

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

El Manual del Control de Plagas con IA

Cómo llevar una empresa de control de plagas en la era de la IA

— y facturar más que empresas tres veces tu tamaño.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · GRATIS PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Lee esto primero

Hace diez años, llevar una empresa de control de plagas en condiciones significaba alguien al teléfono, un gestor con los libros, y aun así echar cuentas del desplazamiento, la mano de obra y el producto en un trozo de papel dentro de la furgoneta entre un trabajo y otro.

Hoy, un técnico de plagas de una sola furgoneta bien montado contesta cada llamada de pánico, presupuesta más recto, cobra antes — y convierte más de esos avisos sueltos en planes que una empresa de diez furgonetas del otro lado de la ciudad. Y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor técnico. Y desde luego no es un manitas de la informática — uno de los mejores que hemos visto seguía calculando precios en una libreta sobre el asiento del copiloto hace dos años. Solo entendió una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio** — las llamadas, los presupuestos, los informes en obra, las facturas, perseguir al casero, a la comunidad y a la aseguradora, los registros de cumplimiento — ya puede hacerse sola. Así que puso su energía donde está el dinero: en el equipo, y en convertir a clientes asustados en clientes que se quedan.

Este es el manual de cómo lo hace. Sin “50 prompts para copiar”. Sin chorradas de tecnólogo. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos técnicos lo dejen antes de que encaje. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de control de plagas más apretada y rentable que ahora, aunque no gastes un céntimo en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE LO QUE SIGUE SIENDO TUYO

Nada de aquí promete que una vivienda esté libre de termitas, certifica un inmueble “limpio”, ni decide qué producto se aplica — y nunca sustituye tu inspección en el inmueble, tu carné ni las indicaciones de la etiqueta. Se ocupa del papeleo. Si la madera está sana es una cuestión de oficio; qué puede decir un informe con honradez es un juicio profesional; quién paga la cuenta es una cuestión legal; y qué producto se aplica, y a qué dosis, lo manda la etiqueta y tu carné. Todo eso sigue siendo tuyo, de principio a fin.

Qué hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga un cliente asustado — y por qué el trabajo se gana antes de llegar al inmueble.

02 Piensa primero en IA

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

03 No vuelvas a perder un trabajo

Cada llamada de pánico atendida y calmada — cada aviso de fuera de horas capturado, no mandado al buzón de voz.

04 Presupuesta antes de salir de casa

Por qué un precio honesto necesita una inspección — y cómo la IA cualifica el trabajo antes de que salga una furgoneta.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Propietario, inquilino, casero, comunidad, comprador o negocio — la factura correcta al pagador correcto, perseguida por ti.

06 La bandeja que se gestiona sola

Ordenada, redactada y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta mientras conduces.

07 Tu jefe de oficina digital

El parte de la mañana, las fichas de trabajo y los registros de cumplimiento que se construyen solos.

08 Aparenta el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, y la rueda de reseñas y recomendaciones que se alimenta sola.

09 El cambio en 30 días

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



La auditoría de fugas en 2 minutos

Descubre exactamente por dónde se te escapan los planes — y qué arreglar primero.

01

CHAPTER ONE

El nuevo terreno de juego

Quien acaba de ver galerías de barro subiendo por un rodapié, o un avispero junto a la cama elástica de los niños, o cucarachas cruzando la cocina en tromba a las 6 de la mañana, no puede saber si eres buen técnico. Te juzga por lo que alcanza a ver — y ahí es donde la mayoría de las empresas de plagas pierden, sin enterarse, el mejor trabajo del año.

Nadie se levanta queriendo un técnico de plagas. El teléfono suena porque algo ha ido *mal* — y peor, algo anda reptando. Están asustados, un poco asqueados, y en ese estado apenas comparan. Van marcando la lista de Google hasta que alguien contesta — y el trabajo, y el plan que hay detrás, se lo lleva quien acierte primero en tres cosas:

- 1 **¿Contestaste de verdad — y lo calmaste?** Un cliente asustado contrata a la primera empresa que contesta y suena como si tuviera esto controlado. Si suena y salta el buzón, ya está marcando el siguiente número — casi nadie deja mensaje.
- 2 **¿Sonaste tranquilo y pusiste una furgoneta en marcha?** Quien dice “mandamos a alguien y lo resolvemos” y lo cumple se queda el trabajo — y el plan trimestral, el tratamiento de termitas o el contrato que hay detrás. La llamada de pánico no es el trabajo pequeño — es la prueba para la anualidad.
- 3 **¿Fue fácil tratar contigo — y sonaste legal?** Una dirección local de verdad, un carné que enseñes, una furgoneta rotulada, un alcance por escrito una vez has mirado. En un oficio donde cualquiera con una mochila de aplicación se cuelga un cartel, lo fácil y lo transparente se lleva el plan y la siguiente llamada.

¿Ves lo que no aparece en ninguna? Lo bien que manejas el pulverizador. Las tres van de estar localizable, sonar tranquilo y llevar el papeleo — justo lo que odias al final de un día con el equipo puesto. Y esto es lo que nadie te cuenta: el otro lado ya funciona con IA. La pregunta no es si la IA entra en el control de plagas — es si trabaja para ti o contra ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes que están comprando el oficio funcionan a base de comités, despliegues y programas de formación. Tú lo decides un martes y el viernes contestas cada llamada. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el técnico pequeño, rápido y localizable ya puede parecer y rendir como la marca nacional — sin los gastos generales de la marca nacional.

“Pero yo no soy de ordenadores”

Tampoco lo son los oficios que mejor lo hacen. Uno de los que más rápido lo adoptó es el dueño de un negocio de oficio con 26 años en el tajo que solo cogió 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 una nota de voz, puedes llevar todo lo de este manual. Saber decir lo que quieres es el nuevo requisito — y los técnicos de plagas, que calman a un cliente nervioso cada día, ya son buenos en eso.

**300–
1.000 €**
+ al mes

Lo que cobra la mayoría del software de gestión de trabajos y presupuestos del oficio en España — y encima te hace teclear a ti y redactar el informe en obra. Un dueño pagaba mil euros al mes, algunos meses tres mil, por un software que su equipo apenas usaba. Todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que se gane el sueldo.

Las empresas tres veces tu tamaño son lentas porque son grandes. Esa es tu ventana. Este manual va de cruzarla.

02

CHAPTER TWO

Piensa primero en IA

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

Cada proceso de tu negocio se montó sobre una suposición: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien contesta el teléfono. Alguien redacta la inspección y teclea el presupuesto. Alguien llama al administrador de fincas para ver quién paga. Todo tu día está moldeado por esa suposición — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. Redibújalo — con la IA tocándolo todo primero, y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar “qué botones pulso”. Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen aprendiz: dices el resultado y que él resuelva los pasos. Un dueño repone material mandando un mensaje desde el mostrador del proveedor — “cojo las estaciones de cebo y dos litros de concentrado para el trabajo de termitas de los Nguyen” — y el pedido, el gasto y los libros se ordenan solos.

Cambio dos — la IA primero, tú después

La IA da la primera pasada de todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. Un cliente lo describió así: **“Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo das — sí, envía.”** Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no a cuarenta minutos de teclear.

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo para siempre. Con la IA, lo corriges una vez. Dile que un presupuesto estándar de plaga general lleva el desplazamiento, que un trabajo de cucaracha alemana siempre reserva el seguimiento a las dos semanas, y que nunca prometes un precio cerrado antes de inspeccionar — y responde: **“Lo recordaré a partir de ahora.”** 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?”

INTERACCIÓN	A LA VIEJA USANZA	PRIMERO LA IA
Entra una llamada de pánico a las 6 de la mañana	Buzón de voz. El trabajo se lo lleva quien contestó.	Atendida y calmada, datos recogidos, inspección reservada — el presupuesto del plan redactado para por la mañana.
Llega el producto equivocado del proveedor	Lo ves en obra, llamas al mostrador, pierdes el hueco.	Marcado contra el trabajo, pedido de nuevo automáticamente — solo te enteras si vuelve a fallar.
Llega la actualización de tarifas del proveedor	Enterrada bajo 200 correos. Tarifas viejas en tu siguiente presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — “el concentrado y las estaciones de seguimiento suben en seis líneas.”
Termina el trabajo	Factura “esta noche”. El plan no se ofrece nunca.	Factura enviada desde la furgoneta. Plan ofrecido con el susto aún fresco.

Cada capítulo a partir de aquí es solo este ejercicio aplicado a una parte de tu negocio.

03

CHAPTER THREE

No vuelvas a perder un trabajo

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

El trabajo de más valor en el control de plagas no entra a las 10 de la mañana con una consulta educada. Entra como un pánico — termitas en una cámara de la pared, un avispero sobre la puerta de atrás, cucarachas por la cocina de un bar antes de que pase el inspector de sanidad — y entra mientras estás con el equipo puesto, conduciendo o dormido. El teléfono vibra en la furgoneta. Suena y salta. Ese cliente — un tratamiento hoy, termitas la semana que viene, un plan detrás de ambos — llama a la siguiente empresa de la lista. Perdido.

1 de cada 3

llamadas se pierde

La empresa típica pierde alrededor de un tercio de las llamadas que entran — un momento con las dos manos bajo una tarima, o ya en otro trabajo. Aquí es brutal, porque un cliente asustado apenas compara: se dice que unos 4 de cada 5 no dejan mensaje — marcan el siguiente número — y la conversión se cae por un precipicio en minutos. Una llamada perdida no es una venta aplazada — es una venta, y *el plan que hay detrás*, regalada a un competidor. Y te hunde en el ranking, así que te cuesta también la siguiente.

El cliente con termitas en la pared no deja mensaje. Llama a la siguiente empresa. El buzón de voz es donde van a morir los mejores trabajos del año. El arreglo desde la IA es mayor — porque una llamada son en realidad dos problemas.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Una recepcionista con IA contesta en el nombre de tu empresa, 24 horas, suena tranquila y normal al teléfono, y recoge cada detalle — qué han visto, dónde, qué tipo de inmueble, quién paga — mientras tú sigues dormido o bajo una tarima. Y hace lo que gana el plan: calma al cliente con el susto aún fresco, porque un cliente recién asustado es lo más receptivo que estará nunca a un “vamos a mantenerlo así”.

Problema dos — la promesa que no pudiste cumplir

La segunda mitad de una llamada perdida es la promesa que nadie apuntó. “Le mando a alguien esta semana.” “Llamo a su administrador de fincas el lunes.” La IA captura la promesa y la persigue — a ti, o al cliente — hasta que está hecha.

- ✓ Cada llamada atendida en el nombre de tu empresa — incluidas las 6 de la mañana, incluido el domingo, incluida la primera semana cálida de primavera, cuando cada teléfono de plagas de la ciudad suena a la vez.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — “¿qué acordamos sobre el desplazamiento y quién paga?”
- ✓ Las promesas aterrizan en un sitio que te persigue — no una libreta, no tu memoria al final de un día de 14 horas.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada — plaga, inmueble, acceso, quién paga — pasan directos al trabajo, no se teclean tres veces.

El teléfono deja de ser lo que te cuesta los mejores trabajos y pasa a ser lo que los reserva — y reserva el plan que hay detrás — hasta a las 6 de la mañana, hasta con las dos manos ocupadas.

04

CHAPTER FOUR

Presupuesta antes de salir de casa

El control de plagas tiene una trampa de presupuestos que la mayoría de oficios no tiene: la respuesta honesta a “¿cuánto?” por teléfono suele ser “no puedo decírtelo hasta que lo vea” — y de tu boca eso puede sonar a excusa.

Sin precio cerrado

por teléfono

No has visto el inmueble, ni la plaga, ni hasta dónde ha llegado. Unas hormigas por una encimera, una infestación de cucaracha alemana por una cocina, una colonia subterránea en una pared y una barrera de toda la casa son trabajos y productos radicalmente distintos — y lo grave que es no se sabe hasta que inspeccionas. Un precio cerrado por teléfono es una adivinanza. Adivina alto y pierdes el trabajo; adivina bajo y o te lo comes o le sueltas una “variación” en la puerta que hace saltar por los aires la confianza y la reseña.

Así que el operador honesto presupuesta la *estructura* con seguridad y aplaza el *número* con honradez: desplazamiento o inspección, más el tratamiento ajustado a lo que se encuentre, más las visitas que la plaga realmente exige, más el periodo de garantía. Un número cerrado y todo incluido dado sin ver el trabajo no es seguridad — es la marca del aficionado.

Presupuestar desde la IA lo pone fácil: la IA *cualifica* el trabajo antes de que salga una furgoneta. Así se ve en una empresa de control de plagas real hoy.

- ✓ **Hace las preguntas correctas primero.** A partir de la llamada, la IA repasa lo que de verdad fija el precio — tipo de plaga, tamaño y construcción del inmueble, lo asentada que parece, y de quién es y quién paga — para que mandes una furgoneta a un trabajo real, no a un quizá.
- ✓ **Presupuesta desde TU estructura.** Dale tus trabajos pasados y aprende tu desplazamiento, tu mano de obra, tu precio de barrera por metro y el precio de tus planes — y da un rango honesto y acotado, no un número que no puedas sostener.
- ✓ **Pilla lo que se te olvidó.** No se cansa y deja fuera la segunda visita de la cucaracha, el seguimiento anual de termitas, o que un trabajo de alquiler necesita el visto bueno del casero antes de empezar.

El mismo día

presupuesto, bien hecho

Un dueño de un negocio de oficio — 26 años en el tajo, 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 trabajos pasados.

El alcance por escrito en obra no es burocracia — es el argumento de venta

Como el precio honesto depende de lo que encuentres en el inmueble, la jugada es ponerte en marcha ya y confirmar el precio en obra, por escrito, antes de tratar. Bien planteado, eso no es un retraso — es lo que le dice a un cliente nervioso que no eres el que lo dobla una vez abierto el trabajo. “Te damos un alcance por escrito en obra antes de tratar” convierte tu honradez en el motivo por el que te eligieron.

Y luego lo que todos se saltan — el seguimiento. Un mensaje, dos días después: “Solo confirmo que te llegó el presupuesto del tratamiento y del plan trimestral.” Ese único mensaje gana más trabajos que bajar la tarifa jamás. Desde la IA, el seguimiento no es un hábito que tienes que construir. Es algo que simplemente pasa.

LO IMPORTANTE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: cualifica antes de salir, nunca des un precio cerrado que no has visto, ponlo por escrito en el inmueble, haz el seguimiento siempre. Un técnico con una libreta que cumple ese estándar gana a uno con una app que no. La IA solo hace que ese estándar no cueste nada.

05

CHAPTER FIVE

Cobra sin la persecución incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora hay que cobrar el dinero — y en el control de plagas eso rara vez es tan simple como un cliente y una factura.

¿Quién paga?

pregunta antes de tratar

Quien llama no siempre es quien paga. Un desastre por la propia limpieza del inquilino suele ser suyo; un problema que ya estaba al entrar o metido en el propio inmueble es del casero; las zonas comunes — portales, jardines, falsos techos — pueden ser de la comunidad de propietarios; un trabajo dentro de una vivienda es del propietario; una inspección pre-compra es del comprador; un bar o un almacén es del negocio. Fállalo y la factura anda dando tumbos semanas. Aciértalo desde el principio y el dinero sigue al trabajo.

La persecución es un problema de sistema, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda.

- 1 **Encarrila por pagador antes de que salga la furgoneta.** La primera pregunta — “¿esto es tuyo, de un inquilino, de un casero, de la comunidad, de un comprador o de un negocio?” — decide la factura, el papeleo y la venta añadida antes de salir de casa.
- 2 **Factura al pagador correcto en cuanto acaba el trabajo.** Una frase desde la furgoneta: “factura el trabajo de los Wilson al administrador de fincas.” En un plan o contrato se cobra solo en el ciclo acordado, para que nadie tenga que acordarse.
- 3 **Cobra con tarjeta en obra.** Un acercamiento de tarjeta o un enlace de “pagar ahora” en la puerta cobra antes que “te paso mis datos bancarios” — y los recordatorios a los 3, 7 y 14 días se mandan solos.
- 4 **Sube el tono solo si hace falta.** La mayoría paga al primer o segundo aviso. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

El dinero es el dinero: este es el único sitio donde llevas la IA en correa corta al principio. Ella redacta, tú apruebas — hasta que la has visto acertar durante un mes.

06

CHAPTER SIX

La bandeja que se gestiona sola

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

Extractos del proveedor, fichas de datos de seguridad de los productos, un administrador de fincas preguntando quién autoriza un tratamiento de cambio de inquilino, un aparejador reclamando un certificado de termitas antes de una entrega, una auditoría que vence en la cuenta de un restaurante, actualizaciones de tarifas — todo mezclado con basura, todo llegando mientras estás bajo una tarima con la linterna en una mano y el aspirador en la otra. Un encargado de tienda empezó con 24.000 correos atrasados: “Leía un correo y se perdía. No lo volvía a encontrar.”

Desde la IA, la bandeja pasa a ser algo que ya está resuelto para cuando la miras:

- ✓ **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el motivo — “este es la comunidad aprobando el tratamiento del falso techo.”
- ✓ **Redactada.** Las respuestas de rutina — “sí, hacemos inspecciones de termitas pre-compra”, “estamos completos hasta fin de semana” — escritas y esperando. Echas un vistazo, ajustas, envías.
- ✓ **Contestada al momento.** “¿Cuánto le presupuestamos a ese bar el servicio mensual?” — y lo encuentra al instante.

LO QUE NADIE ESPERA — TE GUARDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pillá cosas. Un negocio: “Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo, espera, por tus trabajos pasados seguramente quieres este otro.” A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de diferencia — marcado automáticamente antes de pagarlo.

07

CHAPTER SEVEN

Tu jefe de oficina digital

Toda empresa de control de plagas tiene un jefe de oficina. Normalmente eres tú, haciéndolo mal a las 10 de la noche.

**+20
trabajos**
en una semana

La persona de administración de un negocio de oficio se cogió una semana de vacaciones. El dueño: “Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y esta semana han entrado unos 20 trabajos de más.” No sobrevivir a la semana. Su mejor semana.

El parte de la mañana

Antes de arrancar la furgoneta: los trabajos de hoy en orden, qué trabajo de termitas está esperando producto del proveedor, qué llamada de pánico debería volverse plan, a quién perseguir para cobrar, y la única cosa que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tu ayudante también se entera.

Fichas de trabajo que se construyen solas

Cada foto, presupuesto, factura, informe de inspección y correo se adjunta solo a su trabajo — así que cuando el cliente llame dentro de ocho meses por el mismo inmueble, está todo el historial ahí. La llamada de pánico, el tratamiento, las condiciones que anotaste, los términos de la garantía, el correo donde la comunidad dijo que sí — todo en un sitio.

El papeleo sin el agobio

El informe de inspección, el registro de a qué pudiste y a qué no pudiste llegar el día de la visita, los datos de seguridad de lo que se aplicó, el registro de auditoría de la cuenta comercial — pedidos, capturados contra el trabajo, y guardados donde los encuentras. Nunca inventados por ti, y nunca un sustituto de tu propia inspección en el inmueble — solo evitando que se pierdan.

08

CHAPTER EIGHT

Aparenta el doble de grande de lo que eres

Un secreto que las grandes empresas cuentan con que no sepas: la mayor parte de “parecer profesional” es presentación — y la presentación ahora es casi gratis.

Un técnico de plagas de una furgoneta y una empresa de cincuenta personas pueden mandar el mismo presupuesto e informe de inspección impecable y con marca — y enseñar la misma dirección real y el mismo carné. El cliente no distingue cuál es cuál — así que al pequeño que se molesta lo tratan como al grande, se fían como del grande, y puede cobrar como él.

La rueda de recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- 1 **Retén** — haz que todo el trabajo sea fácil, transparente y claro, para que dejen tu imán en la nevera y te vuelvan a llamar cada temporada.
- 2 **Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo después de recuperar su casa y de que pare el reptar, automáticamente, con el enlace. Las reseñas y una respuesta rápida te suben en el ranking — y un comprador asustado se apoya mucho en ellas.
- 3 **Recomienda** — el trabajo que hiciste en una vivienda te trae el siguiente del edificio; el favor a un administrador de fincas te trae todas sus puertas; una agencia inmobiliaria te alimenta inspección pre-compra tras inspección pre-compra.
- 4 **Revende** — este es todo el juego. El tratamiento suelto se vuelve plan trimestral; la inspección de termitas se vuelve tratamiento y renovación anual del seguimiento; el bar se vuelve contrato de cumplimiento. Está todo en la llamada y en la ficha del trabajo. Un recordatorio en el momento justo — antes de la próxima temporada — convierte un trabajo de pánico en una anualidad.

EMPIEZA HOY — HASTA CON CERO TECNOLOGÍA

Pídele a cada cliente contento una reseña antes de recoger la furgoneta, y haz siempre la pregunta que abre la escalera — “¿quieres que volvamos antes que ellos, para que no vuelva a llegar a esto?” Un cliente que acaba de pasar por ello es lo más receptivo que lo encontrarás jamás.

09

CHAPTER NINE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón por la que la mayoría de técnicos no lo hacen funcionar es que intentan hacerlo todo a la vez, se agobian en mitad de un trabajo y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

- 1 Semana 1 — Tapa la mayor fuga: el teléfono.** Cada llamada atendida y calmada, cada trabajo de pánico capturado, las promesas sacadas automáticamente. Esto empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato.
- 2 Semana 2 — Arregla los presupuestos.** La IA cualifica el trabajo y da un rango honesto desde tu estructura; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se guarda. Alcances por escrito en obra con el seguimiento a los dos días, y el plan ofrecido siempre.
- 3 Semana 3 — Arregla el cobro.** La factura correcta al pagador correcto, el cobro de planes y contratos por ciclos, tarjeta en obra, recordatorios automáticos — con tú aprobando todo lo del dinero hasta que se gane la correa.
- 4 Semana 4 — Cede la trastienda.** La bandeja clasificada y redactada, el parte de la mañana en marcha, las fichas de trabajo y los registros de cumplimiento construyéndose solos, las reseñas pedidas automáticamente.

¿Por qué las cuatro? Porque un proceso solo nunca parece gran cosa. En el tercero es donde llega el momento de “madre mía” — porque ahí es cuando las piezas empiezan a hablarse. La llamada se vuelve trabajo. El trabajo se vuelve plan. El plan se vuelve factura y reseña.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

A un aprendiz nuevo no le das la furgoneta y un trabajo 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 rutina salen solas; el dinero, los clientes nuevos y todo lo que tiene peso legal — informes de inspección, garantías — siguen necesitando tu visto bueno.
- 3 **Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones.** Ahora funciona sola, 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 técnicos lo dejen antes de que encaje

- ✓ **Hacer las cuatro semanas a la vez.** No. Una por semana. Cada una asegura una victoria antes de añadir la siguiente.
- ✓ **Pegarle la IA al viejo proceso.** Si sigues tecleando cada trabajo 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 software y no como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. A esto lo enseñas — y mejora cada semana.
- ✓ **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás “cuando afloje la cosa”. El trabajo de plagas nunca afloja — solo cambia de plaga.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

A la mayoría de los técnicos de plagas no les faltan oficio ni horas — están dejando la anualidad sobre la mesa. Un autónomo típico saca unos 1.200 trabajos al año, pero solo 1 de cada 3 es obra nueva — los otros dos son visitas de planes que ya vendió. Esa es la pista: el dinero no está en hacer más avisos sueltos, sino en convertir los sueltos que ganas en planes, seguimiento de termitas y contratos comerciales. Un aviso suelto cuesta más de captar de lo que deja; el plan que hay detrás es todo el negocio. Sé honesto — marca las que son verdad ahora mismo.

- ✓ Pierdo llamadas a menudo fuera de horas y en el pico de primavera — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ✓ Una llamada de pánico ha saltado al buzón y ni me enteré de que sonó el teléfono.
- ✓ He dado un precio cerrado por teléfono antes de inspeccionar — o he perdido un trabajo por no darlo.
- ✓ No siempre hago el seguimiento después de mandar un presupuesto.
- ✓ Hago un gran trabajo suelto y luego dejo que el cliente se evapore en vez de ofrecerle un plan.
- ✓ He empezado un trabajo antes de confirmar quién pagaba de verdad — propietario, inquilino, casero, comunidad, comprador o negocio.
- ✓ Dejo el papeleo de inspección o de cumplimiento para el último momento.
- ✓ Solo empujo las inspecciones de termitas y los planes cuando el teléfono ya suena — nunca antes de la temporada.
- ✓ Mi bandeja de entrada me estresa, y las cosas importantes se entierran.
- ✓ Si un cliente llamara por un trabajo del año pasado, me costaría un rato encontrar los datos.

0-2

Barco bien apretado. Unos retoques y vuelas.

3-6

Se te escapan planes de verdad en la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la Semana 1.

7+

Amigo, estás haciendo el trabajo duro y regalando la anualidad a quien llame antes al cliente. La buena noticia: es justo lo que ahora es más fácil de arreglar.

La mayor palanca no es más leads — es convertir las llamadas que ya ganas en planes que te pagan todo el año. Tu mayor cruz es tu mayor oportunidad. Empieza por ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual lo puedes montar 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 a las 6 de la mañana y calma al cliente, captura cada trabajo de pánico, lo cualifica y da un rango honesto, manda la factura al pagador correcto, guarda los registros de cumplimiento y persigue el dinero, y convierte los trabajos sueltos en planes — todo en uno, funcionando en tu empresa de control de plagas esta semana — eso es lo que construimos. Se llama .

- ✓ 14 días de prueba gratis. Cancela cuando quieras. Sin contratos fijos, sin trampa.
- ✓ 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 dejará una vivienda libre de termitas, ni promete que las plagas se han ido para siempre, ni certifica un inmueble limpio — eso sigue siendo cosa tuya, de tu inspección y de tu carné. Lo que sí arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis a oscuras.