

THE EVERYTHING · GUÍAS PRÁCTICAS PARA PROFESIONALES DEL
OFICIO

El Manual del Fontanero **con IA**

Cómo llevar un negocio de fontanería en la era de la IA —
y facturar más que empresas tres veces tu tamaño.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Léelo antes de nada

Hace diez años, llevar un negocio de fontanería en condiciones significaba contratar a alguien para la oficina, pagar a una gestoría y, aun así, coger el teléfono a las nueve de la noche con la cena enfriándose.

Hoy, un fontanero autónomo con el montaje adecuado consigue más trabajos, presupuesta más rápido y cobra antes que una empresa de doce furgonetas del pueblo de al lado — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor fontanero. Y desde luego no es de informática — uno de los mejores que hemos visto presupuestaba con boli y libreta hace dos años. Simplemente entendió una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, los presupuestos, las facturas, la insistencia, el archivo — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: en la obra y con el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de "50 fórmulas mágicas para copiar". Nada de chácharas de gurús tecnológicos. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden y los errores que hacen que buenos fontaneros lo dejen antes de que encaje. Las historias que aparecen aquí son de gremios y pequeños negocios reales con los que trabajamos — sin nombres, con los números intactos. Léelo de principio a fin y llevarás un negocio de fontanería más afinado y más rentable que ahora, aunque no te gastes un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí decide qué es urgente, firma una instalación de gas o de antirretorno, ni sustituye el criterio de un instalador autorizado. Se ocupa del *papeleo*. La fontanería — y la responsabilidad — sigue siendo tuya, de principio a fin.

Lo que hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

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

02 Piensa primero en la IA

Deja de pegar la IA a las viejas costumbres. Rediseña el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No vuelvas a perder un trabajo

Cada llamada atendida — y cada promesa apuntada, perseguida y ya en marcha.

04 Presupuesta antes de arrancar la furgoneta

La IA arma el presupuesto con tus palabras y tus precios. Tú lo revisas y lo envías.

05 Cobra sin la insistencia incómoda

El dinero en el banco en 7 días, no en 47 — sin un solo mensaje violento de recordatorio.

06 La bandeja de entrada que se lleva sola

Ordenada, con respuestas listas y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta mientras conduces.

07 Tu jefe de oficina digital

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

08 Aparenta 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

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

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un cliente con el agua cayéndole por el techo no puede saber si eres buen fontanero. No en ese momento. Te juzga por lo que ve — y ahí es donde la mayoría de los fontaneros pierden, en silencio, trabajos que tenían ganados.

Cuando revienta una tubería a las seis de la tarde, el propietario no llama a un fontanero. Llama a cinco, de un tirón desde la lista de Google, y el trabajo se lo lleva quien acierta primero con tres cosas:

1

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

El trabajo de la tubería reventada se lo lleva el primer fontanero que contesta, no el mejor. Si suena y salta el buzón, lo has perdido antes de presupuestar un euro.

2

¿Llegó el presupuesto rápido, y con buena pinta?

Un presupuesto pulcro para el cambio del termo en una hora gana a un número garabateado en el reverso de una tarjeta tres días después — siempre, sin excepción.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Avisos claros, sin tener que perseguirte, sin "perdona, tío, se me olvidó mandarlo". El que es fácil de tratar se lleva la reforma del baño después de la simple junta del grifo.

¿Te fijas en lo que no es ninguna de esas cosas? Lo buen fontanero que eres. Las tres van de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día en la obra.

Y esto es lo que nadie te está contando: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. La aseguradora contrasta cada línea de tu factura de urgencia con su baremo en el segundo en que la subes. Las grandes empresas de obra pasan sus licitaciones por ella. Las franquicias de desastascos tienen ahora mismo una IA atendiendo sus teléfonos. La pregunta no es si la IA entra en la fontanería — ya está dentro. La pregunta es si trabaja *para* ti o *contra* ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez en la historia que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes empresas tienen que montar comités, despliegues y cursillos de formación. Tú lo decides un martes y estás en marcha el viernes. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el fontanero pequeño, rápido y bien organizado ahora puede parecer y rendir como la empresa grande — sin los gastos fijos de la empresa grande.

"Pero yo no soy de informática"

Los gremios que mejor lo hacen tampoco. Uno de los que más rápido lo ha adoptado es un constructor con 26 años en la 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 de este manual. Escribir bien era el requisito de antes. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y los fontaneros ya son buenos en eso.

300–1.000 €
+ al mes

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

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

02

CAPÍTULO DOS

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 preguntarte por qué no cambia nada.

Cada proceso de tu negocio se montó sobre una suposición: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien coge el teléfono. Alguien escribe el presupuesto. Alguien persigue la factura. Alguien archiva los certificados. Todo tu día está montado alrededor de esa suposición — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. **Redibujalo** — con la IA tocándolo todo primero, y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad, cada uno aprendido de un negocio real con el que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar "qué botones aprieto". Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen ayudante: di el resultado, deja que él saque los pasos. Un dueño anuló una factura, la volvió a emitir a prorrata y se lo comunicó al cliente por correo diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra material mandando un solo mensaje desde el mostrador del almacén — *"Estoy en el almacén cogiendo este racor para el trabajo de los García"* — y el pedido, el gasto y la contabilidad se cuadran solos. Sus palabras: *"Es un solo mensaje que mueve un montón de datos."*

Cambio dos — la IA primero, tú después

Antes: tú hacías el trabajo y, con suerte, una herramienta ayudaba. Ahora: la IA da la primera pasada de todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada está atendida antes de que salgas de debajo del fregadero. Un cliente describió la rutina así: *"Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo tienes que decir: venga, envía."* Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no a cuarenta minutos de teclear. (Y no — no le entregas las llaves el primer día. Al principio te pide permiso para todo, sobre todo con el dinero. Le vas soltando la correa según se lo gana — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, arreglas el mismo fallo para siempre. Con la IA, lo arreglas una vez. Un fontanero le dice que un cambio de termo estándar incluye la válvula termostática y los latiguillos nuevos — y responde: *"Lo recordaré a partir de ahora."* Y lo hace. Corrige "cobre" por "PEX" para el trabajo de un cliente concreto, y no vuelve a equivocarse. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y conoce tus normas — 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	LA FORMA VIEJA	LA IA PRIMERO
El cliente llama a las 19h, sin agua caliente	Buzón de voz. Trabajo perdido, se lo lleva quien contestó.	Atendida, apuntada, agendada — presupuesto redactado antes del desayuno.
Llega el pedido del proveedor incompleto	Lo ves el jueves, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Avisado el día que llega, reclamado solo — solo te enteras si no lo arreglan.
Llega la actualización de la tarifa	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus tarifas — una línea: "han cambiado seis precios".
Se acaba el trabajo	Factura "esta noche". La reseña no se pide nunca.	Factura enviada desde la furgoneta. Reseña pedida mientras siguen encantados. Recordatorio de revisión programado.

Cada capítulo a partir de aquí no es más que este ejercicio aplicado a una parte de tu negocio. No te conviertes en oficinista. Te conviertes en el dueño de un negocio que funciona solo 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 fontaneros sois los peores en esto, y lo sabes. Estás tumbado en un altillo, con las dos manos en la sonda de desatasco, el teléfono sonando en el bolsillo. Suena y salta el buzón. Ese que llamaba — un atasco, una tubería reventada, un trabajo de sin-agua-caliente que vale dinero de verdad — llama al siguiente fontanero de la lista. Perdido.

30.000 €

+ al año, sin verlo

Pongamos que pierdes cuatro llamadas por semana (la mayoría de los fontaneros a tope pierden más). Pongamos que una de cada tres era trabajo de verdad. Pongamos que tu trabajo medio son 600 €. Eso es, más o menos, un trabajo perdido por semana yéndose derecho a quien cogió el teléfono después — cada año. Nunca lo notas, porque nunca supiste que sonó el teléfono.

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

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás en un altillo, subido a una escalera arreglando un canalón, o conduciendo. Una recepcionista con IA atiende en el nombre de tu negocio, 24/7, suena normal al teléfono, saca los datos del trabajo — *qué* (atasco, tubería reventada, sin agua caliente, olor a gas), *dónde* y *cómo de grave* — lo mete en tu agenda, marca las urgencias de verdad como prioritarias y te manda un resumen por mensaje antes de que vuelvas a pisar suelo. No para a almorzar, no se pone enferma y cuesta una fracción de una persona.

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

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho *"sí, hombre, te paso un presupuesto para renovar la instalación el jueves"* desde el asiento del conductor — y al siguiente trabajo ya se te fue? No es que seas un desastre. Es que vas a tope, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que un teléfono siquiera es:

- **Cada llamada queda registrada.** Grabada, transcrita, archivada en el trabajo. Seis semanas después, cuando el cliente diga "pero dijiste que el desplazamiento no se cobraba", puedes comprobar qué se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** "Presupuesto el jueves." "Llamar al proveedor por el plato de ducha." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen a ti.** El jueves por la mañana: "Le dijiste a Javi que hoy tendría el presupuesto de su instalación — ¿lo pongo en marcha?" El seguimiento que tu competencia nunca hace, ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se arranca solo.** La llamada capturó el trabajo, la dirección, el alcance — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando pares.

En qué insistir — sea como sea que lo resuelvas

- ✓ Cada llamada atendida en el nombre de tu negocio — incluidas las 19h, incluido el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos sobre el mueble del baño?".
- ✓ Las promesas aterrizan en algún sitio que te persigue — no una libreta, no tu memoria.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada fluyen al trabajo — no se reescriben tres veces.

LA VERSIÓN CASERA

Desvía tu número a un servicio de atención de llamadas con un guion ajustado — nombre, zona, qué necesitan, "te llama en menos de una hora". Y graba una nota de voz con tus promesas antes de arrancar. Solo eso ya gana trabajos.

LA VERSIÓN HECHA POR TI

Un sistema de teléfono con IA todo en uno (del tipo que hace The Everything) cubre el estándar entero — atendido, transcrito, promesas perseguidas, presupuesto redactado desde la llamada. Sea como sea: que nunca se caiga al suelo una llamada — ni una promesa.

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de arrancar la furgoneta

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

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

La rapidez gana presupuestos

No el precio. La rapidez. El fontanero cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue de pie en la puerta gana una cantidad de veces que asusta — aun siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que el cliente quiere: este tío se lo tiene montado.

El consejo de antes era "usa plantillas, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa que **la IA arma el presupuesto. Tú lo revisas**. Así se ve en un negocio de fontanería real hoy.

- **Tú hablas, ella lo arma.** Recorre el trabajo, dicta lo que ves — *"renovar la fontanería del baño en PEX, cambiar el grifo del lavabo y el monomando de la ducha, sustituir los latiguillos reventados, recolocar el inodoro, media jornada más materiales"* — y lo convierte en un presupuesto con precios, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Pone precios con TU historial.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus tarifas, tus márgenes, cómo desglosas un trabajo. ¿Tarifas distintas para un casero que para un particular de una sola vez? Las mantiene bien separadas.
- **Conoce tus normas — porque se las enseñaste una vez.** Qué significa "dejar hasta el contador" en metros lineales, tus inclusiones estándar en un cambio. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia del aprendiz, nunca lo olvida.
- **Pilla lo que se te olvidó.** Un negocio real le pasó un parte de trabajo, y el presupuesto de la IA volvió incluyendo el desplazamiento que un aparejador cobrando se había dejado en el mismo trabajo. No se cansa a las nueve y media. Ese es el quid.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿Te falta el precio actual de una válvula termostática? Lo mira en el proveedor y lo encaja — tú lo corriges si cogió la referencia equivocada, y lo recuerda para siempre.

2–3 días

→ media jornada

Un constructor con el que trabajamos — 26 años en la 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 salieron "casi calcados" a los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

Y luego lo que todo el mundo se salta — **el seguimiento**. Un mensaje, dos días después: *"Solo confirmo que te llegó el presupuesto de la instalación — encantado de explicártelo si quieres."* Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque casi ningún competidor lo manda. Con la IA primero, el seguimiento no es un hábito que tengas que construir. Es algo que pasa solo.

LA CLAVE NO ES EL SOFTWARE

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

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la insistencia incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora tienes que conseguir el dinero — que para la mayoría de los fontaneros es un segundo trabajo sin pagar que nadie les avisó.

7 días
no 47

La factura media de un gremio se cobra unas seis semanas después de emitirla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría simplemente lo olvida, y a ti te da corte recordárselo. Así que el dinero se queda ahí fuera mientras tú financias el material con la tarjeta.

La insistencia es un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda — ni a mandar ese mensaje violento de "oye, solo por lo de la factura" — nunca más.

El sistema que te hace cobrar en una semana

1

Factura en cuanto acabas el trabajo — en el sitio

Cada día que esperas es un día más para cobrar. Con la IA primero, es una frase desde la furgoneta: "factura el trabajo de los Martín". Partidas del presupuesto, tus condiciones, su correo. Hecho.

2

Pon absurdamente fácil el pago

Un enlace de "pagar ahora" cobra más rápido que "aquí tienes mi número de cuenta". Quita todos los pasos entre que quieren pagar y que está hecho.

3

Automatiza los avisos amables

Un recordatorio cordial al día 3, 7 y 14 — solo, para que nunca lo mandes tú. Luego un extracto mensual, y un aviso solo a ti cuando alguien va de verdad atrasado. Vale miles en tesorería.

4

Sube el tono solo si hace falta

La mayoría paga al aviso uno o dos. El moroso raro recibe un mensaje más firme — pero aún profesional. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

Y como el dinero es el dinero: este es el sitio donde mantienes a la IA en corto al principio. Ella redacta, tú apruebas, cada vez — hasta que la ves acertar durante un mes y le dices que deje de preguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja de entrada que se lleva sola

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

Extractos de proveedores, dudas de clientes, pedidos de material, actualizaciones de tarifas, el administrador de fincas reclamando un informe — todo mezclado con basura, todo llegando mientras estás hasta los codos en un trabajo. Un encargado de tienda con el que trabajamos empezó con un atasco de 24.000 correos: *"Leía un correo y se me perdía. Ni siquiera era capaz de encontrarlo otra vez."*

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

- **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben a lo alto, marcados con el porqué — "este tiene fecha límite, tienes que mirarlo". Los que solo hacen perder el tiempo se filtran antes de costarte un pensamiento.
- **Redactada.** Respuestas rutinarias — "sí, hacemos gas", "estamos ocupados hasta el martes", "aquí va un precio orientativo" — escritas y esperando. Echas un ojo, ajustas, envías.
- **Respondida al momento.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y lo encuentra al instante, incluso enlazando a un fabricante con el distribuidor que responde bajo otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — VIGILA TU DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: *"Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo: espera, según tus trabajos anteriores seguramente quieres este otro."* A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de desviación — avisado solo antes de pagarlo.

La clave no es una bandeja más lista. Es que una consulta seria nunca vuelva a morir en el fondo de un montón de extractos del almacén.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

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

+20 trabajos
en una semana

La persona de administración de un equipo de obra se cogió una semana de baja. El dueño: "No la hemos tenido en la oficina en toda la semana, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y hemos tenido unos 20 trabajos de más esta semana." No sobrevivir la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido que lo conecta todo: qué hay hoy, quién te espera y a qué hora, dónde están las fotos del trabajo de los Ruiz, dónde está aquel certificado, si se pidió el material. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: los trabajos de hoy en orden, a quién reclamar el pago, qué está esperando material y la única cosa que te va a morder si la olvidas. Dos minutos con un café — y tu equipo también se entera.

Carpetas de trabajo que se montan solas

Cada foto, presupuesto, factura y nota de obra se pega sola al trabajo que le toca — así que cuando el cliente llame a los ocho meses por el mismo termo, el historial entero está ahí, no repartido por el carrete y tres hilos de mensajes.

La normativa sin el agobio

Los certificados que trae el oficio — el certificado de instalación del trabajo, el papeleo de gas y de antirretorno donde aplique — se te reclaman, se guardan en el trabajo y quedan donde de verdad los encuentras. Nunca inventados por ella, y nunca en sustitución de tu firma como autorizado — solo evitando que se pierdan.

Si no está en el sistema, no existe — así tu cabeza puede quedarse con la fontanería en lugar del papeleo.

08

CAPÍTULO OCHO

Aparenta el doble de grande de lo que eres

Un secreto del que dependen las grandes empresas que no sepas: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación ahora es casi gratis.

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

La rueda de recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- R Retén** — haz que todo el trabajo sea fácil y claro, para que te vuelvan a llamar sin pensárselo dos veces.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo después de un buen trabajo, de forma automática y con el enlace. Las reseñas te ganan los próximos diez trabajos mientras duermes.
- R Recomienda** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. "¿Conoces a alguien más que necesite una mano? Lo cuidaríamos como te cuidamos a ti."
- R Revende** — la revisión del termo que toca el año que viene; el otro trabajo que mencionó en la visita — está en la transcripción de la llamada, recuerda. Un recordatorio en el momento justo convierte un trabajo en tres.

Este motor es oro puro y casi nadie lo hace funcionar — porque implica hacer lo aburrido en el momento perfecto, cada vez, para siempre. Que es justo lo que un sistema hace perfecto y una persona a tope nunca hace.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN TECNOLOGÍA

Pide una reseña a cada cliente contento antes de irte del trabajo, y manda fotos limpias de antes-y-después con cada factura. A la rueda le da igual cómo la gires. Solo necesita que la gires.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

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

1

Semana 1 — Tapa la mayor fuga: el teléfono

Cada llamada atendida, cada llamada registrada, las promesas sacadas solas. Esto empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato, y es lo primero que vas a notar.

2

Semana 2 — Arregla el presupuestar

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

3

Semana 3 — Arregla el cobrar

Factura al acabar el trabajo, pago fácil, recordatorios automáticos — con tu visto bueno en todo lo del dinero hasta que se gane la correa. La semana en que tu saldo empieza a verse distinto.

4

Semana 4 — Cede la oficina

Bandeja clasificada y con respuestas listas, el parte de la mañana en marcha, las carpetas de trabajo montándose solas, las reseñas pedidas de forma automática.

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

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le confías la furgoneta a un aprendiz nuevo el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

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

2

Semanas 3–4: pregunta por lo importante

Las respuestas rutinarias salen solas; el dinero y los clientes nuevos aún necesitan tu visto bueno.

3

Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones

La has visto acertar durante semanas. 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 fontaneros lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No lo hagas. Una por semana. Cada una guarda una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegar la IA al viejo proceso.** Si sigues tecleándolo todo en el mismo software de siempre y le pides a la IA que "ayude", te has perdido el sentido. Redibuja el proceso (Capítulo 2).
- **Tratarla como software en vez de como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. A esta la enseñas — y mejora cada semana. Los gremios que más sacan le hablan todo el día, como a su mejor ayudante.
- **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás "cuando haya menos lío". Nunca hay menos lío.



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 trabajo — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ Le he prometido a alguien un presupuesto o una llamada este mes — y se me olvidó hasta que me reclamó.
- ☐ Mis presupuestos salen "esta noche" más a menudo que "sobre la marcha".
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ☐ He mandado un mensaje violento de "oye, por lo de la factura" en el último mes.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por un trabajo del año pasado, tardaría un buen rato en encontrar los datos.
- ☐ No le pido reseña a cada cliente contento.
- ☐ Mis certificados viven en la guantera, en el salpicadero de la furgoneta y en tres hilos de mensajes.

0-2

Barco bien llevado. Unos retoques y vuelas.

3-6

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

7+

Tío, estás haciendo un segundo trabajo gratis cada semana. La buena noticia: es justo lo que ahora es más fácil de arreglar.

Sea cual sea tu número — tu mayor marca es tu mayor oportunidad. Empieza por ahí.

¿Lo quieres montado por nosotros?

Todo lo de este manual puedes montártelo tú — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Mucha gente lo hace. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que atiende tu teléfono, captura cada promesa, arma tus presupuestos, persigue tus facturas y lleva tu oficina, todo en uno, funcionando en tu negocio de fontanería 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 tú lo veas primero.
- ✓ Vive dentro de 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 toma las decisiones de fontanería — eso sigues siendo tú y tu responsabilidad como autorizado. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.