vuelvas a perder un trabajo

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

El trabajo de más valor en demolición no llega como una urgencia. Llega como una llamada de un constructor o promotor cuyo programa de reconstrucción no puede arrancar hasta que la vieja estructura desaparezca — y es perecedero de un modo brutal: quien responde primero se lleva la visita de obra, y quien tarda no tiene segunda oportunidad, porque llama al siguiente demoledor de la lista. La llamada suena en el camión a las cuatro de la tarde mientras manejas una máquina a mitad de desmontaje. Suena sin que la cojas. Ese constructor llama a la siguiente cuadrilla, le agenda la visita, y ahora son ellos los de cabecera. Perdido — y no solo este trabajo, quizá cada derribo que ese constructor tenga después.

El primero

gana la obra

Un constructor llama porque su programa no puede empezar hasta que el solar esté despejado. Una llamada perdida no es una venta aplazada — es el trabajo, y a menudo toda la cartera de derribo-y-reconstrucción detrás de ese constructor, servida a quien contestó. Y responder tarde hunde tu posición en las búsquedas, así que te cuesta también el siguiente.

El constructor listo para reservar no deja mensaje en el buzón. Llama a la siguiente cuadrilla. El buzón de voz es donde van a morir las mejores relaciones del año. El arreglo con la IA primero es más grande — porque una consulta son en realidad dos problemas.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Una recepcionista con IA responde en nombre de tu negocio, 24/7, suena tranquila y normal al teléfono, y captura cada detalle — dónde está el solar, qué se derriba, la antigüedad del edificio, el acceso, si los suministros siguen dados — mientras manejas una máquina o duermes. Y hace lo que gana el trabajo: responde primero, siempre, para que seas el demoledor que agenda la visita mientras los demás siguen en el buzón.

Problema dos — la relación que nadie construyó

Un negocio de demolición no se gana en un trabajo — se gana volviéndote el de cabecera de unos pocos buenos constructores y promotores. La mayoría de demoledores presupuesta un trabajo y no piensa más allá. El que responde primero cada vez, aparece cuando dice, lleva un trabajo seguro y devuelve el solar limpio es el que ese constructor llama para el siguiente derribo, y el de después, y a quien pone en contacto con el promotor para el que trabaja.

- ✓ Cada consulta atendida en nombre de tu negocio — incluidas las seis de la tarde, el domingo, y la semana en que todos los constructores del pueblo quieren despejar un solar a la vez.
- ✓ Un registro buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre el alcance y los materiales peligrosos del derribo de los Rossi?»
- ✓ Seguimientos que te mantienen delante de los constructores y promotores que importan — para que, cuando llegue su próximo solar, seas el demoledor al que llaman, no un número que perdieron.
- ✓ Los datos del trabajo de la consulta — solar, antigüedad del edificio, acceso, suministros dados — pasan directos al trabajo, no se teclean tres veces.

El teléfono deja de ser lo que te cuesta los mejores constructores y pasa a ser lo que agenda la visita — y te mantiene como el de cabecera al que llaman para cada derribo.

04

CHAPTER FOUR

Presupuesta el trabajo entero recto — con los materiales peligrosos incluidos

La demolición tiene una forma de presupuestar que la mayoría de oficios no: el número del teléfono nunca es el trabajo. Un precio de derribo es un *alcance* — los suministros cortados y asegurados, el material peligroso analizado y retirado por los autorizados, la estructura bajada, el escombros cargado y vertido, y el solar dejado limpio y seguro — y el peligro vive en lo que un presupuesto barato se calla.

Un alcance, no una cifra

y los materiales peligrosos son la señal

Un derribo son cinco cosas, no un precio: el corte de suministros (luz, agua, gas, comunicaciones asegurados), el peligro — amianto u otro material que debe analizar alguien cualificado y retirar los profesionales autorizados *antes* de que la máquina lo toque, el derribo en sí, la retirada y el vertido, y la entrega limpia y segura. El que tira los precios «se olvida» de los materiales peligrosos y del vertido para parecer más barato, y luego suelta una sorpresa peligrosa y cara a mitad de obra. Nombra las cinco, cotiza el peligro con honestidad, y eres el demoledor al que un constructor le confía su solar.

Y esta es la verdad honesta de este oficio: **un precio firme por teléfono, sin ver la obra, es la señal de alarma — no la tranquilidad.** Nadie puede presupuestar un derribo en condiciones sin ver la estructura, los suministros, el acceso y, sobre todo, qué hay en el edificio. La jugada honesta es dar una orientación aproximada, luego agendar una visita de obra — revisar la estructura, los suministros dados, el acceso para máquinas y camiones, y analizar el material peligroso — antes de comprometer una cifra por alcance.

El presupuesto con la IA primero lo pone fácil: la IA *cualifica* el trabajo antes de mover una máquina. Así se ve en un negocio de demolición real hoy.

- ✓ **Hace las preguntas correctas primero.** Desde la consulta, la IA repasa lo que de verdad marca el precio — qué se derriba, la antigüedad del edificio, si los suministros siguen dados, el acceso, el vertido probable — para que agendes la visita con la información en la mano.
- ✓ **Presupuesta desde TU estructura.** Dale tus trabajos pasados y aprende tus precios por alcance y tus costes de vertido — y da una cifra recta y desglosada con los materiales peligrosos como su propia línea, no un número plano que los esconde.
- ✓ **Pilla lo que un presupuesto cansado se deja.** No olvida el corte de suministros, las tasas de vertedero, ni que un edificio antiguo casi seguro necesita analizar el peligro antes de que nadie comprometa un precio.

El peligro oculto

la línea que nunca dejas fuera

Aquí está el asesino de confianza — y el peligro — de este oficio: un operador cotiza un derribo barato, no dice nada del amianto u otro peligro probable en un edificio antiguo, gana por precio, y luego o suelta un gran «extra» a mitad de obra o, mucho peor, corta la esquina. El demoledor honesto lo dice claro por delante: un edificio antiguo hay que analizarlo, y cualquier material peligroso lo tienen que retirar los profesionales autorizados antes de que la máquina lo toque — y eso es un coste real que un presupuesto recto nombra y uno barato esconde. Negarte a cotizar un peligro a ciegas no es que seas difícil. Es la razón misma por la que un buen constructor debería elegirte.

La visita en un trabajo con materiales peligrosos no es fricción — es la venta

Para cualquier estructura antigua, la jugada es dar una orientación aproximada, agendar la visita y analizar el peligro antes de comprometer el número. Bien planteado, eso no es un retraso — le dice a un constructor que no vas a infravalorar su solar y luego volver con la gorra en la mano, ni, peor, cortar una esquina en algo peligroso. «Te doy un orden de magnitud ahora, y un precio firme por alcance cuando haya visto la obra y analizado el material peligroso, para que el número que te dé sea uno sobre el que puedas montar tu propio programa» convierte tu honestidad en la razón de que te eligieran.

Y luego lo que todos se saltan — quedarte delante del constructor. Un mensaje tras un trabajo: «Solar despejado, dossier de entrega y certificados de retirada contigo — ¿cuál es el siguiente?» Ese único hábito gana más derribos repetidos que bajar el precio jamás. Con la IA primero, ese seguimiento no es algo que recuerdas. Es algo que simplemente pasa.

LA CLAVE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: presupuesta el alcance entero recto, cotiza el peligro con honestidad, agenda una visita antes de comprometer un número firme, y devuelve el solar limpio y seguro. Un demoledor con una libreta que cumple ese estándar gana a uno con una app que no. La IA solo hace el estándar sin esfuerzo.

05

CHAPTER FIVE

Cobra sin la persecución incómoda

Has ganado el trabajo. Ahora toca cobrar — y en demolición rara vez es una sola factura. Hay una señal para movilizar, los hitos según avanza el trabajo, y los costes de vertido que cargas por el camino — y un constructor que odia una sorpresa en la factura más que casi nadie.

Señal + hitos

sin modificación por sorpresa

Lo más tranquilizador que puedes hacer por un constructor es ser recto y constante con el dinero: una señal para movilizar, certificaciones según el trabajo cumple sus marcas — suministros cortados, peligro retirado, estructura abajo, solar limpio — y cualquier modificación tenida como una *conversación antes del trabajo*, no soltada después. Un «extra» por sorpresa en la factura de un derribo — sobre todo uno de materiales peligrosos — es justo lo que convierte a un constructor que repite en un trabajo suelto. Facturar de forma constante y previsible no solo es justo — es tu razón más fuerte para que te conserven.

La persecución es un problema de sistema, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda.

- 1 Cobra la señal para movilizar.** Una petición de señal clara cuando el trabajo está reservado y hecha la visita le gana a «aquí están mis datos bancarios» — y compromete al constructor y cubre tus primeros costes.
- 2 Certifica en los hitos.** Certificaciones según avanza el trabajo — suministros cortados, peligro retirado, estructura abajo, solar entregado — para que nadie cargue el trabajo entero a fiado, y el constructor siempre sepa por dónde va el número.
- 3 Ten la conversación de la modificación pronto.** Si aparece algo en obra que no se veía — más material peligroso, una sorpresa en los suministros — el constructor oye lo que cuesta y por qué *antes* de seguir. Una conversación, no una emboscada al facturar.
- 4 Sube el tono solo si hace falta.** La mayoría paga al primer o segundo aviso. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

El dinero es el dinero: este es el único sitio donde al principio llevas la IA en corto. Ella redacta, tú apruebas — hasta que la hayas visto acertar durante un mes.

06

CHAPTER SIX

La bandeja que se gestiona sola

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

Informes de materiales peligrosos, un constructor confirmando una fecha de arranque, una compañía de suministros confirmando un corte, tickets de báscula del vertedero, certificados de retirada, un promotor preguntando si le puedes hacer hueco en su próximo solar — todo mezclado con publicidad, todo llegando mientras manejas una máquina con polvo en el aire. Un dueño empezó con 24.000 correos atrasados: «Leía un correo, se perdía. Ni siquiera lo volvía a encontrar.»

Con la IA primero, la bandeja se convierte en algo ya resuelto para cuando la miras:

- ✓ **Triados.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el porqué — «este es el certificado de retirada del solar de los Rossi, ya puedes arrancar».
- ✓ **Redactados.** Respuestas de rutina — «sí, hacemos el corte de suministros», «podemos empezar el jueves una vez retirado el peligro» — escritas y esperando. Miras, ajustas, envías.
- ✓ **Respondidos al momento.** «¿En cuánto presupuestamos el derribo de los Rossi, y volvió el análisis del material peligroso?» — y lo encuentra al instante.

LO QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: «Ya me ha ahorrado miles en material mal pedido — me dijo: oye, por tus trabajos pasados seguramente quieres este otro.» A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de diferencia — marcado automáticamente antes de pagarlo.

07

CHAPTER SEVEN

Tu jefe de oficina digital

Todo negocio de demolición tiene un jefe de oficina. Normalmente eres tú, haciéndolo mal a las diez de la noche.

Una semana

sin oficina

La persona de administración de un negocio se fue una semana de baja. El dueño: «Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo.» Acabó siendo una de sus mejores semanas — no sobrevivir a la semana, una de las mejores — porque los seguimientos y las persecuciones no pararon cuando ella paró.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: las visitas y arranques de hoy en orden, qué solares esperan un certificado de retirada antes de poder empezar, qué corte de suministros aguardas, qué constructor debe recibir seguimiento hoy, a quién perseguir por una certificación, y el aviso a un vecino o el registro de retirada que te morderá si lo olvidas. Dos minutos con un café — y tu encargado también lo sabe.

Expedientes que se montan solos

Cada foto, presupuesto, informe de materiales peligrosos y ticket se archiva solo en el trabajo correcto — así, cuando el constructor llame dentro de tres meses por su siguiente solar, tienes todo el historial. La consulta, el alcance, las confirmaciones de corte de suministros, los certificados de retirada, los tickets de báscula del vertedero, las fotos de la entrega — todo en un sitio.

El papeleo sin el agobio

El registro de retirada del peligro, los tickets de vertido, las fotos y el acta de entrega, los avisos a los vecinos — pedidos, capturados contra el trabajo y guardados donde los encuentras. Nunca inventados por ti, nunca un sustituto de la retirada autorizada ni de tu propia competencia — solo evitados de perderse cuando más importa.

08

CHAPTER EIGHT

Parece el doble de grande de lo que eres

Aquí va un secreto en el que las grandes empresas confían que no sepas: casi todo «parecer profesional» — y «parecer un demoledor al que un constructor puede confiarle un solar» — es presentación, y la presentación ahora es casi gratis.

Un pequeño demoledor y una empresa de cincuenta personas pueden enviar el mismo presupuesto impecable, desglosado y con marca — y mostrar la misma respuesta rápida, los mismos registros de retirada de materiales peligrosos, los mismos dosieres de entrega limpia, y las mismas reseñas de verdad de constructores. En un oficio donde un constructor te confía un trabajo peligroso dentro de su programa, al pequeño que parece de fiar, seguro y organizado se le confía como al grande — y se le conserva.

La rueda de recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- 1 Retén** — responde primero, aparece cuando dices, lleva un trabajo seguro y devuelve el solar limpio, para que seas el demoledor al que ese constructor llama para el siguiente derribo sin ir mirando.
- 2 Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que un constructor está más contento, el día que entregas un solar limpio con los certificados de retirada, automáticamente, con el enlace. Las reseñas y responder rápido suben tu posición — y un constructor que elige demoledor se apoya en ambas.
- 3 Recomienda** — la demolición está al frente de una red de oficios en cada derribo-y-reconstrucción. El constructor que te encontró de fiar y seguro te pone en contacto con su promotor, su siguiente solar, su red. Es una de las redes de recomendación más fuertes de los oficios.
- 4 Revende** — este es todo el juego. Un buen constructor o promotor no es un trabajo, son derribos que repiten: el siguiente solar, y el de después. Está todo en el expediente. Un seguimiento en el momento justo convierte a un constructor en años de trabajo.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada constructor el día que entregas un solar limpio y seguro, y haz siempre la pregunta que abre la escalera — «¿qué tienes en marcha después, y quién más en tus obras necesita despejar un solar?» Un constructor que acaba de verte llevar un trabajo seguro y entregar el solar limpio es lo más receptivo que lo encontrarás jamás.

09

CHAPTER NINE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón de que la mayoría de demoledores no lo hagan funcionar es que lo intentan todo a la vez, se agobian a mitad de trabajo y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

- 1 Semana 1 — Tapa la mayor fuga: la llamada perdida.** Cada consulta atendida y cualificada, una orientación recta dada, la visita agendada. Esto empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato.
- 2 Semana 2 — Arregla los presupuestos.** La IA cualifica el trabajo y da una cifra recta y desglosada con los materiales peligrosos como su propia línea desde tu estructura; tú la corriges — y cada corrección es una lección que guarda. Visita antes de cualquier número firme en un edificio antiguo, seguimiento tras cada trabajo.
- 3 Semana 3 — Arregla el cobro.** La señal para movilizar, certificaciones en los hitos, modificaciones marcadas pronto, recordatorios automáticos — con tú aprobando todo lo de dinero hasta que se gane la correa.
- 4 Semana 4 — Cede la trastienda.** Bandeja triada y redactada, parte de la mañana en marcha, expedientes y registros de materiales peligrosos/entrega montándose solos, reseñas pedidas automáticamente, el siguiente solar perseguido desde la red de constructores.

¿Por qué las cuatro? Porque un solo proceso nunca parece gran cosa. Tres es donde llega el momento «madre mía» — porque es cuando las piezas empiezan a hablar entre sí. La llamada se convierte en la visita. La visita en el trabajo con el alcance cerrado. El trabajo en la entrega limpia, la reseña y el siguiente derribo del mismo constructor.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le das a un operario nuevo las llaves de la excavadora el primer día. Aquí igual:

- 1 **Semanas 1–2: pregunta por todo.** Cada borrador de correo, cada presupuesto — «esto es lo que enviaría, ¿vale?». Apruebas, corriges, enseñas.
- 2 **Semanas 3–4: pregunta por lo importante.** Las respuestas de rutina salen solas; el dinero, los constructores nuevos y todo lo que pesa — alcances, líneas de materiales peligrosos, fechas de arranque — siguen necesitando tu visto bueno.
- 3 **Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones.** Ahora funciona sola, 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.

Los errores que hacen que buenos demoledores lo dejen antes de que arranque

- ✓ **Hacer las cuatro semanas a la vez.** No. Una por semana. Cada una asegura una victoria antes de sumar la siguiente.
- ✓ **Pegar la IA al viejo proceso.** Si sigues tecleando cada trabajo en el mismo software de siempre y pidiéndole a la IA que «ayude», te has perdido la clave. Redibuja el proceso (Capítulo 2).
- ✓ **Echar mano de la urgencia falsa.** Los poco fiables usan «firma hoy». Tú tienes una palanca real — la capacidad reservada: «tengo una cuadrilla en tu solar la semana que lo necesitas despejado» — así que usa esa, honesta, y deja que empuje sola.
- ✓ **Competir por precio recortando el alcance.** En cuanto ganas dejando en silencio los materiales peligrosos o el vertido fuera del número, eres el trabajo suelto peligroso. Un constructor paga por un demoledor que despeja el solar de forma segura, legal y a tiempo — que te confíen el trabajo gana la repetición, no el número más bajo.



ANTES DE SOLTAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

A la mayoría de demoledores no les falta oficio — pierden constructores. Tu dinero no está en ganar a desconocidos con un número barato; está en volverte el de cabecera de unos pocos buenos constructores y promotores, porque una relación son derribos que repiten y recomendaciones por cada oficio de sus obras. Esa es la señal: responde primero, sé de fiar, lleva un trabajo seguro, devuelve un solar limpio. Sé sincero — marca las que son verdad ahora mismo.

- ✓ Suelo tardar en coger las llamadas — y no sé cuántos constructores me ha costado la demora.
- ✓ La llamada de un constructor ha sonado sin que lo supiera, y se fue al siguiente demoledor.
- ✓ He dado un precio firme por teléfono en un trabajo que no había visto — y he cargado con la pérdida.
- ✓ He ganado un trabajo con un número barato que dejaba en silencio los materiales peligrosos o el vertido.
- ✓ He sorprendido a un constructor con un «extra» a mitad de obra que no vio venir.
- ✓ No me quedo delante de los buenos constructores y promotores entre trabajos, así que pierden mi número.
- ✓ Mis certificados de retirada, tickets del vertedero y fotos de entrega viven en la furgoneta, no en un sitio.
- ✓ He fallado una fecha de arranque y he dejado el programa de un constructor esperando sin avisar.
- ✓ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante — un certificado de retirada, un corte de suministros — se entierra.
- ✓ Si un constructor llamara por un derribo pasado, tardaría un rato en encontrar el alcance y los registros.

0–2

Barco bien llevado. Unos retoques y eres el de cabecera de más constructores.

3–6

Se te escapan constructores reales en la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la Semana 1.

7+

Tío, haces el trabajo duro y peligroso y le sirves al constructor a quien contestó primero. Buena noticia: es justo lo más fácil de arreglar ahora.

La mayor palanca no es un número más barato — es responder primero, llevar un trabajo seguro, y convertir a cada constructor en derribos que repiten y recomendaciones por todas sus obras. Tu mayor cruz es tu mayor oportunidad. Empieza ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual lo puedes montar tú mismo — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que responde tu teléfono en cuanto un constructor llama, cualifica el trabajo y agenda la visita, redacta una cifra recta y desglosada con los materiales peligrosos nombrados con honestidad como su propia línea, cobra la señal y certifica en los hitos y marca una modificación antes de que muerda, guarda los registros de retirada del peligro y de entrega, y persigue el siguiente derribo desde los constructores y promotores que ya saben que apareces cuando dices y devuelves el solar limpio — todo en uno, funcionando en tu negocio de demolición esta semana — eso es lo que montamos. Se llama .

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

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

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no decide cómo se derriba una estructura, no analiza ni retira un peligro, ni sustituye a los profesionales autorizados que lo manejan — eso sigue siendo cosa tuya, de tu ojo en la obra y de tu competencia. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.