

La empresa

Luego de 15 años dedicado al desarrollo de productos innovadores y habiendo identificado el potencial de la inteligencia artificial generativa para transformar organizaciones, Emiliano Chinelli decidió fundar Promptior para acelerar su adopción de una manera que potencie a las personas. Con esta empresa, puso en marcha su visión de aprovechar plenamente el poder de la IA al servicio del bienestar global, empoderando a los humanos en las organizaciones con nuevas herramientas tecnológicas que mejoren sus procesos de trabajo de forma responsable.

Cómo surge

La empresa fue fundada en marzo de 2023 con la misión de democratizar y facilitar el acceso a la Inteligencia Artificial (IA) para personas y organizaciones de todo el mundo . Su objetivo es impulsar la innovación, mejorar la eficiencia y transformar la forma en que las personas trabajan, aprenden y colaboran mediante el suministro de soluciones y servicios de IA.

We accelerate the adoption of Generative AI in your company 🚀 As your primary ally, we will guide you through the transition from a traditional organization to a bionic one, unlocking its full potential. Our solution spans executive and workforce training to the bespoke design and development of AI solutions, maximizing opportunities within your sector. 🧠 Together, we will shape the future of your organization in the era of AI. Ready to take the next step? Get in touch. hola@promptior.ai ----- Aceleramos la adopción de la Inteligencia Artificial Generativa en tu empresa 🚀 Como tu principal aliado, te acompañaremos en la transición de una organización convencional a una organización biónica con todo su potencial desbloqueado. Nuestra solución abarca desde la capacitación de ejecutivos y la fuerza laboral hasta el diseño y desarrollo personalizado de soluciones de IA que maximicen las oportunidades de tu área. 🧠 Juntos, modelaremos el futuro de tu organización en la era de la IA. ¿Listo para dar el siguiente paso? Escríbenos. hola@promptior.ai

Sitio web

<http://promptior.ai>

Teléfono

[59894811366](tel:59894811366) El número de teléfono es 59894811366

Sector

Desarrollo de software

Tamaño de la empresa

11-50 empleados

[14 miembros asociados](#) Miembros de LinkedIn que han indicado en su perfil que trabajan en Promptior.

Fundación

2023

Especialidades

Generative AI, Product Strategy, Consultancy, Machine Learning, APIs, NLP, Document Processing, Deep Learning, Data Annotation, Software Development, Executive Training y AI Workforce Training

Passionate entrepreneur and technology visionary, specialized in generative AI innovative solutions. My mission is to accompany innovation with a positive impact on people's lives. I believe in the power of technology to empower individuals and teams.

I am currently the Co-Founder of Horizon is an AI tool for companies to simplify the discovery of process optimizations & automations.

Unlike current solutions, we uncover their path to efficiency, laying the groundwork for strategic growth, innovation and the future of intelligent organizations.

Throughout my career, I have demonstrated an unwavering commitment to excellence, consistently exceeding clients' expectations. My focus is on innovation, collaboration, and satisfaction, driving positive changes in the industry and beyond.

I am proud to be at the forefront of digital transformation. I have shown that adaptability and continuous learning are key to success in the fast-paced world of technology.

Let's connect and explore how we can work together to build the future we envision.

Sus comienzos

La pasión por la tecnología marca el espíritu de este emprendedor.

Esa pasión comenzó con una actividad lúdica en su casa: desarmar objetos para ver qué había adentro. Nicolás contó entre risas que a su padre le enojaba cuando desarmaba computadoras para entender cómo funcionaban.

Sus padres observaban que la tecnología estaba en su ADN. Por eso, lo inscribieron en un curso de reparación de PCs con 14 años. Ahí comenzó a vincularse con gente mucho mayor que él y a detectar qué era lo que quería para su futuro. Luego, a los 16 años, decidió cursar estudios de analista en sistemas.

Dos años más tarde, como proyecto final de su curso, creó OneSearch, un emprendimiento que automatiza procesos manuales de escribanos y abogados. Llegó a tener más de 3 mil usuarios activos que pagaban por usar su plataforma.

Nicolás empezó a trabajar en Tata Consultancy y en sus tiempos libres trabajaba en este emprendimiento con personas a su cargo. Sus días eran eternos. “Era raro. Yo estaba en situaciones en las cuales estaba arriba de gente que tenía capaz que el doble de mi edad. Era un desafío ganarme el respeto de esa gente”, contó.

La aparición de ChatGPT

En noviembre de 2022, OpenAI lanza al público ChatGPT, una inteligencia artificial generativa que revolucionó el mundo de la tecnología y puso patas para arriba a diversas industrias.

Y pensó en crear un emprendimiento que ayude a las empresas a apoyarse en esta tecnología para resolver puntos de dolor de sus operativas diarias. Empezó mientras había empezado a trabajar en Globant como desarrollador.

“Así fue que fundamos una consultora de inteligencia artificial generativa: ayudamos a empresas a entender cómo se paraban frente a esta nueva tecnología”, señaló. Se llamó Promtior.

El principal desafío que enfrentan muchas empresas es la gestión eficiente de sus procesos internos. En este contexto, el 90% del trabajo de Nicolás era ayudar a las empresas a comprender sus operaciones e identificar sus mayores dolores.



Foto: Inés Guimaraens

Uno de los problemas más usuales que detectó era el proceso rudimentario en el manejo de facturas. Hoy existen programas que permiten ingresarlos al sistema contable de manera automatizada. “Para entender cuál era ese problema había que haber hecho un mapeo de la empresa para detectar estos puntos críticos”, comentó.

Paradójicamente, ese era un trabajo “muy manual”, según describió Nicolás. Porque debía reunirse con todas las personas de la empresa.

Así nace Horizon

Entusiasmado por la idea de facilitar la operativa interna de las compañías, López fundó otro emprendimiento llamado Horizon: busca automatizar la tarea de las empresas de descubrir cuáles son los procesos ineficientes y tareas repetitivas que podrían empezar a aplicarse con inteligencia artificial.

“Todo esto que yo venía haciendo con estas empresas anteriores de ayudarlos a entender cómo funciona su empresa y dónde estaban sus problemas, lo hacemos con inteligencia artificial generativa”, contó.

Esto significa que en vez de reunirse con un gerente para que cuente todos los problemas de la compañía, pone a disposición de todos los empleados de una compañía un chatbot para saber cuáles son los problemas más grandes que tienen.

Esto permite tener un panorama más completo de lo que sucede en la compañía. Es como una encuesta interactiva para todos los usuarios, utilizando IA generativa.

“Nosotros decimos que damos vuelta ChatGPT porque es el chatbot el que hace las preguntas”, contó.

El chat intenta entender el día a día de la persona, de manera conversacional.

La tecnología que desarrolló tiene en cuenta tres elementos “persona, procesos y tecnología”. Esta visión de López busca asegurar que la tecnología esté al servicio de la agilización de las tareas que hoy son repetitivas, pero que tenga presente la motivación del funcionario.

“Encontramos estudios que muestran que el 45% de los procesos dentro de las empresas son repetitivos y tienen un potencial de automatización, lo que lleva a que se pierda un 30% de ingresos cada año, empeorando la desmotivación de los empleados”, indicó.

El resultado son gráficos interactivos e informes que ayudan a los directores a tomar decisiones mucho más eficientes en sus compañías.

El emprendimiento camina rumbo al éxito. En el programa en el que fueron distinguidos por Microsoft encontraron clientes potenciales en Estados Unidos y ya tienen varios en Uruguay.

Su filosofía emprendedora

Nicolás tiene algo claro: rodearse de personas que saben mucho más que él sobre temas que no maneja. A todas esas personas las anotó en la aplicación de notas de su celular desde que comenzó en este mundo de las startups. Ahora las convocó para profundizar sobre este proyecto.

Y les puso nombre y apellido a algunas de esas personas: Nicolás Scopesi, cuya plataforma Agrofy ha logrado captar 80 millones de dólares en inversiones; Miguel Langone, un ingeniero forense en criptomonedas que ha colaborado hasta con el FBI en la detección de fraudes; y Bárbara Grunfeld, una abogada de gran renombre, ha brindado su respaldo legal a las iniciativas de López.

“Son como superhéroes. Son aquellas que siempre dije que si quiero construir algo para de verdad romperla, quiero que forme parte”, contó.

Con este respaldo, solo imagina un futuro prometedor. “Hace tiempo vengo pensando cuál va a ser el siguiente PedidosYa a nivel del impacto que tuvieron”, cuenta. Y en su cuenta de LinkedIn dijo en uno de sus posteos: “Ver en grande ya no es una opción, es nuestro compromiso”.

founded **Promptior** to accelerate the adoption of **Generative Artificial Intelligence** in your organization. My goal is to unlock the latent potential of AI, helping you transform your entity into a "bionic organization". These are organizations that harmonize technology and humanity to drive global happiness and wellbeing.

I firmly believe that the real impact of generative AI is achieved when the people within the organization are empowered at the same time as the new generation of applications and services are being developed.

If you are a visionary seeking to transform your organization, I am here to help you.

Hace exactamente un año, Joaquín Avalos y Emiliano Chinelli crearon **Promptior** y, junto con Ignacio Acuña, hicieron foco en un claro objetivo para su software factory: construir un futuro biónico a partir del buen uso de la **Inteligencia Artificial Generativa (GenIA)**.

28 Mayo de 2024 10.10

Los dos jóvenes uruguayos que fundaron **Promptior**, **Joaquín Avalos (CBO)** y **Emiliano Chinelli (CEO)** se definen como apasionados por la tecnología y su objetivo con esta empresa es desarrollar software utilizando las bondades de la **Inteligencia Artificial (IA)**, y que todo el entorno empresarial lo haga.

En este camino, **Promptior** ha liderado en su primer año más de 30 proyectos de consultoría, desarrollo y automatización de procesos con GenIA, para clientes como **CAF; Handy, Paigo, L'Oreal, Advice, Ciemsa, Guyer & Regules, Blue Cross & Blue Shield, y Hospital Británico**, entre otras.

Por otra parte, la reciente incorporación del nuevo **CTO, Ignacio Acuña**, (ex Urudata software) y la participación en el programa **Microsoft AI Latino** en Miami, organizado **Microsoft for Startups, Mana Tech y Southworks**, al que llegaron tras ser seleccionados entre 100 empresas latinoamericanas, llena a los empresarios de energía y buenas perspectivas, entre ellas, el armado de la operativa en Miami, ciudad que todo indica, será la primera sede de Promptior fuera del mercado local.

Potenciar empresas biónicas

Los empresarios afirman que de la mano de la inteligencia artificial surgirán las organizaciones biónicas, es decir, aquellas cuyas operaciones están mejoradas o aumentadas a partir de determinadas tecnologías.

Fue a comienzos de 2022 cuando aparecieron los llamados “grandes modelos de lenguaje”, versiones previas al ChatGPT que permitían “hablar con la máquina”, según recuerda Chinelli, para quien una de las virtudes de la IA es su accesibilidad en cuanto a costos. “El machine learning era algo que requería mucha inversión, estaba muy lejos del pueblo. Cuando aparece esta nueva tecnología, cambia todo, de ahí que quisimos entender cómo hacer para construir sobre GenIA a nivel organizacional”.

Ni bien tomaron contacto con posibles clientes advirtieron la falta de propuestas de capacitación, es decir, alguien que ayude a las empresas a adoptar y construir a partir de GenIA.

Detectada esa oportunidad de negocio, los responsables de Promptior no dudaron y dieron un giro a la propuesta. “Vimos que en esta nueva era de IA, lo que verdaderamente podía favorecer el cambio era ayudar

a las empresas a usar lo que ya tienen y construir sobre esa base”, destaca Chinelli.

Tras esta revelación, Chinelli diseñó un método, un *framework*, para el cual fue clave el background de ambos emprendedores: Avalos era *Sales Specialist* en Sonda y Chinelli fue *CTO* de DeLocal, Trafilea y Tiendamía, y entre los dos suman varios años de experiencia que les permite tener claro que lo más importante es comprender las necesidades del cliente y cómo pueden ser resueltas.

El método implica realizar primero talleres para luego pasar a la etapa de desarrollo. “Las capacitaciones y los talleres son una estrategia comercial. Encontramos una forma de entrar en las organizaciones generando valor desde el vamos”, afirma Avalos.

El problema de la adopción

Los emprendedores supieron que iban por el buen camino cuando el primero que les abrió las puertas fue Martín Guerra, creador y CEO de *Incapital, Paigo y Handy*, todo un referente en la industria fintech local.

“Vemos a Martín como un fiel representante de lo que estábamos anticipando: él no buscaba que le resolviéramos un problema específico, sino resolver el problema de la adopción de IA. Esa es la dimensión de su visión. Fue el match perfecto”, señala Avalos.

Sin miedo ni dolores

Dadas las dudas y temores que genera el advenimiento de la GenIA, otro de los pilares del trabajo de Promtior es ayudar a ver cómo ésta impacta en la cultura organizacional y cómo deben las personas aumentar sus *skills* para lograr incorporarlas en el día a día.

Desde el punto de vista de Chinelli, el gran miedo se da al no entender de qué forma la IA nos bioniza. “Si vemos a alguien con una pierna robótica pensamos que salta más alto, que tiene más poder. Pero, ¿qué pasa cuando lo que se busca bionizar son las facultades cognitivas? Eso es lo que hace la GenIA, aumenta nuestras facultades. Desde esa perspectiva es que deben incorporar las empresas, no desde el miedo”.

Por eso, asegura Avalos, en el *approach* con los clientes intentan generar una conexión que les permita incorporar la GenIA de modo “suave y lo más en paz posible”. “Nuestro expertise nos permite presentar las cosas de modo que se pueda hacer una transición en paz. Ese es nuestro diferencial: saber escuchar y entender lo que piensa y siente el cliente”, enfatiza el CBO.