

Resumen ejecutivo. *Laboratorio Grupoli.*

DOCUMENTO DE FASE 0 · DISTRIBUCIÓN PRIVADA

01 LA TESIS

Un Managing General Agent jurídico-vertical.

El Laboratorio Grupoli es un MGA jurídico-vertical especializado, sustentado en metodología propietaria de análisis técnico-jurídico de industria. No emite seguros. No vende horas de abogado. No compite con bufetes — los convoca como ejecutores especializados.

03 A UNA INDUSTRIA

Una sola factura. Un solo interlocutor.

- Auditoría técnico-jurídica integral del proceso productivo.
- Certificación del riesgo ante aseguradora aliada.
- Colocación formal de la póliza por aseguradora autorizada.
- Acompañamiento experto continuo durante la vigencia.
- Cuando se requiere ejecución, canalizamos a bufetes aliados con dossier preparado.

02 EL MERCADO QUE ABRE

La categoría que aún no existe.

Los servicios jurídicos tradicionales se están comoditizando. Las firmas venden horas que cualquier abogado con computador puede producir. Para el mercado corporativo-vertical, donde el riesgo jurídico está embebido en un proceso técnico, no existe operador integrado en Colombia. Esa es la categoría que abrimos.

04 A UN BUFETE ALIADO

No competimos. Convocamos.

- Casos canalizados con dossier técnico-jurídico ya preparado.
- Cliente cualificado, contrato firmado, alcance pactado.
- Aseguradora alineada y póliza colocada antes de la ejecución.
- Acceso a un mercado vertical que hoy ningún operador agrega.
- Reconocimiento como socio fundador del nuevo mercado.

"No vendemos defensas. Estructuramos garantías."

POSICIONAMIENTO · LABORATORIO GRUPOLI

05 ANATOMÍA DEL PRODUCTO · VERTICAL ANCLA: INGENIERÍA

Tres ejes de riesgo. Un solo contrato.

<p>EJE 01</p> <p>Cumplimiento normativo</p> <p>Permisos, licencias, regulación sectorial. Auditoría sistemática de la matriz regulatoria aplicable.</p>	<p>EJE 02</p> <p>Responsabilidad civil profesional</p> <p>Errores y omisiones. Supervisión de entregables, trazabilidad de decisiones de diseño.</p>	<p>EJE 03</p> <p>Cadena de proveedores</p> <p>Caución y subcontratación. Monitoreo continuo de salud financiera y cumplimiento de aliados.</p>
---	--	--

06 MECÁNICA EN CUATRO PASOS



07 HORIZONTE DE CONSTRUCCIÓN

<p>FASE 0</p> <p>0-6 meses</p> <p>Fundamentación y diseño</p>	<p>FASE 1</p> <p>6-12 meses</p> <p>MVP en ingeniería con cohorte piloto</p>	<p>FASE 2</p> <p>12-24 meses</p> <p>Lanzamiento comercial vertical</p>	<p>FASE 3</p> <p>24m+</p> <p>Replicabilidad a otros verticales</p>
--	--	---	---

08 INFRAESTRUCTURA HEREDADA

- Núcleo de inferencia con 1.17M registros ANDJE — El Oráculo.
- Marketplace OKI activo — red nacional de bufetes.
- Vigía operativo en cinco frentes corporativos.
- Plataforma multi-tenant SGL en producción.
- Modelo aseguraticio probado en retail — Escudos.

COHORTE PILOTO FASE 1 — ABIERTA

5 industrias + 8 bufetes especializados.

Tarifa suave · Voz directa en el diseño de la metodología · Posición de socio fundador del nuevo mercado.

10 CONTACTO DIRECTO

Juan Camilo Castrillón — Fundador y Dirección General.

juan@grupoli.com · +57 300 751 4219 · grupoli.com/#laboratorio

Documento de Fase 0. No constituye intermediación de seguros. Operación bajo figura puente: Sociedad de Servicios + Corredor autorizado SFC + Aseguradora autorizada. Estrategia de formalización en curso ante el regulador.