

MINUTA DE REUNIÓN

Odontología Integral y Estética Barracas — Nadia Pérez

Fecha	11 de septiembre de 2026
Hora de inicio	08:06 hs (aprox., hora Buenos Aires)
Hora de finalización	09:10 hs (aprox.)
Duración	1 hora 4 minutos

Participantes

Participante	Rol
Nadia Pérez	Dueña — Odontología Integral y Estética Barracas (OIEB)
Ignacio Navas	Consultor — Make Sense (participa desde Bali, 11 hs de diferencia horaria)

f. Resumen Ejecutivo

Reunión de seguimiento con cuatro ejes: la evolución de Martina tras su licencia médica y la decisión de darle una ventana acotada de dos semanas con una entrevista de Nacho como insumo; la negociación del piso del consultorio con la administración (HSC / Carolina) y el propietario, donde se fijó la postura de no absorber el costo de la obra y reclamar reconocimiento por los días de cierre; la comparación en vivo de las cuatro propuestas de agencias de marketing, con BuhoMedia y Odenta descartadas por costo y una preferencia de Nadia por separar contenido de pauta; y el avance de Sala 2, con una primera candidata (Agustina, ex alumna) ya contactada y la promoción de limpiezas reactivando pacientes. El paso más importante que sigue es que Nadia envíe los extractos bancarios de agosto para cerrar el Estado de Resultados y que Nacho entreviste a Martina antes del viernes 18/09, reunión que será más larga (1,5 a 2 hs) para cerrar agencia y números.

g. Objetivo de la Reunión

Repasar los pendientes de la sesión del 28/08, resolver el manejo de la licencia de Martina y su continuidad, definir la postura frente al presupuesto del piso y avanzar en la decisión de agencia de marketing, dejando encaminado el cierre del Estado de Resultados de agosto.

h. Temas que Vienen de Reuniones Anteriores

El badge indica cuántos días lleva abierto el tema desde su primera aparición documentada.

Checklist e incorporación de Martina [28 días abierto]

Sigue con comportamiento fluctuante: mejoras concretas (lista de pagos fijos, inventario del locker, piezas en Canva por iniciativa propia, preparación de instrumental para conductos) conviven con errores reiterados, sobre todo con Luli. Se definió una ventana de dos semanas y una entrevista con Nacho. Primera aparición: Minuta 14/08/2026.

Contactar ex alumnas de UBA para Sala 2 [28 días abierto]

Nadia ya contactó a Agustina (ex alumna 2025, actualmente de viaje) y tiene en vista a una alumna de este año aún no recibida. Pendiente definir porcentaje (50% vs. 40%) y verificar zona de residencia. Primera aparición: Minuta 14/08/2026.

Agencias de marketing [32 días abierto]

Nadia reenvió las propuestas (Dental Marketing, BuhoMedia, Creativedog). Se revisó en vivo la tabla comparativa armada por Nacho. Queda una cuarta agencia (la primera contactada, empresa nueva, trabaja con un profesor de Nadia) por reenviar. Primera aparición: Minuta 10/08/2026.

Piso del consultorio [14 días abierto]

Llegó el presupuesto del arquitecto (\$9.325.500 + IVA, dirigido a HSC). La administración planteó que Nadia pague la diferencia; Nadia no aceptó. Carolina pedirá un tercer presupuesto (porcelanato completo). Primera aparición: Minuta 28/08/2026.

Estado de Resultados de agosto

No se pudo avanzar: faltan los extractos bancarios de agosto de todas las cuentas. Nacho los pidió nuevamente.

Formularios de búsqueda (asistente dental y recepcionista) [14 días abierto]

Nacho reconoció que aún los debe. Primera aparición: Minuta 28/08/2026.

Cuadro comparativo de CVs [32 días abierto]

No se trató en esta reunión. Sigue sin revisión por parte de Nadia. Primera aparición: Minuta 10/08/2026.

i. Temas Nuevos de esta Reunión

1. Licencia médica de Martina: intervención ambulatoria el viernes 04/09; no trabajó viernes, lunes y martes; se reincorporó el miércoles 09/09. Nadia no le pagó esos tres días y consultó qué corresponde.
2. Tareas extra de Martina remuneradas aparte: confección de placas para kits de blanqueamiento a \$5.000 por paciente (el día del ejemplo, dos pacientes = \$10.000).
3. Agenda de Nadia llena hasta fines de septiembre (antes se completaba cada dos semanas); bajaron las rehabilitaciones grandes. Los lunes y viernes, antes reservados a trabajo con Delfi, se están reorganizando.
4. Promoción de limpiezas: precio regular \$120.000, promo del mes a ~\$95.000. Martina arma listas de 10–15 pacientes inactivos, Nadia filtra y Martina contacta de a uno; volvieron 3–4 pacientes.
5. Negociación del piso: antecedentes (Nadia alquila desde 2016; loft entregado sin divisiones, ella hizo las de vidrio y durlock con autorización), propietario congregación religiosa con ~60 unidades en el edificio (Javier), administración HSC (Carolina). Precedentes: al vecino Cristi le cambiaron el piso completo; a un amigo del edificio le descuentan del alquiler una mejora de baño.
6. Duración real de la obra: el piso click eran 4 días; porcelanato completo serían mínimo 15 días de consultorio cerrado, con mudanza de equipamiento (sillón requiere técnico para desarmar).
7. Explicación de Nacho sobre Meta Ads vs. Google Ads, pauta vs. contenido, y por qué las agencias no producen el contenido.
8. Idea de Nadia: separar la producción de contenido (Martina/secretaria o una freelance) de la gestión de pauta con una agencia. Una paciente de Nadia hace contenido y marketing para una empresa de EE.UU.; Nadia le preguntará si trabaja freelance en Argentina.
9. Nacho se mudó temporalmente a Bali (aprox. 3 meses); mantiene el horario de las sesiones de los viernes.

j. Decisiones Tomadas

1. Martina: se le da una ventana de dos semanas de mejora sostenida. En ese plazo Nacho la entrevista (Nadia le pasa el teléfono; Nacho coordina directamente) y trae el análisis a la reunión del 18/09. La decisión de continuidad no se posterga más allá de eso.
2. Nadia le comunica a Martina que está en un proceso de consultoría con un coach y que la entrevista es para conocer cómo vive el rol y qué mejoraría; no se la presenta como evaluación de desvinculación.
3. En paralelo se inicia la búsqueda de recepcionista/asistente para tener opciones y no depender de Martina (los formularios los arma Nacho).
4. Piso: Nadia no absorbe el costo de la obra. Postura: la responsabilidad es del propietario (falla estructural, presupuesto dirigido a HSC, 10 años de inquilina sin reclamos). Se negocia por etapas: primero que se hagan cargo de la obra; después el reconocimiento en el alquiler de los días de cierre (al menos un mes). Nadia solo pagaría la diferencia de material si eligiera un porcelanato más caro que el ofrecido, nunca mano de obra.
5. Piso: Nadia no sale a pedir presupuestos por su cuenta; espera el tercer presupuesto que gestiona Carolina. Fecha tentativa de obra: primera semana de enero 2027 (baja estacional).
6. Agencias: BuhoMedia queda descartada ($\approx$ \$2,85M/mes entre honorarios y pauta) y Odenta también por costo ($\approx$ USD 1.550–1.600/mes). Dental Marketing y Creativedog siguen en evaluación, más la cuarta agencia que Nadia reenvía.
7. Nacho arma un formato para que Nadia defina el presupuesto máximo mensual de marketing y, con ese número, se cierre la elección. Posible entrevista conjunta (Nadia + Nacho) con la agencia finalista.
8. La reunión del viernes 18/09 será más larga (1,5 a 2 hs) para cerrar agencia de marketing y Estado de Resultados de agosto.
9. Se valida la estrategia de Nadia para Sala 2: incorporar a una ex alumna de confianza como primer escalón, empezando por prestaciones simples (limpiezas), con porcentaje a definir (50% o 40%).

k. Bloqueos Identificados

1. Estado de Resultados de agosto: sin los extractos bancarios de agosto (todas las cuentas) no se puede cerrar.
2. Piso: la decisión depende de un tercer presupuesto que Carolina debe pedir y luego validar con Javier (el cura responsable), que viaja con frecuencia. Cada vez se levantan más baldosas.
3. Martina: la mejora sostenida aún no está demostrada; hay señales positivas y errores reiterados en la misma semana. Su ajuste salarial (rol v3, $\sim$ \$1,15M/mes) sigue sin conversarse.
4. Agencias: falta la propuesta de la cuarta agencia (la primera contactada) y falta que Creativedog cotice honorarios. Sin un presupuesto máximo definido por Nadia la comparación no cierra.
5. Formularios de búsqueda: no están hechos; frena el proceso de selección alternativo a Martina.
6. Sala 2: Agustina está de viaje; la conversación se retoma cuando vuelva. Falta confirmar zona de residencia de las candidatas.
7. Disponibilidad de Nadia: contexto personal con varios temas en cierre y una carga económica creciente, que reduce el tiempo administrativo disponible.

l. Tareas por Persona

Ignacio Navas (Make Sense)

1. Pasarle a Nadia franjas horarias disponibles y coordinar directamente con Martina la entrevista (por WhatsApp). — *Fecha límite: Esta semana*
2. Entrevistar a Martina (competencias, cómo vive el rol, qué tareas le resultan conflictivas, qué mejoraría) y traer el análisis. — *Fecha límite: Viernes 18/09*
3. Enviarle a Nadia el detalle comparativo de agencias (incluida la cuarta cuando la reenvíe) y un formato para definir el presupuesto máximo de marketing. — *Fecha límite: Antes del 18/09*
4. Armar los formularios de Google para búsqueda de asistente dental y de recepcionista/administrativa. — *Fecha límite: Antes del 18/09 (pendiente desde el 28/08)*
5. Cerrar el Estado de Resultados de agosto una vez recibidos los extractos. — *Fecha límite: Viernes 18/09*
6. Enviar esta minuta al mail personal de Nadia. — *Fecha límite: Inmediato*

Nadia Pérez

1. Enviar a Nacho los extractos bancarios de agosto de todas las cuentas (Galicia, Santander, tarjetas). — *Fecha límite: Urgente — esta semana*
2. Pasarle a Nacho el teléfono de Martina y avisarle que Nacho le va a escribir para coordinar una entrevista. — *Fecha límite: Esta semana*
3. Reenviar a Nacho la propuesta de la cuarta agencia (la primera contactada, empresa nueva). — *Fecha límite: Esta semana*
4. Preguntarle a la paciente que hace contenido/marketing para EE.UU. si trabaja freelance en Argentina y en qué condiciones. — *Fecha límite: Sin fecha definida*
5. Seguir la gestión del piso con Carolina: esperar el tercer presupuesto, sostener la postura de que la obra es a cargo del propietario y plantear el reconocimiento en el alquiler de los días de cierre. — *Fecha límite: Cuando llegue el presupuesto*
6. Definir con Martina el tratamiento de los tres días de licencia (ver nota) y registrar el criterio en la caja. — *Fecha límite: Esta semana*
7. Retomar el contacto con Agustina cuando vuelva de viaje: días disponibles, zona, porcentaje ofrecido. — *Fecha límite: Cuando regrese*
8. Reforzar verbalmente con Martina las conductas positivas (piezas en Canva, preparación de instrumental, control de pagos fijos) para sostenerlas. — *Fecha límite: Continuo*

Nota sobre la licencia de Martina: aunque no está registrada, por la forma en que trabaja (horario, órdenes, herramientas del consultorio) la ley la trata como empleada en relación de dependencia, y la licencia por enfermedad con certificado médico es paga. La recomendación de Make Sense es abonar los tres días como si hubiera trabajado su horario habitual, pedir el certificado y anotar el pago en la caja como "Pago a Marti — licencia". Confirmar el criterio con la contadora.

m. Archivos Mencionados

- Presupuesto LOFT 331 — Arq. Gerónimo Devoto (28/08/2026), \$9.325.500 + IVA, dirigido a HSC / Carolina.
- Tabla comparativa de agencias de marketing (Make Sense) — revisada en pantalla durante la reunión.
- Propuestas de agencias: Dental Marketing (Ladybeth Sequera), BuhoMedia (Rocío Ayala), Creativedog (Diego Ostrovsky), Odenta.
- Piezas gráficas de blanqueamiento hechas por Martina en Canva (enviadas por WhatsApp).
- Minuta de la reunión del 28/08/2026 — referenciada al inicio.

- Planilla de caja diaria / aplicación de gastos e inventario — donde Martina debe registrar pagos fijos y materiales.
- Estado de Resultados OIEB — pendiente de cierre de agosto.

n. Personas Mencionadas para Coordinar

Persona / Organización	Motivo de coordinación
Martina	Asistente de consultorio — entrevista con Nacho; tratamiento de los días de licencia; refuerzo de conductas positivas
Carolina (HSC)	Administración del edificio — tercer presupuesto del piso y negociación con el propietario
Javier	Responsable por la congregación propietaria — aprobación final del presupuesto del piso
Arq. Gerónimo Devoto	Arquitecto de la administración — autor del presupuesto; posible nuevo presupuesto de porcelanato
Agustina	Ex alumna de Nadia (2025) — candidata a incorporarse en Sala 2; de viaje
Luli (Lucía)	Colega — fricción con Martina por estilo de trabajo exigente
Paciente de Nadia (marketing en EE.UU.)	Posible freelance para producción de contenido
Contadora de Nadia	Confirmar criterio de pago de licencia de Martina y tema fiscal pendiente
Cristi (vecino)	Precedente: le cambiaron el piso completo a cargo del propietario

o. Qué Informar / Comunicar y a Quién

1. Nadia informa a Martina que Nacho la va a contactar para una entrevista en el marco del proceso de consultoría → Martina, por WhatsApp, esta semana.
2. Nadia comunica a Carolina (HSC) que la obra del piso corresponde al propietario y que pedirá reconocimiento en el alquiler por los días de cierre → Carolina / propietario, cuando llegue el tercer presupuesto.
3. Nadia envía extractos de agosto → Ignacio Navas, por mail, esta semana.
4. Nadia reenvía la propuesta de la cuarta agencia → Ignacio Navas, por mail.
5. Nacho envía franjas horarias para la entrevista y esta minuta → Nadia, mail personal.

p. Datos Cuantitativos Clave

[KPI] **\$9.325.500 + IVA (≈ \$11,3M)** — Presupuesto del arquitecto para el piso completo (SPC click, 85 m²)

[KPI] **4 días vs. 15 días** — Cierre del consultorio según se haga piso click o porcelanato completo

- **1 mes de alquiler** — Reconocimiento mínimo a pedir al propietario por los días de cierre
- **10 años (desde 2016)** — Antigüedad de Nadia como inquilina del loft

- **~60 unidades** — Departamentos del edificio en manos de la congregación propietaria
- **\$40.000** — Luz mensual que paga Nadia (posiblemente subvencionada)
- [KPI] **\$120.000 / ~\$95.000** — Precio regular de limpieza / precio promo del mes
- [KPI] **10–15 pacientes por lista · 3–4 reactivados** — Campaña de reactivación de inactivos que ejecuta Martina
- [KPI] **Agenda llena hasta fin de septiembre** — Antes se completaba cada dos semanas; bajaron las rehabilitaciones grandes
- **3 días (vie 04/09, lun 07/09, mar 08/09)** — Días de licencia de Martina sin pago, pendiente de definir
- **\$5.000 por paciente** — Extra a Martina por confección de placas de blanqueamiento
- [KPI] **~\$1,15M/mes** — Ajuste salarial de Martina (rol v3) todavía no conversado
- **2 semanas** — Ventana de mejora sostenida para Martina antes de decidir
- [KPI] **50% vs. 40%** — Porcentaje a ofrecer a la nueva colega para Sala 2
- [KPI] **≈ \$2,85M/mes** — BuhoMedia (honorarios \$1.050.000 + pauta \$1.800.000) — descartada
- [KPI] **≈ USD 1.550–1.600/mes** — Odenta (USD 800 honorarios + USD 600 pauta + bot) — descartada por costo
- [KPI] **\$200.000 + USD 400/mes · \$2.205.000 inicial** — Dental Marketing — en evaluación
- [KPI] **USD 1.500 + IVA diagnóstico · USD 300/mes pauta** — Creativedog — honorarios sin cotizar
- **1,5 a 2 hs** — Duración prevista de la reunión del 18/09
- **11 hs** — Diferencia horaria Bali–Buenos Aires; el horario de sesión se mantiene