

DCEO × BÁSICA

Motor de Utilidad Operativa

Propuesta comercial · modelo de socio industrial

Para: Básica — agencia de innovación (Medellín)

De: DCEO — Director Ejecutivo con IA

Fecha: 10 de agosto de 2026

En una frase

Le crecemos la utilidad operativa de su negocio con agentes de inteligencia artificial. No cobramos por horas ni por proyecto: ganamos un porcentaje del valor nuevo que creamos juntos. Si su empresa no crece u optimiza no cobramos.

Entramos como **socio industrial**: no tomamos acciones ni asiento en su junta; nos jugamos la piel en la generación de valor. Usted mantiene el control total de su compañía y de sus decisiones.

El reto

Básica es la agencia de innovación más reconocida de su tamaño en el país, y aun así el crecimiento se estancó: 2025 cerró en decrecimiento. El problema no es el talento —es que la operación consume el margen que la estrategia debería liberar.

- **El margen se va en operación.**
- **Creceer cuesta más de lo que rinde.**
- **Las decisiones llegan tarde.**
- **La innovación se vende, pero la casa no la usa.** Básica diseña futuros para otros; su propia operación todavía no es nativa de IA.

La solución

Intervenimos su Estado de Resultados (P&G) con un solo objetivo: **hacer crecer la utilidad operativa**. No prometemos una herramienta ni un entregable; prometemos un resultado medible en su contabilidad. Cómo lleguemos ahí —marketing, automatización o desarrollo de software— es problema nuestro, no suyo.

Trabajamos sobre tres palancas, según lo que encontremos al leer su negocio:

- **Automatizamos lo que hoy hace gente.** Agentes de IA asumen tareas operativas repetitivas para que el costo baje sin sacrificar servicio.
- **Volvemos escalable lo que hoy no lo es.** Procesos que una persona hace uno a uno pasan a correr solos, cientos de veces, sin sumar nómina.

- **Crecemos el ingreso.** Marketing automatizado y agentes de IA que cierran el ciclo comercial completo, para vender más con la misma estructura.

Regla clave: no asumimos sus gastos actuales ni forzamos despidos. Usted conserva su equipo y sus costos hasta el día que *usted* decida cambiarlos. Los costos en que incurramos para operar la solución los ponemos nosotros.

El modelo económico

Ganamos **el 40% del incremento de la utilidad operativa** que logremos juntos. El 60% restante se queda en Básica. Sobre la utilidad que su negocio ya genera hoy, no cobramos nada: solo participamos del valor nuevo.

Ejemplo ilustrativo	Hoy	Con DCEO
Utilidad operativa mensual	\$100	\$500
Incremento generado	—	\$400
Se queda Básica (60%)	\$100	\$340
Honorario DCEO (40%)	\$0	\$160

Cifras ilustrativas. Sobre la utilidad base (\$100) Básica no paga nada; DCEO solo participa del valor nuevo.

Precio único y transparente. El 40% es la cifra final, no una apertura para regatear. Preferimos una relación profesional clara desde el primer día a un juego de precios.

Cómo lo medimos

- **Línea base.** Partimos del P&G de Básica para fijar la utilidad operativa de arranque. Es la única información que necesitamos para empezar.
- **Corte mensual.** Cada mes comparamos la utilidad operativa contra la línea base; el honorario se calcula solo sobre el incremento real.
- **Reglas claras de juego limpio.** El incremento se mide sobre la operación del negocio; gastos extraordinarios o ajenos al giro se excluyen de común acuerdo. Sin trampas de lado y lado.

Cómo trabajamos

Sprints semanales, resultados desde la primera semana. Sin proyectos de meses antes de ver valor.

Semana 1 · Lectura del negocio

Analizamos el P&G, mapeamos las palancas de mayor impacto y fijamos la línea base de utilidad operativa.

Semanas 2–4 · Primeras palancas en operación

Ponemos a correr las primeras automatizaciones y/o motores de ingreso. Objetivo: valor visible dentro del primer mes.

Mes 2 en adelante · Iteración continua

Sesión semanal de 1 hora para priorizar. Cada sprint suma una palanca nueva; escalamos lo que funciona y descartamos lo que no.

Qué recibe Básica

- Crecimiento medible de la utilidad operativa, reflejado en su contabilidad.
- Agentes de IA operando procesos reales de su negocio, mantenidos por nosotros.
- Un tablero para ver el estado de la operación y las decisiones que importan.
- Infraestructura, soporte y mejora continua incluidos: los costos de operar la solución los asume DCEO.
- Cero riesgo de nómina nueva: no le pedimos contratar ni despedir a nadie.

Condiciones comerciales

- **Contrato simple.** Una o dos páginas. Sin letra menuda ni amarres.
- **Sin cuotas fijas.** No hay mensualidad de desarrollo ni de mantenimiento: solo el 40% del incremento.
- **Terminable cuando cualquiera quiera.** Usted se va cuando quiera; nosotros también. La confianza se gana cada mes.
- **Usted manda en su empresa.** Nosotros recomendamos y ejecutamos; las decisiones sobre su equipo y su estructura son suyas.
- **Valores en COP.** Los honorarios se liquidan antes de IVA (19%).

El próximo paso

Una reunión corta para revisar juntos su P&G y fijar la línea base. Con eso arrancamos: **la primera palanca puede estar operando en días, no en meses.**

Nos gustaría dejar los términos por escrito antes del Congreso ANDI (12–14 de agosto), para llegar con el acuerdo cerrado.