KLEVER CUEVA GUAMÁN

IA Partner · Diagnóstico de procesos, automatización e inteligencia artificial aplicada

Manta, Manabí, Ecuador | 099 210 7999 (WhatsApp) | klevercueva@gmail.com

Proyecto, iguala mensual o contrato · Remoto, híbrido o presencial en Manabí

Su empresa ya sabe hacer su trabajo. Yo ayudo a que deje de perder en el camino.

Dirigí operaciones, logística de exportación y equipos de hasta 220 personas. Hoy pongo esa experiencia al servicio de la tecnología. Mi trabajo no empieza por instalar un software o un chatbot: empieza por conocer los procesos de su empresa. Desde ahí descubro dónde se pierde dinero, propongo cómo dejar de perderlo, fortalezco lo que ya tienen y, cuando conviene, construyo a medida con automatización e inteligencia artificial, midiendo cada resultado contra el punto de partida.

¿Dónde se le está yendo el dinero a su empresa?

- **Operaciones y logística:** diagnóstico de procesos, tareas repetitivas, reportes y seguimiento de pedidos y embarques.
- **Ventas y atención al cliente:** manejo de leads y respuesta rápida por WhatsApp, agenda, CRM y medición del canal que trae cada cliente.
- **Talento humano:** automatización de nómina, turnos, reportes y tareas administrativas, comparando su costo real con personas (sueldo, ley y turnos); capacitación del equipo.
- **Marketing:** creación y publicación automatizada de contenido para redes sociales.
- **Tecnología:** setup digital propio con herramientas, ERP modular y sistemas web a medida; integración de APIs, soporte informático, redes y seguridad electrónica.

Primero entiendo su empresa. Después, solo lo que sirva.

1. **Primero conozco sus procesos.** Escucho a la dirección y a quienes hacen el trabajo, observo cómo circulan pedidos, datos, personas y dinero, y reviso la información que ya existe. También identifico lo que funciona bien y conviene conservar.
2. **Descubro dónde se pierde dinero.** Tareas repetitivas, reprocesos, esperas, clientes sin seguimiento y horas de personal dedicadas a trabajo que podría hacer un sistema. Separo causas de síntomas y lo comprobado de lo que aún falta investigar.
3. **Entrego un informe para decidir.** Hallazgos con evidencia, el costo de cada fuga cuando se puede medir, riesgos, qué atender ahora, qué puede esperar y qué alternativas conviene considerar. Se contrata por separado y no obliga a contratarme la implementación.
4. **Diseño cómo dejar de perder.** Un mapa con objetivo, etapas, responsables, recursos y el indicador con que mediremos cada mejora, tomado antes de empezar como línea base.
5. **Solo los departamentos que necesita, también en lo digital.** Así como una empresa física tiene solo los departamentos necesarios, su estructura digital lleva solo los módulos que hacen falta. Primero fortalezco lo que ya usa; donde no alcanza, creo herramientas propias y un sistema de gestión a medida (ERP modular), con IA o automatización solo cuando es viable y útil.
6. **Mido y acompaño.** Comparo los resultados con la línea base, ajusto lo necesario y, si conviene, continúo con un servicio mensual de alcance claro.

Lo que puede esperar de mí (y lo que nunca haré)

- **Porque un sistema que no nace de los procesos reales se convierte en otra carga.** No vendo un software o un chatbot por tenerlo listo; construyo lo que sirve y da frutos reales.
- **Cuido sus recursos:** ayudo a decidir antes de comprometer dinero en compras, contrataciones o herramientas que quizá no necesita.
- **Cuido a las personas:** evalúo cómo afecta cada cambio a la dirección, al equipo y a los clientes. Una mejora se juzga por su utilidad y por la manera en que se consigue.
- **Digo la verdad sobre el avance:** distingo lo observado, lo propuesto, lo construido y lo que falta validar, y señalo cuándo hace falta otro profesional.
- **No creo dependencia:** la empresa entiende lo que usa y conserva sus accesos, datos y materiales.
- **Guardo la confidencialidad:** por eso este CV describe tipos de negocio y no nombra a mis clientes.
- **Trabajo con fe en Dios, honestidad y diligencia.**

Hechos, no promesas: lo que ya está construido y en qué estado está

Vortex IA Partner, Manta, 2026 – actualidad. Por confidencialidad se indica el tipo de negocio, no su nombre.

- **Clínica odontológica:** propuesta aceptada por el dueño. Agenda por profesional, historia clínica con odontograma según la norma del MSP y registro inalterable, pagos, tratamientos y atribución de pacientes por promoción y profesional. 290 pruebas automatizadas. *En validación con datos de prueba.*
- **Óptica:** web con agenda, reparaciones y tienda; panel con ficha del paciente, ventas y proformas; protocolo Speed to Lead por WhatsApp. *Demo publicada, en revisión del dueño.*
- **Restaurantes:** carta digital con pedido por mesa (QR) y llamado al mesero; menú optimizado de 1,6 MB a 19 KB. *En pausa; base de plantilla de marca blanca.*
- **Repostería por encargo:** pedidos por fecha con cupos y cierre automático, recetas, lista de compras y abonos, sin mensualidad para el cliente. *Construido y probado.*
- **Prospección de leads:** herramienta propia que busca negocios con la API oficial de Google, revisa su web, los califica de 0 a 100 y redacta el mensaje de WhatsApp. *Publicada; falta conectar Google.*
- **Contenido para redes:** edición automática de reels (transcripción con IA, cortes, subtítulos y portadas) y programación de publicaciones. *Reel de prueba aprobado.*
- **Marketing y gestión comercial:** prototipos de una plataforma de contenido y ofertas y de un centro de operaciones de marketing; piloto de bandeja de leads, estimados y cobros. *Prototipos y piloto local.*
- **Organizaciones productoras y exportadoras:** investigación de mercados, aliados y posibles fugas operativas. *Investigación terminada.*

De la base a la dirección: 220 personas, exportación y logística

Gerente de Operaciones / Consultor · Multimarcas del Ecuador / Ecuabrands · 2012 – 2020
Logística de exportación de productos del mar a EE. UU., nómina y embarques; reduje tiempos logísticos.

Director de Operaciones y Logística · ASOSERLIES y contratistas (IESS y MSP) · 2012 – 2016
Hasta 220 personas, 6 unidades y 6 supervisores; bioseguridad en inspecciones oficiales.

Gerente de Operaciones · AndramedFast del Ecuador · 2014 – 2016
Puesta en marcha operativa y capacitación de personal.

Gerente General · Asesor de Seguridad · SeguryStar del Ecuador · Hotel Costa del Sol · 2010 – 2011
Plan tecnológico de seguridad física y electrónica.

Coordinador electoral · CNE, Delegación Manabí · 2009 – 2011
Coordinación de operaciones electorales en cinco cantones.

Con qué herramientas trabajo

IA y automatización	IA aplicada, agentes de IA, desarrollo asistido por IA (Claude Code), prompts, n8n, Whisper
Desarrollo	ERP y sistemas a medida, JavaScript, Node.js, Python, SQL, Cloudflare (Pages, Workers, D1), APIs REST, Git
Ventas y canales	WhatsApp Business, CRM a medida, Speed to Lead, prospección, medición del canal de origen
Negocio y datos	Diagnóstico operativo, procesos, costos, KPI y ROI, Excel; LOPDP Ecuador, control de acceso y respaldos
Soporte informático	Hardware, Windows, redes LAN/WAN, CCTV, DVR/NVR, biométricos, ofimática
Liderazgo	Equipos de hasta 220 personas, nómina, turnos, capacitación, manejo de crisis

Formación y certificaciones

Especialista de Aviación, Fuerza Aérea Ecuatoriana · Gestión de Riesgos y Prevención de Desastres, SNGR / USGP (2025) · Administración de Áreas Operativas, SECAP (726 horas) · Redes, CCTV y control de acceso · Formación continua en IA aplicada, n8n y desarrollo web.

¿Conversamos 20 minutos sobre un proceso de su empresa?

Si no encontramos nada que valga la pena, se lo diré.

WhatsApp 099 210 7999 · **klever-cueva.pages.dev**

Ver en línea