UN NEGOCIO, NO UNA APLICACIÓN:

cómo GML Tech llevó la idea de Ecoambiental a operar en mercado real

Ecoambiental quería reducir el desperdicio de alimentos conectando a los comercios que acumulan excedentes con los consumidores dispuestos a aprovecharlos. No tenía plataforma ni el modelo cerrado. GML Tech construyó GreenApp —hoy Baggie— como MVP empresarial mientras el cliente descubría su mercado.

RESULTADOS CLAVE

- **+2.500 descargas** en las primeras semanas
- **12 negocios incorporados** a la plataforma
- **+100 órdenes** en los primeros siete días
- **Modelo de negocio validado** en mercado real
- **Una nueva línea de negocio** sobre el excedente alimentario
- **Base tecnológica** para la expansión futura

CLIENTE	*ECOAMBIENTAL, LLC*
SECTOR	Tecnología SaaS para sostenibilidad y economía circular
PAÍS	Puerto Rico
PROVEEDOR	GML Tech
SERVICIO	Concepción, diseño y construcción de plataforma digital
ALCANCE	App móvil, plataforma administrativa, arquitectura cloud, seguridad y pagos
DURACIÓN	Jul – nov 2025 · Lanzamiento: ago 2026

CIFRAS

+2.500
descargas en las primeras semanas

12
negocios incorporados

+100
órdenes en los primeros siete días

HECHOS CLAVE

LA IDEA LLEGÓ SIN PLATAFORMA.
Tenían la visión y ningún sistema con el que operarla.

EL ALCANCE NO ESTABA CERRADO.
Evolucionaron al ritmo en que el cliente iba definiendo su negocio.

UN MVP EMPRESARIAL, NO UN PROTOTIPO.
Incluyó arquitectura cloud, seguridad, monitoreo y pagos.

TRES ACTORES EN UN MISMO ECOSISTEMA.
Conecta consumidores, comercios y administración.

DEL PAPEL AL MERCADO.
Baggie opera con negocios y consumidores reales.

SOLUTIONS

// We make IT happen.

GML

GML-TECH
ISO 27001:2022//
Bureau Veritas certified

// We make IT happen.

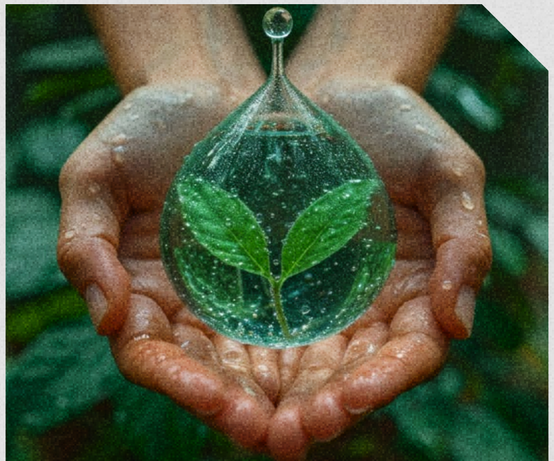
UNA IDEA DE ECONOMÍA CIRCULAR SIN SISTEMA QUE LA SOSTUVIERA

Ecoambiental trabaja desde siempre sobre una misma convicción: crear soluciones que tengan un impacto positivo en el ambiente. De ahí salió una idea concreta, y con ella una línea de negocio nueva para la compañía: los excedentes de alimentos que acumulan los comercios no son basura, son producto que nadie ha puesto en manos de quien lo aprovecharía. Convertir esa idea en operación exigía conectar a tres partes que hasta entonces no se hablaban entre sí: los comercios con excedente, los consumidores dispuestos a comprarlo y la propia Ecoambiental administrando el intercambio.

El obstáculo no era conceptual. Detrás de una operación así hay inventarios que cambian cada día, paquetes que se arman con lo que sobra, compras, pagos, disponibilidad y una interacción constante entre comercio y consumidor.

Sin una plataforma propia, todo eso se resuelve a mano, y a mano no escala.

A eso se sumaban tres condiciones más. Había que salir al mercado pronto, porque el modelo solo se podía comprobar operando. Había que hacerlo sin sobreinvertir en una fase en la que todavía se estaba validando si el negocio existía. Y lo que se construyera tenía que quedar preparado para evolucionar hacia una operación multinacional.



ENFOQUE GML: EL ALCANCE SE DEFINE CONSTRUYENDO

Ecoambiental no llegó con un requerimiento cerrado, y no podía llegar con él. Estaba descubriendo su negocio al mismo tiempo que necesitaba el producto que lo sostuviera.

GML Tech aceptó ese punto de partida y organizó el proyecto en consecuencia. Aplicó Agile Dragonfly®, su metodología propia, con ciclos iterativos y entregas incrementales: la plataforma se fue ajustando a medida que el modelo de negocio se precisaba, en lugar de quedar congelada en una especificación firmada el primer día.

El reparto de trabajo fue explícito. Ecoambiental puso el conocimiento del negocio y la definición de a dónde quería llegar. GML Tech puso la experiencia técnica para convertir eso en una plataforma que funcionara. El producto evolucionó junto con la comprensión que el cliente iba ganando de su propio mercado.

La estrategia de construcción respondía a tres exigencias a la vez: velocidad para salir, calidad suficiente para que lo entregado sirviera de verdad y capacidad de crecimiento para no tener que rehacer nada después. El MVP se diseñó contra las tres, no eligiendo una.

> El producto fue evolucionando junto con nuestra comprensión del mercado.
>
> *GUSTAVO RODRÍGUEZ, COFUNDADOR, ECOAMBIENTAL*

LO QUE SE CONSTRUYE PARA VALIDAR TIENE QUE SERVIR DESPUÉS

Ecoambiental necesitaba saber si su modelo de negocio existía. La decisión de fondo era con qué averiguarlo: con una demostración pensada para descartarse, o con la primera versión real del producto, reducida en alcance pero completa en cimientos. GML Tech construyó la segunda. La plataforma salió con servicios Azure, escalabilidad, observabilidad, monitoreo, alta disponibilidad y seguridad empresarial desde el MVP, porque tenía que servir para dos cosas a la vez: validar el modelo y sostenerlo después.

La prueba la da el cliente. Cuando se le pregunta por las capacidades decisivas para el futuro, el cofundador nombra tres: la arquitectura, el algoritmo que arma los pedidos sorpresa y el análisis de datos de inventario, ventas y comportamiento del consumidor. Las tres se construyeron durante la validación. Baggie es hoy una de las iniciativas principales de crecimiento de Ecoambiental, y corre sobre esa misma base.

> Sin una plataforma tecnológica propia, muchos de esos procesos tendrían que hacerse manualmente y eso limitaría considerablemente la capacidad de operar y crecer.
>
> GUSTAVO RODRÍGUEZ, COFUNDADOR, ECOAMBIENTAL



IMPACTO OBTENIDO

- **Procesos manuales** evitados desde el arranque
- **Inventario y pedidos sorpresa** en un solo sistema
- **Pagos electrónicos** integrados en la plataforma
- **Datos de consumo** disponibles para decidir
- **Arquitectura cloud** con monitoreo y alta disponibilidad
- **Riesgo tecnológico** acotado en la fase de validación

El MVP cubre diecinueve capacidades operativas. Ocho para el consumidor: registro y autenticación, recuperación de contraseña, perfil, carrito, checkout, historial de pedidos, códigos de recogida y tablero de impacto ambiental. Seis para el comercio: registro, catálogos, inventarios, publicación de pedidos sorpresa, gestión de ventas y reportes operativos. Cinco para la administración de Ecoambiental.

LO QUE ECOAMBIENTAL RECOMIENDA

Ecoambiental no eligió a GML Tech por precio. Ya en las negociaciones previas al arranque su cofundador lo dijo sin matices: había alternativas más económicas y la decisión se tomó sobre la confianza construida, la experiencia demostrada y la capacidad técnica para ejecutar una iniciativa estratégica para la compañía. A eso suma la cercanía en el trabajo diario y la disposición a moverse sobre requerimientos que cambiaban.

El siguiente paso ya tiene dirección. Los datos de inventario, ventas y comportamiento del consumidor permiten identificar patrones de demanda, mejorar recomendaciones y anticipar qué productos van a convertirse en excedente: que Baggie pase, en palabras del cofundador, de gestionar el excedente a ayudar a los negocios a predecirlo y optimizarlo.