

THE EVERYTHING · GUÍAS DE CAMPO PARA GREMIOS

# El Manual del Alicatador con IA

---

Cómo llevar una empresa de alicatado y solado en la era de la IA — y facturar más que equipos tres veces más grandes.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

# Lee esto primero

Hace diez años, llevar una empresa de alicatado en condiciones significaba meter a alguien en la oficina, pagar a una gestoría y aun así ponerte a sacar los metros cuadrados de un baño en la mesa de la cocina con la cerveza calentándose al lado.

Hoy, un alicatador solo con el montaje adecuado coge más obra, presupuesta más rápido y cobra antes que una empresa de seis furgonetas al otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No alicata mejor que tú. Y desde luego no es un tío de ordenadores — uno de los mejores que hemos visto todavía sacaba los replanteos en la tapa de una caja de azulejos hace dos años. Simplemente pilló una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, las mediciones, los precios, las facturas, las reclamaciones, el archivo — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: a pie de obra, y en el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de "50 prompts para copiar". Nada de milongas de tecnólogo. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos alicatadores lo dejen justo antes de que encaje. Las historias de aquí son gremios reales y pequeños negocios reales con los que trabajamos — sin nombres, con los números puestos. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de alicatado más apretada y más rentable que ahora mismo, aunque no te gastes un céntimo en software.

## UNA PALABRA CLARA SOBRE TU RESPONSABILIDAD

Nada de lo que hay aquí impermeabiliza un plato de ducha, da por buena una zona húmeda, ni sustituye el criterio de un profesional cualificado sobre un soporte, una pendiente al sumidero o una lámina impermeabilizante. Lleva el *papeleo*. El alicatado — y la responsabilidad de que esté bien hecho, sea estanco y cumpla, con la cualificación que el trabajo requiera — 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 pegarle IA a las viejas costumbres. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

---

## 03 No pierdas ni una obra más

Cada llamada cogida — y cada promesa apuntada, reclamada y ya en marcha.

---

## 04 Presupuesta antes de arrancar la furgoneta

La IA saca los metros y el replanteo de tus palabras y tus precios. Tú lo revisas y lo mandas.

---

## 05 Cobra sin la llamada incómoda

El dinero en el banco en 7 días, no en 47 — y sin un solo mensajito de vergüenza ajena.

---

## 06 La bandeja que se gestiona sola

Clasificada, redactada y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta de camino a la obra.

---

## 07 Tu jefe de oficina digital

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

---

## 08 Parece 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 por dónde se te escapa el dinero — y qué arreglar primero.

---

## 01

## CAPÍTULO UNO

# El nuevo terreno de juego

*Un cliente plantado en un baño destripado no sabe si eres buen alicatador. Ahí de pie, no. Te juzga por lo que puede ver — y ahí es donde la mayoría de los alicatadores pierde en silencio obra que tenía ganada.*

Cuando alguien por fin se decide con el baño, el frente de la cocina o toda la planta baja en porcelánico de gran formato, no llama a un alicatador. Llama a cinco, de lo primero que sale en Google, y la obra se la lleva el que acierte primero en tres cosas:

1

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

El baño se lo lleva el primer alicatador que contesta, no el mejor. Que suene hasta el buzón y lo has perdido antes de medir una pared.

2

**¿Llegó el presupuesto rápido y con buena pinta?**

Un presupuesto limpio con los metros cuadrados, el replanteo y la impermeabilización detallados, en un día, gana a un precio por metro mandado por WhatsApp la semana que viene — siempre.

3

**¿Fue fácil tratar contigo?**

Avisos claros, sin tener que perseguirte, sin "perdona, se me pasó mandarlo". El que es fácil de tratar se lleva la cocina y el lavadero después del frentecito.

¿Te fijas en lo que no es ninguna de las tres? Lo bien que pegas un azulejo. Las tres van de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día de rodillas.

**Y esto es lo que nadie te está contando: el otro lado de la mesa ya funciona con IA.** Las promotoras pasan sus paquetes de gremios por ella. Los de vivienda en serie sacan la medición de toda una planta en minutos. El sistema de la exposición de cerámica conoce tu historial de pedidos mejor que tú. La pregunta no es si la IA entra en el alicatado — 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 empresas grandes tienen que montar comités, despliegues y formaciones. Tú lo decides un martes y el viernes ya estás funcionando. El terreno de juego se acaba de dar la vuelta: el alicatador pequeño, rápido y bien organizado ya puede parecer y rendir como la empresa grande — sin los gastos de la empresa grande.

### "Pero yo no soy de ordenadores"

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

**300–1.000 €**  
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión y medición para gremios — y encima te hace teclear a ti y sacarte tú los metros cuadrados. Un dueño que conocemos pagaba mil euros al mes, algún mes tres mil, por un software que su cuadrilla apenas abría. 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 tú 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 pegarle IA a tu vieja forma de trabajar y extrañarte de que no cambie nada.*

Todos los procesos de tu negocio se montaron sobre una suposición: que cada paso lo tiene que hacer una persona. Alguien coge el teléfono. Alguien saca los metros y teclea el presupuesto. Alguien le reclama la certificación a la constructora. Alguien archiva los partes de impermeabilización y la selección de cerámica. Tu día entero tiene la forma de esa suposición — y esa suposición se acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de cabeza, todos aprendidos de un gremio 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 peón: dices el resultado y él saca los pasos. Un dueño anuló una factura, la reemitió a prorrata y avisó al cliente diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra material mandando un mensaje desde el mostrador del almacén — *"Estoy en el almacén de cerámica cogiendo las crucetas niveladoras, el cemento cola flexible y seis sacos de mortero de nivelación para el baño de los Ruiz"* — y el pedido, el gasto y la contabilidad se ordenan solos. Sus palabras: *"Es un mensaje de texto que hace un montón de datos."*

## Cambio dos — la IA primero, tú después

Antes: el trabajo lo hacías tú y a lo mejor una herramienta ayudaba. Ahora: la IA hace la primera pasada de 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 te levantes del suelo. Un cliente lo contaba así: *"Nueve de cada diez veces está perfecto. Venga — sí, mándalo."* Tu trabajo se encoge a diez segundos de criterio, no cuarenta minutos de teclado. (Y no — no le das las llaves el primer día. Al principio pide permiso para todo, sobre todo para el dinero. Le vas soltando la correa según se la gana — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo para siempre. Con la IA, lo corriges una vez. Un alicatador le dice que su precio estándar de baño incluye el recrecido para dar pendiente, la lámina, la banda desolidarizante en los encuentros y la silicona en las esquinas interiores — pero nunca la cerámica — y le contesta: *"Me lo apunto para siempre."* Y así es. Dile que esta constructora en concreto siempre quiere las juntas de dilatación presupuestadas aparte, y no vuelve a fallar. Cada corrección 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 en cada trato: *"¿Cómo sería esto si lo tocara antes la IA?"*

| EL TRATO                                       | COMO SE HACÍA                                                         | CON LA IA PRIMERO                                                                                     |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lllaman para que les precies un baño           | Buzón de voz. Obra perdida con quien lo cogió.                        | Cogida, apuntada, medición agendada — presupuesto redactado antes del desayuno.                       |
| El pedido llega dos cajas corto y de otro tono | Te enteras el día dos, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.    | Detectado el día que llega, reclamado solo — te enteras solo si no lo arreglan.                       |
| Llega la tarifa nueva del proveedor            | Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto. | Extraída y aplicada a tus precios — una línea: "cemento cola y mortero suben en nueve artículos".     |
| Se acaba la obra                               | Facturas "esta noche". La reseña no se pide nunca.                    | Factura mandada desde la furgoneta. Reseña pedida con la lechada aún impecable. Próxima obra marcada. |

Cada capítulo de aquí en adelante es 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, alrededor de ti.

## 03

## CAPÍTULO TRES

# No pierdas ni una obra más

*Empecemos por la fuga que más te cuesta y menos te duele — porque la factura no la ves nunca.*

Los alicatadores sois tremendos con esto, y lo sabes. Estás de rodillas con la llana dentada en una mano y el azulejo en la otra, treinta segundos dentro del tiempo abierto de una cama de cemento cola que no te va a esperar. O estás en la cortadora de agua con los cascos puestos. El móvil vibra en el cubo. Suena hasta que se corta. Ese que llamaba — un baño entero, un frente de cocina, 90 metros cuadrados de porcelánico en una obra nueva — llama al siguiente alicatador de la lista. Adiós.

## 16 obras al año, pérdidas

Pongamos que pierdes cuatro llamadas por semana — unas 200 al año. La mayoría no son trabajo: es la tienda de cerámica por un hueco de reparto, la constructora, un comercial. Pongamos que solo una de cada cuatro es alguien que de verdad quiere alicatar — llámalo 50 peticiones reales. El alicatado se compara a muerte por el precio por metro cuadrado, así que pongamos que cierras una de cada tres. Eso son unas **dieciséis obras al año** que se van derechas al que cogió el teléfono. Nunca lo notas, porque nunca supiste que sonó. (Es un ejemplo — pero echa tus números y escuece.)

Y la puntilla: el cliente que te llama no deja mensaje en el buzón. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde van las obras a morir.** El apaño de antes era "coge más llamadas". El apaño con la IA primero es más gordo — porque una llamada son en realidad dos problemas, y la mayoría de los alicatadores solo piensa en el primero.

### Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás a media pared, dándole el recrecido a un suelo antes de que fragüe, o conduciendo con un palé de porcelánico en el remolque. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu empresa, 24/7, suena normal por teléfono, saca los datos de la obra — *qué* (baño, frente, suelo, una obra nueva entera), *dónde*, *cuántos metros cuadrados*, y la pregunta que lo decide todo: *quién pone la cerámica* — mete la medición en tu agenda, sube arriba del todo las duchas que filtran, y te manda un resumen antes de que te pongas de pie. 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 honesto: ¿cuántas veces has dicho *"sí hombre, te paso precio del baño de la suite para el jueves"* desde el asiento del conductor — y para la siguiente obra ya se te fue? No eres desorganizado. Vas hasta arriba, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que es un teléfono:

- **Cada llamada queda guardada.** Grabada, transcrita, archivada en la obra. Seis semanas después, cuando el cliente diga "pero si dijiste que la lechada iba a ser gris antracita", puedes mirar qué se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** "Precio para el jueves." "Llamar a la exposición por el plazo de ese porcelánico italiano." Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te reclaman a ti.** Jueves por la mañana: "Le dijiste a Javi que hoy tendría el precio del baño — ¿lo movemos?" El seguimiento que tu competencia no manda nunca ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se arranca solo.** La llamada cogió las estancias, la dirección, los metros — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando pares.

## Lo que hay que exigir — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Cada llamada cogida en nombre de tu empresa — también a las 18:00, también el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — "¿qué acordamos del color de la lechada?".
- ✓ Las promesas caen en un sitio que te reclama — ni una libreta ni tu memoria.
- ✓ Los datos de la llamada entran en la obra — no se teclean tres veces.

### LA VERSIÓN DE HACÉRTELO TÚ

Desvía tu número a un servicio de atención de llamadas con un guion apretado — nombre, barrio, qué quieren alicatar, más o menos cuánto, "te llama él esta tarde". Y déjate un audio con tus promesas antes de arrancar. Solo con eso ya ganas obra.

### LA VERSIÓN HECHA PARA TI

Un sistema de teléfono con IA todo en uno (del estilo de lo que hace The Everything) cubre el estándar entero — cogida, transcrita, promesas reclamadas, presupuesto redactado desde la llamada. De una manera o de otra: que no se caiga al suelo ni una llamada — ni una promesa.

## 04

## CAPÍTULO CUATRO

# Presupuesta antes de arrancar la furgoneta

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

Lo que pasa de verdad es esto. Mides el baño, dices "esta noche te lo paso" — y luego llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los críos, y estás sacando metros cuadrados y merma a las nueve y media de la noche. O mañana. O el jueves. Mientras tanto el cliente tiene otros dos precios del mismo día que te vio.

## Rapidez

gana obras

No el precio por metro. La rapidez. El alicatador cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue plantado en el baño destripado gana una barbaridad de veces — aun siendo más caro. Un presupuesto rápido y profesional dice justo lo que el cliente quiere oír: este tío lo tiene todo controlado y va a aparecer.

El consejo viejo era "usa plantillas, presupuesta desde el móvil". Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa que **la IA saca los metros y redacta el precio. Tú lo revisas**. Así se ve eso en una empresa de alicatado de verdad, hoy.

- **Tú hablas, ella monta.** Recorre la obra, dicta lo que ves — *"baño principal, porcelánico de 60 por 60, paredes a toda altura, unos 32 metros cuadrados de pared y 4 de suelo, el suelo va desviado unos 15 milímetros así que lleva recrecido, impermeabilizar toda la zona húmeda, hornacina en la pared de la ducha, la cerámica la pone el cliente de la exposición"* — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Precia con TU historial.** Dale tus presupuestos pasados y aprende tus precios, tus márgenes, tu precio por metro cuadrado y lo que cargas por un replanteo complicado. ¿Precios distintos para una constructora a la que subcontratas y para un particular de una vez? Los mantiene separados.
- **Conoce tus normas — porque se lo enseñaste una vez.** Qué significa "suministro y colocación" en tus obras y qué no, tu merma en una diagonal o una espiga, el recargo que le metes al gran formato que necesita dos tíos y un bastidor de ventosas. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia de un aprendiz, no se le olvida nunca.
- **Pilla lo que se te olvida.** Un gremio real le metió un parte de obra, y el presupuesto de la IA volvió incluyendo el desplazamiento que un medidor de pago se había dejado en esa misma obra. No se cansa a las nueve y media y se deja el recrecido, las juntas de dilatación o el porte del escombro del derribo. De eso va.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿No sabes lo que vale hoy un saco de cemento cola flexible o un rollo de lámina? Mira en el proveedor y lo mete — tú lo corriges si cogió el tipo equivocado, y se acuerda para siempre.

## 2–3 días

→ medio día

Un dueño con el que trabajamos — 26 años a pie de obra, apenas toca un ordenador: *"Los presupuestos que me llevaban dos o tres días, mi IA los hace en medio día. Ayer hice uno que me habría llevado dos días — lo mandé el mismo día."* Los precios salieron "prácticamente clavados" 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 por confirmar que te llegó el precio del baño — si quieres te explico qué lleva dentro."* Ese único mensaje gana más obras que bajar el precio jamás, porque la mayoría de la competencia no lo manda nunca. Y en una obra de alicatado el cliente suele estar comparando tres números que no entiende del todo — un empujoncito tranquilo que le explique qué cubre tu precio suele ser lo único que hace falta para que se decante por ti. Con la IA primero, el seguimiento no es una costumbre que tengas que coger. Es algo que simplemente pasa.

### LO IMPORTANTE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: el mismo día, profesional, valorado con tus propios números, con la impermeabilización y el replanteo puestos por escrito para que nadie discuta dentro de ocho semanas — y con seguimiento. Un alicatador con una libreta que cumple ese estándar gana a un alicatador con una app que no lo cumple. La IA solo hace que el estándar no cueste esfuerzo.

## 05

## CAPÍTULO CINCO

## Cobra sin la llamada incómoda

*Has hecho el trabajo. Ahora hay que sacar el dinero — que para la mayoría de los alicatadores es un segundo trabajo sin pagar del que nadie les avisó.*

**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 simplemente se olvida, y a ti te da cosa dar la lata. Las constructoras son peores: eres una línea en una certificación que entra con la de todos los demás. Así que el dinero se queda ahí fuera mientras tú finanzas palés de cemento cola con la tarjeta.

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

### El sistema que te hace cobrar en una semana

- 1 Factura en cuanto se acabe la obra — o certifica la fase**  
Cada día que esperas es un día más hasta cobrar. Con la IA primero, es una frase desde la furgoneta: "factura el baño de los García". Las partidas salen del presupuesto, con tus condiciones y su correo. En una obra donde entras y sales — impermeabilización, luego suelos, luego paredes después del remate — te redacta la certificación de la fase que has terminado de verdad, así certificas sobre la marcha y no al final del todo.
- 2 Pon el pagar tontamente fácil**  
Un enlace de "pagar ahora" se cobra antes que "te paso mi número de cuenta". Quita todos los pasos entre que quieren pagar y está pagado.
- 3 Automatiza los toques educados**  
Un recordatorio amable al día 3, al 7 y al 14 — automático, así no lo mandas tú. Luego un extracto mensual, y un aviso a ti solo cuando alguien se pasa de verdad. Vale miles en caja.
- 4 Sube el tono solo si hace falta**  
La mayoría paga al primer o segundo toque. Al raro que se resiste le llega un mensaje más firme — sin dejar de ser profesional. Tú sigues siendo el bueno todo el rato.

Y como el dinero es el dinero: este es el único sitio donde le tienes la correa corta a la IA al principio. Ella redacta, tú apruebas, siempre — hasta que la hayas visto acertar durante un mes y le digas que pare.

## 06

## CAPÍTULO SEIS

# La bandeja que se gestiona sola

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

Extractos de proveedores, preguntas de clientes, pedidos de cerámica y faltas de stock, tarifas nuevas, la constructora reclamando una modificación, la exposición confirmando seis semanas de plazo del porcelánico del que se enamoró el cliente — todo mezclado con basura, todo cayendo mientras estás de rodillas en un plato de ducha. 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 la IA primero, la bandeja se convierte en algo que ya está resuelto cuando la miras:

- **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el motivo — "este es la exposición diciendo que la cerámica del cliente se va a seis semanas, y tú entras dentro de dos". Los que solo miran se filtran antes de costarte un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — "sí, hacemos baños y frentes de cocina", "vamos llenos hasta final de mes", "aquí va un precio orientativo por metro cuadrado" — escritas y esperando. Miras, retocas, mandas.
- **Contestada al momento.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: "¿cuál es la última actualización de precios del proveedor?" — y lo encuentra al instante, incluso atando un fabricante con el distribuidor que contesta con otro nombre.

## LA PARTE QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pillas cosas. Un negocio: *"Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo: oye, para, por tus obras anteriores seguramente quieres este otro."* Pide cemento cola normal para una obra de porcelánico de gran formato, o el tono de otro lote, y es tu dinero el que está en el palé y tu fin de semana levantándolo otra vez. A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de desviación — detectado solo antes de pagarlo.

*Lo importante no es una bandeja más lista. Es que una petición buena no vuelva a morir en el fondo de un montón de extractos de proveedor.*

## 07

## CAPÍTULO SIETE

## Tu jefe de oficina digital

*Toda empresa de alicatado tiene un jefe de oficina. Normalmente eres tú, haciéndolo mal a las diez de la noche.*

**+20 obras**  
en una semana

A un gremio se le fue una semana de baja la persona de administración. El dueño: *"Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y nos habrán entrado unas 20 obras de más esta semana."* No sobrevivir la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido que une: qué hay hoy, en qué obra estás y cuándo, dónde están las fotos de la lámina antes de que la taparan, si llegó la cerámica, si está hecha de verdad la instalación del fontanero para poder impermeabilizar, y si la constructora te ha vuelto a mover porque el electricista va tarde. Eres un gremio en una cadena y todos los demás van tarde — no necesitas contratar a alguien para gestionar eso. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

### El parte de la mañana

Antes de arrancar: las obras de hoy en orden, a quién reclamar el cobro, qué está esperando a un reparto de cerámica, qué obras están listas de verdad para ti, y lo único 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, factura y nota de obra se pega sola a la obra que toca — así que cuando el cliente llame a los ocho meses por un azulejo agrietado en ese mismo baño, está el historial entero, no repartido entre tu carrete y tres hilos de WhatsApp.

### El papeleo sin el agobio

El papeleo que trae el oficio — los partes de la lámina impermeabilizante y las fotos de la zona húmeda antes de alicatar encima, las fichas técnicas de producto, los números de lote de la cerámica, las fechas del fontanero y de la constructora — se te pide, se guarda en la obra y se deja donde de verdad lo encuentras cuando alguien pregunte ocho meses después. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propia validación cualificada de la zona húmeda — solo que deja de perderse.

---

*Si no está en el sistema, no existe — así tu cabeza puede guardar el replanteo en vez del papeleo.*

# 08

## CAPÍTULO OCHO

# Parece el doble de grande de lo que eres

*Un secreto que las empresas grandes confían en que no sepas: casi todo lo de "parecer profesional" es presentación — y la presentación ya es casi gratis.*

Un alicatador 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 al pequeño que se molesta lo tratan como al grande, y puede cobrar como el grande. La primera impresión es donde se gana o se pierde el "¿por qué eres más caro por metro?".

### La rueda de recomendaciones — a propósito, no de casualidad

- R Retén** — haz que la obra entera sea fácil y clara, para que te volvieran a llamar sin pensarlo.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, el día que se duchan por primera vez, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan las diez obras siguientes mientras duermes.
- R Recomienda** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. "¿Conoces a alguien más que esté con el baño? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti."
- R Revende** — el baño de la suite que dijeron que harían el año que viene; el lavadero; el frente de cocina que la mujer quiere cambiar — está en la transcripción de la llamada, acuérdate. Un recordatorio en el momento justo convierte una obra en tres.

Este motor es oro puro y casi nadie lo mueve — porque significa hacer lo aburrido en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace perfecto y un humano ocupado no hace nunca.

#### EMPIEZA HOY — HASTA SIN NADA DE TECNOLOGÍA

Pídele la reseña a cada cliente contento antes de recoger la furgoneta, y manda fotos de antes y después decentes con cada factura. Un baño destripado convertido en uno terminado sale de foto de maravilla — hazte el "antes" el primer día, porque luego no puedes volver a por él. A la rueda le da igual cómo la muevas. Solo hay que moverla.

# 09

## CAPÍTULO NUEVE

# El cambio en 30 días

*Todo lo de arriba funciona. La razón por la que a la mayoría de los alicatadores no les funciona es que lo intentan todo a la vez, se agobian a media obra y vuelven a lo viejo. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.*

**1****Semana 1 — Tapa la fuga más gorda: el teléfono**

Cada llamada cogida, cada llamada guardada, las promesas sacadas solas. Esta empieza a pagar el ejercicio entero desde el primer día, y es la que vas a notar antes.

**2****Semana 2 — Arregla los presupuestos**

La IA redacta los metros y el precio desde tu dictado y tus precios pasados; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día, con el seguimiento a los dos días. Mira cómo se te mueve el ratio de cierre.

**3****Semana 3 — Arregla el cobro**

Factura al acabar, certificaciones por fases en la obra de la constructora, pago fácil, recordatorios automáticos — con tú aprobando todo lo del dinero hasta que se haya ganado la correa. La semana en que tu saldo empieza a tener otra pinta.

**4****Semana 4 — Suelta la trastienda**

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

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



## El dial de confianza — cómo soltar sin perder el sueño

No le dejas a un aprendiz nuevo la cortadora de agua y un palé de porcelánico de 180 € el metro el primer día. Aquí igual:

1

### Semanas 1–2: pregunta por todo

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

2

### Semanas 3–4: pregunta por lo importante

Las respuestas de siempre salen solas; el dinero y los clientes nuevos siguen pidiendo tu visto bueno.

3

### Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones

Llevas semanas viéndola acertar. 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 alicatadores lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas a la vez.** No. Una por semana. Cada una te apunta una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegarle la IA al proceso viejo.** Si sigues tecleando cada medición en el mismo software de siempre y pidiéndole a la IA que "ayude", no lo has pillado. 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 esto le enseñas — y mejora cada semana. Los gremios que más le sacan le hablan todo el día, como a su mejor peón.
- **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema regularo funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás "cuando baje el trabajo". El trabajo no baja nunca.



ANTES DE QUE LO DEJES

# La auditoría de fugas en 2 minutos

*Sé honesto. Marca las que sean verdad ahora mismo.*

- ☐ Pierdo llamadas a menudo mientras estoy a pie de obra — y no sé cuántas obras me ha costado.
- ☐ Le he prometido a alguien un precio o una llamada este mes — y se me ha olvidado hasta que me ha reclamado.
- ☐ Mis presupuestos salen "esta noche" más veces que "en el momento".
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ☐ He mandado un mensaje incómodo de "oye, lo de la factura" en el último mes.
- ☐ La bandeja de entrada me estresa y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por un baño del año pasado, tardaría un rato en encontrar los datos.
- ☐ No le pido reseña a cada cliente contento.
- ☐ Mis fotos de la lámina, las fichas de producto y los números de lote viven en un carrete, la guantera de la furgoneta y tres hilos de WhatsApp.

## 0-2

Barco apretado. Cuatro ajustes y vuelas.

## 3-6

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

## 7+

Colega, 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 marca más grande es tu oportunidad más grande. Empieza por ahí.

# ¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual te lo puedes montar tú — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que esté hecho y ya — la IA que coge tu teléfono, apunta cada promesa, monta tus presupuestos, reclama tus facturas y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu empresa de alicatado esta semana — eso es lo que montamos nosotros. 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 de las herramientas que ya usas.

Míralo funcionando en tus propias obras en [the-everything-app.com](https://the-everything-app.com) — sin tarjeta para echar un vistazo.

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no impermeabiliza una zona húmeda ni da por buena la obra como conforme — eso sigue siendo cosa tuya y de tu cualificación. Lo que sí arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.