

PUBLIRREPORTAJE



Grupo Intelsis: La consultoría tradicional está obsoleta

“Hoy las empresas exigen integradores estratégicos, habilitados por IA, que entreguen resultados concretos con agilidad, inteligencia continua y foco en impacto real”, afirma Martín Fernández Godani, Director de las Américas.

Así es de categórico el escenario actual: las empresas ya no compran horas, buscan resultados rápidos y concretos con apoyo de IA, por lo cual los integradores tienen el gran desafío de reconvertir el modelo tradicional de consultoría. El cliente “ya no quiere horas, quiere resultados”.

“En Chile y Latinoamérica vemos, además, cierta inercia en el sector. Las compañías requieren integradores capaces de brindar inteligencia continua en sus operaciones, con entregas en ciclos cortos y esquemas flexibles. Se valora cada vez más un servicio en modalidad suscripción o contratos orientados a resultados”, explica Martín Fernández Godani, Director de las Américas.

En esta transformación, sin duda, la IA tiene un papel central como catalizador. No se trata sólo de usar IA internamente para automatizar tareas, sino de convertirla en el núcleo de la propuesta de valor al cliente. Por ejemplo, de acuerdo a reportes



Martín Fernández Godani, Director de las Américas.

recientes de McKinsey, los copilotos de IA ya pueden automatizar entre 40% y 60% del trabajo operativo de un consultor junior (investigación, análisis, repor-



Lo que viene es un auge de modelos de negocio colaborativos: alianzas estratégicas entre proveedores de tecnología, startups de IA y consultoras locales para ofrecer soluciones integradas.

tes). A nivel global, está sucediendo que empresas consultoras nativas en IA, están logrando competir con grandes firmas consultoras. “La IA ha pasado de ser un apoyo de back-office a ser el corazón de la oferta de integradores modernos. Y en esa dirección estamos avanzando desde Grupo Intelsis”, destaca Matías Müller, Director de IA.

De esta manera, para la compañía es evidente que la consultoría tradicional debe dar paso a un partner estratégico habilitado por IA. “En Grupo Intelsis nos hemos propuesto evolucionar de proveedores de servicios puntuales a socios estratégicos de nuestros clientes, rol que ya jugamos, pero apoyándonos cada vez más en la tecnología IA disponible. Esto implica combinar experiencia de negocio con un enfoque AI-first en todas nuestras soluciones.”, detallan los especialistas.

Como señala un reciente análisis de la industria, “gana quien entienda la lógica AI-native, mida

impacto (no solo entregables) y entrene equipos en vez de limitarse a entregar informes”. En la práctica, esto se traduce en integrarse con los clientes para copilotar su transformación digital, usando IA para impulsar resultados medibles y sostenibles en el tiempo.

Así, en Grupo Intelsis visualizan un mercado de integradores y consultoras tecnológicas cada vez más marcado por la adopción masiva de IA y por la reinversión de los modelos de negocio. En Chile y la región, esto se traducirá en empresas consultoras ofreciendo más soluciones “inteligentes” de punta a punta – desde ERP con IA hasta analítica aumentada – y en clientes demandando innovación continua. Así como una consolidación de las firmas AI-first, aquellas que logren reprogramar su oferta hacia la lógica nativa de IA.

www.grupointelsis.com