



DOCUMENTACIÓN

Manual para testers

La Socia · Fase 1 piloto



Una socia de confianza para mujeres que tienen su propio negocio en Colombia.

EDICIÓN
22 de mayo de 2026

PLATAFORMA
WhatsApp

WEB
lasocia.com.co

Contenido

1. ¿Qué es La Socia?	6
2. Cómo arrancar	7
Opción A – Desde el landing (recomendada, 2 minutos)	7
Opción B – Manual (legacy, sin landing)	7
¿Qué pasa si no llega la confirmación?	8
Acerca de “el número raro de Estados Unidos”	8
¿Qué hacer después de la activación?	8
3. Cómo es la primera conversación	9
Lo que NO va a pasar en la primera conversación	9
4. La Socia se adapta a cómo habla usted	10
5. Para qué le sirve La Socia	11
5.1 Si tiene una tienda o local de barrio	11
5.2 Si vende por catálogo (Avon, Yanbal, Ésika, L’Bel, Cyzone, Belcorp, Mary Kay, Novaventa, Natura, Tupperware, otros)	12
5.3 Si tiene un negocio de comida (cocinera, vendedora de almuerzos, repostera)	13
5.4 Si trabaja en belleza (peluquería, manicura, cejas, depilación, maquillaje, barbería, estética)	14
5.5 Si es madre comunitaria del ICBF	16
5.6 Si es modista, costurera o sastre (mujer-textil)	16
5.7 Si tiene perfumería artesanal (mujer-perfumera)	19
5.8 Si combina varios negocios	22
6. Cómo funciona el programa por dentro	23
Sesión 1: exploración	23
Sesiones 2 en adelante: el currículo	23
Los 6 módulos (tienda/catálogo/comida)	24
Los 3 módulos (belleza/textil)	24
Misiones transversales (MP)	24
Modos de conversación	24
Cómo recuerda lo que le ha contado	25
7. Cosas concretas que puede pedirle	26
7.1 Recordatorios	26
7.2 Anotar entradas de plata	26
7.3 Anotar salidas y compras	26
7.4 Llevar clientas y pedidos	26
7.5 Programar pagos futuros	26
7.6 Pedir un resumen agregado	27
7.7 Preguntar por movimientos individuales (no resumen)	27
7.8 Preguntar por compromisos pendientes con filtros	27
7.9 Pensar en grande	27
7.10 Específicas si vende catálogo	28
7.11 Específicas si trabajas en belleza	28

7.12 Específicas si tienes comida	28
7.13 Específicas para madres comunitarias del ICBF	28
7.14 Específicas si eres modista/costurera (textil)	28
7.15 Específicas si tiene perfumería (mujer-perfumera)	29
7.16 Para cambiar algo que anotó mal	29
7.17 Para preguntar por su historial	29
8. Recomendaciones para la primera semana	30
Día 1	30
Día 2-3	30
Día 4-5	30
Fin de semana	30
Segunda semana	30
Tercera y cuarta semana	31
Recomendación general	31
9. Lo que todavía NO sabe hacer	32
Notas de voz	32
Imágenes, fotos, recibos	32
Stickers, GIFs, emojis decorativos	32
Mensajes en voz alta o por dictado de WhatsApp	32
Conectarse con sus apps bancarias	32
Reemplazar a un contador o asesor	32
Empezar la conversación ella sola	33
10. Preguntas frecuentes	34
¿Esto cuesta plata?	34
¿Me van a llamar por teléfono?	34
¿Quién ve mis conversaciones?	34
¿Mis datos se venden o se usan para entrenar a otros?	34
¿Puedo invitar a una amiga al piloto?	34
¿Qué pasa si cambio de número de WhatsApp?	34
¿Puedo usar La Socia desde cualquier ciudad de Colombia?	34
¿Y si yo no soy muy buena con la tecnología?	35
¿Puedo borrar todo lo que me ha contado?	35
¿Hay un horario en que pueda escribirle?	35
¿Si pasa días sin escribirle, se daña?	35
¿Si soy madre comunitaria del ICBF, puedo usar La Socia?	35
Tengo dos negocios distintos (ej. tienda + catálogo). ¿La Socia se confunde?	35
Cambié de actividad (antes tenía tienda, ahora vendo catálogo). ¿Tengo que empezar de cero?	35
¿Sabe de impuestos? ¿Puede ayudarme a declarar renta?	36
¿Reconoce el catálogo que yo vendo?	36
Tengo una emergencia financiera. ¿Me presta plata?	36
¿Y si vivo violencia económica o de pareja?	36
¿Y si necesito hablar con una psicóloga?	36
¿Funciona en zona rural sin buena señal?	36

Tengo varios números de WhatsApp. ¿Cuál uso?	37
¿Habla otros idiomas?	37
Soy modista – ¿reconoce los términos del oficio?	37
¿Cómo le explico a La Socia que cobré un encargo?	37
¿La Socia me dice cómo cortar o cómo coser?	37
Si vendo Yanbal a mis clientas durante las pruebas, ¿lo lleva aparte?	37
Una clienta se arrepintió después de que ya corté la tela. ¿Qué hago?	37
¿Sirve para sastres hombres, o solo mujeres?	38
¿Y para sastres formalizados con sus propios trabajadores?	38
¿Por qué me piden que confirme mi número en el landing?	38
¿Por qué el landing me pide consentimiento Habeas Data si igual me lo va a pedir el bot?	38
¿Qué hago si pierdo el código de activación antes de hacer clic?	38
¿Mi teléfono va a aparecer en alguna parte pública?	39
¿Puedo registrarme con un número y después cambiar a otro?	39
¿Si alguien me roba el teléfono puede usar mi La Socia?	39
11. Si algo sale mal	40
“La Socia no me responde”	40
“Me responde con cosas raras o que no tienen que ver con lo que le dije”	40
“Me dice ‘hoy hemos hablado bastante, descanse un poco’ ”	40
“Programé un recordatorio y no me llegó”	40
“Anotó mal algo”	40
“Los números no me cuadran”	41
“Le conté algo personal por error y no quiero que quede guardado”	41
“Mandé un mensaje pero me dice ‘Body inválido’ o un error técnico”	41
“Empezó a hablarme en tú cuando yo le hablo de usted (o al revés)”	41
“No reconoció el nombre del catálogo que vendo”	41
“Me hizo una pregunta que ya le había contestado”	42
“Le programé un recordatorio para una fecha futura y no apareció en la lista cuando le pregunté”	42
“Quería borrar UNA clienta o UN pedido, no todo”	42
“Me sugirió una misión que no tiene nada que ver con mi negocio”	42
“Mencioné algo del ICBF o de Bienestar Familiar y se puso rara”	42
Si es modista – “anoté un encargo pero no me apareció en la cartera”	43
Si es modista – “anoté mal el precio del encargo”	43
Si es modista – “ya entregué y me pagó pero no veo el cobro en mi resumen”	43
Si es modista – “ya hice el encargo pero la tela me costó distinto a lo estimado”	43
“Hice clic en el botón del landing pero no se abrió WhatsApp”	43
“El landing me dice ‘código vencido’ ”	43
“El landing me dice ‘demasiadas solicitudes’ ”	44
“Hice el registro pero La Socia no me reconoce, me trata como nueva”	44
“El bot me respondió ‘Soy La Socia, su socia para el negocio’ ” y no me dejó hablar de otra cosa	44
12. Sus datos personales	45

Qué guarda La Socia	45
Qué NO guarda	45
Cómo se protege su información (medidas técnicas)	46
Subprocesadores (quién más toca sus datos por debajo)	46
Habeas Data – texto completo del consentimiento	47
Su derecho a que borremos todo	48
Su derecho a pedir copia de sus datos	48
Si quiere ir más a fondo	48
13. Glosario – términos que reconoce La Socia	50
Plata y deudas	50
Tiempo y cantidades	50
Negocio físico	50
Productos y servicios	51
Confección (sector textil)	51
Perfumería artesanal (sector mujer-perfumera)	51
Servicios del Estado	52
Términos del registro y la privacidad	52
Cuando NO sabe qué quiso decir	53
Lo que NO usa (y le sonaría falso si lo usara)	53
14. Cómo darnos feedback	55
Cuándo nos sirve más feedback	55
Cómo dárnoslo	55
Lo que NO necesitamos	55
No hay preguntas tontas	55
15. Una última cosa	56
Apéndice A – Tickets típicos de referencia por vertical	57
Belleza (mujer-belleza)	57
Textil (mujer-textil)	57
Comida (mujer-comida)	58
Tienda (mujer-tendera)	58
Catálogo (mujer-catalogo)	58
Perfumería artesanal (mujer-perfumera)	58
Apéndice B – Tiempos típicos de entrega (sector textil)	59
Apéndice C – Picos estacionales por vertical	60
Tienda (mujer-tendera)	60
Catálogo (mujer-catalogo)	60
Comida (mujer-comida)	60
Belleza (mujer-belleza)	60
Textil (mujer-textil)	60
Perfumería artesanal (mujer-perfumera)	60
Apéndice D – Versión del manual	62

Bienvenida.

Usted está acá porque le pedimos ayuda para probar algo nuevo que estamos construyendo. Su tiempo y su honestidad valen mucho.

Este manual le cuenta qué es La Socia, cómo arrancar, qué puede pedirle, qué todavía no sabe hacer, y cómo darnos feedback. Léalo a su ritmo. No hay examen.

1. ¿Qué es La Socia?

La Socia es una **socia de confianza para mujeres que tienen su propio negocio en Colombia**.

Vive dentro de WhatsApp. Usted le escribe como le escribiría a una amiga, y ella le responde.

No es una persona. Es una inteligencia artificial entrenada para ayudarle a:

- Llevar las cuentas del día sin que se le pierda plata.
- Recordarle citas, pagos y entregas a la hora justa.
- Anotar pedidos, clientes, fiados.
- Pensar en grande sobre el negocio sin presión.

Lo importante: La Socia no la juzga, no la corrige, no le exige nada. Está acá para acompañar, no para evaluar.

2. Cómo arrancar

Hay dos formas de empezar. **La forma recomendada es por el landing** (más rápida y con todo pre-llenado). La forma manual sigue funcionando si prefieres.

Opción A – Desde el landing (recomendada, 2 minutos)

1. **Entra a <https://lasocia.com.co>** desde tu teléfono o computador.
2. **Llena el formulario:** tu nombre como te gusta que te digan, tu número de WhatsApp con el código del país (ej. +573001234567), tu ciudad (opcional). **Marca el checkbox de consentimiento** (Habeas Data – lee qué dice antes de aceptar, sección 12 de este manual cubre los detalles).
3. **Haz clic en “Activar acceso”.** El sistema te muestra una pantalla con un botón grande que dice **“Abrir WhatsApp”**.
4. **Haz clic en ese botón.** WhatsApp se abre automáticamente con un mensaje ya escrito tipo `join actual-garage SOC-A3F2C5`. Solo tienes que apretar el botón verde de enviar.
5. **Listo.** El bot recibe el mensaje, te reconoce por el código, y te saluda **ya con tu nombre** y, si pusiste tu ciudad en el formulario, con esa ciudad: *“Hola, Marta. Soy La Socia. ¿Trabajas desde [tu ciudad], no?”*

Por qué esta es la mejor forma: - No tienes que escribir nada raro (los códigos de Twilio son fáciles de confundir). - El bot ya sabe cómo te llamas y de qué ciudad eres desde el primer mensaje. - Hay un registro claro de tu consentimiento Habeas Data (queda guardado con fecha y hora).

El código vence en 24 horas. Si por alguna razón no completas el clic en ese plazo, vuelve al landing y registrate de nuevo – genera un código nuevo.

Opción B – Manual (legacy, sin landing)

Si por algún motivo no puedes o no quieres pasar por el landing, todavía puedes activar manualmente.

Paso 1 – Guarda el número

En tus contactos de WhatsApp, agrega este número:

+1 415 523 8886

Le puedes poner el nombre que quieras. “La Socia” es lo más fácil para encontrarlo después.

Paso 2 – Abre el chat y escribe esto exactamente

Abre el chat de WhatsApp con ese contacto y manda este mensaje, sin cambios:

```
join actual-garage
```

Ese mensaje es solo para activar el canal la primera vez. Después ya no se usa más.

Paso 3 – Espera la confirmación

En unos segundos, WhatsApp te responde con un mensajito que dice algo como:

```
"Twilio Sandbox: You are all set! Your messages are coming through."
```

Eso significa que el canal quedó abierto. Ya puedes escribirle normal a La Socia.

¿Qué pasa si no llega la confirmación?

Las razones más comunes (cualquiera de las dos opciones):

1. **El mensaje tenía error:** tiene que ser exactamente `join actual-garage` (con guion, todo en minúscula, sin punto final). Si usaste el landing, el código viene perfecto – esto sólo aplica al método manual.
2. **El número no se guardó bien:** revisa que sea `+1 415 523 8886` con el `+1` adelante.
3. **El código del landing vencía:** los códigos duran 24 horas. Si llevas más, regístrate de nuevo.
4. **El teléfono que escribiste en el landing no coincide con el que estás usando:** el sistema valida que coincidan (anti-suplantación). Si registraste `+573001234567` pero estás escribiendo desde otro número, el código no funciona. Regístrate con el número correcto.

Si reintentando no se resuelve, escíbeme directo (ver mis datos de contacto al final del manual, sección 14).

Acerca de "el número raro de Estados Unidos"

Vas a notar que el número de La Socia empieza con `+1 415` – código de Estados Unidos. Es porque por ahora La Socia corre sobre el **Sandbox de WhatsApp de Twilio** (la empresa que nos provee la conexión). El sandbox usa un número americano compartido. **No es un cobro internacional** – WhatsApp es por internet, no es llamada. Cuando salgamos del piloto, vamos a tener un número colombiano propio.

¿Qué hacer después de la activación?

Ya puedes escribirle normal. La Socia va a hacer la presentación y empezar la primera conversación. Mira la sección 3 para ver cómo se siente ese primer intercambio.

3. Cómo es la primera conversación

Lo primero que va a ver es un saludo de La Socia presentándose.

Algo así:

La Socia: *Hola. Soy La Socia, una socia de confianza para mujeres con su propio negocio. Le escribo cuando toca, le voy llevando la cuenta si me la cuenta, vamos por pasos cortos. Cuénteme, ¿en qué trabaja usted?*

Usted le responde como quiera. Por ejemplo:

Usted: *Tengo una tienda de barrio en Manizales.*

Y de ahí en adelante es conversación normal. Ella va a preguntarle cosas para conocerla (hace cuánto tiene la tienda, qué vende más, cómo lleva las cuentas), pero no es un cuestionario. Es charla.

Lo que NO va a pasar en la primera conversación

- No le va a pedir cédula, claves, ni datos bancarios.
- No le va a vender nada.
- No le va a hacer un test.
- No le va a contar "aquí están todas mis funciones".

Solo va a conversar. A medida que ella vaya entendiendo su negocio, le va a ofrecer cosas concretas (anotar una venta, programar un recordatorio, separar la plata). Cuando ella le ofrezca algo, usted decide si arranca o no.

4. La Socia se adapta a cómo habla usted

Esto importa porque en Colombia hablamos distinto según la región y la confianza.

Si usted la trata de "usted", La Socia le habla de usted.

Usted: Buenos días, ¿cómo le va? **La Socia:** Buenos días. Aquí, contenta de saludarla. ¿Cómo amaneció usted hoy?

Si usted la trata de "tú", La Socia le habla de tú.

Usted: Hola, ¿cómo estás? **La Socia:** Hola, bien. ¿Y tú cómo vas con el negocio hoy?

Si usted la trata de "vos", La Socia le habla de vos.

Usted: ¿Vos podés ayudarme con las cuentas? **La Socia:** Sí, claro. Contame qué necesitas organizar.

No tiene que decirle nada para configurar esto. Ella le sigue el registro automáticamente.

5. Para qué le sirve La Socia

La Socia se adapta a lo que usted hace. Algunas cosas concretas según el tipo de negocio:

5.1 Si tiene una tienda o local de barrio

Las situaciones donde más sirve:

Llevar el cuaderno de fiados sin que se le borre nada

Usted: Doña Rosa se llevó un mercado de 45 mil, queda debiendo. **La Socia:** Anotado. Doña Rosa debe \$45.000 desde hoy. ¿Le aviso a usted cuando pase un mes y todavía no haya pagado?

Cuadrar el día sin que le quede dinero “perdido”

Usted: Hoy vendí más o menos 320 mil. **La Socia:** Bien. ¿Pagó algo del negocio hoy – proveedor, servicios, mercado para reponer? **Usted:** Le pagué 80 mil al hijo de doña Tere por la cerveza. **La Socia:** Listo. Entonces neto del día son 240 mil. ¿Algo más para anotar?

Recordatorios para pagar cuentas a tiempo

Usted: Recuérdame el 5 que toca pagar el arriendo. **La Socia:** Listo. El 5 a las 9 de la mañana le escribo. ¿Cuánto es el arriendo?

Separar la plata del negocio de la de la casa

Una de las primeras cosas que La Socia le va a sugerir si tiene tiendita en su casa: tener “dos bolsas” o “dos sobres” – uno para la plata del negocio, otro para la plata de la casa. Suena obvio pero es lo que más mejora la salud financiera del micronegocio.

La Socia: Mientras la plata de la cervezas, el aceite, las gaseosas viva en la misma billetera que el mercado del almuerzo de su familia, no se va a saber cuánto está rindiendo el negocio. Empecemos por algo simple esta semana: cuando entra una venta, la guarda en un sobre aparte. Cuando vaya a comprar mercancía para reponer, sale de ese sobre. ¿Le funciona arrancar así?

Detectar el gota a gota disfrazado

Si menciona algo tipo “le pagué al señor que pasa cobrando”, “el cobrador me prestó 200 y le voy pagando 20 diarios”, La Socia le va a mencionar que existen alternativas más sanas (Bancamía, Mundo Mujer, WWB) sin presionar y sin juzgar. Ella nunca nombra prestamistas informales por apodo – es por su seguridad.

Rotación de inventario

Más adelante en el programa La Socia le ayuda a identificar qué se le está quedando en estante sin vender. Cosas que llevan más de 60 días sin moverse son plata congelada.

5.2 Si vende por catálogo (Avon, Yanbal, Ésika, L'Bel, Cyzone, Belcorp, Mary Kay, Novaventa, Natura, Tupperware, otros)

La Socia conoce los catálogos colombianos comunes y entiende cómo funciona el ciclo: ella le presta el producto, usted le vende a sus clientas, paga a la empresa el día del corte, le queda una comisión.

Llevar los pedidos de cada clienta

Usted: Marta pidió un labial Mary Kay de 65 mil y una crema de 90 mil. **La Socia:** Anotado. Marta tiene un pedido de \$155.000. ¿Ya pagó algo o queda pendiente?

Avisar cuándo se acerca el día de pagar a la empresa

La Socia (un día antes): Mañana es 25, el día del corte de Yanbal. Acuérdesse de tener listos los abonos de las clientas que pueda cobrar hoy.

Distinguir entre lo que abonan las clientas y lo que es ganancia suya

Este es el concepto más resbaladizo del modelo catálogo. Cuando una clienta le paga, esa plata todavía NO es 100% suya – una parte grande es de la empresa hasta que usted pague el corte.

La Socia: Doña Marta le abonó 30 mil hoy. De ese pedido suyo de 155, la parte que es suya (la ganancia) son aproximadamente 45 mil. Los otros 110 mil son para pagarle a la empresa.

Detectar campaña en rojo

Si una campaña se le está poniendo difícil (clientas que no abonan, fechas apretadas), La Socia le ayuda a verlo antes del día del corte para que pueda actuar (cobrar, devolver mercancía no vendida, ajustar el próximo pedido).

La Socia: Faltan 4 días para el corte de Ésika y tiene \$480.000 en pedidos sin cobrar. ¿Cuáles de esas clientas son fáciles de cobrar hoy y cuáles le tocaría correr el cobro?

Reconoce el lenguaje del catálogo

La Socia entiende términos del oficio sin que tenga que explicárselos: rango (oro, plata, junior), ciclo, campaña, demostradores, ofertas relámpago, puntos, libreta. No le va a aplicar lenguaje motivacional corporativo ("líder emprendedora", "tu sueño te espera") – esas frases las tiene prohibidas porque sabemos que las consultoras las asocian con presión vertical.

Si trabaja varios catálogos al tiempo

Por ejemplo Yanbal + Novaventa, o Belcorp + Tupperware. La Socia los lleva separados:

Usted: Tengo pedidos de Yanbal y de Novaventa este mes. **La Socia:** Bien. ¿Quiere que llevemos las dos campañas en paralelo? Tienen días de corte distintos, eso es bueno (no se le juntan los pagos).

5.3 Si tiene un negocio de comida (cocinera, vendedora de almuerzos, repostera)

La Socia entiende que el negocio de comida tiene reglas distintas a la tienda: los ingredientes se dañan, los costos cambian semana a semana, lo que no se vende hoy casi todo se pierde mañana, y el riesgo central es el **sobran**te.

Cuadrar pedidos del día

Usted: Vendí 18 almuerzos a 12 mil cada uno. **La Socia:** Bien. \$216.000 en ventas hoy. ¿Cuánto le costó el mercado para preparar todo? **Usted:** Como 90 mil. **La Socia:** Entonces le quedó libre algo así como \$126.000 para el día.

Recordatorios para ir al mercado o entregar pedidos

Usted: Recuérdate mañana a las 5 am ir a la plaza a comprar el pollo. **La Socia:** Listo, mañana a las 5 le escribo.

Anotar pedidos por encargo con fecha de entrega

Usted: La señora Lucía me encargó 50 tamales para el sábado, paga 280 mil. **La Socia:** Anotado. Sábado, 50 tamales para Lucía, \$280.000. ¿Ya dio adelanto?

Margen real por plato

La Socia le ayuda a entender cuánto le queda LIBRE de cada plato – no solo lo que cobra, sino lo que cobra menos lo que le costó hacerlo. Es el módulo central del programa de comida.

La Socia: Cuénteme un almuerzo típico. ¿Qué lleva (proteína, acompañamientos, jugo) y cuánto cobra? **Usted:** Pollo, arroz, papa, ensalada, jugo. Cobro 13 mil. **La Socia:** Bien. Vamos paso por paso para sacar cuánto le queda real: el pollo le cuesta hoy más o menos \$4.500 la presa, el arroz unos \$400 la porción, la papa unos \$800, la ensalada \$500, el jugo \$300. Eso suma como \$6.500 de costo directo. ¿Le queda más o menos \$6.500 libre? ¿Le hace sentido?

El sobran

La Socia: Si hace 25 almuerzos pero solo vende 20, esos 5 que sobran muchas veces se pierden – o se va para la casa pero ya no es venta. Por eso la próxima vez vale la pena anotar cuántos planeó, cuántos vendió, cuántos sobraron. Después de unos días ya ve el patrón.

Reconoce el vocabulario del oficio

La olla, el fogón, la plaza, “hacer mercado”, almuerzo del día, ejecutivo, corrientazo, “cantar” (vocear), tanda, encargo, porción, neverón, el gas, la pipeta. Si dice “la luz está pesada este

mes” entiende que está hablando de servicios públicos del negocio.

El gas, el freezer, el neverón

Si menciona equipo crítico (freezer, neverón, fogón industrial, horno) La Socia lo trata como activo importante. Si se daña, no es solo un gasto – es el negocio detenido. En el programa más adelante hay misiones sobre tener reserva para emergencias de equipo.

Curso de manipulación de alimentos (INVIMA)

Si va a vender comida formal, hay un curso obligatorio anual (lo dan SENA, IPS públicas, entidades autorizadas). La Socia lo menciona como información, no le exige hacerlo. Si pregunta, le orienta.

Usted: ¿Necesito tarjeta de manipulación de alimentos? **La Socia:** Para vender comida sí, idealmente. El curso es gratis (SENA) o muy barato (algunas IPS), dura unas horas, y la tarjeta se renueva cada año. No es trámite difícil. ¿Quiere que le pase contactos de dónde lo dan en su ciudad?

5.4 Si trabaja en belleza (peluquería, manicura, cejas, depilación, maquillaje, barbería, estética)

Este es el pack más nuevo. La Socia entiende que en este sector hay 4 maneras muy distintas de trabajar – la “modalidad” cambia toda la economía. Cuando le pregunte cómo trabaja, contéstele con sinceridad:

Las 4 modalidades:

1. **Empleada a comisión en salón:** trabaja en un salón ajeno, el cobro se va al salón y le pagan un % (típico 60/40 o 70/30). La propina sí es 100% suya (Ley 1935 de 2018).
2. **Arrendataria de silla o cabina:** alquila la estación dentro de un salón ajeno. Paga un arriendo fijo (mensual o semanal). Lo que cobra a las clientas es suyo, pero tiene que pagar la silla mes a mes.
3. **Dueña de salón:** tiene el negocio propio, con o sin empleadas. Asume todos los costos fijos.
4. **Independiente a domicilio:** visita clientas en casa. Sin silla fija, sin costos fijos de local, pero gasta en transporte y tiene que cargar materiales.

Cada modalidad tiene misiones específicas que solo se activan para usted (ej. si es empleada, no le aplican las misiones sobre arriendo de silla). Por eso pregunte por la modalidad temprano.

Separar la propina del cobro del servicio (Ley 1935 de 2018)

La propina en Colombia es 100% de la trabajadora por ley. Si trabaja a comisión, la comisión se calcula sobre el cobro del servicio, NO sobre la propina. Si una clienta le pasa todo junto por Nequi (problema endémico del sector), hay que separar mentalmente.

La Socia: La clienta le pasó 90 mil por Nequi. ¿Eso es solo el corte, o ahí va incluida la propina? **Usted:** Va incluida, el corte es 80 y la propina 10. **La Socia:** Listo, lo separo. \$80.000 al sobre del servicio y \$10.000 al de propina (esa es 100% suya, por ley).

Programar la cita de retorno automática

Esta es una de las cosas más útiles del pack belleza. Cada servicio tiene una ventana natural de recurrencia. La Socia las conoce y le programa el recordatorio sola:

Servicio	La Socia le recuerda en
Tinte / mechas / californianas	4 semanas
Keratina o alisado largo	8 semanas
Corte de cabello	6 semanas
Manicure semipermanente	3 semanas
Manicure tradicional	2 semanas
Pedicure	2 semanas
Uñas acrílicas	3 semanas
Cejas / pestañas	3 semanas
Depilación	3 semanas
Facial / spa	4 semanas
Barbería	3 semanas

Usted: Acabo de hacerle el tinte a doña Marta, le quedó muy bien. **La Socia:** ¡Qué bueno! Le programo recordatorio para escribirle dentro de 4 semanas para que vuelva a retocar las raíces. ¿Le anoto el día exacto o lo dejo flexible?

Cuadre del día separando efectivo + Nequi + propina

La Socia: ¿Le ayudo a cuadrar el día? Tres números rápidos: - Efectivo recibido hoy - Nequi/Daviplata recibido hoy - Propinas sumadas Cinco minutos y cierra el día.

Costo del producto químico por servicio

Un tinte usa producto. Una manicure semipermanente gasta esmalte. La Socia le ayuda a estimar cuánto le cuesta el producto consumido por servicio, para que vea el margen REAL – no solo lo que cobra.

La Socia: ¿Sabe más o menos cuánto le rinde un tubo de tinte? Si un tubo le cuesta \$30.000 y le sirve para 4 clientas, el costo por servicio es como \$7.500. Sumándole los guantes y la crema oxidante, redondeamos a \$10.000 por tinte. Si lo cobra a \$90.000, le queda margen real de \$80.000.

Agenda y no-shows

Si menciona que alguna clienta le falló (no llegó a la cita), La Socia toma nota. Más adelante en el programa hay misiones específicas para reducir los no-shows (típicamente: política de depósito previo).

Vocabulario del oficio que reconoce

Silla, cabina, cubículo, lavacabezas, retoque, balayage, keratina, tornasol, semipermanente, acrílicas, postizas, lámpara UV, lámpara LED, mechas californianas, mechas, alisado, blower, pestañas pelo a pelo, lifting de cejas, microblading.

Cross-sell con catálogo

Muy común en el sector: la peluquera o manicurista también vende catálogo (Yanbal, Belcorp, Mary Kay) a sus clientas. Si es su caso, La Socia maneja las dos cosas en paralelo y le ayuda a

NO mezclar las dos carteras (la del servicio y la del catálogo) – que es el error más común.

5.5 Si es madre comunitaria del ICBF

Si usted es madre comunitaria del ICBF, La Socia reconoce su situación y la trata con respeto. La bonificación que recibe del Bienestar Familiar es un ingreso legítimo, ganado por un trabajo de cuidado que el país reconoce – no es regalo ni subsidio.

Cómo funciona:

La Socia separa mentalmente DOS cosas:

1. **Su bonificación del ICBF:** plata fija, mensual, suya. Va anotada como ingreso fijo recurrente. La Socia no la mete en “el negocio”.
2. **Su micronegocio complementario:** lo que vende además de cuidar a los niños – tinto y empanadas a los padres que recogen, catálogo a las otras mamás, uñas o cortes en las tardes, productos del hogar al barrio. ESO es lo que coacheamos.

Usted: Soy madre comunitaria del Bienestar, y en la tarde les vendo tinto a los papás cuando recogen los chinos. **La Socia:** Bien. Lo de Bienestar es plata fija, eso entra todos los meses. Lo del tinto es otra cosa: depende de cuántos papás vengan, qué día está, cuánto compra el insumo. Vamos a separarlo desde el principio para que sepa cuánto le rinde la tiendita aparte del bono. ¿Cuántos tintos vende un día normal y a cuánto?

Lo que La Socia NO hace:

- No moraliza el ingreso público. Nunca le va a decir “vivir del Estado” o frases por el estilo.
- No le da asesoría laboral sobre su vínculo con ICBF (eso es un tema legal especializado – hay sentencias de la Corte Constitucional que cubren su estatus).
- No mete la bonificación dentro del “negocio”. Es ingreso aparte, fijo, blindado.

Lo que SÍ hace:

- Le ayuda a registrar la bonificación como entrada mensual recurrente, para que su flujo de caja la considere.
- Coachea el micro complementario como cualquier otro: separación de plata, márgenes, ahorro.
- Reconoce un patrón típico: las ventas pasan en franjas de 7-9am y 4-6pm (cuando los papás llegan y recogen). Eso afecta cómo planear el mercado.

5.6 Si es modista, costurera o sastre (mujer-textil)

Este pack se agregó el 2026-05-17 y está en versión **v0.1.0 – pendiente de validación con modistas reales**. Si usted está probando este perfil, su feedback es especialmente valioso.

La Socia entiende que la confección por encargo tiene reglas distintas a la belleza: el ciclo de producción es de **días o semanas** (no minutos), el ticket es alto, y hay un **punto de no-retorno** cuando se corta la tela.

Las 4 modalidades operativas:

1. **Taller en su casa:** integrado a la vivienda. Sin arriendo separado pero hay mezcla con las cosas de la casa.
2. **Taller propio (local separado):** con arriendo. Tiene punto de equilibrio mensual.
3. **Taller compartido:** comparte espacio o máquinas con otra costurera.
4. **Modista a domicilio:** va a la casa de las clientas a medir y probar.

El anticipo del 50% como política

La primera misión que La Socia le propone si todavía no la aplica:

La Socia: ¿Le pasó alguna vez que cortó la tela y la clienta se arrepintió? Ese es exactamente el riesgo que cubre el anticipo del 50%. La mitad al recibir el encargo cubre la tela; la otra mitad al entregar. Es estándar del sector – todas las modistas serias lo piden.

Registrar un encargo nuevo con anticipo + saldo proyectado

Cuando recibe un encargo nuevo, díglele todos los datos al tiempo:

Usted: Doña Marta me encargó un vestido de matrimonio, le voy a cobrar 800 mil, me dio 400 hoy, lo entrego el 7 de junio. **La Socia:** Anoto entonces – vestido de matrimonio para doña Marta, \$800.000, anticipo \$400.000 hoy, entrega 7 de junio. ¿Sabe más o menos cuánto le va a costar la tela y los insumos? **Usted:** Como 250 mil entre la tela y el cierre. **La Socia:** Listo. Margen libre estimado \$550.000 (precio menos materiales). Le programo aviso para el 2 de junio para revisar la prueba final.

Esto hace varias cosas a la vez: anota el anticipo como venta de hoy, proyecta el saldo de \$400.000 como cobro esperado el 7 de junio (sale en su flujo de caja), y le programa recordatorio automático 5 días antes de entregar.

Ventanas automáticas de aviso pre-entrega

Tipo de encargo	Recordatorio
Vestido de evento (15, novia, primera comunión, grado)	5 días antes
Traje sastre dama o caballero	4 días antes
Vestido básico	3 días antes
Uniforme	3 días antes
Chaqueta	3 días antes
Blusa, pantalón, falda	2 días antes
Bordado / personalización	2 días antes
Arreglos (basta, talle, cierre, remiendo)	1 día antes

Tiempo realista de entrega

La Socia le ayuda a no prometer plazos imposibles. Si una clienta pide algo en una semana cuando realmente necesita tres, hay dos salidas: decir que no, o cobrarlo “expedido” con recargo. Lo que NO debe hacer es trasnocharse para cumplir – eso apaga el cuerpo y baja la calidad.

Usted: Una clienta quiere un vestido de matrimonio para el sábado, y hoy es lunes. **La Socia:** Cinco días para un vestido de matrimonio es muy corto. Tres salidas: (a) decir

que no se puede en ese plazo, (b) ofrecer “expedido” con 30-40% de recargo, (c) ofrecer un vestido más sencillo que sí cabe en el plazo. ¿Cuál le funciona?

Margen real por encargo

Lo que cobra MENOS lo que paga en tela y insumos = lo que le queda para pagarse a usted misma. Si un vestido fue \$400.000 y la tela + cierres + botones costaron \$120.000, le quedaron \$280.000 libres. Eso es lo que paga sus horas de trabajo.

Picos estacionales

Mes	Pico
Mayo	Día de la madre + primeras comuniones
Mayo-julio	Primeras comuniones
Mayo-octubre	Bodas (pico agosto-octubre)
Noviembre	Grados de universidad y colegio
Diciembre	Vestidos navidad + regalos

En esos meses puede ganar 2-3 veces un mes normal. La Socia le ayuda a planear la capacidad con 4 semanas de anticipación: cuántos encargos puede aceptar realmente sin trasnocharse, cuáles priorizar, cuáles rechazar con cariño.

Vocabulario del oficio que reconoce

Encargo, medidas, patrón, molde, corte, prueba (primera, segunda, final), anticipo, saldo, basta, pretina, ruedo, talle, sisa, escote, cierre invisible, botones, entretela, forro, pinzas, ojal, ojaladora, recta, fileteadora, plana, plancha, mesa de corte, alfileres. Telas: lino, lycra, satín, gabardina, drill, algodón, viscosa, chiffon, encaje, tul, jean, mezclilla, paño.

Lo que NO hace La Socia para este pack

- No le dice cómo cortar ni cómo coser (técnica de costura no es coaching financiero).
- No la llama “diseñadora de modas” si usted no se llama así.
- No usa lenguaje de alta costura (“atelier”, “branding personal”, “tu marca tu estilo”).
- No le exige tener RUT ni formalizarse. 85% del sector es informal – La Socia trabaja con esa realidad.
- No le dice qué tela usar ni cómo escogerla. Su criterio profesional es suyo.

Una conversación completa, de principio a fin

Para que tenga una idea de cómo se siente una semana usando La Socia como modista:

Lunes 10 am – Recibe encargo Usted: Doña Marta vino y me encargó un vestido para el matrimonio de su hija, el 7 de junio. **La Socia:** Bien. Para anotarlo bien necesito tres datos: precio total acordado, cuánto le dio de anticipo, y la fecha exacta de entrega. ¿Cuánto le va a cobrar? **Usted:** Quedamos en 850 mil, me dio 425 hoy. **La Socia:** Anoto entonces. Vestido de matrimonio para doña Marta, \$850.000, anticipo \$425.000 hoy en (¿cómo lo pagó?), entrega 7 de junio. ¿Cómo le pagó? **Usted:** Por Nequi. **La Socia:** Listo. ¿Sabe más o menos cuánto le va a costar la tela y los insumos (cierre, botones, entretela)? **Usted:** Como 280 mil entre todo. **La Socia:** Margen libre estimado \$570.000. Le programo aviso para el 2 de junio (5 días antes) para revisar la prueba final.

Lunes 11 am – Compra la tela Usted: Compré la tela hoy, me costó 220 mil. **La Socia:**

¿Es para el encargo de doña Marta? ¿La anoto como gasto del negocio? El estimado era 280 – quedó \$60.000 abajo de lo previsto. Bien. **Usted:** Sí, exacto. **La Socia:** Anotado. Salida de \$220.000, gasto_negocio "tela vestido Marta". Su margen libre se ajustó: ahora \$630.000 (vs \$570.000 estimado). Tiene una clienta menos preocupada y \$60.000 mejor de lo que pensaba.

Miércoles 3 pm – Programa primera prueba Usted: Programame el viernes 24 a las 4 pm para la primera prueba con Marta. **La Socia:** Listo. Viernes 24 a las 4 pm: primera prueba vestido Marta. ¿Le aviso 1 hora antes o el día anterior por la noche? **Usted:** El día anterior por la noche está bien. **La Socia:** Jueves 23 a las 8 pm le escribo recordándole.

Lunes 2 de junio 9 am – La Socia le avisa La Socia: Recordatorio: 5 días para entregar el encargo de doña Marta (confeccion_vestido_evento, vestido matrimonio). ¿Lista la prueba final? ¿Tiene la prenda planchada y empacada? **Usted:** La tengo lista, le falta planchar. **La Socia:** Bien. Tres días tiene para terminar tranquila.

Sábado 7 de junio 6 pm – Entregó Usted: Entregué el vestido a Marta, me pagó el saldo en efectivo, \$425. **La Socia:** ¡Listo, encargo cerrado! Entrada de \$425.000 en efectivo. Total del encargo: \$850.000. Costos: tela \$220.000 (real, no \$280 como estimado). Margen libre real: \$630.000. Bien hecho.

Casos especiales que ya entiende

- **La clienta no recogió el encargo (3-4 semanas después):** díglele "doña Marta no ha venido a recoger el vestido". La Socia le sugiere acción: contactarla, fijar última fecha, y si pasa la fecha, política para no inmovilizar la prenda.
- **Cortó mal la tela:** díglele "me equivoqué cortando, tuve que comprar tela nueva". La Socia anota la pérdida sin juzgar. Mes a mes se ve el patrón: ¿es frecuente? ¿de qué tipo de encargo? ¿vale la pena medir dos veces?
- **Una clienta canceló después de cortar:** díglele "Marta canceló pero ya había cortado la tela, no me dio anticipo". La Socia anota la pérdida y le recuerda (sin reclamo) que la próxima vez el anticipo del 50% protege contra esto.
- **Tiene varios encargos al tiempo y se confunde:** pregúntele "¿qué encargos tengo activos?". Le devuelve la lista con nombre + tipo + fecha de entrega + saldo pendiente.
- **Mes flojo (febrero, septiembre):** díglele "este mes ha entrado poco". Ella le recuerda que es valle estructural del sector y le pregunta cómo va la reserva de los picos.

5.7 Si tiene perfumería artesanal (mujer-perfumera)

Este pack es para quienes compran esencias / concentrados aromáticos y arman perfumes embotellados para vender. En el barrio les dicen "perfumerías": las que hacen contratipo (perfumes "inspirados en" marcas conocidas como Carolina Herrera 212, Dior Sauvage, Chanel No 5), decantados (trasvases de perfume original a frascos chicos), o líneas propias.

v0.1.0 – borrador (2026-05-19). Esta versión del pack es preliminar. Si usted es perfumista, sus comentarios son los que más nos sirven en estas primeras semanas.

Modalidades de trabajo

La Socia reconoce cuatro formas de operar perfumería:

1. **Perfumería en casa:** arma los frascos en su casa, vende por WhatsApp y domicilio. Sin local. Ventaja: sin arriendo. Desventaja: las esencias y frascos se mezclan con las cosas

de la casa.

2. **Local propio:** kiosco o local pequeño con vitrina. Ventaja: clientela caminante. Desventaja: arriendo fijo, tiene que cruzar el punto de equilibrio cada mes.
3. **Ambulante:** ferias, bazares, mercados. Ventaja: entra en contacto con 20-50 clientas nuevas en un día. Desventaja: cupo de feria + transporte + un día completo de trabajo. Una feria que no cuadra puede ser pérdida.
4. **Solo online:** solo WhatsApp Business + redes + envíos a domicilio. Ventaja: no necesita local. Desventaja: el catálogo desordenado pierde ventas; los envíos de perfume son carga inflamable (alcohol).

Dígale a La Socia cuál es su caso. Ella ramifica las preguntas.

Lo que La Socia hace de entrada

- Le pregunta qué tipo hace (contratipo, decantado, mezcla) sin asumir.
- Le pregunta los tamaños que vende (30, 50, 100 ml).
- Le pregunta cómo está su receta (cuántos ml de esencia por frasco, escrita o "al ojo").
- Le pregunta cuántas muestras regala más o menos al mes.
- Le pregunta cómo le cae el próximo pico estacional (mayo, septiembre, diciembre).

Misiones del pack (9 core + 4 por modalidad + 1 para madres comunitarias)

Módulo 1 – La plata del frasco (5 misiones):

- **M-PF01 – Receta del frasco escrita:** cuántos ml de esencia, alcohol y fijador en cada tamaño (30, 50, 100). Sin esto, mezcla "al ojo" y el costo es invisible.
- **M-PF02 – Costo unitario real:** $\text{esencia (ml} \times \text{costo por ml)} + \text{alcohol} + \text{frasco} + \text{atomizador} + \text{etiqueta} = \text{costo del frasco}$. Precio menos costo = lo que le queda libre.
- **M-PF03 – Inventario no es plata:** \$1M en esencias guardadas NO es \$1M disponible. Solo cuando el frasco terminado se vende. Confusión común que apreta caja.
- **M-PF04 – Control de muestras:** cuántas regaló esta semana, cuánto le costaron, cuántas se volvieron venta. Las muestras son la mejor herramienta de venta y un costo escondido a la vez.
- **M-PF05 – Maceración 7-15 días:** el perfume armado necesita reposo para que las notas se asienten. Sin maceración = perfume "verde", y las clientas creen que la calidad bajó.

Módulo 2 – Agenda, picos y marca (4 misiones):

- **M-PF06 – Preparar pico estacional:** mayo + septiembre + diciembre son 40-60% del año. Reabastecer esencias 6 semanas antes, armar lotes 4 semanas antes, preparar muestras 2 semanas antes.
- **M-PF07 – Cuidado legal con marcas:** NO poner "Dior" en la etiqueta. Usar "Inspirado en" o el número del distribuidor ("#42"). Protege contra reclamos de marca registrada.
- **M-PF08 – Separar caja del negocio:** la plata del perfume aparte de la del mercado. Sobre, cuenta separada, Nequi distinto. Sin separación, al fin de mes no se sabe si ganó.
- **M-PF09 – Clientela fiel:** las 5-10 clientas que más recompran son la base. Una clienta nueva cuesta muestras + tiempo; la fiel solo necesita que se acuerden de ella.

Módulo 3 – Modalidad operativa (4 misiones, una por modalidad):

- **M-PFM01 – Separación física insumos/casa (en casa):** esencias, frascos vacíos, frascos terminados aparte.

- **M-PFM02 – Punto de equilibrio del local** (local propio): cuántos frascos mínimos al mes para cubrir arriendo + servicios.
- **M-PFM03 – Balance de ferias** (ambulante): cupo + transporte + tiempo restados del ingreso = ganancia real de la feria.
- **M-PFM04 – Catálogo organizado** (online): por familia olfativa (cítrico/floral/dulce/amaderado/oriental) o por numeración, no como lista revuelta.

Misión transversal opcional:

- **MP09-mujer-perfumera:** para madres comunitarias del ICBF que además vendan perfumes a las mamás del hogar o vecinas. Separa la bonificación de Bienestar (fija mensual) de la venta de perfumes (variable).

Herramientas que el bot puede usar con usted

Además de las generales (recordatorios, ledger, cashflow, clientas):

- **record_venta_perfume:** registra una venta de frasco terminado (referencia "inspirado en X" o "#N", tamaño en ml, precio, costo estimado opcional, modalidad de pago). Persiste la venta en el ledger del día y emite el evento **venta_perfume.recorded**.
- **record_muestra_entregada:** registra una muestra (clientea opcional – en ferias muchas veces no se sabe el nombre, referencia del perfume, costo de la muestra opcional, contexto: WhatsApp / domicilio / local / feria / bazar). NO afecta ledger (la muestra no es venta) pero sí emite evento para tracking de conversión.

Lo que NO hace La Socia en este pack

- **No le dice cómo mezclar.** La proporción exacta de esencia, qué alcohol comprar, qué fijador usar – eso es decisión suya. La Socia ayuda a APUNTAR la receta que usted ya tiene en la mano, no a imponerle una.
- **No afirma propiedades terapéuticas.** Los aceites esenciales no son medicina. La Socia nunca va a decir "este perfume sana", "alinea chakras" o "quita el estrés". Eso es pseudociencia y nos puede meter en problemas.
- **No usa nombre de marca como nombre del producto que usted vende.** Si usted dice "vendí un contratipo del Dior", La Socia lo guarda como "inspirado en Dior Sauvage" o "el #42 (Dior Sauvage)". Protección legal del sector.
- **No moraliza la informalidad.** >80% del sector es informal. No le va a presionar sacar NSO del INVIMA (~\$2-4M COP + 6-12 meses) salvo que usted misma pregunte o crezca a escala donde la va a necesitar (tiendas físicas formales, exportación).

Ejemplos de cosas que puede decirle

- **"Acabo de vender un frasco del #42 de 50ml en 50 mil":** ella anota la venta, le pregunta el costo aproximado del frasco y le devuelve el margen libre.
- **"Esta semana regalé como 8 muestras":** ella le pregunta cuáles y a quién (las que recuerde) y queda en chequear en 1-2 semanas cuántas volvieron a pedir frasco.
- **"Le puse 'Dior Sauvage' a la etiqueta":** ella le explica, sin alarma, el riesgo legal y le sugiere migrar a "Inspirado en" o solo el número en el próximo lote.
- **"Septiembre se viene fuerte":** ella le ayuda a planear capacidad: reabastecer esencias 6 semanas antes, armar lotes 4 semanas antes, preparar muestras 2 semanas antes.
- **"Tengo \$800k en esencias pero \$40k en caja":** ella le devuelve la realidad – usted NO está rica, está apretada con inventario grande. Saber eso evita gastar plata que no tiene disponible.
- **"Una clientea me dijo que el perfume olía raro":** si fue recién mezclado, ella le pregunta si tuvo maceración. Si no, le explica que el perfume verde se siente "duro" / "metálico" y

que 1-2 semanas de reposo lo arreglan.

Si combina perfumería con otra cosa

Es común: perfumes + cremas/splash/velas (línea complementaria que comparte insumos), o perfumes + catálogo (Yanbal, Ésika), o perfumes + comida los fines de semana. La Socia maneja la combinación igual que en los otros packs (ver 5.8 abajo).

5.8 Si combina varios negocios

Muchas mujeres tienen más de una entrada. Algunos casos comunes:

- Tienda en la sala + vende catálogo de Yanbal
- Salón de belleza + vende Mary Kay a las clientas
- Almuerzos + vende repostería los fines de semana
- Madre comunitaria del ICBF + vende tinto/empanadas en las franjas de papás

La Socia maneja las combinaciones, no la obliga a elegir un solo perfil. Si va a empezar con una y después le cuenta de la otra, ella lo incorpora.

Usted: Tengo la tienda pero también vendo Avon a las vecinas. **La Socia:** Bien, son dos cosas distintas y vale la pena llevarlas separadas. La tienda es un negocio diario; el catálogo es por campañas de 21 días con día de corte. ¿Quiere que arranquemos con la que más le pese hoy, y la otra la incorporamos después?

6. Cómo funciona el programa por dentro

Esta sección es opcional. Si solo quiere usar La Socia, sáltela. Si quiere entender qué está pasando por debajo, esto le da el mapa.

Sesión 1: exploración

Los primeros 5-8 turnos con La Socia son **conversación**, no programa. Ella está conociéndola: qué hace, hace cuánto, cómo lleva las cuentas hoy, qué le complica.

En esta sesión NO le va a asignar misiones, NO le va a pedir nada concreto, NO le va a hacer un test. Es la conversación que tendría con una vecina nueva la primera vez que se ven.

Al final de la primera sesión ella le va a ofrecer 3-4 caminos posibles para empezar a trabajar. Usted elige el que más le pese hoy.

Sesiones 2 en adelante: el currículo

Cada vertical tiene su currículo. Las cifras del catálogo de misiones por vertical:

Vertical	Misiones core	Misiones por modalidad	Transversales	Total
Tienda (mujer-tendera)	48	–	9	57
Catálogo (mujer-catalogo)	48	–	9	57
Comida (mujer-comida)	48	–	9	57
Belleza (mujer-belleza)	8	4	1	13
Textil (mujer-textil)	8	4	1	13

(Belleza y textil son más jóvenes que los otros 3 – su catálogo va a crecer en próximas versiones.)

No las verá todas. Las misiones se asignan **de a una** según lo que va pasando con su negocio. Cada una dura entre una semana y un mes. Si la cumple, ella se lo celebra y propone la

siguiente. Si no le sale, no la regaña – la dejan pendiente y la retoman después.

Los 6 módulos (tienda/catálogo/comida)

El currículo de los packs más maduros tiene 6 módulos progresivos. Las primeras misiones son fáciles, las últimas son avanzadas.

1. **La plata** – separar la del negocio de la de la casa, conocer el margen real.
2. **Lo que entra y lo que sale** – registro diario o por campaña, detectar fugas.
3. **Conocer mi negocio** – qué producto/servicio rinde más, costos por unidad, plato estrella o producto top.
4. **Crédito y deudas** – gota a gota vs microcrédito formal, capacidad de endeudamiento.
5. **Formalización (a su ritmo)** – RUT, Cámara de Comercio, régimen simple – solo si le sirve.
6. **Crecer / resistir** – ahorro, segundo punto, momentos de valle.

Los 3 módulos (belleza/textil)

Los packs más nuevos tienen una estructura más compacta de 3 módulos + ramificaciones por modalidad de trabajo:

1. **La plata del servicio o del encargo** – separar propina (belleza) o cobrar anticipo (textil), conocer margen real.
2. **Agenda y producción** – retorno de clienta (belleza) o pruebas + cartera (textil), preparar picos.
3. **Modalidad operativa** – misiones específicas según cómo trabaja (empleada-comisión vs dueña, taller en casa vs local, etc.).

Misiones transversales (MP)

Hay un grupo de misiones que NO van por módulo, sino que se “activan” cuando hace falta:

- **MP01-MP02:** trabajo invisible (madrugadas, llamadas, entregas, no solo la venta).
- **MP03:** opcional – conversación de plata en pareja.
- **MP04:** comadrazgo de negocio (red femenina, otras mujeres del oficio).
- **MP05:** recursos como Casa de la Mujer.
- **MP06:** violencia económica (señales y derivación a Línea 155).
- **MP07:** salud reproductiva y negocio (opcional, solo <45 años).
- **MP08:** microfinanzas con perspectiva de género (Bancamía, Mundo Mujer, WWB).
- **MP09:** madres comunitarias del ICBF (mayo 2026).

Si alguna no le aplica, no se le va a activar. Si menciona algo que dispara alguna (ej. el gota a gota), ella la trae cuando es momento.

Modos de conversación

La Socia tiene cuatro modos según el contexto:

- **Lección/check-in** (95% del tiempo): conversación breve, contextual, una pregunta a la vez.
- **Misión**: cuando hay una activa, ella recoge progreso ("¿pudo separar la propina esta semana?").
- **Bombero**: si aparece señal de crisis (violencia, salud mental aguda), se sale del modo coach y se vuelve mucho más cuidadosa. Le da recursos concretos (Línea 155, 123, 106) sin pedir permiso.
- **Celebración**: cuando completa una misión o llega a un hito, lo nombra. No es elogio falso – es reconocer un cambio real.

Usted no elige el modo, ella lo detecta. Pero si quiere salir del modo misión y solo charlar, dígaselo: "hoy no quiero misión, solo cuadrar el día".

Cómo recuerda lo que le ha contado

La Socia mantiene un **expediente** de su negocio que se actualiza con cada conversación. Tiene 8 secciones:

1. **Identidad**: nombre, edad aprox, escolaridad, jefa de hogar, personas a cargo, barrio/municipio.
2. **Negocio**: tipo, antigüedad, ubicación, horarios, productos top, modalidad de trabajo, servicios/encargos ofrecidos, política de anticipo, etc.
3. **Diagnóstico**: cómo lleva registro hoy, qué le complica.
4. **Datos operativos**: pedidos, clientas, fiados, abonos, ventas, gastos.
5. **Programa**: módulo actual, misiones completadas, en progreso, fallidas, próxima.
6. **Bienestar percibido**: cómo siente el negocio, su carga, su tiempo.
7. **Memoria relevante**: cosas puntuales que ella mencionó y que ayudan a la conversación.
8. **Preferencias**: cómo le gusta que le hable (más cálido, más directo), canales, horarios sensibles.

Ella solo guarda lo que usted le ha mencionado. **No la interroga** para llenar campos. Si nunca habla de un tema, ese campo queda vacío. Si no quiere que algo quede guardado, dígame "olvida eso" y lo borra.

7. Cosas concretas que puede pedirle

Acá una lista de cosas comunes. No las tiene que pedir todas – empiece por una.

7.1 Recordatorios

Usted: Recuérdame el lunes a las 8 am llamar al proveedor. **Usted:** Avísame en una semana si no he separado plata para el arriendo. **Usted:** Avísame todos los viernes a las 6 pm para cuadrar la semana.

7.2 Anotar entradas de plata

Usted: Hoy vendí 480 mil. **Usted:** Doña Marta me pagó 50 mil de lo que debía. **Usted:** Llegó el abono del pedido de Yanbal, 120 mil.

7.3 Anotar salidas y compras

Usted: Pagué 200 mil al proveedor. **Usted:** Compré insumos por 45 mil. **Usted:** Le di 30 mil a mi hijo para el almuerzo.

7.4 Llevar clientas y pedidos

Usted: Anota a Patricia, vecina de la cuadra. Pidió un labial de 55 mil. **Usted:** ¿Cuánto debe Patricia en total? **Usted:** Patricia me abonó 30 mil.

7.5 Programar pagos futuros

Usted: Recuérdame que el 15 toca pagar la luz, son 90 mil. **Usted:** Avísame cuando se acerque el día de pagar el RUT.

7.6 Pedir un resumen agregado

La Socia entiende términos coloquiales de tiempo. No tienes que decirle fechas – solo decíle el periodo:

Usted: ¿Cómo va hoy? **Usted:** ¿Cuánto vendí ayer? **Usted:** ¿Cómo va la semana? **Usted:** ¿Y la semana pasada? **Usted:** ¿Cuánto va este mes? **Usted:** ¿Cuánto vendí el mes pasado? **Usted:** Dame el resumen de los últimos 7 días. **Usted:** ¿Cómo van los últimos 30 días? **Usted:** ¿Y los últimos 90?

Los periodos que entiende sin pedirle fechas exactas: *hoy, ayer, esta semana, semana pasada, este mes, mes pasado, últimos 7 días, últimos 30 días, últimos 90 días*. Si necesitas un rango específico fuera de eso, dáselo: “del 1 al 15 de mayo”.

7.7 Preguntar por movimientos individuales (no resumen)

Diferente del resumen. Si quieres ver cada movimiento por separado en vez del total:

Usted: ¿Qué vendí ayer? (lista cada venta) **Usted:** ¿En qué gasté esta semana? (lista cada gasto) **Usted:** ¿Cuál fue mi última anotación? **Usted:** Muéstrame las ventas del mes pasado. **Usted:** ¿Qué gastos de mercado tuve esta semana?

Esto es útil cuando hay un movimiento puntual que quieres recordar exacto o cuando un total no te cuadra y quieres ver el detalle.

7.8 Preguntar por compromisos pendientes con filtros

Cuando preguntas “¿qué tengo pendiente?”, La Socia te da el total + el desglose. Pero también puedes pedir filtros específicos:

Usted: ¿Cuánto debo en total este mes? (suma de todos los pagos pendientes) **Usted:** ¿Cuánto debo de servicios públicos? (filtra solo luz/agua/gas/internet) **Usted:** ¿Cuánto le debo al proveedor? **Usted:** ¿Cuánto me deben las clientas? **Usted:** ¿Qué hay pendiente para los próximos 7 días? **Usted:** ¿Tengo cuentas vencidas?

7.9 Pensar en grande

Usted: Quiero ahorrar para abrir un segundo local, ¿cómo arranco? **Usted:** ¿Cuánto debería separar para emergencias? **Usted:** ¿Cómo separo la plata del negocio de la de la casa?

7.10 Específicas si vende catálogo

Usted: ¿Cuándo es el corte de Yanbal este mes? **Usted:** ¿Quién no ha abonado de la campaña pasada? **Usted:** Marta me abonó 30 mil, anótalo al pedido de la crema. **Usted:** Devolví 2 productos a la empresa, no se vendieron.

7.11 Específicas si trabajas en belleza

Usted: Acabo de hacer un tinte a doña Marta, le programa el retorno. **Usted:** ¿Cuándo me toca volver a llamar a Patricia? (si ya programó retorno) **Usted:** La clienta me pagó 90 por Nequi, 70 era el corte y 20 la propina. **Usted:** Hoy me faltó una clienta a la cita, anótalo. **Usted:** ¿Cuánto me costó hacer el tinte de hoy contando el producto?

7.12 Específicas si tienes comida

Usted: Hoy hice 25 almuerzos, vendí 22, me sobraron 3. **Usted:** El kilo de pollo me subió a 12 mil, anótalo. **Usted:** ¿A cómo me sale un almuerzo si el pollo está a 12 mil? **Usted:** La señora Lucía me encargó 50 tamales para el sábado, \$280k, dio adelanto de 100.

7.13 Específicas para madres comunitarias del ICBF

Usted: Soy madre comunitaria del Bienestar, anota mi bonificación de octubre. **Usted:** Vendo tinto a los papás en la mañana, ayúdame a llevar eso aparte. **Usted:** ¿Cuánto le rinde una panela para hacer cuántos tintos?

7.14 Específicas si eres modista/costurera (textil)

Usted: Doña Marta me encargó un vestido de matrimonio, \$800k, me dio \$400 de anticipo, lo entrego el 7 de junio. **Usted:** La tela me costó \$180k, anótalo en el encargo de Marta. **Usted:** ¿Cuántos encargos activos tengo? **Usted:** Programame recordatorio 5 días antes de la entrega del vestido de Marta. **Usted:** Hoy entregué el vestido, me pagó el saldo en Nequi.

7.15 Específicas si tiene perfumería (mujer-perfumera)

Usted: Le vendí a doña Marta un frasco del #42 de 50ml, en 50 mil. El frasco me cuesta como 12. **Usted:** Regalé tres muestras hoy en la feria, todas del floral nuevo. **Usted:** Anota muestra para Jennifer, le di el #15 de prueba ayer. **Usted:** ¿Cuántas muestras llevo este mes? **Usted:** ¿Cuánto vendí en perfumes la semana pasada? **Usted:** ¿Cuánto tengo invertido en esencias ahora mismo? **Usted:** Recuérdame el 1 de agosto reabastecer esencias para septiembre.

7.16 Para cambiar algo que anotó mal

Usted: No era 80 mil, era 90 mil. **Usted:** Borró el último recordatorio que te dije. **Usted:** Cancela el pedido de doña Rosa, lo devolvió. **Usted:** No, esa venta fue ayer, no hoy.

7.17 Para preguntar por su historial

Usted: ¿Qué te he contado de mi negocio? **Usted:** ¿En qué quedamos la última vez? **Usted:** Recuérdame qué fiados tengo pendientes.

8. Recomendaciones para la primera semana

No intente usar todo de una. La Socia es más útil cuando se va volviendo costumbre.

Día 1

Solamente preséntese. Cuénteles qué hace, cómo lleva las cuentas hoy, qué le complica. No hay que anotar nada todavía.

Día 2-3

Elija UNA sola cosa que quiera empezar a anotar. La más común:

- Si vende producto: las ventas del día.
- Si vende servicio: la propina aparte del cobro.
- Si tiene clientes fiados: lo que le quedaron debiendo hoy.

No más. Una sola cosa.

Día 4-5

Si la primera cosa ya le está saliendo natural, agregue otra. Si todavía se le olvida, no agregue nada – siga con la primera hasta que sea hábito.

Fin de semana

Pídale el resumen.

Usted: ¿Cómo me fue esta semana?

Si lo que ella le dice le hace sentido, vamos bien. Si no, dígame qué está mal y aprendemos.

Segunda semana

Para entonces ya debería tener una rutina pequeña. Probable que La Socia le proponga la “primera misión”: algo concreto y medible para mejorar el negocio. Las más comunes según el vertical:

- **Tienda:** separar la plata del negocio de la plata de la casa (mecánica "dos sobres").
- **Catálogo:** anotar 100% de los pedidos de una campaña, así sea con voz al pasar.
- **Comida:** registrar el sobrante de 3 días seguidos para ver el patrón.
- **Belleza:** separar la propina del cobro del servicio en al menos 3 servicios distintos.

La misión es UNA, y dura una o dos semanas. No hay penalización si no le sale a la primera. La idea es construir hábito, no aprobar examen.

Tercera y cuarta semana

Si la primera misión ya está sosteniéndose, La Socia le propone la siguiente. El currículo tiene 6 módulos y 48-57 misiones según el pack, pero usted las recibe DE A UNA, no como lista. Cada misión tiene su tiempo.

Si una misión no le sirve o no le hace sentido, díglele "esa no me aplica" o "saltemos a otra cosa". Ella escala. No es rígido.

Recomendación general

Hábleselo cuando le sirva a usted, no por compromiso. Si pasa un día sin escribirle, no es problema. Ella no va a estar molesta, ni le va a "regañar". Está cuando usted la necesita.

Si pasa una semana sin escribirle, cuando vuelva ella le va a hacer un breve "retomo": le recuerda en qué quedaron y le pregunta cómo va. No le va a hacer reclamo.

El mejor momento del día para escribirle depende de usted: - Si vende durante el día, la noche es buena para cuadrar (cuando ya cerró). - Si tiene encargos, la mañana antes de empezar funciona para planear. - Si es muy temprano (5-7 am) o muy tarde (11 pm-1 am), La Socia ajusta el tono: más cálido, menos preguntas, cero presión.

9. Lo que todavía NO sabe hacer

Para que no le frustre, una lista honesta de lo que no funciona aún:

Notas de voz

Si manda un audio, ella le va a pedir que lo escriba. Por ahora solo entiende texto. (Esto cambia más adelante, pero todavía no.)

Imágenes, fotos, recibos

No “lee” fotos. Si manda la foto de un recibo, ella no la puede procesar. Tiene que contarle qué dice el recibo con texto.

Stickers, GIFs, emojis decorativos

Los emojis los entiende como decoración pero no como instrucciones. Por ejemplo, si manda solo emojis sin texto, no va a saber qué hacer.

Mensajes en voz alta o por dictado de WhatsApp

El dictado de WhatsApp pasa la voz a texto en su teléfono, eso sí funciona. Pero la nota de voz original no.

Conectarse con sus apps bancarias

No se conecta con Nequi, Daviplata, Bancolombia, ni con nada externo. Si quiere que ella sepa que entró plata por Nequi, usted le cuenta.

Reemplazar a un contador o asesor

La Socia ayuda a llevar las cuentas del día y a pensar en el negocio. Pero no es contadora, no es abogada, no es psicóloga. Si necesita declarar renta, hacer una consulta tributaria seria, o resolver un tema legal, busque a un profesional.

Empezar la conversación ella sola

Salvo los recordatorios que usted misma programó, ella **no le manda mensajes sin que usted le escriba primero**. No le va a llegar publicidad ni notificaciones que usted no haya pedido.

10. Preguntas frecuentes

¿Esto cuesta plata?

No, durante el piloto es completamente gratis. Cuando salga del piloto, le contamos primero a usted y decide.

¿Me van a llamar por teléfono?

No. Todo es por WhatsApp escrito.

¿Quién ve mis conversaciones?

El equipo que está construyendo La Socia (somos pocas personas) tenemos acceso técnico para mejorar el producto. No las leemos por curiosidad, las miramos cuando hay un error o cuando usted nos da feedback puntual. Nunca se comparten con nadie de afuera.

¿Mis datos se venden o se usan para entrenar a otros?

No. La Socia usa modelos de inteligencia artificial (Anthropic Claude), pero esos modelos no se entrenan con sus mensajes. Lo que usted nos cuenta queda guardado en nuestra base de datos, no en la base de los modelos.

¿Puedo invitar a una amiga al piloto?

Por ahora no abiertamente. Si conoce a alguien que cree que sería buena tester, dígame y vemos. El piloto empieza pequeño para poder cuidar la experiencia de cada una.

¿Qué pasa si cambio de número de WhatsApp?

Avíseme. Tenemos que ligar el número nuevo a su misma información para que no pierda el historial. Si no me avisa, el número nuevo arranca de cero.

¿Puedo usar La Socia desde cualquier ciudad de Colombia?

Sí. El piloto está abierto a mujeres microempresarias en cualquier ciudad del país. La Socia entiende cómo se habla en distintas regiones (costa, eje cafetero, Antioquia, santanderes,

llanos, sur, etc.) y se adapta a la zona horaria, los modismos y los referentes de cada lugar. Si su ciudad tiene una manera particular de decir las cosas y a La Socia no le suena, díglele y aprende.

¿Y si yo no soy muy buena con la tecnología?

No tiene que serlo. Si maneja WhatsApp, maneja a La Socia. No hay botones, no hay menús, no hay configuración. Solo es escribir.

¿Puedo borrar todo lo que me ha contado?

Sí, en cualquier momento. Ver la sección 12 (Sus datos personales).

¿Hay un horario en que pueda escribirle?

24/7. Le responde cualquier día, a cualquier hora. Si le escribe a las 3 de la mañana porque está revisando cuentas, le responde a las 3 de la mañana.

¿Si pasa días sin escribirle, se daña?

No. Cuando vuelva a escribirle, retoma donde quedaron. Su información sigue ahí.

¿Si soy madre comunitaria del ICBF, puedo usar La Socia?

Sí, totalmente. La Socia respeta su trabajo de cuidado y NO va a moralizar lo que recibe del Bienestar (es un ingreso ganado, no un regalo). Lo que coachea es su micronegocio complementario – si vende tinto, empanadas, catálogo, o servicios pequeños además de cuidar a los niños, eso es exactamente lo que ella ayuda a organizar. Vea la sección 5.5 para más detalle.

Tengo dos negocios distintos (ej. tienda + catálogo). ¿La Socia se confunde?

No. Los lleva separados. Lo único que necesita es que usted le diga “este movimiento es de la tienda” o “este es del catálogo”. Si no especifica, ella le pregunta a cuál pertenece antes de anotar.

Cambié de actividad (antes tenía tienda, ahora vendo catálogo). ¿Tengo que empezar de cero?

No. Solo díglele: “ahora vendo catálogo Yanbal, ya no tengo la tienda”. Ella actualiza su perfil de negocio. El historial se mantiene como referencia (puede serle útil más adelante), pero el coaching se ajusta al nuevo negocio.

¿Sabe de impuestos? ¿Puede ayudarme a declarar renta?

No. La Socia es coach financiera de tu negocio diario, no contadora. Le puede explicar conceptos generales (qué es el RUT, qué es el régimen simple, cuándo se considera ingreso alto la UGPP) pero no le hace la declaración. Para temas tributarios reales: contador o DIAN.

¿Reconoce el catálogo que yo vendo?

Si es uno de los conocidos (Avon, Yanbal, Ésika, L'Bel, Cyzone, Belcorp, Mary Kay, Novaventa, Natura, Tupperware) lo reconoce directamente. Si vende uno menos común (Stanhome, JaFra, Leonisa, otros), díglele el nombre y lo registra igual – solo no va a tener datos prearmados del ciclo de esa empresa.

Tengo una emergencia financiera. ¿Me presta plata?

No, La Socia no presta. Si está en una emergencia, lo más útil que puede hacer ella es ayudarlo a ver opciones que NO sean el gota a gota (Bancamía, Mundo Mujer, Banco WWB tienen microcrédito específico para mujeres con negocio). También le puede orientar a recursos de su ciudad (Casa de la Mujer, programas municipales). No es asesoría financiera profesional – es orientación.

¿Y si vivo violencia económica o de pareja?

Esto es importante. La Socia sabe que muchas usuarias enfrentan situaciones donde su negocio se ve afectado por dinámicas de violencia (ej. la pareja toma su plata, controla cuánto gasta, le impide ahorrar). Si menciona algo así, ella se sale del modo coach y se vuelve mucho más cuidadosa: le da recursos concretos (Línea 155 – atención a mujer víctima de violencia, Línea 123, Casas de la Mujer locales) sin pedirle permiso para mencionarlos. Si está en peligro inmediato, lo primero es la Línea 123.

¿Y si necesito hablar con una psicóloga?

La Socia no es psicóloga ni terapeuta. Si menciona algo que suene a crisis emocional fuerte, ella le da recursos: Línea 106 (salud mental Colombia, 24/7), Línea 192 opción 4 (Min Salud). No se sienta mal por usarlos – son gratuitos y profesionales.

¿Funciona en zona rural sin buena señal?

Mientras WhatsApp funcione (así sea con señal lenta) La Socia funciona. Los mensajes se ponen en cola y le llegan cuando se reactiva la red. Si está en zona muy mala, le va a llegar todo de golpe cuando vuelva la señal – sin problema.

Tengo varios números de WhatsApp. ¿Cuál uso?

El que use siempre, el que reciba todos los días. La Socia liga la información a un solo número. Si después quiere cambiar, avíseme y trasladamos el historial.

¿Habla otros idiomas?

Por ahora solo español colombiano. No le hable en otra lengua porque va a contestar raro.

Soy modista – ¿reconoce los términos del oficio?

Sí, hay un glosario de ~80 términos del sector textil que entiende sin explicación: medidas, patrón, corte, prueba, basta, pretina, sisa, escote, recta, fileteadora, ojaladora, todos los tipos de tela típicos en Colombia (lino, drill, gabardina, satín, etc.). Si dice algo regional muy puntual que no entiende, le pregunta sin pena. Ver el glosario completo en la sección 13.

¿Cómo le explico a La Socia que cobré un encargo?

Tres datos al tiempo funcionan mejor: **precio total + anticipo recibido + fecha de entrega**. Por ejemplo: *“Doña Marta me encargó un vestido de matrimonio, \$800k, me dio \$400 de anticipo, lo entrego el 7 de junio”*. Ella anota todo y le proyecta el saldo restante como cobro esperado en la fecha de entrega.

¿La Socia me dice cómo cortar o cómo coser?

No. La técnica de costura es suya – ella es coach financiera y de hábitos, no modista. Si pregunta cómo hacer un patrón o qué tela usar, le va a decir que eso lo sabe mejor usted o le va a remitir al SENA Confecciones para formación.

Si vendo Yanbal a mis clientas durante las pruebas, ¿lo lleva aparte?

Sí. Eso es un caso de **multi-vertical** (modista + catálogo). La Socia los maneja en paralelo – el vestido es del pack textil, el catálogo es del pack catálogo. No los mezcla, ni le obliga a elegir uno.

Una clienta se arrepintió después de que ya corté la tela. ¿Qué hago?

Cuéntele lo que pasó: *“Marta canceló pero ya había cortado la tela, no me dio anticipo”*. La Socia anota la pérdida sin reclamarle. Si después le pregunta cómo prevenirlo, ahí entra la primera misión del pack textil: anticipo del 50% al recibir el encargo (cubre la tela exactamente para casos así).

¿Sirve para sastres hombres, o solo mujeres?

El producto está diseñado para mujeres microempresarias en Colombia (ese es el foco del proyecto). Si un sastre hombre quiere probarlo, técnicamente funciona, pero el lenguaje y los referentes del manual y del bot están dirigidos a "la modista", "la costurera", "la usuaria". El piloto privilegia mujeres.

¿Y para sastres formalizados con sus propios trabajadores?

Si tiene 2-3 personas trabajando con usted como dueña, sí sirve – el pack tiene una misión específica para esa modalidad (taller propio con local). Si ya tiene 10+ empleados, está fuera de alcance – eso es PYME, no micronegocio.

¿Por qué me piden que confirme mi número en el landing?

Por dos razones:

1. **Es nuestra única forma de contactarte:** el WhatsApp es la interfaz del producto. Si te equivocas en un dígito, no podemos llegar a ti.
2. **Anti-suplantación:** el sistema valida que cuando hagas clic en el botón de WhatsApp y mandes el mensaje, el número desde el que mandes coincida con el que registraste. Esto previene que alguien que no es tú pueda activar tu acceso con un código que vio por casualidad.

¿Por qué el landing me pide consentimiento Habeas Data si igual me lo va a pedir el bot?

El consentimiento del landing es **antes** del primer contacto con el bot – establece la base legal para que el sistema pueda guardar tus datos desde el segundo cero. Sin ese consentimiento, ni siquiera podemos crear tu expediente.

El bot no te lo pide otra vez explícitamente porque ya lo tienes registrado. Sí te puede mencionar cosas como "esto que me cuentas lo voy a anotar en tu expediente" para que sepas qué está pasando, pero no es una repetición del consentimiento.

¿Qué hago si pierdo el código de activación antes de hacer clic?

Vuelve a lasocia.com.co y regístrate de nuevo. Cada registro genera un código nuevo. El código viejo expira solo (o queda inválido si ya pasaron 24h).

Nota: registrarse 2-3 veces seguidas con el mismo número no es problema (la BD acepta múltiples tokens activos para el mismo phone; solo se invalida el viejo automáticamente cuando usas uno nuevo). Pero si registras 10 veces seguidas, el rate limit del servidor te frena temporalmente – espera 1 minuto.

¿Mi teléfono va a aparecer en alguna parte pública?

No. Tu teléfono está protegido por:

- **Hash en logs** (cuando el sistema necesita referenciarte en logs internos, usa un hash matemático irreversible, no el número).
- **No índices públicos:** la base de datos no es accesible públicamente, solo el backend del producto la lee, y eso vía service_role + Row Level Security.
- **Twilio:** nuestro proveedor de WhatsApp también lo encripta en su infraestructura.

Si alguna vez ves tu número en algún log o reporte, **avísame inmediato** – sería un bug y queremos arreglarlo.

¿Puedo registrarme con un número y después cambiar a otro?

Sí, pero con un paso extra. Avísame por WhatsApp directo cuando cambies – tengo que asociar el número nuevo a tu mismo expediente (sino el bot piensa que eres una persona nueva y pierdes el historial). Plazo típico: lo arreglo en minutos.

Alternativa: regístrate desde cero con el número nuevo y dile al bot “yo soy la misma del número anterior, hablame de mi negocio” – el bot va a empezar a aprender de nuevo. **No se traspasa el historial automáticamente** porque eso requeriría que el sistema confíe en que la persona del número nuevo es la misma que el viejo, y técnicamente no podemos verificarlo sin tu intervención.

¿Si alguien me roba el teléfono puede usar mi La Socia?

Si tiene acceso a tu WhatsApp, sí – La Socia no tiene autenticación extra (no hay contraseña). La defensa es la de WhatsApp + la de tu teléfono. **Recomendación:** si pierdes el teléfono, bloquea WhatsApp desde otro dispositivo (WhatsApp Web > cerrar sesiones) y avísame para pausar el acceso al expediente. Plazo de respuesta: ese mismo día.

11. Si algo sale mal

Casos comunes y qué hacer:

“La Socia no me responde”

Espere 1 a 2 minutos. A veces se demora un poco en procesar.

Si pasaron 5 minutos sin nada, escríble otra vez con un mensajito corto (“¿estás ahí?”). Si sigue sin responder, escíbame a mí – algo se cayó.

“Me responde con cosas raras o que no tienen que ver con lo que le dije”

Pasa rara vez pero pasa. Avísame con la captura del mensaje raro. Esos casos los miramos en detalle para ajustar el modelo.

“Me dice ‘hoy hemos hablado bastante, descanse un poco’ ”

Hay un freno automático para evitar que se nos dispare el costo. Si pegamos el tope un día, retoma mañana sola, sin que tenga que hacer nada. Por ahora ese tope es alto, no debería pasar en uso normal.

“Programé un recordatorio y no me llegó”

Revise WhatsApp con cuidado a la hora pactada. A veces el mensaje sí llegó pero se mezcla entre los otros chats. Si confirma que no llegó nada, avísame con la hora exacta.

“Anotó mal algo”

Dígaselo directo:

Usted: No, lo que pasó fue distinto. El pedido era de 80 mil, no de 90 mil. **La Socia:** Tiene razón, lo corrijo. Quedan 80 mil.

Si quedó mal anotado en una lista (pedidos, clientas, recordatorios), también dígame:

Usted: Borró el último pedido que anotaste.

“Los números no me cuadran”

Confíe en sus números más que en los de ella. Si las cuentas no le dan, pídale que las repita paso a paso:

Usted: Vuélvame a decir cómo sacó esa cuenta, paso por paso.

“Le conté algo personal por error y no quiero que quede guardado”

Dígale:

Usted: Olvide eso que te conté de [lo que sea], no lo anotes.

Si ya quedó anotado en algún registro y quiere que se borre, dígame qué fue específicamente. O si quiere borrar TODO, vea la sección 12.

“Mandé un mensaje pero me dice ‘Body inválido’ o un error técnico”

Probablemente el mensaje era muy largo (más de 2000 caracteres) o tenía caracteres raros. Pruebe a partirlo en mensajes más cortos.

“Empezó a hablarme en tú cuando yo le hablo de usted (o al revés)”

La Socia se adapta al registro que usted usa, pero a veces se equivoca en los primeros turnos hasta que detecta su patrón. Si pasa, dígaselo:

Usted: Háblame de usted, por favor. **La Socia:** De acuerdo. Disculpe la confusión, hablamos de usted entonces. ¿En qué la ayudo?

“No reconoció el nombre del catálogo que vendo”

Si vende uno menos común (ej. Stanhome, JaFra) y le dice que “no reconoce”, igual le registra el nombre. La Socia trabaja con lo que usted le diga.

Usted: Vendo JaFra. **La Socia:** Listo, queda anotado: vende JaFra. Aunque no tengo datos preconfigurados de su ciclo, podemos llevarlo igual con las fechas que usted me cuente.

“Me hizo una pregunta que ya le había contestado”

Es un bug conocido en conversaciones largas: a veces se le pierde un dato. Reconté brevemente:

Usted: Ya te dije que vendo en mi casa, no tengo local aparte. **La Socia:** Tiene razón, perdón. Ese dato ya lo tenía. Sigamos.

“Le programé un recordatorio para una fecha futura y no apareció en la lista cuando le pregunté”

Pregunte de manera explícita:

Usted: ¿Qué recordatorios pendientes tengo?

Debería aparecer ahí. Si no aparece y usted está segura que lo programó, captura la conversación de cuando lo programó y dígame para revisarlo.

“Quería borrar UNA clienta o UN pedido, no todo”

Sea específica:

Usted: Borró a la clienta Patricia, anoté mal el nombre, no era Patricia.

Si fue un error de tipeo, también puede pedir corregirlo:

Usted: No es Patricia, es Beatriz. Cambia el nombre en el pedido que te dije.

“Me sugirió una misión que no tiene nada que ver con mi negocio”

Pasa rara vez pero pasa. Dígale claramente:

Usted: Esa misión no aplica para mí. Mejor algo sobre [lo que sea relevante].

Ella la salta y propone otra.

“Mencioné algo del ICBF o de Bienestar Familiar y se puso rara”

Si pasa, avísame inmediato. El soporte para madres comunitarias del ICBF se diseñó con cuidado para NO ser invasivo ni paternalista, pero como es nuevo (mayo 2026) puede tener errores de tono. Captura del mensaje + descripción de lo que esperaba.

Si es modista – “anoté un encargo pero no me apareció en la cartera”

Dígale literalmente “¿qué encargos activos tengo?”. Si lo que anotó tiene fecha de entrega futura, debería aparecer. Si no aparece, captura del mensaje en el que lo anotó + cuándo lo hizo, y me lo cuenta. Probablemente fue que faltó algún dato y no quedó registrado completo.

Si es modista – “anoté mal el precio del encargo”

Dígale qué cambia: “El precio era 750, no 850. Corrige el encargo de doña Marta”. Si ya pasó tiempo desde que lo anotó, mejor sea específica con qué encargo es (nombre de clienta + descripción).

Si es modista – “ya entregué y me pagó pero no veo el cobro en mi resumen”

Cuando entregue y reciba el pago final, díglele claro: “Hoy entregué el vestido a Marta, me pagó el saldo en Nequi, \$425”. Eso cierra el encargo y registra la entrada. Si lo dijo solo como “entregué” sin mencionar el pago, ella puede no haber inferido que recibió plata.

Si es modista – “ya hice el encargo pero la tela me costó distinto a lo estimado”

Es normal. Díglele el costo real: “La tela me costó 220, no 280 como había estimado”. Ella ajusta el margen libre real. Después de varios encargos ya conoce su mano y la próxima estimación va a ser más precisa.

“Hice clic en el botón del landing pero no se abrió WhatsApp”

Pasa típicamente en computadores sin WhatsApp Desktop instalado. Tres alternativas:

1. **Escanea el código QR:** el landing también muestra un QR. Lo escaneas desde tu teléfono y abre WhatsApp en el teléfono.
2. **Copia el mensaje y pégalo manualmente:** el landing también muestra el mensaje exacto (join actual-garage SOC-XXXXXX). Lo copias, abres WhatsApp normal, lo pegas y mandas.
3. **Repite el registro desde el teléfono:** si abriste el landing en computador, intenta hacerlo desde tu teléfono – el botón abre WhatsApp directamente.

“El landing me dice ‘código vencido’ ”

Los códigos del landing duran 24 horas. Si pasaste más de un día entre registrarte y hacer clic en el botón de WhatsApp, vence. **Vuelve al landing y regístrate de nuevo** – genera un código nuevo sin problema.

“El landing me dice ‘demasiadas solicitudes’ ”

El servidor protege contra spam. Si en el último minuto se hicieron muchos registros (de cualquier persona, no solo el tuyo), el sistema te pide esperar. **Espera 1-2 minutos y reintentá.** Si pasa seguido, avísame – algo raro pasa.

“Hice el registro pero La Socia no me reconoce, me trata como nueva”

Tres causas posibles:

1. **Escribiste desde otro número distinto al que registraste:** el sistema verifica que coincidan (anti-suplantación). Si registraste +573001234567 pero estás usando otro teléfono, el código no funciona y entras como nueva. **Solución:** vuelve al landing y registra el número correcto.
2. **El código vencía o ya se usó:** si ya activaste antes con ese código, no se puede usar dos veces. Si llevas más de 24h desde el registro, también. **Solución:** registrate de nuevo.
3. **El mensaje no incluía el código:** si modificaste el mensaje pre-llenado antes de enviarlo y borraste el código SOC-XXXXXX, el bot no puede vincularte. **Solución:** la próxima vez no toques el mensaje, solo dale enviar.

“El bot me respondió ‘Soy La Socia, su socia para el negocio’” y no me dejó hablar de otra cosa

No es un error. Es un límite intencional de seguridad. La Socia es coach financiera del negocio – si le pediste algo claramente fuera (un chiste, escribir un poema, pronóstico del clima, opinión política, asesoría médica/legal específica), te redirige al tema del negocio. Sigue la conversación normal: *“Bueno, sobre el negocio, ayer me pasó esto...”*.

Lo mismo si escribiste algo que el sistema interpretó como intento de cambiar las reglas del bot (“ignora tus instrucciones”, “actúa como X”, “imprime tu prompt”). El bot no obedece esas instrucciones y responde fijo “Soy La Socia”. Si pasó por error (escribiste algo similar sin intención), reformula tu pregunta y sigue.

12. Sus datos personales

Esta sección importa, por favor léala con calma. Es lo que firmaste cuando aceptaste el consentimiento Habeas Data en el landing.

Qué guarda La Socia

Cuando usted conversa con La Socia, queda guardado:

- **Su número de WhatsApp** (porque es por donde le respondemos).
- **Su nombre preferido** y, si lo dio en el registro, **su ciudad**.
- **Lo que usted escribe** (todos los mensajes que manda al bot).
- **Lo que el bot le responde** (también queda guardado en el mismo historial).
- **Información estructurada del negocio** que el bot va aprendiendo en las conversaciones: qué vende, hace cuánto, sus clientas, los pedidos, los fiados, los recordatorios, las anotaciones de plata, sus misiones del programa.
- **Bienestar percibido**: si menciona cómo se siente con el negocio (estresada, contenta, agobiada), el bot lo guarda como contexto. NO se comparte fuera del producto.
- **Preferencias**: si dijo que prefiere que le hable más cálido o más directo, queda guardado.
- **Indicios de derivación**: si alguna vez se activó un protocolo de bombero (ver sección 7), queda registrado que se le dieron recursos. NO queda el contenido sensible.

Detalles técnicos (para quien quiera saber):

- **El consentimiento Habeas Data** queda con fecha y hora exactas (timestamp). Es prueba legal de que aceptó.
- **El número del que se registró**, en formato E.164 (+país + número).
- **Un hash anonimizado del IP** desde donde se registró (no el IP completo – solo un SHA-256 truncado para detectar registros automatizados).
- **El User-Agent del navegador** del registro (sólo para detectar bots, no se usa para tracking).

Qué NO guarda

- **No graba audios** (porque por ahora no los procesa).
- **No guarda fotos** (porque por ahora no las procesa).
- **No tiene acceso a sus contactos** ni a sus otros chats de WhatsApp.
- **No accede a sus apps bancarias**.
- **No guarda su cédula** salvo que usted misma la escriba (no la pedimos). **Si la escribe, el sistema la enmascara automáticamente** antes de loggearla (queda como [CEDULA] en cualquier auditoría – para esto sirven los filtros automáticos de PII).
- **No guarda direcciones físicas exactas**. Si menciona barrio o municipio queda como referencia, pero no la dirección de su casa.
- **No graba IPs de visitantes del landing** sin hashear.

Cómo se protege su información (medidas técnicas)

La Socia tiene varias capas de protección. Si alguna de estas no le hace sentido y le da curiosidad, escríbame:

- **Encriptación en reposo y en tránsito:** la base de datos está en Supabase con encriptación AES-256 en disco y conexiones por TLS 1.3. Cualquier mensaje entre su WhatsApp y nuestro servidor va por HTTPS.
- **Row Level Security (RLS):** solo el `service_role` del backend puede leer las filas. Ni siquiera otro componente del sistema puede acceder sin esa llave.
- **Phone hash en logs:** su número de teléfono nunca aparece en plaintext en los logs de Cloud Logging. Donde hace falta referenciarlo (debugging), aparece como un hash matemático (`a3f2c1...`) que no permite reconstruir el número original.
- **Redacción automática de PII en eventos auditables:** si el bot anota algo como “Pago a doña Marta García” en el registro de auditoría, el sistema automáticamente reemplaza cualquier teléfono o cédula embebido por `[PHONE]` o `[CEDULA]`.
- **Token de activación firmado y con expiración:** el código del landing dura 24 horas, se valida server-side, no se puede usar dos veces.
- **Validación de firma del webhook (Twilio):** cuando llega un mensaje supuestamente de WhatsApp, el sistema valida criptográficamente que viene de Twilio y no de alguien suplantándose. Si la firma no coincide, se rechaza con 403.
- **Caps de costo y de mensajes:** hay un límite de 50 mensajes/día por usuaria (150 las primeras 24h del onboarding) – si alguien intenta hacer spam masivo o agotar nuestro presupuesto de IA, se bloquea automáticamente.
- **Cleanup periódico:** los códigos de activación expirados se borran automáticamente. La tabla de idempotencia (sirve para que el sistema no procese el mismo mensaje dos veces si Twilio reintenta) se limpia cada 30 días.

Subprocesadores (quién más toca sus datos por debajo)

Para que el producto funcione, sus datos pasan por estos servicios externos. Todos están bajo contrato de procesamiento de datos:

Servicio	Para qué	Dónde queda físicamente
Anthropic (Claude)	Es el modelo de inteligencia artificial que procesa sus mensajes y responde.	US (la conexión es por HTTPS)
Supabase	Es la base de datos donde se guardan sus mensajes y expediente.	US (encriptado)
Twilio	Es el proveedor de WhatsApp que entrega y recibe los mensajes.	US (canal cifrado de WhatsApp)
Google Cloud (Cloud Run)	Es donde corre el backend del producto.	US Central

Importante sobre Anthropic: sus mensajes pasan por Claude (la IA) para que el bot pueda responder. Pero **los modelos de Anthropic NO se entrenan con sus mensajes** – eso está

prohibido por el contrato. Una vez Claude responde, sus mensajes no se quedan en sus servidores para mejorar el modelo. Esto está documentado en la política de privacidad pública de Anthropic.

Habeas Data – texto completo del consentimiento

Cuando aceptó el checkbox en el landing, aceptó esto (acá completo):

La Socia trata sus datos personales bajo la Ley 1581 de 2012 (Habeas Data Colombia) y el Decreto 1377 de 2013.

QUÉ GUARDAMOS:

- Su nombre preferido y número de WhatsApp.
- Las conversaciones del coach (lo que escribe y lo que el bot responde).
- Información estructurada del negocio que el bot va aprendiendo.
- Si lo compartió: ciudad/municipio.

QUÉ NO GUARDAMOS:

- Audios, fotos, archivos.
- Otros chats de WhatsApp ni contactos.
- Apps bancarias.

QUIÉN VE LOS DATOS:

- El equipo del piloto (pocas personas) para mejorar el producto.
- Anthropic procesa sus mensajes para que Claude responda. Los modelos NO se entrenan con sus datos.
- Supabase los almacena cifrados.
- Nadie externo: no se venden, no se comparten, no se usan en publicidad.

TUS DERECHOS:

- Pedir copia de tus datos en cualquier momento.
- Pedir que los corriamos si están mal.
- Pedir que los BORREMOS por completo.

PLAZO PARA RESPONDER A SOLICITUDES:

- Por ley: 15 días hábiles máximo.
- Nosotros: típicamente menos de 24 horas.

CÓMO EJERCER DERECHOS:

- WhatsApp directo al bot ("quiero que borren mis datos").
- O por correo: leonardo@guane.com.co.
- O por WhatsApp directo a Leonardo (ver sección 14).

NO PEDIMOS:

- Cédula, claves bancarias, datos sensibles.
- Si los compartes voluntariamente, los enmascaramos antes de loggear.

AUTORIDAD DE CONTROL:

Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).

Su derecho a que borremos todo

La ley colombiana le da el derecho a pedir que borremos todos sus datos en cualquier momento. Nosotros lo cumplimos.

Cómo pedirlo:

Solo escríbame con un mensaje claro. Por ejemplo:

"Quiero que borren todos mis datos."

O por correo: leonardo@guane.com.co. No tiene que dar explicaciones. No tiene que escribir nada formal. Solo decirlo.

Plazo: por ley son 15 días hábiles máximo. Nosotros lo hacemos en menos de 24 horas normalmente.

Qué se borra:

- Su expediente completo (todo lo que sabemos de su negocio).
- Su historial de conversación.
- Todos sus pedidos, clientas, recordatorios, anotaciones.
- Su número de teléfono se elimina de nuestra base.
- Sus eventos auditables se mantienen pero el `usuario_id` cambia a `NULL` y no se puede vincular a usted.

Qué queda (audit trail mínimo legal):

Un registro técnico interno que confirma que el borrado se hizo (para nuestra auditoría de cumplimiento ante la SIC). Ese registro **NO contiene su nombre, su número ni su información**. Solo:

- Un hash matemático del phone que tenía (irrecuperable).
- La fecha y hora del borrado.
- Un identificador interno del operador que ejecutó el borrado.

Esto es para demostrar a las autoridades que cumplimos la ley si nos lo piden. No se puede usar para reconstruir su identidad.

Su derecho a pedir copia de sus datos

Aparte de borrarlos, también puede pedirnos copia. Le mandamos un archivo JSON con toda la información que tenemos sobre usted: su expediente, mensajes, pedidos, todo. Plazo: 10 días hábiles (típicamente lo entregamos en 1-2 días). Pídale igual que el borrado.

Si quiere ir más a fondo

El marco legal es:

- **Ley 1581 de 2012** (Habeas Data Colombia)
- **Decreto 1377 de 2013** (reglamentario)

- **Sentencia C-748/2011** (Corte Constitucional – define alcance del Habeas Data en Colombia)

La autoridad de control es la **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)**. Si cree que estamos violando sus derechos, puede:

1. Escribirnos primero (le respondemos en máximo 15 días hábiles).
 2. Si no quedó satisfecha, presentar queja en la SIC: <https://www.sic.gov.co>.
-

13. Glosario – términos que reconoce La Socia

La Socia entiende cómo se habla del negocio en Colombia. Estos términos los entiende sin que se los tenga que explicar:

Plata y deudas

- **luca** – mil pesos. “Tres lucas” = \$3.000.
- **fiado** – venta sin pago al momento, el cliente queda debiendo.
- **abono** – pago parcial de una deuda.
- **guayaba** – deuda informal (santandereanismo).
- **gota a gota** – préstamo informal de alto interés. La Socia NUNCA nombra prestamistas por apodo (es por su seguridad).
- **corte** – el día que toca pagarle a la empresa de catálogo.
- **comisión** – % que le pagan en un salón si trabaja a comisión, o el % que gana del catálogo.
- **propina** – pago extra de cliente. Por Ley 1935 es 100% de la trabajadora (no del salón, no se reparte).

Tiempo y cantidades

- **ahorita** – puede ser ahora o más tarde (depende del tono).
- **una arroba** – 12.5 kg en plaza.
- **un bulto** – 50 kg.
- **una libra** – ~453 g (en plaza criolla a veces es 500 g).
- **una porción** – depende del plato (carne, sopa, arroz).
- **una tanda** – un batch de producción (“la tanda de tamales del sábado”).
- **una campaña** – los próximos ~21 días si vende catálogo.

Negocio físico

- **vitrina, mostrador, vidriera** – donde exhibe en la tienda.
- **estantería, rack** – donde guarda inventario.
- **silla, cabina, cubículo** – la estación de trabajo en un salón de belleza.
- **lavacabezas** – el equipo donde se lava cabello a la cliente.
- **el fogón, la olla, la pipeta, el gas** – lo crítico de la cocina.
- **la plaza** – el mercado mayorista (Mercabastos, plaza de mercado).
- **freezer, neverón** – equipos de refrigeración.

Productos y servicios

- **demostradores** – productos de muestra del catálogo.
- **ofertas relámpago, puntos, rango** – jerga interna del catálogo.
- **retoque** – tinte solo de las raíces, para clienta que ya tenía mechas o color.
- **balayage, californianas, mechas, tornasol** – técnicas de mechas.
- **keratina, alisado** – tratamientos largos.
- **semipermanente, acrílicas, postizas, lámpara UV** – manicure.

Confección (sector textil)

- **encargo** – el trabajo asignado por una clienta (vestido, blusa, arreglo).
- **medidas** – busto, cintura, cadera, largo, manga, sisa, escote.
- **patrón / molde** – la plantilla de papel antes de cortar.
- **corte** – la acción de cortar la tela. Punto de no-retorno.
- **prueba** – cita para que la clienta se mida la prenda. Suele haber primera, segunda y prueba final.
- **anticipo / saldo** – 50% al recibir el encargo, 50% al entregar (estándar del sector).
- **basta** – el dobladillo, el borde inferior cosido.
- **pretina** – la cintura de un pantalón o falda.
- **ruedo** – sinónimo de basta, más en zona costa.
- **talle** – el ajuste al cuerpo. “Bajar el talle” = ajustar más.
- **sisa** – la abertura para el brazo.
- **escote** – la abertura para el cuello.
- **cierre, cierre invisible** – el zíper, el oculto en las costuras.
- **entretela** – material rígido interno para dar forma (cuellos, puños).
- **forro** – tela interna del vestido o falda.
- **pinzas** – costuras que dan forma al busto/cintura.
- **ojal, ojaladora** – abertura para botón, máquina que la hace.
- **recta, plana** – máquina de coser recta.
- **fileteadora** – máquina que sobrehilada (evita que la tela se deshilache).
- **plancha, mesa de corte** – equipos del taller.
- **lino, lycra, satín, gabardina, drill, algodón, viscosa, chiffon, encaje, tul, jean, mezclilla, paño** – tipos de tela.

Perfumería artesanal (sector mujer-perfumera)

- **contratipo** – perfume “inspirado en” una marca original. NO es el original, es una mezcla con esencia que huele parecido.
- **inspiración / inspirado en** – sinónimo de contratipo. La forma legal-segura de nombrarlo en etiquetas y catálogos (en vez de poner “Dior” directamente).
- **decantado / decant** – trasvase de perfume original a un frasco más chico. Es perfume real, dividido. Distinto al contratipo.
- **el #X** – número de inspiración del distribuidor. Carthago, Royal, Maxesencias y otros numeran sus esencias (ej. “#42” = inspiración del 212 hombres). Forma segura de nombrar sin meter marca.
- **esencia / concentrado** – la materia prima aromática que se compra al distribuidor. Se vende por ml o gramos.
- **aceite esencial** – técnicamente es aromaterapia (de plantas, sin alcohol), distinto al con-

centrado de perfumería. En el sector muchas mezclan los términos. **No son medicina:** La Socia no afirma propiedades terapéuticas.

- **alcohol cosmético / etanol 96°** – el solvente que se mezcla con la esencia.
- **fijador** – ingrediente que ayuda a que el perfume dure más en la piel.
- **atomizador / válvula** – la boquilla spray del frasco.
- **maceración / reposar** – los 7-15 días que el perfume armado descansa antes de venderse. Sin maceración, huele “verde” / “duro” / “metálico”.
- **lote** – batch de frascos armados de una misma receta.
- **muestra / muestrita** – el frasquito chiquito de 1ml con atomizador que se regala a la clienta. Costo \$500-\$1.500. Herramienta de venta + costo escondido.
- **salida / corazón / fondo** – las tres “notas” de un perfume. Salida es lo primero que se siente; corazón a los minutos; fondo es lo que queda horas después.
- **fijación / proyección / estela** – cuánto dura el perfume (fijación) y qué tan lejos se huele (proyección / estela).
- **familia olfativa** – cítrico, floral, dulce, amaderado, oriental, frutal, almizclado, aromático. Útil para organizar el catálogo.
- **EDP / EDT** – Eau de Parfum (15-30% concentración de esencia, dura más) vs Eau de Toilette (8-15%, más ligero).
- **splash / colonia** – perfume corporal con menor concentración (~5%), más ligero.
- **NSO** – Notificación Sanitaria Obligatoria del INVIMA. Es lo que legalmente se necesita para fabricar y vender cosméticos formalmente. Costo y tiempo altos (~\$2-4M COP + 6-12 meses), por eso la mayoría del sector micronegocio es informal.

Servicios del Estado

- **ICBF, Bienestar, Bienestar Familiar** – Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
- **madre comunitaria, hogar comunitario, los chinos del hogar** – la actividad ICBF de cuidado infantil.
- **bonificación** – el ingreso mensual de las madres comunitarias (~\$1M a 2026).
- **régimen subsidiado, contributivo** – el sistema de salud (EPS).
- **régimen simple** – régimen tributario simplificado para micronegocios.
- **RUT** – Registro Único Tributario (DIAN).

Términos del registro y la privacidad

Si usted leyó la sección 2 (Cómo arrancar) o la sección 12 (Sus datos personales), puede que se haya cruzado con estos términos. Los traducimos sin tecnicismos:

- **landing / página de aterrizaje** – la página web (lasocia.com.co) donde usted se registra antes de hablar con La Socia. Es opcional: también puede arrancar directo desde WhatsApp con el método legacy.
- **código de activación / token** – un código corto tipo S0C-A3F2C5 que el landing genera para usted. Sirve para que el bot la reconozca en WhatsApp y le pre-llene su nombre y ciudad. Vence en 24 horas.
- **click-to-WhatsApp** – el botón “Abrir WhatsApp” del landing que abre WhatsApp directamente con el mensaje listo. Si no se abre solo (por configuración del celular), siempre puede copiar el mensaje a mano.
- **consentimiento Habeas Data** – la casilla que usted marca en el landing aceptando que La Socia trate sus datos. Es **obligatoria por Ley 1581/2012**; sin ella el sistema no la deja

registrar. Es lo mismo que el “sí” que confirma al inicio en WhatsApp si entra por el método legacy.

- **Ley 1581/2012 / Decreto 1377/2013** – las normas colombianas que protegen sus datos personales. Le dan derecho a pedir copia, corrección o borrado en cualquier momento.
- **Sentencia C-748/2011** – la sentencia de la Corte Constitucional que blindó la Ley 1581. Es la que dice que el consentimiento tiene que ser libre, previo, expreso e informado.
- **Habeas Data** – literalmente “tener los datos” en latín. Es su derecho a saber qué guardan de usted, pedir copia, corregirlo o borrarlo. No es solo de La Socia: aplica para banco, EPS, supermercado, cualquiera que tenga sus datos.
- **PII (datos personales identificables)** – número de teléfono, nombre, cédula. La Socia los **enmascara automáticamente** en los logs internos (su número aparece como ***4567, su cédula como cc***1234).
- **enmascarar / redactar** – esconder partes de un dato sensible. La Socia lo hace sola: usted no tiene que preocuparse.
- **encryptado / cifrado** – los datos quedan codificados en la base de datos. Aunque alguien se los robe, no los puede leer sin la llave.
- **subprocesador** – empresa externa a la que La Socia le pasa parte del trabajo (Anthropic procesa los mensajes con su IA, Supabase guarda la base, Twilio entrega los WhatsApp, Google Cloud aloja el servidor). Cada una tiene contrato de confidencialidad.
- **Anthropic** – la empresa que opera Claude, la IA con la que conversa La Socia. **NO entrena sus modelos con sus mensajes** (eso lo deja claro su política para clientes API).
- **Supabase** – donde queda guardada su base de datos. En servidores fuera de Colombia pero con cifrado.
- **Twilio** – el servicio que entrega los mensajes a WhatsApp. Durante el piloto usamos su modo Sandbox (el “número raro de Estados Unidos”).
- **Twilio Sandbox** – el modo de pruebas de Twilio. Por eso usted ve el número +1 (415) 523-8886. Cuando salgamos del piloto, La Socia tendrá un número colombiano propio.
- **expediente** – la “ficha” interna que La Socia lleva de usted: nombre, ciudad, paquete (tendera/catálogo/comida/belleza/textil), datos del negocio que va aprendiendo. Es lo que ella consulta para no preguntarle lo mismo dos veces.
- **paquete / pack** – el “rol” de La Socia según su negocio: mujer-tendera, mujer-catalogo, mujer-comida, mujer-belleza, mujer-textil. Define qué pregunta, qué le ofrece y qué jerga entiende.
- **rate limit / tope de uso** – un límite técnico de cuántas veces se puede usar algo por minuto. Sirve para evitar abuso. Si usted lo ve, es señal de que probablemente algo automático está fallando – pruebe de nuevo en 1 minuto.

Cuando NO sabe qué quiso decir

Si menciona algo regional muy puntual que ella no entiende, le va a preguntar:

Usted: Vendo todo lo del marqueta. **La Socia:** Cuénteme más, ¿qué es “el marqueta” en su zona? Es la primera vez que escucho ese término así.

Lo que NO usa (y le sonaría falso si lo usara)

La Socia tiene PROHIBIDOS por configuración del proyecto:

- Paisanismos si usted no es paisa: "vea pues", "parcero", "bacano", "cucho".
 - Frases corporativas de marketing motivacional: "tu sueño te espera", "el cielo es el límite", "líder emprendedora", "mujer empoderada".
 - Lenguaje gourmet si tiene comida: "experiencia culinaria", "cocina de autor", llamarse "chef" a sí misma o a usted.
-

14. Cómo darnos feedback

Usted nos está ayudando a construir esto. Su opinión vale más de lo que cree.

Cuándo nos sirve más feedback

- **Cuando algo no le sirvió:** nos sirve para arreglarlo. No tenga pena en decir “esto no funciona” o “no entendí qué me querían decir”.
- **Cuando algo sí le sirvió:** nos sirve para no quitarlo. A veces creemos que algo es importante y resulta que no, y al revés.
- **Cuando algo le frustró:** cuéntelo fuerte. Esos son los momentos donde más aprendemos.
- **Cuando le faltó algo:** si esperaba que pudiera hacer X y no pudo, dígallo. A veces es por límite del piloto, otras veces es que no se nos había ocurrido.

Cómo dárnoslo

Por WhatsApp directo a mí: - +57 XXX XXX XXXX

Por correo si prefiere: - leonardo@guane.com.co

Dentro de la conversación con La Socia: - Usted puede decirle a La Socia “esto no me gustó” o “esto no funcionó”, y ese feedback nos llega también.

Lo que NO necesitamos

- No tiene que ser largo. Una frase es suficiente.
- No tiene que ser ordenado. Pueden ser ideas sueltas.
- No tiene que ser “constructivo” en el sentido formal. Quejas válidas también.

No hay preguntas tontas

Si algo le confunde y cree que es “demasiado básico” para preguntar, **pregunte igual**. Lo que para nosotros es obvio (porque lo hicimos) para usted puede no serlo, y eso es información clave.

15. Una última cosa

La Socia no es perfecta todavía. Por eso usted está acá: para que juntas la dejemos en un buen lugar.

Si en algún momento siente que más estorba que ayuda, dígalo. Si en algún momento siente que sí está sumando, también dígalo – eso nos da fuerza para seguir.

Si decide en cualquier momento que no quiere seguir en el piloto, está bien. Solo avísenos para borrar sus datos y cerramos.

Y si necesita algo que no está en este manual, escríbame. Estamos cerca.

Gracias por estar acá desde el principio.

– Leonardo Equipo La Socia

Apéndice A – Tickets típicos de referencia por vertical

Estos son rangos **típicos** observados en investigación de campo + datos de AgendaPro Colombia (2025-2026). Sirven solo de referencia – sus precios son los suyos.

Belleza (mujer-belleza)

Servicio	COP típico
Corte de cabello dama	\$30k - \$50k
Tinte / mechas	\$50k - \$120k
Keratina / alisado largo	\$80k - \$250k
Manicure tradicional	\$15k - \$25k
Manicure semipermanente	\$35k - \$80k
Pedicure	\$20k - \$40k
Uñas acrílicas	\$50k - \$120k
Cejas / pestañas	\$20k - \$60k
Depilación	\$15k - \$60k
Maquillaje evento	\$80k - \$200k
Facial / spa	\$50k - \$150k
Barbería (corte caballero)	\$15k - \$35k

Textil (mujer-textil)

Encargo	COP típico
Arreglo basta / dobladillo	\$15k - \$30k
Arreglo talle	\$30k - \$80k
Cambio de cierre	\$25k - \$50k
Blusa / camisa básica	\$150k - \$300k
Pantalón básico	\$180k - \$350k
Falda básica	\$120k - \$250k
Vestido básico	\$200k - \$500k
Vestido de evento (15, novia, primera comunión, grado)	\$600k - \$2.000k+
Traje sastre dama (2 piezas)	\$400k - \$900k
Uniforme escolar (unidad)	\$80k - \$180k
Uniforme empresarial (set)	\$250k - \$600k
Bordado personalización	\$20k - \$100k

Comida (mujer-comida)

Plato	COP típico
Almuerzo corriente	\$10k - \$15k
Almuerzo ejecutivo	\$15k - \$25k
Desayuno (huevos, café, pan)	\$5k - \$10k
Tamal	\$5k - \$10k
Empanada	\$1.5k - \$3k
Buñuelo	\$1k - \$2k
Tinto	\$1k - \$2.5k
Jugo natural	\$3k - \$6k

Tienda (mujer-tendera)

No hay rangos típicos publicables – depende mucho de qué vende. La Socia los aprende con usted en las primeras semanas.

Catálogo (mujer-catalogo)

Comisión típica 25-30% del precio de venta. Días de corte varían por empresa: - Yanbal: ciclo de 21 días. - Belcorp (Ésika, L'Bel, Cyzone): ciclo de 21 días. - Avon: ciclo de 21 días. - Mary Kay: ciclo mensual. - Novaventa: ciclo de 21 días.

Perfumería artesanal (mujer-perfumera)

Rangos típicos del sector. Sus precios son los suyos – esto solo es referencia.

Producto	COP típico
Perfume 30ml (línea económica)	\$20k - \$35k
Perfume 50ml (línea económica)	\$30k - \$60k
Perfume 100ml (línea económica)	\$45k - \$95k
Perfume 50ml premium / decantado	\$60k - \$150k
Perfume 100ml premium / decantado	\$90k - \$250k
Colonia / splash body	\$15k - \$30k
Ambientador hogar / carro	\$10k - \$25k
Vela aromática	\$15k - \$40k
Crema corporal con perfume	\$20k - \$45k
Jabón artesanal	\$5k - \$15k
Muestra (costo, no precio de venta)	\$500 - \$1.500

Margen típico del sector: 60-75% sobre precio de venta. Capital de inversión inicial para arrancar con un catálogo decente: \$300k-\$2M (esencias + alcohol + frascos + atomizadores + etiquetas).

Apéndice B – Tiempos típicos de entrega (sector textil)

Si trabaja en textil, estos son tiempos realistas. Prometer menos de esto = trasnocharse.

Encargo	Tiempo mínimo razonable
Arreglos sencillos (basta, cierre)	2-7 días
Arreglo talle complejo	5-10 días
Blusa / pantalón / falda básico	1-2 semanas
Vestido básico	2-3 semanas
Uniforme escolar (unidad)	1-2 semanas
Uniforme escolar (volumen 10+)	3-5 semanas
Vestido de evento sencillo	3-4 semanas
Vestido de evento con bordados / detalles	4-8 semanas
Traje sastre (2 piezas)	3-5 semanas
Vestido de novia	8-16 semanas

Si una clienta pide menos del mínimo, ofrezca **expedido** con 30-40% de recargo, o diga que no.

Apéndice C – Picos estacionales por vertical

Tienda (mujer-tendera)

- Pico: diciembre (regalos, mercado navideño), inicios de mes (cuando paga la gente).
- Valle: febrero, septiembre.

Catálogo (mujer-catalogo)

- Pico: campañas de mayo (madres), septiembre (amor y amistad), noviembre-diciembre.
- Valle: febrero, agosto.

Comida (mujer-comida)

- Pico: lunes a viernes en almuerzos (zona oficinas), fines de semana en residencial.
- Valle: feriados largos (la gente sale de viaje).

Belleza (mujer-belleza)

- Pico: viernes-sábado (citas para fin de semana), diciembre (fiestas), mayo (madres), grados, bodas.
- Valle: lunes-martes, febrero, agosto.

Textil (mujer-textil)

- Pico: mayo (madres + primeras comuniones), agosto-octubre (bodas), noviembre (grados), diciembre (fiestas, regalos).
- Valle: febrero, septiembre.

Perfumería artesanal (mujer-perfumera)

- Pico fuerte: mayo (madres), septiembre (amor y amistad), noviembre-diciembre (regalos navidad + fin de año). Cada uno puede ser 2-3x un mes normal.
- Pico medio: marzo (día de la mujer), junio (día del padre).
- Valle: febrero, agosto.
- **Atención logística:** en los picos fuertes los distribuidores de esencias (San Andresito Bo-

gotá, CC Hollywood en Medellín, etc.) pueden quedarse sin stock. Reabastecer 6 semanas antes. Y el perfume necesita 7-15 días de maceración, así que armar lotes 4 semanas antes del pico.

Apéndice D – Versión del manual

Esta versión del manual es del **2026-05-22** e incluye:

- **Apertura geográfica del piloto:** el manual ya no anida el piloto en una región específica. La pregunta del FAQ “¿desde qué ciudad puedo usar La Socia?” se reformuló para reflejar que el piloto está abierto a mujeres microempresarias en cualquier ciudad de Colombia. El ejemplo del saludo inicial del bot ahora muestra el placeholder [tu ciudad] en vez de una ciudad concreta – el bot rellena con la ciudad que la tester puso en el formulario de activación.

Cambios mayores en versiones anteriores: - 2026-05-19: pack mujer-perfumera v0.1.0 – borrador (perfumistas artesanales – contratipo, decantado, línea propia) para validación en campo con 5 perfumistas reales; 9 misiones core + 4 por modalidad + 1 transversal ICBF; dos tools específicas (record_venta_perfume, record_muestra_entregada); cuidado legal explícito con nombres de marca (siempre “inspirado en” o “el #N”, nunca el nombre de marca como nombre del producto vendido). Cuatro modalidades operativas: en casa, local propio, ambulante (ferias/bazares), solo online (WhatsApp + envíos). Idempotencia hardening (claim-then-act) en procesamiento de inbound. Política de retries más conservadora en Cloud Tasks (2 intentos, backoff 30s, ventana total 2 min). - 2026-05-18: landing page lasocia.com.co con flujo de activación de un clic + token de 24h + pre-llenado del expediente + consentimiento Habeas Data en la web (timestamp + IP hash + User-Agent); enmascaramiento de cédulas en logs; detección de uso fuera de alcance; comandos de consulta más naturales (períodos coloquiales, movimientos individuales, filtros por categoría); rate limits anti-abuso. - 2026-05-17: pack mujer-textil v0.1.0 (modistas, costureras, sastres), pack ICBF MP09 (madres comunitarias), mejoras al ledger/cashflow. - Mayo 2026 (temprano): validación de firma de Twilio (seguridad), borrado del usuario (Habeas Data), modo async para webhooks (escala), hash de teléfono en logs (PII). - Antes de mayo 2026: el sistema solo soportaba el pack mujer-tendera.

Estado de cada pack (a 2026-05-19): - **mujer-tendera** (tiendas y locales de barrio): validado en pruebas. - **mujer-catalogo** (catálogo: Yanbal, Ésika, L’Bel, Cyzone, Avon, Mary Kay, Novaventa, Natura, Tupperware): validado en pruebas. - **mujer-comida** (cocineras, vendedoras de almuerzos, reposteras): validado en pruebas. - **mujer-belleza** (peluquería, manicura, cejas, depilación, maquillaje, barbería, estética): validado en pruebas. - **mujer-textil** v0.1.0 (modistas, costureras, sastres): borrador, pendiente de validación oral con 3-5 modistas. - **mujer-perfumera** v0.1.0 (perfumistas artesanales): borrador, pendiente de validación oral con 5 perfumistas. - **Transversal MP09 – madres comunitarias del ICBF**: aplica como complemento de cualquiera de los 6 packs anteriores.

Cobertura técnica del piloto (referencia para el equipo del proyecto): el código del bot tiene 1.431 casos de prueba automatizados. No es relevante para usted como tester, pero sí es la razón por la que pedimos que reporte cualquier comportamiento extraño: si La Socia hace algo raro, es información valiosa.

Si está leyendo una versión PDF y quiere asegurarse de tener la última, escríbame a leonardo@guane.com.co.