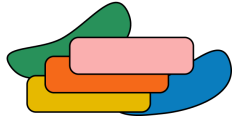


AdoptAI



ADOPTAI.LAT

Sistemas de IA que ejecutan trabajo real. **Y mejoran con tu empresa.**

BRUNO OYAGUE

CEO · Co-founder

GIANFRANCO PODESTÀ

COO · Co-founder

LEONARDO TORRES

CTO · Co-founder

No hay empresa que no tenga dolores de cabeza.



“Tus costos crecen más rápido que tus ingresos.”

Más gente, más herramientas y más coordinación. Los márgenes no mejoran.



“Todo está en la cabeza de María.”

Excel, WhatsApp y conocimiento informal. Si María se va, la operación pierde memoria.



“Quieres seguir creciendo con el mismo equipo.”

El negocio funciona hoy, pero cada nuevo cliente exige sumar otra capa de estructura.

El problema no es crecer. Es que cada salto exige más estructura porque el trabajo aún no está convertido en sistema.

Conectamos tus fuentes y construimos sistemas que ejecutan.

FUENTES DE LA EMPRESA

La realidad que ya existe.

Sistemas, documentos, mensajes y conocimiento de las personas.



Excel



WhatsApp



Correo



Drive



CRM



Slack



M365



ERP



CAPA INTELIGENTE DE ADOPTAI

Datos, reglas y herramientas trabajando juntos.

Conecta modelos de IA con el contexto y los sistemas que necesita cada proceso.

Se prueba con casos reales y se mide antes de ampliar.



LO QUE CONSTRUIMOS

Soluciones concretas.



Automatizaciones

Reservas, conciliaciones y onboarding.



Agentes

Ventas, soporte y operaciones.



Plataformas a medida

PMS, portales y tableros.

- Academy acompaña la adopción: capacitamos a gerentes y equipos sobre su operación real para que sepan usar y gobernar lo construido.

Un buen primer problema es frecuente, manual y costoso.

	Ventas	Priorizar leads	Dar seguimiento	Actualizar CRM
	Soporte al cliente	Clasificar casos	Responder consultas	Escalar incidentes
	Operaciones	Programar tareas	Detectar órdenes detenidas	Gestionar excepciones
	Finanzas	Conciliar movimientos	Gestionar cobranza	Preparar reportes
	Compras + logística	Comparar cotizaciones	Validar OC vs factura	Alertar stock y entregas
	RRHH	Ordenar CVs y legajos	Preparar onboarding	Responder preguntas
	Legal + compliance	Preparar contratos	Controlar obligaciones	Reunir evidencia
	Dirección	Consolidar indicadores	Preparar reportes	Detectar desviaciones

• **Buen primer dolor** Frecuente + medible + acotado + con un responsable. Elegimos uno; no intentamos transformar toda la empresa de golpe.

Rentify triplicó su operación con el mismo equipo.



La combinación que todo proyecto de IA necesita.



Bruno Oyague

CEO · NEGOCIO

- Ex-inversionista (VC) que ha evaluado +1,000 startups en LatAm e invirtió +10M USD en múltiples industrias. También ha sido parte de procesos de M&A en B2B SaaS.



LinkedIn



Gianfranco Podesta

COO · OPERACIÓN

- Project Manager que ha gestionado ~100 proyectos en paralelo en Schneider Electric y convierte problemas operativos en planes, responsables y seguimiento hasta producción.



LinkedIn



Leonardo Torres

CTO · TECNOLOGÍA

- Máster en Data Science (U. de Pennsylvania). AI Lead en Silicon Valley: sistemas inteligentes que escalan a millones de usuarios.



LinkedIn

SIGUIENTE PASO

Identifiquemos el primer proceso que vale convertir en sistema.

 Agendar conversación

 Email

 adoptai.lat

CONTACTO

Bruno Oyague

bruno@adoptai.lat · +51 991 735 542



— ANEXO 01 · CÓMO CRECE LA RELACIÓN

Un primer agente abre el camino para toda la empresa.



— ANEXO 02 · OPERACIÓN EN PRODUCCIÓN

Operamos y mejoramos cada agente en producción.



Sigue funcionando.

Fuentes, modelos, herramientas y costos tienen responsables.

Mejora sin romper producción.

Cada cambio se evalúa, versiona, aprueba y puede revertirse.

Hace visible el valor.

El reporte conecta calidad y adopción con la métrica de negocio.

— ANEXO 03 · ARQUITECTURA

Una IA por área fragmenta el contexto de la empresa.

OPCIÓN A · MERCADO

Cada proveedor integra su contexto

■ IA de ventas

CRM correos
guía comercial

■ IA de soporte

tickets FAQs SLAs

■ IA de finanzas

ERP bancos facturas

■ IA legal

contratos políticas
plantillas

Cada proveedor reconstruye “cliente”, “política” y “permiso”.

Puede funcionar para una tarea aislada. No se conecta como estrategia para toda la empresa.

OPCIÓN B · ADOPTAI

Datos, definiciones, permisos y memoria

CRM

ERP

Documentos

Tickets

Expertos

Una capa de data unificada para toda la empresa.

cliente producto contrato precio política proceso permiso memoria

Ventas

Soporte

Finanzas

Legal

Todas las fuentes → una capa de datos y contexto → agentes en toda la empresa.

— ANEXO 04 · OPERACIÓN INTERNA

¿Su equipo puede mantener este modelo en producción?

CAPACIDAD	PREGUNTA OPERATIVA	HORAS / MES	CRITICIDAD
01 · CONTROL Responsables y contexto	☐ ¿Hay un responsable de negocio y otro técnico?	2-4 h	● Crítica
	☐ ¿Tiene responsable cada fuente y documento crítico?	2-5 h	● Alta
	☐ ¿Están definidos accesos, privacidad y trazabilidad?	2-6 h	● Crítica
	☐ ¿Hay revisión humana para casos de alto riesgo?	4-12 h	● Crítica
02 · CONFIABILIDAD Calidad y operación	☐ ¿Miden si la solución resuelve bien el trabajo real?	4-8 h	● Crítica
	☐ ¿Detectan caídas de calidad, disponibilidad, latencia y costo?	2-4 h	● Crítica
	☐ ¿Hay un responsable de incidentes y comunicación?	2-6 h	● Alta
	☐ ¿Pueden liberar cambios y revertirlos sin romper producción?	4-8 h	● Crítica
03 · EVOLUCIÓN Capacidad y valor	☐ ¿Pueden cambiar de modelo o proveedor con control?	1-3 h	● Media
	☐ ¿Saben qué mejoras realmente funcionan?	4-8 h	● Alta
	☐ ¿Existe capacidad mensual para mantener y mejorar?	8-16 h	● Crítica
	☐ ¿Pueden demostrar adopción, ROI y siguiente prioridad?	3-6 h	● Alta

Estimación de horas-equipo al mes para 1-3 agentes en producción estable. Los rangos se solapan; no se suman mecánicamente ni incluyen incidentes mayores.

— ANEXO 05 · ESFUERZO POR FASE

¿Cuánto cuesta y cuánto toma cada fase?

