



# TRADE MASTER CRM

Manual Completo de Usuario

Versión 2.0 | Febrero 2026

*El Sistema de Gestión Diseñado por y para  
Contratistas de HVAC en Español*

## SOPORTE TÉCNICO 24/7

trademastersusacrm@gmail.com

(909) 639-0448

WhatsApp: +1 909 639 0448

[trademastersusa.org](http://trademastersusa.org)



## Carta de Bienvenida

*Querido Contratista,*

¡Bienvenido a la familia Trade Master CRM! Nos da muchísimo gusto que hayas decidido confiar en nosotros para llevar tu negocio de HVAC al siguiente nivel.

Mi nombre es Mario Flores Corona, y quiero contarte la historia detrás de este sistema que hoy tienes en tus manos.

### Mi Historia

Con más de 25 años de experiencia en la industria de HVAC, refrigeración y sistemas eléctricos, he vivido en carne propia todos los retos que enfrentamos los contratistas hispanos en Estados Unidos.

Durante décadas trabajé en el campo como técnico, luego como contratista con mi propia empresa, y vi cómo muchos compañeros batallaban con lo mismo: sistemas complicados en inglés, software que no entendía nuestra forma de trabajar, y herramientas que parecían diseñadas para complicarnos la vida en lugar de ayudarnos.

Un día me pregunté: ¿Por qué no existe un sistema HECHO POR NOSOTROS, PARA NOSOTROS? Un CRM que hable nuestro idioma, que entienda cómo operamos, y que sea tan fácil de usar como mandar un mensaje de WhatsApp.

Así nació Trade Master CRM.

### ¿Por Qué Creé Este Sistema?

- Porque merecemos herramientas profesionales en ESPAÑOL
- Porque nuestros técnicos necesitan algo fácil de usar en el campo
- Porque tu negocio merece organizarse sin necesitar un título en computación
- Porque estoy cansado de ver a buenos contratistas perder dinero por falta de organización
- Porque la industria HVAC en español necesita soluciones REALES

### Nuestro Compromiso Contigo

Al registrarte en Trade Master, no solo obtuviste un software. Te uniste a una comunidad de más de 640,000 profesionales que seguimos creciendo juntos.

#### Te prometo:

- SOPORTE REAL - No robots, no esperas eternas. Somos personas reales que contestamos.

- ACTUALIZACIONES CONSTANTES - El sistema mejora cada semana basado en TUS sugerencias.
- FACILIDAD DE USO - Si algo es difícil, lo arreglamos. Así de simple.
- PRECIO JUSTO - Herramientas profesionales sin vaciar tu bolsillo.
- CAPACITACIÓN - No te dejamos solo. Te enseñamos a sacarle el máximo provecho.

*"Si no mides, estás adivinando"*

- Mi filosofía de trabajo

Trade Master te da las herramientas para MEDIR todo: tus ventas, tus técnicos, tus clientes, tu dinero. Porque cuando mides, tomas mejores decisiones.

Gracias por confiar en nosotros. Estamos aquí para servirte.

*Con respeto y gratitud,*

**Mario Flores Corona**

Fundador, Trade Master CRM

Master Instructor | ACVOLT Tech School

Nivel 33 | +640,000 seguidores

# Tabla de Contenidos

## INTRODUCCIÓN

- Carta de Bienvenida
- Tu Historia de Éxito Comienza Aquí

## PARTE 1: PRIMEROS PASOS

1. Registro e Inicio de Sesión
2. Instalación en tu Celular (PWA)
3. Conociendo la Interfaz

## PARTE 2: GESTIÓN DE CLIENTES

4.  Tablero (Dashboard)
5.  Clientes
6.  Prospectos (Leads)
7.  Flujo de Ventas (Pipeline)

## PARTE 3: OPERACIONES DE CAMPO

8.  Llamadas de Servicio
9.  Despacho y GPS
10.  Trabajos y Órdenes
11.  Técnicos
12.  Asesores del Hogar (Home Advisors)

## PARTE 4: FINANZAS

13.  Facturas
14.  Cobranza
15.  Recibos
16.  Gastos del Negocio

17.  Mi Dinero

18.  Nómina

## PARTE 5: COMUNICACIÓN Y MARKETING

19.  Bandeja de Entrada

20.  Agenda (Calendario)

21.  Correo del Negocio

22.  Mercadotecnia

## PARTE 6: CONFIGURACIÓN

23.  Lista de Precios (Pricebook)

24.  Reportes

25.  Usuarios y Equipo

26.  Configuración

## APÉNDICES

A. Solución de Problemas

B. Preguntas Frecuentes

C. Contacto de Soporte

## PARTE 1: PRIMEROS PASOS

### 1. Registro e Inicio de Sesión

#### Crear tu Cuenta

Registrar tu empresa en Trade Master es rápido y sencillo:

1. Ve a [trademastersusa.org](http://trademastersusa.org)
2. Haz clic en "Registrar Empresa"
3. Completa TODOS los campos obligatorios:
  - Nombre de tu empresa
  - Tu nombre y apellido
  - Email válido (recomendamos Gmail)
  - Teléfono (mínimo 10 dígitos)
  - Contraseña (mínimo 6 caracteres)
4. Revisa tu email y confirma tu cuenta
5. ¡Listo! Ya puedes iniciar sesión



**IMPORTANTE:** TODOS los campos son obligatorios. Necesitamos tu información completa para brindarte soporte personalizado y enviarte actualizaciones importantes del sistema.



**TIP:** Usa un email de Gmail para asegurar que recibas todos los correos de confirmación y recuperación de contraseña sin problemas.

#### Iniciar Sesión

6. Ve a [trademastersusa.org](http://trademastersusa.org)
7. Ingresa tu email
8. Ingresa tu contraseña
9. Haz clic en "Iniciar Sesión"

#### ¿Olvidaste tu Contraseña?

No te preocunes, es muy fácil recuperarla:

10. En la pantalla de login, haz clic en " ¿Olvidaste tu contraseña?"
11. Ingresa tu email registrado
12. Revisa tu bandeja de entrada (y spam)
13. Haz clic en el enlace del email
14. Crea tu nueva contraseña

 **IMPORTANTE:** Si nunca confirmaste tu email durante el registro, no podrás recuperar tu contraseña. En ese caso, deberás registrarte de nuevo con otro email.

## 2. Instalación en tu Celular (PWA)

Trade Master funciona como una app nativa en tu celular. Esto significa acceso rápido sin necesidad de descargar nada de la App Store.

### En iPhone (Safari)

15. Abre trademastersusa.org en Safari
16. Toca el botón de Compartir () en la barra inferior
17. Desplázate y selecciona "Aregar a pantalla de inicio"
18. Confirma el nombre y toca "Aregar"
19. ¡Listo! El ícono aparecerá en tu pantalla de inicio

### En Android (Chrome)

20. Abre trademastersusa.org en Chrome
21. Toca el menú ( : ) en la esquina superior derecha
22. Selecciona "Instalar app" o "Aregar a pantalla de inicio"
23. Confirma la instalación
24. ¡Listo! La app estará en tu cajón de aplicaciones



**TIP:** La app instalada funciona más rápido y puedes acceder incluso con conexión limitada. ¡Recomendado para técnicos en campo!

### 3. Conociendo la Interfaz

#### Estructura Principal

La interfaz de Trade Master está organizada para que encuentres todo fácilmente:

Área	¿Qué encontrarás?
 Menú Lateral	Todos los módulos del sistema organizados por categoría
 Barra Superior	Búsqueda global, notificaciones y tu perfil
 Área Central	El contenido del módulo que tengas abierto
 Botón Naranja	Acceso rápido a soporte (esquina inferior derecha)

#### Los 23 Módulos del Sistema

Trade Master incluye todo lo que necesitas para operar tu negocio:

##### Principal

- Tablero - Tu centro de control con estadísticas en tiempo real
- Bandeja - Mensajes, notificaciones y alertas
- Agenda - Calendario de citas y eventos

##### Clientes

- Clientes - Base de datos completa de todos tus clientes
- Prospectos - Leads y oportunidades de venta
- Flujo de Ventas - Pipeline visual estilo Kanban

##### Operaciones

- Llamadas de Servicio - Service calls entrantes
- Despacho - Mapa GPS con ubicación de técnicos
- Trabajos - Órdenes de trabajo y servicios
- Técnicos - Tu equipo de campo
- Asesores del Hogar - Equipo de ventas y Home Advisors

##### Finanzas

- Facturas - Facturación profesional
- Cobranza - Cuentas por cobrar
- Recibos - Pagos recibidos
- Gastos - Control de gastos del negocio

- Mi Dinero - Dashboard financiero
- Nómina - Pago a empleados

## Marketing

- Correo del Negocio - Correspondencia física
- Mercadotecnia - Campañas y promociones

## Sistema

- Lista de Precios - Catálogo con 150+ partes HVAC
- Reportes - Análisis y estadísticas
- Usuarios - Gestión del equipo
- Configuración - Personaliza tu sistema

## PARTE 2: GESTIÓN DE CLIENTES

### 4. Tablero (Dashboard)

El tablero es tu centro de comando. Cada mañana, ábrelo para ver el pulso de tu negocio.

#### Tarjetas de Resumen

En la parte superior verás 4 tarjetas con información clave:

 Trabajos Ganados	Total de ingresos de trabajos cerrados este mes
 Llamadas Pendientes	Service calls que necesitan atención HOY
 Ventas Asesores	Ventas totales de tu equipo de Home Advisors
 Técnicos Activos	Técnicos trabajando en campo ahora mismo

#### Acciones Rápidas

Desde el tablero puedes:

- Ver el mapa general con todos tus técnicos
- Importar datos de clientes
- Conectar tus reseñas de Google
- Ver estadísticas del año (YTD)
- Revisar membresías activas
- Dar seguimiento a estimados pendientes



**TIP:** Haz clic en cualquier tarjeta para ir directamente a esa sección con más detalles.

## 5. Clientes

Tu base de datos de clientes es el corazón de tu negocio. Aquí guardas toda la información de cada persona que te ha contratado.

### Agregar un Nuevo Cliente

25. Ve a "Clientes" en el menú lateral
26. Haz clic en "+ Nuevo Cliente"
27. Completa la información:
  - Nombre completo
  - Teléfono principal y secundario
  - Email
  - Dirección completa (se mostrará en mapa)
  - Tipo de propiedad (residencial/comercial)
  - Notas especiales
28. Haz clic en "Guardar"

### La Ficha del Cliente

Cuando abres un cliente, verás 7 pestañas con toda su información:

Pestaña	¿Qué contiene?
 Perfil	Datos de contacto, dirección y ubicación en mapa
 Trabajos	Historial completo de todos los trabajos realizados
 Estimados	Todas las cotizaciones enviadas y su estado
 Facturas	Facturas emitidas y estado de pago
 Notas	Notas internas (ej: "tiene perro bravo", "paga siempre en efectivo")
 Archivos	Fotos, contratos, garantías, manuales
 Comunicación	Historial de emails, SMS y llamadas

### Filtrar Clientes

Usa los filtros para encontrar grupos específicos:

-  Todos - Ver toda tu base de datos
-  Clientes Ganados - Los que ya te han pagado
-  En Estimado - Esperando que aprueben cotización
-  Existentes - Clientes recurrentes

## 6. Prospectos (Leads)

Los prospectos son personas interesadas que AÚN no son clientes. Tu trabajo es convertirlos.

### ¿De Dónde Vienen los Prospectos?

Trade Master rastrea la fuente de cada lead:

-  Sitio Web - Llenaron tu formulario de contacto
-  Llamada - Llamaron directamente
-  Home Advisor - Referido de la plataforma
-  Referido - Un cliente te recomendó
-  Redes Sociales - Facebook, Instagram, etc.
-  Publicidad - Vieron tu anuncio
-  Rotulación - Vieron tu camioneta

### Estados del Prospecto

 <b>Nuevo</b>	Acaba de llegar, nadie lo ha contactado
 <b>Contactado</b>	Ya hablaste con él, esperando respuesta
 <b>Cita Agendada</b>	Tienes cita para visita o dar estimado
 <b>Ganado</b>	¡Aceptó! Ya es tu cliente
 <b>Perdido</b>	No cerró, rechazó o se fue con la competencia

 **TIP:** Revisa tus prospectos DIARIAMENTE. Un lead que no contactas en 24 horas tiene 50% menos probabilidad de cerrar.

## 7. Flujo de Ventas (Pipeline)

El pipeline te da una vista visual de todas tus oportunidades de venta en un tablero estilo Kanban.

### Vista en Columnas

Cada columna representa una etapa del proceso de venta:

-  Nuevos Leads - Acaban de entrar
-  Contactados - Ya hablaste con ellos
-  Cita Agendada - Tienes visita programada
-  Estimado Enviado - Mandaste cotización
-  En Seguimiento - Esperando decisión
-  Cerrado Ganado - ¡Vendiste!
-  Cerrado Perdido - No se logró

### Cómo Usar el Pipeline

Es muy simple:

29. Arrastra las tarjetas de una columna a otra cuando avancen
30. Haz clic en una tarjeta para ver los detalles
31. El sistema calcula automáticamente el valor en cada etapa
32. Ve tu proyección de ventas en la parte superior



**TIP:** El pipeline te ayuda a identificar en qué etapa se te están "atorando" los deals. Si tienes muchos en "Estimado Enviado" pero pocos cierran, es hora de mejorar tu seguimiento.

## PARTE 3: OPERACIONES DE CAMPO

### 8. Llamadas de Servicio

Cuando un cliente llama pidiendo ayuda, creas una "Llamada de Servicio" (Service Call).

#### Crear una Llamada

33. Ve a "Llamadas de Servicio"
34. Haz clic en "+ Nueva Llamada"
35. Selecciona el cliente (o crea uno nuevo)
36. Describe el problema que reporta
37. Selecciona la prioridad
38. Asigna fecha y hora
39. Guarda

#### Niveles de Prioridad

 <b>Normal</b>	Servicio regular, se puede programar en los próximos días
 <b>Urgente</b>	Necesita atención pronto, idealmente hoy o mañana
 <b>Emergencia</b>	Sin AC en verano, sin calefacción en invierno, fuga de gas - AHORA

#### Convertir a Trabajo

Cuando confirmas que harás el servicio:

40. Abre la llamada
41. Haz clic en "Convertir a Trabajo"
42. Asigna un técnico
43. La llamada pasa a "En Proceso"

## 9. Despacho y GPS

El módulo de despacho es tu centro de control para ver dónde están tus técnicos y asignar trabajos inteligentemente.

### El Mapa GPS

En el mapa verás en tiempo real:

-  Ubicación de cada técnico
-  Direcciones de los trabajos del día
-  Ruta que está siguiendo cada técnico
-  Tiempo estimado de llegada

### Estados del Técnico

 Disponible	Listo para recibir un nuevo trabajo
 En Camino	Viajando hacia la ubicación del cliente
 Trabajando	En el sitio realizando el servicio
 Descanso	En break o almuerzo
 Offline	Sin conexión o fuera de horario

### Asignar Trabajos

Para asignar un trabajo:

44. Ve los trabajos sin asignar en la lista izquierda
45. Revisa qué técnico está más cerca en el mapa
46. Arrastra el trabajo al técnico o haz clic en "Asignar"
47. El técnico recibe notificación automática

 **TIP:** Asigna trabajos al técnico MÁS CERCANO para reducir tiempo de viaje y atender más clientes al día.

## 10. Trabajos y Órdenes

Los trabajos son el corazón de tu operación. Cada servicio que realizas se registra como un trabajo.

### Tipos de Trabajo

-  Reparación - Arreglar algo que no funciona
-  Mantenimiento - Servicio preventivo programado
-  Instalación - Poner equipo nuevo
-  Diagnóstico - Encontrar cuál es el problema
-  Inspección - Revisión general del sistema
-  Emergencia - Atención inmediata

### Estados del Trabajo

 <b>Borrador</b>	Trabajo creado pero no confirmado aún
 <b>Pendiente</b>	Esperando ser asignado o que llegue la fecha
 <b>En Progreso</b>	El técnico está trabajando activamente
 <b>En Espera</b>	Esperando partes, aprobación del cliente, etc.
 <b>Completado</b>	¡Trabajo terminado exitosamente!
 <b>Cancelado</b>	El cliente canceló o se reprogramó

### Crear Estimado desde un Trabajo

Después de diagnosticar, puedes crear una cotización:

48. Abre el trabajo
49. Haz clic en "Crear Estimado"
50. Selecciona partes del catálogo (150+ opciones)
51. Agrega mano de obra
52. Genera el PDF profesional
53. Envía al cliente por email o SMS
54. Captura la firma digital si aprueba

## 11. Técnicos

Gestiona todo tu equipo de campo desde aquí.

### Agregar un Técnico

55. Ve a "Técnicos" en el menú
56. Haz clic en "+ Agregar Técnico"
57. Ingresa: nombre, email, teléfono
58. Selecciona su rol y permisos
59. Guarda - recibirá email de invitación

### Lo Que Puede Hacer un Técnico

Con su cuenta, el técnico puede:

-  Ver sus trabajos asignados
-  Actualizar el estado (en camino, trabajando, terminado)
-  Agregar fotos del trabajo
-  Escribir notas
-  Capturar firma del cliente
-  Ver la dirección en mapa

Lo que NO puede hacer:

-  Ver trabajos de otros técnicos
-  Ver información financiera
-  Eliminar registros
-  Cambiar configuraciones

### Información del Técnico

Para cada técnico puedes ver:

-  Estadísticas de rendimiento
-  Ubicación actual en el mapa
-  Agenda de trabajos
-  Comisiones ganadas
-  Horas trabajadas
-  Calificaciones de clientes

## 12. Asesores del Hogar (Home Advisors)

Este módulo es para gestionar tu equipo de ventas y sus comisiones.

### Pestañas Disponibles

-  Equipo de Ventas - Lista de asesores con métricas
-  Leads Asignados - Prospectos de cada vendedor
-  Ventas y Comisiones - Tracking de ventas y pagos
-  Recibos - Conciliación de comisiones pagadas
-  Órdenes Referidas - Trabajos por referencia

### Estructura de Comisiones

Puedes configurar diferentes tipos de pago:

- Porcentaje del valor del trabajo
- Monto fijo por lead cerrado
- Escalas por volumen de ventas
- Bonos por metas mensuales

## PARTE 4: FINANZAS

### 13. Facturas

Crea facturas profesionales y lleva control de lo que te deben.

#### Funciones principales:

- Crear facturas desde trabajos completados
- Enviar por email automáticamente
- Aceptar pagos en línea
- Ver facturas pagadas vs pendientes
- Enviar recordatorios de pago

### 14. Cobranza

Módulo de cuentas por cobrar.

#### Funciones principales:

- Ver facturas vencidas por días (30, 60, 90+)
- Enviar recordatorios automáticos
- Registrar pagos parciales
- Marcar cuentas incobrables
- Reportes de aging

### 15. Recibos

Registra todos los pagos que recibes.

#### Funciones principales:

- Registrar pagos en efectivo, cheque, tarjeta
- Asociar pagos a facturas
- Generar recibos para clientes
- Exportar para tu contador

### 16. Gastos del Negocio

Controla todo lo que gastas.

#### Categorías:

-  Vehículos - Gasolina, mantenimiento, seguro

-  Herramientas - Compras y reparaciones
-  Inventario - Partes y materiales
-  Subcontratistas - Pagos a terceros
-  Marketing - Publicidad y promoción
-  Oficina - Renta, luz, internet
-  Licencias - Permisos y seguros

## 17. Mi Dinero

Tu dashboard financiero personal.

### Métricas que verás:

- Ingresos del mes
- Gastos del mes
- Ganancia neta
- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Proyección de flujo de efectivo

## 18. Nómina

Paga a tu equipo correctamente.

### Funciones principales:

- Calcular horas trabajadas por técnico
- Aplicar tarifas regulares y overtime
- Deducir anticipos
- Agregar comisiones y bonos
- Generar recibos de nómina
- Exportar a QuickBooks

## PARTE 5: COMUNICACIÓN Y MARKETING

### 19. Bandeja de Entrada

Centro de mensajes y notificaciones.

#### Tipos de alertas:

- Nuevos leads entrantes
- Trabajos asignados
- Pagos recibidos
- Recordatorios de seguimiento
- Alertas del sistema

### 20. Agenda

Calendario con todas tus citas.

#### Funciones:

- Vista de día, semana y mes
- Arrastrar y soltar para mover citas
- Colores por tipo de evento
- Sincronización con Google Calendar
- Recordatorios automáticos

### 21. Correo del Negocio

Gestiona la correspondencia física.

#### Categorías:

-  Entrante - Facturas, cheques, documentos
-  Saliente - Envíos a clientes
-  Urgente - Requiere atención inmediata
-  Archivado - Documentos guardados

### 22. Mercadotecnia

Promociona tu negocio.

#### Herramientas:

- Campañas de email marketing

- SMS masivos
- Gestión de reseñas de Google
- Crear promociones y descuentos
- Programa de referidos

## PARTE 6: CONFIGURACIÓN

### 23. Lista de Precios (Pricebook)

Catálogo con más de 150 partes de HVAC pre-cargadas.

#### Categorías incluidas:

- Compresores y motores
- Ventiladores y aspas
- Controles y termostatos
- Capacitores y contactores
- Filtros y ductos
- Refrigerantes
- Material eléctrico
- Mano de obra estándar

#### Personalización:

- Agregar tus propias partes
- Modificar precios
- Crear paquetes de servicios
- Importar desde Excel

### 24. Reportes

Análisis completo de tu negocio.

#### Reportes disponibles:

- Ventas por período
- Rendimiento de técnicos
- Tasa de conversión de leads
- Clientes más valiosos
- Servicios más vendidos
- Comparativo mensual/anual
- Estado de pérdidas y ganancias (P&L)

## 25. Usuarios y Equipo

Controla quién tiene acceso a qué.

### Roles Disponibles

Rol	Permisos
 Propietario	Acceso total a todo el sistema
 Contador	Ve reportes y finanzas, no puede editar
 Despachador	Asigna trabajos, ve mapa, gestiona técnicos
 Asesor	Ve solo sus leads y comisiones
 Técnico	Ve solo sus trabajos asignados

## 26. Configuración

Personaliza Trade Master para tu negocio.

### Opciones:

- Información de la empresa
- Logo y colores
- Impuestos (sales tax)
- Términos y condiciones
- Plantillas de email
- Notificaciones
- Integraciones (QuickBooks, Google)
- Respaldo de datos

## APÉNDICES

### A. Solución de Problemas

#### No puedo iniciar sesión

- Verifica que el email sea correcto (sin espacios)
- Usa "¿Olvidaste tu contraseña?" para resetear
- Revisa tu carpeta de spam
- Intenta en modo incógnito del navegador

#### No me llegan los emails

- Confirma que usaste un email válido al registrarte
- Revisa spam, promociones y "otros"
- Agrega trademastersusa.org a tus contactos
- Usa Gmail para mejor compatibilidad

#### El GPS no funciona

- Permite acceso a ubicación en el navegador
- Verifica que el GPS esté activo en tu celular
- Usa la app instalada (PWA) en lugar del navegador

#### La página carga lento

- Verifica tu conexión a internet
- Cierra otras pestañas del navegador
- Limpia la caché del navegador
- Usa Chrome para mejor rendimiento

## B. Preguntas Frecuentes

### ¿Cuántos usuarios puedo tener?

Depende de tu plan. Free = 1 usuario, Professional = hasta 10, Enterprise = ilimitados.

### ¿Puedo importar mis clientes existentes?

Sí. Ve a Clientes > Importar y sube un archivo Excel o CSV con tus datos.

### ¿Se integra con QuickBooks?

Sí. Puedes exportar facturas, gastos y nómina directamente a QuickBooks.

### ¿Funciona sin internet?

Parcialmente. Los técnicos pueden ver sus trabajos asignados sin conexión, pero necesitan internet para sincronizar cambios.

### ¿Puedo personalizar los precios del catálogo?

Sí. Ve a Lista de Precios y modifica cualquier precio o agrega tus propias partes.

### ¿Cómo agrego mi logo?

Ve a Configuración > Empresa > Logo y sube tu imagen.

## C. Contacto de Soporte

Estamos aquí para ayudarte. Si tienes cualquier duda o problema, contáctanos:



Email

[trademastersusacrm@gmail.com](mailto:trademastersusacrm@gmail.com)



Teléfono

(909) 639-0448



WhatsApp

+1 909 639 0448



Sitio Web

[trademastersusa.org](http://trademastersusa.org)

También puedes acceder a soporte directamente desde el CRM haciendo clic en el botón naranja en la esquina inferior derecha de cualquier pantalla.



## ¡Gracias por confiar en nosotros!

Ahora tienes todas las herramientas para llevar tu negocio de HVAC al siguiente nivel.

*"Si no mides, estás adivinando."*

Con Trade Master, ya no tienes que adivinar.

- **Mario Flores Corona**

Fundador, Trade Master CRM

© 2026 Trade Masters USA

[trademastersusa.org](http://trademastersusa.org)

Hecho con ❤️ para la comunidad HVAC hispana