



BOHIOSYSTEM

● CASOS DE USO DE IA · BOHIOSYSTEM

Casos de Uso de IA

Aplicaciones concretas por área de negocio, con el ahorro esperado, el riesgo asociado y el nivel de supervisión que requieren.

DOCUMENTO

BS-SVC-09B

VERSIÓN

1.0

FECHA

1 de agosto de 2026

PREPARADO POR

BohioSystem

DÓNDE APLICA

Todos los casos de este documento comparten tres condiciones: la tarea es repetitiva, el volumen es alto y el error es detectable. Si falta alguna, el proyecto no rinde.

Los ahorros indicados son rangos observados en implantaciones de tamaño medio. Sirven para priorizar, no como compromiso contractual: el resultado real depende del volumen y de la calidad del dato de partida.

6

ÁREAS CUBIERTAS

4-8 sem.

IMPLANTACIÓN TÍPICA

Piloto

ANTES DE ESCALAR

Medible

CON LÍNEA BASE

01

Atención al cliente

CASO	QUÉ HACE	SUPERVISIÓN
Asistente de primer nivel	Responde las preguntas frecuentes en web y WhatsApp a cualquier hora, y traspasa a una persona con el contexto de la conversación cuando no puede resolver.	Traspaso automático ante duda.
Clasificación de solicitudes	Lee lo que entra, detecta urgencia y lo deriva al área correcta sin intervención.	Revisión por muestreo.
Borrador de respuesta	Propone la respuesta al agente, que la edita y envía. Reduce el tiempo por caso sin quitar el control.	Aprobación humana siempre.
Resumen de conversación	Genera el resumen y la clasificación al cerrar el caso, alimentando el histórico sin trabajo manual.	Revisión por muestreo.

02

Administración y finanzas

CASO	QUÉ HACE	SUPERVISIÓN
Captura de facturas	Extrae proveedor, fecha, importe, impuestos y líneas de detalle desde PDF o foto, y las carga al sistema contable.	Cola de revisión bajo umbral de confianza.
Conciliación asistida	Propone la correspondencia entre movimientos bancarios y documentos, y deja para revisión solo lo dudoso.	Aprobación humana del ajuste.
Revisión de contratos	Localiza cláusulas relevantes, vencimientos y desviaciones frente a la plantilla estándar.	Criterio legal humano obligatorio.
Detección de anomalías	Señala gastos o movimientos fuera del patrón histórico para revisión.	Siempre revisión humana.

03

Operaciones y conocimiento interno

CASO	QUÉ HACE	SUPERVISIÓN
Asistente de procedimientos	Responde consultas del personal sobre políticas, manuales y procedimientos, citando el documento y la sección.	Respuesta con fuente verificable.
Incorporación de personal	Acompaña al nuevo ingreso resolviendo dudas frecuentes durante sus primeras semanas.	Escalamiento a recursos humanos.
Búsqueda documental	Encuentra información por significado y no por coincidencia exacta de palabras.	Resultados con enlace al original.
Redacción de informes	Prepara el borrador a partir de datos estructurados, para que la persona edite en lugar de escribir desde cero.	Edición y aprobación humana.

04

Comercial y marketing

CASO	QUÉ HACE	SUPERVISIÓN
Calificación de prospectos	Ordena los contactos entrantes por probabilidad de cierre según el histórico.	Criterio comercial humano.
Riesgo de abandono	Identifica clientes con patrón de desvinculación para actuar antes de perderlos.	Decisión de retención humana.
Contenido base	Genera primeras versiones de fichas de producto y material editorial.	Edición y aprobación de marca.
Análisis de reseñas	Agrupar y resume la opinión de clientes por tema recurrente.	Revisión por muestreo.

05

Cómo priorizar entre casos

Los cuatro criterios que aplicamos para ordenar una lista de candidatos.

— 1 · Volumen

Cuántas veces al mes ocurre la tarea. Por debajo de unas decenas de repeticiones, el esfuerzo de implementar y mantener rara vez se recupera.

— 2 · Tolerancia al error

Qué pasa si el sistema se equivoca una vez de cada veinte. Si la consecuencia es grave e irreversible, hace falta revisión humana completa y el ahorro se reduce.

— 3 · Calidad del dato

Si la información de partida está dispersa, desactualizada o contradictoria, el modelo la reproducirá. Ordenar el dato suele ser la mitad del proyecto.

— 4 · Medibilidad

Debe existir una línea base contra la cual comparar. Sin saber cuánto se tarda hoy, no hay forma de demostrar que mejoró.

SIEMPRE EMPEZAMOS CON UN PILOTO

Un caso, un alcance acotado, entre cuatro y ocho semanas y un criterio de éxito acordado por escrito. Si el piloto no alcanza el criterio, se documenta por qué y se decide con datos si se ajusta o se abandona. Es mucho más barato que descubrirlo después de un despliegue completo.

Hablemos

SIGUIENTE PASO

Esríbenos y agendamos una sesión de trabajo sin costo para revisar tu caso concreto.

CONTACTO

contacto@bohiosystem.dev

WEB

bohiosystem.dev

DOCUMENTO

BS-SVC-09B · v1.0