



Búho AI

TU EQUIPO TÉCNICO DE IA

MODELO DE COLABORACIÓN PARA DIVULGADORES

Te llega un proyecto de IA. ¿Qué haces con esa oportunidad?

Las **5 opciones** que tienes cuando una empresa quiere que le montes lo que enseñas — y las **dos formas reales** de capturarlas con Búho AI **sin montar un equipo técnico**.

Una nota antes de empezar

Este no es un folleto de venta al uso. Es un **mapa mental** para ayudarte a decidir qué hacer con las oportunidades de proyecto técnico que te llegan a través de tu marca personal, tus formaciones o tu red de contactos. Te pintamos **lo bueno y lo malo de cada opción**, incluidas las que no pasan por nosotros. Nuestro trabajo en **Búho AI** es ayudarte a capturar y entregar esas oportunidades — y solo ganamos cuando tú ganas.

La situación

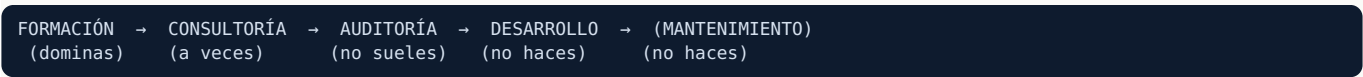
Eres formador o divulgador de IA. Das charlas, formaciones, talleres. La gente confía en ti. Y un día pasa lo inevitable:

Una empresa a la que has formado te dice: "Esto que cuentas me encaja. ¿Me lo montáis?"

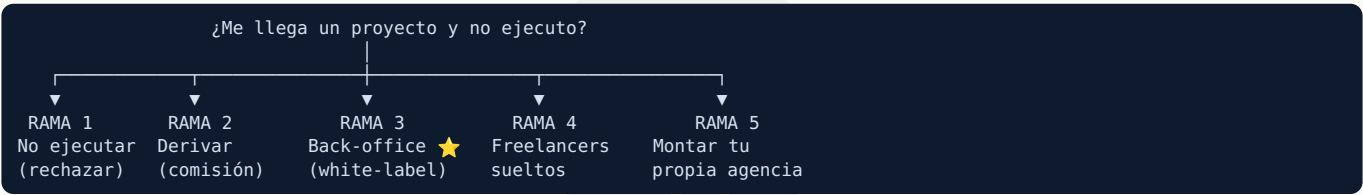
Tienes delante una **oportunidad de proyecto** (pongamos 10.000€ de desarrollo a medida + IA). Pero tú **no ejecutas**: tu foco es la formación — eso es lo que dominas y a lo que te dedicas —, pero no haces auditoría a bajo nivel, ni desarrollo de software, ni mantenimiento. La pregunta es: **¿qué haces con esa oportunidad?**

El recorrido completo de una oportunidad

La cadena de valor de un proyecto de software/IA tiene 4 fases. Tú dominas la izquierda; el dinero (y el quedar bien o mal con tu cliente) está en la derecha:



Hay **5 caminos** para cerrar ese hueco, de menos a más implicación tuya:



Las dos opciones que Búho AI te ofrece son la **2 (comisión)** y la **3 (back-office)**. Las demás están aquí para que veas el cuadro completo.

RAMA 1 — No ejecutar (rechazar)

En una frase: dices "yo solo formo" y dejas que la oportunidad se desinfle. Ganas **0€**.

- ✓ Cero trabajo, cero riesgo, cero gestión.
- ✗ Dejas dinero sobre la mesa, **el cliente se queda colgado** ("sabe de teoría pero no resuelve"), **dañas tu marca** y la oportunidad **se la lleva otro**.

Solo tiene sentido si el proyecto está totalmente fuera de tu mundo o el cliente no es de fiar. En el resto de casos, es la peor opción disfrazada de prudencia.

RAMA 2 — Derivar a un proveedor de confianza (comisión)

En una frase: presentas al cliente a Búho AI, nos pasas la oportunidad y cobras un **20% de comisión**.

Quién factura al cliente	Búho AI (10.000€ + IVA directamente).
Tu rol	Presentar al cliente, dar tu aval y mantenerte al tanto si quieres.
Lo que ganas	20% del ticket → 2.000€ en un proyecto de 10.000€.
Quién gestiona y asume el riesgo	Búho AI (reuniones, soporte, entregas y riesgo técnico).



✓ Ventajas

1. **Esfuerzo mínimo:** presentas, te quedas al margen y cobras.
2. **Refuerza tu imagen:** derivas a un proveedor técnico de confianza. **La confianza que el cliente tiene en ti se transmite a Búho AI.**
3. **Cero riesgo técnico para ti:** plazos y problemas son nuestros.

✗ Desventajas

1. **Derivas el cliente para ese proyecto:** la relación contractual de ese proyecto pasa a Búho AI (sigues siendo su persona de confianza para formación y futuras oportunidades).
2. **Margen de una sola vez:** cobras el 20% una vez, sin recurrencia.

Fiscal: nos emites una factura de comisión por intermediación (20% + IVA 21%). Para quien quiere **monetizar su red sin involucrarse**. La opción cómoda, limpia y honesta.

RAMA 3 — Back-office white-label ★ RECOMENDADA

En una frase: el proyecto es tuyo, das la cara como project manager, y Búho AI ejecuta el desarrollo por detrás como tu equipo técnico.

Quién factura al cliente	Tú (10.000€ + IVA al cliente).
De quién es el cliente	Tuyo. Tu relación, tu marca, tu control.
Tu rol	Project manager y cara visible: reuniones, necesidades, entregas. La técnica la coordinas con Búho AI.
Lo que ganas	Reparto 60/40 orientativo → ~4.000€ para ti (el doble que con comisión, a cambio de implicarte más).
Quién da la cara	Tú. En reuniones técnicas, Búho AI aparece como parte de tu equipo (somos tu subcontrata, no un tercero).

Cliente —10.000€+IVA→ Tú —6.000€+IVA→ Búho AI
└ te quedas 4.000€ (40% de margen bruto)

Cómo funciona el precio: te presentamos una propuesta cerrada por la ejecución (precio mínimo para entregarlo bien). El **60% cubre nuestro coste** y el **40% es tu margen**. Según el precio al que cierres con el cliente, **tu margen puede ser mayor**.

✓ Ventajas

1. **Tu marca se refuerza muchísimo:** pasas de "el que da charlas" a "el que monta lo que cuenta", y acumulas **casos de éxito propios**.
2. **El cliente sigue siendo tuyo** y la relación la controlas tú, sin intermediarios.
3. **Mayor margen por proyecto:** ~4.000€ vs ~2.000€. El doble en bruto.

✗ Desventajas

1. **Mayor implicación:** reuniones clave, hacer de puente, dar la cara. Rol activo de project manager.
2. **Responsabilidad formal ante el cliente:** tu nombre está en juego — bueno (acumulas casos) y exigente (hay que entregar bien).

Cómo trabajamos juntos: tú llevas la relación principal; para reuniones técnicas, evaluaciones e intercambio con su IT, **Búho AI se incorpora como parte de tu equipo**. No te dejamos solo en lo técnico ni desaparecemos en momentos críticos.

Fiscal: tú facturas al cliente, Búho AI te factura a ti (modelo habitual **contratista principal + subcontrata**). Ingresas IVA solo sobre tu margen. Pasar a SL tiene sentido cuando crezca el volumen; no es necesario para empezar.

Por qué también nos beneficia (y por eso te la ofrecemos): somos buenos desarrollando, pero **no tenemos tu palanca** — tu marca, tu red y tu confianza con la audiencia. Tú aportas captación y relación; nosotros, ejecución. Ninguno hace el trabajo del otro.

RAMA 4 — Freelancers sueltos por proyecto

En una frase: cada vez que entra un proyecto, montas un equipo ad-hoc con freelancers (Malt, Upwork, contactos).

- ✓ En teoría margen alto y flexibilidad de a quién contratas.
- ✗ El freelance "barato" **sale caro** (sin estructura ni proceso); **haces de director técnico sin serlo; cero garantías** (desaparece, entrega tarde/mal y la cara rota la pones tú).

La trampa del "me sale más barato" que acaba costando más en tiempo, calidad y disgustos.

RAMA 5 — Montar tu propia agencia técnica (in-house)

En una frase: contratas desarrolladores, montas una agencia y absorbes la oportunidad a fuerza bruta.

Lo decimos por experiencia directa: **las personas de la formación/divulgación de IA que intentan montar su propia agencia técnica acaban, en su mayoría, contratándonos a nosotros.**

Entre **divulgar IA** y **entregar software que use IA** hay un **salto cuántico**: arquitectura, integraciones, bases de datos, seguridad, despliegue, mantenimiento, legal... Y un dev senior de IA en España es **muy difícil y caro** (~95.000-130.000€/año con costes empresa). Una sola persona = **punto único de fallo**.

- ✗ Costes fijos altos con demanda impredecible · salto de oficio (recruiting, nóminas, contratos) · **riesgo de entregar mal y dañar tu propia marca**, tu activo más valioso.

Para muy pocos. Para el 90% de los divulgadores no es el momento ni el rol. Tu valor está en captar oportunidades, no en gestionar equipos técnicos.

Tabla comparativa de las 5 ramas

	1. NO EJECUTAR	2. COMISIÓN	3. BACK-OFFICE ★	4. FREELANCERS	5. AGENCIA PROPIA
Esfuerzo tuyo	Nulo	Mínimo	Medio	Alto	Máximo
Factura al cliente	Nadie	Búho AI	Tú	Tú	Tu empresa
De quién es el cliente	—	Búho AI	Tuyo	Tuyo	Tuyo
Quién da la cara	—	Búho AI	Tú (+ nosotros)	Tú	Tu equipo
Quién ejecuta	—	Búho AI	Búho AI (white-label)	Freelances	Tu equipo
Ganas (ticket 10k)	0€	2.000€	~4.000€	margen – caos	todo (si hay volumen)
Riesgo técnico	—	Búho AI	Búho AI (ante ti)	Tuyo	Tuyo
Impacto en tu marca	Negativo	Positivo	Muy positivo	Frágil	Riesgo alto
Coste fijo mensual	0	0	0	0	Muy alto

Tus dos opciones reales con Búho AI

De las 5 ramas, te ofrecemos elegir entre dos. Las dos son muy buenas. **La diferencia es cuánto te quieres implicar y si quieres mantener la relación con el cliente o derivarla.**

	(RAMA 2)	(RAMA 3) ★
Tú haces	Presentar y dar tu aval	Project manager + cara visible
Facturas al cliente	No (lo hace Búho AI)	Sí
Implicación	Mínima	Media
El cliente de ese proyecto	Búho AI	Tuyo
Tu margen (ej. 10k)	2.000€ (20%)	~4.000€ (40%)
Tu marca	Imagen de profesional con criterio	Alguien que entrega
Ideal si	Quieres seguir 100% en formación y monetizar tu red sin gestionar nada	Quieres mantener al cliente, ganar más y construir casos de éxito

Las dos están pensadas para que **no pierdas oportunidades**. Y aunque elijas **comisión**, no desapareces: puedes seguir atento, preguntarnos y hacer seguimiento; simplemente no cargas con la gestión.

¿Por qué ahora? La etapa de "solo formar" tiene fecha de caducidad. El mercado evoluciona hacia **formar + entregar**. Subirse a la ola de la entrega — sin asumir el riesgo de montar empresa técnica — es el siguiente paso natural. Y nosotros somos esa palanca.

Próximos pasos: empieza por un quick win

Un proyecto realizado vale más que mil reuniones de venta. Para comprobar si esto funciona para ti:

1. **Repasa tu red:** clientes pasados que te plantearon una necesidad técnica que no ejecutaste.
2. **Elige uno** de fácil acceso donde la necesidad sigue vigente.
3. **Propónle ejecutar el proyecto**, en formato comisión (le presentas a Búho AI) o back-office (lo lideras tú con nosotros detrás).
4. **Lo ejecutamos juntos** y evalúas: cómo ha quedado tu cliente, tu marca, cuánto has ganado y cuánto te ha costado en tiempo.

Con un solo proyecto verás que tu imagen sale reforzada, que abres una nueva línea de negocio **explotando tu red actual**, y que ganas más con el trabajo que **ya haces** — solo cerrando el bucle que hoy se te escapa. Y que tienes en **Búho AI** un partner técnico fiable para todo lo que venga.

