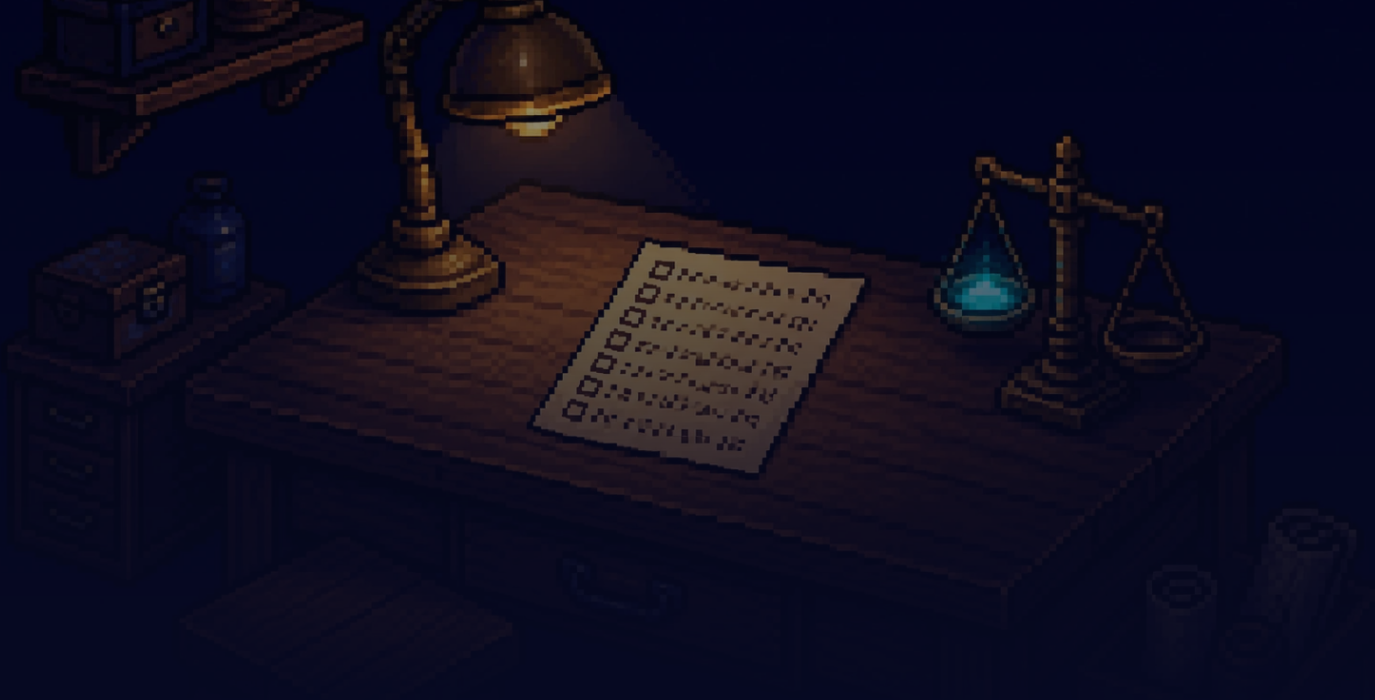




RECURSO GRATIS

El inventario

**Qué parte de tu negocio ya puede hacer
una IA, y cuál todavía no**

Sales con una hoja rellena con las tareas de tu negocio, cuál le sueltas a la IA esta semana, cuál te quedas tú, y por cuál empiezas.

mira tu día → marca el corte → descarta → elige

CHECKLIST

6 PAGINAS

IMPRIMIBLE

IAPATODOS

Un día normal, hora por hora

No el día que crees que tienes: el que de verdad tienes. Este es el de un negocio real — lo llamamos por otro nombre, los números son los suyos.

Pepe lleva una fábrica de cercos y postes prefabricados de concreto, con su secretaria. Los clientes le llegan por campañas de pauta pagada.

Dato	Valor
Mensajes que entran al día	~30
De esos, cuántos se cotizan	~20
Lo que tarda una cotización	20 min, solo si la secretaria está en su PC
Cierres	2 o 3 al mes

LA RESTA QUE NADIE HACE

20 cotizaciones × 20 minutos son **6 horas 40 minutos al día**, de una jornada de 8. Y ese es el mejor caso: si no están en la oficina o entran muchos mensajes de golpe, una sola cotización puede tardar horas.

A 22 días laborables son unas **440 cotizaciones al mes para 2 o 3 cierres**. Un 0,6 %. Unas 437 cotizaciones al mes son trabajo que no vuelve.

Lo primero que se piensa es "hay que cotizar más rápido". Pero mira otra vez la tabla: entran 30 mensajes y solo 20 se cotizan. **El filtro ya existe y ya descarta un tercio**. El problema no es que no filtren — es que los 20 que sí pasan, tampoco compran casi nunca. Automatizar para cotizar más rápido es automatizar el desperdicio.

TU TURNO · EMPIEZA AQUÍ

Tu día, de que abres a que cierras. Lo que haces, no lo que deberías.

¿Dónde se te va el tiempo sin que lo notes?

La pregunta que haces está mal hecha

No es «¿esta tarea es para la IA?». Casi ninguna tarea es del todo para la IA o del todo para ti.

La pregunta que sirve es «¿qué parte de esta tarea es para la IA?»

EL CORTE DE PEPE

Cotizar suena a una sola tarea. No lo es: son varios trozos pegados, y cada uno depende de algo distinto.

SE LE SUELTA A LA IA

El presupuesto del material

Costos fijos por material + lo que pide el cliente. El número es el mismo lo calcule quien lo calcule.

SE LO QUEDA EL HUMANO

El flete

Depende de dónde queda el terreno y cómo se accede. El que lo pide después es el que va en serio.

Negociar por volumen

Discreción sobre dinero. No hay dato que la reemplace.

Cualquier monto grande

El humano se entera antes de que salga, no después.

No se automatiza la tarea. Se parte la tarea. Cuando mires tu propio día, no te preguntes si una tarea entera pasa la prueba: pártela primero y pregúntate por cada trozo.

COMO ENCONTRAR TU CORTE

LOS DATOS ¿El resultado sale solo de números o datos que ya tienes? Eso va a la IA.

QUIEN DECIDE Si alguien tiene que decidir algo — precio, prioridad, una excepción — ese trozo se queda contigo.

EL RIESGO Si equivocarse sale caro, alguien lo revisa antes de que salga, no después.

TU TURNO • EMPIEZA AQUÍ

Elige una tarea del Nivel 1 y pártela: ¿qué trozo depende solo de datos que ya tienes? ¿cuál depende de algo que cambia caso a caso?

3

Lo que todavía
no vas a automatizar

Tres señales de que un trozo se queda contigo — no porque desconfíes de la IA, sino porque el trozo en sí lo pide:

1

Depende de factores que cambian caso a caso

Como el flete de Pepe. Si la respuesta correcta de hoy no sirve mañana con el mismo cliente, todavía no.

2

Hay dinero que se negocia, no que se calcula

Negociar es leer a la persona; calcular es aplicar una fórmula. Solo la segunda se suelta.

3

El monto es grande y el error sale caro

El humano se entera antes de que salga, no después. No es que la IA no pueda: es que nadie debería ser el primero en verlo.

No hace falta que hayas visto una automatización salir mal para aplicar esto. Basta con que, al mirar el trozo, encuentres una de las tres señales.

4

La primera tarea,
y por qué esa

De todo tu día, ¿cuál sueltas primero? La respuesta obvia es "la que más horas me come". No es la que manda.

Manda la que está quemando dinero que ya gastaste. La pauta de Pepe ya está pagada antes de que entre el mensaje: cada lead caliente sin responder es plata prendida. Y hay algo peor que perder la venta: el lead solo suelta los datos **mientras está caliente**. Si tardas, pierdes hasta la información.

SI HAY EMPATE

SEGUNDO CRITERIO La tarea que te agota sin generar valor. Repetir la misma pregunta veinte veces al día no construye nada.

¿Cuál de tus tareas está quemando dinero que ya gastaste — pauta, tiempo, una cita ya agendada?

TU INVENTARIO EN UNA HOJA

Anota cada tarea de tu día. Para el puntaje, respóndete dos preguntas: **¿ya gasté algo en este contacto?** (pauta, tiempo, una cita agendada) y **¿me agota sin dejarme nada?**

ALTO
Las dos son sí

MEDIO
Una sola es sí

BAJO
Ninguna es sí

UN EJEMPLO RESUELTO (EL DE PEPE)

FILTRAR MENSAJES 30/día · 2-3 min · depende solo de datos que ya tiene · puntaje ALTO

CALCULAR MATERIAL 20/día · 10 min · depende solo de datos que ya tiene · puntaje ALTO

TU INVENTARIO

Tarea	Frecuencia	Min/vez	¿Depende solo de datos que ya tienes?	¿Qué pasa si sale mal?	Puntaje

ANTES DE LA LLAMADA · LO QUE ESTA HOJA NO TE RESUELVE

1 ¿Con qué herramienta lo monto?

2 ¿Cuánto me va a costar de verdad?

3 Lo que quizás crees que sabes: que el coste es la herramienta. El costo real está en la curva de aprendizaje — entender cómo conectar tus herramientas y probar que funciona con tus datos — y esa no aparece en ninguna página de precios.

¿Y ahora qué sigue?

Ya sabes qué parte de tu día le sueltas a la IA, cuál te quedas tú, y por dónde empezar. Lo que sigue es montarlo — y ahí es donde entra revisar tu inventario con alguien que ya lo ha hecho antes.

La regla que no cambia: **partir la tarea no es delegarla entera.** El trozo con dinero de por medio, el que depende de factores que cambian, o el monto grande — esos siguen siendo tuyos. La IA te quita repetición, no criterio.

AGENDA UNA LLAMADA

IAPATODOS • TIKTOK & INSTAGRAM

No prometemos ingresos ni resultados garantizados. Prometemos una ruta clara y gente real documentando lo que construye, errores incluidos.

iapatodos © 2026