



SOCIO TECNOLÓGICO

Opere con **la mitad** de lo que gasta hoy.

Empiece por el proceso que más gente le consume. **No hace falta presupuesto nuevo:** ese dinero ya lo está gastando.



Distinto sector, mismo resultado — y está medido.

Múltiples sistemas operando hoy. Las cifras se midieron en el Discovery, antes de escribir una línea de código, y en todos el resultado es el mismo: el proceso cuesta menos y responde más rápido.

SERVICIOS FINANCIEROS · EMPRESA MEDIANA

Redacción de actas y minutas legales

COSTO

–88%

VELOCIDAD

8,5x

De 144 horas al mes a 17. Y los acuerdos ahora salen con responsable y fecha, que antes no existían.

RETAIL AUTOMOTRIZ · 18 SUCURSALES

Liquidación de caja chica y viáticos

COSTO

–66%

VELOCIDAD

3 h → <1 h

De 3 personas dedicadas a 1, y la sucursal pasó de esperar tres horas a menos de una. Los 24 errores al mes no se detectan más rápido: se eliminan en el origen.

GRUPO COMERCIAL · OPERACIÓN MULTI-BANCO

Conciliación bancaria multi-fuente

COSTO

–75%

VELOCIDAD

4x

De 64 horas por proceso a 16, cruzando el ERP, 4 procesadores y 2 bancos con matching en cascada.

La mitad del costo y el triple de velocidad son cifras conservadoras. Cambia el sector y cambia el proceso, pero la ganancia se repite — y en cada caso quedó por encima de lo que prometemos. Preferimos prometer por debajo de lo que ya logramos.

¿Cuál de estos dos es usted?



Perfil 1 Empresa mediana o grande

- Tiene **equipo de TI, pero está saturado** — la lista de pendientes nunca baja y su proyecto entra al final de la fila.
- O el equipo **no maneja las tecnologías nuevas** de implementación con AI, porque nunca fue su trabajo.
- Tiene **objetivos claros** y no avanza al ritmo que el negocio necesita.
- Sabe que apalancarse en tecnología lo haría **más competitivo y atender mejor al cliente**, pero no tiene con quién.

Somos capacidad que **no le consume su equipo de TI.**



Perfil 2 Empresa pequeña

- **No tiene equipo de TI.** Cada mejora depende de que alguien saque tiempo de donde no hay.
- Necesita **gestionar mejor su operación** para poder crecer sin que todo dependa del dueño.
- Sabe que la tecnología le daría **agilidad y más valor para sus clientes**, pero no sabe por dónde empezar.
- No puede darse el lujo de **equivocarse en la inversión.**

Somos su **equipo de TI**, sin que tenga que armarlo.

Los dos comparten el mismo problema de fondo: nadie está traduciendo el objetivo de negocio a una decisión técnica. El gerente sabe qué quiere lograr. El proveedor sabe programar. En el medio no hay nadie — y ahí es donde entramos.

Mientras el mundo cambia, dejar la tecnología igual **también es un riesgo**

Dos empresas nacidas de la misma era — la imprenta. Las mismas tecnologías nuevas estuvieron disponibles para ambas. Los resultados fueron opuestos.



Nintendo · desde 1889 Se transformó

- **1889** Naipes japoneses **Hanafuda** — posibles gracias a la imprenta.
- **1980s** De los primeros en **consolas** y **consolas portátiles**.
- **2016** **Pokémon Go** — revoluciona el juego móvil.
- **2017** **Nintendo Switch** — la primera consola de juego en la nube.
- **Hoy** Lleva sus juegos a smartphones del mundo sobre **Google Cloud**.

Cuando la mayoría de sus competidores caía, Nintendo mantuvo — y hasta amplió — su mercado y su base de clientes.



Enciclopedias impresas No se transformó

- **Origen** Tomos empastados en cuero — tan caros que solo académicos y élites podían comprarlos.
- **Modelo** Imprentas, bodegas, fabricantes de estantes, logística pesada y venta puerta a puerta — de eso estaban orgullosas.
- **CD-ROM** La tecnología nueva les pareció una **amenaza**, no una oportunidad.
- **Internet** Los del CD-ROM repitieron el error: los superaron **Wikipedia** y **Britannica**, que sí se movió a la web.

Tan enfocadas en fabricar libros que perdieron de vista su misión original: **capturar, catalogar y compartir el conocimiento humano**.

Hoy la tecnología nueva es la AI. La transformación digital es un proceso continuo, no un esfuerzo de una sola vez. La pregunta ya no es *si* transformarse — es **quién lo implementa**.

El gasto ya lo tiene. Solo que **no está medido**.

Casi ninguna empresa sabe cuánto le cuesta un proceso al año. Cuando lo medimos, el número suele ser mayor que la inversión en arreglarlo.

BOLSILLO 1

Costo directo del proceso

Horas de gente cara haciendo trabajo mecánico. Nadie las suma porque están repartidas entre varios puestos.

BOLSILLO 2

Errores y reprocesos

Cada error cuesta dos veces: hacerlo mal y volverlo a hacer. Más los días que el proceso queda detenido esperando.

BOLSILLO 3

Oportunidad perdida

El cliente que no se atendió a tiempo, la decisión que se tomó a ciegas, el negocio que se llevó el que respondió primero.

BOLSILLO 4

Techo de crecimiento

Si crecer solo se puede contratando más gente, el margen se come el crecimiento.

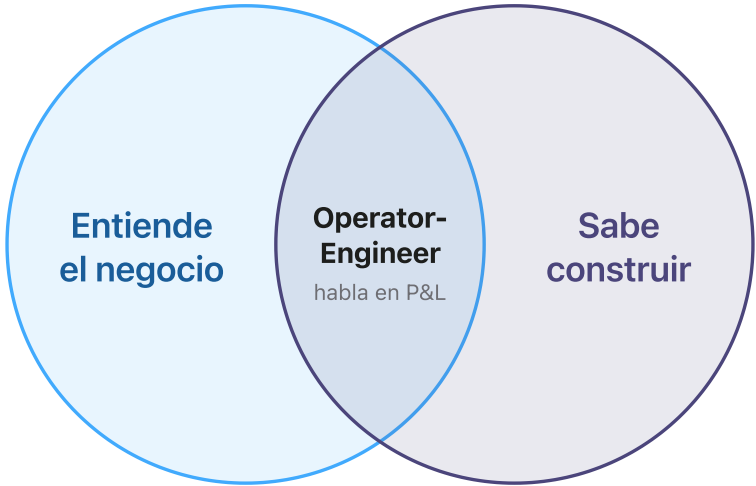
Y debajo de los cuatro, la causa real: el proceso mal diseñado. No es que la gente sea lenta — es que el proceso los obliga a serlo. Por eso automatizar sin rediseñar solo hace que el problema ocurra más rápido.



No le pedimos presupuesto nuevo: le mostramos dónde ya lo tiene. En el Discovery ponemos el número real de su operación y diseñamos el alcance para que la inversión se recupere lo antes posible. Si no se recupera, se lo decimos.

Operator-Engineers

Una nueva categoría: el perfil que **entiende el negocio** y a la vez **construye en producción**. A eso le llamamos **AI Implementation Engineering**.



POR QUÉ ESTE PERFIL Y NO OTRO

Engineer puro	Consultor tradicional	Operator-Engineer · Coreintelhub
Sabe construir	No sabe construir	Construye sabiendo el negocio
No entiende el negocio	Entiende el negocio	Entiende ambos
Habla en código	Habla en PowerPoint	Habla en P&L
Pregunta "¿qué hago?"	Pregunta "¿qué estrategia?"	Pregunta "¿dónde está perdiendo plata el negocio?"
Pilotos fallidos	Reportes de 200 páginas	Sistemas en producción

Este perfil no es un adjetivo: es el mecanismo. El menor costo y la mayor velocidad los produce alguien que puede leer un P&L en la mañana y escribir el código en la tarde. Cuando esas dos cosas viven en personas distintas, la traducción entre ellas la termina pagando usted — en tiempo, en reprocesos y en pilotos que no llegan.

No todo se resuelve igual. Depende de **dónde está el tiempo.**

Cuál aplica no depende de la tecnología de moda: depende de si el trabajo es repetitivo, si necesita criterio de una persona, o si no puede esperar a que alguien lo inicie.



SI EL TRABAJO ES REPETITIVO

Hay gente cara haciendo, a mano, algo que sigue siempre la misma regla

COSTO

–70 a 90%

VELOCIDAD

Días → horas

CASO MEDIDO

Conciliación bancaria multi-fuente: de 64 h por proceso a 16 · –75% y 4x más rápido.

Automatización



SI EL TRABAJO NECESITA CRITERIO

La persona sí aporta valor, pero lo gasta en preparar en vez de decidir

COSTO

–50 a 88%

VELOCIDAD

Horas → minutos

CASO MEDIDO

Actas y minutas legales: de 144 h/mes a 17 · –88% y 8,5x más rápido, con la decisión en la persona.

Aumentación



SI EL TRABAJO NO PUEDE ESPERAR

Nada avanza hasta que alguien lo inicia

COSTO

Crece sin planilla

VELOCIDAD

Corre solo

ESTADO

Lo diseñamos con criterios de **human-in-the-loop**: el sistema propone y ejecuta, la decisión que importa sigue siendo suya.

Agenciamiento

LA CAJA DE HERRAMIENTAS · ESCOGEMOS LA MEZCLA, NO UNA TECNOLOGÍA

- Motor de reglas · primera opción
- Desarrollo a medida
- AI · modelos de lenguaje
- Visión computacional
- Integraciones · API y MCP
- Human-in-the-loop

La pregunta nunca es «¿le ponemos AI?». En las 18 sucursales el 80% se resolvió con un motor de reglas; la AI entró solo a leer facturas no electrónicas.

EL CRITERIO

De todas las formas de resolverlo, escogemos la que se paga sola más rápido — aunque sea la que menos nos factura.

AI Architect + Build

Del Discovery a un sistema en producción. Así trabajamos dentro de **AI Implementation Engineering** — no un reporte, no un piloto suelto: software que opera.

1

Discovery

Entendemos el negocio y dónde se está perdiendo plata.

→ 2

Architect

Diseñamos la solución AI-native y el plan de implementación.

→ 3

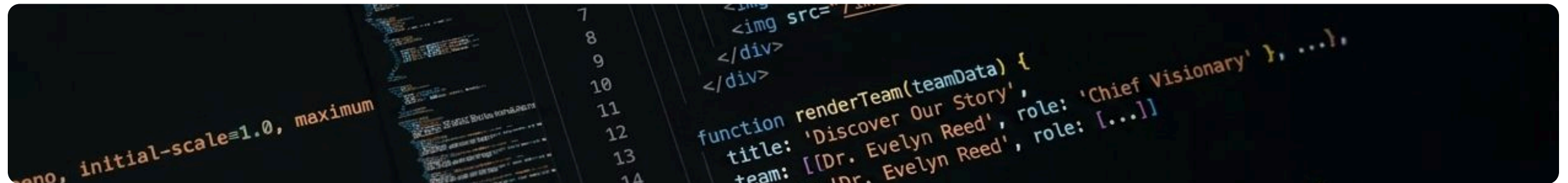
Build

Construimos y llevamos el piloto a producción.

→ 4

Embedded retainer

Acompañamos y evolucionamos el sistema con el negocio.



Embedded retainer · mejora continua



¿Necesidad recurrente? También ofrecemos **productos SaaS propios** — soluciones ya empaquetadas, listas para usar, sin construir desde cero.

El sistema deja de ser un lugar donde se consulta y pasa a ser uno que **avisa**.

Lo que antes era pedir un reporte y esperar, ahora es una pregunta — y la respuesta llega con el número, su fuente y el gráfico ya hecho.



1 · Responde

Pregunta sin saber dónde está el dato

No hace falta saber **en qué sistema está ni a quién pedirselo**. Y la pregunta que sirvió queda guardada, lista para repetirla cada lunes.

Deja de pasar: decidir con el dato de la semana pasada, porque el de hoy había que pedirlo.

2 · Actúa

Pide la acción y se ejecuta ahí mismo

Y vigila solo: **reclama cuando algo se salió de lo normal**, sin que nadie tenga que revisarlo.

Deja de pasar: enterarse el viernes de algo que se rompió el martes.

3 · Deja rastro

Cada consulta y cada acción, con su autor

El asistente propone; **una persona autoriza**. Nada que escriba en su operación sale sin ese visto bueno.

Deja de pasar: discutir en una reunión de dónde salió un número.

Nadie aprende a usarlo. Se pregunta como se habla, desde la computadora o el celular.

Preguntar deja de costar. Diez preguntas cuestan lo mismo que una.

No depende de quién esté. Responde igual a las 6 a.m. que en plena vacación.

Un solo número para todos. Se acaba el «¿cuál Excel es el bueno?».

Esto no reemplaza a su equipo: le quita buscar, exportar y acordarse. La decisión sigue siendo suya. Conversación ilustrativa.

Discovery — sin costo

Arrancamos con un **proceso de Discovery gratuito**: entendemos tu operación e identificamos qué llevar a producción con AI. Sin compromiso.

1 · ENTENDEMOS

Tu operación

Procesos, equipo y números reales — no supuestos técnicos.

2 · IDENTIFICAMOS

Dónde se pierde plata

El proceso con mayor fricción y mayor retorno.

3 · PROPONEMOS

Qué llevar a producción

Un plan claro: qué, cómo y el impacto esperado.



El Discovery no es una reunión de ventas: es una medición. Casi ninguna empresa sabe cuánto le cuesta al año uno de sus procesos. Sale de aquí con ese número —el suyo, no el de un ejemplo— aunque decida no trabajar con nosotros. Y si el alcance no se recupera, se lo decimos.



Dígame a dónde quiere llegar.

Sus procesos pueden costar **la mitad** y responder en **horas, no en días**. Somos tu **socio tecnológico**, no un proveedor de software: vendemos la capacidad de implementación que le falta a tu empresa.

Agendemos un diagnóstico sin costo

● WhatsApp +506 8774 7502

● coreintelhub.com