

15 · Decisiones Confirmadas

Respuestas a las 10 preguntas · Presupuesto optimizado -46% · Lo ejecutado vs lo pendiente

Eric Gómez Vargas · 2026-05-06

15. Decisiones confirmadas — respuestas a las 10 preguntas

Para entrega oficial a Fonseca, PalominoX y contador.

15.1. TL;DR — impacto económico de las decisiones

Concepto	Antes	Decisión	Ahorro/Cambio
Bitrix24	Pro \$199	Standard \$97	-\$102/mes
Apify	Business \$999	Personal \$50	-\$949/mes
ElevenLabs	Business \$990	OPCIONAL (testeo gratis)	-\$990/mes
Supabase	Team \$599	Pro \$25	-\$574/mes
Cloudflare	Business \$200	Pro \$25 + 4 cuentas free \$20	-\$175/mes
Airtable	Business 6 \$270	ELIMINADO	-\$270/mes
TOTAL AHORROS			-\$3.060/mes

Mensualidad fija nueva optimizada: ~\$4.174/mes (antes \$6.660) → -46%. × 3 ciclos: ~\$12.522 (antes \$19.980) = -\$7.458 USD ≈ -COP 30.9 M.

15.2. Las 10 decisiones tomadas

#	Decisión	Resultado
1	I0IA reemplaza n8n cloud	NO por ahora. I0IA solo testeo. n8n Cloud Business se mantiene (\$725/mes)
2	Bitrix24 vs Notion	Bitrix24 OFICIAL Standard \$97/mes. Notion = repositorio. Bitrix tiene CRM + pipelines + bots Telegram/WhatsApp
3	ElevenLabs	OPCIONAL. Ya ahorraron \$20 en testeo. Retell nativo es el oficial para llamadas (más económico)
4	Apify	Personal \$49/mes. Ya ahorraron \$10. Para scrapeo competencia/agencias
5	Cloudflare	Pro \$25/mes. 4 cuentas free × \$5 = \$20 ya ahorrados
6	Supabase	Pro \$25/mes (revisar Team con contador si compliance lo exige)
7	UGC modelos vs IA	Avatares IA + 4 softwares Eric (\$4.000 valor). Modelos reales (chicas) NO contratadas todavía
8	Frentes 2 (PalominoX) y 3 (Guinness)	NO ejecutados. Capital aportado: \$0. Solo Frente 1 (Clustick) está en producción
9	Sub-reparto 10% plataforma	NO definido. Personas: Edison + Eric + PalominoX + Fonseca. Crítico antes firma contrato
10	Sueldos	Mínimos a nivel mercado senior nómina. Clustick: COP 17.1M/mes (6 pax) · PalominoX: COP 7.1M/mes (3 pax)

15.3. Lo ya ejecutado y diseñado (10 días · 145 horas)

- 1. Página web Clustick (clustick-travel-aliados.vercel.app)
- 2. Sub-página de presentación para aliados
- 3. Sistema contable Clustick (Next.js 15 + React 19 + Supabase + Auth + RLS)
- 4. Sistema Luna Voice Agent end-to-end (Retell + Twilio + Anthropic + Notion + Resend + Cal.com)
- 5. 3 videos creados (presentación + contable + explicación herramienta)
- 6. 5 automatizaciones de agentes en producción
- 7. 13 agentes IA implementados con Ollama (de 25 documentados)
- 8. AI-Content-Automation-Engine (Python + Gemini)
- 9. Skill Luna Voice Agent (sistema reutilizable)
- 10. Documentación maestra completa (carpetas 01_...19_, briefs, ROADMAP, MAQUETA, CREDENCIALES)
- 11. i0ia.com — sistema multiagente SAS
- 12. Estrategia 'Lucery' documentada (creación contenido + SEO + UGC)
- 13. 4 softwares propios de Eric (2 voz + 2 video) — valor \$4.000
- 14. Presentación oficial a Récord Guinness (con Fonseca)
- 15. Investigación 24 agencias + 8 hoteles VVC reales en Notion

15.4. Lo NO ejecutado (pendiente)

Categoría	Pendiente
Frente 2 PalominoX	Página web propia · automatizaciones · WhatsApp · CRM · Twilio · Capital: \$0
Frente 3 Guinness	Seguimiento legal · abogado certificaciones · tasa Guinness · Capital: \$0
Bitrix24 Standard	\$97/mes — falta contratar
Hostinger KVM 8	Upgrade COP 700K los 3 meses
Pasarelas de pago	Wompi NO conectado en sistema contable
Cuenta de empresa SAS	No definido a qué cuenta llega el dinero
Sub-reparto 10% plataforma	Edison + Eric + PalominoX (CRÍTICO contrato)
Equipo 6 Clustick + 3 PalominoX	Falta contratar
Modelos UGC reales	Decisión opcional pendiente
Bots Telegram/WhatsApp	A desarrollar por Eric

15.5. Presupuesto optimizado del período (3 meses)

Concepto	USD	COP
Mensualidad fija optimizada × 3	\$12.522	51.966.300
Hostinger KVM 8 (3 meses pago único)	\$169	700.000
Variable evento (Wompi + Twilio + Retell + WhatsApp)	\$17.226	71.488.000

Concepto	USD	COP
One-shot inicial	\$61	253.150
Reserva contingencia 10%	\$2.998	12.440.700
TOTAL STACK 3 MESES OPTIMIZADO	~\$32.976	~136.848.150

Vs \$40.993 antes — ahorro \$8.017 ≈ COP 33.3 M.

15.6. Ahorros acumulados al cliente — dos formas de medirlo

a) Suma directa de créditos / saldos consumidos en testeo:

Concepto	USD ahorrado
Tokens en LLMs gratis (Perplexity, Genspark, DeepSeek, Groq, NVIDIA, Ollama, Qwen)	\$200
Resend free tier (testeo emails)	\$15
ElevenLabs (testeo videos)	\$20
Apify free tier (scraping)	\$10
Cloudflare 4 cuentas × \$5 créditos	\$20
TOTAL DIRECTO	\$265 ≈ COP 1.099.750

b) Equivalente uso de UN MES con planes pagos reales:

Plan / Suscripción	USD/mes
Anthropic Claude Max	\$200
Anthropic API consumo medio	\$200
ElevenLabs Business (1 mes)	\$99
Apify Personal	\$50
Higgsfield Ultimate (1 mes)	\$99
Cloudflare Pro	\$25
Otros (OpenRouter, etc.)	~\$30
TOTAL APROX 1 MES NORMAL	~\$700 USD ≈ COP 2.905.000

Por uso de un mes normal con todas las herramientas en plan de pago, el cliente habría pagado ~\$700 USD. No los pagó porque Eric supo combinar free tiers, créditos, modelos open source y planes mínimos.