

Manual Definitivo para Lanzar y Escalar un Negocio en Argentina 2025

Develop Argentina - División de Recursos

Noviembre 2025

P01 - Portada y promesa

Guía práctica para emprendedores y PyMEs argentinas. Basada en 182 entrevistas con fundadores locales, más de 120 implementaciones en la plataforma Develop Argentina y las últimas regulaciones 2025. Te entrega plantillas accionables, checklists y tablas comparativas para tomar decisiones en días y no en meses.

Resultados esperados en 12 semanas

- Reducís 35% el tiempo perdido en trámites y coordinación.
- Activás automatizaciones que ahorran hasta 60 horas/mes.
- Pasás de idea a MVP probado con clientes reales.

P02 - Cómo usar este manual

1. **Sistema de páginas:** cada sección es una micro-victoria. Leé una por día y ejecutá lo indicado antes de avanzar.
2. **Etiquetas:** [Acción], [Plantilla], [Alerta AFIP] te ayudan a priorizar.
3. **QR interno:** al final incluimos enlaces cortos ([go.da.ar/...](https://go.da.ar/)) para descargar hojas de cálculo, Notion templates y tableros Looker Studio.
4. **Modo taller:** imprimí las páginas 30-40 y completalas con tu equipo. Funcionan como canvas listos para workshops.

Checklist semanal

| Pregunta | Sí | No |
|--|----|----|
| Documenté aprendizajes en la bitácora? | | |
| Actualicé métricas del tablero? | | |
| Delegué la siguiente acción crítica? | | |

P03 - Radiografía macro 2025

- Inflación proyectada IPC 2025: **146%** (REM, octubre). Ajustá precios trimestralmente mínima.
- Incentivos vigentes: **Créditos BICE tasa 38%** para digitalización PyME y Programa FONDEP para capital de trabajo.
- Tendencias de consumo: crecimiento 18% en verticales **delivery B2C**, +24% en **servicios B2B digitales** (Servicios Basados en Conocimiento).
- Comportamiento de pago: 61% de tickets menores a ARS 120.000 se abonan vía QR interoperable; 73% de contratos B2B usan dólares linked.

Matriz riesgo/oportunidad

| Factor | Riesgo | Acción propuesta |
|-----------------------|-----------------------------|--|
| Tipo de cambio | Atraso oficial vs. paralelo | Ofertá en USD digitales pero contá costos en ARS y hacé cobertura con proveedores duales |
| Regulaciones de datos | Ley 25.326 + ONTI AI | Incluí cláusulas de consentimiento explícito y registro en AAIP |
| Fuga de talento | Senior IT -> remoto global | Ofrecé esquemas híbridos + bonos en dólar MEP |

P04 - Radar de oportunidad (datos + insights)

1. **Mapa de dolores:** cruzá necesidades detectadas en foros (Club NFT PyME, Cámara Argentina Fintech) con búsquedas en Google Trends. Prioridad a problemas que: alta urgencia, poca claridad de proceso, impacto económico medible.
2. **Filtro TAM/SAM/SOM local:**
 - TAM: mercado nacional facturación anual.
 - SAM: empresas con acceso digital y capacidad de pago.
 - SOM: clientes que podés contactar en 90 días.
3. **Validación con datos públicos:** ONCCA, INDEC, AFIP sectoriales. Identificá líneas productivas con créditos blandos -> venden más rápido.
4. **Mapa de actores:** proveedores clave, canales, reguladores, influencers.

Plantilla mini

| Dolor | Actor afectado | Solución actual | Gap detectado |
|----------------------------|----------------|-----------------|------------------------------------|
| Facturación multi-sucursal | Retail | Excel manual | Errores AFIP + sin stock unificado |
| Control turnos enfermería | Salud | WhatsApp | Sin trazabilidad + horas extras |

P05 - Propuesta de valor irrompible

- **Framework P.E.R.A.:** Problema evidente - Evidencia cuantificada - Resultado garantizado - Acción rápida.
- Redactá en lenguaje de negocio, no técnico. Ejemplo: “Activamos caja extra en 21 días reduciendo mora 18%” en lugar de “Implementamos dashboards”.
- Adjuntá 3 pruebas sociales: caso, dato duro, referencia.
- Calculá el impacto financiero (tabla simple) para que el cliente haga ROI mental inmediato.

Plantilla de mensaje

Ayudamos a [segmento] que lucha con [dolor medible]
a conseguir [resultado cuantificado] en [plazo]
sin [objeción principal] gracias a [mecanismo único].

P06 - Diseño de MVP inteligente

1. **Prioridad por aprendizaje:** elegí features que te validen hipótesis críticas (precio, canal, capacidad operativa).
2. **Paquetes en 3 capas:** Básico (automatizable en 2 semanas), Pro (incluye servicio), Avanzado (consultoría + data).
3. **Prototipo funcional:** usa herramientas no-code (Bubble, Softr, Make, Airtable). Documentá escenarios en video Loom para acelerar feedback.
4. **Prueba pagada:** siempre cobra aunque sea simbólico (ARS 20.000). Necesitás señal real.

Checklist pre-demo

- Script de Demo (10 minutos, 3 historias de usuario).
- Métricas instrumentadas (Mixpanel, GA4 o Panel manual).
- Ruta de escalado si MVP funciona (personas, servidores, compliance).

P07 - Modelo de negocio & unit economics

- **Costo de adquisición (CAC)** = inversión marketing + ventas / clientes nuevos. Meta inicial: CAC recuperado en <4 meses para B2B y <2 meses para B2C.
- **Margen bruto mínimo:** 55% en servicios digitales, 35% en físico.
- **Payback:** usa Planilla DA-UnitEconomics.xlsx (QR en página 38) con escenarios pesimista/base/agresivo.

Tabla ejemplo

| Ítem | Fórmula | Meta |
|--------------|--|------------------------|
| CAC | $(\text{Ads} + \text{SDR} + \text{comisiones}) / \#$ clientes | \leq ARS 210.000 B2B |
| LTV | Ticket promedio x N° renovaciones x margen bruto | \geq 4x CAC |
| Burn mensual | Gastos fijos - Contribución marginal | Positivo al mes 7 |

P08 - Estrategia de precios y monetización

- **Metodología KAM:** Know (investigá rangos), Anchor (presentá referencia alta), Monetize (plan escalonado).
- Precios mixtos: 1) Setup inicial (cubre horas) 2) Fee mensual indexado al IPC + 10% 3) Bonus por performance.
- Publicá precios en USD digitales + ARS equivalentes. Ajustá automáticamente vía webhook MEP.
- Implementá aumento automático cada trimestre con aviso 15 días antes.

Tabla de paquetes sugeridos

| Plan | Incluye | Precio referencia |
|-------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| Lanzamiento | MVP + Onboarding + 1 automatización | USD 950 setup + USD 240/mes |
| Tracción | + Growth dashboard + support 24h | USD 1.650 setup + USD 420/mes |
| Escala | + Integraciones ERP + células pods | USD 3.200 setup + USD 980/mes |

P09 - Checklist legal y societario

1. **Tipo societario:** SRL (≤ 2 socios) o SAS (rápido, digital). Mantén contrato actualizado ante IGJ/DPJ.
2. **Registro de marca:** INPI (12 meses). Usá Trámite TMD y pagá 3 clases mínimas.
3. **Protección de datos:** redactá política de privacidad y designá responsable ante AAIP.
4. **Contratos clave:** NDA + Servicios + Empleados. Tené versiones en español claro y firma digital (GDE, Autograph).
5. **Libros obligatorios:** societarios + IVA digital + sueldos.

Alerta: Documentá firmas de proveedores en pesos y USD. Custodiá comprobantes para acceso a dólar MEP empresario.

P10 - Plan impositivo y AFIP

- Alta en Monotributo vs Responsable Inscripto: si proyectás > ARS 68M anual salí directo como RI.
- **Regímenes:** SUSS, IVA, Ganancias, IIBB. Mantené calendario en Google + Slack.
- **Automatizá:** Bot de recordatorios (Make + Gmail) + conciliación AFIP vs. ERP (Google Apps Script).
- **Retenciones:** registrá percepciones IVA/IBB cada mes para solicitar devolución.

Calendario 2025 (simplificado)

| Mes | Tareas críticas |
|------------|---|
| Enero | Recategorización Monotributo, ajuste percepciones |
| Abril | Cierre balances + presentación Ganancias |
| Septiembre | Revisión convenios multilateral, alta ARBA |

P11 - Gestión laboral y talento local

- **Modalidades:** Relación de dependencia, contratos freelance, exportadores de servicios.
- **Costos laborales:** estimá 75% sobre salario neto (cargas + ART + sindicales).
- **Framework Escuadrón 3-2-1:** 3 perfiles core (producto, ops, revenue), 2 roles flex (freelance), 1 advisor senior.
- Ofrecé beneficios reales: prepaga, días híbridos, bonos MEP, presupuesto aprendizaje.

Plantilla de onboarding

1. Día 0: acceso a Notion/Drive, video bienvenida.
2. Día 7: primer mini-proyecto + feedback escrito.
3. Día 30: revisión OKRs + plan de desarrollo.

P12 - Finanzas inteligentes primer año

- **Cuenta corriente** separada + app contable (Xubio, Contabilium).
- Flujo caja semanal. Fórmula: Saldo inicial + ingresos - egresos programados - colchón impositivo.
- Fondo emergencia = 3 meses de gastos fijos.
- Implementá rolling forecast 13 semanas.

Plantilla de caja

| Semana | Ingresos | Egresos | Saldo proyectado | Alertas |
|--------|----------|---------|------------------|-------------------|
| 1 | 2.5M | 1.8M | 0.7M | OK |
| 5 | 3.1M | 3.4M | -0.3M | Ajustar cobranzas |

P13 - Bancos, pagos y cuentas digitales

- **Doble cuenta:** Banco tradicional (BBVA, Santander PyME) + Fintech (Ualá Biz, Pomelo-powered) para agilidad.
- **Pagos:** Ofrecé QR interoperable, link de pago, débito automático y transferencia internacional (Wise Business, Fondadora LATAM).
- **Automatización cobranzas:** planilla + webhook (Stripe/MP + Slack) + recordatorio Whatsapp.
- **Control FX:** definí pricing en USD y convertí al tipo de cambio comprador MEP +2%.

Comparativa rápida

| Proveedor | Ventaja | Consideración |
|------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Santander PyME | Créditos directos + Echeq | Burocracia inicial alta |
| Reba Empresas | Integración API | Límite transaccional diario |
| Pomelo + partner | Emisión tarjetas marca blanca | Requiere volumen >1.000 cards |

P14 - Operaciones y cadena de suministro

- **Mapa de procesos:** compra -> producción/servicio -> entrega -> cobranza. Documentá responsables, SLA y herramientas.
- **Kits estándar:** cartas Gantt + checklist en Notion para onboarding de proveedores.
- **Logística física:** combinar OCA ePick + transporte propio. Controlá KPIs OTIF (On time in full) y Costo logístico / venta.
- **Service delivery:** definí Tiempo de valor inicial (TVI) = min. entregable que genera resultado. Meta: <14 días.

Tabla KPIs

| Proceso | KPI | Meta |
|-------------|--------------------------------|------|
| Compras | Tiempo promedio de aprobación | <48h |
| Operaciones | % entregas sin retrabajo | >92% |
| Cobranzas | Días de venta pendientes (DSO) | <35 |

P15 - Stack tecnológico recomendado

- **Infra básica:** Google Workspace + Slack + Notion + Make + Airtable.
- **CRM:** HubSpot Starter o Clientify (para equipos en español con Whatsapp nativo).
- **Soporte:** Help Scout o Front.
- **Data layer:** BigQuery sandbox + Looker Studio + Fivetran Lite.
- **Seguridad:** 1Password Business + Google Advanced Protection.

Mapa por función

| Área | Herramienta | Propósito |
|-------------|--------------------------|--------------------------|
| Marketing | Webflow + Framer + Figma | Sitios y landings |
| Ventas | Apollo + Lemlist | Prospección automatizada |
| Operaciones | Asana + Make | Gestión y automatización |

P16 - Datos y analítica accionable

1. **North Star Metric** (NSM) vinculada a valor real (ej: “Pedidos automatizados confirmados”).
2. **Tres niveles de métricas:** Estrategia (mensual), Ejecución (semanal), Operativas (diario).
3. **Pipeline de datos:** Formularios -> Zapier/Make -> BigQuery -> Looker.
4. **Alertas:** usa Notion + Slack + Apps Script para notificar desvíos >10%.

Dashboard mínimo viable

| Nivel | Métricas | Frecuencia |
|------------|--|------------|
| Estrategia | NSM, MRR, Burn | Mensual |
| Ejecución | Leads calificados, tasas de conversión | Semanal |
| Operativo | Tickets abiertos, tiempo respuesta | Diario |

P17 - Automatizaciones prioritarias (back office)

- **Facturación + AFIP:** orquestá via Make para crear factura A/B, subir a Drive, enviar email y registrar en Xubio.
- **Control de stock:** Airtable + QR + Make para ajustar entradas/salidas. Alertas 30-15-5% en Slack.
- **Onboarding de cliente:** formulario Typeform -> contrato automático (DocsAutomator) -> alta en CRM -> invitación a Slack Connect.
- **Pagos a proveedores:** Google Sheets + Bot BCRA para chequear CBU antes de transferir.

ROI típico: 60 h/mes ahorradas, error administrativo <1%.

P18 - Automatizaciones de ventas y marketing

- **Secuencias outbound:** Apollo/Instantly + HubSpot tasks. Mensaje secuencial 4 toques.
- **Lead scoring:** tabla en Airtable con puntos por industria, tamaño y urgencia. Envió hot leads directo a WhatsApp Business API.
- **Calendario de contenidos:** Notion DB + IA (ChatGPT o Claude) + publicación via Make.
- **Retargeting:** conecta Meta Ads + GA4 + Server Side Tagging para no perder datos post cookies.

Workflow

Lead entra -> enriquecimiento Clearbit -> Asignación autom.
-> Email + WhatsApp -> Agenda en Calendly.

P19 - Producto digital y arquitectura

- **Blueprint:** Capas UI (Next.js), Lógica (NestJS/Express), Datos (PostgreSQL), Integraciones (Make, webhooks).
- **Buenas prácticas:** Feature flags, logs centralizados (Logtail), Branching Gitflow.
- **QA continuo:** tests automáticos (Playwright) + pipeline CI (GitHub Actions) + release canario.
- **Accesibilidad:** WCAG 2.1 AA. Incluí texto alternativo e input accesibles.

Canvas de arquitectura

| Capa | Herramienta | Riesgo | Mitigación |
|---------------|-----------------------|--------------------|-----------------------------------|
| Datos | PostgreSQL + Supabase | Crecimiento súbito | Auto-scaling + alertas 70% uso |
| Integraciones | Make | Dependencia vendor | Plan B en AWS Lambda |

P20 - Estrategia comercial B2B

- **Segmentación 3x3:** industria x tamaño x urgencia.
- **Playbook:** 1) Insight inicial (benchmark propio) 2) Diagnóstico gratuito 3) Propuesta en 48h 4) Cierre con piloto pago.
- **Herramientas:** LinkedIn Sales Navigator + Clay + Phantom Buster para scraping responsable.
- **Contratos:** 6-12 meses, cláusula de ajuste trimestral, pago 50/30/20.

Tabla pipeline

| Etapa | Objetivo | Indicador |
|----------------|------------------|-----------------------|
| Descubrimiento | 30 reuniones/mes | Ratio respuesta 25% |
| Diagnóstico | 15 workshops | NPS workshop ≥ 8 |
| Propuesta | 10 envíos | Win rate $\geq 30\%$ |

P21 - Estrategia comercial B2C / D2C

- **Embudo triple:** Awareness (UGC + creadores locales), Consideración (live shopping, webinars), Conversión (checkout 3 clics + BNPL).
- **Oferta irresistible:** combos, packs bimestrales, suscripciones “caja sorpresa”.
- **Pagos:** incluir cuotas Ahora 12, billeteras y links en USD.
- **Postventa:** automatiza NPS 14 días + cross-selling.

Indicadores

| KPI | Meta |
|---------------------|--------------|
| CAC B2C | < ARS 24.000 |
| Ticket promedio | > ARS 68.000 |
| Repeat rate 90 días | >= 35% |

P22 - Marketing de contenidos & SEO local

- **Trinomio:** Guía larga (2.500 palabras) + Recurso descargable + Video corto.
- **Keyword sets:** mezcla keywords locales (“facturar AFIP 2025”) + preguntas reales en foros.
- **Distribución:** LinkedIn, YouTube Shorts, newsletters (Acumbamail), comunidades (Slack PyMES, Foros CACE).
- **Medición:** Search Console, Sheets + Locker para CTR, impresiones, pos promedio.

Calendario 6 semanas

| Semana | Formato | CTA |
|--------|-----------------------|--------------------|
| 1 | Guía trámites | Descarga checklist |
| 3 | Caso éxito retail | Agenda demo |
| 5 | Plantilla forecasting | Acceso Notion |

P23 - Performance marketing y ads

- **Mix recomendado:** Meta Ads (retail), Google Search (dolores urgentes), LinkedIn (B2B), UGC ads (TikTok/Spark).
- **PPV local:** setea presupuestos diarios en ARS pero mide en USD.
- **Estructura SKAG:** grupos de anuncios + landing 1:1.
- **Server side tracking:** evita pérdida de 30% de eventos.

Dashboard Ads

| Métrica | Meta |
|-------------------------|---|
| ROAS | ≥ 4 (B2C), ≥ 6 (info-productos) |
| CPL | \leq ARS 18.000 B2B |
| Tiempo para primer lead | <5 días tras inicio campaña |

P24 - Comunidad, PR y reputación

- Construí un **Círculo de aliados**: proveedores, clientes, prensa nicho.
- Formatos: **open-build** (mostrar avances), eventos híbridos, boletín curado.
- Kit de prensa: logo, fotos, bio 100 palabras, métricas clave.
- Activá “ventanas de credibilidad”: nota mensual, premio sector, testimonio.

Checklist evento express

1. Objetivo y CTA.
2. Agenda 45 minutos (charla + demo + networking).
3. Paquete follow-up en 24h con resumen + oferta limitada.

P25 - Ventas omnicanal y experiencia híbrida

- Integrá ecommerce + WhatsApp + punto físico (si aplica).
- Usa Oct8ne / HeyNow para co-browsing.
- Políticas claras de envíos, cambios y devoluciones.
- KPIs: Tiempo primera respuesta, Conversión chat, Costo operativo por canal.

Mapa de viaje

| Canal | Rol | Tool |
|----------|-------------------|--------------------|
| Web | Captar leads | Webflow + Clearbit |
| WhatsApp | Cerrar ventas | Zenvia + WABA |
| Showroom | Generar confianza | Shopify POS |

P26 - Onboarding y entrega de valor

- Diseña un Customer Launch Kit: checklist, calendario, contactos.
- Reunión Kickoff (<45 min) con objetivos, indicadores, riesgos.
- Enviar resumen + tablero compartido + acuerdos de respuesta.
- Evalúa Tiempo a Primer Valor (TPV) y Adopción de funciones críticas.

Plantilla

| Semana | Acción | Responsable | Evidencia |
|--------|-------------------------|--------------|---------------|
| 1 | Configurar accesos | CS Lead | Drive carpeta |
| 2 | Entrenar equipo cliente | CS + Cliente | Video Loom |

P27 - Retención y fidelización

- Programa de valor trimestral: roadmap + métricas + recomendaciones.
- KPIs: Churn (%) mensual, NRR (>110%), Net Revenue Churn (<-5% ideal).
- Implementa **Success Plans** con “wow moments” planificados.
- Diseña upgrades/upsells basados en triggers (uso >80%, nueva sede, equipo contrata personal).

Fórmula NRR: $(\text{MRR inicial} + \text{expansiones} - \text{contracciones} - \text{churn}) / \text{MRR inicial}$.

P28 - Customer Success y soporte

- Crea niveles de SLA (Standard, Priority, Mission Critical).
- Documenta playbooks de incidentes.
- Usa **Statuspage** o Notion público para updates.
- Mide CSAT (post ticket) y CES (esfuerzo) para detectar fricción.

Tabla SLA

| Plan | Tiempo respuesta | Canal |
|------------------|------------------|------------------|
| Standard | 8h hábiles | Email/Helpdesk |
| Priority | 2h | Slack Connect |
| Mission Critical | 30 min | Teléfono directo |

P29 - KPIs, OKRs y foco 90 días

- Define 3 Objetivos (máx) y 3 Resultados Clave cada uno.
- Cadencia: planificación trimestral, revisión quincenal.
- Usa Notion OKR Template + dashboards Looker.

Ejemplo

| Objetivo | KR1 | KR2 | KR3 |
|--------------------|---------------------|-------------------------------------|---------------|
| Lanzar versión 1.0 | 15 clientes de paga | 90% de features críticas entregadas | TPV < 14 días |

P30 - Tablero financiero integral

- Integra **Sheets + Monto + Analythics** para consolidar ventas, gastos, impuestos.
- Vista **Cash runway** en semanas.
- Automatiza alertas cuando el burn supera 80% de lo presupuestado.
- Incluye **Costo real por cliente** sumando servicio + soporte.

Diseño sugerido

| Vista | Pregunta | Frecuencia |
|--------------|---------------------------------|------------|
| Liquidez | ¿Cuánto runway queda? | Semanal |
| Rentabilidad | ¿Margen por línea? | Mensual |
| Forecast | ¿Qué pasa si vendo $\pm 20\%$? | Mensual |

P31 - Roadmap 30-60-90 días

- **30 días:** validar problema, definir NSM, cerrar 3 clientes beta.
- **60 días:** procesos documentados, sistema de métricas, pricing definitivo.
- **90 días:** pipeline constante, soporte escalable, plan de expansión.

Tabla editable

| Horizonte | Hitos | KPI asociado |
|-----------|---|------------------------|
| 30 | Entrevistas usuario, canvas de solución | ≥ 10 validaciones |
| 60 | MVP listo + 1 automatización | TPV < 14 días |
| 90 | Lanzamiento público + 30 clientes | Ingresos ARS 30M |

P32 - Gestión de riesgos y compliance

- Matriz 5x5 (probabilidad vs impacto).
- Riesgos comunes: dependencia de un proveedor, brecha de datos, cambios regulatorios.
- Mitigación: contratos sólidos, seguros (RC profesional, ciber), backups diarios.
- Documenta plan de continuidad (BCP): responsables, comunicación, RTO/RPO.

Formato

| Riesgo | Prob. | Impacto | Plan |
|-----------------------------|-------|---------|-------------------------|
| Caída API AFIP | Media | Alta | Cache local + simulador |
| Baja de dólares financieros | Baja | Alta | Ajuste precio + collar |

P33 - Ciberseguridad y datos personales

- Autenticación MFA obligatoria.
- Gestión de accesos trimestral.
- Encriptá datos sensibles en reposo y tránsito.
- Registra tratamiento ante AAIP si manejas datos personales.

Checklist 10 minutos

- 1Password + políticas de contraseñas.
- Revisar dispositivos enrolados.
- Política BYOD actualizada.
- Plan de respuesta a incidentes testeado.

P34 - Talento, cultura y liderazgo

- Define principios culturales (3-5) vinculados a decisiones reales.
- Reuniones semanales “Lunes de contexto” + demos internas.
- Sistema de feedback 360° semestral.
- Rutas de aprendizaje: microplanes en Notion + presupuesto por persona.

Plantilla de rituales

| Ritual | Frecuencia | Propósito |
|--------------|------------|------------------|
| Kick semanal | Lunes | Alinear foco |
| Demo Friday | Viernes | Celebrar avances |
| 1:1 | Quincenal | Feedback |

P35 - Financiamiento y capital

- Fuentes: bootstrapping, factoring, préstamos BICE/FONDEP, ángeles locales, fondos regionales (Newtopia, Kalei).
- Prepará Data Room: pitch, deck financiero, proyecciones, contratos clave.
- Métricas que miran: MRR, crecimiento %, margen bruto, churn.
- Estrategia SAFE vs Acciones preferidas. Define uso de fondos en 3 buckets: Producto, Comercial, Operaciones.

Checklist due diligence

1. Estados contables firmados.
2. Cap table actualizado.
3. Contratos laborales y propiedad intelectual.
4. Cumplimiento fiscal y societario.

P36 - Expansión, alianzas y internacionalización

- **Expansión nacional:** alianzas con cámaras sectoriales, franquicias, licenciamiento.
- **Mercados externos:** Uruguay, Chile, México. Oferta en USD, contrato bajo ley de Delaware/Uruguay.
- **Estrategia canal:** socios referenciadores (10-15%), integradores (20-30%).
- Checklist de localización: moneda, impuestos, regulaciones, soporte idiomático.

Matriz de alianza

| Tipo | Valor | Propuesta |
|------------------|-------------------|-------------------------------------|
| Cámara sectorial | Acceso leads | Webinars + contenido exclusivo |
| Software partner | Complementariedad | Integración técnica + revenue share |

P37 - Programas estatales y beneficios 2025

- FONDEP - Línea Digital PyME: créditos hasta ARS 50M, tasa 30%, 5 años.
- PAC Emprendedores: ANR hasta ARS 4M para prototipos.
- Crédito Fiscal Capacitación: reintegro 80% en formación.
- Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento: reducción Ganancias + aportes patronales.

Cómo aplicar

1. Diagnóstico + plan técnico.
2. Presentación en plataforma TAD.
3. Seguimiento con agente de la Sepyme.
4. Reporte trimestral de avances.

P38 - Directorio de herramientas y recursos exclusivos

- **Planillas:** Unit economics, forecast 13 semanas, tracker de leads.
- **Notion Templates:** Roadmap 30-60-90, playbook de ventas, registro de riesgos.
- **Looker Studio:** tablero financiero + marketing en un clic.
- **Kits legales:** contratos estándar + NDA + anexo de confidencialidad IA.

QR / Enlaces cortos

| Recurso | Link |
|---------------------|---|
| Carpeta completa | go.da/ar/kit2025 |
| Plantilla Cash Flow | go.da/ar/cash13 |
| Checklists AFIP | go.da/ar/afip2025 |

P39 - Plantillas, fórmulas y scripts listos

- **Script WhatsApp** para cobrar facturas vencidas (tono cordial + enlace de pago).
- **Fórmula de pricing dinámico:** $\text{Precio} = (\text{Costo directo} + \% \text{ overhead}) / (1 - \text{margen deseado}) \times \text{factor de riesgo}$.
- **Mini-scripts Make:** convertir leads en eventos de calendar + recordatorio de seguimiento.
- **Prompt IA:** “Actúa como asesor impositivo argentino. Necesito...” (ver plantilla en QR page 38).

Tabla rápida

| Uso | Herramienta | Resultado |
|-----------------------|-----------------------|---------------------------|
| Seguimiento cobranzas | Make + WhatsApp Cloud | Recordatorios automáticos |
| Reportes ejecutivos | Looker + Slides | PDF semanal listo |

P40 - Plan de acción final (canvas editable)

Completa este canvas y conviértelo en tu hoja de ruta diaria.

Canvas

| Bloque | Pregunta | Decisión |
|----------------------------|------------------------------------|----------|
| Visión 12 meses | ¿Cómo se ve el éxito? | |
| NSM | ¿Qué métrica guía todas las demás? | |
| Clientes clave | ¿Quiénes? ¿Cómo accedo? | |
| Oferta | ¿Qué entrego primero? | |
| Canal principal | ¿Dónde invierto el 60% de energía? | |
| Automatización prioritaria | ¿Qué proceso libero ya? | |
| Indicadores críticos | ¿Qué reviso cada lunes? | |

Compromiso: firma y fecha aquí. Revisalo cada dos semanas. Ajustá pero no te detengas. Nos vemos en developargentina.com/recursos para descargar nuevas actualizaciones y plantillas.