

1. El "Gran Filtro" Inicial (The Fork)

Apenas la empresa inicia la suscripción (antes de pedir CUIT o País), debes colocar una pantalla de **Definición de Rol Primario**.

Pregunta en pantalla: "¿Cuál es el rol principal de tu empresa en el ecosistema?" (Diseño sugerido: 3 Tarjetas grandes con íconos)

1. **COMERCIANTE (Trader):** "Compro o Vendo productos (Importador, Exportador, Fabricante, PyME)".
 2. **LOGÍSTICA Y SERVICIOS (Partner):** "Transporto carga, gestiono aduanas, aseguro mercadería (Forwarder, Despachante, Transportista, Aseguradora)".
 3. **INSTITUCIONAL:** "Organismo del Estado, Cámara de Comercio, ONG".
-

2.1 Flujo de Registro de la Empresa (Onboarding)

Este es el momento crítico. Aquí es donde **Che.Comex** se diferencia de LinkedIn: en la validación dura de datos comerciales.

Paso A: Identidad Legal (Lo "Básico")

No pidas solo el nombre. Necesitas datos que crucen con bases oficiales (APIs de gobierno).

- **Razón Social Completa:** (Ej. "Exportadora del Sur S.A.")
- **ID Fiscal:** (CUIT en Argentina, CNPJ en Brasil, VAT en Europa). *Esto es vital para tu verificación automática.*
- **Domicilio Fiscal y Operativo:** (Geolocalización para tus mapas logísticos).
- **Industria/Rubro:** Usá códigos estandarizados (CIIU/ISIC) para que el algoritmo de matching funcione bien.
- **Sitio Web Corporativo:** (Opcional, pero suma puntos de confianza).

Paso B: La Lógica de País y Documentación (El "Filtro de Calidad")

Aquí entra tu lógica de **Compliance**. Cuando seleccionan el país, la App debe actuar así:

1. **Selección de País Base:** (Ej. Argentina).
2. **Rol Principal:** ¿Exportador, Importador o Ambos?
3. **Checklist de Documentación Obligatoria (Dinámico):**
 - La app consulta tu base de datos (mencionada en el PDF) y le dice: *"Para operar en Argentina como Exportador, la ley exige lo siguiente. Por favor, marca lo que ya tienes y sube la constancia si es posible (Blockchain hashing)":*
 - ☐ Registro de Importadores y Exportadores (Ej. AFIP).
 - ☐ Habilitación de planta (si es alimentos/SENASA).
 - ☐ Firma Digital vigente.

- *Feedback inmediato:* Si marcan que "NO" tienen algo, la IA debe saltar: *"Atención: Sin este documento no podrás cerrar operaciones. ¿Quieres que el Asistente Che.Comex te guíe para tramitarlo?"* (Aquí generas valor educativo).

Paso C: Configuración Operativa y Logística

Aquí resolvemos lo del "Transportista".

- **¿Posee Departamento de Comex propio?** (Sí/No).
 - **Partners Logísticos:** "¿Trabajás con algún Forwarder/Transportista fijo?"
 - *Opción 1:* Buscar en Che.Comex (si el transportista ya está registrado). Se envía solicitud de vinculación.
 - *Opción 2:* "Invitar a mi transportista". Se envía un mail para que el transportista se registre en la app.
 - *Beneficio:* Al vincularlo, cuando se abra un chat de negociación, aparecerá un botón: **"Sumar a mi Transportista al Chat"** para cotizar el flete en tiempo real.
-

3. Gestión de Empleados (Los "Asientos")

Desde la vista del Administrador de la cuenta (quien paga):

1. **Panel de Equipo:** Botón "Invitar Miembro".
 2. **Datos:** Solo pide **Email Corporativo** y **Rol Asignado**.
 3. **Roles (Crucial para la seguridad):**
 - *Admin:* Ve todo, paga, edita perfil empresa.
 - *Comercial/Ventas:* Chat, Marketplace, Búsqueda HS.
 - *Operativo/Logística:* Documentación, Seguimiento de envíos, Trato con transportistas.
 - *Compliance/Legal:* Auditoría, Contratos inteligentes.
 4. **Verificación:** Al empleado le llega un mail: *"Exportadora del Sur te ha invitado a Che.Comex"*. Al hacer clic, crea su contraseña y completa SU perfil personal.
-

4. Diseño del Perfil (Estilo "LinkedIn B2B")

Basándonos en tu video (modo oscuro, limpio) y la necesidad de confianza, los perfiles deben tener bloques muy claros.

A. Perfil DE EMPRESA (Público en el Marketplace)

Debe gritar "Soy confiable".

1. **Header:** Logo, Banner, Nombre, **Insignia de Verificación** (Esto es clave: "Verificado por Blockchain/Documentación").

2. **Resumen con IA:** Un texto generado automáticamente basado en su actividad:
"Empresa argentina líder en exportación de soja, con 15 años de experiencia y certificación de cumplimiento al 100% en Che.Comex."
3. **Barra de Reputación:**
 - Estrellas (Reviews de otros usuarios).
 - Tasa de respuesta (Tiempo promedio en chat).
 - Volumen de operaciones (Ej. "50+ envíos exitosos").
4. **Oferta Exportable / Demanda:** Lista de productos con sus HS Codes visibles.
5. **Certificaciones:** Logos de ISO, FDA, Halal, OEA (Operador Económico Autorizado).
6. **Equipo:** "Personas en esta empresa" (Muestra las caras de los empleados registrados).

B. Perfil DE EMPLEADO (La Tarjeta de Presentación)

Más simple que LinkedIn, enfocado en su función operativa.

1. **Foto y Nombre.**
 2. **Cargo y Empresa:** (Linkeado a la empresa).
 3. **Idiomas:** (Bandera de los idiomas que habla para el chat o si usa el traductor IA de la app).
 4. **Especialidad:** (Ej. "Especialista en Aduana", "Logística Frigorífica").
 5. **Botón de Acción:** "Iniciar Chat" (Si los permisos de la empresa lo permiten).
-

5. Sugerencias Críticas ("Honestidad Brutal")

Aquí van los puntos donde tu app puede fallar si no tienes cuidado:

1. **El problema del "Huevo y la Gallina" con los Transportistas:** Si permites que la empresa "invite" a su transportista, el proceso de registro para ese transportista debe ser **fricción cero**. Si le pides 40 papeles al transportista solo para chatear con su cliente, no entrará.
 - *Solución:* Crea un perfil de "Invitado/Partner" que sea *light*. Solo valida identidad básica para entrar al chat, y luego ofrécele el plan completo.
2. **Privacidad de Datos (Sensible):** En el paso donde pides subir documentación obligatoria o listar HS Codes, las empresas son paranoicas.
 - *Solución:* Debes poner carteles gigantes que digan: *"Tu documentación legal es privada y está encriptada. Solo tu perfil público muestra que estás 'Verificado', no muestra tus balances ni documentos sensibles"*.
3. **La trampa del "Email Corporativo":** Muchas PyMEs y cooperativas (tu target) usan [@gmail.com](mailto:) o [@hotmail.com](mailto:), no tienen dominio propio.
 - *Solución:* No bloquee dominios genéricos, pero si usan Gmail, exige una verificación extra (como subir el Estatuto Social o una factura de servicio a nombre de la empresa) para darles el tilde azul.
4. **Validación de "Empleado":** ¿Qué pasa si despiden a un empleado?
 - *Solución:* El Admin de la empresa debe tener un botón de "Kill Switch" (Desactivar usuario) que bloquee inmediatamente el acceso de esa persona

a los datos de la empresa y a los chats históricos. Esto es vital para la seguridad corporativa.

2.2 Flujo Específico para Transportistas/Logística

Si el usuario hace clic en la opción 2 (**Logística**), el formulario de suscripción cambia dinámicamente. Ya no le preguntas "¿Qué productos vendes?", sino "¿Qué servicios ofreces?".

A. Datos de Identidad (El "Botón de Identidad" que mencionas): Aquí es donde etiquetas al usuario para el algoritmo.

- **Tipo de Operador:** (Selección múltiple)
 - Flete Marítimo / Aéreo / Terrestre / Multimodal.
 - Despachante de Aduana / Agente de Carga.
 - Warehouse / Depósito Fiscal.
- **Rutas y Alcance:** (Esto es VITAL para el Marketplace).
 - *"¿Operas internacionalmente o solo nacional/regional?"*
 - *Input de Rutas Frecuentes:* (Ej. "China a Argentina", "Brasil a Chile"). *Esto alimenta el motor de emparejamiento.*

B. Documentación Obligatoria (Compliance Logístico): La app no le pide certificados sanitarios de alimentos, le pide:

- Habilitación de Transporte (Ej. RUTA en Argentina).
 - Certificaciones IATA / FIATA (si aplica).
 - Pólizas de Seguros de Carga.
-

3. Impacto en el Marketplace y Búsqueda Inteligente

Gracias a esa diferenciación en la suscripción, la "Búsqueda Inteligente" ahora funciona en dos direcciones:

Escenario A: Una PyME busca Transportista

La PyME pone en el buscador: *"Necesito llevar 2 pallets de Mendoza a Santiago de Chile"*.

- El algoritmo filtra **SOLO** usuarios con la etiqueta **[Transportista] + [Terrestre] + [Ruta: ARG-CHI]**.
- Resultado: Aparecen las tarjetas de los transportistas verificados con su botón "Pedir Cotización".

Escenario B: El Transportista busca Oportunidades (Tu punto clave)

El transportista entra al Marketplace y no ve "Zapatos" para comprar. Ve **"Demandas de Carga"**.

- Su feed se llena de alertas: "*Empresa X está buscando flete para 2 contenedores de Shanghai a Buenos Aires*".
 - El transportista puede postularse: "Ofertar Servicio".
-

4. Perfil Visual Diferenciado

En la interfaz (como en el video), el perfil de la empresa debe tener una **Etiqueta Visual (Badge)** clara al lado del nombre:

- **Empresa Trader:** Icono de Caja 📦 o Mundo 🌐. Muestra: *Catálogo de Productos*.
 - **Empresa Transportista:** Icono de Camión 🚚, Barco 🚢 o Avión ✈️. Muestra: *Flota, Rutas, Almacenes*.
-

Sugerencia de "Honestidad Brutal"

Cuidado con las empresas "Híbridas". Hay grandes empresas que producen (ej. Acerera) y tienen su propia flota logística que a veces alquilan a terceros.

- **Mi recomendación:** En la suscripción, oblígales a elegir su **actividad principal** para no confundir al usuario. Si soy una Acerera, mi perfil principal es "Vender Acero". Si quiero ofrecer mis camiones libres, puedo activar una pestaña secundaria de "Servicios Logísticos" en mi perfil, pero no debo aparecer como un "Forwarder" en la búsqueda principal, porque no es mi *core business* y ensuciaría los resultados para los que buscan transportistas dedicados.
-

1. El Desafío: ¿Por qué una Institución entra a Che.Comex?

A diferencia de los otros dos, la institución no entra (generalmente) a ganar dinero directo por operación. Entra por dos razones:

1. **Visibilidad y Promoción:** Las Cámaras quieren que sus socios vendan más.
 2. **Autoridad y Digitalización:** Los Organismos quieren digitalizar trámites (ej. emitir Certificados de Origen) y comunicar nuevas leyes.
-

2. Flujo de Suscripción Diferenciado

Cuando eligen la opción 3 (**INSTITUCIONAL**), el formulario debe cambiar radicalmente.

A. Sub-Categorización (El Rol Político): No es lo mismo una Aduana que una Cámara de Zapatos.

- **Pregunta:** "¿Qué tipo de entidad representas?"
 1. **Cámara de Comercio / Asociación Gremial:** (Ej. Cámara de Exportadores, Unión Industrial).
 2. **Organismo Gubernamental / Regulador:** (Ej. Ministerio de Producción, SENASA, ANVISA, Aduana).
 3. **Promoción y Desarrollo:** (Ej. Agencias de promoción de exportaciones, ONGs de desarrollo económico).

B. Validación de Identidad (Nivel: Máxima Seguridad)

- **Honestidad Brutal:** Aquí no puedes permitir automatización al 100%. Si alguien crea un perfil falso de la "Aduana Argentina", destruye tu credibilidad.
- **Requisito:** Email con dominio oficial gubernamental ([.gob](#), [.gov](#)) o institucional.
- **Paso Extra:** "Tu cuenta quedará en *Pendiente de Aprobación* hasta que nuestro equipo de Compliance valide tu identidad oficial". (Esto da mucha seguridad al resto de los usuarios).

3. Configuración del Perfil (El Valor Agregado)

¿Qué datos le pedimos? No le pedimos "Productos" ni "Camiones". Le pedimos **"Alcance y Servicios"**.

Campos Clave:

- **Jurisdicción:** (Nacional, Provincial, Municipal o Bloque Económico como MERCOSUR/UE).
- **Sector que representa:** (Ej. "Agroindustria", "Tecnología", "Multisectorial").
- **Servicios Digitales Habilitados (La magia de Che.Comex):**
 - ¿Emites Certificados de Origen? (Sí/No) -> *Si dicen sí, se habilitan en el módulo de documentos de la app para que las PyMEs los soliciten digitalmente.*
 - ¿Ofreces Capacitación? -> *Se vincula a la sección de "Recursos/Blog".*

4. La "Killer Feature": El Sistema de Padrinazgo (Badges)

Esta es la mejor funcionalidad para este perfil y lo que hará que las Cámaras AMEN tu app.

En la suscripción, le ofreces a la Cámara/Asociación cargar su **Base de Socios** (o darles un código de invitación).

- **¿Para qué sirve?** Cuando una empresa (PyME) se registra y dice "Soy socio de la Cámara de Exportadores", la Institución lo valida.
- **El Resultado Visual:** En el perfil de la PyME aparece un **Sello de Confianza:** *"Miembro Verificado de la Cámara X"*.
 - Esto eleva la reputación de la PyME.

- Le da poder a la Cámara dentro de la plataforma.
-

5. ¿Cómo aparecen en la Búsqueda Inteligente?

No aparecen como vendedores ni transportistas. Aparecen como **"Aliados y Facilitadores"**.

- **En el Mapa:** Si un usuario busca "Exportar a China", además de ver clientes y rutas, verá un pin institucional: *"Oficina Comercial de tu país en Shanghái (Contacto de Ayuda)"*.
 - **En las Noticias:** Cuando un Organismo del Estado publica una nueva normativa (ej. cambios en retenciones o aranceles), la app notifica a los usuarios afectados citando a la fuente oficial.
-

Resumen del UX para el Formulario Institucional

1. **Identidad:** Nombre Oficial + CUIT/RUT + Sitio Web Oficial.
2. **Verificación:** Subida de Carta de Acreditación (PDF firmado por autoridad).
3. **Alcance:** Selección de Industria y Región.
4. **Vinculación:** Opción "¿Deseas crear un Sello de Miembro para tus asociados en la app?".

Consejo final: Al principio, es probable que tengas que salir a buscar a estas instituciones y darles las cuentas "Enterprise" gratis a cambio de que validen a las PyMEs. Ellas son tus validadores de confianza externos.