

1) Risk Mapper V2

Radar de compliance y mapa vivo de datos/proveedores

Pitch

Esta plataforma facilita una **comprensión inmediata y actualizada de cómo circulan los datos en la organización**, qué sistemas y proveedores los gestionan, los cambios recientes y las prioridades de acción. Se integra con herramientas como Google Apps o Microsoft 365, así como con otras fuentes relevantes. Combina evidencia automática con encuestas internas guiadas y presenta los resultados en una interfaz visual con mapas de flujo, heatmaps y tendencias. La boutique aporta conocimiento mediante controles, criterios y contenidos adaptados a cada industria.

Why (por qué existe / dolor real)

Hoy, la mayoría de las organizaciones no puede responder de forma rápida y clara a preguntas básicas:

- ¿Qué datos recolectamos y dónde están?
- ¿Qué proveedores tienen acceso y durante cuánto tiempo?
- ¿Qué cambió este mes (nuevas apps, nuevos permisos, nuevos terceros)? Cuando hay presión por incidentes, cambios administrativos, auditorías internas o exigencias de clientes, suele recurrirse a correos electrónicos o a Excel, lo que se traduce en procesos lentos, incompletos y difíciles de justificar. Lo fundamental no es solo el mapa, sino también el **radar de cambios** y la **priorización de acciones concretas**.

What (qué es exactamente)

Es un SaaS de observabilidad de compliance que incluye cuatro componentes:

1. **Descubrimiento automático** (mínimo viable): señales de Google/M365 (usuarios/roles, compartición, apps autorizadas/SSO, dominios), inventario de proveedores declarados y evidencias cargadas.
2. **Radar de cambios**: alerta sobre nuevas apps, proveedores o cambios críticos en permisos y políticas.
3. **Motor de evaluación**: encuestas por rol y checklists para confirmar las evidencias.
4. **Interfaz visual**: mapa de flujo de datos, heatmaps y tendencias mensuales priorizadas.

How (cómo se usa en la práctica)

- Semana 1: onboarding, conexión a fuentes como Google o M365, carga o declaración inicial de proveedores y creación de la línea base visual.

- Semanas 2 a 4: se aplican encuestas por rol y se recopilan evidencias mínimas para obtener un puntaje inicial y un plan de acción priorizado.
- Cada mes: se revisa el radar de cambios, se identifican las principales acciones y se genera un reporte ejecutivo junto con un tablero de seguimiento.

Modelo de negocio (cómo se cobra)

- **Setup: incluye el onboarding, la línea base y la configuración según la industria.**
- **Suscripción mensual** por sitio (colegio, sucursal o centro), con complementos opcionales según conectores avanzados, número de proveedores, nivel de análisis y módulos específicos por industria.
- **Servicios opcionales** (no principales): si el sistema detecta un proveedor en estado crítico o una brecha importante, se ofrece un paquete boutique especial, como revisión contractual o un plan de remediación puntual.

Rol de la boutique (qué aporta y cuánto “pelea”)

La boutique no trabaja cliente por cliente como una consultoría tradicional. Su fortaleza está en ofrecer **contenido escalable**:

- librería de controles mínimos por industria,
- scorecards por tipo de proveedor,
- plantillas de acción (requerimientos a proveedores, checklists),
- Criterios de evaluación defendibles.

Conviene optar por este enfoque si buscan un producto central que permita ofrecer upsells y otros módulos, y si están dispuestos a desarrollar un motor de automatización real. Sin esa automatización, el producto se limita a ser un diagnóstico.

2) VendorGate 48h

Gate obligatorio para proveedores que tocan datos (control de terceros)

Pitch

VendorGate transforma la evaluación de proveedores que manejan datos en un control obligatorio, garantizando que ninguna app, plataforma o proveedor pueda acceder o renovarse sin un proceso riguroso y ágil. En solo 48 horas, clasificamos al proveedor por riesgo, identificamos alertas y entregamos exigencias claras (cláusulas, evidencia mínima, retención, subencargados), con una decisión documentada: aprobado, condicionado o rechazado. La boutique mantiene la biblioteca de criterios y cláusulas; el SaaS ejecuta el proceso.

Why (por qué existe / dolor real)

La mayor parte del riesgo real proviene de terceros, como edtech, cámaras, pagos, CRM y plataformas de comunicación. El mayor problema no es la falta de políticas, sino la contratación urgente, la ausencia de un estándar, la falta de evidencia sobre las decisiones y la dificultad para demostrar diligencia mínima.

- no hay estándar,
- No queda evidencia de por qué se aprobó,
- Y cuando ocurre algo, la organización no puede demostrar diligencia mínima.

Excel o correo no permiten gestionar evaluaciones repetidas de terceros con evidencia y trazabilidad. Lo esencial es **reducir el riesgo sin frenar el negocio**, mediante un estándar rápido y repetible.

What (qué es exactamente)

SaaS para controlar a terceros que ofrece: **Intake de proveedor** (formulario y solicitud de evidencias).

1. **Scorecards por tipo de proveedor** (LMS, comunicaciones, pagos, cámaras, etc.).
2. **Paquetes de exigencias** (plantillas y cláusulas listas según el riesgo).
3. **Workflow de aprobación** (compras/administración/TI) con evidencia.
4. **Registro trazable** para auditoría interna y respuesta a incidentes.

How (cómo se usa en la práctica)

- Cuando alguien quiere contratar o renovar, inicia el caso en VendorGate.
- El sistema solicita al proveedor evidencia mínima y aplica scorecards.
- Si hay banderas rojas, genera exigencias estándar por industria.
- Se decide: aprobado, aprobado con condiciones o rechazado; todo documentado.

Modelo de negocio: cómo se cobra

- **Setup:** configuración de la industria + biblioteca base de criterios y cláusulas.
- **Suscripción mensual** por organización y/o por volumen de proveedores procesados (alta/renovación).
- **Upsell boutique por excepción:** negociación de cláusulas o revisión profunda, solo cuando el caso lo requiera (no como servicio continuo).

Rol de la boutique: qué aporta y hasta dónde interviene

Aquí el rol boutique es muy natural y escalable:

- define criterios, scorecards y cláusulas,
 - actualiza biblioteca,
 - Audita la calidad del estándar.
- La venta es más sencilla porque el producto se integra en el flujo natural de compras y contratos. No requiere migrar ni reemplazar sistemas, solo suma un nuevo control.

Conviene este modelo si se busca un producto de necesidad clara, fácil de vender y de uso frecuente, en el que la boutique aporte valor sin ser un soporte permanente.

3) The Playbook

Preparación y respuesta a incidentes respaldadas por evidencia y playbooks.

Pitch

Esta plataforma prepara a las organizaciones para incidentes inevitables como phishing, cuentas comprometidas, fugas accidentales o problemas con proveedores. "The Playbook" ofrece playbooks guiados, asignación de tareas por rol, registro de evidencia y reportes ejecutivos listos para usar. Incluye simulacros para optimizar los tiempos de respuesta y mantener la preparación activa. La boutique desarrolla los playbooks, define los criterios de evidencia y proporciona plantillas de comunicación, mientras que el producto ejecuta el proceso.

Why (por qué existe / dolor real)

Cuando Excel o el correo dejan de ser suficientes, se generan crisis: se pierde evidencia, las decisiones no se registran, surgen versiones contradictorias y el equipo se descoordina. Incluso los incidentes menores consumen muchas horas de TI y dirección, y pueden afectar la reputación. Por ello, es fundamental contar con un proceso repetible que:

- reduzca caos,
- asegure evidencia mínima,
- y acelere la contención y la comunicación.

What (qué es exactamente)

Es una solución SaaS para preparación y respuesta que incluye:

1. **Playbooks por tipo de incidente** (pasos claros, por rol).
2. **Flujo de trabajo y tareas (definición de responsabilidades, tiempos y validación).**
3. **Bitácora de evidencia** (archivos adjuntos, decisiones y registros de tiempo).
4. **Reportes listos para dirección (qué ocurrió, acciones realizadas y pendientes).**
5. **Simulacros** y métricas (tiempos de detección, contención y cierre; cumplimiento de listas de verificación).

How (cómo se usa en la práctica)

- Onboarding: definición de roles, creación de playbooks y primer simulacro.
- Operación: simulacros trimestrales y tablero de preparación.
- Incidente real: ejecución del playbook guiado, registro de evidencia y generación de reporte final y post-mortem.

Modelo de negocio (cómo se cobra)

- **Setup:** incluye playbooks iniciales, estructura de roles y un simulacro.
- **Suscripción mensual** por sitio (colegio, centro o empresa). Add-ons disponibles: simulacros adicionales, integraciones (ticketing, correo) y módulos específicos por industria.
- **Servicio opcional: hotline de emergencia** o post-mortem premium por evento.

Rol de la boutique (qué aporta y cuánto “pelea”)

La boutique desarrolla el contenido que aporta valor al producto:

- playbooks específicos por industria,
 - plantillas de comunicación,
 - Criterios de evidencia mínima y cierre.
- Existe el riesgo de que el equipo boutique actúe como operador del incidente, lo que limita la escalabilidad. Para evitarlo, el producto debe guiar al cliente y la boutique solo debe intervenir en casos excepcionales.

Este enfoque es recomendable si buscan un producto de alto valor para situaciones de presión reales y se sienten cómodos posicionando la preparación como un seguro operacional, utilizando simulacros para mantener la retención.

Criterio	Risk Mapper V2	VendorGate 48h	The Playbook
Must-have (vence adopción)	Alto si se posiciona como “radar de cambios” + control de terceros continuo (no diagnóstico).	Muy alto: sin gate, entran proveedores sin control; compra/renovación lo exige.	Alto: cuando hay incidente o exigencia externa, Excel colapsa; readiness también compra.
Rol boutique	Muy alto: “fábrica” de marcos, encuestas, scorecards por industria + contenidos accionables.	Muy alto: criterios + cláusulas + scorecards de proveedor.	Muy alto: playbooks, plantillas, checklist de evidencia, simulacros.
Ingresos 6 meses (10 clientes)	Alta: setup + MRR por sitio + módulos + profundidad de análisis.	Alta: setup + MRR por org + volumen de proveedores.	Alta: setup + MRR; upsell por simulacros/hotline.
Escalabilidad	Alta si el motor de automatización reduce horas por cliente y reutiliza biblioteca de proveedores.	Muy alta: biblioteca reutilizable + gate universal.	Media-alta: horizontal, menos integraciones; venta depende de riesgo/readiness.
Riesgo de consultoría disfrazada	Bajo-medio si onboarding es automatizado; sube si requiere workshops largos.	Bajo.	Bajo-medio (evitar “operar incidentes” como core).