

THE EVERYTHING · GUÍAS DE CAMPO PARA GREMIOS

El Manual del Cantero con IA

Cómo llevar un taller de piedra natural en la era de la IA —
y ganar los trabajos que los talleres grandes ya dan por
suyos.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar un taller de piedra en condiciones significaba contratar a alguien para la oficina, pagar a un gestor y, aun así, sacar la medición de una encimera en la mesa de la cocina cuando los niños ya estaban acostados.

Hoy, un equipo de dos con el montaje adecuado cierra más trabajo, presupuesta más rápido y cobra antes que un taller tres veces mayor al otro lado de la provincia — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es mejor cantero que tú. No lee mejor la veta, no corta un inglete más limpio, y desde luego no es informático — uno de los mejores que hemos visto presupuestaba chapado en un papel apoyado en el bastidor hace dos años. Se dio cuenta de una cosa antes que nadie: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, los presupuestos, las notas de medición, los anticipos, las facturas, las reclamaciones, el archivo — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: en la piedra 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 canteros 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 bueno un trabajo, decide cómo se fija una encimera o una plaqueta de chapado, ni resuelve sobre el polvo de sílice y cómo se trabaja con seguridad en tu taller. Lleva el *papeleo*. La piedra — la elección, la labra, la colocación, la seguridad del trabajo y de la gente que lo hace — 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 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 — y cada promesa capturada, reclamada y ya en marcha.

04 Presupuesta mientras sigues en el almacén

La IA saca la medición de tus palabras y tus precios. Tú la revisas y la mandas.

05 El anticipo — y el resto — sin la reclamación incómoda

El dinero del material antes de cortar, y el resto en 7 días, no en 47.

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 de pie en una cocina medio destripada no puede saber si eres buen cantero. Ahí plantado, no. Te juzga por lo que ve — y ahí es donde la mayoría de los talleres pierde en silencio trabajos que habría ganado con la gorra.

La piedra no es un aviso urgente. Nadie llama a un cantero por capricho. Cuando suena ese teléfono, lleva seis meses mirando fotos, tiene un presupuesto en la cabeza y está a punto de gastarse dinero de verdad en algo permanente. Así que no llama a un cantero. Llama a tres, y el trabajo se lo lleva quien acierta primero en tres cosas:

1

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

El muro de piedra se lo lleva el primer cantero que contesta, no el mejor. Si salta el buzón, una petición de cinco cifras se ha ido antes de que veas los planos.

2

¿Llegó el presupuesto rápido, y con buena pinta?

Un presupuesto limpio y desglosado — la piedra nombrada, el acabado nombrado, la merma explicada — en un día gana a un número en el reverso de una tarjeta la semana que viene. Siempre.

3

¿Sonaste a que conoces el material?

Esta es la única que es solo tuya. El cliente que nunca ha comprado piedra tiene miedo de equivocarse. El cantero que explica por qué la veta no va a coincidir con la muestra del expositor, y por qué ese es justo el sentido, ya tiene el trabajo.

¿Ves que solo una de las tres va de piedra? Las otras dos son **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca hay tiempo al final de un día en la mesa de corte.

Y esto no te lo cuenta nadie: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. El arquitecto que prescribe tu chapado redacta la memoria con ella. La tienda de cocinas para la que trabajas presupuesta un bloque entero de encimeras en minutos. El jefe de obra pasa cada línea de tu modificado por su presupuesto en cuanto le llega. La pregunta no es si la IA entra en la piedra — 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. Los talleres grandes necesitan comités, despliegues y planes de formación. Tú decides un martes y estás funcionando el viernes. El terreno acaba de darse la vuelta: el cantero pequeño, rápido y bien organizado ya puede parecer y rendir como el taller grande — sin los gastos generales del taller grande.

"Pero yo no soy informático"

Los del gremio que mejor lo hacen, tampoco. Uno de los que más rápido se han subido es un dueño 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 canteros ya son buenos en eso, porque medio oficio consiste en explicarle la piedra a gente que no la conoce.

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.

Los talleres tres veces más grandes que el tuyo son lentos 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 cuenta los tableros y teclea el presupuesto. Alguien reclama el anticipo. Alguien archiva los datos de lote del almacén y el albarán del hidrofugante. 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 de primera: 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 patio del almacén — *"Estoy en el almacén cogiendo dos tableros de Carrara para la cocina de los García más un cartucho de adhesivo del color"* — 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 al arquitecto está escrita antes de que abras el correo. La llamada está cogida antes de que salgas de la mesa de corte. 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 cantero le dice que un presupuesto estándar de encimera incluye la visita de plantilla, un canto a inglete de 20 mm, el hueco del fregadero y el primer hidrofugado — y contesta: *"Me lo apunto a partir de ahora."* Y lo hace. Dile que a una tienda de cocinas concreta siempre se le presupuesta suministro y colocación, nunca solo suministro, y no vuelve a fallar. 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
Un particular llama para presupuestar un muro de piedra	Buzón de voz. Trabajo perdido a favor del que cogió.	Atendida, capturada, visita cerrada — presupuesto redactado antes del desayuno.
Llega un tablero con un defecto por el medio	Te lo comes, o discutes tres semanas después sin ningún registro.	Fotografiado contra el trabajo el día que llega, el almacén reclamado solo — te enteras únicamente si no lo resuelven.
Llega la nueva tarifa del almacén	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — una línea: "el tablero de porcelánico sube en nueve partidas."
Se termina la colocación	Factura "esta noche". Reseña nunca pedida. Mantenimiento nunca enviado.	Factura mandada desde la calle. Instrucciones de hidrofugado y cuidado enviadas. Reseña pedida con la alegría todavía fresca.

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 canteros sois terribles con esto, y lo sabes. Estás en la tronzadora con el agua saltando por todas partes, o entre dos con una pinza metiendo una encimera de isla por una puerta sin una mano libre. El teléfono está en la furgoneta. Suena y no lo coges. Ese que llamaba — un arquitecto con una memoria de chapado, un particular en plena reforma, un jefe de obra con ocho viviendas de encimeras — llama al siguiente cantero de la lista. Adiós.

6 trabajos al año, sin verlo

Pongamos que pierdes cuatro llamadas por semana (la mayoría de los canteros a tope pierden más). Casi todas son el almacén, el marmolista, un jefe de obra detrás de una fecha de plantilla. Pero pongamos que una cada dos semanas es una petición de verdad — un lote de encimeras, un muro de piedra, un solado. Eso son veintiséis al año. La piedra se pide siempre a varios, así que pongamos que cierras una de cada cuatro: unos seis trabajos al año yéndose derechos a quien cogió el teléfono después. A precios de piedra, el margen de *uno solo* se come con creces lo que cuesta todo esto. Nunca lo notas, porque nunca supiste que sonó el teléfono. (Orientativo — pero echa tus propias cuentas y escuece.)

Y lo peor: en una compra meditada como la piedra, el cliente que te llama no deja mensaje. Tiene una lista. Llama al siguiente nombre. **El buzón de voz es donde van a morir los trabajos.** El arreglo viejo era "coge más llamadas". El arreglo IA primero es más grande — porque una llamada son en realidad dos problemas, y la mayoría de los canteros solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás tomando plantilla, estás en la sierra, estás en una plataforma colocando chapado, o vas conduciendo con dos tableros en el caballete. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu taller, 24 horas, suena normal al teléfono, saca los datos — *qué* (encimeras, chapado, solados, una restauración, una lápida), *dónde*, *qué tamaño*, y si ya han elegido piedra —, mete la visita en tu calendario y te manda un resumen antes de que hayas cerrado el agua. No para a almorzar, no se pone mala y cuesta una fracción de una persona.

Problema dos — la llamada que cogiste y medio olvidaste

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho *"sí hombre, el jueves te paso el precio del muro"* 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. Y en la piedra olvidarse sale caro, porque quien llama lleva seis meses dándole vueltas a ese trabajo y se acordará para siempre de que te quedaste callado. Aquí es donde la IA primero cambia lo que es un teléfono:

- **Cada llamada queda capturada.** Grabada, transcrita, archivada en el trabajo. Tres meses después, cuando el cliente diga "pero tú nunca me dijiste que la veta no iba a coincidir con la muestra", puedes mirar qué se dijo de verdad — y en piedra natural, esa conversación lo es todo.
- **Las promesas salen solas.** "Precio el jueves." "Llamar al almacén por el palé de lajas." "Mandarle la hoja de mantenimiento." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, tenías las manos mojadas.
- **Las promesas te persiguen.** Jueves por la mañana: "Le dijiste a la arquitecta que hoy tendría el precio del chapado — ¿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 el trabajo, la dirección, el alcance — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando paras.

En qué no ceder — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Cada llamada atendida en nombre de tu taller — también a las 18:00, también el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos del perfil del canto?"
- ✓ 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, qué piedra buscan, "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, promesas perseguidas, presupuesto redactado desde la llamada. Sea como sea: no dejes caer nunca una llamada — ni una promesa.

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta mientras sigues en el almacén

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

Lo que pasa de verdad: mides la cocina, dices "te lo paso esta noche" — y luego llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los niños, y el despiece y la medición se hacen a las nueve y media. O mañana. O el jueves. Mientras tanto el cliente pidió otros dos presupuestos la misma semana que te vio, y está comparando tres números que no entiende.

La rapidez gana presupuestos

No el precio. La rapidez — y la claridad. El cantero cuyo presupuesto llega mientras la muestra sigue encima de la encimera gana una cantidad de veces que asusta, aun siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que quiere un cliente que se gasta dinero de verdad en algo permanente: este tío se lo tiene montado.

El consejo viejo era "usa plantillas, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar IA primero significa **la IA saca la medición. Tú la revisas**. Esto es lo que se ve hoy en un taller de piedra real.

- **Tú hablas, ella construye.** Recorre el trabajo, dicta lo que ves — "cocina en compacto de 20 mm, 4,20 lineales en la bancada más una isla de 2,40 por 1, canto a inglete a 40 en las dos, hueco de fregadero bajo encimera, un lateral en cascada, más 6 metros cuadrados de chapado de laja en la pared de la placa" — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Valora con TU histórico.** Dale tus presupuestos antiguos y aprende tus precios, tus márgenes, tu precio por metro cuadrado y por metro lineal, y tu porcentaje de merma. ¿Precios distintos para una tienda de cocinas 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, si la visita de plantilla va dentro o aparte, si el primer hidrofugado va en el precio. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia del aprendiz, no olvida nunca.
- **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 segundo tablero que necesitas solo para que la veta corra seguida, ni de la grúa, ni del porte de los recortes. De eso va.
- **Escribe la pedagogía por ti.** Esta es la que más vale en la piedra. El párrafo que explica que la piedra natural varía de lote a lote, que el tablero es un material natural y no una muestra impresa, que una junta tiene que caer en algún sitio — redactado en cada presupuesto, con tus palabras, siempre. Ese párrafo es lo que corta la discusión en la colocación y lo que hace que el cliente se fíe de ti antes que del barato.

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 salieron "casi calcados" a los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

Luego lo que todo el mundo se salta — **el seguimiento**. La piedra es una compra de reflexión larga; el cliente no te ignora, está decidiendo. Un mensaje, cuatro días después: *"Solo por confirmar que te llegó el precio de las encimeras — te explico encantado por qué he metido un segundo tablero para que la veta corra seguida."* Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque casi ningún competidor lo manda, y porque es otra oportunidad de ser el que explica el material. Con IA primero, el seguimiento no es una costumbre que te montas. Es algo que sencillamente pasa — al cuarto día, y otra vez tres semanas después, cuando todavía lo están pensando.

LA CUESTIÓN NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: el mismo día, profesional, valorado con tus propios números, la piedra explicada, con seguimiento. Un cantero con una libreta que cumple ese estándar gana a un cantero con una app que no lo cumple. La IA solo hace que el estándar no cueste esfuerzo.

05

CAPÍTULO CINCO

El anticipo — y el resto — sin la reclamación incómoda

La piedra tiene una caja que casi ningún gremio conoce: sale dinero de verdad — tableros, a veces por miles de euros — antes de dar un solo corte. Lo que convierte al anticipo en el mensaje más importante que mandarás nunca.

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. Así que el dinero se queda ahí mientras tú has financiado con la tarjeta un bastidor de tableros de la cocina de otro.

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 recordarte".

El sistema que te hace cobrar

1

Anticipo antes de pedir la piedra — sin excepciones, sin corte

La petición de anticipo sale con la aceptación, automáticamente, redactada como tu forma de trabajar, no como un favor que pides. No estás siendo difícil; estás comprando su tablero. No se pide nada hasta que entra — controlado, para que nunca cortes material que no te han pagado.

2

Factura el resto en cuanto está colocado

Cada día que esperas es un día más hasta cobrar. Con IA primero es una frase desde la furgoneta: "factura el resto de la cocina de los López." Partidas del presupuesto, anticipo ya descontado, tus condiciones, su correo. En un chapado grande redacta en su lugar la certificación de la fase alcanzada — así certificas sobre la marcha, no al amargo final.

3

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.

4

Automatiza los toques amables, escala solo si hace falta

Un recordatorio amable al día 3, 7 y 14 — automático, tú no lo mandas nunca. Casi todos pagan al primero o al segundo. Algún rezagado raro se lleva una nota más firme, siempre profesional. Tú sigues siendo el bueno.

Y porque 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, reservas de tableros, actualizaciones de tarifa, el jefe de obra detrás de un modificado, la memoria del arquitecto y el acabado del próximo trabajo — todo mezclado con publicidad, todo entrando mientras estás hasta los codos labrando. 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 el modificado que el jefe de obra necesita firmado antes de que entren las encimeras el viernes." Los curiosos se filtran antes de costarte un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos chapado y solados", "vamos con seis semanas de cola", "aquí un precio orientativo", "aquí la hoja de mantenimiento e hidrofugado" — 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."* En la piedra eso no es poca cosa: pide el lote equivocado, el acabado equivocado, o un tablero donde el despiece pedía dos, y son cuatro cifras muertas en el bastidor que nadie te devuelve. 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 la petición de un arquitecto no vuelva a morir bajo un montón de extractos del almacén.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

Todo taller de piedra tiene un jefe de oficina. En casi todos eres tú — haciéndolo mal a las diez de la noche, porque no hay nadie más.

+20 trabajos
en una semana

En una empresa del gremio, 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 se replantea hoy, qué se corta, qué se coloca, está el tablero reservado en el almacén, está el segundo hombre para levantar la isla, ha confirmado el de las cocinas que los muebles están puestos y a nivel, dónde están las fotos de la piedra vieja de antes de empezar. 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, a quién reclamar un anticipo, qué tableros han llegado y cuáles no, quién replantea y quién coloca, y la única cosa que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tu cuadrilla también lo sabe.

Expedientes que se montan solos

Cada foto, presupuesto, nota de medición, foto de tablero y nota de obra se engancha sola al trabajo correcto — así, cuando el cliente llame a los ocho meses por un desconchón en esa misma encimera, tienes todo el historial ahí, lote incluido, en vez de repartido entre tu carrete y tres hilos de mensajes. En una restauración ese expediente es el trabajo: las fotos de antes, el mortero que igualaste, la piedra que localizaste.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae el oficio — los datos de lote y producto del almacén, las fichas de datos de seguridad, los registros de control de polvo y de vigilancia de la salud que tu taller tiene que llevar, el albarán del hidrofugante, el detalle de fijación del ingeniero, el registro de garantía — 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 cómo se hace el trabajo y cómo se lleva el taller — solo salvado de perderse.

08

CAPÍTULO OCHO

Parecer el doble de grande de lo que eres

Un secreto en el que confían los talleres grandes: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación ya no cuesta casi nada.

Un taller de dos y una fábrica de cincuenta pueden mandar el mismo presupuesto impecable y con marca. 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 compra meditada, la primera presentación es donde se gana o se pierde la objeción del precio, porque el cliente compra seguridad tanto como piedra.

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. El correo de mantenimiento un mes después — cómo limpiarla, cuándo rehidrofugar — no cuesta nada y se recuerda durante años.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento de mayor alegría, justo después de poner el frente y con la cocina por fin terminada, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan los diez trabajos siguientes mientras duermes.
- R Recomienda** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. Y en la piedra las recomendaciones que más valen no son las de particulares — son las del arquitecto, el jefe de obra y la tienda de cocinas, que ya saben que apareces y que explicas bien las cosas.
- R Revende** — el solado que mencionaron para el verano que viene; la chimenea; la encimera del lavabo del baño — 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 limpias de antes y después con cada factura. La piedra fotografía mejor que nada en los gremios — una veta que corre, una fachada de sillería limpiada, un muro con luz rasante. Aprovechalo. 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 cantero 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.

1

Semana 1 — Tapa la fuga más grande: el teléfono

Cada llamada atendida, cada llamada capturada, las promesas sacadas solas. A precios de piedra, una sola petición salvada paga todo el ejercicio varias veces — y es la que notarás primero.

2

Semana 2 — Arregla el presupuestar

La IA redacta la medición desde tu dictado y tus precios de antes, y escribe el párrafo de la variación de la piedra siempre; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día, con seguimiento. Mira cómo se mueve tu tasa de cierre.

3

Semana 3 — Arregla el anticipo y el cobro

Anticipo pedido al aceptar para no financiar tableros con tu tarjeta, resto facturado al colocar, certificaciones en los chapados grandes, pago fácil, recordatorios automáticos — y tú aprobando todo lo del dinero hasta que se gane la correa.

4

Semana 4 — Suelta la administración

Bandeja clasificada y redactada, parte de la mañana en marcha, expedientes montándose solos, mantenimiento y reseñas mandados 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 el anticipo. El anticipo se vuelve el pedido del tablero. La colocación 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 tronzadora y un tablero de 3.000 € el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

Cada borrador de correo, cada presupuesto, 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 pedidos de material y los clientes nuevos 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 canteros 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.
- **Atornillar la IA al proceso viejo.** Si sigues tecleando cada medición 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.
- **Esperar que tome las decisiones de la piedra.** No te va a decir si ese tablero aguantará en un lateral en cascada, cómo fijas una plaqueta pesada a un muro, ni cómo tu taller maneja el polvo y protege a la gente. Ni debe. Para eso estás formado y cualificado — ella solo despeja la mesa para que tengas la cabeza libre para hacerlo bien.



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 en la sierra o en la obra — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ 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".
- ☐ Mis presupuestos no explican, por escrito, que la piedra natural varía de lote a lote.
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto — aunque el cliente tarde semanas en decidir.
- ☐ He empezado a cortar o he pedido tableros antes de que entrara el anticipo.
- ☐ He mandado un mensaje incómodo de "solo por lo de la factura" en el último mes.
- ☐ Mi bandeja me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por una encimera del año pasado, tardaría un rato en encontrar el lote y los datos.
- ☐ Mis albaranes, fichas de seguridad y registros de polvo 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, captura cada promesa, monta tus presupuestos, pide tus anticipos, reclama tus facturas y lleva tu administración, todo en uno, funcionando en tu taller de piedra 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 tomar las decisiones de la piedra, ni a resolver cómo se fija el trabajo, ni a dar por bueno cómo tu taller controla el polvo y protege a la gente — eso sigues siendo tú, tu formación y tu criterio. Lo que sí arregla es el trabajo de oficina que llevas años haciendo gratis de noche.