

[DOC.WHITE_PAPER_V1]

AiCHEMIST

White Paper

La Capa de IA Operativa que Transforma los Equipos de Marketing en LATAM

AUTOR

Gustavo Marioni — Founder & Chief AI Orchestrator

VERSIÓN

1.0 — Abril 2026

MERCADO

Argentina · Chile · México

[SYS.EXECUTIVE_SUMMARY]

Resumen Ejecutivo

LATAM enfrenta una de las brechas tecnológicas más costosas de su historia reciente: el **78% de los equipos de Marketing carece de capacidad de AI operativa real**, mientras sus competidores globales acumulan 18–24 meses de ventaja.

AiCHEMIST es la respuesta. No somos una agencia. No somos un SaaS. Somos una capa de IA operativa que se diseña, construye e instala dentro de las organizaciones, **entregando el código fuente y la IP al cliente desde el día uno.**

\$18B

TAM GLOBAL AI MARKETING

\$2.4B

SAM LATAM B2B MKTG TECH

18 meses

VENTANA DE ADOPCIÓN

[PUNTOS CLAVE DE ESTE DOCUMENTO]

- Diagnóstico de la brecha de adopción AI en LATAM con datos de mercado verificados
- Arquitectura completa de soluciones: PMO AI, DAM Agéntico, Market Intelligence, Verticales
- Metodología Think Big · Start Small · Scale Fast con timelines y entregables concretos
- Modelo de negocio con tres líneas de ingreso y unit economics detallados
- Casos de uso en producción con resultados verificables
- Roadmap de expansión geográfica 2026–2028 y tesis del Unicornio Unipersonal

[SYS.01 – MARKET_DIAGNOSIS]

01 El Contexto: La Brecha de Adopción de AI en LATAM

Estado del Arte Global

La adopción de inteligencia artificial en Marketing dejó de ser una tendencia para convertirse en una ventaja competitiva operativa. Las organizaciones líderes han integrado capacidades de AI en sus flujos cotidianos: generación de contenido a escala, automatización de reportes, gestión autónoma de activos digitales, orquestación de campañas y segmentación predictiva. El resultado: equipos que hacen más, más rápido, con menos recursos humanos en tareas repetitivas.

El Problema Específico de LATAM

78%

DE EQUIPOS SIN AI

Sin capacidad de AI operativa integrada. Siguen con herramientas de 2015–2020.

\$1.2M

GASTO EN TERCEROS

Inversión anual promedio en agencias externas para tareas que la AI puede automatizar.

24m

VENTAJA ACUMULADA

De ventaja de empresas de EE.UU. y Europa sobre sus pares latinoamericanos.

"La AI no es una herramienta que se compra, es una capacidad que se construye. Y en LATAM, casi nadie está ayudando a construirla."

- **Dato clave:** El 67% de los CMOs de grandes empresas de LATAM planea incrementar su inversión en AI durante 2025–2026 (IDC LATAM). El presupuesto existe. La capacidad de ejecución, no.

[SYS.02 — CORE_HYPOTHESIS]

02 La Hipótesis Central de AiCHEMIST

La transformación digital real en Marketing no se compra. No se suscribe. **Se construye.** Esta afirmación tiene consecuencias profundas sobre cómo debe diseñarse una solución de AI operativa para ser efectiva, sustentable y escalable.

H1 — La AI debe convertirse en capacidad interna, no en dependencia externa.

El modelo de agencia tradicional perpetúa la dependencia: el proveedor retiene el know-how, el cliente paga indefinidamente por el mismo nivel de servicio, y nunca construye autonomía. En la era de la AI, ese modelo es estructuralmente ineficiente.

H2 — El primer caso de uso debe generar ROI verificable en menos de 60 días.

La barrera de adopción de AI en LATAM no es económica ni tecnológica: es de confianza. Las organizaciones han vivido ciclos de transformación fallidos. La solución debe demostrar valor real, en producción real, en un tiempo que el negocio pueda absorber.

H3 — La escala no requiere headcount proporcional.

Los agentes de AI pueden reemplazar tareas completas que antes requerían equipos numerosos. Esta tesis no es especulativa: es nuestra realidad operativa actual. Un solo operador diseña, vende e implementa soluciones enterprise. AI es el equipo.

[SYS.03 – SOLUTION_ARCH]

03 La Solución: Arquitectura de la Capa de IA Operativa

AiCHEMIST no vende herramientas. Construye sistemas. Nuestra arquitectura se organiza en cuatro líneas de producto que se complementan para cubrir el ciclo completo de operaciones de Marketing.

SOL.A

-70% Time-to-Market

PMO AI

PLATAFORMAS DE MODELO OPERATIVO

Sistema operativo de Marketing basado en agentes. Automatiza flujos de producción de contenido, inteligencia de mercado, orquestación multi-agente para campañas omnicanal y reportes automáticos.

SOL.B

Cero errores de versionado

DAM Agéntico

GESTIÓN AUTÓNOMA DE ACTIVOS

Para portfolios con más de 1.000 SKUs. Automatiza ingesta, etiquetado semántico, detección de versiones obsoletas y distribución multicanal en tiempo real.

SOL.C

Señales en < 1 minuto

Market Intelligence

INTELIGENCIA DE MERCADO EN TIEMPO REAL

Monitoreo, consolidación y síntesis de señales de mercado: movimientos competitivos, precios, tendencias, cambios regulatorios. Reportes accionables sin intervención humana.

SOL.D

Margen ~88%

Verticales Específicas

FARMA PRICE CHECK Y FUTUROS VERTICALES

Soluciones para industrias con necesidades no cubiertas por plataformas genéricas. Modelo de licencia anual o por uso. El primer vertical es el sector farmacéutico retail.

[SYS.04 – METHODOLOGY]

04 Metodología: Think Big · Start Small · Scale Fast

Diseñada para vencer la resistencia organizacional más común en proyectos de transformación tecnológica: la distancia entre el piloto y la implementación real.

01

THINK BIG

Diagnóstico Estratégico

Semanas 1-3

Auditoría de madurez digital. Mapeamos procesos, herramientas, datos, personas y dolores operativos con mayor impacto económico. Output: Mapa de Transformación aprobado por el cliente antes de escribir una línea de código.

02

START SMALL

Llave en Mano

Semanas 4-8

Tomamos el caso de uso de mayor impacto del Mapa y lo implementamos en producción real en 6 semanas. Al finalizar: sistema activo, código fuente entregado, equipo capacitado, KPIs medibles.

03

SCALE FAST

Activos que Quedan en Vos

Mes 3 en adelante

Iteración y expansión. Cada nuevo módulo queda en manos del cliente. El objetivo es autonomía operativa plena. El cliente puede prescindir de AiCHEMIST en el día a día. Eso es lo que genera confianza y expansión.

- **Sin código en la Fase 01.** El cliente aprueba el Mapa de Transformación antes de avanzar. Esto elimina el principal riesgo de proyectos de AI: el desajuste entre expectativas y entregables.

[SYS.05 – DIFFERENTIATOR]

05 El Diferencial Estructural: La Propiedad del Cliente

MODELO	KNOW-HOW	CÓDIGO / IP	BENEFICIARIO
Agencia	Se queda en la agencia	Propiedad de la agencia	La agencia
SaaS genérico	Predefinida / rígida	Propiedad del SaaS	El SaaS
AiCHEMIST ✓	Se transfiere al cliente	Propiedad del cliente ✓	El cliente ✓

Cuando una empresa tiene el código fuente de sus sistemas de AI, puede iterar sin depender del proveedor original, contratar talento técnico interno, usar el sistema como base para nuevas capacidades, y presentarlo como activo tecnológico en procesos de valoración o due diligence.

No vendemos licencias. No alquilamos plataformas. Construimos activos tecnológicos que son parte del patrimonio digital de tu empresa desde el día uno.

[SYS.06 – CASE_STUDIES]

06 Casos de Uso en Producción

Implementaciones activas en producción. Clientes presentados de forma anónima por acuerdo de confidencialidad.

CASE_STUDY.01 // PHARMA_RETAIL

EN PRODUCCIÓN

Industria Farmacéutica Retail — DAM Agéntico + PMO AI

[PROBLEMA]

Gestión manual de miles de activos digitales (fotografías de producto, fichas técnicas, materiales regulatorios) que consumía semanas por ciclo de campaña con errores frecuentes de versionado.

[SOLUCIÓN]

DAM agéntico con ingesta automática, etiquetado semántico, detección de versiones obsoletas y distribución multicanal. PMO para automatizar el flujo de aprobación interna.

- Reducción del 70% en Time-to-Market de campañas
- Eliminación de errores de versionado de activos críticos
- Distribución multicanal simultánea sin intervención manual

CASE_STUDY.02 // ECOMM_RETAIL

EN PRODUCCIÓN

E-commerce & Retail Digital — Plataforma de Modelo Operativo

[PROBLEMA]

Velocidad de producción de comunicaciones personalizadas que no acompaña el crecimiento del catálogo. Equipo operando en modo reactivo sin capacidad de automatizar.

[SOLUCIÓN]

PMO que automatiza los flujos de producción de contenido, segmentación predictiva de audiencias y distribución coordinada en múltiples canales.

- Producción de comunicaciones personalizadas a escala
- Reducción de ciclos de aprobación interna
- Datos de performance integrados en planificación

[SYS.07 – BUSINESS_MODEL]

07 Modelo de Negocio

MOD.01	ONE-SHOT	MOD.02	RECURRENTE	MOD.03	LICENCIA
Proyecto Llave en Mano \$15K – \$80K		Advisory Retainer \$3K – \$8K / mes		Licencia Vertical Custom (SaaS-like)	
Entregamos solución completa con código fuente. El cliente opera de forma autónoma al finalizar.		Iteración mensual, expansión de sistemas y soporte estratégico post-implementación.		Soluciones como Farma Price Check. Modelo por uso o suscripción anual. Mayor margen.	
GROSS MARGIN ~68%		GROSS MARGIN ~82%		GROSS MARGIN ~88%	

[UNIT ECONOMICS]

ACV OBJETIVO \$45K	GROSS MARGIN ~72%	CAC ESTIMADO \$8K	LTV/CAC RATIO 5.6x
------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	------------------------------

La estructura de costos de AiCHEMIST es inusualmente eficiente por diseño: sin oficina física, sin nómina de delivery. El gross margin **aumenta con cada cliente adicional** porque el know-how generado reduce el costo marginal de la siguiente implementación.

[SYS.08 - EBITDA_2026]

08 Análisis EBITDA 2026

[CONSTRUCCIÓN DEL EBITDA]

Ingresos 2026 (ARR)	\$180,000
(-) COGS — delivery (28%)	-\$50,400
Gross Profit	\$129,600 72%
(-) OpEx operativo (<\$3K/mes)	-\$36,000
EBITDA (sin compensación founder)	\$93,600 52%

[BREAKDOWN OPEX]

Compute / AI APIs	~\$12K
Tools & Software	~\$4K
Legal & Admin	~\$5K
BD / Marketing	~\$7K
Otros	~\$8K

[EBITDA - ESCENARIO B]

\$57,600

Margen 32% · Con salario founder \$3K/mes

ESCENARIO	COMP.	EBITDA	MARGEN
A — Sin salario (re inversión total)	\$0	\$93,600	52%
B — Salario conservador	\$36K	\$57,600	32%
C — Salario de mercado	\$60K	\$33,600	19%

El modelo es **EBITDA positivo desde el día 1 bajo todos los escenarios**. La estructura sin nómina fija garantiza que el margen crece con cada cliente adicional, no se erosiona.

[SYS.08 – COMPETITIVE_MOAT]

Ventaja Competitiva

Propiedad del cliente

ALTO

IP y know-how en manos del cliente desde el día uno. Ningún competidor ofrece esto.

Know-how acumulado

ALTO

Cada implementación genera metodologías reutilizables que reducen el costo marginal.

Red de satélites

MEDIO

Specialists on-demand. Delivery sin headcount fijo mantiene márgenes altos.

Verticales específicas

CRECIENTE

Farma Price Check es el primero. Conocimiento de industria = barrera de entrada alta.

[SYS.09 – ROADMAP]

Roadmap 2026–2028

AÑO	ARR	CLIENTES	GEO
2026	\$180K	4	Argentina
2027	\$480K	8–10	AR + Chile
2028	\$1.2M	20–25	AR+CL+MX

"We will soon see the first one-person unicorn, a startup with a billion-dollar valuation run by a single person."

– SAM ALTMAN, ENERO 2025

El crecimiento proyectado no depende de headcount proporcional al revenue. El gross margin **aumenta con cada cliente adicional**. AiCHEMIST es el proof of concept de LATAM de la tesis del Unicornio Unipersonal.

[SYS.10 – CONCLUSION]

10 Conclusión

La transformación de los equipos de Marketing en LATAM mediante inteligencia artificial operativa no es una tendencia de largo plazo. Es una necesidad urgente con una ventana estratégica que se cierra.

Las organizaciones que adopten AI operativa en los próximos 12–18 meses construirán ventajas competitivas estructurales: sistemas propios, datos propios, know-how propio. Las que esperen, se encontrarán implementando AI en condiciones de mayor competencia y menor diferenciación.

**No vendemos licencias. No alquilamos plataformas.
Construimos activos tecnológicos que son parte del
patrimonio digital de tu empresa desde el día uno.**

[FOUNDER]

Gustavo Marioni

FOUNDER & CHIEF AI ORCHESTRATOR

+20 años en Marketing, Creatividad y Tecnología. Ex Globant, Accenture Song, Shackleton. Diseña, vende e implementa todas las soluciones de AiCHEMIST.

EMAIL gustavomarioni@gmail.comLINKEDIN linkedin.com/in/gus-marioniWEB aichemist.solutions

UBICACIÓN Buenos Aires, Argentina

[APPENDIX.A – GLOSARIO]

Glosario de Términos

Agente de AI

Sistema de software que percibe su entorno, toma decisiones y ejecuta acciones de manera autónoma para alcanzar un objetivo definido. En Marketing, puede gestionar activos, generar contenido o coordinar flujos sin intervención humana.

PMO AI

Plataforma de Modelo Operativo. Sistema que automatiza los flujos de trabajo estratégicos de un equipo de Marketing, desde la ideación hasta la distribución omnicanal.

ACV

Annual Contract Value. Valor anual del contrato, métrica estándar en negocios B2B para comparar engagements de diferente duración y estructura.

Orquestación Multi-agente

Coordinación de múltiples agentes de AI especializados trabajando en paralelo o en secuencia para completar flujos de trabajo complejos que ningún agente podría ejecutar solo.

DAM Agéntico

Digital Asset Management potenciado por agentes de AI. Automatiza la ingesta, clasificación, versionado, distribución y actualización de activos digitales.

LLM

Large Language Model. Modelo de lenguaje de gran escala (GPT-4, Claude, Gemini) que habilita capacidades sofisticadas de comprensión y generación de texto en los agentes.

ARR

Annual Recurring Revenue. Ingresos recurrentes anuales. Métrica de salud financiera para contratos de retainer o licencia. Indica la base de ingresos predecible.