

THE EVERYTHING · GUÍAS DE CAMPO PARA GREMIOS

El Manual del Tejador con **IA**

Cómo llevar una empresa de cubiertas en la era de la IA
— y quedarte tu zona la mañana después del temporal.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

La mañana después de un buen temporal, tu teléfono suena ochenta veces antes de las diez. Tejas levantadas, un techo que se viene abajo en la habitación del fondo, cascotes por toda la entrada. Quien coge esas llamadas se lleva el trabajo del año que viene. Los demás recogen las sobras.

Tú no puedes coger ese teléfono. Estás en una cubierta, con el arnés puesto, las dos manos ocupadas y un viento que todavía no ha parado. Ahí está el problema de este oficio en una frase — **la hora más importante de tu año es la hora en la que menos puedes contestar.**

Mientras tanto hay un tejador al otro lado del pueblo, una furgoneta, sin oficina, que de alguna manera contesta las ochenta llamadas, tiene las urgencias de goteras metidas en una ruta antes de comer y los presupuestos de cubierta nueva fuera antes de que haya pasado el perito. No es mejor tejador que tú. Tampoco es informático — muchos de los mejores que hemos visto presupuestaban cubiertas en una libreta apoyada en el capó hace dos años. Se dio cuenta de una cosa pronto: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, las inspecciones, los presupuestos, las facturas, la reclamación, el papeleo del seguro — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: en la cubierta y en 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 tejadores lo dejen justo antes de que encaje. Las historias de aquí son gremios reales y pequeñas empresas reales con las que trabajamos — nombres fuera, números dentro. Léelo de principio a fin y llevarás un negocio más apretado y más rentable que ahora, aunque no gastes un céntimo en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí da por buena una cubierta, decide si una estructura aguanta una carga nueva, autoriza un trabajo en altura, ni resuelve qué se hace cuando aparece amianto debajo de las placas. Lleva el *papeleo*. El tejado — y la responsabilidad de que esté seguro, firme y estanco — sigue siendo tuyo, 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 seguro ya usa IA.

02 Piensa IA primero

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

03 No vuelvas a perder un trabajo

Cada llamada atendida — hasta desde el caballete, hasta la peor mañana del año.

04 Presupuesta antes de bajar del tejado

La IA monta el presupuesto con tus palabras y tus precios. Tú lo revisas y lo mandas.

05 Cobra sin la reclamación incómoda

Urgencias cobradas el mismo día, el seguro reclamado por ti, anticipos que entran.

06 La bandeja que se lleva 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, expedientes que se montan solos y el papeleo resuelto.

08 Parecer el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, y la rueda reseña–recomendación 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 exactamente por dónde se te va el dinero — y qué arreglar primero.

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un particular con un barreño debajo de una mancha en el techo no puede saber si eres buen tejador. Ni siquiera ve la cubierta. Te juzga por lo que sí ve — y ahí es donde la mayoría pierde en silencio trabajos que habría ganado con la gorra.

Cuando sale la mancha, cuando resbalan las tejas, cuando la azotea de hace veinte años se abre por fin en los solapes — no llaman a un tejador. Lllaman a cinco, de lo primero que sale en Google, y el trabajo se lo lleva quien acierta primero en tres cosas:

1

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

La gotera se la lleva el primer tejador que contesta, no el mejor. Si salta el buzón con el agua cayéndoles por la lámpara, está perdido antes de que subas la escalera.

2

¿Llegó el presupuesto rápido, y con buena pinta?

Un presupuesto limpio y desglosado de cubierta nueva, con las fotos de la inspección dentro, en un día, gana a un número por teléfono la semana que viene. Siempre.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Información clara, sin perseguirte, sin "perdona, se me olvidó mandarlo". Ser fácil convierte una urgencia de 400 € en la cubierta entera dos años después.

¿Ves que ninguna va de lo bueno que eres subido ahí? Nadie te está mirando los remates. Las tres son **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca hay tiempo después de un día al sol en una cubierta inclinada.

Y esto no te lo cuenta nadie: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las aseguradoras la pasan por cada parte. El peritaje sale de un sistema que valora tu reparación contra un baremo antes de que hayas leído el correo. Las empresas que aparecen en el pueblo después de una granizada tienen centralita y CRM. La pregunta no es si la IA entra en las cubiertas — ya está dentro. La pregunta es si trabaja *a favor* tuyo o *en contra*.

¿La buena noticia? Es la primera vez en la historia que la tecnología favorece al pequeño. Las empresas grandes necesitan comités, despliegues y planes de formación. Tú decides un martes y estás funcionando el viernes — y en este oficio eso pesa más que en ninguno, porque tu año se hace en la quincena siguiente a un temporal y en esa quincena nadie implanta software. El terreno acaba de darse la vuelta: el tejador pequeño, rápido y bien organizado ya puede parecer y rendir como la empresa con centralita — sin la centralita.

"Pero yo no soy informático"

Los del gremio que mejor lo hacen, tampoco. Uno de los que más rápido se han subido es un constructor con 26 años a pie de obra que solo tocó 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, sabes llevar todo lo de este manual. Escribir bien a máquina era el requisito viejo. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y los tejadores, que se pasan el día cantándose el trabajo a gritos de un faldón a otro, ya son buenos en eso.

300–1.000 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión y medición para gremios — y *encima* te hace teclear y medir 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 más grandes que la tuya son lentas porque son grandes. Esa es tu rendija. Este manual va de colarse por ella.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa IA primero

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

Cada proceso de tu negocio se construyó sobre una suposición: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien coge el teléfono. Alguien mide los metros y teclea el presupuesto. Alguien persigue al perito. Alguien archiva las fotos, el plan de seguridad y el certificado de garantía. Todo tu día está montado alrededor de esa suposición — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu proceso viejo. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de cabeza, todos aprendidos de una empresa real con la 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 oficial al otro lado del caballete: di el resultado y deja que él saque los pasos. Un dueño anuló una factura, la reemitió a prorrata y se la mandó al cliente diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra material mandando un mensaje desde el mostrador del almacén — *"Estoy en el almacén cogiendo la teja de caballete y la chapa de la limahoya para la cubierta de los Nguyen"* — y el pedido, el gasto y la contabilidad se apañan solos. Sus palabras: *"Es un mensaje de texto que mueve un montón de datos."*

Cambio dos — la IA primero, tú después

Antes: haces el trabajo y quizá una herramienta ayuda. Ahora: la IA da la primera pasada a todo, y tú apruebas, retocas o tumbas. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada está cogida antes de que bajes del tejado — y en este oficio eso no es un detalle, es el negocio. Un cliente lo describe así: *"Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo — venga, manda."* Tu trabajo se encoge a diez segundos de criterio, no cuarenta minutos de teclear. (Y no — no entregas las llaves el primer día. Al principio pide permiso para todo, sobre todo con el dinero. Aflojas la correa según se la 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 tejador le dice que un presupuesto estándar de cubierta nueva incluye la lámina impermeabilizante, rastreles nuevos donde estén podridos, todos los remates y el caballete, el cambio de canalón y bajantes y la gestión de residuos — y contesta: *"Me lo apunto a partir de ahora."* Y lo hace. Dile una vez que no se toca una cubierta con sospecha de amianto sin una empresa autorizada para retirarlo, y con su partida aparte, y no vuelve a caer eso de un presupuesto. 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 pregunta con cada gestión: *"¿Cómo sería esto si lo tocara la IA primero?"*

GESTIÓN	COMO SE HACÍA	IA PRIMERO
Cae el temporal, el teléfono suena 80 veces	Buzón de voz. Llegas a veinte. El resto llama a los siguientes.	Todas atendidas, dirección y daño recogidos, las peligrosas arriba del todo en tu ruta.
Llega la chapa lacada en el color equivocado	Lo ves el jueves en la cubierta, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Cotejado contra el pedido el día que llega, reclamado solo — te enteras únicamente si no lo resuelven.
El perito manda una valoración para discutir	Enterrada bajo 200 correos. Contestas cuatro días tarde desde el sofá.	Extraída, comparada con tu presupuesto — "se han dejado la lámina y los residuos".
Se termina el trabajo	Factura "esta noche". Reseña nunca pedida.	Factura mandada desde la calle. Reseña pedida con la casa aún seca. Limpieza de canalones apuntada para el otoño.

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

03

CAPÍTULO TRES

No vuelvas a perder un trabajo

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

Los tejadores lo tenéis peor que ningún otro gremio en esto, y no por desorganizados. Estás anclado, en un faldón mojado a 25 grados, cargando una placa con brisa, y el teléfono vibra en algún sitio debajo del chubasquero. **Coger esa llamada no es una decisión que se te permita tomar.** Así que suena y nada. Ese que llamaba — una gotera, una cubierta entera, un siniestro de cinco cifras — llama al siguiente tejador de la lista. Adiós, y nunca supiste que existía.

30 trabajos

al año, sin verlo

Pongamos que pierdes cuatro llamadas por semana — y sé sincero, en una semana de otoño a tope pierdes muchas más. Muchas son el almacén, la cuadrilla, un perito. Pero pongamos que dos por semana son peticiones de verdad: eso son unas cien al año. El agua no espera, así que suele llevárselo el que contesta primero — pongamos que cerrarías una de cada tres, y son unos treinta trabajos al año yéndose a quien cogió el teléfono. Casi todos, goteras de unos cientos de euros. Pero unos cuantos de esos querían una cubierta nueva entera, y nunca supiste cuáles. (Orientativo — pero echa tus cuentas de tu última semana de temporal y escuece.)

Y lo peor: nadie con agua entrándole por el techo deja un mensaje. Llama al siguiente, en ese momento, de pie en el charco. **El buzón de voz es donde van a morir las cubiertas.** El arreglo viejo era "coge más llamadas" — un consejo inútil para uno que está con el arnés puesto. El arreglo IA primero es más grande, porque una llamada son en realidad dos problemas, y la mayoría solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás en el caballete, en la línea del canalón, o conduciendo con las placas en el remolque. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu empresa, 24 horas, suena normal al teléfono, saca lo que hace falta — *qué* (gotera, tejas levantadas, cascotes, canalones, un precio de cubierta nueva), *dónde*, *cómo de grave*, y si va por el seguro —, mete la inspección en tu calendario, sube al principio de la ruta las que tienen agua entrando ahora mismo, y te manda un resumen antes de que vuelvas a la escalera. No para a almorzar, no se pone mala, y no se cae la única mañana del año en la que llaman ochenta personas a la vez.

Problema dos — la llamada que cogiste y medio olvidaste

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho *"sí hombre, el jueves te paso el precio de la cubierta"* desde el asiento del conductor — y para el siguiente trabajo ya se te había ido? No eres un desorganizado. Vas a tope, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que es un teléfono:

- **Cada llamada queda capturada.** Grabada, transcrita, archivada en el trabajo. Seis meses después, cuando el cliente diga "pero me dijiste que los canalones nuevos iban incluidos", puedes mirar qué se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** "Precio el jueves." "Llamar al almacén por el plazo de la chapa." "Mandarle al perito las fotos de la limahoya." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, estabas subido a una escalera.
- **Las promesas te persiguen.** Jueves por la mañana: "Le dijiste a David que hoy tendría el precio de su cubierta — ¿lo pongo en marcha?" El seguimiento que tu competencia no manda nunca ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo arranca solo.** La llamada capturó la dirección, el tipo de cubierta, el alcance — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando bajas.

En qué no ceder — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Cada llamada atendida en nombre de tu empresa — también a las 18:00, también el domingo, también la mañana después del temporal.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos del caballete?"
- ✓ Las promesas aterrizan en algo que te persigue — no una libreta, no tu memoria.
- ✓ Los datos de la llamada entran en el trabajo — no tecleados tres veces.

LA VERSIÓN CASERA

Desvía tu número a un servicio de atención con un guion corto — nombre, zona, si está entrando agua ahora, tipo de cubierta, "te llama esta tarde". Y grábate las promesas en un audio antes de arrancar. Solo con eso ya ganas trabajos.

LA VERSIÓN HECHA

Un sistema telefónico con IA todo en uno (lo que hace The Everything) cubre el estándar entero — atendida, transcrita, clasificada por urgencia, promesas perseguidas, presupuesto redactado desde la llamada. Sea como sea: no dejes caer nunca una llamada — ni una promesa.

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de bajar del tejado

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

Lo que pasa de verdad: haces la inspección, tiras cuarenta fotos, dices "te lo paso esta noche" — y luego llegas a casa cocido de seis horas al sol, y el presupuesto se hace a las nueve y media. O mañana. O el jueves. Mientras tanto el cliente tuvo a otros dos tejadores arriba el mismo día, y uno de ellos mandó el precio desde la furgoneta.

La rapidez gana presupuestos

No el precio. La rapidez. El tejador cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue mirando la mancha del techo gana una cantidad de veces que asusta, aun siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que quiere alguien con una gotera: este tío se lo tiene montado y va a aparecer de verdad.

El consejo viejo era "usa plantillas, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar IA primero significa **la IA monta el presupuesto. Tú lo revisas**. Esto es lo que se ve hoy en una empresa de cubiertas real.

- **Tú hablas, ella construye.** Baja del tejado, dicta lo que has visto — *"unos 200 metros cuadrados, teja mixta, los rastreles están podridos en la cara norte, desmontar y cubierta nueva de chapa, lámina impermeabilizante, todos los remates y el caballete, canalón y bajantes de paso, tres días, andamio en la fachada alta"* — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla, con tus fotos de la inspección dentro.
- **Valora con TU histórico.** Dale tus presupuestos antiguos y aprende tus precios — tu metro cuadrado de cubierta, tu metro lineal de canalón, tu salida de urgencia y tus márgenes. ¿Precios distintos para un constructor al que subcontratas que para un particular suelto? Los mantiene separados.
- **Conoce tus normas — porque se las enseñaste una vez.** Qué incluye "suministro y colocación" en tus trabajos, tus inclusiones estándar de cubierta nueva, tu partida de andamio y accesos, la gestión de residuos, tu merma en placas.
- **Escribe la letra honrada por ti.** La línea que todo buen tejador necesita y la mitad se olvida de poner por escrito: *"el precio da por supuesto que los rastreles y la estructura están sanos — no se sabe hasta levantar unas placas, y lo que aparezca se presupuesta antes de tocarlo."* La mete siempre, con tus palabras. Ese párrafo es la diferencia entre una partida extra y una discusión.
- **Pilla lo que se te olvida.** Una empresa real metió un parte de trabajo, y el presupuesto de la IA vino incluyendo el desplazamiento que un medidor pagado se había dejado en ese mismo trabajo. No se cansa a las nueve y media ni se olvida del porte ni de los accesos.

2–3 días

→ media jornada

Un constructor 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 salieron "casi calcados" a los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores. En una cubierta, esa diferencia es el trabajo.

Luego lo que todo el mundo se salta — **el seguimiento**. Un mensaje, dos días después: *"Solo por confirmar que te llegó el precio de la cubierta — te cuento encantado lo que vimos ahí arriba."* Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque casi ningún competidor lo manda. En una cubierta entera el cliente está sopesando dinero de verdad y está nervioso con todo, así que un toque suave en el momento justo suele bastar para inclinarlo a tu favor. Con IA primero, el seguimiento no es una costumbre que te montas. Es algo que sencillamente pasa.

LA CUESTIÓN NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: el mismo día, profesional, valorado con tus propios números, con las fotos, honrado sobre lo que hay debajo de las placas, con seguimiento. Un tejador con una libreta que cumple ese estándar gana a un tejador con una app que no lo cumple. La IA solo hace que el estándar no cueste esfuerzo.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la reclamación incómoda

Ya has hecho el trabajo. Ahora hay que sacar el dinero — que para casi todos los tejadores es un segundo trabajo sin pagar del que nadie te avisó, y con el seguro de por medio va a peor.

7 días
no 47

La factura media de un gremio se cobra unas seis semanas después de mandarla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría se olvida, y a ti te da cosa insistir. Lo del seguro va aún más lento: se mueve cuando se mueve el perito. Así que el dinero se queda ahí mientras tú financias con la tarjeta un remolque de placas y el alquiler del andamio.

Reclamar 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 vergüenza ajena "solo por lo de la factura".

El sistema que te hace cobrar

1

Ajusta las condiciones al tipo de trabajo

Una urgencia de gotera se cobra antes de salir de la puerta — estuviste una hora, están secos, se factura ahí mismo. Una cubierta de particular es anticipo por delante y resto al terminar. Un siniestro va al ritmo del seguro, así que hay que reclamarlo, no esperarlo. Con IA primero es una frase: "factura la urgencia de los López." Partidas del presupuesto, tus condiciones, su correo, hecho antes de volver a la furgoneta.

2

Pon el pagar absurdamente fácil

Un enlace de "pagar ahora" se cobra antes que "aquí tienes mi número de cuenta". Quita cada paso entre que quieren pagar y está pagado.

3

Automatiza los toques amables

Un recordatorio amable al día 3, 7 y 14 — automático, tú no lo mandas nunca. Luego un extracto mensual, y un aviso solo si alguien va de verdad tarde. Vale miles en caja.

4

Persigue al perito como a un cliente

Lo del seguro no se te olvida a ti — se le olvida a un desconocido ocupado con 200 expedientes abiertos. Se le hace un seguimiento amable, fechado y documentado: fotos, valoración, partidas extra, factura, en un hilo que la IA mantiene vivo. Casi todos los tejadores esperan. Esperar es decidir cobrar el último.

El dinero es el dinero: este es el sitio donde llevas la IA con la correa corta. Ella redacta, tú apruebas, siempre — hasta que la has visto acertar un mes y le dices que deje de preguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja que se lleva sola

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

Extractos del almacén, preguntas de clientes, pedidos de placas, actualizaciones de tarifa, la valoración del perito, el constructor detrás de una partida extra, la confirmación del andamio — todo mezclado con publicidad, todo entrando mientras estás en una cubierta con las manos mojadas. Un encargado de tienda con el que trabajamos empezó con 24.000 correos atrasados: *"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 son idénticos hasta que paras y lo lees todo — y no tienes tiempo. Con IA primero, la bandeja se convierte en algo que ya está resuelto cuando la miras:

- **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, con el motivo — "este es la valoración del perito del siniestro de los Rossi, y va corto de lámina". Los curiosos se filtran antes de costarte un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos chapa y teja", "vamos con tres semanas de cola pero una gotera la veo esta semana", "aquí un orientativo por metro" — escritas y esperando. Miras, retocas, mandas.
- **Contestada a demanda.** Ese mismo encargado ahora simplemente pregunta: "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y encuentra la más reciente al instante, incluso enlazando un fabricante con el distribuidor que responde con otro nombre.

LO QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, se da cuenta de cosas. Una empresa: *"Ya me ha ahorrado miles en pedidos equivocados — dijo: espera, por tus trabajos anteriores seguramente quieres este."* Pide el perfil o el color equivocado y es un remolque entero de placas que no puedes poner en una cubierta. A otro un proveedor le facturó por error con un 50 % de desviación — avisado solo antes de pagarlo.

La cuestión no es una bandeja más lista. Es que una petición de cubierta no vuelva a morir bajo un montón de extractos del almacén.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

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

+20 trabajos
en una semana

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

El trabajo del jefe de oficina es el tejido que une: qué hay hoy, en qué cubierta estás y cuándo, está el andamio montado antes de que llegue la cuadrilla, se pidió la chapa en el color bueno, dónde están las fotos de antes del trabajo de los Hernández, ha contestado el perito, está la grúa para la viga del caballete. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de girar la llave: los trabajos de hoy en orden de ruta, a quién reclamar un cobro, qué siniestros están en manos de un perito, qué espera material o andamio, y la única cosa que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tu cuadrilla también lo sabe. En una semana de temporal, esto es la diferencia entre una buena quincena y el caos.

Expedientes que se montan solos

Cada foto, presupuesto, factura y nota de obra se engancha sola al trabajo correcto — así, cuando el cliente llame a los ocho meses por una mancha cerca de esa misma limahoya, tienes todo el historial: qué encontraste, qué arreglaste, y qué le dijiste que no ibas a tocar.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae este oficio — el plan de seguridad del trabajo en altura, los registros de arnés y puntos de anclaje, el certificado de retirada de amianto de la empresa autorizada, los certificados de producto y garantía de las placas, las fotos de inspección que el seguro va a querer — se te pide, se archiva en el trabajo y se guarda donde lo encuentres cuando te lo reclamen. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propio criterio profesional sobre la seguridad o sobre la cubierta — solo salvado de perderse.

08

CAPÍTULO OCHO

Parecer el doble de grande de lo que eres

Un secreto en el que confían las empresas que aparecen después del temporal: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación ya no cuesta casi nada.

Un tejador de una furgoneta y una empresa de cincuenta pueden mandar el mismo presupuesto impecable y con marca, con las fotos de dron y la limahoya oxidada dentro. El cliente no distingue cuál es cuál — así que al pequeño que se molesta lo tratan como al grande, y puede cobrar como el grande. En una cubierta entera, la primera presentación es donde se gana o se pierde la objeción del precio, porque el cliente no tiene forma de juzgar nada salvo cómo apareciste.

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

- R Retén** — haz que todo el trabajo sea fácil y claro, para que te vuelvan a llamar sin pensarlo.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento de mayor alegría: la primera lluvia fuerte después del trabajo, cuando el techo sigue seco. Automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan los diez trabajos siguientes mientras duermes.
- R Recomienda** — a toda la calle le cayó el mismo temporal y tiene la misma cubierta de veinte años. Los clientes contentos recomiendan a sus vecinos si se lo pones fácil y se lo recuerdas. "¿Le ha tocado a alguien más de tu calle? Los cuidamos como te hemos cuidado a ti."
- R Revende** — la malla antihojas que preguntaron, la cubierta del porche, los extractores, la limpieza de canalones de otoño antes del próximo — 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 girar — porque significa hacer lo aburrido en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace perfecto y una persona ocupada no hace nunca.

EMPIEZA HOY — HASTA SIN NADA DE TECNOLOGÍA

Pídele la reseña a cada cliente contento antes de cargar la furgoneta, y manda fotos de antes y después con cada factura. Nada fotografía mejor que una cubierta desmontada al lado de una terminada — y ahí arriba no sube nadie más que tú, así que enséñaselo. A la rueda le da igual cómo se gire. Solo hay que girarla.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón por la que casi ningún tejador lo pone a funcionar es que intenta hacerlo todo de golpe, se agobia en mitad de un trabajo y vuelve a lo de antes. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar. Y empieza antes de la temporada, no durante.

1

Semana 1 — Tapa la fuga más grande: el teléfono

Cada llamada atendida, cada llamada capturada, las promesas sacadas solas, las urgentes arriba del todo. Esta empieza a pagar todo el ejercicio desde el primer día, y el primer temporal después de encenderla vas a notar exactamente lo que vale.

2

Semana 2 — Arregla el presupuestar

La IA redacta el presupuesto desde tu dictado al bajar del tejado y tus precios de antes; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día con las fotos dentro, y el seguimiento a los dos días. Mira cómo se mueve tu tasa de cierre.

3

Semana 3 — Arregla el cobro

Urgencias facturadas en la puerta, anticipos en las cubiertas, pago fácil, recordatorios automáticos y el perito perseguido con calendario — contigo aprobando todo lo del dinero hasta que se gane la correa. La semana en la que tu banco empieza a tener otra cara.

4

Semana 4 — Suelta la administración

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

¿Por qué las cuatro? Porque un proceso nunca parece gran cosa. Un proceso automatizado se lleva un encogimiento de hombros. En tres es donde llega el momento "no me lo puedo creer" — porque ahí 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 deja de ser una herramienta y pasa a ser un sistema.

El dial de confianza — soltar sin perder el sueño

A un aprendiz nuevo no le das la furgoneta y lo mandas solo a una cubierta de teja mojada 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, los clientes nuevos y todo lo que va a un seguro siguen pasando por tu visto bueno.

3

Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones

La has visto acertar durante semanas. Ahora funciona, 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 tejadores lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No. Una por semana. Cada una asegura una victoria antes de meter la siguiente.
- **Montarlo en plena temporada de temporales.** Móntalo en los meses tranquilos para que ya esté rodando cuando el teléfono se vuelva loco. Nadie aprende un sistema nuevo con ochenta personas esperando.
- **Atornillar la IA al proceso viejo.** Si sigues tecleando cada presupuesto en el mismo software de siempre y le pides a la IA que "ayude", has perdido el punto. Redibuja el proceso (capítulo 2).
- **Tratarla como software y no como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices siempre. A ella le enseñas — y mejora cada semana. Los del gremio que más le sacan le hablan todo el día, como a su mejor oficial.
- **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás "cuando baje el trabajo". Nunca baja — solo se pone más ventoso.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que son verdad ahora mismo.

- ☐ Pierdo llamadas todos los días porque estoy en una cubierta — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ La mañana después del último temporal, sé de sobra que no llegué a todos los que llamaron.
- ☐ Este mes le he prometido a alguien un precio o una llamada — y se me ha olvidado hasta que me lo han reclamado.
- ☐ Mis presupuestos salen "esta noche" más veces que el mismo día.
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto de cubierta.
- ☐ Me voy de una urgencia de gotera sin haber cobrado.
- ☐ Tengo trabajo de seguro en manos de un perito y no sé desde cuándo está ahí.
- ☐ Mi bandeja me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una reparación del año pasado, tardaría un rato en encontrar las fotos.
- ☐ Mi papeleo de seguridad, las garantías y las fotos de inspección viven en una guantera, en el hueco de la furgoneta y en tres hilos de mensajes.

0-2

Barco apretado. Cuatro ajustes y vuelas.

3-6

Se te va 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. Buena noticia: es justo lo que ahora es más fácil de arreglar.

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

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual puedes construirlo tú — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que coge tu teléfono mientras estás en el caballete, captura cada promesa, monta tus presupuestos, reclama tus facturas y a tus peritos, y lleva tu administración, todo en uno, funcionando en tu empresa de cubiertas esta 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 antes.
- ✓ 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 va a dar por buena una cubierta, ni a juzgar si es seguro estar ahí arriba, ni a decidir qué hay debajo de las placas — eso sigues siendo tú, tu formación y tu criterio. Lo que sí arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.