



OPERACIÓN OLIGOPOLIO

LA EVOLUCIÓN FORZADA DE GINTIC

De Software House Tradicional a Fábrica de Inteligencia Automatizada

LA PARADOJA GINTIC: POTENCIAL DE FERRARI, MOTOR DE TWINGO

GINTIC tiene los clientes (D1, Fabricato, Argos) y la capacidad técnica, pero su modelo operativo pertenece a 2015. La transformación comienza reconociendo la brecha entre lo que puedes y lo que haces.

El Lastre del Hardware

Vender PCs y licencias genera caja rápida pero márgenes mínimos y distracción operativa masiva.

GINTIC **no es una ferretería**; es ingeniería.

Crisis de Liderazgo Técnico

La alta rotación es síntoma de gestión micro-administrativa y falta de soft skills. Los desarrolladores talentosos no quieren ser obreros de código.

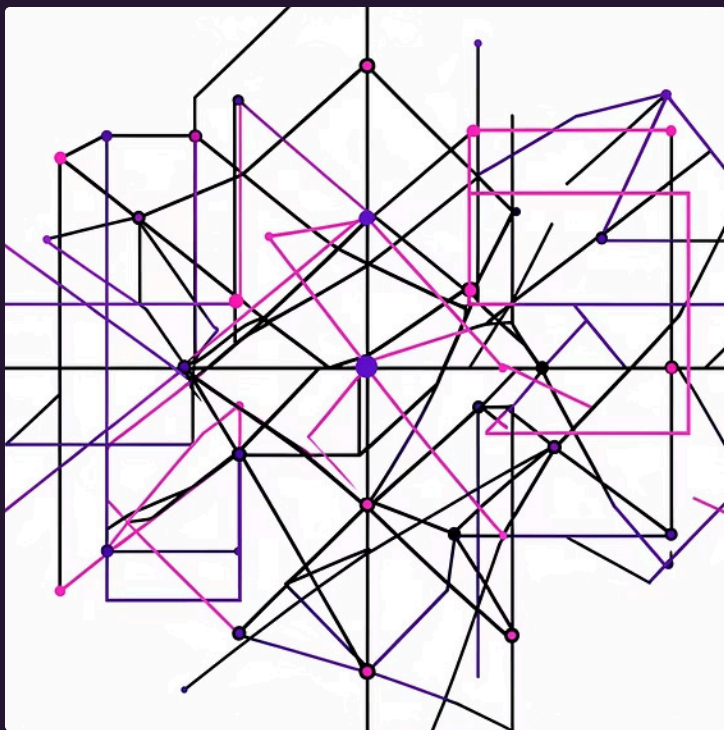
Obsolescencia de Procesos

Propuestas de **26 a 30 semanas** para desarrollos en .NET/Angular. En la era de la IA, estos tiempos son invendibles a gran escala.

"Spotify lleva seis meses donde sus desarrolladores no escriben ni una línea de código manual para ciertas funciones"

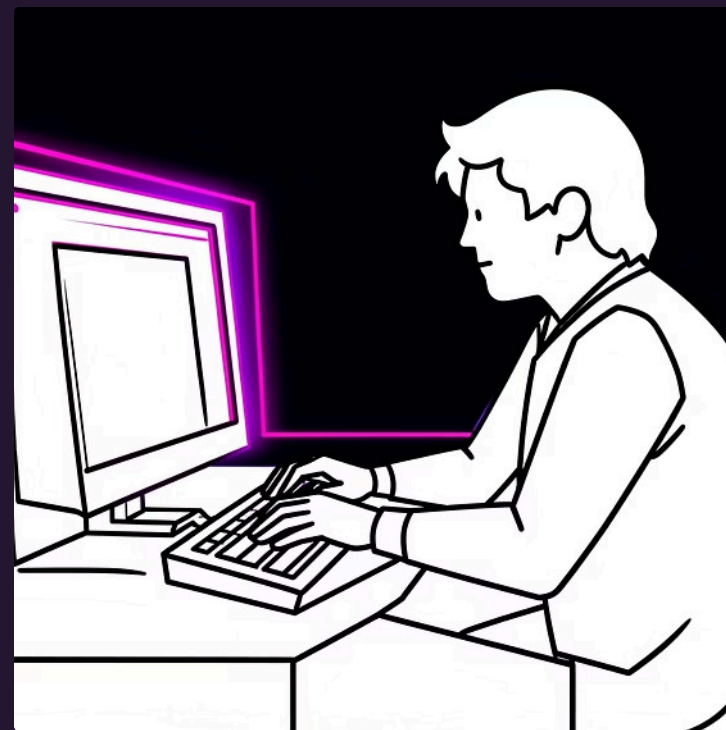
EL ULTIMÁTUM DEL MERCADO: "ZERO MANUAL CODE"

El mercado se bifurca en dos y no hay término medio. **Los que orquestan IA** con velocidad exponencial, márgenes altos y equipos reducidos de élite versus los "Choricero" que compiten por precio, sufren rotación y tiempos largos.



Los que Orquestan IA

Velocidad exponencial, márgenes altos, equipos reducidos de élite que controlan la tecnología y dominan la implementación.



Los "Choriceros"

Compiten por precio, sufren rotación constante, tiempos de entrega largos, burocracia y márgenes decrecientes.



La Verdad Incómoda: Si GINTIC no adopta la orquestación de IA ahora, una técnico del CENSA 20 años con una suscripción "Pro" a un LLM les robará el mercado en 18 meses.

EL NUEVO MODELO OPERATIVO: AUTOMATIZACIÓN PRIMERO

No vine a "ayudarte a vender" lo mismo. Vine a cambiar lo que vendes y cómo lo produces.

GINTIC ACTUAL

Modelo Tradicional

- Desarrollo a la medida manual (.NET, Angular)
- Ciclos de venta largos (proyectos de 6 meses)
- Enfoque en horas/empleado
- Dueño como cuello de botella operativo

GINTIC FUTURO

Modelo MarTechMind

- Fábrica de Agentes de IA y orquestación de plataformas
- Escalera de Valor (Auditorías rápidas → Implementación → SaaS)
- Foco en automatización de resultados
- Dueño como Director de Infraestructura Estratégica

HITO 1: SUPRESIÓN DEL LASTRE & AUDITORÍA

4

Semanas

Tiempo estimado para completar el primer hito fundamental de transformación

El objetivo es liberar ancho de banda mental y operativo para la transformación real.

01

Liquidación de División "Suministros"

Cierre total, venta o delegación de la línea de negocio de hardware y licencias de terceros. Es una distracción inaceptable para escalar.

02

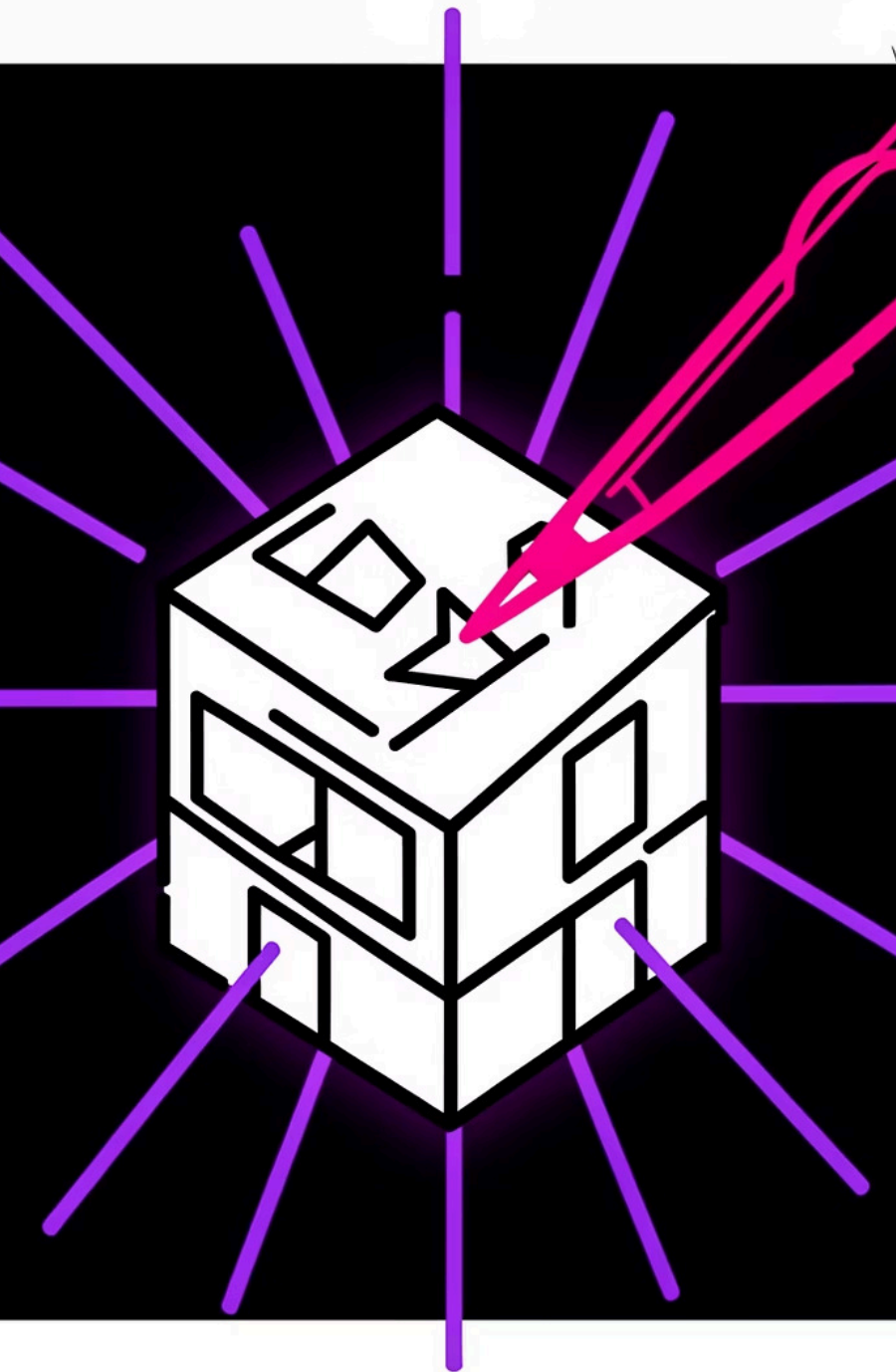
Auditoría de Procesos & Liderazgo

Revisión profunda de cómo se gestionan los proyectos actualmente. Implementación de OKRs para alejar a la dirección del micro-management.

03

Definición del "Dream Client"

Dejar de venderle a todos. Enfocar el cañón hacia el perfil de cliente tipo "Fabricato" o "D1" que necesita automatización masiva, no solo un softwarecito.



HITO 2: LA FÁBRICA "ZERO MANUAL CODE"

Semanas 5-12 | Transformación del Músculo Productivo

1

Reentrenamiento / Reemplazo

Migración de desarrollo manual a orquestación de IA. Capacitar al equipo actual en asistentes de código avanzados.

2

Creación de IP Propia

Desarrollar librería de Agentes GINTIC pre-entrenados para facturación, logística y análisis de datos.

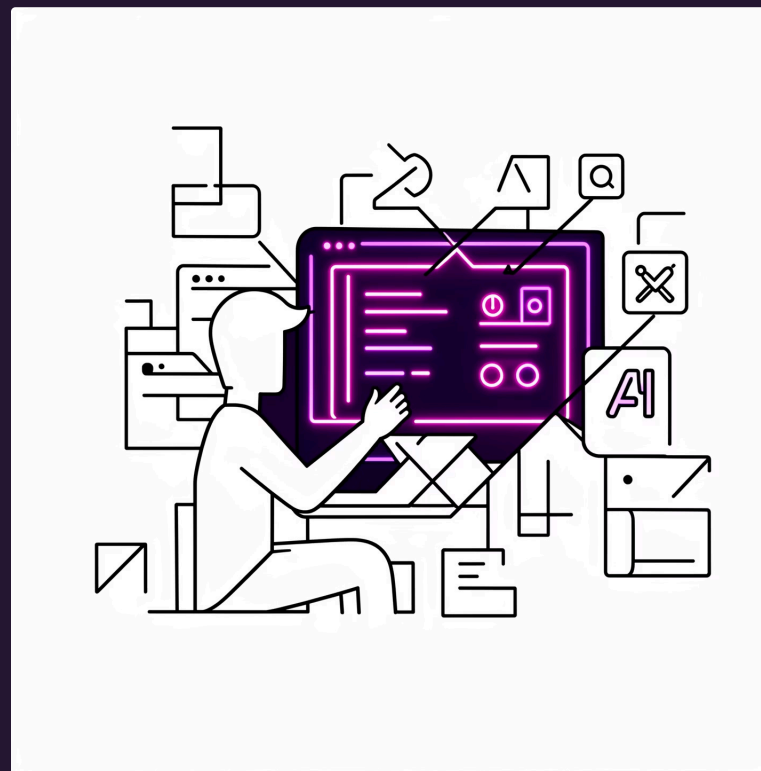
3

Reducción Drástica

Bajar un proyecto típico de 26 semanas a **8 semanas** utilizando metodologías de IA.

Nuevas Capacidades Tecnológicas

- Orquestación de agentes de IA (Anthropic, Claude, OpenClaw, Antigravity)
- Frameworks de automatización de código REgenerativo
- Despliegue rápido de soluciones pre-entrenadas
- Integración continua con sistemas legados



HITO 3: LA ESCALERA DE VALOR COMERCIAL

Semana 13 en adelante | Modelo de Monetización Exponencial

Se acabó enviar la misma cotización plana a todo el mundo. Implementamos una escalera de valor para capturar clientes y ascenderlos estratégicamente.



Nivel 1: Auditoría de Eficiencia

Entrada | Producto de bajo costo y alto valor percibido para abrir la puerta en nuevas PYMES grandes.



Nivel 2: Implementación SaaS

Recurrente | Despliegue de Agentes GINTIC para procesos específicos con fee mensual de mantenimiento.



Nivel 3: Partner Estratégico

High Ticket | Desarrollos complejos orquestados por IA + Revenue Share sobre eficiencias logradas.

LA ALIANZA ESTRATÉGICA: QUIÉN HACE QUÉ

Para que esto funcione, necesitamos una división del trabajo quirúrgica. Tú eres el motor, yo soy el conductor.

MARTECHMIND

The Front | Estrategia y Mercado

- Estrategia de Go-To-Market y posicionamiento
- Cara visible ante el mercado y negociación de grandes cuentas
- Diseño de la oferta y la escalera de valor
- Implementación de la metodología de automatización en ventas

GIN TIC

The Back | Operación y Entregas

- Músculo operativo e infraestructura tecnológica
- Aseguramiento de la calidad (QA) y delivery de los proyectos
- Gestión del talento técnico bajo nuevas directrices de liderazgo
- Evolución técnica hacia el stack de IA

LA OFERTA

"SKIN IN THE GAME"

No busco un sueldo. Busco transformar tu patrimonio.

Mi método reduce tus ciclos de entrega de 30 semanas a 8.

Si una propuesta de \$432 millones COP hoy te deja un margen del 20%, mi meta es que te deje el 60%.

SETUP DE MarTechMind

\$20,000 USD

Inversión única

RETAINER ESTRATÉGICO

\$2.500 USD/mes

Acceso total a liderazgo de ventas

BONOS DE ÉXITO

15% + 5%

Comisión y Profit Share

Detalle de Inversión

1. Setup de Rediseño Global

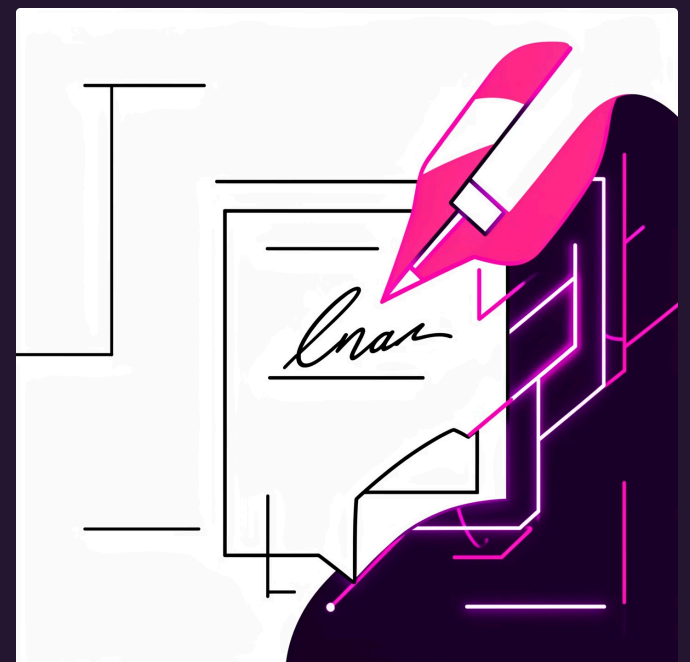
Auditoría radical, eliminación de suministros, despliegue del stack de orquestación de IA.

2. Retainer de Dirección Estratégica

Yo soy la cara comercial, tú eres el músculo operativo. Acceso total a mi metodología probada.

3. Bonos de Resultado

- 15% de comisión sobre contratos nuevos cerrados
- 5% de Profit Share por eficiencia operativa (ahorro en nómina por automatización)



📄 ¿Por Qué Esta Estructura Funciona?

Mi incentivo está 100% alineado con tu crecimiento. Si no creces, yo no gano. Pero si transformamos GINTIC en la fábrica de IA que debe ser, ambos construimos un oligopolio regional.

"Esto no es un sueldo, es una alianza de resultados. Si firmamos hoy, en 90 días tendrás la infraestructura para dominar el mercado de automatización en LATAM"

¿POR QUÉ AHORA?

EL RELOJ ESTÁ CORRIENDO

Esto no es un experimento interminable, es una ventana de oportunidad única y limitada a 90 días. La transformación que propongo tiene un tiempo definido y una visión de escala global.

01

Novedad Radical

Mientras la competencia se estanca en la venta de soluciones legacy basadas en .NET y SQL manual, nosotros implementaremos una fábrica de agentes de IA que aprenden y operan de forma autónoma. El que golpee primero en LATAM con esta metodología innovadora se apoderará de las grandes PYMES.

02

Mi Destino está en USA

Estoy perfeccionando mi dominio del inglés para un movimiento estratégico a Estados Unidos. Una vez que mi fluidez sea total, esta misma metodología se ofrecerá a precios del mercado global, demostrando el valor real y la escalabilidad de la propuesta. Esta es su oportunidad de acceso preferencial.

03

Capacidad Limitada

Mi enfoque es reestructurar UNA única compañía en Colombia para que sirva como benchmark y caso de éxito de MarTechMind antes de mi partida. Esta ventana de oportunidad es exclusiva: o es GINTIC quien lidera esta transformación, o será tu competencia la que obtenga esta ventaja estratégica.

