

Inteligencia Artificial Realidad e impacto en negocio

Índice

Estado actual

Casos reales

LLM Local

Preguntas



Estado actual

└ Nuestro Compromiso con la IA



└ Eficiencia y Productividad / Delegación

+ output con mismo input o
mismo output con - input



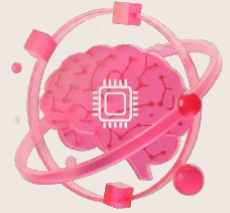
└ Nuevos retos nuevo valor añadido

Problemas
Complejos, Reglas
y Restricciones



└ Mejora de Calidad

Reduce incidencias de
quality



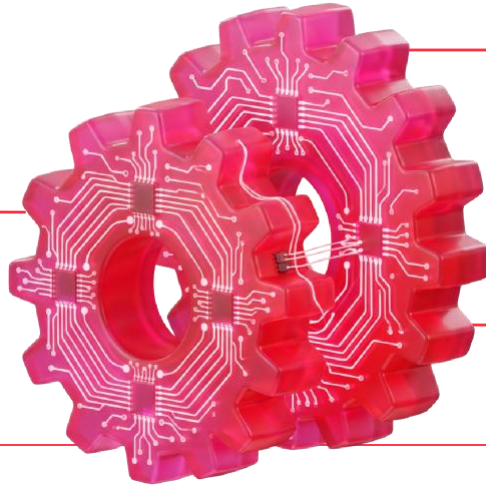
└ Predicciones

Anticiparme a problemas o
tener ventaja competitiva

¿Qué es PDI? El núcleo de la transformación

Procesos (La columna vertebral)

- Definir y entender cómo funciona la empresa de verdad para crear una base operativa sólida
- **La tecnología no arregla los malos procesos**



Datos (El activo estratégico)

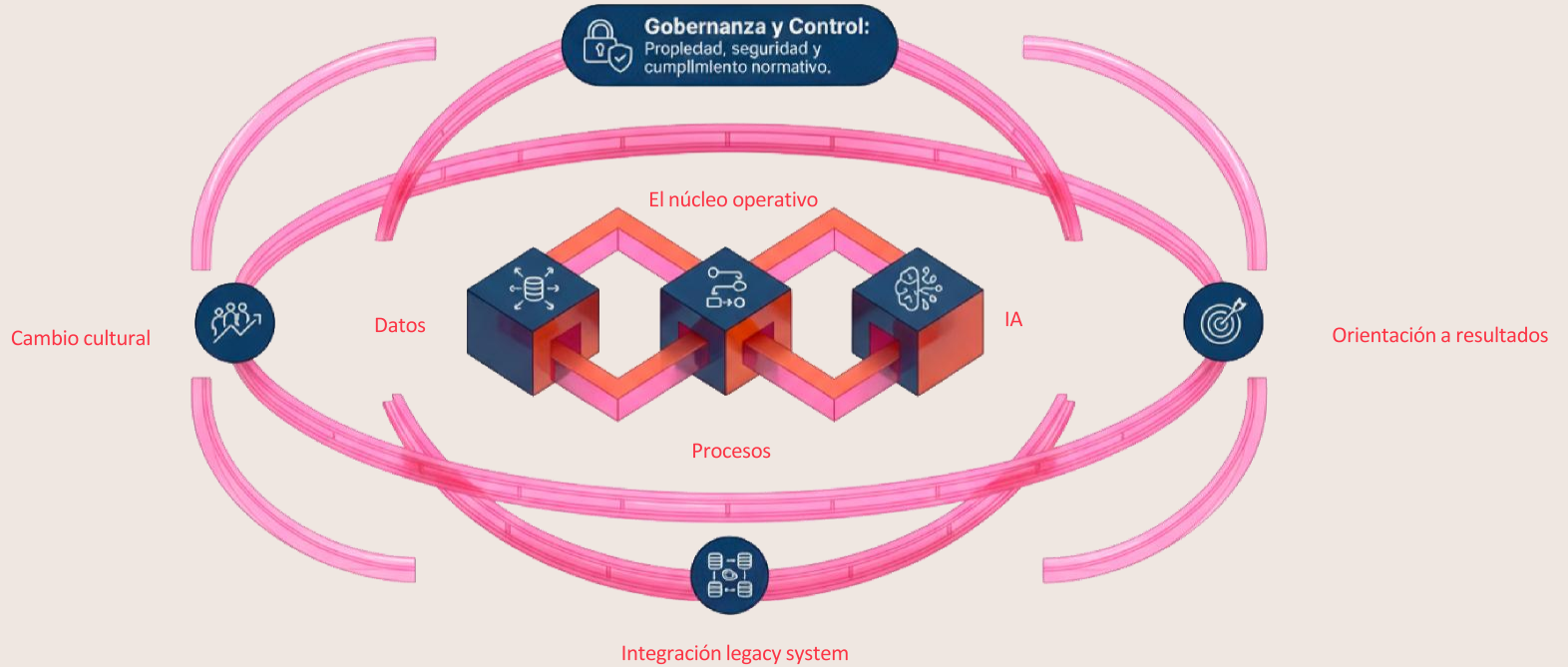
- Calidad, coherencia y trazabilidad. Convertir datos dispersos en información útil
- **Sin datos fiables, no hay decisiones fiables**

Impacto real en negocio

Inteligencia Artificial (La herramienta)

IA aplicada con propósito para automatizar, predecir y optimizar, apoyada en procesos definidos y datos limpios

Los 7 pilares estratégicos del ecosistema PDI



El paradigma PDI: validar antes de invertir

Enfoque tradicional


- Enfoque inicial  Grandes proyectos cerrados desde el inicio


- Validación  Suposiciones teóricas antes de construir


- Riesgo financiero  Alta inversión inicial a ciegas


- Escalabilidad  Implementación 'Big Bang'

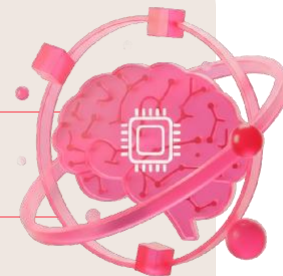
Enfoque metodológico PDI

-  Pruebas de concepto acotadas y controladas

-  Aprender del **dato real y uso real**

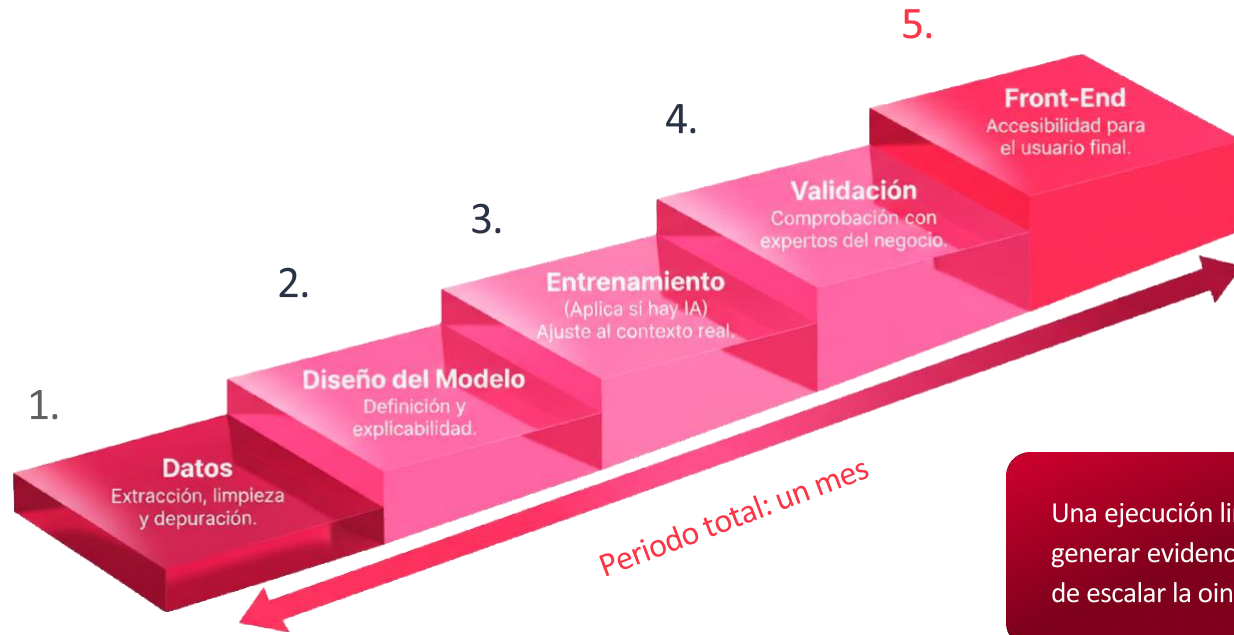
-  Inversión progresiva basada en evidencias

-  Escalar solo cuando existe evidencia **clara de valor**



La POC (Proof of Concept) es el corazón de esta metodología

Las 5 fases de la prueba de concepto



Una ejecución lineal orientada a generar evidencia objetiva antes de de escalar la inversión

▮ Pasamos de herramientas a entidades que ejecutan tareas

ERA	FUNCIÓN	ROL HUMANO	ADAPTABILIDAD
Software tradicional	Ejecuta instrucciones	Operador	Rígida
Automatización	Sigue reglas	Supervisor	Limitada
IA generativa	Asiste	Copiloto	Alta
Agentes	Actúan y deciden	Orquestador	Autónoma y Fluida

Casos reales

Casos reales

1. Planificador de Rutas y empleados

2. Lectura de documentos con IA

3. Inspección de Calidad por Imagen

4. Reclamaciones Comerciales por Whatsapp/Telegram

5. Insights Comerciales

6. Planificador de Producción

7. Knowledge Hub

Automatizaciones

Asistentes

Agentes





1. PLANIFICADOR DE RUTAS Y EMPLEADOS

PROBLEMA

Asignar empleados a rutas de recogida de contenedores es un proceso complejo que debe equilibrar múltiples variables simultáneamente:

- ▮ Cobertura de todas las ubicaciones
- ▮ Optimización de tiempos de desplazamiento
- ▮ Restricciones de cada empleado (vacaciones, tipo de conductor, disponibilidad en fin de semana)
- ▮ Gestión de imprevistos como averías, cortes de carretera o inclemencias meteorológicas.

Gestionarlo manualmente es lento, ineficiente y difícil de mantener actualizado.

SOLUCIÓN

Desarrollamos un planificador inteligente con GPT 4.1 integrado con el ERP (Oracle JD Edwards), el control de presencia y las rutas planificadas.

- Un orquestador recopila todos los datos
- Los envía a OpenAI
- Captura la respuesta para integrarla directamente en el ERP

El sistema asigna empleados y rutas de forma óptima **respetando todas las restricciones, y recalcula automáticamente ante cualquier imprevisto**, garantizando el cumplimiento del servicio en todo momento.



1. PLANIFICADOR DE RUTAS Y EMPLEADOS

The screenshot displays the Oracle JD Edwards POC planner interface. The main window is titled "POC planificador" and contains several key sections:

- Empleados (Employees):** A table with the header "Empleado" and a message "No records found".
- Rotación (Rotation):** A form with the following fields:
 - Rotación:
 - Mismo número de festivos:
 - Fecha desde:
 - Fecha hasta:
 - Almacén:
- Rutas (Routes):** A section with checkboxes for days of the week (Monday, Tuesday, Wednesday, Thursday, Friday, Saturday, Sunday) and a "Tipo" dropdown menu with options: "1.00 - Semanal", "0.50 - General", and "0.25 - Mensual".
- Rutas seleccionadas (Selected Routes):** A table with the header "Ruta" and a message "No records found".

The interface also includes a left sidebar with navigation options, a top navigation bar with "Oracle JD Edwards" and "Almacén de Prueba Go Live (J0V30)", and a Windows taskbar at the bottom showing the date 05/11/2025 and time 15:58.



2. LECTURA DE DOCUMENTOS CON IA

PROBLEMA

El alta manual de facturas en el ERP es un proceso lento, repetitivo y propenso a errores de teclado.



Los documentos llegan en múltiples formatos (PDF, imagen) y contienen datos que habitualmente se pierden:

Consumos de luz

Consumos de gas

Gasolina por matrícula

La falta de automatización en la extracción y matching de datos **ralentiza los departamentos de compras y contabilidad.**

SOLUCIÓN

Desarrollamos un modelo especializado con **Claude Haiku**:

Extrae automáticamente:

Líneas

Bases

Cargos

IVAs

Número de pedido de cualquier factura en PDF o imagen

Consolida los datos directamente en el ERP para el matching automático, manual y aprobaciones

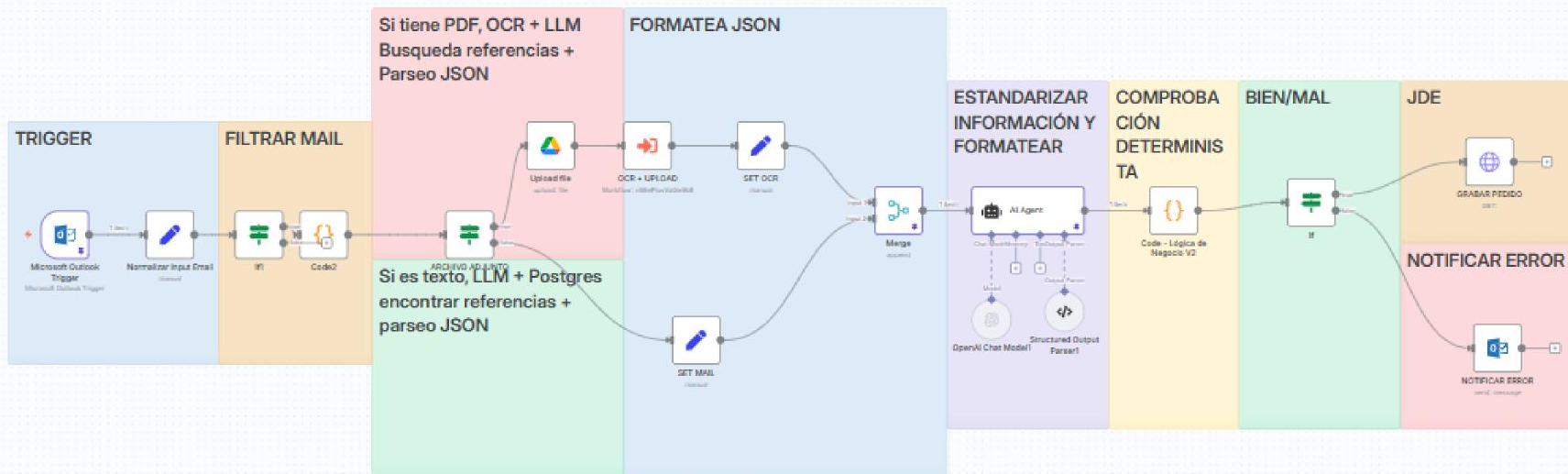
La intervención humana queda reservada únicamente para desviaciones.

El sistema se amplía a la lectura de pedidos de venta y entrada de pedidos por WhatsApp, y actúa como antesala de la factura electrónica.

El resultado es una **reducción del 85%** en el tiempo de alta y la eliminación de errores de teclado de teclado.



2. LECTURA DE DOCUMENTOS CON IA





3. INSPECCIÓN DE CALIDAD POR IMAGEN

PROBLEMA

Cada lote producido requiere una inspección de calidad individual compuesta de entre 12 y 15 pruebas pruebas manuales:

Caducidades

Aspecto

Cumplimiento de fechas de cliente

...

Cada test consume alrededor de 5 minutos, y con un volumen de 2.000 tests diarios, el proceso representa una **carga operativa enorme, lenta y propensa a errores humanos.**

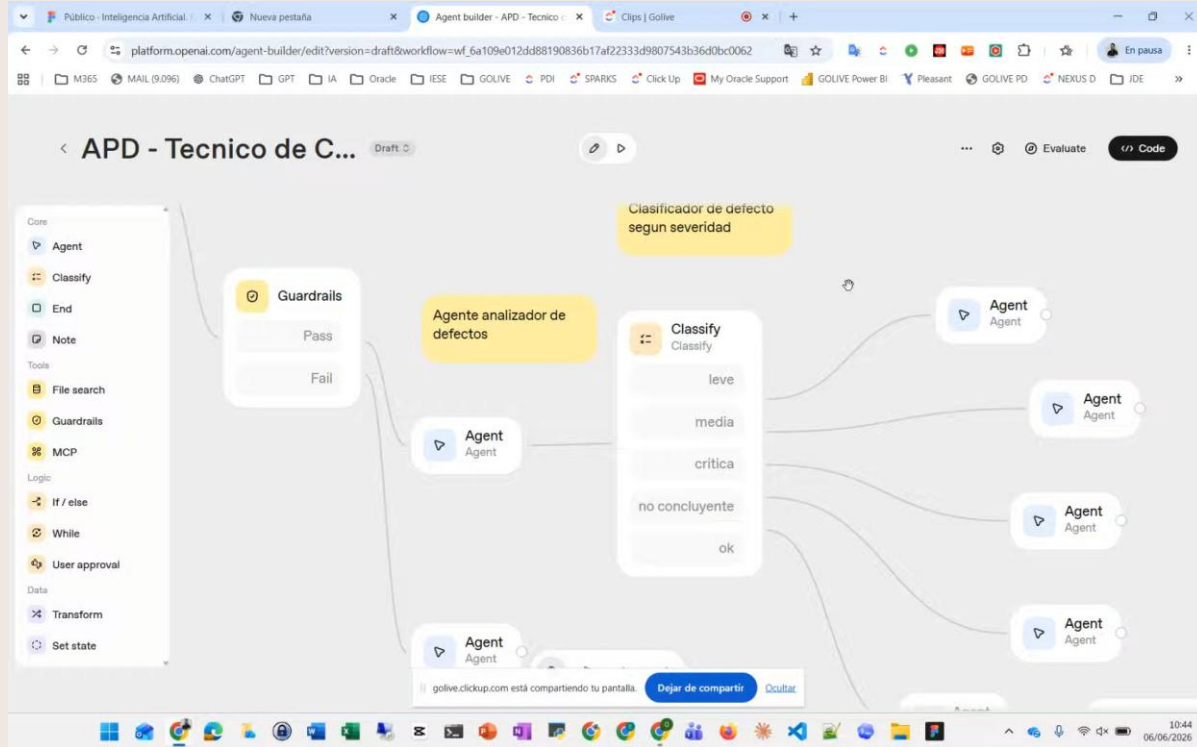


SOLUCIÓN

- Desarrollamos un sistema de inspección basado en visión artificial que permite **realizar cada test mediante una fotografía del material.**
- La IA analiza la imagen automáticamente y **el empleado simplemente valida el resultado.**
- Esto reduce cada test a menos de 1 minuto:
 - Manteniendo la trazabilidad
 - Rigor del proceso
 - Liberando al equipo de una carga manual repetitiva a gran escala

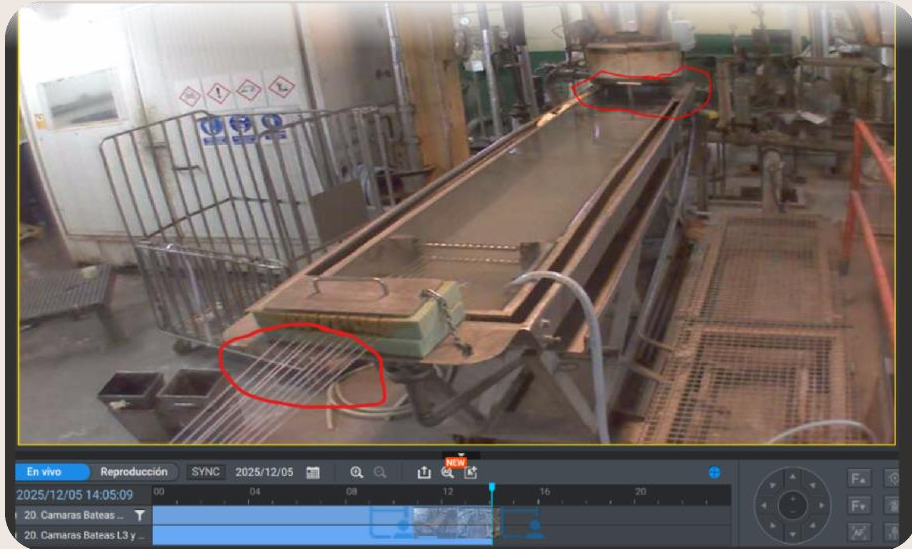


3. INSPECCIÓN DE CALIDAD POR IMAGEN

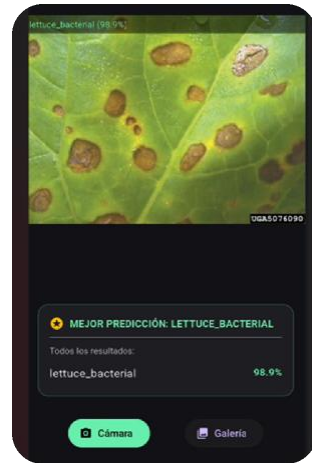
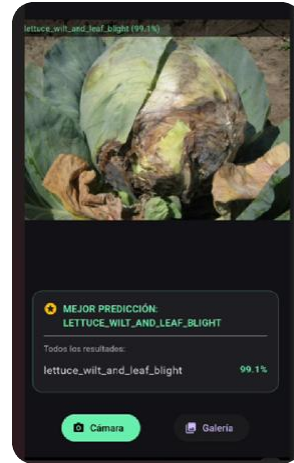
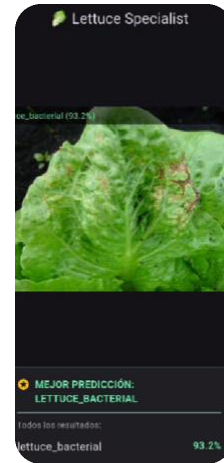




3. INSPECCIÓN DE CALIDAD POR IMAGEN



Modelos locales:





4. RECLAMACIONES COMERCIALES POR WHATSAPP/TELEGRAM

PROBLEMA

Los clientes tienen que **adaptarse a canales y formularios** **formularios internos poco accesibles** para reportar incidencias o reclamaciones.

Genera:

Fricción

Tiempos de respuesta lentos

Errores en la información recibida



El proceso manual de clasificación y registro consume tiempo del equipo y dificulta el seguimiento y la trazabilidad de cada caso.



IA. Realidad e impacto en negocio.

SOLUCIÓN

Desarrollamos un asistente conversacional integrado en WhatsApp y Telegram que permite a los clientes reportar reclamaciones desde los canales que ya usan a diario, mediante escritura o voz.

- El sistema clasifica y centraliza automáticamente cada caso
- Lo registra como reclamación en el ERP
- Envía al cliente una notificación con su número de reclamación

Proceso sin errores

Trazabilidad completa

Tiempos de respuesta reducidos

Experiencia de cliente notablemente mejorada

4. RECLAMACIONES COMERCIALES POR WHATSAPP/TELEGRAM





5. INSIGHTS COMERCIALES

PROBLEMA

Los informes tradicionales muestran cifras pero **no explican qué está pasando ni por qué.**
35 comerciales 15 países

Detectar a tiempo caídas anómalas de ventas

Riesgos de pérdida de clientes

Oportunidades comerciales inmediatas es prácticamente imposible

El conocimiento queda disperso entre comerciales y managers en forma de percepciones subjetivas que **nunca se convierten en acciones concretas.**

SOLUCIÓN

- 1 Desarrollamos un motor en Python que extrae los datos de ventas directamente del ERP
- 1 Aplicamos el modelo de predicción Holt-Winters y reglas de negocio específicas del cliente

Sobre esos datos, un LLM entrenado genera insights accionables en lenguaje lenguaje natural:

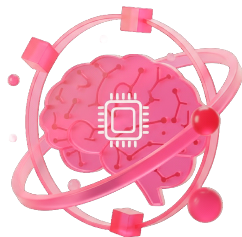
- 1 Identificando automáticamente anomalías, riesgos y oportunidades comerciales
- 1 Convirtiendo el conocimiento disperso en decisiones concretas y rápidas, que **generan acciones y recomiendan actividades a realizar**



5. INSIGHTS COMERCIALES

LA SOLUCIÓN

EL PROMPT BASE



Inteligencia Artificial

Ten en cuenta:

La entrada de pedidos es un indicador adelantado de ventas futuras

La variación interanual muestra la dinámica de crecimiento o contracción

Un mismo % tiene distinto impacto según el volumen

Los importes pueden verse afectados por estacionalidad, promociones, campañas comerciales o cambios distribuidores.

Debes:

1. Identificar tendencias relevantes
2. Detectar riesgos comerciales
3. Identificar oportunidades
4. Destacar cambios significativos

Cada insight debe:

- Combinar variación (%) + contexto de volumen (€)
- Explicar claramente el impacto en negocio
- Ser accionable (cuando sea posible)

Reglas clave:

- Prioriza insights con mayor impacto económico
- No analices porcentajes sin considerar volumen
- Evita describir datos sin interpretarlos
- No inventes información no presente

Prioriza insights con impacto real en negocio y evita descripciones superficiales.

Usa lenguaje claro, profesional y orientado a la toma de decisiones.

No reinventamos la base de datos; le
dimos **capacidad de razonamiento
profundo a gran escala**



LA SOLUCIÓN

Reporting por país, por agente, por cliente

Informe de Insights Comerciales

Fecha: 11/05/2020 08:22

Tipo de rol: AGENTE
Rol: R: AGENTE_175
Filtros: agente=N(175)

Índice

Periodo Semana	2
Catálogo, canal y serie	4
Análisis geográfico	6
Clientes ensorñ	8
Top 100 clientes	10
Resumen General	12

Tendencias

- La entrada de pedidos de [REDACTED] ha aumentado significativamente en un **27.56%**, alcanzando **103,301.36 EUR**, lo que indica una fuerte demanda en este canal.
- [REDACTED] muestra un crecimiento notable del **51.24%** con **33,122.07 EUR**, sugiriendo una recuperación o expansión en su mercado.
- El cliente [REDACTED] presenta un incremento extraordinario del **2176.39%** con **4,802.50 EUR**, lo que podría ser indicativo de una nueva estrategia de ventas o promoción efectiva.
- Sin embargo, [REDACTED] han experimentado caídas del **-21.18%** y **-39.61%**, respectivamente, lo que podría señalar problemas en la demanda o en la relación comercial.

Riesgos

- La caída del **-100%** en [REDACTED] es alarmante, ya que indica que no se han registrado pedidos, lo que podría afectar la relación comercial y la percepción de la marca en este canal.
- La disminución en [REDACTED] podría reflejar una pérdida de cuota de mercado o insatisfacción del cliente, lo que requiere atención inmediata para evitar una tendencia a la baja.
- La variabilidad en las entradas de pedidos, especialmente en clientes como [REDACTED] que han visto caídas significativas, puede indicar una falta de estabilidad en la demanda.

Oportunidades

- La fuerte performance de [REDACTED] sugiere que hay oportunidades para reforzar las relaciones comerciales y explorar nuevas estrategias de marketing en estos segmentos.
- La notable recuperación de [REDACTED] puede ser aprovechada para implementar campañas de fidelización y promoción cruzada con otros productos de la empresa.
- Se recomienda investigar las causas detrás del crecimiento en [REDACTED], que ha crecido un **114.53%**, para replicar su éxito en otros canales.

Propuestas

- Implementar un plan de acción para abordar la situación de [REDACTED] incluyendo una revisión de la estrategia de ventas y la comunicación con el cliente.
- Desarrollar un programa de incentivos para distribuidores que han mostrado caídas en pedidos, como [REDACTED] para estimular la demanda.
- Realizar un análisis más profundo de las razones detrás del crecimiento de [REDACTED] para identificar prácticas exitosas que puedan ser aplicadas a otros clientes.



6. PLANIFICADOR DE PRODUCCIÓN

PROBLEMA

- 7 Dificil encajar la capacidad productiva con los pedidos entrantes es un **proceso complejo y manual**.
- 7 Las priorizaciones se gestionan a mano, con tiempos de respuesta lentos, y cualquier cambio obliga a **reajustes constantes que consumen tiempo y recursos del equipo**.
- 7 La información y las restricciones suelen estar “en la cabeza” del planificador.



SOLUCIÓN

Desarrollamos un **planificador de producción con IA**, en el que se introducen las **OFs** y al que el usuario indica en lenguaje natural lo que necesita.

- El sistema interpreta la solicitud
- Reorganiza automáticamente la planificación
- Optimiza la asignación de capacidad sin intervención manual

El resultado es un proceso productivo **más flexible, eficiente y capaz de adaptarse en tiempo real a cualquier cambio**.



6. PLANIFICADOR DE PRODUCCIÓN

The screenshot displays a web browser window with a development environment. The browser's address bar shows the URL: `aistudio.google.com/apps/drive/1WVMZCInivC0mh2_Es1XPR-gtE15LUt?showPreview=true&showAssistant=true&resourceKey=`. The page title is "Schedulgo_PoC".

On the left side, there is a code editor with a dark theme. The editor shows a "Checkpoint" section with a "View diff" and "Restore" button. Below this, there is a "User" section with the text: "se sigue sin poder resetear lo puedes resetear tú?". This is followed by a code snippet: `Genera 3 Pro Preview + Run for 90s` and a note: "Thought for 44 seconds". The main content of the code editor is a list of instructions:

- ¡A la orden! Si el "reseteo suave" mediante React está dando problemas de sincronización, vamos a aplicar la "Opción Nuclear".
- Voy a modificar el botón de *Factory Reset* para que:
 1. Fuerce el borrado de la base de datos explícitamente.
 2. Recargue la página automáticamente (`window.location.reload()`).

Below the instructions, there is a note: "Esto garantiza al 100% que la aplicación arranque de cero, eliminando cualquier rastro de memoria o caché que esté molestando." and a section titled "Aquí tienes el código blindado:" with a code block containing `App.jsx`.

At the bottom of the code editor, there are "Suggestions" for "AI Features", "Add 'View by Month'", and "Improve Drag&Drop feedback".

On the right side, the preview shows a login page for "Schedulgo Industrial Production Planner". The page has a red header with the Schedulgo logo and name. Below the header, there are input fields for "Email" (with the value `planner@schedulgo.com`) and "Password" (with masked characters). A red "Sign In" button is located below the password field. At the bottom of the page, there is a copyright notice: "© 2025 Schedulgo Systems. Finite Capacity Engine."

The browser's taskbar at the bottom shows various application icons and the system tray with the date "19/12/2023" and time "19:22".



7. KNOWLEDGE HUB

PROBLEMA

La información dispersa entre departamentos **dificulta la toma de decisiones rápidas y coherentes.**

Cada área maneja su propia versión de los datos, lo que genera:

Inconsistencias

Falta de visibilidad global

Coordinación deficiente entre equipos

El tiempo invertido en recopilar y actualizar información manualmente resta capacidad para tareas de mayor valor estratégico.



SOLUCIÓN

Creamos un **Knowledge Hub** con toda la información de la empresa vectorizada y centralizada en un único storage, accesible a través de un asistente de conocimiento con IA.

La información se unifica y actualiza automáticamente, garantizando que **todos los miembros del equipo trabajen siempre con los mismos datos.**

¿El resultado?

Decisiones más rápidas y coherentes

Menos esfuerzo manual

Más tiempo dedicado a lo que realmente importa



7. KNOWLEDGE HUB

The screenshot shows a Windows desktop environment. On the left, there is a sidebar with several icons: 'Papelerera de reciclaje', 'fine tuning_aro...', 'Cipault998 GJJI', 'Sociedad de S. S...', 'Avanz Business Security', 'jose basepedro antimalware', 'planificador', 'hmy francia', and '2025'. In the center, a window titled 'XRT Assistant — XRT+N43' is open. The chat area shows the text 'Sistema: Conectado. Thread: thread_fu/NQRXVY5in2RY2qE63WD4'. Below the chat area are buttons for 'Enviar' and 'Nueva conversación'. On the right side of the window, there is a search bar labeled 'Búsqueda' with three empty search results, and a feedback section labeled '¿Te fue útil?' with two thumbs-up/down icons. At the bottom of the screen, there is a taskbar with various application icons, a system tray showing the time '17:23' and date '15/01/2026', and a notification bar at the very bottom that says 'app.clickup.com está compartiendo tu pantalla.' with buttons for 'Dejar de compartir' and 'Ocultar'.





AUTOMATIZACIONES

PROBLEMA

Tareas operativas recurrentes se realizan de forma manual, **consumiendo tiempo del equipo y generando inconsistencias.**

La dependencia de personas para ejecutar procesos repetitivos ralentiza la operativa y aumenta el riesgo de errores.



SOLUCIÓN

Implementamos automatizaciones con IA que ejecutan tareas de forma autónoma siguiendo reglas predefinidas:

Grabación de pedidos en el ERP

Gestión y resolución de errores

Otras operativas recurrentes del negocio

El sistema actúa sin intervención humana, garantizando **consistencia, velocidad y trazabilidad en cada ejecución.**

**PROBLEMA**

Los equipos pierden tiempo buscando información, redactando contenido repetitivo o resolviendo consultas internas que no requieren decisión humana pero **sí consumen atención y capacidad.**

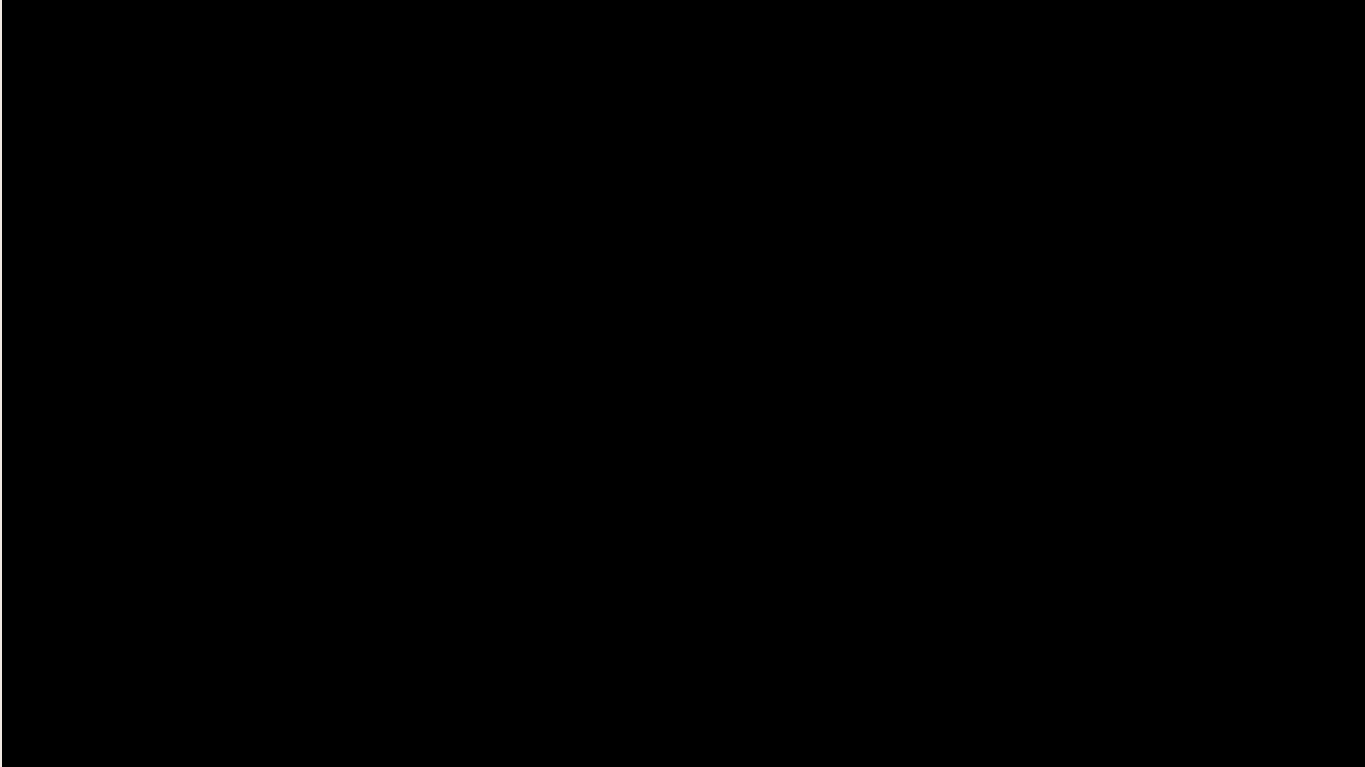
Sin una capa de apoyo inteligente, cada persona resuelve estas necesidades por su cuenta, de forma **lenta e inconsistente.**

**SOLUCIÓN**

Desarrollamos asistentes con IA:

- Apoyan al usuario proporcionando sugerencias
- Generan contenido
- Responden consultas en lenguaje natural, **sin tomar decisiones por sí mismos**

El usuario mantiene el control total mientras el asistente reduce la fricción, acelera las tareas del día a día y garantiza respuestas consistentes basadas en el conocimiento de la empresa.





AGENTES

PROBLEMA

Las empresas acumulan procesos repetitivos, gestión de información dispersa y **tareas que consumen tiempo a sus equipos sin aportar valor estratégico.**

Los profesionales pierden foco en lo importante por:

Dedicarse a coordinar

Buscar contexto

Decidir cuál es el siguiente paso



SOLUCIÓN

Creamos agentes autónomos de IA **adaptados a cualquier proceso de de negocio.**

Como ejemplo, nuestro agente de ventas permite:

Preparar cuentas

Afinar la estrategia comercial

Apoyar el seguimiento del vendedor

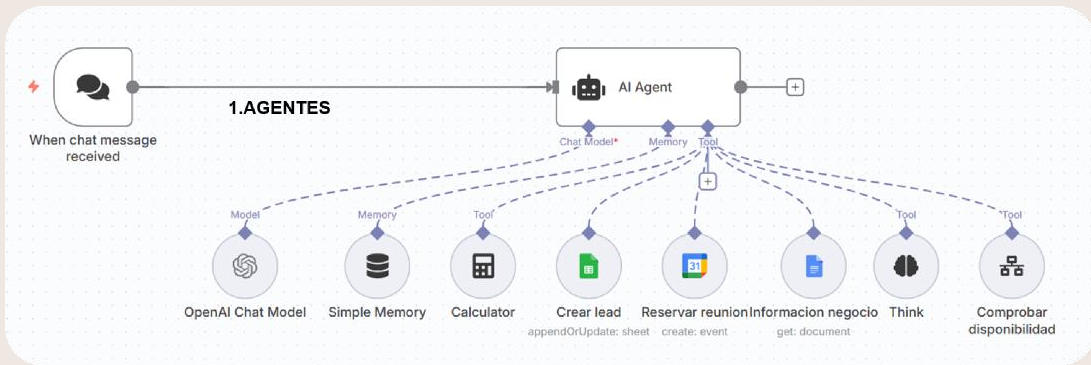
Revisar el riesgo de pipeline y forecast

Convierte contexto disperso en una siguiente acción clara, ayudando a vendedores y líderes comerciales a avanzar oportunidades con recomendaciones y borradores listos para usar, **de forma autónoma.**



AGENTES

El agente es una entidad capaz de actuar de forma autónoma, tomar decisiones y ejecutar tareas complejas adaptándose al contexto.



Asistente de ventas

Canales

ChatGPT
Personaliza y comparte tu agente

+
Añadir canal
Usa tu agente en Slack

Aplicaciones

Google Drive + Explorar aplicaciones

Skills

account-intelligence-monitor competitive-intelligence create-an-asset
customer-call-followup deal-strategy draft-outreach internal-navigation

Ver 9 más + Añadir habilidad

Archivos

1 archivo Memoria + Cargar archivos

Instrucciones

Rol





chatgpt.com/agents/studio/new

← Atrás Empezar desde cero

¿Qué debería hacer tu agente?

+ Crea un agente que...

Gestión de solicitudes entrantes

Revisa solicitudes automáticamente y luego ejecuta acciones con tu aprobación.

Envío de resúmenes diarios

Recopila información de varias fuentes y envía resúmenes programados.

Respuestas a preguntas del equipo

Responde automáticamente a preguntas frecuentes en Slack o ChatGPT.

Empezar con una plantilla

golive.clickup.com está compartiendo tu pantalla.Dejar de compartirCompartir

11:11
06/06/2026



7 AGENTES

Prompt inicial

quiero una aplicación web, donde yo importe dos ficheros, unos se llamará Diario y otro provisiones. Estos dos ficheros tendrás que pedir que los importen, cada uno con un botón de importar y que puedan seleccionar un excel. Te adjunto un ejemplo de cada uno en los pantallazos, la primera imagen es el diario y la segunda imagen es el de provisiones. Las provisiones son los importes que se van añadiendo a los proyectos como parte del grado de avance pero que no se facturan todavía, aunque si se usan como importe a efectos de cuentas de la compañía. A final del año, por ejemplo 31/12/2025 (este dato tendrás que pedirlo en un calendario antes de lanzar el cálculo), se declaran las cuentas de la compañía por lo provisionado. El objetivo de esta aplicación web es enlazar a partir de la fecha indicada, todas las facturas que se han hecho contra su provision original. Para ello, partiendo del fichero de provisiones, donde hay un campo que es el identificador de cada tarea que se ha provisionado (el campo se llama "Tarea ID"), para cada registro de este fichero de provisiones, deberemos buscar en el fichero del diario, registros con fecha contable (el campo de fecha contable en el fichero de diario se llama "Fecha batch") posterior a 31/12/25 registros de esa misma tarea (el campo de la tarea en el fichero de diario se llama "Código admón 1") que además la cuenta objeto que empiece por 7 (el campo cuenta objeto en el fichero de diario se llama "Cta obj") y con un registro donde el tipo de batch sea IB para omitir asientos manuales (el campo tipo de batch en el fichero de diario se llama "Tipo batch"), si encontramos un registro queremos obtener la información de: tipo documento (el campo en el fichero de diario se llama "Tipo doc"), número documento (el campo en el fichero de diario se llama "Número documento"), fecha contable (el campo en el fichero de diario se llama "Fecha batch") e importe (el campo en el fichero de diario se llama "Importe"). El output tiene que ser tanto en pantalla como descargable en excel y tiene que mostrar cada uno de los registros de provisiones con su identificador de tarea, acompañado de todos los registros que ha encontrado que cumplen las condiciones indicadas anteriormente con el importe de cada una. Puedes sacar un subtotal con estos registros dentro de cada tarea de provisiones también.

Prompts de ajustes

haz un cambio, la fecha que tienes que usar como fecha contable en el diario, es el campo "Fecha LM", no el campo "Fecha batch". Mira además este registro como ejemplo. La tarea "86C2Y8UPK" tiene registros en el diario que cumplen los requisitos. Puede ser que no lo encuentres por los espacios en blanco, cuando busques no tengas en cuenta los espacios en blanco a la hora de buscar en los ficheros.

ok esta todo bien excepto el importe de cada registro que muestras que has encontrado en el diario. El importe ahora lo estás sacando siempre a cero, tienes que sacar el campo "Importe" del fichero de diario. Revisa por si también pudiera ser problema de los espacios en blanco. Por ejemplo el registro del diario asociado a la tarea "86C177WM6" tiene un importe de -31160 euros.

ok esta perfecto, ahora hazme estos dos añadidos. En las tareas que muestras del fichero de provisiones, ahora estás mostrando el campo provision real (ok), añade también el campo del fichero de provisiones "Presupuesto", lo puedes sacar al lado del de provision real que ya estás sacando. Y el segundo cambio es que los importes de los registros que encuentras en el fichero de diario, invirtirles el signo, lo que encuentres, le inviertes el signo.




← ChatGPT 🕒

Actualizado 23 abr | [Programación](#) | [Vista previa](#) ⋮

Asistente de ventas

Canales

 ChatGPT
Chatea con tu agente

+
Añadir canal
Responde a los mensajes en Slack

Aplicaciones [Google Drive](#) + Explorar aplicaciones

Skills

- [account-intelligence-monitor](#) [competitive-intelligence](#) [create-an-asset](#)
- [customer-call-followup](#) [deal-strategy](#) [draft-outreach](#) [internal-navigation](#)
- [meeting-prep](#) [pipeline-generation](#) [pipeline-review](#) [product-feedback-evidence](#)
- [prospect-call-prep](#) [sales-forecast-review](#) [sales-rep-feedback-coach](#)
- [sales-rep-trend-coach](#) [value-engineering](#) + Añadir habilidad


Archivos [1 archivo](#) [Memoria](#) + Cargar archivos

Instrucciones

Rol

¿Cómo deberíamos mejorar este agente?

- [▶ Probar este agente](#)
- [📖 Añadir lógica avanzada](#)
- [🕒 Configurar cuándo se ejecuta el agente](#)
- [🔧 Mejorar este agente](#)

+ 

LLM Local



LLM LOCAL

PROBLEMA

Existen industrias que manejan datos altamente sensibles:

Recetas

Parámetros de producción

Contratos

Registros operativos

...

Enviar esa información a modelos en la nube **compromete la privacidad del dato** y genera dependencia externa, costes impredecibles y latencia.



Al mismo tiempo, **necesitan aplicar IA en casos críticos** como mantenimiento predictivo, optimización de recetas, gestión de materias primas y automatización documental.

SOLUCIÓN

Desplegamos LLMs en infraestructura local que permiten **aplicar IA sobre datos sensibles sin que salgan del entorno de la empresa.**

Los modelos se entrenan con datasets propios y específicos del sector (Hugging Face, KITTI, YOLO) sobre máquinas GPU dedicadas.

Esto garantiza:

Privacidad

Latencia mínima

Coste predecible

Personalización avanzada

Habilitando casos como:

- 1 Mantenimiento predictivo por análisis de vibraciones y temperatura
- 1 Optimización de recetas en I+D
- 1 Recomendación de compras de materias primas
- 1 Automatización de albaranes, certificados, contratos y reclamaciones

Preguntas



making
business
easier

¿Hablamos?

comercial@onegolive.com

Zaragoza

Calle Madre Rafols, 2 50004
Zaragoza Tel: +34 976 797 304

Madrid

Calle Don Ramón
de la Cruz , 38
28001 Madrid
Tel: +34 919 917 009

Onegolive