

# Guion de Presentación: Racks de Inteligencia Artificial Local para PYMES

---

Este documento contiene el guion completo de la presentación, distribuido entre cuatro personas, con la asignación de diapositivas correspondiente a cada orador.

## Persona 1: Introducción y Problema

---

### Diapositivas 1 - 4

**Diapositiva 1: Portada** (Título: Racks de Inteligencia Artificial Local para PYMES)

**Diálogo:** “Buenos días a todos. Somos el equipo SMR y estamos aquí para presentarles una solución que cambiará la forma en que las pequeñas y medianas empresas abordan la digitalización y la Inteligencia Artificial. Nuestra propuesta se centra en la **Automatización, la Seguridad de Datos y la Eficiencia.**”

**Diapositiva 2: Resumen Ejecutivo** **Diálogo:** “El resumen ejecutivo de nuestro proyecto es claro: ofrecemos una solución integral de IA local. Esto significa **racks optimizados** con hardware especializado y flujos de automatización preconfigurados con n8n. El objetivo es doble: **protección de datos** total, ya que la información nunca sale de la empresa, y una drástica **reducción de costes** al eliminar las suscripciones recurrentes de la nube. Todo esto se traduce en un aumento significativo de la productividad.”

**Diapositiva 3: El Equipo** **Diálogo:** “Detrás de esta solución hay un equipo de cuatro estudiantes del Grado Medio de Sistemas Microinformáticos y Redes: Julio César, Aitor, Kevin y Ricardo. Nuestras especialidades cubren desde la **Administración de Sistemas Operativos y Redes** hasta la **Automatización Básica** y la **IA Aplicada** mediante herramientas de código bajo como n8n. Destacamos por nuestra capacidad para resolver problemas técnicos, el aprendizaje autónomo y una clara mentalidad emprendedora.”

**Diapositiva 4: El Problema** **Diálogo:** “¿Cuál es el problema que resolvemos? Las PYMES enfrentan barreras significativas. Primero, la **automatización limitada** de

tareas repetitivas. Segundo, la **protección de datos** es un riesgo constante al depender de servicios externos. Tercero, los **costes elevados** y recurrentes de la IA en la nube son inasumibles para muchos. Y cuarto, la **dependencia tecnológica** genera lentitud y limita su autonomía. Nuestra solución ataca estos cuatro puntos de dolor directamente.”

---

## Persona 2: Solución y Propuesta de Valor

---

### Diapositivas 5 - 9

**Diapositiva 5: Nuestra Solución Diálogo:** “Nuestra solución es el **Rack Compacto de IA Local**. Se instala directamente en la empresa, permitiendo que la automatización avanzada se ejecute localmente. Esto nos permite ofrecer **protección de datos** total, una **reducción de costes** con un modelo de pago único más mantenimiento económico, y una **respuesta instantánea** sin la latencia de la red. En esencia, es **IA Local que se traduce en Automatización, Eficiencia, Ahorro y Seguridad.**”

**Diapositiva 6: Componentes del Rack Diálogo:** “El rack base está diseñado para ser potente y eficiente. Incluye un **Mini-servidor Optimizado** con CPU Ryzen 7 o i5, 32GB de RAM y 1TB SSD NVMe. Lo más importante son los **Módulos IA Preconfigurados** con n8n y modelos locales como Llama o Mistral. Además, cuenta con un **UPS** para protección eléctrica, un **Panel de Administración** sencillo y un sistema de **Almacenamiento Escalable.**”

**Diapositiva 7: Funcionalidades Clave Diálogo:** “Las funcionalidades que ofrecemos son prácticas y están orientadas a la eficiencia. Podemos realizar **Clasificación Automática de Documentos, Gestión de Correos y Análisis de Datos**, y crear **Asistentes Conversacionales** internos. También automatizamos tareas administrativas y generamos **Informes y Dashboards** personalizados. La clave es que todas estas integraciones con ERP, CRM o WhatsApp se ejecutan **localmente.**”

**Diapositiva 8: Propuesta de Valor Diálogo:** “Nuestra propuesta de valor se resume en cuatro pilares. Ofrecemos **IA Accesible**, democratizando la tecnología sin necesidad de grandes conocimientos. Garantizamos **Cero Dependencia** de la nube y sus costes. Aseguramos **Datos Protegidos** al 100%. Y proporcionamos una **Automatización Real** que ahorra horas de trabajo desde el primer día. Además, nuestro **Soporte Técnico** es cercano y la solución es **Escalable.**”

**Diapositiva 9: Cliente Ideal Diálogo:** “Nuestro cliente ideal es la PYME de 3 a 50 empleados que necesita digitalizarse y valora la seguridad. Son empresas que ven desorden y procesos lentos, y que piensan: ‘Necesito automatizar pero sin gastar mucho’ . Ejemplos perfectos son **Gestorías, Clínicas, Academias y Talleres**. Les ofrecemos la solución a sus dolores: menor coste, cero dependencia de la nube y seguridad total.”

---

## Persona 3: Mercado, Modelo de Negocio y Finanzas

---

### Diapositivas 10 - 13

**Diapositiva 10: Análisis de Mercado Diálogo:** “Hemos segmentado el mercado en función de las necesidades de automatización y protección de datos. Nuestros clientes potenciales se encuentran en sectores como **Gestorías y Despachos** (por la documentación compleja), **Clínicas Médicas** (por la gestión de historiales y citas), **Academias** (por la gestión académica) y **Empresas de Transporte** (por la logística). Todos ellos necesitan digitalización y tienen un presupuesto limitado para consultorías caras.”

**Diapositiva 11: Modelo de Negocio Diálogo:** “Nuestro modelo de negocio es robusto y se basa en la rentabilidad a largo plazo. Tenemos un **Ingreso Inicial** por la venta del rack completo más la instalación. Y lo más importante, un **Ingreso Recurrente** a través de la suscripción mensual de soporte técnico. Adicionalmente, ofrecemos **Servicios Extra** como el desarrollo de flujos de IA a medida o integraciones específicas. Este modelo nos asegura una sostenibilidad financiera.”

**Diapositiva 12: Estructura de Costos y Precios Diálogo:** “Nuestra estructura de costes es muy competitiva. El coste por unidad, incluyendo hardware e instalación, es de **660€**. Esto nos permite ofrecer un **Precio de Venta** del pack completo entre **890€ y 990€**, lo que nos deja un beneficio por unidad de entre 230€ y 330€. A esto se suman los **Ingresos Recurrentes** por el mantenimiento mensual, que oscila entre 25€ y 40€, asegurando un flujo de caja constante.”

**Diapositiva 13: Análisis Competitivo Diálogo:** “Al analizar la competencia, vemos que nuestra ventaja es clara. Las **Consultoras Tecnológicas** son muy caras. Las soluciones **SaaS en la Nube** generan dependencia y costes crecientes. Los **Proveedores de NAS con IA** ofrecen una IA muy limitada. Nuestra **Ventaja Clave** es

ofrecer **IA local económica con soporte cercano**, un precio final de 890€ a 990€, que es inigualable en el mercado para una solución de este calibre.”

---

## Persona 4: Estrategia, Impacto y Cierre

---

### Diapositivas 14 - 18

**Diapositiva 14: Análisis Estratégico (DAFO) Diálogo:** “Nuestro análisis DAFO nos da confianza. Nuestras **Fortalezas** son la IA local económica y la seguridad total. Las **Oportunidades** son el crecimiento de la IA y los incentivos de digitalización. Somos conscientes de nuestras **Debilidades**, como ser un equipo pequeño, pero las mitigamos con un servicio técnico superior. Las **Amenazas** son la competencia futura, pero nuestra ventaja de precio y servicio nos protege.”

**Diapositiva 15: Gestión de Riesgos Diálogo:** “Hemos identificado los principales riesgos y sus soluciones. Ante la **Competencia Emergente**, responderemos con precios competitivos y un servicio técnico superior. Para la **Resistencia al Cambio**, incluimos formación y demostraciones gratuitas. Y frente a la **Falta de Cultura Tecnológica** en las PYMES, ofrecemos soporte directo y cercano, simplificando la interfaz al máximo.”

**Diapositiva 16: Alineación con ODS Diálogo:** “Nuestro proyecto no solo es un negocio, sino que tiene un impacto positivo. Estamos alineados con tres Objetivos de Desarrollo Sostenible. El **ODS 8** (Trabajo decente y crecimiento económico) al aumentar la productividad. El **ODS 9** (Industria, innovación e infraestructura) al promover la innovación local y accesible. Y el **ODS 12** (Consumo y producción responsables) al reducir el consumo energético comparado con la infraestructura masiva de la nube.”

**Diapositiva 17: Elevator Pitch y Defensa Oral Diálogo:** “Para resumir, nuestro **Elevator Pitch** es: Somos el equipo SMR y hemos creado una solución para llevar la Inteligencia Artificial a pequeñas empresas sin necesidad de la nube. Instalamos un rack compacto con n8n y modelos IA locales que automatiza tareas, aumenta la seguridad y reduce costes. Hacemos posible que cualquier negocio tenga su propia IA privada, rápida, segura y accesible. En la **Defensa Oral**, destacamos que nuestra solución es un mini rack de IA que proporciona IA privada, sin mensualidades elevadas ni envío de datos a terceros, siendo la alternativa ideal para PYMES.”

**Diapositiva 18: Próximos Pasos y Cierre Diálogo:** “Estamos listos para implementar nuestra solución. Los **Próximos Pasos** son sencillos: una reunión inicial para analizar necesidades, la instalación y configuración del rack, la capacitación de su equipo y, finalmente, el soporte técnico mensual. La democratización de la IA para PYMES comienza hoy. Muchas gracias por su atención. Estaremos encantados de responder a sus preguntas.”

---

## Asignación de Diapositivas

---

Persona	Rango de Diapositivas	Título del Bloque
Persona 1	1 - 4	Introducción y Problema
Persona 2	5 - 9	Solución y Propuesta de Valor
Persona 3	10 - 13	Mercado, Modelo de Negocio y Finanzas
Persona 4	14 - 18	Estrategia, Impacto y Cierre