

THE EVERYTHING · GUÍAS PRÁCTICAS PARA NEGOCIOS DE OFICIOS

El Manual del Aire Acondicionado con IA

Cómo llevar una empresa de aire acondicionado en la era de la IA — y dejar de que el verano decida cuánto ganas.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE DE COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar bien una empresa de aire acondicionado significaba contratar a alguien para coger el teléfono todo el verano, pagar una gestoría y aun así presupuestar unos conductos en la mesa de la cocina a las diez de la noche, con la foto del cuadro eléctrico hecha con la linterna del móvil.

Hoy, un instalador con dos furgonetas y el montaje adecuado contesta todas las llamadas de la primera ola de calor, presupuesta los conductos esa misma tarde y cobra antes de que la factura cumpla quince días — mientras una empresa más grande al otro lado de la ciudad sigue devolviendo llamadas el lunes.

No es mejor instalador que tú. No es más rápido con el soplete. Y desde luego no es de ordenadores — uno de los mejores que hemos visto seguía escribiendo los partes de mantenimiento en un talonario de calco hace dos años. Simplemente entendió una cosa antes que nadie: **la mitad aburrida del negocio —las llamadas, los presupuestos, las facturas, la persecución del cobro, las garantías, el archivo— ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: a pie de obra y con el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de «50 prompts para copiar». Nada de rollos de gurú tecnológico. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos instaladores lo dejen antes de que encaje. Las historias de aquí son oficios reales y pequeños negocios reales con los que trabajamos — nombres fuera, números dentro. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de aire acondicionado más apretada y más rentable que ahora, aunque no gastes un céntimo en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU CARNÉ

Nada de lo que hay aquí manipula gas refrigerante, firma una conexión eléctrica ni sustituye el criterio de un instalador habilitado. Se ocupa del *papeleo*. La carga y la recuperación del refrigerante —que exige tu carné de manipulador de gases fluorados—, la parte eléctrica, las condiciones de garantía del fabricante y la responsabilidad de que todo esté bien siguen siendo tuyas de principio a fin.

Lo que hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

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

02 Piensa primero en IA

Deja de pegarle la IA a tus viejas costumbres. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No vuelvas a perder un trabajo

Cada llamada contestada el día que aprieta el calor — y cada promesa capturada, perseguida y ya en marcha.

04 Presupuesta antes de salir del portal

La IA monta el presupuesto desde tu visita y tus precios. Tú lo revisas y lo envías.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Señales cobradas, facturas de mantenimiento pagadas en 7 días, no en 47 — sin reclamaciones bochornosas.

06 La bandeja de entrada que se lleva sola

Clasificada, redactada, garantías perseguidas — hasta leída en voz alta de camino a la obra.

07 Tu jefe de oficina digital

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

08 Parece el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, los contratos de mantenimiento que nunca persigues, y el volante de recomendaciones.

09 El cambio en 30 días

Una semana cada vez, el dial de confianza, y por qué tres procesos ganan a uno.

✓ La auditoría de fugas en 2 minutos

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

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un propietario sudando en un salón a 38 grados no sabe si eres buen instalador. Ahí plantado, no. Te juzga por lo que ve — y ahí es donde la mayoría de empresas de aire acondicionado pierde, sin enterarse, trabajos que tenía ganados.

Cuando aprieta el calor y el equipo viejo por fin revienta, no llaman a una empresa de aire. Lllaman a cinco, las primeras de la lista de Google, y el trabajo se lo lleva quien acierta primero en tres cosas:

1

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

Los conductos se los lleva el primer instalador que contesta, no el mejor. Si salta el buzón de voz en la semana más calurosa del año, está perdido antes de que hayas visto el falso techo.

2

¿Llegó el presupuesto rápido y con buena pinta?

Un presupuesto ordenado y desglosado —equipo, zonificación, instalación, remates— en un día gana a un número mandado por WhatsApp la semana que viene. Siempre.

3

¿Fue fácil tratar contigo?

Avisos claros, sin tener que perseguirte, sin el «perdona, se me olvidó enviártelo». El que es fácil de tratar se lleva los conductos de toda la casa después del mantenimiento de nada.

¿Te has fijado en lo que no aparece? Lo buen instalador que eres. Ni tu soldadura, ni tu vacío, ni que de verdad saques los filtros y limpies la batería en vez de darle un manguerazo a la unidad exterior. Las tres van de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo en plena ola de calor.

Y esto es lo que nadie te está contando: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. Las grandes instaladoras planifican y despachan con ella. Los vendedores online presupuestan un suministro e instalación en noventa segundos desde un formulario. La administración de la constructora compara cada línea de tu modificación con el contrato en cuanto la subes. La pregunta no es si la IA entra en el aire acondicionado — ya está dentro. La pregunta es si trabaja *para* ti o *contra* ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez en la historia que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes instaladoras tienen que montar comités, despliegues y programas de formación. Tú lo decides un martes y el viernes ya lo tienes funcionando. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el instalador pequeño, rápido y bien organizado puede ahora parecer y rendir como la gran instaladora — sin sus gastos generales.

«Pero yo no soy de ordenadores»

Los oficios que mejor lo hacen tampoco lo son. Uno de los que más rápido se ha adaptado es un dueño con 26 años a pie de obra que no tocó un ordenador hasta hace tres años. Sus palabras: *«No te preocupes por la ortografía. No te preocupes por la gramática.»* Si sabes mandar un mensaje o dejar una nota de voz desde el tejado, puedes llevar todo lo que hay en este manual. Saber escribir a máquina era el requisito de antes. Saber *decir* lo que quieres es el nuevo — y los instaladores de aire, que os pasáis el día explicando la zonificación a clientes despistados, ya sois buenos en eso.

300–1.000 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión y planificación para oficios — y encima te hace teclear a ti, hacer el presupuesto y el seguimiento. Un dueño que conocemos pagaba mil al mes, algunos meses tres mil, por un software que sus técnicos apenas abrían. Ten ese número en la cabeza: todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que rinda de verdad.

Las empresas tres veces más grandes que la tuya son lentas porque son grandes. Esa es tu oportunidad. Este manual va de aprovecharla.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa primero en IA

Antes de tocar una sola herramienta, hay que arreglar cómo piensas todo esto — porque el mayor error no es comprar el software equivocado. Es pegarle la IA a tu vieja forma de trabajar y preguntarte por qué no ha cambiado nada.

Todos los procesos de tu negocio se montaron sobre una suposición: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien coge el teléfono. Alguien teclea el presupuesto. Alguien persigue la señal. Alguien tramita la garantía y archiva la hoja de puesta en marcha. Tu día entero tiene esa forma — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu proceso de siempre. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad, todos aprendidos de negocios de oficios reales con los que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar «qué botones pulso». Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen oficial de segunda: dices el resultado y deja que él resuelva los pasos. Un dueño anuló una factura, la reemitió a prorrato y avisó al cliente por correo diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra material mandando un solo mensaje desde el mostrador del almacén — «*Estoy en el distribuidor cogiendo el split de 3.000 frigorías, un rollo de tubo de cobre y los soportes para la obra de los García*» — y el pedido, el gasto y la contabilidad se ordenan solos. Sus palabras: «*Es un solo mensaje que mueve un montón de datos.*»

Cambio dos — primero la IA, tú después

A la antigua: tú haces el trabajo y quizá una herramienta ayuda. A la nueva: la IA da la primera pasada de todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada está contestada antes de que salgas del falso techo. Un cliente describió la rutina así: «*Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo tienes que decir: vale, envía.*» Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no a cuarenta minutos de teclear. (Y no — no le entregas las llaves el primer día. Al principio pide permiso para todo, sobre todo para el dinero. Vas soltando la correa según se lo va ganando — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, arreglas el mismo error para siempre. Con la IA, lo arreglas una vez. Un técnico le dice que una instalación estándar de split espalda con espalda incluye el soporte, el desagüe, la canaleta y los remates — y responde: «*Lo recordaré a partir de ahora.*» Y lo hace. Dile que las obras de un constructor concreto llevan siempre la máquina de conductos de perfil bajo, y no la estándar, y no vuelve a equivocarse. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y conoce tus reglas — porque se lo enseñaste, una vez.

El ejercicio de reimaginar

Recorre tu negocio y hazte una pregunta sobre cada interacción: «*¿Cómo sería esto si la IA lo tocara primero?*»

LA SITUACIÓN	A LA ANTIGUA	CON LA IA PRIMERO
Un cliente llama a 38 grados, sin frío	Buzón de voz. Trabajo perdido a favor de quien contestó.	Contestada, triada, agendada — el equipo muerto resuelto hoy, y visita para el presupuesto de conductos en el calendario.
El almacén entrega la unidad exterior equivocada	Te das cuenta el jueves, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Detectado el día que llega, reclamado automáticamente — solo te enteras si no lo arreglan.
Garantía tramitada con el fabricante	Se queda en el limbo. Te comes la mano de obra y no la reclamas nunca.	Registrada, reclamada cada semana, escalada — el abono acaba llegando.
Se termina la instalación	Factura «esta noche». El mantenimiento no se ofrece nunca.	Factura enviada desde la furgoneta. Reseña pedida mientras sale aire frío. Contrato de mantenimiento ofrecido.

Cada capítulo a partir de aquí es este mismo 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 te duele — porque nunca ves la factura.

Las empresas de aire acondicionado sois tremendas para esto, y lo sabes. Estás en un falso techo a cincuenta grados tirando el conducto flexible hasta la rejilla del dormitorio, o tienes los manómetros puestos y la bomba de vacío en marcha. El móvil vibra en algún sitio de la furgoneta. Suena y salta el buzón. Ese que llamaba —un equipo muerto, una instalación entera por conductos, una comunidad de vecinos buscando mantenimiento— llama a la siguiente empresa de la lista. Perdido. Y esa semana llaman todos a la vez.

26 trabajos

al año, sin verlos

Pon que se te escapan cuatro llamadas a la semana de media anual — en plena ola de calor pierdes eso antes del almuerzo, y en enero casi ninguna. La mayoría son el almacén, un técnico o un fabricante preguntando por una garantía — no compradores. Pon que una a la semana es alguien que de verdad quiere aire acondicionado. En una ola de calor eso es urgente y se busca por teléfono, y se lo lleva casi siempre quien contesta — así que pon que una de cada dos habría cerrado. Eso son 52 consultas al año, 26 trabajos, más o menos uno cada quince días marchándose directo a quien cogió el teléfono después. No lo notas, porque nunca supiste que sonó. (Es ilustrativo — pero echa tus números y escuece.)

Y lo peor: nadie sentado en una casa a cuarenta grados deja un mensaje en el buzón. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde van los trabajos a morir.** El arreglo de antes era «coge más llamadas». El arreglo con la IA primero es más grande — porque una llamada son en realidad dos problemas, y la mayoría de instaladores solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás en un tejado, dentro de un falso techo, o soldando con las dos manos. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu empresa, 24/7, suena normal al teléfono, toma los datos del trabajo — *qué* (no enfría, gotea agua por la pared, un split nuevo, un presupuesto de conductos), *dónde*, *qué hay instalado ahora* y *cuánta prisa corre* —, agenda la visita en tu calendario, pone arriba del todo la casa sin frío con un bebé, y te manda un resumen por mensaje antes de que bajes de la escalera. No para a almorzar, no se pone mala, no se va en septiembre y cuesta una fracción de una persona — lo cual importa, porque la única semana en que necesitarías contratar a alguien es la semana en que no hay nadie libre.

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

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho «sí, el jueves te paso el precio de los conductos» desde el asiento del conductor entre obra y obra — y para el siguiente aviso ya se te fue? No eres un desastre. Estás a tope en las únicas diez semanas que pagan tu año, y tu cabeza es tu archivador. Aquí es donde la IA primero cambia lo que un teléfono es siquiera:

- **Cada llamada queda registrada.** Grabada, transcrita, archivada en el trabajo. Seis semanas después, cuando el cliente dice «pero me dijiste que el split extra del despacho estaba incluido», puedes comprobar lo que se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** «Presupuesto de conductos para el jueves.» «Llamar al almacén por el plazo de la máquina de 12 kW.» Extraídas de la conversación — no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen.** El jueves por la mañana: «Le dijiste a Dani que hoy tendría el precio de sus conductos — ¿quieres que lo ponga en marcha?» El seguimiento que tus competidores nunca hacen ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se arranca solo.** La llamada capturó el trabajo, la dirección, el equipo que ya tiene — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperándote cuando pares.

Lo que debes exigir — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Cada llamada contestada en nombre de tu empresa — también a las siete de la tarde del domingo más caluroso del año.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre la segunda zona?».
- ✓ Las promesas aterrizan en algún sitio que te persigue — no un talonario, no tu memoria.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada fluyen al trabajo — no se teclean tres veces.

LA VERSIÓN HAZLO-TÚ-MISMO

Desvía tu número a un servicio de contestación con un guion ajustado — nombre, barrio, qué tiene instalado, si enfría algo, «te llama esta tarde». Y déjate una nota de voz con tus promesas antes de arrancar. Solo con eso ya ganas trabajos.

LA VERSIÓN HECHA-POR-TI

Un sistema de teléfono con IA todo en uno (del tipo que hace The Everything) cubre todo el estándar — contestada, transcrita, promesas perseguidas, presupuesto redactado desde la llamada. Sea como sea: no dejes que una llamada — ni una promesa — caiga al suelo.

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de salir del portal

Segunda mayor fuga: el presupuesto que sale «esta noche».

Esto es lo que pasa de verdad. Haces la visita —dónde va la unidad exterior, si la comunidad te deja colgarla en fachada o va al tendedero, por dónde pasas la línea frigorífica, si el cuadro eléctrico tiene un hueco libre, si hay altura en el falso techo para la máquina—, dices «te lo paso esta noche», y luego llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los niños, y el presupuesto se telea a las 21:30. O al día siguiente. O el jueves. Mientras, el cliente ha tenido a otros dos instaladores en casa el mismo día.

La rapidez gana presupuestos

El precio no. La rapidez. La empresa cuyo presupuesto llega mientras el cliente sigue de pie en el salón sofocado gana una barbaridad de veces — incluso siendo más cara. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que el cliente quiere: esta gente se lo tiene montado y va a aparecer.

El consejo de antes era «usa plantillas, presupuesta desde el móvil». Olvídalo. Presupuestar con la IA primero significa que **la IA monta el presupuesto. Tú lo revisas**. Así se ve en una empresa de aire acondicionado real hoy.

- **Tú hablas, ella construye.** Recorre la casa, dicta lo que ves — «*chalet de una planta, cuatro zonas, conductos de 12 kW, máquina en el falso techo del pasillo con altura de sobra, unidad exterior en el patio sobre bancada, unos ocho metros de línea frigorífica, el cuadro tiene un hueco libre, un día más otro para la zonificación y la puesta en marcha*» — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Presupuesta con TU historial.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus precios, tus márgenes, lo que cobras por máquina y por rejilla, lo que cobras por un falso techo complicado. ¿Precios distintos para un constructor al que subcontratas y para un particular puntual? Los mantiene separados.
- **Conoce tus reglas — porque se las enseñaste una vez.** Qué incluye «suministro e instalación» en tus trabajos, lo que va de serie en tus splits, cuándo añades una bomba de condensados, qué margen dejas para remates. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia de un aprendiz, no olvida nunca.
- **Pilla lo que olvidaste.** Un negocio real le metió un informe de trabajo, y el presupuesto de la IA volvió incluyendo el desplazamiento que un presupuestador de pago se había dejado en ese mismo trabajo. No se cansa a las 21:30 y se olvida de los soportes, de la conexión eléctrica o de la retirada del equipo viejo. De eso se trata.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿No estás seguro de a cuánto está hoy una unidad exterior multisplit concreta? Consulta al almacén y la encaja — tú lo corriges si cogió el modelo equivocado, y lo recuerda para siempre.

2–3 días

→ medio día

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 medio día. Ayer hice uno que me habría llevado dos días — lo mandé el mismo día.*» Los precios salieron «prácticamente a la par» con los suyos, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

Luego la parte que todos se saltan — **el seguimiento**. Un mensaje, dos días después: «*Solo confirmo que recibiste el precio de los conductos — encantado de explicarte las opciones de zonificación.*» Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque la mayoría de competidores nunca lo manda. En una instalación por conductos el cliente está sopesando dinero de verdad contra un verano sudando, y un empujoncito discreto en el momento justo suele bastar para inclinarlo hacia ti. Con la IA primero, el seguimiento no es un hábito que te fabricas. Es algo que pasa solo.

LO IMPORTANTE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: el mismo día, profesional, con tus propios números, con seguimiento. Un instalador con una libreta que cumple ese estándar gana a un instalador con una app que no. La IA solo hace que el estándar no cueste esfuerzo — incluida la semana en la que no tienes tiempo ni de cumplirlo.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la persecución incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora toca cobrar — que para la mayoría de empresas de aire acondicionado es un segundo trabajo sin pagar del que nadie te avisó.

7 días
no 47

La factura media de un oficio se cobra unas seis semanas después de enviarla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría simplemente se olvida, y a ti te da corte insistir. Las facturas de mantenimiento son las peores: lo bastante pequeñas para ignorarlas, y tienes cincuenta. Así que el dinero se queda ahí fuera mientras tú has financiado una furgoneta llena de equipos con la tarjeta justo el mes que más material compras.

Perseguir el cobro es un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda — ni a mandar ese mensajito lamentable de «oye, que sigo esperando la factura».

El sistema que te hace cobrar en una semana

1

Cobra la señal antes de pedir el equipo

La señal de la instalación no es de mala educación, es lo normal — y evita que financies el almacén del distribuidor con tu tarjeta. Con la IA primero, el presupuesto aceptado dispara la petición de la señal automáticamente, con enlace de pago, antes de pedir el material. Nada de una máquina criando polvo en tu nave por un cliente que se ha quedado callado.

2

Factura en cuanto acabas el trabajo

Cada día que esperas es un día más hasta cobrar. Con la IA primero, es una frase desde la furgoneta: «factura los conductos de los Ruiz, el resto tras la señal». Las partidas salen del presupuesto, tus condiciones, su correo. Los mantenimientos se facturan desde el portal, no amontonados un domingo cuando ya hay cuarenta.

3

Automatiza los recordatorios amables

Un recordatorio amable al día 3, 7 y 14 — automático, para que no lo mandes tú nunca. Luego un extracto mensual, y un aviso a ti solo cuando alguien va de verdad con retraso. Vale miles en tesorería, y es la diferencia entre un goteo y un caudal.

4

Sube el tono solo si hace falta

La mayoría paga con el primer o segundo recordatorio. Al rezagado raro le llega un mensaje más firme — pero siempre profesional. Tú sigues siendo el bueno de la película todo el rato.

Y como el dinero es el dinero: este es el único sitio donde mantienes la IA con la correa corta al principio. Ella redacta, tú apruebas, siempre — hasta que la has visto acertar durante un mes y le dices que deje de preguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja de entrada que se lleva sola

Tu bandeja de entrada es donde el dinero se fuga en silencio y el estrés se cuele.

Extractos del almacén, preguntas de clientes, pedidos de material, actualizaciones de tarifas, el constructor reclamando una modificación, una garantía del fabricante que lleva tres semanas parada, el boletín técnico de un modelo del que tienes doce puestos por ahí — todo mezclado con basura, todo llegando mientras estás metido en un falso techo. 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 volver a encontrarlo.»

El problema no es demasiado correo. Es que lo importante y el ruido se ven idénticos hasta que paras y lo lees todo — y en julio 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 porqué — «este es la modificación que el constructor necesita firmada antes del viernes». Los curiosos que no compran se filtran antes de que te cuesten un pensamiento.
- **Redactada.** Las respuestas de siempre — «sí, hacemos conductos», «vamos llenos de instalaciones hasta fin de mes pero podemos verlo el martes», «aquí tienes un precio orientativo de un split de 3.000 frigorías» — escritas y esperando. Echas un vistazo, ajustas, envías.
- **Perseguida.** La garantía que tramitaste y olvidaste. El abono que te debe el almacén por la máquina devuelta. Sabe qué está pendiente y reclama cada semana sin que se lo pidas — eso es dinero que si no te acabarías comiendo.
- **Respondida a demanda.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: «¿cuál es la última actualización de precios del almacén?» — y encuentra lo más reciente al instante, incluso enlazando un fabricante con el distribuidor que responde bajo otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: «Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo: para, según tus trabajos anteriores seguramente quieres este.» Pide la potencia equivocada o la versión monofásica de un equipo trifásico y es tu dinero y un día de tu vida. A otro un proveedor le facturó por error con un 50 % de descuadre — detectado automáticamente antes de pagarlo.

Lo importante no es una bandeja más lista. Es que una consulta viva de conductos no vuelva a morir en el fondo de una pila de extractos del almacén.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

Toda empresa de aire acondicionado tiene un jefe de oficina. En la mayoría, eres tú — haciéndolo mal a las diez de la noche en pleno julio, porque no hay nadie más.

+20 trabajos
en una semana

La administrativa de una empresa de oficios se cogió una semana de baja. El dueño: «Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y probablemente nos han entrado unos 20 trabajos de más esta semana.» No sobrevivir la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido conectivo: qué hay hoy, dónde está cada furgoneta, si llegó al almacén la máquina de 12 kW, si está pedida la grúa para la unidad exterior de la cubierta, dónde están las fotos del cuadro eléctrico del presupuesto de los Hernández, si el electricista está citado para el diferencial, si aquella garantía llegó a cobrarse. No necesitas contratar a esa persona — y no podrías pagarla ocho meses al año de todas formas. Necesitas el sistema que llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar la furgoneta: los trabajos de hoy en orden, a quién reclamar el cobro, qué está a la espera de material o de una entrega, qué instalación necesita al electricista en obra, y lo único que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tus técnicos también lo saben.

Fichas de trabajo que se montan solas

Cada foto, presupuesto, factura y parte de mantenimiento se adjunta solo al trabajo correcto — así que cuando el cliente llame dentro de ocho meses por ese mismo equipo, todo el historial está ahí: modelo, número de serie, qué hiciste, qué le dijiste. No repartido por el carrete del móvil y tres hilos de WhatsApp. Por eso una garantía se tramita en cuatro minutos en vez de en cuarenta.

El papeleo sin la angustia

El papeleo que trae el oficio — las hojas de puesta en marcha, los datos de la conexión eléctrica para tu electricista, los modelos y números de serie, las condiciones y el registro de garantía del fabricante, los registros de gas refrigerante que estás obligado a llevar — se te recuerda, se guarda en el trabajo y queda donde puedes encontrarlo cuando el fabricante lo pide. Nunca inventado por ti, y nunca un sustituto de tu propia manipulación y firma con tu carné — solo deja de perderse.

Si no está en el sistema, no existe — tu cabeza guarda la instalación, no el papeleo.

08

CAPÍTULO OCHO

Parece el doble de grande de lo que eres

Un secreto que las grandes instaladoras cuentan con que no sepas: la mayor parte de «parecer profesional» es presentación — y la presentación hoy es casi gratis.

Un instalador de una sola furgoneta y una instaladora de cincuenta técnicos pueden mandar el mismo presupuesto impecable y con marca. El cliente no distingue cuál es cuál — así que el pequeño que se molesta recibe el trato del grande, y puede cobrar como él. La primera impresión es donde se gana o se pierde la objeción del precio, sobre todo contra el precio de suministro e instalación online que el cliente ya tiene abierto en el móvil.

El contrato de mantenimiento que nunca has tenido tiempo de vender

Sabes que los ingresos recurrentes están ahí. Cada equipo que has instalado en tu vida quiere una limpieza de filtros y batería antes del verano. Suavizarías la temporada, tendrías a tus técnicos ocupados en los meses flojos, y te llevarías la primera llamada de cada uno de esos clientes cuando su equipo muera. Y cada año no lo vendes — porque el único momento en que piensas en ello es la semana en que no puedes ni respirar, y el momento de venderlo es el mes tranquilo en el que ya lo has olvidado. Con la IA primero, la oferta sale en abril a todos aquellos a los que has instalado, desde tus propias fichas de trabajo, sin que hagas nada.

El volante de las recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- R Retén** — haz todo el trabajo fácil y claro, para que te vuelvan a llamar sin pensárselo dos veces.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, de pie bajo una rejilla con el primer aire frío que sienten en semanas, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan los próximos diez trabajos mientras duermes.
- R Recomienda** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. «¿Conoces a alguien más que esté pasándolo mal con el calor? Lo cuidaríamos como te hemos cuidado a ti.»
- R Repite** — el segundo split del despacho que mencionaron; el contrato de mantenimiento; el equipo viejo de su piso de alquiler — está en la transcripción de la llamada, ¿recuerdas? Un recordatorio en el mes justo convierte un trabajo en tres.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN NADA DE TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada cliente contento antes de recoger la furgoneta, y manda fotos ordenadas de la instalación terminada — la línea frigorífica bien trazada, el soporte a nivel, la pasada de muro limpia — con cada factura. El trabajo de tus competidores sale en foto como un desastre. Aprovéchalo. Al volante le da igual cómo lo hagas girar. Solo necesita que gire.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo anterior funciona. La razón por la que a la mayoría de empresas de aire no les funciona es que intentan hacerlo todo a la vez, se agobian en mitad de una instalación y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar. Y hazlo fuera de temporada — la gracia es tenerlo funcionando antes de la primera ola de calor, no montarlo en plena ola.

1

Semana 1 — Corta la mayor fuga: el teléfono

Cada llamada contestada, cada llamada registrada, las promesas extraídas solas. Esta empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato, y es la que te salva cuando llega el calor.

2

Semana 2 — Arregla los presupuestos

La IA redacta el presupuesto desde tu visita y tus precios anteriores; tú lo corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día, con el seguimiento a los dos días. Verás moverse tu tasa de éxito.

3

Semana 3 — Arregla el cobro

Señal sobre los presupuestos aceptados, factura al acabar, pago fácil, recordatorios automáticos — aprobando tú todo lo del dinero hasta que se gane la correa. La semana en que tu saldo del banco empieza a verse distinto.

4

Semana 4 — Cede la trastienda

Bandeja clasificada y redactada, garantías perseguidas, parte de la mañana funcionando, fichas de trabajo montándose solas, reseñas y contratos de mantenimiento ofrecidos automáticamente.

¿Por qué las cuatro? Porque un solo proceso nunca parece gran cosa. Un proceso automatizado se lleva un encogimiento de hombros. Tres es donde llega el momento de «madre mía» — porque es cuando las piezas empiezan a hablar entre ellas. La llamada se convierte en el presupuesto. El presupuesto se convierte en la señal. La instalación se convierte en la reseña, y el cliente de esa reseña se convierte en el contrato de mantenimiento de la primavera que viene. Ahí es cuando deja de ser una herramienta y empieza a ser un sistema.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le das al aprendiz nuevo los manómetros y la recuperadora el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

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

2

Semanas 3–4: pregunta por lo importante

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

3

Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones

La has visto acertar durante semanas. Ahora funciona sola, y a ti te llega 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 instaladores lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas de golpe.** No. Una por semana. Cada una asegura una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Empezar en julio.** La única época en la que lo necesitas desesperadamente es la peor para montarlo. Hazlo en los meses tranquilos, para que ya esté funcionando cuando el teléfono se vuelva loco.
- **Enganchar la IA al proceso de siempre.** Si sigues tecleando cada presupuesto en el mismo software de siempre y le pides a la IA que «ayude», no lo has pillado. Redibuja el proceso (Capítulo 2).
- **Tratarla como un software en vez de como un empleado.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. A esto le enseñas — y mejora cada semana. Los que más le sacan hablan con ella todo el día, como con su mejor oficial.
- **Esperar a lo perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás «cuando baje el trabajo». Y en este oficio, cuando baja el trabajo prefieres estar de pesca.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que son ciertas ahora mismo.

- ☐ Se me escapan llamadas a menudo mientras estoy en un falso techo o con los manómetros puestos — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ En la primera semana de calor las llamadas suenan sin que las coja y nunca me entero de quién era.
- ☐ Este mes he prometido a alguien un presupuesto o una llamada — y se me olvidó hasta que me lo reclamó.
- ☐ Mis presupuestos salen «esta noche» más a menudo que «al momento».
- ☐ No siempre hago seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas de mantenimiento tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ☐ Tengo una garantía con un fabricante que he perdido de vista.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por un equipo que instalé hace dos años, tardaría un rato en encontrar el modelo y lo que hice.
- ☐ Sé que los contratos de mantenimiento me suavizarían el año — y nunca me he puesto a venderlos.

0–2

Barco bien llevado. Unos ajustes y a volar.

3–6

Estás perdiendo dinero de verdad en la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la Semana 1.

7+

Colega, estás haciendo un segundo trabajo gratis cada semana — y el verano te está haciendo el presupuesto del año. La buena noticia: es justo lo que ahora es más fácil de arreglar.

Sea cual sea tu número — tu mayor marca es tu mayor oportunidad. Empieza por ahí, y empieza antes del verano.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual puedes montarlo tú mismo — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que contesta tu teléfono durante la ola de calor, captura cada promesa, monta tus presupuestos, cobra tus señales, persigue tus facturas y tus garantías y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu empresa de aire acondicionado esta misma semana — eso es lo que construimos. Se llama The Everything.

- ✓ 14 días de prueba gratis. Cancela cuando quieras. Sin permanencia, sin contratos.
- ✓ Nada importante — un presupuesto, una factura, un mensaje a un cliente — sale nunca sin que lo veas antes.
- ✓ Vive en Microsoft Teams y en las herramientas que ya usas.

Míralo funcionando con tus propios trabajos en the-everything-app.com — sin tarjeta para echar un vistazo.

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no manipula el gas refrigerante, ni hace la conexión eléctrica, ni firma la instalación — eso sigues siendo tú y tu carné. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.