CASO 20 CASO TIPO

Responsable de Innovación

Conocimiento Técnico Disperso

Ingeniería y Consultoría Técnica · 80 empleados · Santiago de Chile

8 semanas · Asistente de IA para ofertas técnicas

EL PROBLEMA

Cada oferta técnica para licitación costaba 60-80 horas de ingenieros sénior rebuscando en 15 años de documentación dispersa. Rechazaban una de cada tres licitaciones por falta de capacidad. Dirección pedía IA; TI temía que no encajara con su entorno Microsoft.

ESTRATEGIA APLICADA — MÉTODO ARCO

Análisis Inventariamos el repositorio documental y descompusimos una oferta técnica tipo en sus 9 bloques.

Radiografía El 65 % del contenido de cada oferta ya existía en ofertas anteriores. El cuello de botella no era redactar: era encontrar y adaptar.

Construcción Repositorio estructurado de 340 ofertas y fichas de proyecto y un asistente de IA sobre su Microsoft 365 que genera el primer borrador por bloques citando la fuente.

Operación Clasificamos el repositorio, configuramos el asistente con TI, generamos 6 ofertas reales en paralelo con el método anterior y transferimos el mantenimiento al equipo interno.

RESULTADOS PERSEGUIDOS

70 → 32 h
por oferta técnica (-55 %)

+40 %
licitaciones presentadas en el trimestre

0 licencias
ni infraestructura nueva: todo sobre M365

2 personas
del equipo interno mantienen el sistema

VOZ TIPO DEL CLIENTE

> *"TI temía otro proyecto que no encajara. Se construyó sobre lo que ya teníamos y hoy los ingenieros dedican su tiempo a ingeniería, no a buscar documentos.*

DOLOR DEL BUYER
Mandato de digitalización sin equipo técnico

OBJECIÓN QUE DESACTIVA
«¿Encaja con nuestra tecnología?»: construido sobre su M365

FRENTE A
Big 4: diagnóstico sin implantación