

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. Lee 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/...](#)) 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	$(\text{Ads} + \text{SDR} + \text{comisiones}) / \# \text{ clientes}$	$\leq \text{ARS } 210.000 \text{ B2B}$
LTV	$\text{Ticket promedio} \times \text{N}^\circ \text{ renovaciones} \times \text{margen bruto}$	$\geq 4x \text{ CAC}$
Burn mensual	$\text{Gastos fijos} - \text{Contribución marginal}$	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, Fondeadora 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** + **Looker** 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

- Integra 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 Digit@l 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. Revísalo cada dos semanas. Ajustá pero no te detengas. Nos vemos en developargentina.com/recursos para descargar nuevas actualizaciones y plantillas.