

MINUTA DE REUNIÓN

Odontología Integral y Estética Barracas · Make Sense

Fecha	10 de agosto de 2026
Hora de inicio	14:36 hs (Argentina) · 19:36 hs (Barcelona)
Hora de finalización	15:47 hs (Argentina)
Duración	1 hora 11 minutos

e. Participantes y Roles

Participante	Rol
Ignacio Navas	Consultor — Make Sense
Nadia Pérez	Odontóloga / Dueña — Odontología Integral y Estética Barracas

f. Resumen Ejecutivo

La reunión del 10 de agosto abordó tres ejes: (1) la situación de Martina, la secretaria, donde Ignacio recomendó iniciar en paralelo un proceso de selección dado el desempeño insuficiente y la falta de iniciativa propia; (2) la evaluación de una propuesta de agencia de marketing digital (Grito Estudio), con análisis de su alcance, honorarios (\$270.000/mes) y pauta publicitaria recomendada (mínimo \$300.000/mes); y (3) una revisión rápida de la facturación de julio, donde la facturación total cayó un 23% vs. junio aunque Lucía mostró un crecimiento del 987%. Se acordó próxima reunión el viernes 15/08 para cerrar el estado de resultados y avanzar con la decisión de agencia.

g. Objetivo de la Reunión

Evaluar el desempeño de la secretaria Martina y definir un curso de acción, revisar la propuesta de agencia de marketing digital, y hacer una lectura rápida de la facturación de julio como anticipo del cierre del estado de resultados.

h. Temas que Vienen de la Reunión Anterior

No se realizó repaso formal con minuta (la minuta anterior no había sido enviada). Los temas recurrentes retomados informalmente fueron:

1. Situación de Martina (secretaria): seguimiento del desempeño y decisión sobre continuidad.
2. Avance en la evaluación de agencias de marketing digital.
3. Cierre del estado de resultados (facturación, gastos, composición por profesional).

i. Temas Nuevos Agregados para Esta Reunión

1. Uso de herramientas de IA para comparar y filtrar CVs de candidatas.
2. Análisis detallado de la propuesta de Grito Estudio: entregables, honorarios, pauta publicitaria y referencias.

3. Concepto de escalera de valor aplicado al consultorio odontológico.
4. Revisión parcial de la facturación de julio: composición por profesional, evolución vs. junio y mayo.
5. Costo mínimo recomendado de inversión en pauta (Meta Ads) y cómo funciona el algoritmo de aprendizaje.

j. Decisiones Tomadas

1. Iniciar proceso de búsqueda de nueva secretaria en paralelo, sin prescindir de Martina de forma inmediata y manteniendo discreción.
2. Descartar a Delfina (ex-secretaria) y a candidatas con problemas de salud activos como opción de reemplazo; priorizar una búsqueda nueva.
3. Nadia recopilará los CVs recibidos (por mail y WhatsApp) en una carpeta de Drive y la compartirá con Ignacio para hacer la comparación con IA.
4. Solicitar cotización a la segunda agencia de marketing mencionada por Nadia para comparar con la propuesta de Grito Estudio antes de decidir.
5. Próxima reunión: viernes 15 de agosto a las 8:00 hs (Argentina) / 13:00 hs (Barcelona) para cerrar el estado de resultados de julio.
6. Ignacio enviará a Nadia el resumen de la propuesta de Grito Estudio para que lo lea antes del viernes.

k. Bloqueos Identificados

1. CVs sin organizar: Nadia aún no tiene los CVs en una carpeta de Drive; sin eso Ignacio no puede hacer la comparación con IA.
2. Falta cotización de la segunda agencia de marketing para poder comparar y tomar una decisión informada.
3. Estado de resultados de julio aún no cerrado; queda pendiente para la reunión del viernes 15/08.

l. Tareas por Persona

Nadia Pérez

1. Armar carpeta en Drive con todos los CVs recibidos (mail y WhatsApp), empezando por los más recientes, y compartirla con Ignacio. — *Fecha límite: Antes del viernes 15/08*
2. Solicitar propuesta a la segunda agencia de marketing mencionada. — *Fecha límite: Antes del viernes 15/08*
3. Leer el resumen de la propuesta de Grito Estudio que enviará Ignacio. — *Fecha límite: Antes del viernes 15/08*
4. Iniciar proceso de búsqueda de nueva secretaria de forma discreta (círculo de conocidos + eventual anuncio en portal de empleo). — *Fecha límite: Sin fecha definida*

Ignacio Navas

1. Enviar a Nadia el resumen de la propuesta de Grito Estudio. — *Fecha límite: Inmediatamente post-reunión*
2. Hacer comparación de CVs con IA una vez que Nadia comparta la carpeta de Drive. — *Fecha límite: Antes del viernes 15/08*
3. Preparar cierre del estado de resultados de julio (facturación + gastos) para la próxima reunión. — *Fecha límite: Viernes 15/08*

4. Preparar material sobre escalera de valor para presentar en la próxima reunión. — *Fecha límite:* Viernes 15/08

m. Archivos Mencionados

- Propuesta de gestión integral de redes — Grito Estudio (PDF, compartido durante la reunión).
- Carpeta de Drive con planilla de caja/facturación (ya compartida por Nadia con Ignacio).
- CVs de candidatas recibidos por mail y WhatsApp (pendientes de organizar en carpeta Drive).
- Estado de resultados julio 2026 (en construcción).

n. Personas Mencionadas para Coordinar

Martina — Secretaria actual cuyo desempeño se está evaluando; posible desvinculación futura.

Lucía (Luli) — Ortodoncista del consultorio; referenciada en análisis de facturación y marketing.

Sofía — Odontóloga del consultorio; referenciada en facturación.

Belén — Cirujana/implantóloga; mencionada como generadora de casos complejos en dólares.

Fernando Soto — Referencia de Grito Estudio (ex-profesor de Nadia); su cuenta es cliente de la agencia.

Agencia de marketing (segunda, sin nombre) — Nadia tiene pendiente solicitar su propuesta para comparar.

o. Qué Informar / Comunicar y a Quién

- Ignacio → Nadia: envío del resumen de la propuesta de Grito Estudio para revisión previa al viernes.
- Nadia (internamente): en su momento, comunicar a Martina la decisión que se tome sobre su continuidad — en el momento que se considere oportuno y con la preparación adecuada.

p. Datos Cuantitativos Clave

- **\$25,3M ARS + USD 8.900** — Facturación total junio 2026.
- **\$19,4M ARS + USD 3.400** — Facturación total julio 2026 (estimada, a validar con cierre formal).
- **-23%** — Caída de facturación en ARS de julio vs. junio.
- **+987%** — Crecimiento de Lucía en julio vs. junio (de ~\$400k a ~\$4,5M ARS).
- **49% vs. 83%** — Participación de Nadia en la facturación total: julio vs. junio.
- **30%** — Participación de Lucía en la facturación de julio.
- **89 turnos** — Turnos asistidos en junio 2026.
- **85 turnos** — Turnos asistidos en mayo 2026.
- **74% ARS / 26% USD** — Composición de la facturación de julio por moneda.
- **47% ARS / 53% USD** — Composición de la facturación de junio por moneda.
- **\$1.500 ARS/USD** — Tipo de cambio utilizado para conversión en el análisis.
- **\$16M ARS sin comprobante** — Del total de ~\$19,4M de julio, \$16M corresponden a operaciones sin comprobante fiscal.
- **17 pacientes nuevos sobre 98 activos** — Generación de demanda nueva en mayo 2026 — señal de baja captación.
- **\$270.000/mes** — Honorarios de gestión de redes — Grito Estudio.

-
- **\$100.000/mes** — Pauta publicitaria mínima recomendada por Grito Estudio (Ignacio considera insuficiente).
 - **\$300.000/mes (~\$200 USD)** — Pauta publicitaria mínima recomendada por Ignacio para Meta Ads (≈\$10.000/día).
 - **USD 1,50–2,50 por consulta** — Costo estimado por mensaje/consulta vía Meta Ads.
 - **50 conversiones** — Umbral que necesita el algoritmo de Meta para optimizar y mostrar anuncios al público ideal.
 - **\$100.000/jornada** — Costo de sesión de fotografía/video con Grito Estudio (no incluido en la propuesta base).
 - **12 posteos/mes + 18 historias/mes** — Entregables de contenido incluidos en la propuesta de Grito Estudio.
 - **\$480.000 ARS / 3 meses** — Fee Make Sense — contrato vigente con Nadia.