

THE EVERYTHING · GUÍAS DE CAMPO PARA EMPRESAS DE OFICIO

El Manual del Pintor con IA

Cómo llevar una empresa de pintura y decoración en la era de la IA — y facturar más que empresas tres veces más grandes.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN HUMO · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar una empresa de pintura en condiciones significaba contratar a alguien para la oficina, pagar a una gestoría y aun así sacar la medición de un piso de cuatro habitaciones en la mesa de la cocina, mucho después de haber lavado las brochas.

Hoy, un pintor autónomo con el sistema bien montado saca más trabajo, presupuesta más rápido y cobra antes que una empresa de doce furgonetas al otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No pinta mejor. Y desde luego no es informático — uno de los mejores que hemos visto presupuestaba repintados a partir de una lista de habitaciones garabateada hace dos años. Simplemente se dio cuenta de una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, los presupuestos, las mediciones, las facturas, la reclamación, el archivo — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: con la brocha en la mano, y con el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de "50 prompts para copiar". Nada de humo tecnológico. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos pintores lo dejen justo antes de que encaje. Las historias que hay aquí son de empresas y autónomos reales con los que trabajamos — sin nombres, con los números intactos. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de pintura más ordenada y más rentable que ahora mismo, aunque no te gastes ni un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí da por buena una obra de pintura, certifica que un soporte está en condiciones o que una vivienda con pintura de plomo se ha tratado con seguridad, ni sustituye el criterio de un pintor profesional. Lleva la *administración*. La pintura — y la responsabilidad sobre la preparación, el sistema de pintado, las escaleras y el andamio — sigue siendo tuya, de principio a fin.

Qué hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga el cliente — y por qué el otro lado ya usa IA.

02 Piensa primero en IA

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

03 No vuelvas a perder un trabajo

Todas las llamadas atendidas — y cada promesa recogida, reclamada y ya en marcha.

04 Presupuesta antes de arrancar la furgoneta

La IA hace la medición a partir de tu visita y tus precios. Tú lo revisas y lo envías.

05 Cobra sin la llamada incómoda

El dinero en el banco en 7 días, no en 47 — y sin mensajes de "oye, lo de la factura...".

06 La bandeja de entrada que se lleva sola

Ordenada, redactada y vigilando tu dinero — incluso léída en voz alta mientras conduces.

07 Tu jefe de oficina digital

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

08 Parece el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, y la rueda de reseñas y recomendaciones que se alimenta sola.

09 El cambio en 30 días

Una semana cada vez, el dial de confianza, y por qué tres procesos ganan a uno.



La auditoría de fugas en 2 minutos

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

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un propietario de pie en un pasillo cansado y desconchado no puede saber si eres buen pintor. Ahí plantado, no. Te juzga por lo que sí puede ver — y ahí es donde la mayoría de los pintores pierde, sin enterarse, trabajos que tenía ganados.

Cuando alguien decide por fin que hay que pintar la casa, no llama a un pintor. Llama a cinco, los primeros de Google, y el trabajo se lo lleva quien acierte primero en tres cosas:

1 ¿Lo cogiste — o devolviste la llamada enseguida?

El repintado completo del interior se lo lleva el primer pintor que contesta, no el mejor. Si suena y salta el buzón, lo has perdido antes de mirar un solo techo.

2 ¿Llegó rápido el presupuesto, y con buena pinta?

Un presupuesto limpio que lista las estancias, la preparación y cuántas manos, que llega al día siguiente, gana a un precio a bulto mandado por WhatsApp la semana que viene — siempre.

3 ¿Fue fácil tratar contigo?

Información clara, sin tener que perseguirte, sin "perdona, se me olvidó mandártelo". El que es fácil de tratar se lleva el repintado de toda la casa después del retoque de nada.

¿Ves lo que no es ninguna de las tres? Lo bueno que eres pintando. Nadie te está mirando el corte a línea desde la acera. Las tres van de **administración y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día de brocha.

Y aquí va lo que nadie te está contando: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las constructoras pasan sus licitaciones por ella. Las grandes franquicias de pintura presupuestan una casa entera en minutos. El administrador de fincas repasa cada línea de tu presupuesto de fachada contra su pliego en cuanto lo subes. La pregunta no es si la IA entra en la pintura — 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 planes de formación. Tú lo decides un martes y el viernes ya lo tienes funcionando. El terreno de juego se acaba de dar la vuelta: el pintor pequeño, rápido y bien organizado ya puede parecer y rendir como la gran empresa — sin los gastos de estructura de la gran empresa.

"Pero yo no soy de ordenadores"

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

200–700 €
+ al mes

Lo que cobra buena parte del software de gestión y medición para el oficio — y *encima* te hace teclear a ti y sacar la medición estancia por estancia. Un dueño que conocemos pagaba varios cientos al mes, algunos meses el triple, por un software que su equipo apenas usaba. Ten ese número en la cabeza: todo lo que hay en este manual o sustituye ese gasto o hace que se gane el sueldo.

Las empresas tres veces más grandes que tú son lentas precisamente por eso, por grandes. Ahí está tu hueco. Este manual va de meterse por él.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa primero en IA

Antes de tocar una sola herramienta hay que arreglar cómo piensas todo esto — porque el mayor error no es comprar el software equivocado. Es pegarle IA a tu manera de trabajar de siempre y luego extrañarte de que nada haya cambiado.

Todos los procesos de tu negocio se montaron sobre una premisa: que cada paso lo tiene que hacer una persona. Alguien coge el teléfono. Alguien recorre la casa y teclea el presupuesto. Alguien reclama la certificación. Alguien archiva la carta de colores y las fichas de seguridad. Tu día entero está construido sobre esa premisa — y esa premisa acaba de morir.

No automatices tu proceso viejo. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de chip, todos aprendidos de empresas reales del oficio con las que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar "qué botones tengo que pulsar". Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen encargado: dices el resultado y él resuelve 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 — para ti sería *"estoy en la tienda de pinturas cogiendo 40 litros de satinado y la imprimación para el repintado de los Serrano"* — y el pedido, el gasto imputado a la obra y la contabilidad se colocan solos. Sus palabras: *"Es un mensaje de texto que hace un montón de datos."*

Cambio dos — primero la IA, tú después

Antes: el trabajo lo hacías tú y, como mucho, una herramienta ayudaba. Ahora: la IA da la primera pasada de todo y tú apruebas, ajustas o rectificas. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada se atiende antes de que bajes de la escalera. Un cliente lo describía así: *"Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo tienes que decir: venga, envía."* Tu parte se reduce a diez segundos de criterio, no a cuarenta minutos de teclado. (Y no — no le entregas las llaves el primer día. Al principio pide permiso para todo, sobre todo con el dinero. Le vas soltando cuerda según se la gana — capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo eternamente. Con la IA, lo corriges una vez. Un pintor le explica que su presupuesto estándar de repintado interior incluye lavado, masillado y lijado, una mano de imprimación en las zonas al descubierto y dos manos de acabado — y que los techos van aparte — y le responde: *"Lo recordaré a partir de ahora."* Y lo hace. Dile una vez que una comunidad concreta lleva siempre el satinado especificado y nunca un sustituto, y no vuelve a equivocarse. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y conoce tus normas — porque se las enseñaste, una vez.

El ejercicio de reimaginar

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

INTERACCIÓN	A LA VIEJA USANZA	PRIMERO LA IA
Llama un cliente que quiere repintar la casa	Buzón de voz. Trabajo perdido, se lo lleva quien lo cogió.	Atendida, recogida, visita agendada — presupuesto redactado antes de desayunar.
El pedido de pintura llega en el acabado equivocado	Te das cuenta el jueves, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Detectado el día que llega, reclamado automáticamente — solo te enteras si no lo arreglan.
Llega la nueva tarifa de la tienda de pinturas	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — una línea: "suben seis referencias de tarifa profesional, incluido tu satinado".
Se acaba la obra	Factura "esta noche". La reseña no se pide nunca.	Factura enviada desde la furgoneta. Reseña pedida cuando la casa todavía huele a pintura fresca. Siguiente trabajo señalado.

Todos los capítulos a partir de aquí son este mismo ejercicio aplicado a una parte de tu negocio. No te conviertes en oficinista. Te conviertes en el dueño de un negocio que funciona solo a tu alrededor.

03

CAPÍTULO TRES

No vuelvas a perder un trabajo

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

Los pintores sois tremendos con esto, y lo sabes. Estás a tres cuartos de la escalera cortando una moldura, brocha en una mano, las manos mojadas, el móvil vibrando en el bolsillo. Aunque quisieras cogerlo, tendrías que bajarte. Suena hasta que corta. Ese que llamaba — un repintado interior completo, dinero de verdad — llama al siguiente pintor de la lista. Adiós.

30.000 €
+ al año, invisibles

Pon que pierdes cuatro llamadas por semana (la mayoría de los pintores a tope pierden más). Pon que una de cada tres era trabajo de verdad. Un repintado interior completo son varios miles de euros — no es un retoque. Eso es más o menos un buen trabajo por semana yéndose derecho a quien lo cogió después. No lo notas, porque nunca supiste que había sonado el teléfono. (Es un ejemplo — pero echa tus propias cuentas y escuece.)

Y lo peor: el cliente que te llama no deja mensaje en el buzón. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde van los trabajos a morir.** La solución antigua era "coge más llamadas". La solución de la IA primero es más grande — porque una llamada son en realidad dos problemas, y casi todos los pintores solo piensan en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás subido a la escalera, con las manos mojadas, dando el rodillo a un techo o en mitad de un trabajo a pistola que no puedes parar. Una recepcionista de IA contesta en el nombre de tu empresa, 24/7, suena normal al teléfono, saca los datos del trabajo — *qué* (un interior completo, unos techos, una fachada, una comunidad de vecinos, obra nueva), *dónde* y *de qué tamaño* —, mete la visita en tu calendario, sube arriba las urgencias y te manda un resumen antes de que hayas puesto un pie en el suelo. No se va al almuerzo, no se pone mala y cuesta una fracción de una persona.

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

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho *"que sí, hombre, el jueves te paso precio de la fachada"* desde el asiento del conductor — y para la siguiente obra ya se te ha 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:

- **Todas las llamadas quedan recogidas.** Grabadas, transcritas, archivadas contra la obra. Seis semanas después, cuando el cliente diga "pero si dijiste que los techos entraban", puedes comprobar qué se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** "Presupuesto el jueves." "Llamar a la tienda de pinturas por el tinte del color de la fachada antigua." 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 la fachada — ¿lo ponemos en marcha?" El seguimiento que tu competencia no manda nunca ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se arranca solo.** La llamada recogió la obra, la dirección, las estancias — 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 el nombre de tu empresa — también a las seis de la tarde, también el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos con los techos?".
- ✓ Que las promesas caigan en algún sitio que te persiga — no en una libreta, no en tu memoria.
- ✓ Que los datos de la llamada entren en la obra — sin teclearlos tres veces.

LA VERSIÓN DE ANDAR POR CASA

Desvía tu número a un servicio de atención telefónica con un guion cerrado — nombre, barrio, qué necesita pintar, "te llama esta tarde". Y déjate una nota de voz con tus promesas antes de arrancar. Solo con eso ya ganas trabajos.

LA VERSIÓN HECHA PARA TI

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

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de arrancar la furgoneta

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

Lo que pasa de verdad es esto. Recorres la casa — estancia por estancia, techos, puertas y marcos, cuánto masillado, si hay gotelé que haya que alisar, si la pintura del alero se está levantando, si siquiera cabe una escalera por el lateral — dices "esta noche te lo paso", llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los críos, y la medición se hace a las 21:30. O mañana. O el jueves. Mientras tanto, el cliente pidió otros dos presupuestos el mismo día que te vio a ti.

Rapidez

gana presupuestos

No el precio. La rapidez. El pintor cuyo presupuesto llega mientras el cliente todavía recorre el pasillo imaginándose el color gana una barbaridad de veces — incluso siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite justo lo que el cliente quiere: este tío lo tiene todo controlado y va a aparecer.

El consejo antiguo era "usa plantillas, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa que **la IA hace la medición a partir de tu visita. Tú la revisas**. Así se ve eso en una empresa de pintura real, hoy.

- **Tú hablas, ella construye.** Recorre la obra y dicta lo que ves, estancia por estancia, como se lo dirías a un colega — *"cuatro habitaciones, dos baños, paredes y techos en toda la casa, molduras y rodapiés, doce puertas con marco, el pasillo lleva bastante masilla y hay que reparar las juntas del pladur del salón, techos en blanco mate a dos manos, paredes en satinado a dos manos con imprimación en los parches, la cocina se queda"* — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla, con la preparación detallada.
- **Valora con TU histórico.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus precios, tus márgenes, tu precio por m² y por estancia, tu recargo por trabajo en altura. ¿Precios distintos para una constructora a la que subcontratas y para un particular? Los mantiene separados.
- **Conoce tus normas — porque se las enseñaste una vez.** Qué incluye "preparar y pintar" en tus obras, cuántas manos das en un cambio de color de oscuro a claro, tus exclusiones habituales. Enséñale como a un aprendiz; al contrario que un aprendiz, no se le olvida nunca.
- **Pilla lo que a ti se te pasa.** Lo que mata a los pintores es la preparación, y la preparación es justo lo que se pasa por alto a las 21:30. A ella no le entra el sueño ni se deja fuera el lavado, las dos manos de más sobre la pared oscura de antes, los medios de acceso para la parte alta, ni las lonas y el enmascarado. De eso va.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿No estás seguro del precio profesional de hoy de 20 litros de satinado o de la imprimación para un monocapa al descubierto? Lo consulta y lo mete — tú lo corriges si cogió el producto equivocado, y lo recuerda para siempre.

2–3 días

→ media jornada

Un dueño con el que trabajamos — 26 años a pie de obra, apenas toca un ordenador: *"Presupuestos que antes me llevaban dos o tres días, mi IA los hace en media jornada. Ayer hice uno que me habría llevado dos días — lo mandé el mismo día."* Los precios le salieron "prácticamente igual" que los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

El presupuesto es también donde te cargas tus dos peores comemárgenes, y no te cuesta nada hacerlo. **Escribe la preparación, línea por línea** — el lavado, el masillado, el lijado, las manos — para que cuando el cliente diga que le parece caro estéis hablando de trabajo, no de un número. Y **escribe el color**. Un color cambiado cuando ya has dado una mano es un repintado que no te van a pagar, salvo que el presupuesto diga que un cambio de color después de la aprobación es una partida aparte. Lo mismo con el "ya que estás, ¿me haces el lavadero?" — la IA redacta la partida adicional con una frase dicha en la furgoneta, y el cliente dice que sí a un precio en lugar de que tú digas que sí a nada.

Y luego lo que todo el mundo se salta — **el seguimiento**. Un mensaje, dos días después: *"Solo confirmo que te llegó el precio del repintado — si quieres te explico qué incluye."* Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque casi ningún competidor lo manda. Con la IA primero, el seguimiento no es una costumbre que tengas que crear. Es algo que pasa y ya está.

LA COSA NO VA DEL SOFTWARE

Va del estándar: el mismo día, profesional, con la preparación desglosada, valorado con tus propios números y con seguimiento. Un pintor con una libreta que cumpla ese estándar gana a un pintor con una app que no lo cumpla. La IA solo hace que el estándar no cueste esfuerzo.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la llamada incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora hay que sacar el dinero — que para casi todos los pintores es un segundo empleo sin sueldo del que nadie les avisó.

7 días no 47

Una factura del oficio se suele cobrar a las seis semanas de mandarla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría se olvida, y a ti te da cosa insistir. Así que el dinero se queda fuera mientras llevas cientos de litros de pintura a cuenta en la tienda. Y la última parte es la peor: el 10% final puede arrastrarse semanas por una lista de retoques que nadie ha puesto por escrito.

La reclamación es un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda — ni a mandar el mensajito de "oye, por lo de la factura...".

El sistema que te hace cobrar en una semana

1

Anticipo por delante, certificaciones sobre la marcha, el final el mismo día

El anticipo antes de bajar las lonas de la furgoneta — cubre la pintura. Luego certifica las fases hechas — preparación, imprimación, acabados, fachada terminada — para financiar a la tienda de pinturas, no al cliente. Con IA, una frase desde la furgoneta: "factura el repintado de los Molina, fase de preparación e imprimación". Las líneas salen del presupuesto, con tus condiciones y su correo.

2

Mata el arrastre del 10% final con una lista de retoques por escrito

El último pago no se retrasa porque sean unos golfos. Se retrasa porque "quedan cuatro cosillas que retocar" no tiene final. Recorre la obra, dicta la lista y que salga esa misma hora con una fecha puesta. Lista cerrada, obra cerrada, cobrado.

3

Pon las cosas ridículamente fáciles para pagar, y automatiza los recordatorios amables

Un enlace de "pagar ahora" se cobra antes que "te paso mi número de cuenta". Luego un recordatorio amable al día 3, 7 y 14 — automático, para que no lo mandes tú. Después un extracto mensual, y un aviso solo cuando alguien va de verdad fuera de plazo. Vale miles de euros en tesorería.

4

Sube el tono solo si hace falta

La mayoría paga al primer o segundo aviso. El raro que se resiste recibe un mensaje más firme — pero igual de profesional. Tú sigues siendo el bueno de la película todo el rato.

Y como el dinero es el dinero: este es el sitio donde le tienes la cuerda más 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 de entrada que se lleva sola

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

Extractos de la cuenta profesional, preguntas de clientes, pedidos de pintura, actualizaciones de tarifas, la constructora reclamando una partida adicional, la carta de colores de la siguiente obra, el administrador de fincas pidiendo fecha de inicio — todo mezclado con basura, todo cayendo mientras estás subido a una escalera con la brocha en la mano. Un encargado de tienda con el que trabajamos empezó con 24.000 correos atrasados: *"Leía un correo, y se me perdía. Ya no era capaz de encontrarlo otra vez."*

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

- **Triada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, con el motivo: "este es la carta de colores que la constructora necesita confirmada antes de que empieces el lunes". Los que solo miran se filtran antes de que te cuesten un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos fachadas", "vamos llenos hasta final de mes", "aquí tienes un precio orientativo para un interior de cuatro habitaciones" — escritas y esperando. Le echas un ojo, ajustas, envías.
- **Contestada cuando preguntas.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y la encuentra al instante, incluso enlazando al fabricante con el distribuidor que responde con otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: *"Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo: espera, por lo que has hecho en obras anteriores seguramente quieres este otro."* Pide 60 litros tintados en el acabado equivocado y es tu dinero criando polvo en el almacén para siempre — la pintura tintada no se devuelve. A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de desviación — detectado automáticamente antes de pagarlo.

No va de tener una bandeja más lista. Va de que una petición seria no vuelva a morir en el fondo de un montón de extractos.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

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

+20 obras
en una semana

A una empresa del oficio se le fue de vacaciones la persona de administración una semana. El dueño: *"Llevamos una semana sin ella en la oficina, y eso nos ha ayudado a hacer su trabajo — y habremos tenido unas 20 obras más entrando esta semana."* No sobrevivir a la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido que lo une todo: qué hay hoy, en qué casa estás y cuándo, dónde están las fotos de las grietas del monocapa antes de masillarlas, qué color y qué acabado llevó la obra de los Ferrer, si se pidió y se tintó la pintura, si el jueves te va a llover la semana de fachada. No hace falta que contrates a esa persona. Hace falta el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: las obras de hoy en orden, a quién hay que reclamar el pago, qué está esperando pintura o una entrega, la previsión de la semana cruzada con tus obras de exterior para que puedas cambiarte a un interior en vez de perder el día, y la cosa que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con el café — y tu equipo también lo sabe.

Expedientes de obra que se montan solos

Cada foto, presupuesto, factura y nota de obra se engancha sola a la obra que toca — así, cuando el cliente llame a los ocho meses queriendo el mismo color en las habitaciones de atrás, tienes todo el historial ahí, color, acabado y lote incluidos, y no repartido entre tu carrete y tres hilos de WhatsApp.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae el oficio — las cartas de colores, las fichas técnicas y de seguridad, los datos de la garantía de la pintura, tus revisiones de escaleras y andamios, las notas y autorizaciones en una vivienda anterior a los años 70 donde puede haber pintura con plomo — se te pide, se guarda contra la obra y se queda donde de verdad puedas encontrarlo cuando alguien lo reclame. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propio criterio profesional sobre cómo se prepara y se pinta esa obra — simplemente, que no se pierda.

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

08

CAPÍTULO OCHO

Parece el doble de grande de lo que eres

Un secreto con el que cuentan las grandes: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación hoy es casi gratis.

Un pintor con una furgoneta y una empresa de cincuenta personas pueden mandar exactamente el mismo presupuesto, impecable y con su marca. El cliente no distingue cuál es cuál — así que al pequeño que se molesta se le trata como al grande, y puede cobrar como el grande. La primera impresión es donde se gana o se pierde la objeción del precio.

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

- R Retener** — que toda la obra sea fácil y clara, para que te volvieran a llamar sin pensárselo dos veces.
- R Reseñar** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, el día que se levantan las lonas y recorren una casa que parece nueva, automáticamente y con el enlace. Las reseñas te ganan las diez obras siguientes mientras duermes.
- R Recomendar** — el cliente contento recomienda si se lo pones fácil y se lo recuerdas. "¿Conoces a alguien más que esté pensando en pintar? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti."
- R Revender** — la fachada que dijeron que harían "el año que viene"; el garaje y la valla que mencionaron mientras cortabas a línea — está en la transcripción de la llamada, recuerda. Un recordatorio en el momento justo convierte una obra en tres.

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

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN NADA DE TECNOLOGÍA

Pídele la reseña a cada cliente contento antes de cargar la furgoneta, y manda fotos limpias del antes y el después con cada factura. Nada fotografía mejor que un repintado — tienes un "antes" auténtico en todas y cada una de las obras, gratis. Aprovechalo. A la rueda le da igual cómo se la haga girar. Solo necesita que gire.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. Si la mayoría de los pintores no consigue ponerlo en marcha es porque intentan hacerlo todo de golpe, se agobian en mitad de una obra y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

1

Semana 1 — Tapa la fuga más grande: el teléfono

Todas las llamadas atendidas, todas recogidas, las promesas extraídas solas. Esta empieza a pagar el ejercicio entero desde el primer día, y es la que más vas a notar — porque dejas de bajarte de la escalera.

2

Semana 2 — Arregla los presupuestos

La IA redacta la medición a partir de tu visita y de tus precios anteriores; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día con la preparación desglosada, más el seguimiento a los dos días. Mira cómo se mueve tu tasa de acierto.

3

Semana 3 — Arregla el cobro

Anticipo por delante, certificaciones por fases, una lista de retoques por escrito para que el final no se arrastre, pago fácil, recordatorios automáticos — y tú aprobando todo lo que toque dinero hasta que se haya ganado la cuerda. La semana en la que tu saldo empieza a tener otra pinta.

4

Semana 4 — Entrega la trastienda

Bandeja triada y redactada, parte de la mañana en marcha, expedientes de obra montándose solos, reseñas pedidas automáticamente.

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

El dial de confianza — cómo delegar sin perder el sueño

A un aprendiz nuevo no le das la pistola en una obra acabada 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 necesitando tu visto bueno.

3

Mes dos 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 pintores lo dejen justo antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No. Una por semana. Cada una te asegura una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegarle la IA al proceso viejo.** Si sigues tecleando cada estancia en el mismo software de siempre y pidiéndole a la IA que "eche una mano", se te ha escapado la idea. Redibuja el proceso (capítulo 2).
- **Tratarla como software en vez de como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices el resto de tu vida. A esto lo enseñas — y mejora cada semana. Los del oficio 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 aflojemos". Nunca se afloja.

DÓNDE ESTÁ LA RAYA — LÉETE ESTA BIEN

La IA redacta, reclama, contesta y organiza. No pinta, y no decide. Si el revestimiento viejo está fallando y hay que quitarlo, si esa vivienda anterior a los años 70 hay que tratarla con precauciones por el plomo, si ese gotelé se alisa o se pinta encima, si esa escalera debería ser un andamio — eso lo decides tú, bajo tu responsabilidad profesional, siempre. Todo lo que escriba sobre preparación, pinturas o seguridad es un borrador para que tú lo revises, no una respuesta de la que fiarte.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que son verdad ahora mismo.

- ☐ Pierdo llamadas a menudo mientras estoy subido a una escalera — 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 reclamado.
- ☐ Mis presupuestos salen "esta noche" más veces que en el momento.
- ☐ Mis presupuestos no detallan la preparación — así que discuto sobre un número, no sobre trabajo.
- ☐ Me he comido el coste de un cambio de color, o de un "ya que estás", en los últimos seis meses.
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse, y el 10% final se arrastra.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una casa que pinté el año pasado, tardaría un rato en encontrar el color y el acabado.
- ☐ No le pido reseña a todos los clientes contentos.

0-2

Barco bien atado. Cuatro ajustes y vuelas.

3-6

Se te está escapando dinero de verdad por la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la semana 1.

7+

Estás haciendo un segundo trabajo gratis cada semana. La buena noticia: es justo lo que hoy 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 construir tú — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Mucha gente lo hace. Si prefieres que esté hecho y ya está — la IA que coge el teléfono mientras estás subido a una escalera, recoge cada promesa, monta tus presupuestos a partir de tu visita, reclama tus facturas y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu empresa de pintura esta misma semana — eso es lo que construimos. Se llama The Everything.

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

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

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no va a tomar las decisiones de pintura ni a dar el trabajo por bueno — la preparación, el sistema de pintado, el plomo y la seguridad en altura, y la responsabilidad profesional, siguen siendo tuyos. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.