

AUTOS MALL

ECOSISTEMA INTEGRADOR

Arquitectura del Sistema de Transformación Empresarial

Un blueprint técnico y estratégico: cómo AUTOS MALL transforma a un trabajador en empresario autónomo mediante IA, comunidad, mentoría y capital; y cómo escala de vehículo personal a flota empresarial.

Versión: 1.0 (Enero 2025)

Generado: 11 Jan 2026

Índice

- 1 I. VISIÓN ARQUITECTÓNICA
- 2 II. CAPAS DEL SISTEMA
- 3 III. FLUJOS DE VALOR
- 4 IV. ROADMAP DE CAPACIDADES
- 5 V. MÉTRICAS DE ÉXITO
- 6 VI. PRINCIPIOS FUNDACIONALES

I. VISIÓN ARQUITECTÓNICA

EL TODO INTEGRADOR

AUTOS MALL no es una aplicación. No es una plataforma. No es una empresa tradicional.

Es un ECOSISTEMA VIVIENTE diseñado para:

VISIÓN DEL ECOSISTEMA |

ENTRADA TRANSFORMACIÓN SALIDA |

```

Trabajador → Sistema AUTOS MALL → Empresario |
Buscando (IA + Comunidad + Autónomo |
Empleo Mentoría + Capital) Con Negocio |
Propio |
Vehículo → Fleet Management → Flota |
Personal Inteligente Empresarial |
Esfuerzo → Algoritmos de → Patrimonio |
Individual Optimización Generacional |
  
```

II. CAPAS DEL SISTEMA

Capa 1: INFRAESTRUCTURA BASE

1.1 Plataforma Tecnológica

STACK TECNOLÓGICO

```

├── Frontend
│   ├── Next.js 15 (App Router)
│   ├── React 19
│   ├── TypeScript
│   └── Tailwind CSS
├── Backend
│   ├── Supabase (PostgreSQL)
│   ├── Edge Functions
│   ├── Realtime Subscriptions
│   └── Row Level Security
├── Integraciones
│   ├── UniUni API
│   ├── Google Maps Platform
│   ├── Twilio (SMS/WhatsApp)
│   ├── Stripe (Pagos)
│   └── SendGrid (Email)
├── Infraestructura
│   ├── Vercel (Hosting)
│   ├── Supabase Cloud
│   └── CDN Global
  
```

1.2 Módulos Core del Sistema

| MÓDULOS PRINCIPALES | |
|--|--|
| Autenticación & Perfiles | |
| Multi-rol (Colaborador/Asociado/Socio/Admin) | |
| Verificación de documentos | |
| KYC integrado | |
| Gestión de Entregas | |
| Asignación inteligente | |
| Tracking en tiempo real | |
| Proof of Delivery (POD) | |
| Gestión de excepciones | |
| Fleet Management | |
| Registro de vehículos | |
| Mantenimiento predictivo | |
| Documentación digital | |
| Seguros y compliance | |
| Sistema Financiero | |
| Cálculo de pagos automático | |
| Comisiones multinivel | |
| Reportes fiscales | |
| Historial de transacciones | |
| Analytics & BI | |
| Dashboards en tiempo real | |
| Predicciones de rendimiento | |
| Análisis de tendencias | |
| Alertas inteligentes | |
| Sistema de Elevación | |
| Tracking de progreso | |
| Certificaciones | |
| Evaluaciones | |
| Promociones automáticas | |

Capa 2: INTELIGENCIA ARTIFICIAL

2.1 Motor de Personalización (MotivAI)

| SISTEMA MotivAI | |
|---------------------------------|---|
| INPUTS | PROCESAMIENTO |
| OUTPUTS | |
| • Metas declaradas | → → Mensajes personalizados |
| • Historial de entregas + NLP + | → Machine Learning → Rutas optimizadas |
| • Patrones de comportamiento | → Behavioral → Predicciones de ingresos |
| • Interacciones en comunidad | → Matching con mentores |
| | → Alertas de oportunidad |

2.2 Optimización de Rutas (RouteGenius)

```
ALGORITMO RouteGenius
├── Variables de Entrada
│   ├── Ubicaciones de entrega
│   ├── Ventanas de tiempo
│   ├── Tráfico en tiempo real
│   ├── Preferencias del conductor
│   ├── Tipo de vehículo
│   └── Historial de rendimiento
├── Optimización
│   ├── Algoritmo genético
│   ├── Machine Learning
│   └── Heurísticas adaptativas
└── Resultados
    ├── 98% puntualidad
    ├── -25% combustible
    ├── -30% tiempo en ruta
    └── +40% satisfacción conductor
```

2.3 Sistema de Progresión (GrowthPath)

MODELO DE ELEVACIÓN

NIVEL 1: COLABORADOR

- Requisitos de entrada: Básicos
- Métricas evaluadas:
 - Puntualidad (>95%)
 - Calificación cliente (>4.5)
 - Paquetes/semana (>150)
 - Consistencia (12 semanas activo)
- Capacitaciones requeridas:
 - Onboarding básico
 - Servicio al cliente
 - Uso de plataforma
- Tiempo promedio: 0-6 meses

NIVEL 2: ASOCIADO

- Requisitos: Métricas Nivel 1 + Referidos activos
- Métricas adicionales:
 - Referidos activos (≥ 3)
 - Tasa retención referidos (>80%)
 - Evaluación de liderazgo
- Capacitaciones:
 - Liderazgo básico
 - Gestión de equipos
 - Finanzas personales
- Tiempo promedio: 6-18 meses

NIVEL 3: SOCIO ESTRATÉGICO

- Requisitos: Métricas Nivel 2 + Capacidad de inversión
- Métricas adicionales:
 - Equipo gestionado (≥ 5 personas)
 - Flota en gestión (≥ 3 vehículos)
 - Rentabilidad demostrada
- Capacitaciones:
 - MBA Express en Logística
 - Gestión de flotas
 - Legal y compliance
 - Negociación empresarial
- Tiempo promedio: 18-36 meses

NIVEL 4: DSP INDEPENDIENTE

- Requisitos: Graduación completa del sistema
- Entregables:
 - Plan de negocio aprobado
 - Capital mínimo verificado
 - Estructura legal lista
 - Contrato con carrier asegurado
- Soporte continuo:
 - Red de alumni AUTOS MALL
 - Descuentos en servicios
 - Mentoría reversa (enseñar a nuevos)
- Tiempo promedio: 36-60 meses

Capa 3: GESTIÓN DE VEHÍCULOS Y FLOTAS

3.1 Ciclo de Vida del Vehículo

JOURNEY DEL VEHÍCULO EN EL ECOSISTEMA

FASE 1: VEHÍCULO PERSONAL

- Colaborador usa su propio vehículo
- Sistema registra datos básicos
- Alertas de mantenimiento
- Optimización según capacidad

|



FASE 2: VEHÍCULO FINANCIADO

- Acceso a programa de financiamiento
- Vehículo optimizado para delivery
- Pagos deducibles de ganancias
- Seguro grupal preferencial

|



FASE 3: PRIMER VEHÍCULO ADICIONAL

- Asociado adquiere 2do vehículo
- Lo opera otro colaborador
- Genera ingresos pasivos
- Sistema gestiona asignaciones

|



FASE 4: MINI-FLOTA (3-5 vehículos)

- Socio Estratégico en formación
- Dashboard de flota activado
- Mantenimiento centralizado
- Métricas de rentabilidad

|



FASE 5: FLOTA EMPRESARIAL (6+ vehículos)

- DSP en operación
 - Contrato directo con carrier
 - ERP completo habilitado
 - Escalamiento ilimitado
-

3.2 Sistema de Gestión de Flotas

```
FLEET MANAGEMENT SYSTEM
├── Registro & Documentación
│   ├── Datos del vehículo (VIN, placa, modelo)
│   ├── Documentos digitalizados
│   ├── Historial de propietarios
│   └── Alertas de vencimiento
├── Mantenimiento
│   ├── Calendario predictivo
│   ├── Red de talleres aliados
│   ├── Costos compartidos
│   └── Historial completo
├── Seguros & Compliance
│   ├── Pólizas grupales
│   ├── Verificaciones automáticas
│   ├── Alertas de incumplimiento
│   └── Gestión de siniestros
├── Asignación Inteligente
│   ├── Match conductor-vehículo
│   ├── Rotación optimizada
│   ├── Cobertura de ausencias
│   └── Balanceo de carga
├── Financiamiento
│   ├── Evaluación de crédito interna
│   ├── Planes de pago flexibles
│   ├── Deducción automática
│   └── Pathways a propiedad
```

Capa 4: COMUNIDAD Y CULTURA

4.1 Sistema de Comunidad

```
ARQUITECTURA SOCIAL
├── Comunicación
│   ├── Chat grupal por zona
│   ├── Canales temáticos
│   ├── Mensajería directa
│   └── Anuncios oficiales
├── Reconocimiento
│   ├── Badges y logros
│   ├── Leaderboards semanales
│   ├── Celebraciones públicas
│   └── Wall of Fame
├── Mentoría
│   ├── Matching automático
│   ├── Sesiones 1-a-1
│   ├── Grupos de estudio
│   └── Office hours con líderes
├── Eventos
│   ├── Meetups mensuales
│   ├── Capacitaciones presenciales
│   ├── Celebraciones de graduación
│   └── Conferencia anual
└── Contenido
    ├── Historias de éxito
    ├── Tips de la comunidad
    ├── Podcast interno
    └── Newsletter semanal
```

4.2 Gamificación

SISTEMA DE GAMIFICACIÓN

PUNTOS DE EXPERIENCIA (XP)

- Entrega completada: +10 XP
- Entrega perfecta (5 estrellas): +25 XP
- Racha de 7 días: +100 XP
- Referido activo: +500 XP
- Capacitación completada: +200 XP
- Meta mensual alcanzada: +1000 XP

BADGES (Coleccionables)

- ☐ First Delivery - Primera entrega
- ☐ On Fire - 50 entregas perfectas
- ☐ Sharpshooter - 99% puntualidad
- ☐ Team Builder - 5 referidos activos
- ☐ Knowledge Seeker - 10 cursos completados
- ☐ Rising Star - Promoción a Asociado
- ☐ Diamond Driver - 1000 entregas
- ☐ Legend - DSP Independiente

RECOMPENSAS

- XP → Créditos en tienda interna
- Badges → Prioridad en rutas premium
- Rachas → Bonos monetarios
- Niveles → Desbloqueo de funcionalidades

III. FLUJOS DE VALOR

3.1 Flujo del Colaborador

CUSTOMER JOURNEY - COLABORADOR

DESCUBRIMIENTO ONBOARDING OPERACIÓN DIARIA

- Ve anuncio/referido • Registro app • Recibe rutas
- Visita landing • Sube documentos • Completa entregas
- Lee testimonios • Verificación • Ve ganancias
- Aplica online • Capacitación • Interactúa comunidad

| | |

▼▼▼

[INTERÉS] [ACTIVACIÓN] [ENGAGEMENT]

|

▼

CRECIMIENTO EXPANSIÓN GRADUACIÓN

- Mejora métricas • Refiere otros • Listo para
- Gana badges • Gestiona equipo siguiente nivel
- Completa cursos • Agrega vehículos • Celebración
- Sube de nivel • Genera pasivos • Nueva identidad

| | |

▼▼▼

[RETENCIÓN] [MULTIPLICACIÓN] [TRANSFORMACIÓN]

3.2 Flujo Financiero

| MODELO DE INGRESOS | |
|---|--|
| FUENTES DE INGRESO AUTOS MALL | |
| Operación de Entregas | |
| Margen por paquete entregado | |
| Bonos de performance de carriers | |
| Gestión de Flotas | |
| Fee de administración por vehículo | |
| Comisión de financiamiento | |
| Servicios a Socios | |
| Suscripción plataforma avanzada | |
| Capacitaciones premium | |
| Consultoría de setup DSP | |
| Alianzas | |
| Comisiones de seguros | |
| Comisiones de talleres | |
| Partnerships estratégicos | |
| DISTRIBUCIÓN DE VALOR | |
| 70% → Colaboradores/Socios (pagos directos) | |
| 15% → Operación (tecnología, soporte) | |
| 10% → Crecimiento (marketing, expansión) | |
| 5% → Reserva/Utilidades | |

IV. ROADMAP DE CAPACIDADES

Fase Actual: MVP+ (Q1 2025)

- ☐ Autenticación y perfiles
- ☐ Dashboard básico por rol
- ☐ Sistema de entregas
- ☐ Tracking en tiempo real
- ☐ Sistema de pagos

Fase 2: Core Platform (Q2 2025)

- ☐ Fleet Management básico
- ☐ Sistema de comunidad
- ☐ Gamificación v1
- ☐ Analytics dashboard
- ☐ App móvil nativa

Fase 3: Intelligence Layer (Q3 2025)

- ☐ MotivAI v1
- ☐ RouteGenius integration

- ☐ GrowthPath automated
- ☐ Predictive analytics
- ☐ Mentorship matching

Fase 4: Enterprise Scale (Q4 2025)

- ☐ Multi-tenant para DSPs
- ☐ ERP integrado
- ☐ Financing module
- ☐ Carrier integrations
- ☐ White-label capabilities

Fase 5: Ecosystem Maturity (2026+)

- ☐ Marketplace de servicios
 - ☐ Expansion multi-carrier
 - ☐ International playbook
 - ☐ Franchise model
 - ☐ IPO readiness
-

V. MÉTRICAS DE ÉXITO

KPIs del Ecosistema

NORTH STAR METRICS

TRANSFORMACIÓN

- # Colaboradores → Asociados / mes
- # Asociados → Socios / trimestre
- # DSPs graduados / año
- Tiempo promedio de elevación

RETENCIÓN

- Retención 30 días: >85%
- Retención 90 días: >70%
- Retención 1 año: >50%
- NPS de colaboradores: >60

CRECIMIENTO

- Nuevos colaboradores / mes
- Vehículos en ecosistema
- Paquetes entregados / día
- GMV (Gross Merchandise Value)

EFICIENCIA

- Costo de adquisición (CAC)
- Lifetime Value (LTV)
- LTV/CAC ratio: >3x
- Margen operativo: >15%

IMPACTO

- Ingresos generados para colaboradores
 - Negocios creados (DSPs)
 - Empleos indirectos generados
 - Familias impactadas positivamente
-

VI. PRINCIPIOS FUNDACIONALES

Los 7 Pilares de AUTOS MALL

1. ABUNDANCIA SOBRE ESCASEZ

No competimos por un pastel fijo. Hacemos el pastel más grande para todos.

2. ELEVACIÓN COMO MISIÓN

Nuestro éxito se mide por cuántas personas elevamos, no por cuántas retenemos.

3. TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL HUMANO

La IA existe para potenciar a las personas, nunca para reemplazarlas.

4. COMUNIDAD COMO VENTAJA

Solos vamos rápido. Juntos llegamos lejos.

5. TRANSPARENCIA RADICAL

Todos ven las reglas, las métricas y las oportunidades. Sin secretos.

6. MÉRITO SOBRE TODO

El único límite es tu esfuerzo. No tu origen, edad o conexiones.

7. LEGADO SOBRE LUCRO

Construimos para 100 años, no para el próximo trimestre.

Este documento es la brújula técnica y estratégica de AUTOS MALL. Debe ser revisado y actualizado trimestralmente. Versión 1.0 - Enero 2025