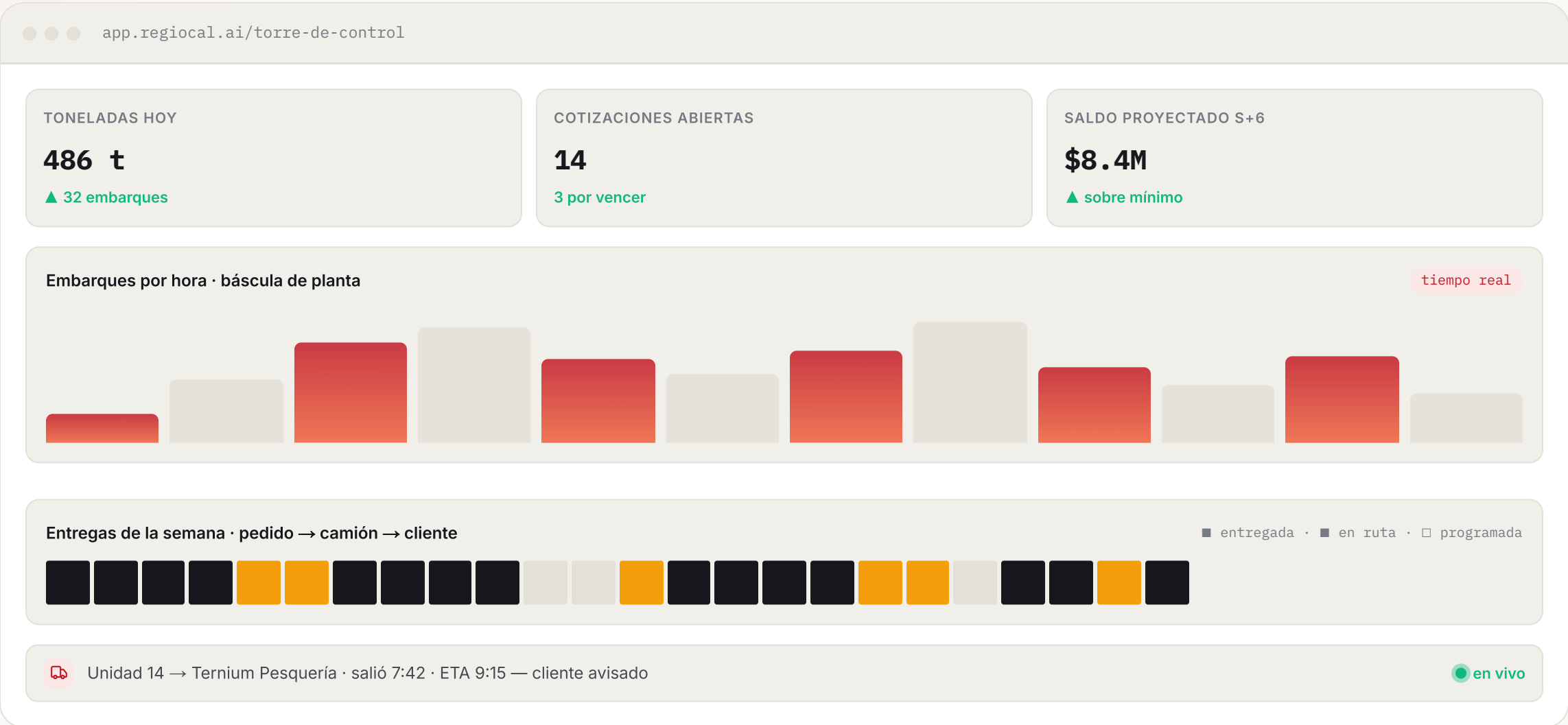


NUEVE AGENTES DE IA, UNA SOLA OPERACIÓN.

Cotizan, crean órdenes, timbran facturas, rastrean camiones, concilian bancos y preparan la junta mensual — sobre el NetSuite y el Samsara que Regio Cal ya usa, siempre con aprobación humana y bitácora de auditoría.

Ver el plan de trabajo →

Los 9 agentes



1970 55 años haciendo cal en Nuevo León — calidad premiada por Ternium y BSI	550 t/día De cal dolomítica para siderurgia, construcción y agro
9 agentes Sobre NetSuite, Samsara, bancos y WhatsApp — un solo conector	0 acciones Sin aprobación humana: cada documento fiscal lo autoriza una persona

LA COLUMNA VERTEBRAL DIGITAL YA EXISTE. LO MANUAL ES LO QUE ESTORBA.

Grupo Regio Cal opera desde 1970 con un sistema de calidad premiado por Ternium y reconocimiento internacional BSI. El ERP es NetSuite; la flota se rastrea con Samsara. Pero encima de esa base, el día a día sigue siendo manual: las cotizaciones se arman a criterio y viajan por correo, el estatus de un embarque se persigue por teléfono, la conciliación bancaria consume días cada mes, la presentación de KPIs se arma a mano, y los contratos, minutas y acuerdos con cada cliente viven en carpetas donde nadie los encuentra en segundos.

La decisión: no cambiar de sistemas — ponerles agentes de IA encima. NetSuite sigue siendo el ERP; los agentes hacen el trabajo repetitivo y las personas aprueban.

SE QUEDA

Lo que ya funciona

- ✓ NetSuite como ERP y única fuente de verdad
- ✓ Samsara rastreando la flota en tiempo real
- ✓ El PAC y la facturación CFDI 4.0
- ✓ El sistema de calidad premiado por Ternium, con reconocimiento BSI
- ✓ El equipo: ventas, logística, compras y tesorería deciden — como siempre

SE AUTOMATIZA

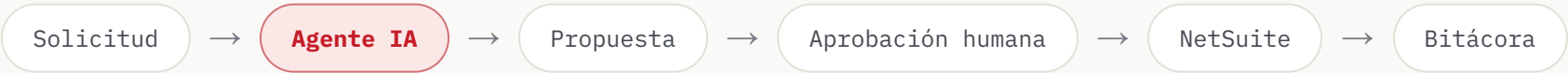
Lo que hoy se hace a mano

- ✗ Cotizaciones armadas a criterio, por correo y sin seguimiento
- ✗ Captura manual de órdenes, facturas y notas de crédito
- ✗ “¿Dónde va mi pedido?” respondido llamando al chofer
- ✗ Conciliación bancaria y pronóstico de flujo en Excel
- ✗ La presentación mensual de KPIs armada copiando y pegando
- ✗ Minutas, contratos y expedientes dispersos en carpetas

02 • Reglas del juego

AGENTES CON PERMISOS, NO CON PODERES.

En una empresa que factura con CFDI 4.0 y mueve toneladas por carretera, un agente de IA no puede ser una caja negra. Estas cuatro reglas aplican a los nueve agentes, desde el día uno.



El camino de toda acción que escribe en el ERP: ningún documento fiscal se crea sin que una persona lo apruebe primero.



Human-in-the-loop

El agente prepara; una persona aprueba con un clic. Cotizaciones dentro de lista salen directo; descuentos fuera de rango escalan al área comercial. Facturas y notas de crédito, siempre con aprobación.



Mínimo privilegio

Cada agente entra a NetSuite con su propio rol y token dedicado — solo ve y toca lo que su función necesita. Revocable por Regio Cal en cualquier momento.



Bitácora de auditoría

Quién pidió, qué preparó el agente, quién aprobó y cuándo — cada acción queda registrada y consultable. Nada pasa 'por debajo del agua'.



Datos privados

La información de Regio Cal no entrena modelos públicos. El acceso documental respeta roles: nómina, litigios y temas de consejo no son para todos.

03 · Alcance completo

NUEVE AGENTES. UN SOLO EXPEDIENTE DE LA OPERACIÓN.

Los nueve módulos que pidió dirección, organizados como los usa el negocio. No son piezas sueltas: la cotización alimenta la orden, la orden al camión, el camión a la factura — y todo al expediente de cada cliente.

LA CADENA COMERCIAL — DE LA COTIZACIÓN A LA ENTREGA



M1 · Cotizador de clientes

correo · WhatsApp · NetSuite Estimates

- Recibe la solicitud por correo, WhatsApp o portal y arma la cotización formal
- Lista de precios por producto y presentación, escalas por volumen y flete por ruta — o LAB planta
- PDF con membrete + Estimate registrado en NetSuite, ligado al cliente
- Seguimiento solo: recordatorios de cotizaciones sin respuesta y estatus (enviada, aceptada, vencida)



M2 · Operaciones en NetSuite

SuiteTalk REST · SuiteQL · PAC CFDI 4.0

- “Crea la orden de la cotización aceptada de Ternium” — y la Sales Order queda en NetSuite
- Facturación con timbrado CFDI 4.0 vía el PAC y notas de crédito con motivo documentado
- Consultas al instante: órdenes pendientes, facturado del mes, cartera por cliente
- Toda acción fiscal la aprueba una persona; todo queda en bitácora



M3 · Logística con Samsara

Samsara API · webhooks · WhatsApp

- “¿Dónde va el camión de Ternium?” — ubicación, estatus y ETA en vivo
- Aviso automático al cliente al salir de planta y al estar por llegar
- Cada viaje ligado a su Sales Order: trazabilidad pedido → camión → entrega
- Tablero de entregas del día y validación del Complemento Carta Porte

DIRECCIÓN, FINANZAS Y COMPRAS



M4 · KPIs mensuales

NetSuite saved searches · Samsara · PPTX

- Al cierre de mes, la presentación ejecutiva se genera sola en el formato de la empresa
- Toneladas por producto y cliente, precio por tonelada, margen, cartera (DSO), entregas a tiempo
- Narrativa ejecutiva: qué subió, qué bajó y por qué — con base en los datos
- Llega por correo lista para la junta, con espacio para ajustes manuales



M5 · Tesorería y flujo

open banking · NetSuite AR/AP · alertas

- Bancos conectados a NetSuite: movimientos diarios sin capturar nada
- Conciliación automática contra cobros y pagos, con cola de excepciones para revisión
- Pronóstico de flujo a 13 semanas con el comportamiento real de pago de cada cliente
- Alerta temprana: “en la semana 6 el saldo proyectado cae bajo el mínimo”



M9 · Comparador de proveedores

correo de compras · OCR · NetSuite Vendors

- Recibe las cotizaciones (PDF, correo, foto) y las normaliza a una sola tabla
- Precio, moneda, condiciones de pago, entrega, garantías — y las letras chiquitas señaladas
- Recomendación razonada con el historial del proveedor en NetSuite
- Opcional fase posterior: RFQ automático a N proveedores

CONOCIMIENTO Y RELACIÓN CON CLIENTES



M6 · Minutas por audio

nota de voz WhatsApp · correo · expediente

- Sales de la junta, narras una nota de voz — y llega la minuta en formato corporativo
- Asistentes, temas, acuerdos, responsables y fechas compromiso, estructurados
- Aprobada: se envía a los asistentes, se archiva en el expediente y los acuerdos se vuelven tareas



M7 · Asistente legal (RAG)

Drive/SharePoint · OCR · acceso por rol

- Contratos, concesiones mineras, permisos, pólizas y actas — consultables en lenguaje natural
- Cada respuesta con cita a la fuente: “¿qué penalizaciones tiene el contrato de flete?”
- Alertas de vencimiento de contratos, permisos y pólizas
- Carpeta vigilada: todo documento nuevo se indexa solo



M8 · Expediente 360 + warnings

NetSuite · minutas (M6) · contratos (M7)

- Todo lo del cliente en un lugar: historial comercial, pagos, reclamos, minutas y contratos
- Warnings antes de operar: cartera vencida, pagos lentos, reclamos abiertos, condiciones pactadas
- “Dame el resumen de la relación con X antes de mi junta”

04 · IA en acción

SE LES HABLA COMO A UNA PERSONA. RESPONDEN CON LA OPERACIÓN EN LA MANO.

Sin pantallas nuevas que aprender: los agentes viven en WhatsApp o Teams, donde el equipo ya trabaja. Así se ve un día normal:

Ventas · WhatsApp

conectado a NetSuite · lista de precios vigente

Cotízale a Aceros del Norte 120 ton de cal siderúrgica a granel, entregada en Apodaca

REGIONAL IA

Borrador listo: 120 t de cal siderúrgica a granel, precio de lista con escala de volumen y flete MTY → Apodaca según tarifario. Dentro de rango — no requiere autorización. ¿La genero y la envío?

Sí, mándala

REGIONAL IA

Cotización EST-2049 creada en NetSuite y PDF con membrete enviado al comprador ✓ Si no responde en 3 días, le doy seguimiento y te aviso.

Dirección · Torre de control

NetSuite + Samsara · datos en vivo

¿Dónde van los camiones de Ternium?

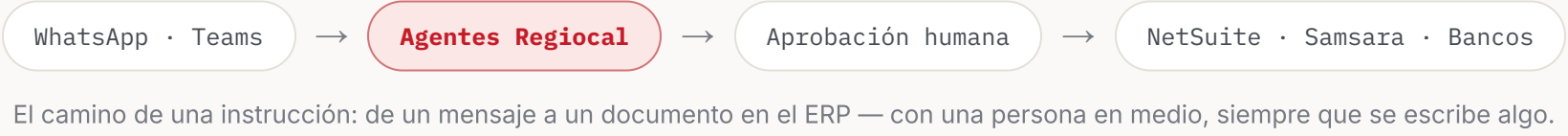
REGIONAL IA

3 unidades hoy: U-14 entregó 9:12 ✓ · U-07 en ruta, ETA 10:40 · U-21 cargando en báscula. El cliente recibió aviso de salida de las tres.

¿Cuánto le hemos facturado este mes?

REGIONAL IA

\$14.2 MDP en 46 facturas timbradas. Quedan 2 órdenes por embarcar esta semana y ninguna factura vencida.



Modelos intercambiables por agente

Cada agente corre sobre un modelo configurable. Cuando salga uno mejor — más rápido, más barato o más capaz — se cambia sin tocar la plataforma ni los permisos.

Cotizador y operaciones NetSuite

Claude Opus 4.7

Logística y avisos a clientes

Claude Sonnet 4.6

Minutas y extracción de documentos

GPT-5.5

Tesorería, pronóstico y KPIs

Claude Opus 4.7

05 · Arquitectura

UN CONECTOR. NUEVE AGENTES. LOS SISTEMAS QUE YA TIENEN.

Nada de reemplazar el ERP ni de migrar datos a otra plataforma: los agentes se conectan a lo que ya opera en Regio Cal.

NS

NetSuite

SuiteTalk REST, RESTlets y SuiteQL — el ERP sigue siendo la única fuente de verdad

Sa

Samsara API

Ubicación de unidades, ETAs y eventos de flota por REST y webhooks

Wa

WhatsApp Business

API oficial de Meta: el canal donde ya viven ventas, logística y clientes

CF

CFDI 4.0 + PAC

Timbrado de facturas y notas de crédito vía el PAC que Regio Cal ya usa

Bk

Open banking

Belvo o Syncfy: movimientos bancarios diarios hacia NetSuite, sin capturar

IA

Modelos de IA

Claude y GPT intercambiables por agente — la plataforma no depende de un proveedor

Dx

OCR + RAG

Documentos escaneados → texto indexado que responde con cita a la fuente

Ap

Panel de aprobaciones

Web interna: aprobar con un clic, ver la bitácora completa de cada agente

 Siete de los nueve agentes leen o escriben en NetSuite. Por eso lo primero que se construye en la Fase 2 es un **conector único de NetSuite** — roles y tokens de mínimo privilegio por agente, panel de aprobaciones y bitácora — que todos los agentes reutilizan. Un solo punto de mantenimiento y de seguridad, no nueve integraciones distintas.

06 • Comparativa

HOY VS. CON AGENTES.

Hoy	Con agentes
✗ Cotizar toma horas y depende de quién esté en la oficina	✓ El agente arma la cotización en minutos, con lista de precios y flete por ruta, y la registra en NetSuite
✗ El seguimiento de cotizaciones vive en la memoria de cada vendedor	✓ Recordatorios automáticos: enviada, aceptada o vencida — ninguna se enfría por olvido
✗ Órdenes, facturas y notas de crédito se capturan a mano en NetSuite	✓ Se piden en lenguaje natural; una persona aprueba y el documento queda timbrado y auditado
✗ "¿Dónde va mi pedido?" se responde llamando al chofer	✓ El cliente recibe aviso de salida y ETA solo; dirección ve el tablero de entregas en vivo
✗ La conciliación bancaria consume días cada mes	✓ Matching automático contra cobros y pagos, con una cola de excepciones para revisar
✗ El flujo de efectivo se proyecta en Excel, cuando hay tiempo	✓ Pronóstico de 13 semanas actualizado solo, con alerta antes de que falte caja

✖ La presentación de KPIs se arma copiando de NetSuite a PowerPoint	✔ Se genera sola al cierre de mes, con narrativa ejecutiva, lista para la junta
✖ Contratos y minutas viven en carpetas — encontrarlos es arqueología	✔ Se les pregunta en lenguaje natural y responden con cita a la fuente y alertas de vencimiento

UN DIAGNÓSTICO. CUATRO FASES. NUEVE AGENTES.

Cada fase se contrata por separado, cierra con una meta que se usa — no con un avance en un documento — y deja valor completo en producción. El orden puede re-priorizarse con lo que revele el diagnóstico.

FASE 0 – DIAGNÓSTICO Y ARQUITECTURA • SEMANAS 1-3 • PRECIO CERRADO

Qué hacemos

- Sesiones por área: dirección, ventas, logística, compras, tesorería — y la sesión de KPIs con André
- Auditoría técnica: NetSuite (módulos, roles, calidad de datos AR/AP, listas de precios), PAC, Samsara, bancos y repositorio documental
- Mapa del proceso real: cotización → orden → embarque → báscula → factura → cobro
- Matriz de datos: lo que cada agente necesita vs. lo que hoy existe y en qué estado
- Piloto de valor: el agente de minutas funcionando con una junta real de Regio Cal

Con qué sale Regio Cal

- Informe de diagnóstico: procesos as-is, brechas y riesgos
- Arquitectura técnica de la plataforma de agentes y del conector NetSuite
- Backlog priorizado por retorno, con alcance detallado por módulo
- Cotización cerrada por fase y calendario de proyecto con fechas
- Demo del agente de minutas ante dirección, con datos reales

Cierre: dirección aprueba alcance, calendario y cotización firme por fase

FASE 1 – QUICK WINS • S4-S9

S4-5

Minutas por audio (M6)

Nota de voz → minuta corporativa → aprobación → correo y expediente

S6-7

Comparador de proveedores (M9)

PDF, correo o foto → tabla comparativa homogénea con recomendación

S8-9

Piloto y adopción

Usuarios reales, ajustes finos y capacitación por área

Meta: 10 minutas y 5 compras comparadas – reales

FASE 2 – NÚCLEO COMERCIAL • S10-S19

S10-12

Conector NetSuite

Roles y tokens por agente, panel de aprobaciones y bitácora de auditoría

S13-15

Cotizador (M1)

Precios, escalas, flete por ruta, PDF membretado y Estimate en NetSuite

S16-17

Operaciones (M2)

Órdenes de venta, factura CFDI vía PAC y notas de crédito con aprobación

S18-19

Logística (M3)

Samsara: ETAs, avisos automáticos al cliente y tablero de entregas

Meta: una orden real de cotización a entrega, punta a punta

FASE 3 – DIRECCIÓN Y FINANZAS • S20-S27

S20-21

KPIs mensuales (M4)

Pipeline desde NetSuite + narrativa ejecutiva; formato definido con André

S22-24

Conciliación bancaria (M5a)

Bancos conectados y matching automático con cola de excepciones

FASE 4 – CONOCIMIENTO • S28-S35

S28-30

Asistente legal (M7)

Ingesta + OCR, consultas con cita, vencimientos y acceso por rol

S31-33

Expediente 360 (M8)

Warnings al operar: cartera, reclamos y condiciones pactadas

S25-27

Pronóstico 13 semanas (M5b)
Cobros por comportamiento real, salidas comprometidas y alertas de saldo

Meta: el cierre de mes se presenta solo; dirección recibe su primer pronóstico

S34-35

Cierre y gobernanza
Piloto, capacitación y reglas de gobernanza documental

Meta: los 9 agentes en producción

S1-S9 · diagnóstico + primeros agentes en uso real

S10-S35 · núcleo comercial, finanzas y conocimiento

Cómo se gobierna el proyecto

Un proyecto de este tamaño no se cae por la técnica: se cae por falta de decisiones. Así lo evitamos:

1

Un sponsor de dirección y un responsable por área (ventas, logística, compras, tesorería, legal): el comité que aprueba cada meta y destraba decisiones en días, no en semanas.

2

Demo quincenal con avance funcionando sobre datos reales — el proyecto se ve, no se platica. Lo que se muestra en demo es lo que queda en producción.

3

Canal directo de WhatsApp/Teams con SPIDEV y tablero de avance compartido; cada fase cierra con capacitación y manual de uso por área.

08 · Entregables

QUÉ SE ENTREGA Y CÓMO SE MIDE CADA CIERRE.

Ninguna fase se factura completa contra “avance”: cada una tiene un criterio de cierre que se puede ver funcionando.

F0 · Diagnóstico ENTREGABLES Informe as-is, arquitectura técnica, backlog priorizado por retorno, cotización cerrada por fase y demo de minutas con datos reales. CRITERIO DE CIERRE ☒ Dirección aprueba alcance y arranca la Fase 1 con calendario firmado.
F1 · Quick wins ENTREGABLES Agentes de minutas (M6) y comparador (M9) en producción, canal de WhatsApp corporativo, plantilla de minuta y capacitación. CRITERIO DE CIERRE ☒ 10 minutas aprobadas y 5 compras comparadas por el equipo — en uso real, no en demo.
F2 · Núcleo comercial ENTREGABLES Conector NetSuite con roles y tokens por agente, cotizador (M1), operaciones con CFDI (M2), logística Samsara (M3), panel de aprobaciones y tablero de entregas. CRITERIO DE CIERRE ☒ Una orden real recorre cotización → orden → factura timbrada → camión rastreado → cliente avisado.
F3 · Dirección y finanzas ENTREGABLES Presentación mensual automática con narrativa (M4), conciliación bancaria automática y pronóstico de flujo a 13 semanas con alertas (M5). CRITERIO DE CIERRE ☒ Un cierre de mes generado solo y un mes completo conciliado con excepciones menores al 5%.
F4 · Conocimiento ENTREGABLES Asistente legal con citas y alertas de vencimiento (M7); expediente 360 con warnings integrados al cotizador y a compras (M8). CRITERIO DE CIERRE ☒ Legal valida las respuestas con cita correcta y los warnings aparecen al operar.

Cada fase incluye además: código fuente en el repositorio de Regio Cal, documentación técnica, manual de usuario por área y 3 meses de estabilización posteriores al cierre.

SU PARTE DEL PLAN: ACCESOS, EJEMPLOS Y DECISIONES.

Nada de esto es desarrollo — son accesos, documentos de ejemplo y definiciones de negocio. Tenerlos a tiempo es lo que mantiene el calendario; cada faltante se gestiona en el comité quincenal.

ANTES DEL KICKOFF – CHECKLIST DEL DIAGNÓSTICO (FASE 0)

Sandbox de NetSuite (o sesión demo con su administrador) y lista de módulos contratados

Nombre del PAC de timbrado y cómo está conectado a NetSuite

Token de solo lectura de la API de Samsara y número de unidades

Bancos con los que operan y número de cuentas

Ejemplos: una cotización, una factura, una minuta y la última presentación de KPIs

Organigrama básico (quién opera cada área y quién es André) y volúmenes mensuales

Agenda: una sesión por área + la sesión de KPIs con André

Para la Fase 1 • Quick wins

Un ejemplo de minuta “bien hecha” y el formato corporativo deseado

Carpeta destino (Drive o SharePoint) para minutas y expedientes

3+ cotizaciones reales de proveedores para calibrar el comparador

Número de WhatsApp corporativo — o el alta de WhatsApp Business, que llevamos nosotros

Usuarios piloto: quiénes graban minutas y quiénes compran

Para la Fase 2 • Núcleo comercial

Acceso a NetSuite con rol dedicado por agente (los definimos juntos)

Lista de precios formal por producto y presentación — o una sesión para formalizarla

Tarifario de fletes por ruta o la regla de cálculo (LAB planta vs. entregado)

Credenciales sandbox del PAC para timbrar en pruebas

Matriz de aprobaciones: quién autoriza descuentos, facturas y notas de crédito

Definir el flujo real: ¿facturan por orden o por peso de báscula al embarcar?

Para la Fase 3 · Dirección y finanzas

- La presentación de KPIs del mes pasado y la sesión de formato con André
- Alta del agregador bancario (Belvo/Syncfy) o estados de cuenta automatizables
- El saldo mínimo de seguridad definido por dirección
- Calendario de nómina, impuestos y pagos comprometidos
- Revisión de fechas de vencimiento en cuentas por cobrar y por pagar

Para la Fase 4 · Conocimiento

- Inventario del archivo legal: dónde vive, formato (digital, escaneado, papel) y volumen
- Decisión de privacidad: hosting, retención y quién accede a qué
- Matriz de acceso por rol — nómina, litigios y consejo no son para todos
- Abogado interno o despacho externo que valide las respuestas del asistente
- Confirmar si los warnings del 360 aplican a clientes, a proveedores o a ambos

10 · Inversión

UN ARRANQUE CERRADO. UN PROGRAMA POR FASES.

Solo el diagnóstico tiene precio cerrado hoy — es lo honesto antes de conocer la operación por dentro. Sale de él la cotización firme de cada fase.

PARA ARRANCAR · FASE 0

Diagnóstico y arquitectura

\$85,000 MXN

Precio cerrado · 3 semanas · no incluye IVA. Si el proyecto continúa, el 100% se acredita a la Fase 1.

- Informe de diagnóstico: procesos, brechas y riesgos
- Arquitectura técnica de agentes + conector NetSuite
- Backlog priorizado por retorno, módulo por módulo
- Cotización cerrada por fase y calendario con fechas
- Demo real: el agente de minutas con una junta de Regio Cal

PROGRAMA COMPLETO · ESTIMADO PRELIMINAR

Nueve agentes en cuatro fases

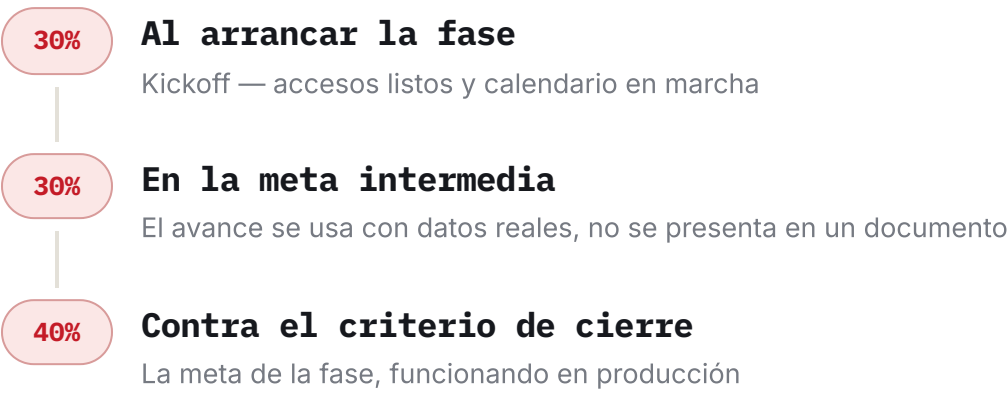
\$0.96–1.2 MDP MXN

Rangos con lo que sabemos hoy; el diagnóstico los convierte en precios cerrados. Cada fase se contrata por separado y deja valor completo en producción.

- Fase 1 · Quick wins — minutas (M6) + comparador de proveedores (M9) · 6 semanas \$150–180 mil
- Fase 2 · Núcleo comercial — conector NetSuite + cotizador (M1) + operaciones (M2) + logística (M3) · 10 semanas \$340–420 mil
- Fase 3 · Dirección y finanzas — KPIs (M4) + conciliación y pronóstico (M5) · 8 semanas \$260–330 mil
- Fase 4 · Conocimiento — asistente legal (M7) + expediente 360 (M8) · 8 semanas \$210–270 mil

PLAN DE PAGO POR FASE

Ligado a metas, no a promesas



Precios en pesos mexicanos, sin IVA. Los servicios recurrentes se contratan y pagan directo al proveedor: consumo de modelos de IA, WhatsApp Business, agregador bancario e infraestructura – estimados entre \$8,000 y \$15,000 MXN/mes según volumen, y dimensionados con precisión en el diagnóstico.

Cada fase incluye 3 meses de estabilización tras su cierre; después, póliza opcional de soporte y evolución desde \$25,000 MXN/mes. El código y los datos quedan a nombre de Grupo Regio Cal desde el primer pago.

11 • Fuera del alcance

LO QUE NO INCLUYE ESTE PROGRAMA.

Reglas claras desde el día uno para no dejar nada a la interpretación. Si algo de esta lista se necesita, se cotiza por separado.



Licencias de terceros

NetSuite, Samsara, el PAC, WhatsApp Business, el agregador bancario y los modelos de IA se contratan y pagan directo con cada proveedor.



Hardware y equipo de planta

Básculas, tablets, GPS y equipo en planta o cantera. Los agentes se integran a lo que ya existe; el fierro se adquiere aparte.



Digitalización masiva de papel

El asistente legal parte de documentos digitales o escaneados. Si el archivo histórico está en papel, el escaneo se cotiza aparte una vez inventariado.



Reingeniería de NetSuite

Customizaciones profundas de SuiteScript, reestructura contable o migraciones de datos históricos más allá del conector y los flujos descritos.



Asesoría legal y fiscal

El asistente legal cita documentos; no sustituye al abogado ni al contador. Dictámenes y criterios fiscales quedan fuera del alcance.



Alcances nuevos

Módulos o integraciones no listados — por ejemplo el RFQ automático a proveedores — se cotizan por separado sobre la misma plataforma.

12 • Condiciones

CÓMO FACTURAMOS Y DE QUIÉN QUEDA TODO.

Cero letras chiquitas — justo lo que los agentes de compras de esta propuesta les señalarían a ustedes.



Pagos por metas, por fase

Cada fase se factura 30% al arrancar, 30% en la meta intermedia y 40% contra el criterio de cierre — metas que se usan en producción, no avances en papel. Precio cerrado por fase tras el diagnóstico: sin horas extra ni sorpresas.



El código es de Regio Cal

Repositorio, infraestructura y datos a nombre de Grupo Regio Cal, con transferencia progresiva después de cada pago: la empresa es dueña de lo que ya pagó, desde el primer pago.



Confidencialidad y accesos

NDA firmado desde el diagnóstico. Todos los accesos con mínimo privilegio, nominales y revocables por Regio Cal en cualquier momento; la información de la empresa no entrena modelos públicos.



Sin candados

Cada fase cierra con valor completo funcionando. Si el proyecto se pausa al final de cualquier fase, todo lo entregado sigue operando y es de Regio Cal — no hay renta que perder ni proveedor del que depender.

13 • Por qué SPIDEV

EL EQUIPO CORRECTO PARA METER IA A LA OPERACIÓN.



Agentes con aprobación humana

El patrón de esta propuesta — el agente propone, una persona aprueba, todo queda auditado — es el estándar con el que SPIDEV diseña y opera plataformas de IA para negocios reales, no un experimento.



Integrar es lo nuestro

ERPs, WhatsApp Business, open banking, GPS de flota y PACs de timbrado: el trabajo es conectar lo que ya existe en Regio Cal — no venderle otro sistema que aprender.



Por fases, sin lock-in

Cada fase entrega valor completo y se contrata por separado. Regio Cal es dueño del código y los datos desde el primer pago — SPIDEV se gana la siguiente fase con resultados, no con contratos.

• **Siguiente paso**

EL DIAGNÓSTICO ARRANCA CUANDO USTEDES DIGAN.

Tres semanas, precio cerrado — y Regio Cal sale con la arquitectura, el backlog priorizado, la cotización firme por fase y el primer agente funcionando con una junta real.

 Agendar el kickoff

 Descargar propuesta (PDF)