



Propuesta de Solución

Analizador Inteligente de Cotizaciones y Pólizas con IA para “Concesas”

Preparado por Kevin Moreno	v1.0	viernes 11 de septiembre del 2026
Aprobado por Andres Cardozo	v1.0	viernes 11 de septiembre del 2026



1. Resumen Ejecutivo

Uplabs AI propone implementar para Concesa un Analizador Inteligente de Cotizaciones y Pólizas: una plataforma web privada, potenciada con inteligencia artificial sobre una base de conocimiento propia (RAG), que lee, normaliza y compara de forma automática los documentos técnicos del proceso de intermediación de seguros, y devuelve al equipo de producción un cuadro comparativo estructurado, un informe de discrepancias y una recomendación fundamentada de cuál oferta se ajusta mejor a lo solicitado para cada cliente.

La solución ataca de forma directa los dos cuellos de botella identificados en el relevamiento realizado con el equipo de Concesa: **(1) el armado manual del cuadro comparativo de ofertas**, hoy dificultado porque cada compañía responde en un formato distinto y obliga al ejecutivo a "armar un rompecabezas" para poder comparar; y **(2) la revisión manual de las pólizas emitidas** contra el slip de colocación, con documentos de quince a treinta páginas de condicionado particular, en volúmenes que pueden superar las veinte pólizas por cliente y bajo un plazo normativo de tres días.

El sistema se apoya en una base de conocimiento administrable por Concesa: slips modelo por ramo, condicionados generales de cada aseguradora, glosario de cláusulas y coberturas, y criterios técnicos propios del bróker. Esa base es el activo que hace que el análisis sea cada vez más preciso y es, a la vez, la pieza que garantiza la escalabilidad de la solución: sumar un ramo nuevo, una aseguradora nueva o un criterio nuevo es cargar conocimiento, no desarrollar software.

La propuesta respeta de forma explícita el límite planteado por Concesa durante el relevamiento: el sistema no reemplaza el criterio profesional del corredor. No decide, no adjudica y no emite la recomendación final al cliente. Lo que hace es eliminar el trabajo operativo y repetitivo de leer, transcribir, ordenar y cotejar documentos, y entregar al ejecutivo un análisis estructurado, trazable y citado a su fuente, sobre el cual él aplica su juicio técnico. Cada hallazgo del sistema es verificable contra el documento y la página de origen.

Uplabs AI entrega el desarrollo del sistema, los modelos de IA, el soporte y el mantenimiento bajo un fee de implementación más un mantenimiento mensual. El proyecto se ejecuta en 5 meses (150 días corridos), distribuidos en tres fases consecutivas: desarrollo (90 días), pruebas y ajustes (30 días) y pase a producción con estabilización (30 días). A la salida en vivo se inicia un período de mantenimiento obligatorio de 4 meses, destinado a asegurar la estabilización real de la solución sobre la operación y la consolidación de la base de conocimiento. La propuesta contempla además la **entrega del código fuente** de la solución a Concesa. El despliegue es en cloud gestionado por Uplabs AI, con una arquitectura preparada para un despliegue futuro en la infraestructura de Concesa.



2. Objetivo del Proyecto

Implementar para Concesa un Analizador Inteligente de Cotizaciones y Pólizas que permita:

1. **Centralizar la recepción** de las respuestas de las aseguradoras y de las pólizas emitidas, sin depender de que un ejecutivo revise manualmente su bandeja de correo.
2. **Extraer y normalizar automáticamente** el contenido técnico de documentos que llegan en formatos heterogéneos (el formato del bróker devuelto con modificaciones, el formato propio de cada compañía, PDF, Excel, Word y documentos escaneados), llevándolos a una estructura común comparable.
3. **Comparar de forma inteligente** el slip de cotización contra cada oferta recibida, y el slip de colocación contra cada póliza emitida, cláusula por cláusula, cobertura por cobertura, valor por valor.
4. **Detectar y clasificar las discrepancias:** coberturas no cotizadas, límites reducidos, exclusiones adicionales, deducibles modificados, diferencias de valores asegurados y cláusulas omitidas.
5. **Generar el cuadro comparativo** en formato estructurado y exportable, listo para ser utilizado como respaldo del informe que Concesa presenta a su cliente.
6. **Emitir una recomendación fundamentada** sobre cuál oferta se ajusta mejor a lo solicitado, con la explicación del porqué y la cita al documento de origen, como insumo para el análisis del corredor.
7. **Construir y administrar una base de conocimiento propia de Concesa** (slips modelo, condicionados, glosario de cláusulas, criterios técnicos), que el propio equipo pueda ampliar y mantener sin intervención de desarrollo.
8. **Medir la operación:** tiempos de respuesta por aseguradora, tasa de discrepancias por compañía y por ramo, y volumen gestionado por ejecutivo.

3. Problemas Identificados

Los siguientes problemas fueron levantados directamente con el equipo de Concesa durante la reunión de relevamiento:

- **Recolección manual de ofertas desde el correo.** Un mismo slip se envía hasta a seis aseguradoras, y las respuestas llegan por correo en días distintos a lo largo de un plazo de cinco a diez días. El ejecutivo debe estar revisando su bandeja, identificando qué llegó, de quién y a qué cotización corresponde, y organizándolo manualmente.
- **Formatos de respuesta completamente heterogéneos.** Cada compañía responde a su manera: algunas devuelven el formato enviado por el bróker pero eliminando cláusulas — se envían treinta cláusulas y devuelven veintiocho, sin indicar cuáles faltan; otras agregan una columna propia con condiciones del tipo "cubro pero con este límite" o "cubro pero con esta exclusión adicional"; y otras responden en su propio formato, completamente reordenado, obligando a buscar cada condición donde haya quedado.
- **El armado del cuadro comparativo consume días-persona.** Consolidar todas las ofertas contra lo solicitado es un trabajo de transcripción y cotejo línea por línea que el propio equipo describe como "armar un rompecabezas", y que puede ocupar a una persona durante un día completo por cada proceso de cotización.



- **Revisión manual de pólizas bajo presión de plazo.** De un mismo cliente pueden llegar doce, quince o hasta veinte pólizas a la vez, cada una con un condicionado particular de quince a treinta páginas, que deben cotejarse una por una contra el slip de colocación **dentro del plazo normativo de tres días**.
- **Riesgo de error humano con consecuencia contractual.** Una discrepancia no detectada entre la póliza emitida y lo acordado en la colocación queda vigente en el contrato, y puede traducirse en una cobertura que el cliente cree tener y que en realidad no está.
- **Trabajo de alto volumen y bajo valor agregado.** El propio equipo califica esta tarea como un proceso "que no genera valor", pero que absorbe el tiempo de recurso humano comercial que debería estar dedicado al análisis de riesgo, la asesoría y la relación con el cliente.
- **Ausencia de memoria y de métricas.** Hoy no existe un registro estructurado que permita saber qué aseguradora presenta sistemáticamente más discrepancias, cuál demora más en responder, o cuáles son las cláusulas que con mayor frecuencia se recortan.

4. Beneficios de la Solución

- **Del correo al cuadro comparativo sin transcripción manual.** El sistema recibe, lee, normaliza y compara. El ejecutivo deja de transcribir y pasa directamente a analizar.
- **Comparación cláusula por cláusula, sin omisiones.** La comparación es exhaustiva sobre la totalidad del slip: ninguna cláusula queda sin verificar por cansancio, volumen o presión de tiempo.
- **Reducción drástica del tiempo de armado.** Un trabajo que hoy ocupa a una persona durante un día completo pasa a resolverse en minutos de procesamiento más la validación del ejecutivo.
- **Cumplimiento holgado del plazo normativo de tres días.** La revisión de las pólizas emitidas deja de depender de la disponibilidad de una persona para leer cientos de páginas contra reloj.
- **Recomendación fundamentada y trazable.** El sistema indica cuál oferta se ajusta mejor a lo solicitado y explica por qué, citando el documento y la sección de origen de cada hallazgo. El corredor valida, no investiga desde cero.
- **El criterio profesional se preserva íntegro.** El sistema entrega análisis, no decisiones. El diagnóstico del riesgo, la recomendación de coberturas y el informe al cliente — el valor agregado de Concesa — permanecen en manos del equipo.
- **Base de conocimiento que se capitaliza.** Cada slip, cada condicionado y cada criterio incorporado mejora el desempeño del sistema. El conocimiento técnico del bróker deja de estar disperso en archivos y correos y pasa a ser un activo consultable.
- **Escalabilidad sin desarrollo.** Incorporar un ramo nuevo, una aseguradora nueva o un criterio técnico nuevo se resuelve cargando conocimiento desde el panel de administración, sin requerir un nuevo ciclo de desarrollo.



- **Inteligencia de mercado.** Por primera vez Concesa dispone de datos objetivos sobre el comportamiento de cada aseguradora: tasa de discrepancias, tiempos de respuesta y cláusulas recortadas con mayor frecuencia.
- **Capacidad de atender más negocio con el mismo equipo.** Al liberar el tiempo operativo del área de producción, la misma estructura puede gestionar un volumen mayor de cotizaciones y de clientes.

5. Cómo Funciona

El sistema opera como una extensión del área de producción de Concesa. El flujo de extremo a extremo es el siguiente:

Paso	Qué ocurre
1. Registro de la solicitud	El ejecutivo carga en el sistema el slip de cotización que envió al mercado, indicando cliente, ramo y aseguradoras consultadas. El slip queda como documento de referencia contra el cual se comparará todo lo que llegue.
2. Recepción automática de ofertas	El sistema monitorea de forma permanente la casilla de correo designada. Al detectar la respuesta de una aseguradora, descarga el adjunto, lo asocia a la cotización correspondiente y lo procesa. También admite carga manual de documentos.
3. Extracción y normalización	El motor de extracción lee el documento — sea PDF, Excel, Word o escaneado — y convierte su contenido a una estructura canónica: coberturas, cláusulas, límites, deducibles, exclusiones, valores asegurados y prima. Aquí es donde se disuelve el problema de los formatos heterogéneos.
4. Comparación inteligente	El motor cruza la oferta normalizada contra el slip original, línea por línea, apoyándose en la base de conocimiento para reconocer que dos redacciones distintas nombran la misma cobertura. Cada línea se clasifica según su estado.
5. Cuadro comparativo y recomendación	El sistema genera el cuadro comparativo consolidado de todas las ofertas y un ranking fundamentado que indica cuál se ajusta mejor a lo solicitado, con la explicación y la cita a la fuente de cada observación.
6. Validación del ejecutivo	El ejecutivo revisa el análisis en pantalla, confirma, corrige o descarta hallazgos, y exporta el cuadro comparativo como respaldo del informe que él elabora para su cliente. Sus correcciones retroalimentan la base de conocimiento.
7. Revisión de la póliza emitida	Una vez adjudicada la colocación y emitida la póliza, el mismo motor compara la póliza recibida contra el slip de colocación y emite un informe de discrepancias, con el borrador de la comunicación a la aseguradora para la gestión del anexo correspondiente.



Paso	Qué ocurre
8. Registro y métricas	Cada documento procesado, hallazgo, validación y exportación queda registrado con usuario, fecha y trazabilidad completa, alimentando los tableros de comportamiento por aseguradora, ramo y ejecutivo.

6. Alcance de la Solución

Componente	Detalle funcional incluido
Portal Web con Autenticación y Roles	Aplicación web privada con login por usuario y contraseña, roles de ejecutivo, supervisor y administrador, gestión de sesiones y registro de auditoría por usuario y acción.
Gestión de Cotizaciones	Creación y seguimiento de cada proceso de cotización: cliente, ramo, slip de referencia, aseguradoras consultadas, estado, plazo y documentos asociados. Tablero con el estado actual de todas las cotizaciones en curso.
Ingesta Automática por Correo	Monitoreo permanente de la casilla designada, detección de las respuestas de las aseguradoras, descarga de adjuntos y asociación automática a la cotización correspondiente. Incluye carga manual de documentos como alternativa.
Motor de Extracción Documental	Lectura y estructuración de documentos en PDF, Excel, Word y PDF escaneado con reconocimiento óptico de caracteres, incluyendo tablas, anexos y condicionados extensos.
Motor de Normalización	Conversión del contenido de cada documento a un modelo canónico común — coberturas, cláusulas, límites, sublímites, deducibles, franquicias, exclusiones, valores asegurados y prima — independientemente del formato en que la aseguradora haya respondido.
Base de Conocimiento RAG	Repositorio vectorial e indexado con los slips modelo por ramo, los condicionados generales de cada aseguradora, el glosario de cláusulas y coberturas, las equivalencias de redacción entre compañías y los criterios técnicos propios de Concesa. Es la fuente que permite comparar con precisión terminológica.
Motor de Comparación Inteligente	Cotejo automático del slip contra cada oferta y del slip de colocación contra cada póliza emitida. Cada línea se clasifica como cumple, cumple con limitación, límite reducido, exclusión adicional, deducible modificado, no cotizada o no encontrada.
Motor de Recomendación	Ranking fundamentado de las ofertas recibidas según grado de ajuste a lo solicitado, amplitud de coberturas, restricciones incorporadas y prima, con explicación en lenguaje natural y cita al documento y sección de origen de cada observación.



Componente	Detalle funcional incluido
Generación del Cuadro Comparativo	Construcción automática del cuadro comparativo consolidado de todas las ofertas contra lo solicitado, exportable a Excel y PDF en un formato definido junto con Concesa durante la fase de preparación.
Revisor de Pólizas Emitidas	Comparación de la póliza emitida contra el slip de colocación, informe de discrepancias priorizado por criticidad y generación del borrador de la comunicación de discrepancia dirigida a la aseguradora para la gestión del anexo.
Validación Humana y Retroalimentación	Interfaz de revisión donde el ejecutivo confirma, corrige o descarta cada hallazgo. Las correcciones se incorporan a la base de conocimiento y mejoran la precisión de los análisis posteriores.
Panel de Administración de Conocimiento	Módulo donde el propio equipo de Concesa carga y mantiene slips modelo, condicionados, glosarios, equivalencias de cláusulas y criterios técnicos, sin requerir intervención de desarrollo. Es el componente que garantiza la escalabilidad de la solución.
Tableros y Métricas	Indicadores de operación y de mercado: tiempo de respuesta por aseguradora, tasa de discrepancias por compañía y por ramo, cláusulas recortadas con mayor frecuencia, volumen gestionado por ejecutivo y cumplimiento del plazo de tres días.
Trazabilidad y Auditoría	Registro completo de documentos procesados, hallazgos generados, validaciones realizadas, versiones y exportaciones, con usuario y fecha, disponible para auditoría interna.
Gobierno Operativo	Definición de responsables, matriz de validación, criterios de criticidad de discrepancias, protocolo de excepciones y procedimiento de actualización de la base de conocimiento.

Fuera del alcance de esta propuesta

- **La decisión de adjudicación y el informe al cliente final.** El sistema entrega el cuadro comparativo y la recomendación fundamentada como insumo; el análisis de riesgo, la recomendación profesional y el informe que Concesa presenta a su cliente permanecen en manos del equipo del bróker, por definición expresa acordada en el relevamiento.
- **La integración con el sistema core de Concesa.** Según lo confirmado en la reunión, la carga de las pólizas al sistema actual continúa gestionándose como hasta hoy. Una integración futura es técnicamente viable y se cotiza por separado.
- **La comunicación automática con las aseguradoras.** El sistema genera el borrador de la comunicación de discrepancia; el envío y la gestión con la compañía los realiza el ejecutivo.



- **Un portal de carga para las aseguradoras.** La recepción se resuelve por correo, sin requerir que las compañías adopten una herramienta nueva. Un portal para aseguradoras puede evaluarse como fase posterior.
- **La elaboración automática del slip de cotización.** El armado del slip inicial, hoy ya resuelto con las plantillas Excel de Concesa, no forma parte de este alcance y puede incorporarse en una fase posterior.

7. Arquitectura de Conocimiento y Escalabilidad

La pieza central de la solución es la base de conocimiento sobre la que opera el análisis. Su diseño responde al requerimiento expreso de que la solución sea escalable y que el manejo de la fuente de conocimiento quede en manos de Concesa.

Capa	Contenido y función
Corpus documental	Slips modelo por ramo, condicionados generales y particulares de cada aseguradora, pólizas históricas, ofertas históricas y normativa aplicable. Es la materia prima sobre la que se construye el índice.
Índice vectorial	Representación semántica del corpus que permite recuperar el fragmento pertinente aunque la redacción de la cláusula difiera entre compañías. Es lo que hace posible reconocer que dos textos distintos describen la misma cobertura.
Metadatos y segmentación	Cada fragmento queda etiquetado por ramo, aseguradora, tipo de documento, cláusula y vigencia, de modo que la recuperación sea acotada y precisa, y no una búsqueda genérica sobre todo el corpus.
Glosario y equivalencias	Diccionario técnico propio de Concesa con las denominaciones equivalentes de cada cobertura y cláusula entre compañías. Es el componente que el equipo enriquece con su propio criterio.
Criterios de evaluación	Reglas y ponderaciones definidas por Concesa sobre qué constituye una discrepancia crítica, mayor o menor, y qué peso tiene cada factor en el ranking de ofertas.
Retroalimentación operativa	Las validaciones y correcciones que el ejecutivo realiza sobre cada hallazgo se incorporan al conocimiento del sistema, elevando la precisión de forma continua.

Cómo escala la solución. Incorporar un ramo nuevo consiste en cargar sus slips modelo y sus condicionados. Incorporar una aseguradora nueva consiste en cargar su condicionado general y sus equivalencias de redacción. Ajustar el criterio de evaluación consiste en editar las reglas desde el panel. Ninguna de estas tres operaciones requiere un nuevo ciclo de desarrollo ni intervención de Uplabs AI: se resuelven desde el panel de administración por el propio equipo de Concesa.



8. Integraciones y Datos

Sistema / Fuente	Datos y función
Casilla de correo de Concesas	Fuente principal de ingesta. Conexión de solo lectura sobre una casilla designada para la recepción de ofertas y pólizas.
Uplabs AI	Portal de análisis, gestión de cotizaciones, base de conocimiento, motor de comparación, tableros y operación del sistema.
n8n	Orquestación backend: ingesta del correo, extracción documental, normalización, comparación, generación del análisis y notificación al ejecutivo.
PostgreSQL	Persistencia de cotizaciones, documentos, estructuras normalizadas, hallazgos, validaciones, usuarios y auditoría.
Base de datos vectorial	Indexación semántica del corpus documental que sustenta la recuperación de contexto del análisis.
Almacenamiento de Archivos	Guardado de los documentos originales recibidos, los condicionados cargados y los cuadros comparativos e informes generados.
Proveedores de IA	Modelos de lenguaje y de extracción documental provistos y gestionados por Uplabs AI. El administrador puede cambiar el modelo activo entre los modelos habilitados desde el panel.
Hosting Cloud	Despliegue en nube gestionada por Uplabs AI. Según lo confirmado por Concesas, no existe normativa de la APS que exija almacenamiento local. La arquitectura permite el despliegue posterior en la infraestructura propia de Concesas a partir del código fuente entregado.
Sistema core de Concesas	Sin integración en esta etapa. La arquitectura contempla la exposición de servicios para una integración futura, a cotizar por separado.

9. Seguridad y Confidencialidad

La información que procesa el sistema es información sensible de los clientes de Concesas. La solución contempla las siguientes medidas:

Medida	Detalle
Acceso controlado	Autenticación por usuario, roles diferenciados y permisos por módulo. Registro de auditoría de cada acceso y cada acción.
Aislamiento de datos	Instancia dedicada para Concesas. La información no se comparte ni se mezcla con la de otros clientes de Uplabs AI.



Medida	Detalle
Cifrado	Cifrado en tránsito sobre los canales de comunicación y cifrado en reposo sobre el almacenamiento de documentos y base de datos.
Tratamiento con proveedores de IA	Uso de modalidades que no habilitan el entrenamiento de los modelos de los proveedores con la información de Concesas.
Acceso al correo	Conexión de solo lectura, sobre una casilla designada específicamente para este proceso, sin capacidad de envío ni de borrado.
Acuerdo de confidencialidad	Firma del contrato de confidencialidad estándar de Uplabs AI previo al inicio del proyecto, cubriendo la información, los documentos y los datos de los clientes de Concesas.
RespalDOS	RespalDOS periódicos de la base de datos y del repositorio documental, con política de retención definida durante la fase de preparación.

10. Alcance del Mantenimiento

El mantenimiento es obligatorio durante los cuatro meses posteriores al pase a producción y está orientado a asegurar continuidad operativa, estabilidad técnica, precisión del análisis y soporte sobre la operación. Es el período en el que la solución se estabiliza sobre la operación real de Concesas y en el que la base de conocimiento se consolida con los ramos y las aseguradoras restantes.

Frente de mantenimiento	Incluye
Soporte operativo	Monitoreo del portal, la autenticación, la ingesta de correo, el procesamiento documental y la generación de análisis.
Precisión del análisis	Ajuste continuo de las instrucciones del sistema, los criterios de comparación y las reglas de clasificación de discrepancias según la retroalimentación del equipo.
Base de conocimiento	Acompañamiento en la incorporación de nuevos condicionados, ramos, aseguradoras y equivalencias de cláusulas, y supervisión de la calidad del índice.
Integraciones	Supervisión de n8n, PostgreSQL, la base vectorial, la conexión de correo y los proveedores de modelos, incluida la renovación de credenciales y permisos.
Optimización continua	Recomendaciones y ajustes para mejorar la calidad de la extracción, la comparación y la recomendación, según los criterios técnicos de Concesas.



Frente de mantenimiento	Incluye
Revisión mensual	Reunión mensual de seguimiento: uso del sistema, precisión observada, hallazgos, ajustes acordados y plan de mejora para el siguiente ciclo.
Correcciones menores	Ajustes de reglas, textos, campos, criterios y reportes que no impliquen nuevos módulos ni integraciones mayores.

11. Nuestra Metodología

Uplabs AI implementa la solución siguiendo una metodología propia de seis fases, diseñada para llevar cada proyecto desde el entendimiento del negocio hasta una operación estable, medible y en mejora continua. Cada fase tiene un objetivo claro y entregables verificables.

Fase	Qué hacemos
Descubrir	Profundizamos el relevamiento del proceso del área de producción, los ramos priorizados, las aseguradoras con las que opera Concesa y los formatos reales de respuesta de cada una. Validamos alcance, criterios de aceptación y responsables junto con el equipo del cliente.
Preparar	Diseñamos el portal, los roles, el modelo canónico de comparación, el formato del cuadro comparativo y la estructura de la base de conocimiento. Cargamos el corpus documental inicial entregado por Concesa.
Desarrollar	Construimos el portal con login y roles, la ingesta de correo, el motor de extracción y normalización, la base de conocimiento, el motor de comparación, la recomendación, el revisor de pólizas y los tableros.
Asegurar la Calidad	Ejecutamos pruebas con cotizaciones y pólizas reales de Concesa, medimos la precisión de la extracción y de la detección de discrepancias contra la revisión humana, y afinamos hasta alcanzar los criterios de aceptación acordados.
Desplegar	Activamos la solución en producción de forma gradual, con monitoreo diario y acompañamiento intensivo durante la salida en vivo.
Monitorear y Optimizar	Monitoreamos la operación, ajustamos criterios y conocimiento, y mejoramos de forma continua la precisión del análisis a partir de la retroalimentación del equipo.



12. Línea de Tiempo — Fase de Desarrollo (Días 1 al 90)

El proyecto se ejecuta en 5 meses, equivalentes a 150 días corridos, distribuidos en tres fases consecutivas: desarrollo (90 días), pruebas y ajustes (30 días) y pase a producción con estabilización (30 días). Al cierre de la tercera fase se inicia el período de mantenimiento obligatorio de 4 meses.

Día / Rango	Entregable / Actividad
Días 1–10	Kick-off, profundización del relevamiento del área de producción y definición del modelo canónico de comparación. Recopilación del corpus documental inicial: slips modelo por ramo, condicionados de las aseguradoras y glosario de cláusulas. Definición del formato objetivo del cuadro comparativo y de los criterios de aceptación.
Días 11–25	Setup de arquitectura base: portal web, login con roles y auditoría, backend, PostgreSQL, almacenamiento de documentos y base de datos vectorial. Módulo de gestión de cotizaciones y panel de administración para la selección del modelo activo.
Días 26–40	Ingesta automática por correo con detección de respuestas y asociación a la cotización correspondiente, carga manual de documentos, y motor de extracción documental para PDF, Excel, Word y documentos escaneados con reconocimiento óptico de caracteres.
Días 41–55	Motor de normalización al modelo canónico, construcción e indexación de la base de conocimiento RAG, panel de administración de conocimiento y carga del corpus documental inicial entregado por Concesa.
Días 56–70	Motor de comparación inteligente sobre el slip de cotización, clasificación de discrepancias por tipo y criticidad, y motor de recomendación con explicación en lenguaje natural y cita al documento y sección de origen.
Días 71–82	Generación del cuadro comparativo consolidado y exportable a Excel y PDF, revisor de pólizas emitidas contra el slip de colocación con borrador de comunicación de discrepancia, e interfaz de validación humana con retroalimentación a la base de conocimiento.
Días 83–90	Tableros de métricas por aseguradora, ramo y ejecutivo, trazabilidad y auditoría completa, y primeras pruebas internas de extremo a extremo sobre casos de muestra.



13. Línea de Tiempo — Fase de Pruebas y Ajustes (Días 91 al 120)

Día / Rango	Entregable / Actividad
Días 91–98	Pruebas funcionales end-to-end con cotizaciones reales de Concesa: ingesta desde correo, extracción, normalización, comparación y generación del cuadro comparativo, cubriendo los formatos de respuesta de las distintas aseguradoras.
Días 99–106	Pruebas del revisor de pólizas con pólizas emitidas reales contra sus slips de colocación, y medición de la precisión de la detección de discrepancias contra la revisión manual realizada por el equipo.
Días 107–114	Ajustes según hallazgos: criterios de comparación, reglas de clasificación, enriquecimiento del glosario y de las equivalencias de cláusulas, afinamiento de la recomendación y del formato del cuadro comparativo.
Días 115–120	Pruebas en paralelo con la operación real, capacitación del equipo del área de producción, validación final de resultados y aprobación formal de Concesa para el pase a producción.

14. Línea de Tiempo — Producción y Estabilización (Días 121 al 150)

Día / Rango	Entregable / Actividad
Días 121–123	Despliegue en producción, alta de los usuarios reales por rol, conexión definitiva de la casilla de correo y puesta en marcha del sistema para todo el equipo del área de producción.
Días 124–135	Acompañamiento diario, monitoreo del uso y de la precisión del análisis sobre la operación real, soporte inmediato a incidencias y ajuste fino de criterios sobre casos concretos.
Días 136–145	Ampliación progresiva de la base de conocimiento con los ramos y las aseguradoras restantes, y transferencia al equipo de Concesa de la administración del panel de conocimiento.
Días 146–150	Cierre de la estabilización, entrega del reporte de operación inicial con los indicadores de tiempo ahorrado y precisión alcanzada, e inicio del período de mantenimiento obligatorio de 4 meses.



15. Desglose Económico

Fee de Implementación (Pago Único)

Concepto	Monto	Descripción
Pago 1 — Inicio de desarrollo (50%)	USD 4.400	A la firma del contrato y antes del kick-off (accesos, entrega del corpus documental inicial y arranque del proyecto).
Pago 2 — Go-live / pase a producción (50%)	USD 4.400	Al go-live, contra la aprobación formal de salida en vivo por parte de Concesa.
TOTAL	USD 8.800	Pago único por diseño, configuración, desarrollo del portal con roles, ingesta automática, motor de extracción y normalización, base de conocimiento RAG, motor de comparación y recomendación, revisor de pólizas, tableros, pruebas, ajustes y acompañamiento de pase a producción.

Mantenimiento Mensual (4 Meses Obligatorios)

Concepto	Monto	Descripción
Soporte y Mantenimiento	USD 1.000 / mes	Uso de la plataforma e infraestructura del sistema. Operación del analizador: ingesta, extracción, comparación, recomendación y revisión de pólizas. Ajuste continuo de criterios, acompañamiento en la ampliación de la base de conocimiento y soporte al equipo.



Concepto	Monto	Descripción
Período obligatorio	4 meses	El mantenimiento es obligatorio durante los cuatro meses posteriores al pase a producción. Este período es el que permite estabilizar la solución sobre la operación real, consolidar la base de conocimiento con los ramos y aseguradoras restantes, y alcanzar los niveles de precisión acordados.
Total del período	USD 4.000	Cuatro cuotas mensuales de USD 1.000, facturadas por mes vencido a partir del cierre de la fase de producción y estabilización.

Resumen de la Inversión

Concepto	Monto
Fee de implementación (5 meses de desarrollo)	USD 8.800
Mantenimiento obligatorio (4 meses × USD 1.000)	USD 4.000
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	USD 12.800

Condiciones Económicas

Condición	Detalle
Moneda y forma de pago	Todos los valores están expresados en dólares estadounidenses (USD). Los pagos se realizan en dólares estadounidenses mediante transferencia a la cuenta en USD de Uplabs AI LLC.
Forma de pago de implementación	Fee total de USD 8.800 en dos pagos iguales: 50% (USD 4.400) a la firma e inicio del desarrollo y 50% (USD 4.400) al go-live, contra aprobación formal de Concesa.
Mantenimiento mensual	USD 1.000 por mes durante cuatro meses obligatorios posteriores al pase a producción, por soporte, mantenimiento del sistema, ajuste de criterios y acompañamiento sobre la operación.



Condición	Detalle
Continuidad posterior	Cumplidos los cuatro meses obligatorios, Concesa puede continuar con el servicio de mantenimiento de forma mensual bajo las mismas condiciones, renegociarlo, u operar la solución por su cuenta a partir del código fuente entregado.
Inicio del mantenimiento	El período de mantenimiento obligatorio inicia al finalizar la fase de pase a producción y estabilización (día 150), salvo acuerdo escrito distinto.
Impuestos y comisiones	Los montos indicados son netos para Uplabs AI. No incluyen impuestos, retenciones, tributos ni comisiones bancarias de ningún tipo. Todo impuesto, retención o comisión que se genere por la operación o por la transferencia es asumido por Concesa de forma adicional al monto acordado, de modo que Uplabs AI reciba en su cuenta el importe íntegro pactado.
Servicios de terceros	Licencias, dominios, hosting externo, cuentas de correo o APIs de terceros son responsabilidad del cliente cuando apliquen.
Vigencia de precio	La inversión propuesta tiene validez por 15 días calendario desde la fecha de emisión.

16. Términos y Condiciones

Los siguientes puntos resumen las condiciones bajo las que se ejecuta el proyecto. Las condiciones definitivas, con su redacción legal completa, se establecen en el contrato de servicio que las partes firman antes del inicio.

Condición	Detalle
Moneda y forma de pago	Todos los montos se expresan y se pagan en dólares estadounidenses (USD), mediante transferencia bancaria a la cuenta en dólares de Uplabs AI LLC. No se aceptan pagos en otra moneda salvo acuerdo previo por escrito.
Impuestos a cargo del cliente	Los montos de esta propuesta son netos para Uplabs AI. Cualquier impuesto, retención, tributo, arancel o comisión bancaria que se genere por la operación o por la transferencia es asumido íntegramente por Concesa, de forma adicional al monto acordado. Los pagos deben acreditarse en la cuenta de Uplabs AI por el importe total pactado, libre de deducciones.
Precio cerrado	El fee de implementación cubre la totalidad de los entregables descritos en el alcance de esta propuesta. No se aplican cargos por horas excedentes ni por extensión del cronograma mientras las actividades correspondan al alcance definido.



Condición	Detalle
Cambios de alcance	Nuevas funcionalidades, integraciones con el sistema core, portales para aseguradoras o cambios de lógica no incluidos en el alcance se evalúan mediante una orden de cambio con impacto técnico, económico y de cronograma, aprobada por Concesa antes de ejecutarse.
Garantía	Las correcciones necesarias para que la solución cumpla con el alcance aprobado se realizan sin costo durante las fases de implementación, pruebas y estabilización.
Mantenimiento obligatorio	El mantenimiento es obligatorio durante los cuatro meses posteriores al pase a producción, a razón de USD 1.000 por mes. Cubre soporte, monitoreo, ajuste de criterios, acompañamiento en la ampliación de la base de conocimiento y continuidad operativa de los flujos en producción. No reemplaza las obligaciones de implementación.
Cumplimiento de cronograma	Ante un retraso comprobablemente atribuible a Uplabs AI se aplica una compensación comercial en forma de descuento sobre el mantenimiento mensual, acreditable contra las facturas posteriores al go-live. No aplica cuando el retraso proviene de demoras del cliente o de terceros.
Límites del sistema	El sistema no adjudica, no decide ni emite la recomendación profesional al cliente final de Concesa. No se comunica con las aseguradoras ni envía documentación en nombre del bróker. No reemplaza el análisis de riesgo ni el informe técnico que Concesa elabora para su cliente. La validación del ejecutivo sobre cada hallazgo es parte del diseño del proceso.
Precisión del análisis	Los criterios de aceptación de precisión se acuerdan durante la fase de descubrimiento y se miden durante la fase de pruebas contra la revisión humana. El resultado del sistema es un insumo sujeto a validación profesional, no un dictamen definitivo.
Responsabilidades del cliente	Entregar el corpus documental inicial (slips modelo, condicionados, glosarios y criterios técnicos), habilitar la casilla de correo designada, designar a los responsables de validación y participar en las instancias de prueba y validación acordadas.
Calidad de los documentos de origen	La precisión de la extracción depende de la legibilidad de los documentos recibidos. Documentos escaneados de baja calidad o ilegibles pueden requerir validación manual adicional.



Condición	Detalle
Entrega de código fuente	La presente propuesta incluye la entrega del código fuente completo de la solución desarrollada para Concesa, junto con la documentación técnica, el esquema de la base de datos, los flujos de orquestación y las instrucciones de despliegue. La entrega se realiza al finalizar el período de mantenimiento obligatorio de cuatro meses, una vez cumplidos los pagos acordados, y otorga a Concesa una licencia perpetua e irrevocable para usar, modificar, mantener y desplegar la solución en su propia infraestructura para su operación interna, sin límite de tiempo ni de usuarios. Queda excluida la comercialización, sublicencia o reventa de la solución a terceros.
Servicio gestionado	Durante las fases de implementación y durante el período de mantenimiento obligatorio, la solución opera como servicio gestionado sobre la infraestructura administrada por Uplabs AI. Uplabs AI conserva la titularidad de sus metodologías, de sus componentes genéricos preexistentes y de sus configuraciones base, sobre los cuales otorga a Concesa la licencia de uso descrita en la cláusula de entrega de código fuente.
Datos y contenido del cliente	Concesa conserva la propiedad de sus datos, de sus documentos y de la base de conocimiento construida con su información. La exportación completa en formatos estándar no tiene costo adicional y puede solicitarse durante la operación o al término del servicio.
Confidencialidad	Ambas partes mantienen confidencialidad sobre la información, los materiales, la metodología y los componentes de la otra, y no los divulgan a terceros sin autorización previa por escrito. El contrato de confidencialidad se firma antes del inicio del proyecto.
Terceros	Los proveedores de modelos de IA y los servicios de correo están sujetos a su disponibilidad y a cambios impuestos por dichos proveedores. Uplabs AI no responde por dichos cambios.
Contrato de servicio	El plazo, la renovación, los niveles de servicio, la portabilidad y las causales de terminación se detallan en el contrato de servicio que las partes firman antes del inicio del proyecto.