



ZELVOX

AI & Business Automation Strategist

SU OPERACIÓN TIENE
MÁS CAPACIDAD DE
LA QUE SUS PROCESOS
ACTUALES LE PERMITEN
APROVECHAR



Automatización

Inteligencia Artificial

Eficiencia Operativa

ÍNDICE ↙

01	El problema que nadie nombra
02	Zelvox — Quiénes somos
03	¿A quién le sirve esto? Universalidad del servicio
04	Daniel Morales — CEO & Fundador
05	La historia de Zelvox
06	Los resultados de Zelvox
07	El mundo ya tomó una decisión
08	Casos documentados 01 y 02
09	Casos documentados 03 y 04
10	Casos documentados 05 y 06
11	Caso documentado 07
12	Patrón común
13	La Era Agéntica
14	¿Qué ofrece exactamente Zelvox?
15	El costo de esperar — El primer paso
16	Contacto y cierre

TODA EMPRESA EXITOSA TIENE PROCESOS QUE CRECEN MÁS LENTO DE LO QUE DEBERÍAN

¿Cuántas horas semanales invierte su equipo en tareas que un sistema podría ejecutar mejor?

No es una pregunta retórica — tiene una respuesta concreta, y casi siempre es incómoda:

El problema no es la falta de talento ni de capital. Es que **los procesos manuales escalan con personas**, y contratar más personas tiene un límite: el de su margen. Los sistemas no tienen ese límite.

Cada tarea repetitiva que depende de una persona en lugar de un sistema es un costo que se paga dos veces: en salario y en velocidad de ejecución. Y esa diferencia se acumula mes a mes, trimestre a trimestre — aunque pocas empresas lo calculan.

Las empresas que crecen más rápido hoy no tienen más empleados — tienen mejores sistemas. La brecha entre las que ya automatizaron y las que no se amplía cada trimestre que pasa.

ZELVOX EXISTE PORQUE VIVIMOS ESTE PROBLEMA DESDE ADENTRO

Lo resolvimos en nuestra propia operación, y ahora construimos esos mismos sistemas para otras empresas.

Lo que sigue en este documento es la evidencia de que funciona

AUTOMATIZACIÓN E IA APLICADAS A RESULTADOS MEDIBLES

Zelvox es una empresa tecnológica fundada en 2021, especializada en automatización de procesos, inteligencia artificial aplicada y optimización operativa.

Operamos como un equipo multidisciplinario que combina talento humano especializado con una infraestructura propia de agentes autónomos y automatizaciones — el mismo principio que ofrecemos a nuestros clientes.

Propuesta de valor

No vendemos tecnología. **Construimos la capacidad operativa que su empresa necesita** para crecer sin que ese crecimiento dependa linealmente de incorporar más personas. Sistemas que ejecutan, no herramientas que asisten.

Diferenciador

Zelvox no consulta desde afuera — **construyó y validó sus propios sistemas antes de ofrecerlos**. Pasamos por el proceso nosotros mismos: identificamos el cuello de botella, automatizamos, medimos, ajustamos. Conocemos el proceso porque lo vivimos.

Coherencia interna

Aplicamos en Zelvox lo mismo que ofrecemos a nuestros clientes. **Nuestra propia operación es la primera prueba de concepto de los sistemas que construimos**.

Alcance universal

Los sistemas que construimos no dependen de la industria — dependen del proceso. Un flujo repetitivo en una clínica, en una empresa logística o en un banco tiene la misma anatomía: entrada de datos, decisión, acción, registro. **Todo automatizable**.

¿A QUIÉN LE SIRVE ESTO?

La respuesta honesta: a cualquier empresa que tenga procesos. Es decir, a todas.

Esta es la pregunta que más se hace quien ve esta presentación por primera vez. Y tiene sentido hacerla. Pero la respuesta revela algo importante sobre la naturaleza de los sistemas de automatización e inteligencia artificial: **a diferencia de un producto físico o un servicio especializado en una industria, la automatización opera sobre procesos — y los procesos existen en todas partes.**

Un proceso repetitivo en una empresa de manufactura tiene exactamente la misma anatomía, en todos los casos hay: información que entra, una decisión que se toma, una acción que se ejecuta y un registro que se genera. Esa secuencia es automatizable. Siempre

¿Qué tienen en común los clientes de Zelvox?

No es la industria. No es el tamaño. Es que tienen al menos una de estas tres realidades:

Procesos internos que dependen de personas para ejecutarse y que podrían correr solos.

Datos que generan pero que no están aprovechando para tomar mejores decisiones.

Oportunidades de crecimiento que no pueden perseguir porque el equipo ya está al límite.

¿Por qué no hay un cliente "tipo"?

Porque el valor de la automatización no está en la industria — está en el proceso. Goldman Sachs automatizó la generación de prospectos financieros. Walmart automatizó la planificación de turnos. Klarna automatizó la atención al cliente. J&J automatizó el descubrimiento de medicamentos. Industrias radicalmente distintas. El principio, idéntico.

La pregunta correcta no es "¿soy el cliente ideal de Zelvox?". La pregunta correcta es: ¿cuántas horas por semana pierde mi equipo en tareas que un sistema podría ejecutar mejor?

La respuesta a esa pregunta define si hay o no hay trabajo que hacer juntos.

CEO & Fundador · AI & Business
Automation Strategist

DANIEL MORALES

Idiomas
Español · Inglés

Áreas de conocimiento y experiencia:

- Sistemas y arquitectura de workflows automatizados
- Optimización y rediseño de procesos operativos
- Inteligencia artificial y agentes virtuales autónomos
- Herramientas tecnológicas aplicadas a eficiencia operativa y generación de revenue

“La pregunta no es si su empresa puede beneficiarse de estos sistemas — es cuánto está perdiendo cada mes por no tenerlos. Eso es exactamente lo que identificamos juntos en la primera conversación.”

¿Qué parte de su negocio está creciendo más lento de lo que debería?

Esa es la primera pregunta que respondemos juntos

([haz clic aquí](#)).

DEL ARBITRAJE MANUAL A LA AUTOMATIZACIÓN

EL PROCESO QUE TODO LO CAMBIÓ

2021 — El inicio

Zelvox nace como operación de arbitraje dentro de Amazon: comprar productos en tiendas físicas retail y revenderlos online. Modelo 100% manual con compradores, listadores, gestores de inventario y atención al cliente. La operación funcionaba, pero su techo era claro: cada unidad de crecimiento requería una unidad más de personal.

2021-2023 — El techo

El modelo tenía un techo estructural: el revenue estaba limitado por la capacidad humana del equipo, no por el mercado. Sin capital suficiente para escalar contratando más personas, la única vía de crecimiento real era hacer más con menos. **Ahí nació la pregunta correcta: ¿qué partes de esta operación no necesitan un humano para ejecutarse?**

2023 — La transformación

Zelvox abandona el modelo físico y migra a arbitraje online totalmente automatizado. Bots, sistemas y workflows reemplazan las tareas que antes requerían múltiples personas. La estructura humana se optimiza — no más headcount, más sistemas. La capacidad operativa se multiplica.

➤ 2024-Presente — Los resultados

14× crecimiento en revenue, en 24 meses, sin contrataciones adicionales. No aumentando el equipo — aumentando la capacidad del sistema. La transición actual es hacia wholesale: trato directo con marcas dentro de Amazon, el siguiente nivel del modelo.

EL APRENDIZAJE CENTRAL:

El límite no era el mercado ni el capital — eran los procesos. Cuando los procesos cambiaron, los resultados cambiaron con ellos. Eso es exactamente lo que Zelvox construye hoy para otras empresas: el mismo tipo de transformación, aplicada a cualquier operación, a cualquier escala.

14× MÁS REVENUE 24 MESES. 0 CONTRATACIONES ADICIONALES.

14×

Crecimiento en revenue



24 meses

Ventana medida



0

Contrataciones adicionales



No fue suerte — fue un proceso

Cuando Zelvox dejó de depender de personas para las tareas repetitivas y construyó sistemas que ejecutaban esas tareas de forma continua y sin errores, el revenue dejó de estar limitado por la capacidad del equipo. **La estructura humana se mantuvo estable. Los resultados se multiplicaron.**

El encuadre correcto no es la cifra absoluta — es la velocidad y la replicabilidad del método. Lo que Zelvox hizo para sí misma no fue una circunstancia única. Fue la aplicación sistemática de un proceso que puede aplicarse en cualquier operación, independientemente de su escala o industria.

El mismo principio aplica a cualquier operación: el crecimiento no lo limita el mercado — lo limita la estructura. Cuando la estructura cambia, los resultados cambian con ella.



EL MUNDO YA TOMÓ UNA DECISIÓN

Las empresas que adoptaron inteligencia artificial y automatización no esperaron a tener certeza absoluta — empezaron. Y hoy llevan una ventaja acumulada sobre las que no lo hicieron. Esa ventaja no es estática: crece cada trimestre.

Los 7 casos que siguen no son proyecciones ni estudios teóricos. **Son resultados documentados**, con fuentes primarias, de empresas reales que ya ejecutaron esta transformación. El dato ancla que los conecta a todos:

29%

Más rápido en bolsa ·
empresas con IA vs. S&P 500

2.5×

Más crecimiento
en ingresos · 13.1% vs. 5.1

7

Casos documentados ·
fuentes primarias

Este no es mero no habla de tecnología es habla de competitividad. Cada trimestre que pasa sin adoptar estos sistemas es un trimestre en el que ese gap se amplía. La pregunta ya no es si funciona. La pregunta es cuánto tiempo puede permitirse no usarlo.

EVIDENCIA GLOBAL: CASOS 01 Y 02

↘ S&P 500

Mercados y benchmarks globales 2024-2025

CASO 01

Solución:

Un análisis comparativo cruzó datos de 217 empresas del S&P 500 con uso confirmado de IA productiva frente al índice general entre julio 2024 y julio 2025. No es proyección: es rendimiento medido en bolsa e ingresos reales.

Resultado clave:

+29% de crecimiento en bolsa vs. el  ndice. Revenue: 13.1% vs. 5.1% (más del doble).

Fuente: Read.ai — Productivity AI Users Outperform the S&P 500 by 29%

↘ PEPSICO + GENERAL MILLS

Manufactura y logística

CASO 02

Solución:

PepsiCo: gemelos digitales de sus plantas con agentes autónomos. General Mills: IA sobre 5,000+ envíos diarios para optimizar rutas y costos de forma continua.

Resultado clave:

PepsiCo: 90% de fallos detectados antes del cambio físico; throughput +20%.
General Mills: \$70M combinados en ahorros y proyecciones.

Fuente: NVIDIA Blog — State of AI Report 2026 · Mimica — How Fortune 500 Companies Are Using AI to Cut Costs

EVIDENCIA GLOBAL: CASOS 03 Y 04

WALMART

Retail y operaciones · 10,750 tiendas · 2.1 millones de empleados

CASO 03

Solución:

Suite interna de IA desplegada en la app de sus empleados: gestión de tareas, traducción en 44 idiomas, inventario por QR y mantenimiento predictivo para equipos críticos.

Resultado clave:

Turnos: de 90 min a 30 min. E-commerce +22% en todos los segmentos. ☑ 30% llamadas de mantenimiento de emergencia; ☑ 20% costo de reparación.

Fuente: Walmart Corporate — AI Tools for 1.5M Associates · SymphonyAI · Klover.ai · CTO Magazine

GOLDMAN SACHS + JPMORGAN

Banca de inversión · Wall Street

CASO 04

Solución:

Goldman: agentes autónomos junto a sus desarrolladores. JPMorgan: sistema de IA generativa desplegado a 200,000+ empleados, con revisión automatizada de código.

Resultado clave:

Goldman: prospecto IPO ☑ de 6 personas × 2 semanas minutos. JPMorgan: \$1.5B anuales en valor de negocio y 100,000 horas de desarrollador ahorradas por semana.

Fuente: Substack/Lucidate — Goldman Sachs Scales AI Coding to Thousands of Agents · Tearsheet — The AI Reality Check Q1 2025

EVIDENCIA GLOBAL: CASOS 05 Y 06

└ MORGAN STANLEY

Gestión patrimonial · 16,000 asesores financieros

CASO 05

Solución:

Sistema interno de IA que habilitó consulta en lenguaje natural sobre 100,000+ documentos corporativos, más transcripción automática de reuniones, notas de CRM y emails de seguimiento.

Resultado clave:

10x 15 h ahorradas por asesor por semana. 98% de adopción — uno de los rates más altos registrados en herramientas enterprise. Ingresos récord de \$61.8B ese año.

Fuente: OpenAI — Morgan Stanley Uses AI Evals to Shape Financial Services · Entrepreneur · CTO Magazine

└ KLARNA

Fintech y atención al cliente · 114 millones de usuarios activos

CASO 06

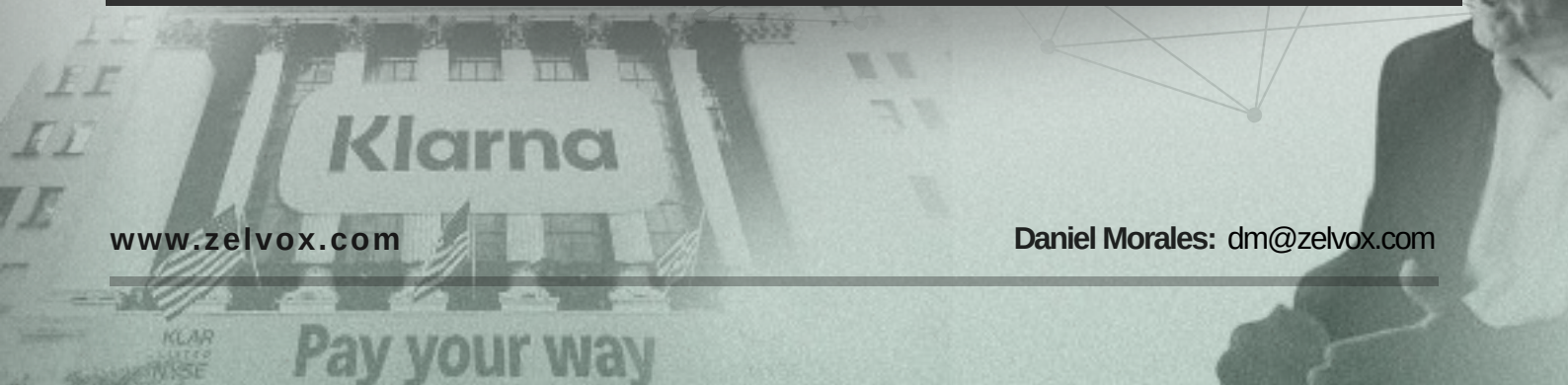
Solución:

Sistema agéntico de atención al cliente que absorbió todo el volumen de crecimiento sin necesidad de contratar en la misma proporción.

Resultado clave:

Equivale a 853 empleados full-time. 82% en tiempo de respuesta. \$60M ahorrados en costos operativos. Revenue de \$433M a \$903M, absorbiendo el crecimiento sin escalar el equipo proporcionalmente.

Fuente: CX Dive — Klarna Says Its AI Agent Is Doing the Work of 853 Employees · Computer Weekly — AI Helps Klarna Double Revenues with Half the Staff



EVIDENCIA GLOBAL: CASO 07

JOHNSON & JOHNSON

Salud y farmacéutica · Fortune 50

CASO 07

Solución:

Machine learning sobre millones de combinaciones moleculares para priorizar candidatos antes del trabajo de laboratorio. Los modelos identifican patrones en datos históricos de compuestos exitosos y fallidos, reduciendo drásticamente el espacio de búsqueda antes de que un científico invierta tiempo de laboratorio

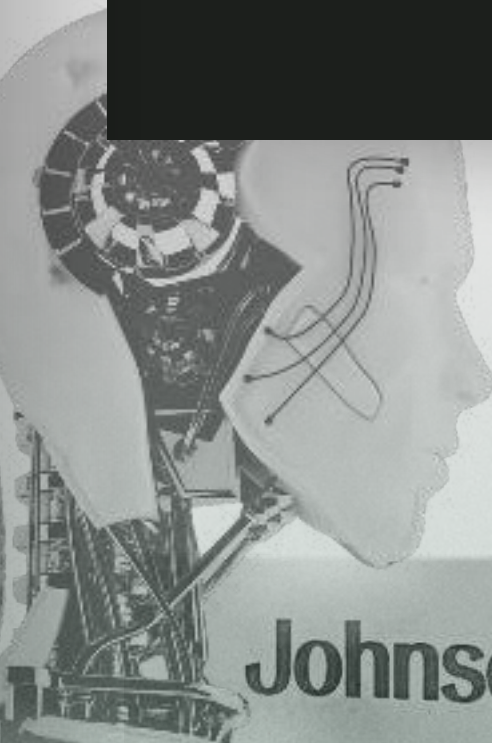
Resultado clave:

Descubrimiento de medicamentos: de años a meses. El proceso de early-stage drug discovery pasó de secuencial a paralelo y predictivo. Los científicos enfocan su trabajo en los candidatos con mayor probabilidad de éxito identificados y priorizados por IA.

Fuente: Tezeract — 7 Secrets About Fortune 500 Companies Using AI

El principio aplicado a cualquier empresa

Análisis masivo de datos para identificar oportunidades antes de invertir recursos aplica en ventas, logística, operaciones financieras y cualquier proceso con alto volumen de variables que exceda la capacidad humana de análisis en tiempo real. La industria cambia; el principio, no.



Johnson & Johnson

7 CASOS ↙

7 INDUSTRIAS. 1 PATRÓN

Ninguna de estas empresas empezó sabiendo exactamente cómo la IA iba a transformar su negocio. Goldman Sachs no sabía que podría reducir semanas a minutos. Klarna no sabía que podría duplicar su revenue absorbiendo el crecimiento con los mismos equipos. Lo descubrieron cuando empezaron.

Todas empezaron identificando dónde estaba su mayor cuello de botella — tiempo perdido, decisiones lentas, trabajo repetitivo de alto volumen, información dispersa. Y construyeron desde ahí. No desde la tecnología hacia el problema, sino desde el problema hacia la solución.

El patrón se repite en empresas de \$10M de revenue y en empresas de \$100B. La escala cambia; la anatomía del problema, no.

¿Dónde está el cuello de botella que más le está costando a su empresa — en tiempo, en dinero, o en oportunidades que no puede aprovechar?

Todavía no hace falta la respuesta. Solo hace falta la pregunta.

LA ERA AGÉNTICA: EL CAMBIO QUE YA OCURRIÓ

La evolución de la IA pasó por tres etapas: automatización básica (reglas fijas) → modelos generativos (responden preguntas) → agentes autónomos (planifican, deciden y ejecutan tareas complejas de principio a fin, sin instrucciones paso a paso). **Esto no es el futuro, ya está ocurriendo.**

QUÉ PUEDEN HACER LOS AGENTES AUTÓNOMOS:

- Ejecutar tareas complejas de principio a fin sin instrucciones paso a paso
- Operar de forma continua, 24/7, sin fatiga ni errores por olvido
- Tomar decisiones basadas en contexto en tiempo real
- Coordinarse en sistemas multi-agente para ejecutar tareas en paralelo
- Aprender del comportamiento específico de cada empresa y mejorar con el uso
- Integrarse con los sistemas existentes de la empresa sin reemplazar su infraestructura

Zelvox no conoce esto desde afuera. Lo vivió y lo aplicó en su propia operación antes de ofrecerlo. La diferencia entre una empresa que usa IA como herramienta y una que la usa como infraestructura operativa es exactamente la diferencia entre un techo estructural y un crecimiento de 14x en 24 meses sin contrataciones adicionales.

¿QUÉ OFRECE EXACTAMENTE ZELVOX?

Hoy, casi todo negocio es un sistema de tareas repetitivas. Y casi toda tarea repetitiva puede convertirse en un sistema que la ejecute 24/7 mejor que un equipo completo.

Las posibilidades son amplias porque los procesos que existen en las empresas son amplios. A continuación, las áreas donde Zelvox construye soluciones de forma recurrente:

Generación de leads y ventas outbound

Automatización del pipeline comercial: calificación de prospectos, seguimiento personalizado, propuestas generadas a escala y alertas de oportunidades en tiempo real.

Atención al cliente y soporte

Agentes que resuelven consultas frecuentes, escalan casos complejos y operan 24/7 sin incrementar la nómina.

Operaciones, administración y back-office

Eliminación de trabajo manual repetitivo: procesamiento de documentos, flujos de aprobación, registros, conciliaciones y comunicaciones recurrentes.

Análisis de datos e inteligencia de negocio

Dashboards automatizados, detección de patrones, reportes ejecutivos y predicción de tendencias sin necesidad de equipos de analistas dedicados.

Marketing, contenido y presencia digital

Generación de contenido a escala para múltiples canales, idiomas y segmentos. Campañas completas con mínima intervención humana.

Investigación e inteligencia de mercado

Monitoreo de competidores, tendencias del sector y reputación de marca, consolidados en reportes periódicos automatizados.

Agentes autónomos y flujos complejos end-to-end

Sistemas multi-agente capaces de ejecutar procesos completos de principio a fin, coordinando múltiples herramientas y tomando decisiones intermedias en tiempo real.

Una nota importante

Esta lista es indicativa, no exhaustiva. La solución específica que genera mayor retorno en su empresa no se define desde un catálogo — se define entendiendo cómo opera su negocio, cuáles son sus cuellos de botella reales y qué oportunidades no está pudiendo aprovechar. Eso es exactamente lo que ocurre en la primera conversación con Zelvox.

CADA MES QUE PASA TIENE UN COSTO. ES MEDIBLE

Las empresas del S&P 500 que adoptaron IA crecieron un 29% más rápido que las que no lo hicieron. Ese gap no es estático — se acumula. Cada trimestre que pasa sin optimizar la operación es un trimestre en el que ese diferencial se amplía a favor de los que ya empezaron.

No se trata de presión. Se trata de aritmética. Si su operación tiene procesos que hoy dependen de personas para ejecutarse, esos procesos tienen un costo medible en salario, en velocidad y en errores. Ese costo se paga cada mes, tanto si se actúa como si no. La diferencia es que actuar lo convierte en inversión con retorno. No actuar lo convierte en pérdida silenciosa.

Una conversación de 45 minutos basta para saber dónde está el retorno.

La primera conversación



La primera llamada con Zelvox dura aproximadamente 45 a 60 minutos. No hay compromiso ni costo. Lo que ocurre en esa conversación:

Daniel conoce en qué consiste el negocio y cómo opera actualmente

Se identifican las inversiones anuales: personal, operaciones e infraestructura

Se mapea cuánto tiempo toman los procesos clave del negocio

Se identifican qué departamentos concentran más tareas repetitivas

Se estima cuánto gasta en el personal que realiza esas tareas

Se detectan qué oportunidades no se están aprovechando por falta de capacidad

Se alinean los objetivos a corto y mediano plazo

Opciones comerciales tras la llamada



Al terminar la llamada, tendrá un mapa concreto de su operación y una estimación clara del retorno posible. El siguiente paso lo decide usted

Dependiendo del diagnóstico y del perfil del negocio, Zelvox puede trabajar bajo distintos modelos: pago único por implementación, membresía mensual para mantenimiento y evolución continua, una combinación de ambos, o un modelo de comisión sobre los resultados generados. El modelo se define después de la llamada, cuando hay claridad sobre el alcance real del proyecto

ZELVOX

**No crecimos contratando más personas.
Crecimos construyendo mejores sistemas.
Eso mismo es lo que construimos para usted**

EL PRIMER PASO NO CUESTA NADA

**Agende una llamada de 45 minutos y descubra
qué puede cambiar en su operación.**

[↘ \(haz clic aquí\) ↗](#)

www.zelvox.com

dm@zelvox.com

—— Daniel Morales ——

CEO & Fundador □ AI & Business Automation Strategist