CO-CREACIÓN · SOCIO TECNOLÓGICO

# El cerebro digital de Quintil Valley: dos formas de construirlo juntos

El mismo plan de 90 días, contratado de dos maneras: con la empresa EcosistemaNet o directamente conmigo, como profesional de EcosistemaNet y socio tecnológico de Quintil Valley.

## En una página

QUÉ CONSTRUIMOS

Mes 1, el cerebro consultable. Mes 2, una puerta web propia. Mes 3, la versión para el teléfono. Con cuatro métricas para saber si sirve.

RECOMENDACIÓN

**La propuesta B:** cuesta menos, no lleva IVA y deja un año de co-creación en vez de un encargo cerrado.

PROPUESTA A · EMPRESA

### $2.620.000 más IVA al mes

EcosistemaNet desarrolla por encargo durante tres meses, contra factura, con la infraestructura incluida.

PROPUESTA B · PROFESIONAL

### $1.500.000 líquidos al mes

Jaime González trabaja como socio tecnológico de Quintil Valley durante un año, con revisión al mes 3, contra boleta de honorarios.

PRÓXIMO PASO Sesión de inicio la semana del 30 de noviembre.

## Lo que conversamos el 11 de noviembre

Quintil Valley quiere tener todo su conocimiento y sus metodologías en un solo lugar: lo que sabe por historia y que nadie más tiene. El cerebro no es subir los PDF a un chat. Procesa cada documento, lo ordena y lo deja en una base que un agente de IA consulta citando de dónde sacó cada dato, y que además puede buscar en fuentes externas cuando la pregunta lo pide.

En la reunión aparecieron tres usos. Un asesor digital al que tus clientes le consultan las 24 horas. Un ejecutivo de Quintil Valley potenciado, que trabaja dentro del equipo del cliente con

todo el conocimiento de la casa a mano. Y un apoyo para producir: estructurar el argumento para convencer a un directorio, o armar el informe, la presentación o el documento con el formato de Quintil Valley. La interfaz tiene que ser formal, parecida a ChatGPT o Claude, con acceso por usuario y un límite de consumo de IA definido desde el inicio.

También acordamos los roles: tú lideras el diseño conceptual, sumando a clientes y usuarios si lo ves útil, y yo me hago cargo del desarrollo. El anexo A trae, como ejemplo, lo que Quintil Valley tendría que entregar para que partamos.

## Los primeros 90 días, iguales en las dos propuestas

SEMANA 1

### Sesión de inicio

Sesión de inicio de dos horas: primeros casos de uso, lista de documentos y línea base de las cuatro métricas

DÍA 30

### El cerebro consultable

El cerebro consultable desde Claude o ChatGPT, con tres preguntas reales del negocio funcionando

DÍA 60

### Aplicación web propia

Aplicación web propia de Quintil Valley: usuarios, chat formal y un tipo de informe con el formato de la casa

DÍA 90

### En el teléfono

La misma aplicación instalable en el teléfono y revisión de las métricas

## Cómo vamos a medir el valor

En la sesión de inicio medimos cómo trabaja hoy el equipo. Al día 90 volvemos a medir lo mismo y decidimos con esos números, en cualquiera de las dos propuestas.

MÉTRICA 1

### Tiempo para armar una propuesta o un informe

Horas que toma hoy una pieza típica, contra las que toma con el cerebro

INICIO | DÍA 90

MÉTRICA 2

### Preguntas reales respondidas con fuente

Preguntas del trabajo diario que el cerebro responde bien, citando el documento

INICIO | DÍA 90

MÉTRICA 3

### Piezas producidas con el cerebro

Informes, presentaciones o documentos que salen apoyados en él

INICIO | DÍA 90

MÉTRICA 4

### Uso del equipo y de los clientes

Personas que lo usan al menos una vez por semana

INICIO | DÍA 90

## Propuesta A · Con la empresa EcosistemaNet

EcosistemaNet desarrolla por encargo el plan de 90 días y lo entrega funcionando. Contratas a una empresa: factura afecta a IVA, respaldo del equipo de EcosistemaNet si yo no estoy disponible, y la infraestructura (base de datos, servidor, correo) pagada por nosotros durante los tres meses. Es un alcance cerrado: los cambios que surjan en el camino se cotizan aparte. Al mes 3 entregamos, capacitamos y traspasamos; desde ahí, la infraestructura pasa a Quintil Valley y el soporte se contrata por separado o se continúa con la propuesta B.

## Propuesta B · Conmigo, como socio tecnológico

Aquí contratas directamente a Jaime González, profesional de EcosistemaNet, en el rol de socio tecnológico de Quintil Valley (en inglés, *Technology Business Partner*). Dirijo la tecnología y además la construyo, algo que muchos servicios de CTO fraccional del mercado cobran por separado. Es un acuerdo de un año en el que puedes contar conmigo para ir adecuando y co-creando el cerebro y sus aplicaciones a medida que el negocio lo pide, con una revisión conjunta al mes 3.

Tú defines los casos de uso y las prioridades del negocio; yo decido la arquitectura, las herramientas y el orden técnico. Cada mes hay una sesión semanal de 45 minutos, un comité de prioridades y una entrega con su demo. Después del día 90, la hoja de ruta es orientativa y se revisa cada trimestre: app nativa para Android, nuevas capacidades para los clientes y curaduría del conocimiento a medida que entran proyectos nuevos. Como es una relación de socios, la infraestructura queda a nombre de Quintil Valley desde el primer día y se paga directo al proveedor, a costo real.

## Las dos propuestas lado a lado

### A · EMPRESA
**EcosistemaNet, por encargo**

| | |
|---|---|
| QUIÉN CONTRATA | Quintil Valley con EcosistemaNet |
| DURACIÓN | 3 meses, alcance cerrado |
| HORAS INCLUIDAS | Unas 34 horas al mes |
| CAMBIOS EN EL CAMINO | Se cotizan aparte |
| INFRAESTRUCTURA | Incluida por 3 meses |
| RESPALDO | Equipo de EcosistemaNet |
| DOCUMENTO | Factura afecta a IVA |

**$2.620.000 + IVA**

Costo mensual para Quintil Valley
**$3.117.800 con IVA**

### B · PROFESIONAL · RECOMENDADA
**Jaime González, socio tecnológico**

| | |
|---|---|
| QUIÉN CONTRATA | Quintil Valley con Jaime González |
| DURACIÓN | 12 meses, revisión al mes 3 |
| HORAS INCLUIDAS | Unas 34 horas al mes |
| CAMBIOS EN EL CAMINO | Se priorizan dentro de la cuota |
| INFRAESTRUCTURA | A nombre de Quintil Valley, a costo real |
| RESPALDO | Una sola persona, con traspaso garantizado |
| DOCUMENTO | Boleta de honorarios |

**$1.500.000 líquidos**

Costo mensual para Quintil Valley
**$1.769.912 brutos**

En la propuesta A, si Quintil Valley recupera el IVA como crédito fiscal, su costo neto es $2.620.000. En la B, la boleta es de $1.769.912 brutos: Quintil Valley paga $1.500.000 y entera al SII la retención de 15,25% vigente en 2026. Desde enero de 2027 la retención sube a 16% y la boleta pasa a $1.785.714 brutos, para mantener el mismo líquido.

### Por qué recomiendo la propuesta B

Cuesta cerca de un tercio menos cada mes, no lleva IVA y, por ese precio, deja un año de trabajo conjunto en vez de un encargo que termina en el mes 3. La propuesta A tiene sentido si Quintil Valley necesita factura para usar el crédito de IVA, o prefiere el respaldo de una empresa y un alcance cerrado.

> **Las apps nativas llevan más riesgo**
>
> He desarrollado y publicado aplicaciones en Android, pero nunca en iOS: ahí sería la primera vez, y Apple además revisa cada app antes de publicarla. Por eso la versión para el teléfono del día 90 es una aplicación web instalable, que funciona en ambos sistemas. La app nativa entra en la propuesta B por Android, y la de iOS se evalúa con un mes de exploración antes de comprometerla.

## Qué incluye y qué no

**Incluye, en las dos:** unas 34 horas de trabajo al mes, las sesiones y entregas descritas, la carga y orden de los documentos que entregue Quintil Valley, y soporte al equipo interno.

**Fuera del alcance:** digitalizar documentos que hoy están en papel, la app para iOS sin la exploración previa, integraciones con sistemas de terceros y soporte directo a los clientes de Quintil Valley. Cualquiera de estos puntos se puede cotizar aparte.

**Supuestos:** Quintil Valley entrega el material del anexo A en la primera semana, designa una persona de contraparte y define el límite mensual de consumo de IA, que se paga directo al proveedor a costo real.

## Reglas del juego

Las horas no usadas pasan al mes siguiente una sola vez, y las adicionales se cobran a 1,25 UF la hora, con aprobación previa. En la propuesta A, el acuerdo termina en el mes 3 con traspaso. En la B, desde el mes 4 cualquiera de las partes puede terminar con 30 días de aviso, con traspaso ordenado del código, las credenciales y la documentación; y si Quintil Valley contrata a alguien interno para la tecnología, el acuerdo pasa a un acompañamiento más liviano o termina con traspaso. Los documentos, los datos y la configuración son siempre de Quintil Valley; el motor de base sigue siendo de EcosistemaNet.

---

## Próximo paso

Si te hace sentido, agendamos la sesión de inicio la semana del 30 de noviembre: dos horas para fijar los primeros casos de uso, la lista de documentos y la línea base de las métricas.

**Jaime González Vergara**
Cofundador · EcosistemaNet · `jaime@ecosistemanet.com`

## Anexo A: lo que entrega Quintil Valley

Un ejemplo de lo que tú, como líder del diseño conceptual, nos entregarías en la primera semana. No tiene que estar completo para partir: basta con los tres primeros casos de uso y los documentos que los alimentan.

### 1. Inventario del conocimiento

| Tipo | Ejemplos | Prioridad | Lo tengo | A medias | No lo tengo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Metodologías propias** | Guías, modelos de intervención, instrumentos de diagnóstico | Alta | ☐ | ☐ | ☐ |
| **Propuestas e informes** | Propuestas ganadas, informes de avance y de cierre por territorio | Alta | ☐ | ☐ | ☐ |
| **Presentaciones** | Presentaciones a directorios, gobernanzas y clientes | Media | ☐ | ☐ | ☐ |
| **Rendiciones y bases** | Rendiciones a Corfo, bases de fondos postulados | Media | ☐ | ☐ | ☐ |
| **Plantillas de la casa** | Formatos de informe, presentación y documento que el cerebro debe imitar | Alta | ☐ | ☐ | ☐ |

### 2. Casos de uso priorizados

N° **Directorio:** «Necesito convencer al directorio sobre estos proyectos; ayúdame a estructurar el argumento con la metodología de Quintil Valley».

N° **Territorio nuevo:** armar el borrador de una propuesta reutilizando lo que funcionó en Valparaíso o Antofagasta.

N° **Cliente 24 horas:** un cliente consulta al asesor digital fuera de horario y recibe una respuesta con fuente.

### 3. Historias de usuario

Una por caso de uso, con este formato: «Como *ejecutivo de Quintil Valley asignado a un cliente*, quiero *pedir un informe de avance con el formato de la casa*, para *entregarlo el mismo día*». Cada historia lleva su criterio de aceptación: qué tiene que pasar para darla por buena.

### 4. Usuarios, permisos y límites

Quiénes entran y qué ven (el equipo, los ejecutivos que trabajan dentro de un cliente y, más adelante, los propios clientes), el presupuesto mensual de consumo de IA, qué fuentes externas se permiten, qué información nunca debe salir hacia un cliente y quién valida cada entrega.

## Anexo B: por qué este formato tiene sentido

| Qué se compra | Rango en Chile | Fuente, 2026 |
|---|---|---|
| Consulta con IA sobre documentos propios | 80 a 250 UF | Apollo.TI |
| Aplicación web interna | 150 a 250 UF | Apollo.TI |
| CTO fraccional, 2 a 3 días por semana | $3 a 6 millones al mes | IT Workers |
| Tech lead de planta, más aportes | $3,8 a 5,8 millones brutos al mes | IT Workers |

Rangos publicados por proveedores, no encuestas.

Según Standish Group, los proyectos de software que avanzan por entregas cortas tienen 39% de éxito, contra 11% de los planificados de una vez.