



AUTOMATIZAIA FRAMEWORK™

Cómo entrar a la IA sin tirar el dinero **por la ventana**

La guía honesta de por dónde empezar, qué corregir antes, y cómo se ordena un negocio para que la inteligencia artificial sirva de algo.

Querer entrar a la IA y no saber por dónde no es ignorancia.

Es lo normal. Todos los días sale una herramienta nueva, todo el mundo publica que ya automatizó algo, y a ti te queda la sensación incómoda de que el tren va pasando y tú lo estás viendo desde el andén. Esa sensación no significa que estés atrasado: significa que **nadie te ha explicado el orden.**

Porque el problema real no es la tecnología. Es que en tu negocio hay cosas que se hacen todos los días de una manera que nadie escribió nunca, y sobre eso no se puede construir nada. La inteligencia artificial no ordena un negocio desordenado: **lo desordena más rápido.**

Este manual no te va a vender urgencia. Te va a mostrar el orden con el que nosotros trabajamos todos los días —el mismo, sin adornos— para que sepas **exactamente cuál es tu siguiente paso.** Si al terminar decides hacerlo por tu cuenta, nos parece perfecto: para eso lo escribimos.

Lo que se pierde mientras tanto no es «modernidad».
Son ventas que otro sí contestó, y horas de tu equipo
que no vuelven.

Nada de esto se siente como un problema de tecnología.

Se siente como un mal día. Pero cada línea de abajo tiene un costo que se puede contar:

- El **WhatsApp** que entró a las 9 de la noche y se contestó a las 10 de la mañana.
- El que **llenó el formulario** de tu web y nunca supo nada de ti.
- La **cita que no llegó** porque nadie confirmó el día anterior.
- El mismo dato **escrito tres veces**: el chat, la hoja, el sistema.
- Lo que **solo sabe hacer una persona** — y esta semana está de vacaciones.
- La **cotización** que tardó dos días porque había que buscar precios.
- El cliente que **preguntó por Instagram** y se cansó de esperar.
- La **factura sin cobrar** hace 45 días que nadie persiguió.
- El **reporte del lunes** que te toma media mañana armar.
- El **seguimiento** que dependía de que alguien se acordara. No se acordó.

Si reconociste tres o más, no tienes un problema de herramientas.

Tienes procesos sin dueño — y eso sí se arregla.

No es la IA. No son las herramientas.

Casi todos empiezan igual — y así termina:

```
un asistente de IA general →  
  otro asistente distinto →  
    una plataforma de automatización →  
      otra plataforma de automatización →  
        un chatbot más →  
          otro CRM →  
            resultado.
```

Muchísimas herramientas.

Muy pocos procesos realmente resueltos.

Cada una guarda su propia información, ninguna sabe lo que hizo la otra, y el trabajo de unir las termina siendo humano otra vez. Se pagan seis suscripciones para seguir copiando y pegando.

No instalamos herramientas. Diseñamos un **Núcleo**.



Una sola arquitectura donde viven **tus procesos, tu memoria, tus reglas de negocio y tus agentes** — y desde donde se conecta todo lo demás. No es una herramienta más: es el punto donde las otras dejan de trabajar aisladas.

La diferencia práctica: cuando el asistente contesta un WhatsApp, **sabe lo que ese cliente compró el año pasado**, con qué precio y quién lo atendió. No porque sea más inteligente, sino porque hay un lugar donde eso está escrito.

SE CONECTA CON LO QUE YA USAS — NO SE TIRA NADA

WhatsApp Business · Google Workspace y Microsoft 365 · Excel y Google Sheets · tu CRM (HubSpot, Zoho, Pipedrive, GoHighLevel...) · Shopify y WooCommerce · Facebook e Instagram · facturación electrónica · sistemas contables · calendarios y agendas · tu ERP o el sistema a la medida que ya tengas. **Si tiene forma de conectarse, se conecta; y si no, se construye el puente.**

Piensa tu Núcleo como un taller que **nunca** **apaga la luz.**

Adentro no hay «una IA». Hay un equipo, y cada uno tiene su oficio:

→ **Los agentes** — cada uno hace un trabajo, no todos hacen todo.

→ **La memoria** — lo que pasó ayer sigue estando mañana.

→ **Las habilidades entrenadas** — tu forma de trabajar, no una genérica.

→ **Los especialistas** — el que cotiza no es el que escribe.

→ **Los manuales** — cómo se hacen las cosas aquí, escrito.

→ **Las herramientas** — conectadas al mismo lugar, no cada una por su lado.

Todo dentro del mismo Núcleo. Ningún especialista trabaja solo: cada uno usa la memoria y las reglas del negocio, en vez de una IA genérica **improvisando cada vez desde cero**. Esa es toda la diferencia entre «probamos la IA» y «la IA trabaja aquí».

Una IA suelta no es un método **de trabajo.**

Lo que le da criterio a un agente antes de actuar no es el modelo. Es todo esto:

— Memoria de tu negocio

— Conexiones a tus sistemas

— Documentación viva

— Herramientas conectadas

— Habilidades entrenadas

— Reglas y contexto propios

— Historial y versiones

— Agentes especializados

Ese entorno se construye sobre las tecnologías agénticas del momento, y esas cambian: **se reemplazan y se actualizan según lo que el negocio necesite**, sin tocar el Núcleo. Por eso importa la arquitectura y no la herramienta de moda — la herramienta caduca, tu memoria y tus reglas no.

Un chat de IA sin este entorno alrededor no es una empresa automatizada. Es una consulta.

Lo mismo aplica del lado de tu equipo: seguimos usando **las herramientas que ya conocen** — su WhatsApp, su hoja de cálculo, su sistema de facturación — porque una automatización que obliga a cambiar de programa a diez personas no se adopta, se abandona.

Somos **dos personas.** Y así operamos todo.

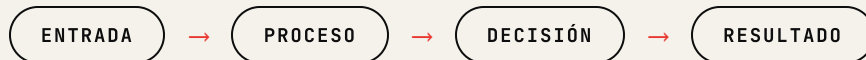
Este manual no es teoría de consultoría. Es el mismo Núcleo con el que sostenemos nuestra propia empresa. Esto es lo que dos personas mantienen andando, todos los días:

01 Redes sociales de varias marcas Calendario, publicación y respuesta a comentarios y mensajes — con el resultado de cada pieza medido después, no supuesto.	02 Webs con recepcionista de IA viva Sitios donde un asistente atiende, explica, cotiza y agenda a las 3 de la mañana igual que al mediodía.	03 WhatsApp que sí contesta Responde, cotiza, agenda y pasa la conversación a un humano solo cuando de verdad hace falta.
04 Cotizaciones en el acto El cliente arma su presupuesto solo, a cualquier hora, y llega a hablar contigo ya decidido.	05 Prospección que no se detiene Búsqueda, filtro y primer contacto todos los días — sin que nadie se sienta a hacerlo a mano.	06 Siete canales de venta abiertos Barrido diario de oportunidades en las plataformas donde se contrata, con la propuesta lista antes de abrir el aviso.
07 Contenido en producción continua Guión, voz, video, subtítulos y portada de una pieza terminada — sin estudio, sin equipo de rodaje.	08 Investigación de mercado, a diario Qué cambió en el mercado, en las redes y en la publicidad se revisa cada día y entra a la operación — no a una carpeta que nadie abre.	09 Los números en un solo lugar Todas las métricas caen al mismo tablero, y de ahí salen tres aciertos y tres cosas a corregir por semana.
10 Vigilancia de lo que ya funciona Revisiones automáticas que avisan antes de que algo se caiga o de que un acceso se venza.	11 Memoria de toda la operación Cada decisión, cada cliente y cada aprendizaje queda escrito con su porqué, y se recupera en segundos.	12 Cada oficio, con su especialista Estrategia, texto, diseño, datos, finanzas y seguridad: cada área con un responsable entrenado para ella.

Y no se cae porque las reglas **se escriben una vez y se cumplen siempre**, nada se olvida entre una conversación y la siguiente, y lo que aprendemos hoy se aplica hacia atrás, a todo lo anterior. **No a fuerza de memoria y voluntad** — eso se cae el día que uno de los dos se enferma. Se sostiene porque está ordenado.

No tenemos que inventar nada para explicártelo:
es lo que hacemos cada día.

Todo proceso se reduce a este mapa.



Cuatro preguntas, y sirven en cualquier departamento:

1 ¿Qué entra? — un WhatsApp, un formulario, una llamada, un correo, una factura.

2 ¿Qué decisión toma una persona ahí? — y con qué información la toma.

3 ¿Qué tarea se repite igual, una y otra vez? — esa es la que se delega.

4 ¿Qué recibe finalmente el cliente? — y cuánto tardó en recibirlo.

Si puedes responder las cuatro, ya puedes automatizar parte de ese proceso.

Y si no puedes responder alguna, ahí está tu trabajo pendiente — que es de orden, no de software.

Cinco pasos, en este orden. Saltarse uno **cuesta caro.**

01 Anota el número de hoy, antes de tocar nada

Cuánto tardas en contestar un WhatsApp de las nueve de la noche. Cuántos formularios de tu web se quedaron sin respuesta la semana pasada. Cuántos días tarda una cotización. **Sin ese número no vas a poder demostrar que mejoró** — ni a ti mismo. Con veinte casos reales basta.

02 Escribe el proceso completo, de principio a fin

«Entra un WhatsApp pidiendo precio → alguien lo ve cuando puede → pregunta cuántos y para cuándo → busca el precio en una hoja → arma la cotización → la manda → a los tres días alguien se acuerda de insistir.» Escrito así, **ya se ve dónde se pierde el cliente.**

03 Empieza por donde entra el dinero

La tentación es empezar por lo interno —planilla, inventario, reportes— porque molesta a diario. Pero **el proceso que más rápido se paga solo es el primero que toca al cliente:** contestar, cotizar y dar seguimiento. Ahí cada hora de demora es una venta que se fue con el que sí contestó.

04 Automatiza el proceso entero, no un pedazo

Si el WhatsApp se contesta solo en un minuto pero el pedido se sigue copiando a mano a la hoja, y la factura se hace aparte, **el cuello de botella no se eliminó: se movió de lugar** — y ahora le llega más rápido a quien ya estaba saturado.

05 Deja la decisión del lado humano

Se delega lo repetitivo: recibir, ordenar, calcular con reglas conocidas, recordar, avisar. **Aprobar un descuento fuera de tabla, contratar, despedir o diagnosticar sigue siendo tuyo.** La máquina prepara la información completa; tú decides con ella en la mano.

AutomatizaIA FrameworkTM

Cinco etapas. El mismo orden, siempre — también cuando el proyecto parece simple.

A Analizar

Entender los procesos reales y los objetivos del negocio — no los del organigrama, los que pasan de verdad.

R Representar

Documentar flujos, reglas y el conocimiento que hoy solo vive en la cabeza de dos o tres personas.

Q Quebrar

Dividir cada proceso en tareas automatizables — no el proceso entero de un solo golpe.

U Unificar

Construir el Núcleo y su entorno: memoria, habilidades, integraciones y agentes, todo conectado.

I Impulsar

Medir, optimizar y escalar de forma continua — la arquitectura sigue mejorando después de la entrega.

Del diagnóstico al Núcleo en marcha: **01** Descubrimiento · **02** Mapa de procesos · **03** Diseño del Núcleo · **04** Construcción del entorno · **05** Agentes e integraciones · **06** Automatizaciones en vivo · **07** Optimización continua.

Dónde duele, y qué se hace **en cada caso.**

GERENCIA

- No encuentras la información cuando la necesitas.
- Revisas cinco sistemas para armarte una idea.
- Se pierden reuniones y seguimientos.

- Resumen ejecutivo diario, ya cruzado.
- Lectura inteligente del correo.
- Alertas, agenda y análisis de indicadores.

En una frase: dejas de perseguir la información — la información te encuentra a ti. La hora que hoy gastas juntando piezas se convierte en la hora que usas para decidir.

VENTAS

- Clientes sin seguimiento a tiempo.
- Cotizaciones lentas que enfrían el interés.
- La misma información capturada varias veces.
- El CRM desactualizado desde hace semanas.

- Primera respuesta en menos de un minuto, 24/7.
- Calificación del lead y cotización con tus reglas.
- Seguimiento que no depende de que alguien se acuerde.
- Registro automático, sin doble captura.

En una frase: el lead no se enfría porque nadie tuvo tiempo de escribirle. Cada minuto entre el interés y la primera respuesta es probabilidad de cierre que se va.

MARKETING

No es generar publicaciones — eso ya es lo básico. Es detectar la oportunidad antes que tu competencia: análisis de comentarios y de competencia, tendencias, reutilización de lo que ya funcionó, y posicionamiento para que te encuentren tanto los buscadores como los asistentes de IA, que es por donde cada vez más gente pregunta.

SERVICIO AL CLIENTE

— Las mismas cinco preguntas, todos los días.

— Reclamos que se pierden entre canales.

— Nadie sabe qué se le prometió a quién.

→ Atención que responde y escala cuando toca.

— Tickets, garantías y seguimientos con dueño.

— Encuestas de satisfacción que salen solas.

OPERACIONES

— El inventario real no coincide con el del sistema.

— Compras que se piden tarde.

— Producción y logística sin aviso cuando algo se atrasa.

→ Inventario que se actualiza solo.

— Alertas de reposición y de mantenimiento.

— Estado de cada pedido, sin preguntar.

RRHH Y ADMINISTRACIÓN

— Recepción y clasificación de candidatos.

— Inducción y respuestas internas frecuentes.

— Facturas y documentos que se leen y registran solos.

— Cobros, conciliaciones y alertas sin que nadie empuje.

Los siete errores que cuestan más caro.

1 • Automatizar el desorden

Se ve así: el proceso vive en la cabeza de alguien y cada quien lo hace distinto. **Se corrige:** escribirlo una vez y acordar cómo se hace. Automatizar el desorden lo multiplica.

2 • Automatizar una tarea y llamarlo proceso

Se ve así: el chat responde solo, pero el pedido se copia a mano a la hoja, y de ahí a la factura. **Se corrige:** seguir el recorrido hasta que el dato queda donde debe quedar.

3 • Nadie es el dueño

Se ve así: funciona, todos lo usan, nadie lo revisa. **Se corrige:** nombre y apellido responsable, y un momento fijo de revisión. Sin dueño se degrada solo en dos meses.

4 • Falla en silencio

Se ve así: el recordatorio de citas dejó de salir hace tres semanas y se descubre por un reclamo. **Se corrige:** que reintente, que **avise** si no pasa, y que quede registrado qué falló y a qué hora.

5 • Dejar que el precio lo invente la máquina

Se ve así: promete un precio o un plazo que el negocio no puede sostener. **Se corrige:** el precio se **calcula** desde tu tabla, nunca se genera. Lo que no está en la tabla se escala a una persona.

6 • Un asistente que no sabe decir «déjame confirmarlo»

Se ve así: inventa una respuesta, o niega un servicio que sí prestas. Las dos cosas cuestan clientes. **Se corrige:** definir qué puede afirmar, qué debe preguntar y qué pasa a un humano — y probarlo con las preguntas incómodas.

7 • Empezar por el proyecto grande

Se ve así: seis meses sin nada funcionando, y el impulso se apaga antes del primer resultado. **Se corrige:** un proceso completo funcionando en semanas, medido contra el número del principio.

¿En qué nivel está tu empresa hoy?

NIVEL	SITUACIÓN	QUÉ TOCA HACER AHORA
1	Todo manual	Documentar los procesos tal como ocurren hoy
2	Herramientas aisladas	Integrarlas entre sí
3	Automatizaciones independientes	Centralizarlas en un solo Núcleo
4	Núcleo con IA	Optimizar y afinar los agentes
5	Empresa IA-first	Escalar de forma continua

La mayoría de empresas con las que hablamos está en el nivel 1 o 2 — y eso está bien. El objetivo de este manual no es que saltes al 5: es que sepas exactamente cuál es tu siguiente paso, que siempre es el que sigue, no el último.

15 VEINTE PREGUNTAS PARA UBICARTE

Responde cada una con **0** (no), **1** (a medias) o **2** (sí), y suma.

01 ¿Tus procesos clave están escritos en algún lado?

02 ¿Sabes cuánto tiempo consume cada uno?

03 ¿Tus sistemas se hablan entre sí?

04 ¿Alguien responde a un cliente en menos de una hora?

05 ¿Tu CRM refleja la realidad de hoy?

06 ¿Puedes armar un reporte sin pedirle nada a nadie?

07 ¿Tienes un solo lugar de verdad para tus datos?

08 ¿Sabes qué tarea repetitiva quita más horas?

09 ¿Facturación y cobros corren sin que nadie empuje?

10 ¿Mides el resultado de lo que ya automatizaste?

11 ¿Tu inventario se actualiza solo?

12 ¿Cotizar toma minutos o días?

13 ¿Sabes qué canal te trae clientes de verdad?

14 ¿La inducción de alguien nuevo está documentada?

15 ¿Tienes alertas cuando algo sale mal?

16 ¿Los seguimientos dependen de que alguien recuerde?

17 ¿Se pasa más tiempo buscando información que usándola?

18 ¿Podrías atender el doble con el mismo equipo?

19 ¿Tienes claro qué NO deberías automatizar todavía?

20 ¿Alguien en tu empresa es dueño de esta pregunta?

0-13 · Nivel 1-2 14-26 · Nivel 3 27-40 · Nivel 4-5

Tu mapa de procesos.

Diez minutos, **a mano**.

Escribe lo que ocurre de verdad cada semana — no el organigrama.

Las tres primeras filas son ejemplos, para que veas el detalle: se nombra por dónde entra el cliente y qué pasa después, paso por paso.

PROCESO, DE PRINCIPIO A FIN	QUIÉN LO HACE	VECES / SEM	HORAS / SEM	QUÉ SE ROMPE SI FALLA	HOY	DESPUÉS	NUNCA
Entra un WhatsApp pidiendo precio → se cotiza → se insiste a los 3 días	Recepción	40	6	Se pierde la venta	X		
Llenan el formulario de la web → llega a un correo → se copia a una hoja	Ventas	15	2	El cliente espera un día	X		
Se confirma la cita por teléfono el día anterior	Recepción	30	3	La silla queda vacía	X		

HOY

Se repite igual cada semana, sigue reglas claras y un error se detecta a tiempo. Aquí está el ahorro rápido.

DESPUÉS • NUNCA

Después: se repite, pero vive en la cabeza de alguien; primero hay que ordenarlo. **Nunca:** decide un precio fuera de tabla, contrata, despide o diagnostica — eso es tuyo.

Cuando termines, quédate con una sola fila: la que toca al cliente y más veces por semana ocurre. Por ahí se empieza.

Construimos procesos completos, **no piezas sueltas.**

Todo lo que sigue está corriendo hoy en negocios reales — no en una demostración preparada.

Atención y cotización 24/7

Un asistente que entiende lo que necesita el cliente —no un menú de botones—, responde en menos de un minuto a cualquier hora y arma la cotización. En tu web y en tu WhatsApp, con el mismo criterio en los dos lados.

Cotizador con tus reglas

El cliente elige y el precio se mueve en vivo con tu escala real de volumen. Sale de tu tabla, no de una invención: si cambias la tabla, cambia solo.

Seguimiento que no se olvida

Recordatorios escalonados antes de la cita o del vencimiento, segundo contacto a las 48 horas, y recuperación de la conversación que se enfrió.

Flujos entre tus sistemas

Que el dato viaje solo de punta a punta, con reintento cuando el otro extremo falla, aviso cuando no pasa, y bitácora de qué ocurrió.

Un panel con una sola verdad

Los números del negocio en un solo lugar y actualizados solos, para dejar de decidir con tres versiones distintas de la misma cifra.

Webs que trabajan

No un folleto: una web que atiende, cotiza y captura mientras duermes, y que te encuentran tanto los buscadores como los asistentes de IA.

Documentos que se leen solos

Facturas, contratos y expedientes que entran, se leen y se registran sin que nadie los transcriba — y un asistente que responde citando la fuente.

Revisión de seguridad

Si publicaste algo construido con herramientas de IA, revisamos si aguanta clientes reales: hallazgos, cómo reproducirlos, gravedad y el arreglo mínimo.

CÓMO TRABAJAMOS

01 Diagnóstico — 15 minutos, sin tarjeta. Te vas con un plan aunque no nos contrates.

02 Diseño — por escrito qué incluye y qué no, antes de construir.

03 Implementación — en días. Lo ves funcionando antes de liberar el pago.

04 Soporte — 30 días incluidos. Y si algo se rompe, avisa solo.



¿Qué podrías resolver en los próximos 90 días?

Esa es la pregunta que vale la pena responder antes de elegir cualquier herramienta. No «qué IA compro», sino qué proceso vas a dejar resuelto — y contra qué número lo vas a medir.

Tres formas de empezar, hoy mismo

1. **Escríbele al asistente en automatizaia.app** — contesta al instante a cualquier hora y te arma una cotización preliminar en la misma conversación. De paso ves funcionando, en vivo, exactamente lo que construimos.
2. **Agenda el diagnóstico de 15 minutos** desde esa misma página. Sales con el orden de tus procesos y una ruta, nos contrates o no.
3. **Respóndeme por aquí** con la fila que te salió en la columna «Hoy». Te digo por escrito si se puede resolver y cómo — y si creo que no es lo que te conviene, también te lo digo.

hola@automatizaia.app

automatizaia.app