

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

El Manual del Excavador con IA

Cómo llevar un negocio de movimiento de tierras en la era de la IA

— y vuélvete el excavador con el que los constructores excavan cada obra.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN RELLENO · LIBRE PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Léelo primero

Hace diez años, llevar un buen negocio de movimiento de tierras era alguien al teléfono, un gestor, y aun así calcular la excavación, la retirada de tierras y la reserva para la roca en un papel dentro del camión entre obra y obra.

Hoy, un pequeño excavador con el montaje adecuado responde cada llamada del constructor en cuanto entra, presupuesta el terreno recto — la excavación, los servicios, la retirada de tierras, la roca y el agua que pueda encontrar, el vaciado a nivel — y convierte a un puñado de constructores y promotores en una cartera de excavaciones 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 con la máquina. Y desde luego no es un experto en ordenadores — a uno de los mejores que hemos visto lo pillamos calculando obras 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 y fieles al terreno, la localización de los servicios, los tickets del vertedero, la entrega a nivel — ya puede hacerse sola. Así que puso su energía donde están el dinero y el riesgo: en la obra, llevando una excavación segura, y en volverse el excavador con el que unos pocos buenos constructores excavan una obra y la reciben a nivel.

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 excavadores lo dejen antes de que arranque. Léelo de principio a fin y llevarás un negocio de movimiento de tierras 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 excava una obra, lee el terreno, ni sustituye al maquinista competente que lleva la máquina — y nunca sustituye tu ojo en la obra, tu competencia, ni las normas con las que trabajas. Se ocupa del papeleo. Lo que hay bajo la superficie — la roca, el nivel freático, el suelo, los servicios — es una decisión para una visita de obra en condiciones y, donde lo haya, el estudio geotécnico, nunca una cifra que un ordenador inventa; cómo se mantiene segura una excavación, cómo se localizan los servicios antes de que la cuchara entre en el terreno, y cómo se protege a los vecinos y al terreno de al lado, es tu juicio y el de tu cuadrilla; y la seguridad del trabajo 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 con el que excava cada obra.

04 Presupuesta el terreno recto — con la roca incluida

El precio por alcance, el terreno 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 localización y de nivel 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 recomendación de la cartera de obra.

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 excavación no ve tu maquinaria ni mira trabajar a tu cuadrilla. Te juzga por lo que alcanza — y ahí es donde la mayoría de excavadores pierden en silencio a los mejores constructores del año.

Tu cliente suele ser un constructor o promotor con el reloj de la obra corriendo, o un propietario que excava su parcela — alguien que necesita el terreno excavado, a nivel y bien para que su losa, su cimentación o su obra civil puedan arrancar. Y esto es lo que hace tan caro perder la llamada: llama porque su programa no puede empezar hasta que el terreno esté excavado. El trabajo va para quien acierta en tres cosas primero:

- 1 **¿Cogiste — y diste una orientación recta?** El primer excavador 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 obra con él.
- 2 **¿Apareces cuando dices, y es seguro y bien hecho?** Un constructor necesita el terreno excavado en plazo, con los servicios localizados antes de que la cuchara entre en el terreno, y el suelo a nivel y compactado para el siguiente oficio. Fiable y seguro le gana a barato e imprudente siempre — porque una excavación chapucera o un servicio roto es su problema también.
- 3 **¿Eres recto con el terreno?** La roca, el agua, las tierras, la compactación — nombrados por delante. Una cifra barata que da por hecho un terreno fácil y suelta una modificación por roca a mitad de excavación 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 el movimiento de tierras — 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 excavador 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 el terreno excavado 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 excavadores, que cada día guían a un constructor por el terreno, el acceso y las tierras, 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 la excavación, la retirada de tierras y la reserva para la roca. Alguien lleva la cuenta de las localizaciones de servicios, los tickets del vertedero, la entrega a nivel. 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 la excavación 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 fiel al terreno 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 la excavación, la localización de los servicios, la retirada de tierras, la reserva para la roca y el agua y el vaciado a nivel — y que nunca das una cifra firme sobre un terreno que no has visto — 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 excavador.	Atendido y cualificado, visita agendada — una cifra recta y fiel al terreno redactada para la mañana.
La cuchara encuentra roca que no era evidente	Llamada incómoda a mitad de excavación, el constructor se siente emboscado.	Marcada en cuanto se toca, avisado el constructor de lo que cuesta romper la roca antes de seguir.
Llega una nueva tarifa del vertedero o del combustible	Enterrada bajo 200 correos. Tarifas de retirada viejas en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — «suben las tasas de vertedero, ajusto la línea de retirada».
Un trabajo termina	Registros de nivel y localización en el móvil, tickets en la furgoneta.	Dossier de entrega montado contra el trabajo, la siguiente excavación perseguida 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 el movimiento de tierras no llega como una urgencia. Llega como una llamada de un constructor o promotor cuyo programa de obra no puede arrancar hasta que el terreno esté excavado — 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 excavador de la lista. La llamada suena en el camión a las cuatro de la tarde mientras manejas una máquina a mitad de excavación. 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 excavación que ese constructor tenga después.

El primero

gana la obra

Un constructor llama porque su programa no puede empezar hasta que el terreno esté excavado. Una llamada perdida no es una venta aplazada — es el trabajo, y a menudo toda la cartera de obra 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 terreno, qué se excava, el acceso para las máquinas, si hay probable roca o un estudio geotécnico, cuánta tierra sale — mientras manejas una máquina o duermes. Y hace lo que gana el trabajo: responde primero, siempre, para que seas el excavador que agenda la visita mientras los demás siguen en el buzón.

Problema dos — la relación que nadie construyó

Un negocio de movimiento de tierras no se gana en un trabajo — se gana volviéndote el de cabecera de unos pocos buenos constructores y promotores. La mayoría de excavadores presupuesta un trabajo y no piensa más allá. El que responde primero cada vez, aparece cuando dice, lleva una excavación segura y entrega el terreno a nivel es el que ese constructor llama para la siguiente obra, y la 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 excavar a la vez.
- ✓ Un registro buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre el terreno y las tierras de la excavación de los Rossi?»
- ✓ Seguimientos que te mantienen delante de los constructores y promotores que importan — para que, cuando llegue su próxima obra, seas el excavador al que llaman, no un número que perdieron.
- ✓ Los datos del trabajo de la consulta — obra, qué se excava, acceso, roca probable — 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 con el que excavan cada obra.

04

CHAPTER FOUR

Presupuesta el terreno recto — con la roca incluida

El movimiento de tierras tiene una forma de presupuestar que la mayoría de oficios no: el número del teléfono nunca es el trabajo. Un precio de excavación es un *alcance* — el replanteo, la excavación, los servicios localizados, las tierras retiradas, la roca y el agua si están, y el suelo excavado a nivel y compactado — y el peligro vive en la parte del terreno que no puedes ver.

El terreno, no una cifra

y la roca es la señal

Un trabajo de excavación es un alcance, no un precio: el replanteo a cotas, la excavación en sí, la localización de los servicios antes de que la cuchara entre en el terreno, la retirada y el vertido de las tierras, la roca o el agua si topas con ellas, y el suelo excavado y compactado, bien para la losa. El que tira los precios da por hecho un terreno fácil y «se olvida» de la reserva para la roca, las tierras y la compactación para parecer más barato, y luego suelta una modificación cara en cuanto la cuchara encuentra roca. Cuenta con el terreno, cotízalo con honestidad, y eres el excavador al que un constructor le confía su obra.

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 una excavación en condiciones sin ver la parcela, el acceso y la pendiente, y sin contar con lo que hay probablemente bajo la superficie. La jugada honesta: dar una orientación aproximada, luego agendar una visita de obra — leer el terreno y, donde lo haya, el estudio geotécnico — 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.

- ✓ **Hace las preguntas correctas primero.** Desde la consulta, la IA repasa lo que marca el precio — qué se excava, el acceso, si hay probable roca o un estudio geotécnico, cuánta tierra sale, y el nivel que pide la siguiente fase.
- ✓ **Presupuesta desde TU estructura.** Dale tus trabajos pasados y aprende tus precios y tus costes de retirada — y da una cifra recta y desglosada con la roca y el agua como reservas propias, no un número plano que da por hecho un terreno fácil.
- ✓ **Pilla lo que un presupuesto cansado se deja.** No olvida la localización de los servicios, las tasas de vertedero, ni que una parcela en pendiente o cerca del agua quiere el terreno calculado antes de que nadie comprometa un precio.

El terreno oculto

la línea que nunca dejas fuera

Aquí está el asesino de confianza de este oficio: un operador da por hecho un terreno fácil, deja la reserva para la roca, las tierras y la compactación fuera del número, gana por precio, y luego o suelta un gran «extra» en cuanto la cuchara encuentra roca o agua, o corta la esquina. El excavador honesto lo dice claro por delante: esta parcela podría tener roca o un nivel freático alto, así lo he previsto, y esto es exactamente lo que cambia si topamos con ello — un coste real que un presupuesto recto nombra y uno barato esconde. Negarte a dar por fácil el agujero no es que seas difícil. Es la razón misma por la que un buen constructor debería elegirte.

La visita en una parcela complicada no es fricción — es la venta

Para cualquier parcela en pendiente, cerca del agua, o con terreno desconocido, la jugada es dar una orientación aproximada, agendar la visita y contar con el terreno antes de comprometer el número. Bien planteado, eso no es un retraso — le dice a un constructor que no vas a infravalorar su obra y luego volver con la gorra en la mano en cuanto la cuchara encuentra roca. «Te doy un orden de magnitud ahora, y un precio firme por alcance cuando haya visto la obra y leído el terreno, 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: «Terreno excavado y a nivel, registros de localización y de nivel contigo — ¿cuál es el siguiente?» Ese único hábito gana más excavaciones repetidas 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, cuenta con el terreno con honestidad, localiza los servicios antes de que la cuchara entre en el terreno, y entrega la obra excavada, a nivel y bien. Un excavador 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 el movimiento de tierras rara vez es una sola factura. Hay una señal para movilizar, los hitos según avanza el trabajo, y los costes de retirada y 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 — servicios localizados, excavación gruesa hecha, tierras retiradas, suelo excavado y compactado — y cualquier modificación tenida como una *conversación antes del trabajo*, no soltada después. Un «extra» por sorpresa en la factura de una excavación — sobre todo uno de roca — 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 la llegada de las máquinas.
- 2 **Certifica en los hitos.** Certificaciones según avanza el trabajo — servicios localizados, excavación gruesa hecha, tierras retiradas, suelo a nivel y compactado — 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 la cuchara encuentra roca o agua que no era cotizable desde la superficie, 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.

Estudios geotécnicos, un constructor confirmando una fecha de arranque, un resultado de localización de servicios que vuelve, tickets de báscula del vertedero, una factura de alquiler de máquina, un promotor preguntando si le puedes hacer hueco en su próxima obra — 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 la localización de servicios del solar de los Rossi, ya puedes excavar».
- ✓ **Redactados.** Respuestas de rutina — «sí, retiramos las tierras», «podemos empezar el jueves una vez localizados los servicios» — escritas y esperando. Miras, ajustas, envías.
- ✓ **Respondidos al momento.** «¿En cuánto presupuestamos la excavación de los Rossi, y volvió el estudio geotécnico?» — 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 movimiento de tierras 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 parcelas esperan una localización de servicios antes de poder empezar, qué estudio geotécnico aguardas, qué constructor debe recibir seguimiento hoy, a quién perseguir por una certificación, y la localización, el nivel o el ticket 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, estudio geotécnico y ticket se archiva solo en el trabajo correcto — así, cuando el constructor llame dentro de tres meses por su siguiente obra, tienes todo el historial. La consulta, el terreno, el resultado de la localización, los tickets de báscula del vertedero, los registros de nivel y compactación — todo en un sitio.

El papeleo sin el agobio

El registro de localización, los tickets de vertido, la recepción de nivel y compactación, las notas de excavación segura — pedidos, capturados contra el trabajo y guardados donde los encuentras. Nunca inventados por ti, nunca un sustituto de la localización de los servicios 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 excavador al que un constructor puede confiarle una obra» — es presentación, y la presentación ahora es casi gratis.

Un pequeño excavador 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 localización, los mismos registros de entrega a nivel, y las mismas reseñas de verdad de constructores. En un oficio donde un constructor te confía excavar bien el terreno sobre el que se sostiene toda su obra, 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 una excavación segura y entrega el terreno a nivel, para que seas el excavador al que ese constructor llama para la siguiente obra 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 terreno excavado y a nivel con los registros de localización y de nivel, automáticamente, con el enlace. Las reseñas y responder rápido suben tu posición — y un constructor que elige excavador se apoya en ambas.
- 3 Recomienda** — la excavación es la primera máquina en casi toda obra, así que trabajas junto a constructores, promotores y cada oficio que sigue. El constructor que te encontró de fiar y recto te pone en contacto con su promotor, su siguiente obra, 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 excavaciones que repiten: la siguiente obra, y la de después. Está todo en el expediente. Un seguimiento en el momento justo convierte una relación en años de trabajo.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada constructor el día que entregas un terreno excavado y a nivel, y haz siempre la pregunta que abre la escalera — «¿qué tienes en marcha después, y quién más en tus obras necesita excavar?» Un constructor que acaba de verte llevar una excavación segura y entregar el terreno a nivel 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 excavadores 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 la roca y el agua como reservas propias desde tu estructura; tú la corriges — y cada corrección es una lección que guarda. Visita antes de cualquier número firme en terreno desconocido, 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 localización/nivel montándose solos, reseñas pedidas automáticamente, la siguiente obra perseguida 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 a nivel, la reseña y la siguiente excavación del mismo constructor.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le das a un maquinista 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, reservas para la roca, 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 excavadores 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 máquina en tu obra la semana que la necesitas excavada» — así que usa esa, honesta, y deja que empuje sola.
- ✓ **Competir por precio dando por fácil el terreno.** En cuanto ganas dando por hecho que no hay roca y dejando en silencio las tierras o la compactación fuera del número, eres tú el que suelta la modificación y pierde al constructor. Un constructor paga por un excavador que excava el terreno bien, seguro y a tiempo — que te confíen la obra gana la repetición, no el número más bajo.



ANTES DE SOLTAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

A la mayoría de excavadores no les falta oficio — pierden constructores. Tu dinero está en volverte el de cabecera de unos pocos buenos constructores y promotores, porque una relación son excavaciones que repiten y recomendaciones. Esa es la señal: responde primero, sé de fiar, lleva una excavación segura, entrega un terreno a nivel. 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 excavador.
- ✓ He dado un precio firme por teléfono sobre un terreno que no había visto — y he cargado con la pérdida cuando topamos con roca.
- ✓ He ganado un trabajo con un número barato que daba por hecho un terreno fácil y dejaba las tierras o la compactación de lado.
- ✓ He sorprendido a un constructor con un «extra» a mitad de excavación que no vio venir.
- ✓ No me quedo delante de los buenos constructores y promotores entre trabajos, así que pierden mi número.
- ✓ Mis registros de localización, tickets del vertedero y registros de nivel 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 estudio geotécnico, una localización — se entierra.
- ✓ Si un constructor llamara por una excavación pasada, 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 de oficio 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 una excavación segura, y convertir a cada constructor en excavaciones que repiten y recomendaciones. 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 la roca y el agua honestamente como reservas propias, cobra la señal y certifica en los hitos y marca una modificación antes de que muerda, guarda los registros de localización y de nivel, y persigue la siguiente excavación desde los constructores y promotores que ya saben que aparecen cuando dices y entregas el terreno a nivel — todo en uno, funcionando en tu negocio 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 excava una obra, no lee el terreno, ni sustituye al maquinista competente que lleva la máquina — 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.