



ACME CORP · 22 ABRIL 2026 · VERSIÓN 1

Automation Roadmap

Informe diagnóstico

CONTENIDO DEL DOCUMENTO

◆	Resumen en una página Lo esencial en cinco minutos, con referencias al detalle.	2
01	Tu operación hoy La foto de Acme: equipo, herramientas e intentos previos.	3
02	Qué encontramos Tres hallazgos: fragilidad, visibilidad y tiempo.	3
03	Procesos identificados Lista priorizada y fichas de los procesos de mayor impacto.	4
04	Impacto proyectado Cómo cambia tu operación: antes y después.	7
05	Plan recomendado por fases El orden de ejecución, arrancando por lo que más duele.	8
06	Qué sigue Tu informe, tu crédito y los caminos posibles.	8



RESUMEN EN UNA PÁGINA

Si solo tenés cinco minutos, esta página alcanza. El detalle de cada punto vive en la sección que se indica.

Qué encontramos: Acme Corp pierde **~22 horas por semana** en tres procesos manuales — facturación, lead routing y sincronización de datos — y la facturación depende de una sola persona, sin backup ni documentación (§2, §3).

Qué recomendamos: automatizar en dos fases, arrancando por lo que más duele. Con tus herramientas actuales — nada de cambiar todo (§5).

HORAS RECUPERABLES

~12.5 hs/semana

Fases 1+2 · detalle en §4

RIESGO PRINCIPAL

1 proceso sin backup

Facturación · detalle en §2

COSTO DE NO HACER NADA

~\$17.000 / año

Costo operativo · detalle en §4

LO QUE NO VA A PASAR

- ✗ No es un pitch de venta con formato de informe — si algo no conviene automatizar, este documento lo dice.
- ✗ No vence ni te apura — el plan sigue siendo válido decidas cuando decidas; lo único con fecha es tu crédito (60 días).
- ✗ No quedás atado a nosotros — cada fase es ejecutable por tu cuenta o con quien elijas.

Si solo vas a leer una sección más, leé §5: ahí está el plan, en orden, listo para ejecutar. El índice de la portada te lleva a cada sección con su página.

1 | TU OPERACIÓN HOY

Acme Corp opera con un equipo de 4 personas usando herramientas que no se hablan entre sí. La mayor parte del trabajo administrativo se hace manualmente: Laura carga facturas una por una, los leads se asignan por WhatsApp sin registro, y el reporte semanal se arma cruzando 3 planillas a mano cada viernes.

EQUIPO

4 personas

Admin: Laura · Ventas: Martín, Sofía, Diego

HERRAMIENTAS

4 activas

Gmail · Google Sheets (5 planillas) · Contabilium · HubSpot Free

HORAS MANUALES

~22h / semana

Reportadas en tu formulario. Verificadas en sesión.

INTENTOS PREVIOS

Zapier (2024)

"Funcionaba pero era caro y limitado. Lo dejamos después de 3 meses."

En la sesión identificamos que el problema no es falta de herramientas — tenés las correctas. El problema es que **no están conectadas** y los procesos que las unen son manuales, frágiles, y dependientes de personas específicas.

2 | QUÉ ENCONTRAMOS

HALLAZGO 01 · FRAGILIDAD

¿Qué pasa si algo falla en tu operación?

Laura es la única persona que carga facturas en Contabilium. No hay documentación del proceso, no hay backup, y nadie más sabe hacerlo. En enero faltó 3 días — se acumularon 120 facturas que tomaron una mañana entera resolver. Mencionaste que "fue un caos" y que desde entonces "rezan que no se enferme". Si mañana Laura se va de la empresa, el proceso de facturación se detiene.

1

proceso sin backup

0

documentación

120+

facturas acumuladas (enero)

HALLAZGO 02 · VISIBILIDAD

¿Qué no estás viendo de tu negocio?

Los leads llegan por email y se asignan por WhatsApp — sin registro, sin tracking, sin seguimiento automático. Estimamos que pierden ~3 leads por mes sin enterarse. A un ticket promedio de \$1,200, son ~\$3,600/mes en oportunidades que se caen silenciosamente.

Además, no hay ningún sistema de alertas. Los errores en facturación se descubren a fin de mes en la conciliación. Mencionaste que "nos enteramos cuando el cliente reclama" — para ese momento, el daño ya está hecho.

4

herramientas desconectadas

~3

leads perdidos / mes

0

alertas automáticas

HALLAZGO 03 · TIEMPO

¿Cuánto tiempo se pierde en tareas repetitivas?

Cada viernes, Laura cruza datos de 3 planillas (ventas, cobros pendientes, leads activos) para armar un resumen por email. Son 3 horas semanales de copiar, pegar, verificar y formatear — con datos que ya existen en las herramientas pero que hay que ir a buscar uno por uno. A eso se suman las 4 horas de facturación manual y las 5.5 horas de gestión de leads. En total, tu equipo pierde ~22 horas por semana en tareas que siguen el mismo patrón cada vez.

22h

por semana

~1,140h

por año

~\$17K

costo operativo / año

— DIAGNÓSTICO —

FRAGILIDAD

Alta

- 2 procesos dependen de 1 persona
- 0 procesos documentados

→ Si Laura falta, la facturación se detiene

Proyección: si el equipo crece, la fragilidad se multiplica

VISIBILIDAD

Baja

- 4 herramientas desconectadas
- Datos con hasta 3 días de delay
- 0 alertas automáticas

→ ~\$3,600/mes en leads no detectados

Te enterás de los problemas cuando el cliente reclama

TIEMPO

22h/sem

- ~1,140 horas/año · ~142 días
- 3 procesos manuales identificados

→ ~\$17,000/año en costo operativo

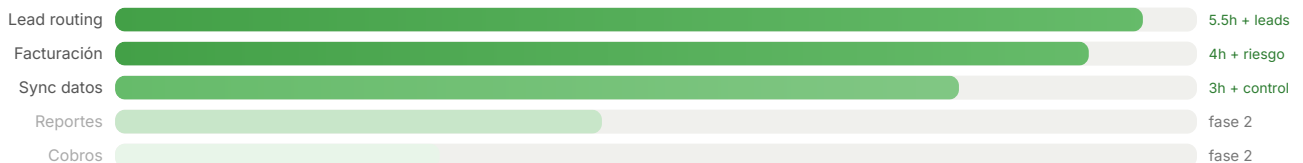
Con 3 automatizaciones: ~9.5h/sem (–57%)

Los tres problemas comparten una causa común: herramientas desconectadas y procesos manuales que las unen. Eso permite resolverlos con un mismo enfoque — sin cambiar de herramientas ni aprender nada nuevo.

3 | PROCESOS IDENTIFICADOS

Con el diagnóstico claro, identificamos los procesos concretos donde la automatización tiene más impacto. Los priorizamos por una combinación de horas recuperadas, riesgo de fragilidad, y visibilidad ganada — no solo por tiempo.

Identificamos 5 procesos automatizables. Los priorizamos por impacto combinado: horas recuperadas + riesgo de fragilidad + visibilidad ganada.



Los 3 primeros concentran el 78% de las horas manuales y son los de mayor riesgo operativo. Lead routing combina pérdida de tiempo con pérdida directa de ingresos (~\$3,600/mes en leads perdidos).

Proceso 1 · Facturación automática

IMPACTO ALTO

Situación actual

Cada vez que llega una factura por email a admin@acme.com, Laura la abre, descarga el PDF, lee los datos (proveedor, monto, fecha, items), y los carga manualmente en Contabilium. Son ~40 facturas por semana, ~6 minutos cada una. Además de las 4 horas semanales, el riesgo es que Laura es la **única persona que sabe hacerlo**. No hay documentación, no hay backup. Si falta, las facturas se acumulan.

Cómo funciona hoy



Cómo va a funcionar con TSM



Paso a paso

- 1 Email con factura llega a admin@acme.com. El sistema lo detecta automáticamente (no hay que reenviarlo ni hacer nada).
- 2 IA extrae los datos del PDF: proveedor, monto, fecha, items, categoría. Funciona con facturas en formato estándar argentino y la mayoría de proveedores internacionales.
- 3 Punto de control: si el monto es mayor a \$5,000, el sistema pausa y te pide aprobación por Slack antes de continuar. La decisión final siempre es tuya.
- 4 Datos validados se registran en Contabilium vía API. Proveedor, monto, fecha, items — todo cargado sin intervención manual.
- 5 Notificación en Slack: "Factura #123 de Proveedor X por \$2,340 registrada." Si hubo algún dato que la IA no pudo extraer con certeza, lo marca para revisión.

Punto de control humano: las facturas mayores a \$5,000 requieren tu aprobación. El sistema frena, te muestra los datos extraídos, y esperá tu OK. Nada se registra sin tu confirmación.

Sobre los PDFs: los archivos se procesan en memoria — no se almacenan. La IA extrae datos estructurados, no guarda el documento original. Más detalle en la sección de Privacidad.

Fragilidad ↓ no depende de Laura

Control ↑ validación automática

Tiempo ↑ +4h/sem

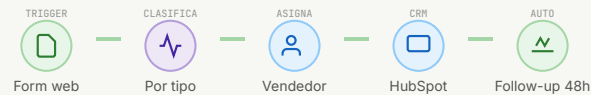
Proceso 2 · Lead routing + seguimiento

IMPACTO ALTO

Situación actual

Los formularios web llegan por email. Martín los revisa cuando tiene tiempo (a veces horas después), decide a quién asignarlo, y manda un WhatsApp. No hay registro de la asignación. El seguimiento depende de que el vendedor se acuerde. Estimamos ~3 leads/mes que se pierden — nadie se da cuenta porque no hay tracking.

Cómo va a funcionar con TSM



Paso a paso

- 1 Formulario web se envía. El sistema lo procesa en menos de 1 minuto (no espera que Martín lo revise).
- 2 Clasificación automática por tipo de consulta (nuevo cliente, soporte, cotización). Las reglas se configuran con vos en la fase de setup.
- 3 Asignación por reglas: según tipo, zona geográfica, o rotación equitativa. El lead queda registrado en HubSpot con todos los datos del form.
- 4 Notificación al vendedor asignado por email + Slack con los datos del lead y link directo al CRM.
- 5 Seguimiento automático: si el lead no recibe contacto en 48h, se envía un recordatorio al vendedor. Si no hay contacto en 7 días, se marca como frío y se notifica al administrador.

Sobre la clasificación: las reglas de asignación se definen con vos durante el setup. Si querés cambiarlas después, se modifican sin costo dentro de los 30 días de soporte incluido.

Fragilidad ↓ no depende de memoria

Control ↑ cada lead trackeado con timeline

Tiempo ↑ +5.5h/sem · ~\$3,600/mes en leads recuperados

Proceso 3 · Sincronización de datos

IMPACTO ALTO

Situación actual

Los datos de ventas viven en Google Sheets. Cuando alguien actualiza una planilla, hay que copiar los cambios al sistema manualmente. A veces pasan 2-3 días sin sincronizar. El resultado: decisiones basadas en datos desactualizados, y 3 horas semanales de copiar y pegar entre herramientas.

Cómo va a funcionar con TSM



Paso a paso

- 1 Cada 15 minutos, el sistema lee las planillas de Google Sheets y las compara con los datos en Supabase.
- 2 Si hay cambios (filas nuevas, datos modificados, filas eliminadas), los sincroniza automáticamente.
- 3 El dashboard del portal se actualiza en tiempo real. Siempre tenés los datos frescos sin hacer nada.
- 4 Si una sincronización falla (por ejemplo, un formato incorrecto en Sheets), el sistema te avisa por Slack en vez de fallar silenciosamente.

Fragilidad ↓ no depende de que alguien se acuerde

Control ↑ datos siempre frescos, errores detectados

Tiempo ↑ +3h/sem

Procesos identificados para fase 2

Reportes automáticos (~2h/semana): el reporte del viernes se genera solo cruzando los datos que ya están sincronizados. **Cobros** (~1.5h/semana): seguimiento automático de pagos pendientes con recordatorios. Estos procesos se pueden agregar después, en una segunda fase o con upgrade a Silent Core.

4 | IMPACTO PROYECTADO

Así cambia tu operación con los 3 procesos automatizados:

FRAGILIDAD	VISIBILIDAD	TIEMPO
Alta → Baja	Baja → Alta	22h → 9.5h
0 procesos dependen de 1 persona	Dashboard unificado, datos cada 15 min	~12.5h/semana · ~650h/año



Horas recuperadas por semana	~12.5h
Horas recuperadas por año	~650h
Equivalente en costo operativo	~\$15,000 USD/año
Leads recuperados (estimado)	~3/mes · ~\$43,200 USD/año

Nota: estas estimaciones están basadas en los datos que verificamos en la sesión. Los resultados reales pueden variar según el volumen y la complejidad de tu operación. No prometemos números que no podamos respaldar.

5 | PLAN RECOMENDADO POR FASES

El orden importa: arrancamos por lo que más duele. Cada fase es ejecutable por separado — con nosotros, por tu cuenta, o con quien elijas.

FASE 1 · PRIORIDAD ALTA

Facturación automática

Elimina el proceso sin backup — el riesgo más urgente del diagnóstico — y recupera ~4 hs por semana. Ejecutable sola: no depende de la Fase 2.

FASE 2

Lead routing + sync de datos

Recupera ~8.5 hs por semana, deja cada lead registrado con seguimiento automático (~\$3,600/mes que hoy se caen) y suma el dashboard con datos cada 15 minutos.

6 | QUÉ SIGUE

Este informe es tuyo — es lo que compraste con tu sesión Roadmap, y no vence. El plan del \$5 está ordenado por fases para que puedas ejecutarlo **con nosotros, por tu cuenta, o con quien elijas**.

Si querés que lo construyamos nosotros, la **propuesta de implementación llega a tu Expediente como documento aparte**, con alcance, cronograma y precio de la Fase 1 (o de las fases que elijas). Tu crédito de **USD 500 se acredita íntegro** a cualquier proyecto durante 60 días.

Sin apuro: el informe no vence y el plan sigue siendo válido decidas cuando decidas. Lo único con fecha es el crédito (60 días desde la entrega) y, cuando exista, la vigencia de la propuesta — que va fechada en el documento de propuesta, no acá.