

Matriz de Módulos Xentri (Los 175)

Objetivo: Definir los 175 módulos más importantes, organizados en **7 Categorías Centrales** y **35 Sub-Categorías Elementales**.

Tema: Metáforas de una sola palabra. Limpio, Elemental, Humano.

1. El Puente (Gestión y Estrategia)

El Centro de Mando. Conexión entre la visión y la realidad.

1.1 El Alma (Identidad)

El ADN inn

- Control de Misión:** Editor para Misión, Visión, Propósito e Historia de Origen.
- ADN de Marca:** Configuración de Voz, Tono y Personalidad para todos los Agentes.
- Guardián de Valores:** Un agente que verifica las decisiones contra los Valores Centrales.
- Copiloto de Reuniones:** Escucha reuniones de estrategia, toma notas y puntos de acción.
- Código Cultural:** Pautas y principios de comportamiento interno.

1.2 El Pulso (Monitoreo)

Los signos

- Vista de Dios:** El tablero ejecutivo que agrega todas las señales de las Categorías.
- Centro de KPI:** Definición y seguimiento de la Estrella del Norte y Métricas Clave.
- Radar de Riesgo:** Agente de detección de anomalías (Flujo de caja, picos de abandono).
- Rastreador de Sentimiento:** Análisis del estado de ánimo del Equipo y del Cliente.
- Resumen Diario:** Resumen matutino automatizado para el CEO.

1.3 El Horizonte (Inteligencia)

La vista ex

- Vigilancia de Mercado:** Agente de seguimiento de competidores y análisis de noticias.
- Detector de Tendencias:** Identificación de tendencias de la industria y puntuación de relevancia.
- FODA en Vivo:** Análisis dinámico de Fortalezas/Debilidades/Oportunidades/Amenazas.
- Voz del Cliente:** Información agregada de conversaciones de soporte/ventas.
- Simulador de Escenarios:** Modelado "¿Qué pasaría si?" (ej. "¿Qué pasa si el mercado cae?").

1.4 El Mapa (Planificación)

El camino a

- Estrella del Norte:** Visión a largo plazo y rastreador de objetivos a 10 años.
- Constructor de OKR:** Herramienta de cascada de Objetivos y Resultados Clave.
- Hoja de Ruta:** Línea de tiempo visual de iniciativas e hitos importantes.
- Sala de Guerra:** Espacio de toma de decisiones colaborativo con facilitación de Agentes.

5. **Registro de Decisiones:** Registro inmutable de decisiones estratégicas clave y su justificación.

1.5 La Constitución (Gobernanza)

Las reglas

1. **Gestor de Políticas:** El libro de reglas central (Trabajo remoto, Gastos, etc.).
2. **Comité de Ética:** Agente de IA que verifica riesgos éticos/reputacionales.
3. **Presentación de Junta:** Generador automatizado de materiales para reuniones de la junta.
4. **Registro de Cumplimiento:** Pista de auditoría de decisiones estratégicas clave.
5. **Control de Acceso:** Gobernanza de quién puede ver/hacer qué (Definiciones de roles).

2. El Escenario (Marketing)

La Plataforma. Amplificando la voz.

2.1 La Marquesina (Presencia)

Ser visto.

1. **Constructor de Sitios:** El creador de sitios web de arrastrar y soltar (basado en React).
2. **Constructor de Embudos:** Páginas de aterrizaje de alta conversión y motor de pruebas A/B.
3. **Agente SEO:** Auto-optimiza metaetiquetas, mapas del sitio y palabras clave.
4. **Presencia Local:** Sincroniza Google Maps, Yelp y gestiona citas locales.
5. **Guardia de Dominio:** Gestiona URLs, SSL y configuraciones DNS.

2.2 El Estudio (Contenido)

Creando la

1. **Redactor:** Agente de IA que escribe blogs, subtítulos y correos electrónicos.
2. **Bóveda de Activos:** Biblioteca central para imágenes, logotipos y videos.
3. **Creador de Video:** Herramienta simple para unir clips y agregar subtítulos.
4. **Gen de Imagen:** Generador de arte IA para publicaciones de blog y anuncios.
5. **Motor de Remix:** Convierte 1 publicación de blog en 10 tweets y 1 publicación de LinkedIn.

2.3 La Transmisión (Distribución)

Llegando a

1. **Programador Social:** Publicador multicanal (Twitter, LinkedIn, IG).
2. **Gestor de Anuncios:** Interfaz simple para FB/Google Ads.
3. **Disparador de Email:** Herramienta de boletines y correos electrónicos masivos.
4. **Orquestador de Campañas:** Vincula anuncios, correos y redes sociales en un solo "Empuje".
5. **Ping SMS:** Herramienta de marketing por mensajes de texto.

2.4 El Aplauso (Reputación)

Prueba soc

1. **Captador de Reseñas:** Automatiza solicitudes de Reseñas de Google después del servicio.

2. **Kit de Confianza:** Widgets de testimonios e insignias de "Seguro" verificadas.
3. **Agente de RRPP:** Monitorea menciones web y sugiere respuestas.
4. **Constructor de Casos de Estudio:** Plantillas para convertir victorias de clientes en PDFs.
5. **Explorador de Influencers:** Encuentra y verifica posibles embajadores de marca.

2.5 La Tribu (Comunidad)

Compromiso

1. **Anfitrión de Eventos:** Gestión de RSVP y entradas para seminarios web/reuniones.
2. **Boletín Pro:** Gestión de suscripciones y resúmenes recurrentes.
3. **Puerta de Miembros:** Protege contenido para miembros de pago.
4. **Foro:** Tablero de discusión simple para clientes.
5. **Tienda de Merch:** E-commerce ligero para mercancía de marca.

3. El Intercambio (Ventas)

El Mercado. Valor por valor.

3.1 El Imán (Entrada)

Capturando

1. **Kit de Captura:** Constructor de formularios, encuestas e imanes de prospectos.
2. **Programador:** Enlace de "Reservar una hora" (reemplazo de Calendly).
3. **Chatbot:** Agente de sitio 24/7 para responder preguntas frecuentes y capturar prospectos.
4. **ID de Visitante:** Identifica empresas que visitan su sitio (búsqueda de IP).
5. **Puntuador de Prospectos:** IA que clasifica prospectos (Caliente/Tibio/Frío).

3.2 La Caza (Salida)

Encontrando

1. **Propector:** Herramienta de búsqueda para encontrar prospectos por industria/rol.
2. **Alcance Frío:** Secuencias de correo electrónico automatizadas para divulgación.
3. **Agente LinkedIn:** Ayudante para solicitudes de conexión y DMs.
4. **Enriquecedor de Datos:** Agrega teléfono/email/tamaño de empresa a prospectos brutos.
5. **Limpiador de Listas:** Verifica direcciones de correo electrónico para evitar rebotes.

3.3 El Flujo (Tubería)

Gestionando

1. **Tablero de Acuerdos:** Vista Kanban de la tubería de ventas.
2. **Registrador de Actividad:** Rastrea llamadas, correos y reuniones automáticamente.
3. **Pronosticador:** Predice ingresos basados en la etapa del acuerdo y la probabilidad.
4. **Mapa de Territorio:** Asigna prospectos a representantes de ventas por región.
5. **Entrenador de Llamadas:** Análisis de IA de llamadas de ventas para ideas de coaching.

3.4 El Trato (Cierre)

Sellando el

1. **Constructor de Cotizaciones:** Genera estimaciones de precios (PDF/Web).
2. **Gen de Propuestas:** IA que escribe la sección "Por qué nosotros" de las propuestas.
3. **Firma de Contrato:** Herramienta de firma electrónica.
4. **Negociador:** Agente que sugiere estrategias de descuento.
5. **Sala de Demostración:** Entorno de presentación interactivo para clientes.

3.5 La Caja (Transacción)

Tomando e

1. **Terminal TPV:** Interfaz para pagos con tarjeta en persona.
2. **Página de Pago:** Página de pago alojada segura para enlaces.
3. **Gestor de Suscripciones:** Maneja facturación recurrente y reclamaciones.
4. **Pasarela de Pago:** La conexión a Stripe/PayPal.
5. **Agente de Reembolso:** Maneja resolución de disputas y reembolsos.

4. La Bóveda (Finanzas)

El Almacén. Gestionando recursos.

4.1 Entradas (Cuentas por Cobrar)

Dinero que

1. **Gen de Facturas:** Constructor de facturas inteligente con botones "Pagar Ahora".
2. **Factura Recurrente:** Motor para suscripciones y retenedores.
3. **Agente de Cobro:** Recordatorios automatizados educados para pagos atrasados.
4. **Verificación de Crédito:** Puntuación de riesgo para nuevos clientes antes de comenzar el trabajo.
5. **Enlace de Pago:** Generador rápido de URL para cargos ad-hoc.

4.2 Salidas (Cuentas por Pagar)

Dinero que

1. **Escaneo de Gastos:** Herramienta OCR para recibos y reembolso de empleados.
2. **Pago de Facturas:** Programar y aprobar pagos a proveedores (ACH/Transferencia).
3. **Portal de Proveedores:** Área de autoservicio para que los proveedores carguen facturas.
4. **Flujo de Aprobación:** Lógica para "Si > \$500, preguntar al Gerente".
5. **Rastreador de Subs:** Identifica y cancela suscripciones SaaS no utilizadas.

4.3 Tesorería (Efectivo)

Gestión de

1. **Sincronización Bancaria:** Alimentación en tiempo real de cuentas bancarias (Plaid/Teller).
2. **Flujo de Caja:** "Río" visual de dinero entrando/saliendo con pronóstico de 30 días.
3. **Agente de Capital:** Sugiere cuándo recurrir a líneas de crédito o invertir.

4. **Gestor de Divisas:** Rastreador de tipos de cambio multdivisa.
5. **Control de Tarjetas:** Emisión de tarjetas virtuales y configuración de límites.

4.4 El Libro Mayor (Contabilidad)

El registro.

1. **Libro Mayor General:** Plan de cuentas e interfaz de entrada de diario.
2. **Activos Fijos:** Rastreador de depreciación para equipos.
3. **Frasco de Impuestos:** Cálculo automatizado de impuestos sobre las ventas y "apartado".
4. **Conciliador:** Interfaz estilo Tinder "Match" para banco vs. libros.
5. **Pista de Auditoría:** Registro inmutable de cada cambio financiero.

4.5 El Pronóstico (Planificación)

El modelo

1. **Constructor de Presupuestos:** Configuración de presupuesto a nivel de departamento.
2. **Economía Unitaria:** Calculadora para CAC, LTV y Margen Bruto.
3. **Tasa de Consumo:** Calculadora de pista para startups.
4. **Modelo de Escenarios:** Alternancia financiera "Mejor Caso / Peor Caso".
5. **Rep de Inversores:** Generador automatizado de PDF para actualizaciones mensuales.

5. El Motor (Operaciones)

La Máquina. Ejecución y entrega.

5.1 El Taller (Entrega de Servicios)

Haciendo e

1. **Tablero de Proyectos:** Vista Kanban/Lista para entregables del cliente.
2. **Maestro de Tareas:** Lista de tareas personal para cada empleado.
3. **Cronometrador:** Cronómetro y registrador de hojas de tiempo.
4. **Plan de Recursos:** Visualizador "¿Quién está libre la próxima semana?".
5. **Constructor de SOP:** IA que mira videos de Loom y escribe documentos paso a paso.

5.2 Suministros (Logística)

Moviendo l

1. **Conteo de Inventario:** Niveles de stock en tiempo real y alertas de stock bajo.
2. **Gen de OC:** Creador de Órdenes de Compra para proveedores.
3. **BD de Proveedores:** CRM para proveedores (contactos, términos, calificación).
4. **Etiqueta de Envío:** Integración con FedEx/UPS para imprimir etiquetas.
5. **Escaneo de Código de Barras:** Interfaz de aplicación móvil para recolección en almacén.

5.3 El Hábitat (Instalaciones)

El espacio.

1. **Recepción:** Registro de visitantes y sistema de reserva de salas.
2. **Rastreo de Flota:** GPS y seguimiento de mantenimiento para vehículos de la empresa.
3. **Etiqueta de Activos:** Base de datos de computadoras portátiles, sillas y equipos.
4. **Arréglalo:** Sistema de tickets de solicitud de mantenimiento.
5. **Sede Virtual:** Enlace estilo "Gather.town" para equipos remotos.

5.4 El Conserje (Soporte)

Ayudando

1. **Bandeja de Tickets:** Bandeja de entrada de correo electrónico compartida para soporte@empresa.com.
2. **Base de Conocimientos:** Constructor de centro de ayuda público.
3. **Rastreador de SLA:** Temporizador de cuenta regresiva para "Tiempo de Respuesta".
4. **Encuesta CSAT:** Enviador de encuestas "¿Cómo fue nuestro servicio?".
5. **Triage de Problemas:** Agente de IA que etiqueta y enruta tickets.

5.5 La Red (Tecnología)

La infraestructura

1. **Gestión de Dispositivos:** MDM-lite para computadoras portátiles de la empresa.
2. **Licencias de Software:** Rastreador de quién tiene un asiento en qué herramienta.
3. **Bóveda de Contraseñas:** Gestor de contraseñas compartido para equipos.
4. **Registro de Acceso:** Quién inició sesión en Xentri y cuándo.
5. **Escaneo de Seguridad:** Verificación automatizada de configuraciones/políticas débiles.

6. El Gremio (Equipo)

La Gente. Cultura y crecimiento.

6.1 El Reclutamiento (Contratación)

Encontrando

1. **Tablero de Empleos:** Página de carreras alojada con "Aplicar Ahora".
2. **ATS Lite:** Tablero Kanban para solicitantes (Aplicado -> Entrevista -> Oferta).
3. **Gen de Ofertas:** Constructor automatizado de cartas de oferta con firma electrónica.
4. **Tarjeta de Puntuación:** Formulario de comentarios de entrevista para gerentes de contratación.
5. **Cazatalentos:** Agente que raspa LinkedIn en busca de candidatos.

6.2 La Bienvenida (Incorporación)

Empezando

1. **Manual:** Manual digital del empleado con seguimiento de "Acepto".
2. **Bot del Día 1:** Secuencia automatizada de bienvenida por Slack/Email.
3. **Solicitud de Equipo:** Formulario para pedir computadora portátil/monitor/swag.
4. **Pista de Entrenamiento:** Lista de verificación de videos/docs para leer en la Semana 1.
5. **Emparejamiento de Compañeros:** Asigna un mentor a los nuevos empleados.

6.3 Administración (Admin)

Lo básico.

1. **Sincronización de Nómina:** Conector a Gusto/ADP (o calculadora interna simple).
2. **Tiempo Libre:** Solicitud de PTO y flujo de aprobación.
3. **Organigrama:** Árbol visual de quién reporta a quién.
4. **Bóveda de Documentos:** Almacenamiento seguro para contratos de empleo/W2s.
5. **Centro de Beneficios:** Enlaces a portales de salud/401k.

6.4 Crecimiento (Rendimiento)

Subiendo o

1. **Rastreador 1:1:** Agenda compartida para reuniones gerente/reporte.
2. **Fijador de Objetivos:** Objetivos individuales vinculados a OKRs de la Compañía.
3. **Revisión 360:** Herramienta de recopilación de comentarios de pares.
4. **Matriz de Habilidades:** Mapa visual de capacidades del equipo.
5. **Muro de Elogios:** Feed público para "Choca esos cinco" y reconocimiento.

6.5 El Espíritu (Cultura)

Manteniéndo

1. **Pulso Cultural:** Sentimiento agregado, cumpleaños y sugerencias.
2. **Cal de Eventos:** RSVP para horas felices y retiros.
3. **Red de Exalumnos:** Directorio y boletín para ex empleados.
4. **Entrenador de Bienestar:** Agente de IA monitoreando señales de agotamiento.
5. **Banco de Kudos:** Tienda para canjear puntos/elogios por recompensas.

7. El Escudo (Legal)

La Protección. Riesgo y cumplimiento.

7.1 La Entidad (Corporativo)

La estructu

1. **Tabla de Capitalización:** Libro mayor simple de quién posee qué % (Equidad).
2. **Actas de Junta:** Herramienta para registrar y firmar actas de reuniones de la junta.
3. **Docs de Incorp:** Bóveda para Artículos de Incorporación/Estatutos.
4. **Cert de Acciones:** Generador digital para certificados de acciones.
5. **Agente Reg:** Sistema de recordatorio para presentaciones estatales.

7.2 Pactos (Comercial)

Los acuerdo

1. **Gen de MSA:** Constructor de Acuerdo Maestro de Servicios.
2. **Remitente de NDA:** Enlace rápido "Firma este NDA".
3. **Registro de Proveedores:** Base de datos de todos los contratos de proveedores activos.

4. **Constructor de SOW:** Generador de Declaración de Trabajo para proyectos.
5. **Alerta de Renovación:** Empujón 30 días antes de que expire un contrato.

7.3 El Foso (PI)

Los activos

1. **Vigilancia de Marca:** Agente que verifica si otros están usando su marca.
2. **Registro de Patentes:** Rastreador para divulgaciones de invenciones.
3. **Derechos de Autor:** Registro para activos creativos.
4. **Cartera de Dominios:** Lista de todos los dominios web propios.
5. **Protección de Marca:** Generador de solicitudes de eliminación para imitadores.

7.4 El Código (Cumplimiento)

Las leyes.

1. **Escudo de Privacidad:** Solicitudes GDPR/CCPA y gestor de consentimiento de cookies.
2. **Pista de Licencias:** Base de datos de licencias profesionales (ej. CPA, MD).
3. **Bóveda de Permisos:** Almacenamiento para permisos comerciales de ciudad/estado.
4. **Verificación de Acceso:** Escáner de cumplimiento ADA para el sitio web.
5. **Mapa de Datos:** Visualizador de dónde viven los datos del cliente.

7.5 La Guardia (Riesgo)

La red de s

1. **Póliza de Seguro:** Bóveda para documentos de póliza de Responsabilidad/E&O.
2. **Solicitud de COI:** Generador para "Certificado de Seguro".
3. **Registro de Disputas:** Rastreador para demandas amenazadas.
4. **Rep de Incidentes:** Formulario para registrar accidentes laborales/brechas de seguridad.
5. **Gen de Renuncia:** Constructor de renuncia de responsabilidad para eventos/servicios.