

MINUTA DE REUNIÓN

Odontología Integral y Estética Barracas | Sesión de trabajo N° 2

Fecha	24 de julio de 2026
Hora de inicio	14:35 hs
Hora de finalización	16:14 hs
Duración	1 hora 38 minutos
Modalidad	Virtual

e. Participantes y roles

Participante	Rol
Ignacio Navas	Consultor de negocios - Make Sense (CFO externo)
Nadia Pérez	Socia fundadora y odontóloga principal - OIEB

f. Resumen ejecutivo

La sesión se organizó en dos bloques. El primero, de gestión de equipo: Martina pidió una conversación personal para el mismo día a las 16:00 hs y se trabajó en anticipar ese escenario. Se relevaron sus horarios reales, se calculó la carga horaria semanal (32 hs) y se dimensionó el costo de regularizar su ingreso: \$1.152.000 mensuales al valor hora acordado de \$9.000, un 58% por encima de lo pagado en junio. Se definió el criterio de fondo: darle previsibilidad de horario y de sueldo, y respaldarlo con una descripción de rol formal que después sirva también como base de búsqueda y selección.

El segundo bloque fue comercial. Se desarmó el mercado de marketing digital en sus tres funciones (community management, generación de contenido y pauta) para que Nadia pueda evaluar propuestas con criterio propio y no por afinidad estética. Se revisó el mensaje modelo de relevamiento a agencias y se dimensionó la inversión de referencia: entre \$500.000 y \$1.000.000 mensuales de pauta más honorarios del orden de \$800.000.

Como telón de fondo apareció un mes operativamente difícil: se levantó el piso del consultorio, bajó el volumen de pacientes y hay señales de retracción en el equipo (Florencia dejó de venir, Sofía está abriendo consultorio propio en Belgrano). El paso siguiente más importante es la charla con Martina y, a partir de ella, la formalización de la descripción de rol.

g. Objetivo de la reunión

Preparar la conversación con Martina definiendo un esquema de horarios y remuneración regularizado, y avanzar en el bloque comercial estableciendo criterios para seleccionar y contratar un proveedor de marketing digital.

h. Temas que vienen de la sesión anterior

1. Bloque comercial y estrategia de marketing digital abierto en la sesión del 17/07 — se retoma con el desarrollo de roles del marketing y el mensaje de relevamiento a agencias.

2. Estado de Resultados enero-junio: se usó en vivo el bloque B4 (Personal de soporte) para recuperar lo pagado a Martina en mayo y junio.
3. Separación de cuentas y cambio de alias: Nadia confirmó que ya cambió el alias de cobro y reportó los primeros efectos operativos.
4. Proyecto de reforma edilicia del consultorio que Nadia había dejado en pausa hace dos años.

i. Temas nuevos de esta sesión

1. **Levantamiento del piso del consultorio.** Aparecieron baldosas sueltas que se fueron extendiendo. El arquitecto del edificio atribuye el movimiento a las divisiones fijadas al piso. El porcelanato original está discontinuado, por lo que la reposición puede implicar otro color o un diseño sectorizado. Implicaría frenar la atención unos 3 o 4 días. Coincide con la renovación del alquiler.
2. **Pedido de conversación de Martina.** Solicitó hablar personalmente el mismo día a las 16:00 hs sin adelantar el tema. Hipótesis de Nadia: pedido de aumento o de reordenamiento de horarios.
3. **Relevamiento de la carga horaria real de Martina** y cálculo del costo de regularizarla.
4. **Descripción de rol como herramienta de gestión.** Estructura: título, resumen, objetivos, responsabilidades, condiciones contractuales, valor hora, herramientas de trabajo y políticas de flexibilidad. Su derivación natural es la búsqueda de rol (anuncio + competencias), el proceso de selección (CV, terna, entrevistas) y la carta oferta como documento interno.
5. **Informe de cierre de turno.** Propuesta de checklist digital vía Google Forms con adjunto de la foto de la caja diaria, para dejar registro congelado por día sin riesgo de pisar el archivo del Drive.
6. **Anatomía del marketing digital.** Distinción entre community management (estrategia, calendarización, publicación y moderación), generación de contenido (fotos, videos, guiones y edición) y pauta (segmentación, presupuesto y optimización).
7. **Criterios de selección de agencia.** Referencias comprobables, afinidad con el rubro, propuesta estructurada por escrito y esquema de reporte definido de entrada.
8. **Rediseño de identidad visual.** Nadia planteó cambiar el logo (lo percibe infantil y rígido) y el mail del consultorio, como parte de una etapa de cambios.
9. **Fee publicitario a las colegas.** Idea de cobrar un porcentaje destinado a financiar la pauta, con lógica similar a la de una franquicia, generando sinergia en lugar de esfuerzos individuales aislados.
10. **Retracción del equipo profesional.** Florencia Uro dejó de venir por distancia y bajo volumen; Sofía Genero está abriendo consultorio propio en Belgrano y probablemente reduzca a un día por semana; Luli pasó a venir cada quince días agrupando horas.
11. **Cobro a la cuenta anterior.** Una cirugía de \$1.300.000 se transfirió al alias viejo. Nadia evaluó compensarlo ingresando efectivo propio para no distorsionar el registro.

j. Decisiones tomadas

1. Regularizar horarios y remuneración de Martina a partir de agosto, con un piso de 32 horas semanales.
2. Tomar como esquema base 128 horas mensuales a \$9.000 la hora = **\$1.152.000 mensuales**. Alternativa evaluada: sueldo fijo de \$1.000.000, que implica un valor hora de \$7.813.
3. Las horas trabajadas por encima del piso de 32 semanales se pagan aparte.
4. En la charla de las 16:00 hs Nadia escucha y releva primero, sin cerrar definiciones. Compromete una respuesta formal para el lunes o martes siguiente.

5. La propuesta a Martina se plantea como acuerdo negociado, no como imposición: horarios, monto, tareas adicionales y políticas de flexibilidad se acuerdan en conjunto.
6. Antes de formalizar el aumento de carga horaria, Nadia define qué tareas adicionales justifican esas horas.
7. Nadia pasa su borrador de descripción de rol; Nacho lo ordena sobre plantilla y lo devuelve antes de la próxima sesión.
8. Incorporar un informe de cierre de turno con checklist digital y adjunto de la caja diaria.
9. No avanzar con la primera candidata de marketing sin comparar contra otras opciones bajo el mismo criterio.
10. Enviar el mensaje modelo de relevamiento a cada candidata, pidiendo respuestas por escrito y por mail para poder comparar propuestas de forma homogénea.
11. Explorar el rediseño del logo con herramientas de IA a partir de referencias, sin contratar diseñador en esta instancia.
12. Reprogramar la sesión del viernes 31/07 al **miércoles 29/07 por la mañana** (8:00 hs tentativo, a confirmar por WhatsApp).

k. Bloqueos identificados

- **No hay registro consolidado de horas de Martina.** El control cruzado no cierra: junio se pagó \$729.000, que sobre las 105 horas estimadas del mes da un valor hora implícito de \$6.942, por debajo de los \$9.000 acordados. Hay que reconstruir las horas efectivas antes de formalizar el esquema.
- **Los horarios semanales relevados en sesión no suman exactamente 32 horas.** Conviene confirmarlos con Martina antes de dejarlos por escrito en la descripción de rol.
- **Contenido del pedido de Martina desconocido.** Toda la preparación se hizo sobre hipótesis; el esquema definitivo depende de lo que ella plantee.
- **No hay contacto de marketing digital recomendable.** Nacho no tiene hoy un proveedor del rubro que pueda recomendar sin investigación previa. Hay que abrir una búsqueda.
- **Obra del piso sin fecha ni costo definidos.** Depende del arquitecto y de la administración del edificio. Implica un parate estimado de 3 a 4 días de atención.
- **Renovación del contrato de alquiler en curso,** sin definición cerrada.
- **Riesgo de caída de ingresos por retracción del equipo:** Florencia ya no viene, Sofía reduce días. Sofía representa un aporte económico relevante.
- **Decisión de inversión sin horizonte de retorno definido.** Nadia planteó la pregunta clave: en cuánto tiempo ve el beneficio y si corresponde tocar sus ahorros en dólares. Requiere modelizarlo sobre el Estado de Resultados.

l. Tareas por persona

Nadia Pérez

1. Mantener la conversación con Martina con foco en escuchar y relevar, sin cerrar definiciones — *Fecha límite: 24/07/2026, 16:00 hs*
2. Pasar a Nacho el borrador de descripción de rol que ya tenía armado — *Fecha límite: antes del lunes 27/07*
3. Definir qué tareas adicionales asignar a Martina para que las horas regularizadas sean redituables — *Fecha límite: antes de formalizar la propuesta*

4. Confirmar los horarios semanales efectivos de Martina — *Fecha límite: antes de formalizar la propuesta*
5. Presentar a Martina la propuesta de regularización de horarios y sueldo — *Fecha límite: lunes 27 o martes 28/07*
6. Enviar el mensaje modelo de relevamiento a las candidatas de marketing digital, pidiendo respuesta por mail — *Fecha límite: sin fecha definida*
7. Consultar al referente del curso que tomó por contactos de marketing odontológico — *Fecha límite: sin fecha definida*
8. Reenviar a Nacho las respuestas que lleguen de las agencias para comparación — *Fecha límite: a medida que lleguen*
9. Explorar el rediseño del logo con IA a partir de referencias de marcas — *Fecha límite: sin fecha definida*
10. Registrar el cobro de \$1.300.000 recibido en la cuenta anterior para no distorsionar la caja — *Fecha límite: inmediato*
11. Confirmar por WhatsApp el horario de la sesión del miércoles 29/07 — *Fecha límite: antes del 29/07*
12. Dar seguimiento a la obra del piso con la administración y el arquitecto — *Fecha límite: en curso*

Ignacio Navas

1. Armar y ordenar la descripción de rol de Martina sobre plantilla, a partir del borrador de Nadia — *Fecha límite: antes del miércoles 29/07*
2. Enviar la minuta y el mensaje modelo de relevamiento a agencias — *Fecha límite: 24/07/2026*
3. Armar la checklist de tareas asociada al rol y el formato de informe de cierre de turno (Google Forms) — *Fecha límite: sin fecha definida*
4. Comparar las propuestas de las agencias cuando Nadia las reenvíe y traerlas analizadas a la sesión — *Fecha límite: a medida que lleguen*
5. Reprogramar la sesión en el calendario al miércoles 29/07 por la mañana — *Fecha límite: hecho en sesión*
6. Incorporar el costo regularizado de Martina al Estado de Resultados y a la proyección — *Fecha límite: sin fecha definida*
7. Modelizar el horizonte de retorno de la inversión en marketing sobre el ticket promedio por especialidad — *Fecha límite: sin fecha definida*

Anexo: esquema horario relevado de Martina (a confirmar)

Día	Horario relevado	Horas	Observación
Lunes	11:00 a 14:00	3	Confirmación de turnos del martes y presupuestos. Un lunes al mes hay cirugías de 15:00 a 20:00.
Martes	10:00 a 18:00	8	Día completo de atención de Nadia.
Miércoles	10:00 a 16:00	6	Día de retiro de los chicos. Excepción: miércoles de cirugía con Belén.
Jueves	11:00 a 18:00	7	Día de Luli, que pasó a venir cada quince días.
Viernes	12:00 a 18:00	6	Día de Sofía, que puede reducir su frecuencia.

Total consignado en sesión: 32 hs semanales / 128 hs mensuales. La suma de los tramos relevados no cierra exactamente contra ese total — confirmar con Martina antes de volcarlo a la descripción de rol.

m. Archivos y sistemas mencionados

- Estado de Resultados OIEB (Excel Make Sense) — bloque B4 «Personal de soporte», usado en vivo
- Planilla de caja diaria (Google Sheets, Drive) — Martina registra las horas trabajadas por día
- Borrador de descripción de rol armado por Nadia — pendiente de envío
- Mensaje modelo de relevamiento para agencias de marketing — preparado por Nacho
- Google Forms — herramienta propuesta para el informe de cierre de turno
- Meta Business Suite — plataforma de gestión de pauta en Instagram y Facebook
- Smile Connect Pro — sistema de gestión clínica
- Minuta de la sesión del 17/07/2026

n. Personas mencionadas para coordinar

- **Martina** (secretaria) — conversación del 24/07 y presentación posterior de la propuesta de regularización
- **Candidata de marketing digital** — enviarle el mensaje de relevamiento con preguntas por escrito
- **Referente del curso de Nadia** — consultarle por contactos de marketing del rubro
- **Arquitecto y administración del edificio** — resolución de la obra del piso y renovación del alquiler
- **Sofía Genero** — confirmar su disponibilidad real tras la apertura del consultorio en Belgrano
- **Lucía Rodríguez Orsero (Luli)** — su nueva frecuencia quincenal afecta la planificación horaria
- **Belén** — los miércoles de cirugía extienden la jornada y requieren política de flexibilidad
- **Colegas del consultorio** — eventual esquema de fee publicitario compartido

o. Qué comunicar y a quién

- Propuesta de regularización de horarios y sueldo + descripción de rol — **a Martina** (Nadia, lunes o martes)
- Mensaje de relevamiento con preguntas por escrito — **a las candidatas de marketing digital** (Nadia)
- Recordatorio del nuevo alias de cobro — **a los pacientes**, con control de Martina durante un par de meses
- Consulta por contactos de marketing del rubro — **al referente del curso** (Nadia)
- Confirmación de horario de la próxima sesión — **a Nacho**, por WhatsApp (Nadia)
- Eventual esquema de fee publicitario — **a las colegas**, una vez definida la agencia

p. Datos cuantitativos clave

Los datos marcados con **[KPI]** son indicadores clave de negocio.

[KPI] \$9.000 por hora — Valor hora acordado con Martina

[KPI] \$500.000 — Pagado a Martina en mayo 2026

[KPI] \$729.000 — Pagado a Martina en junio 2026 (+45,8% vs. mayo)

- **81 horas** — Horas implícitas de junio según lo pagado y el valor hora acordado
- **~23 horas** — Ausencias estimadas de junio: 1 jueves de 7 hs, 1 lunes feriado de 3 hs y 2 viernes

- **105 horas** — Horas esperadas de junio según el esquema regularizado, netas de ausencias
[KPI] \$6.942 por hora — Valor hora implícito de junio — brecha de \$2.058 contra los \$9.000 acordados
[KPI] 32 horas semanales — Carga horaria de referencia consignada para Martina
[KPI] 128 horas mensuales — Carga horaria mensual del esquema regularizado
[KPI] \$1.152.000 — Costo mensual de Martina regularizado a \$9.000 la hora
[KPI] +\$423.000 (+58%) — Incremento del esquema regularizado sobre lo pagado en junio
- **\$1.000.000** — Alternativa de sueldo fijo mensual evaluada
[KPI] \$7.813 por hora — Valor hora implícito de la alternativa de sueldo fijo sobre 128 horas
[KPI] \$500.000 a \$1.000.000 — Rango de inversión mensual de referencia en pauta de Meta
[KPI] \$500.000 a \$600.000 — Piso sugerido de pauta para arrancar con una agencia que optimice bien
[KPI] ~\$800.000 — Honorarios mensuales de referencia de una agencia o freelance completo
[KPI] \$1.300.000 a \$1.600.000 — Costo mensual total estimado de marketing digital (pauta + honorarios)
[KPI] 50 conversiones — Umbral de referencia que Meta necesita para optimizar una campaña
- **\$1.300.000** — Cobro de una cirugía transferido por error al alias anterior
- **2 meses** — Antigüedad de Martina en el puesto
- **3 a 4 días** — Parate estimado de atención por la reparación del piso
- **Miércoles 29/07, 8:00 hs** — Próxima sesión, reprogramada desde el viernes 31/07 (horario a confirmar)