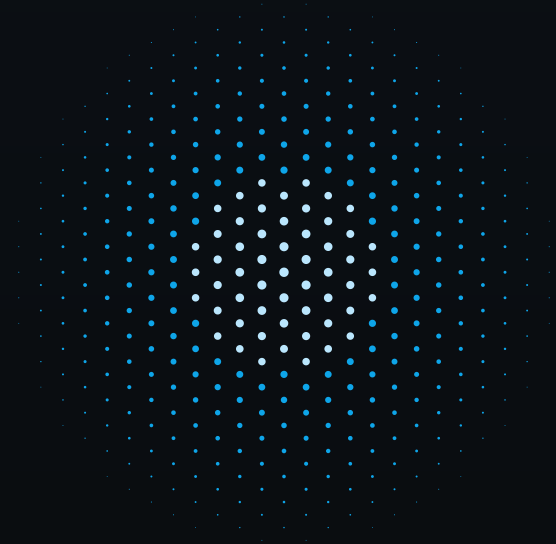




Scale

Digital

De la idea al producto final.

DESARROLLO DE SOFTWARE · AUTOMATIZACIÓN · INTELIGENCIA ARTIFICIAL

PREPARADO PARA UNICENTRO

Parte de **Blade Group.**

Tres empresas del mismo grupo, cada una con su especialidad y una misma exigencia de calidad.



VIDEOJUEGOS

NeoRonin Interactive

Estudio de desarrollo de videojuegos.
Mundos e historias contruidos con disciplina,
foco y oficio.



ARTE Y CREACIÓN VISUAL

Ronin Art

Dirección de arte y creación visual para
marcas, juegos y productos digitales.



SOFTWARE E IA

Scale Digital

Software a medida, automatización e
inteligencia artificial para empresas que
quieren operar mejor.

Equipo responsable.

Los responsables de negocio y tecnología participan directamente en los proyectos.



Rodrigo Almeida

FOUNDER & CEO



Pedro Silva

FOUNDER & CTO



Pedro Augusto

PARTNER & TECHNICAL DIRECTOR



Hugo Meira

PARTNER & BUSINESS DIRECTOR

LISBOA, PORTUGAL · COLABORACIÓN INTERNACIONAL

Problemas que resolvemos.

Entramos cuando la tecnología limita la operación o el crecimiento.

01	Procesos manuales	Operaciones que todavía dependen de hojas de cálculo, correo y tareas repetitivas.
02	Sistemas desconectados	Información duplicada y herramientas que no intercambian datos.
03	Software que frena	Sistemas lentos, inestables o difíciles de mantener y ampliar.
04	Nuevos productos	Ideas de negocio que necesitan una estrategia técnica y capacidad de ejecución.

Qué entregamos.

Capacidad completa para crear, integrar y evolucionar software.

01

Software a medida

Plataformas internas

Portales de clientes

Aplicaciones web

Productos digitales

02

Automatización e IA

Procesamiento documental

Asistentes inteligentes

Automatización de flujos

Integraciones y análisis de datos

03

Evolución de sistemas

Mantenimiento y soporte

Modernización tecnológica

Nuevas funcionalidades

Rendimiento y escalabilidad

Proceso de trabajo.

Cada fase termina con una decisión clara o un resultado demostrable.



Entregas frecuentes • Visibilidad del proyecto • Documentación centralizada

Ingeniería asistida por IA.

Un producto propio que forma parte de nuestro proceso de desarrollo.

NUESTRO PRODUCTO

Una única fuente de verdad

- Impulsado por IA
- Actualizado en tiempo real
- Información centralizada
- Memoria continua del proyecto
- Colaboración integrada

+

NUESTRA INGENIERÍA

Ingenieros en el centro

- Desarrollo asistido
- Validación
- Automatización
- Calidad y revisión

La IA no sustituye a los ingenieros. Nos da más tiempo para las decisiones que definen la calidad del software.

- VISIBILIDAD DEL AVANCE
- MENOS RETRABAJO
- CONOCIMIENTO QUE QUEDA CON EL CLIENTE

Casos seleccionados.

Aplicaciones, inteligencia artificial y sitios web desarrollados por Scale Digital.

APP

APLICACIÓN · LOGÍSTICA

Cliente del sector logístico

Aplicación a medida para la operación diaria de una empresa de mudanzas y logística.

IA

INTELIGENCIA ARTIFICIAL · SEGUROS

Cliente del sector asegurador

Copiloto de siniestros y asistente de datos en lenguaje natural para la dirección de una aseguradora.

BOT

AUTOMATIZACIÓN

Asistente IA

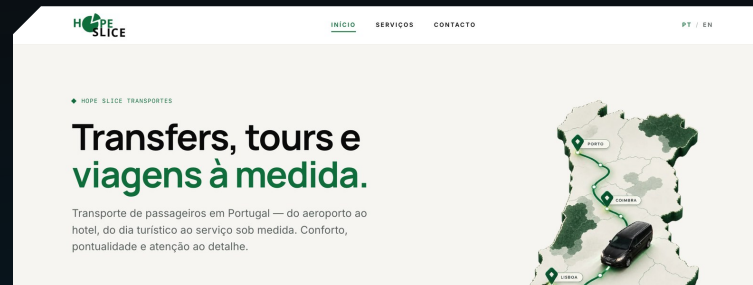
Asistente conectado con los sistemas internos de un estudio para gestionar la comunidad y automatizar procesos.



SITIO CORPORATIVO

NeoRonin Interactive

Sitio a medida con dirección de arte propia y movimiento alineado con la marca del estudio.



RESERVA DIRECTA

Hope Slice

Sitio organizado en torno a los servicios de transporte, tours y viajes personalizados.



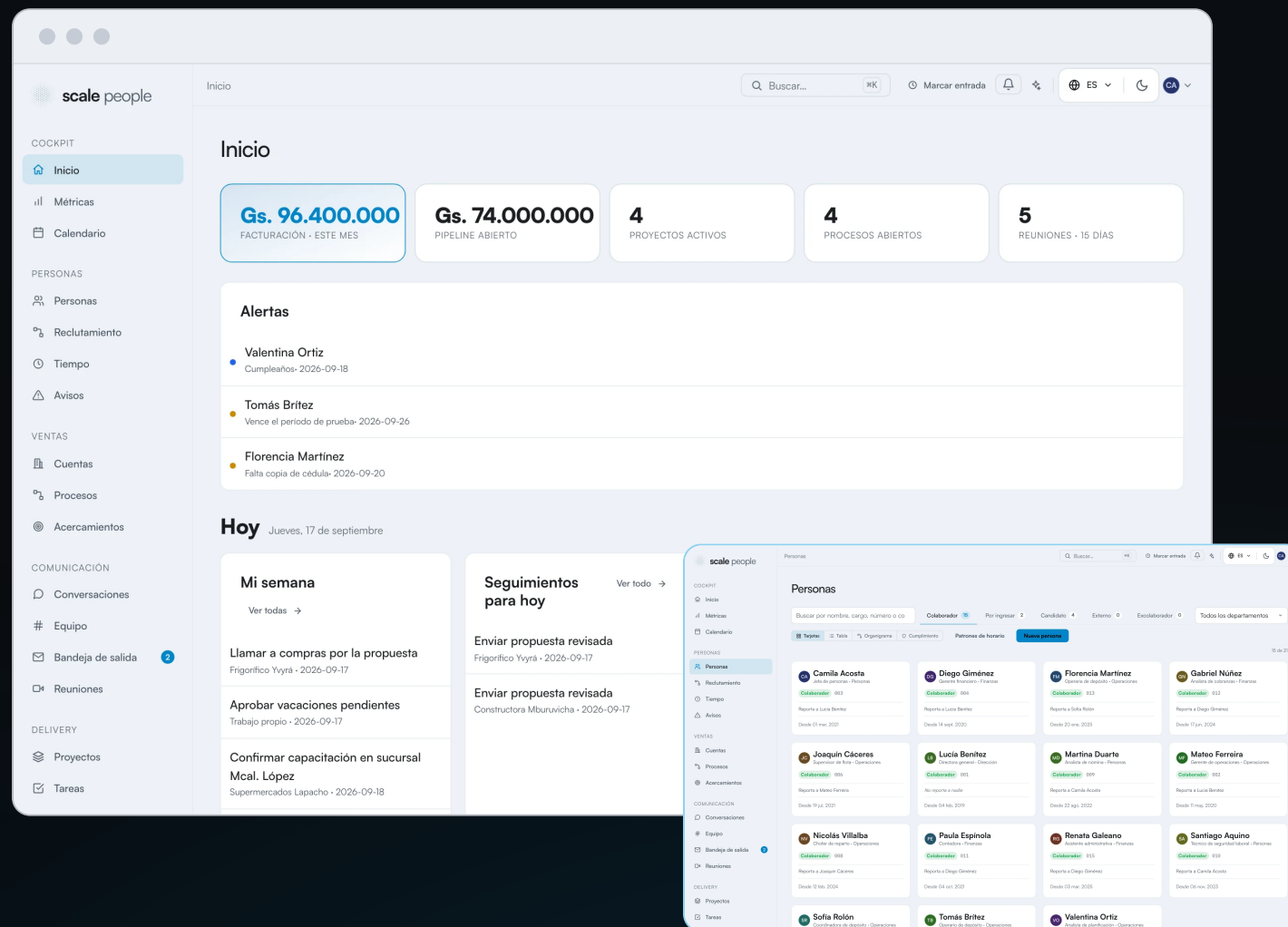
PRESENCIA CLÍNICA

Coramente

Experiencia digital centrada en servicios, confianza y conversión de consultas.

Scale People

La plataforma que centraliza la operación diaria de la empresa.



01 Operación centralizada

Indicadores, alertas y el trabajo del día en un único lugar.

02 Personas y tiempo

Legajo, organigrama, asistencia, ausencias y reclutamiento.

03 Ventas y proyectos

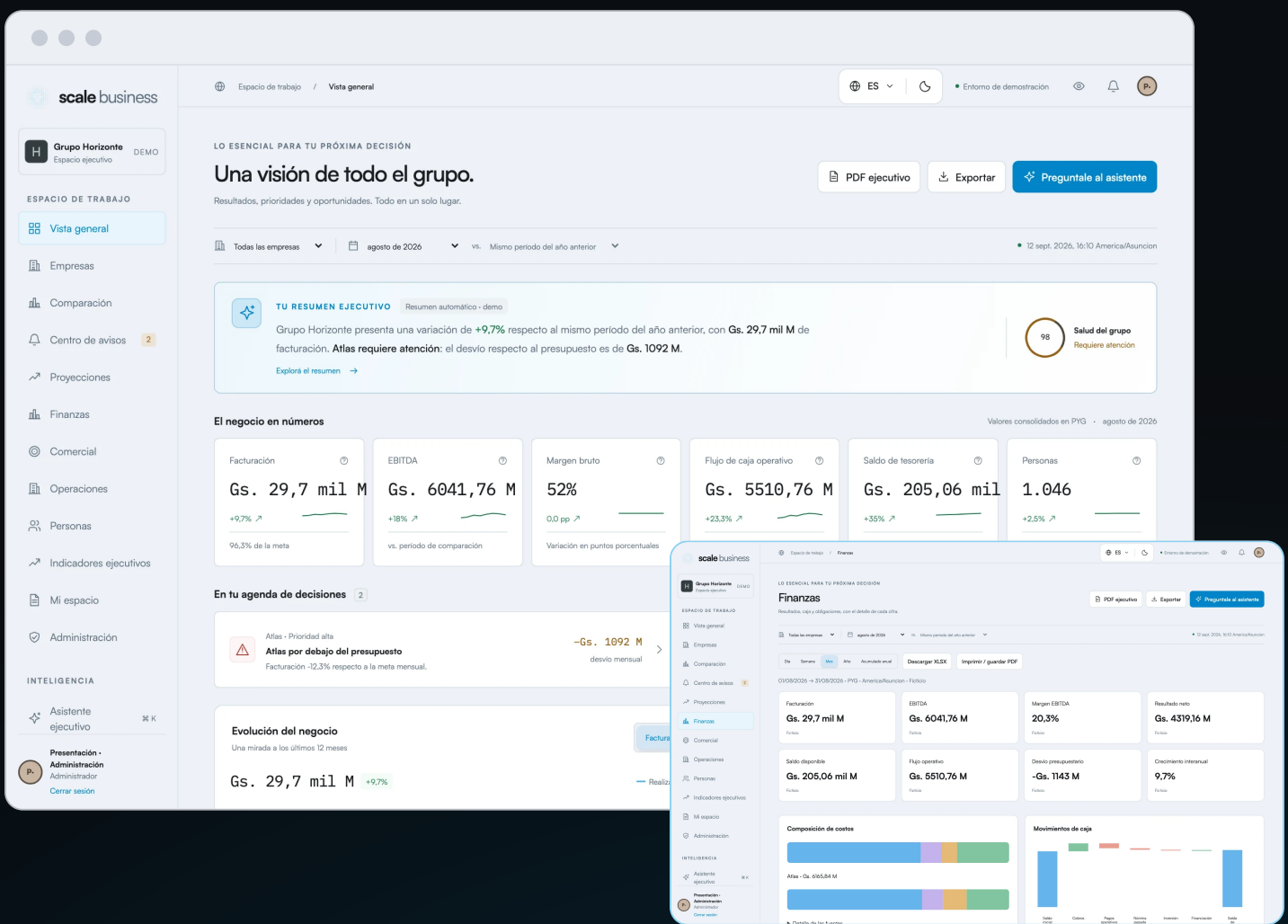
Cuentas, propuestas y entregas conectadas con la ejecución.

04 Portal de cliente

Un punto de acceso para compartir información y acompañar el proyecto.

Scale Business

Dashboard para acompañar la gestión y la lectura del negocio.



01 Indicadores

Vista consolidada de los datos que la dirección necesita seguir.

02 Ventas

Seguimiento del pipeline y de la evolución comercial.

03 Operación

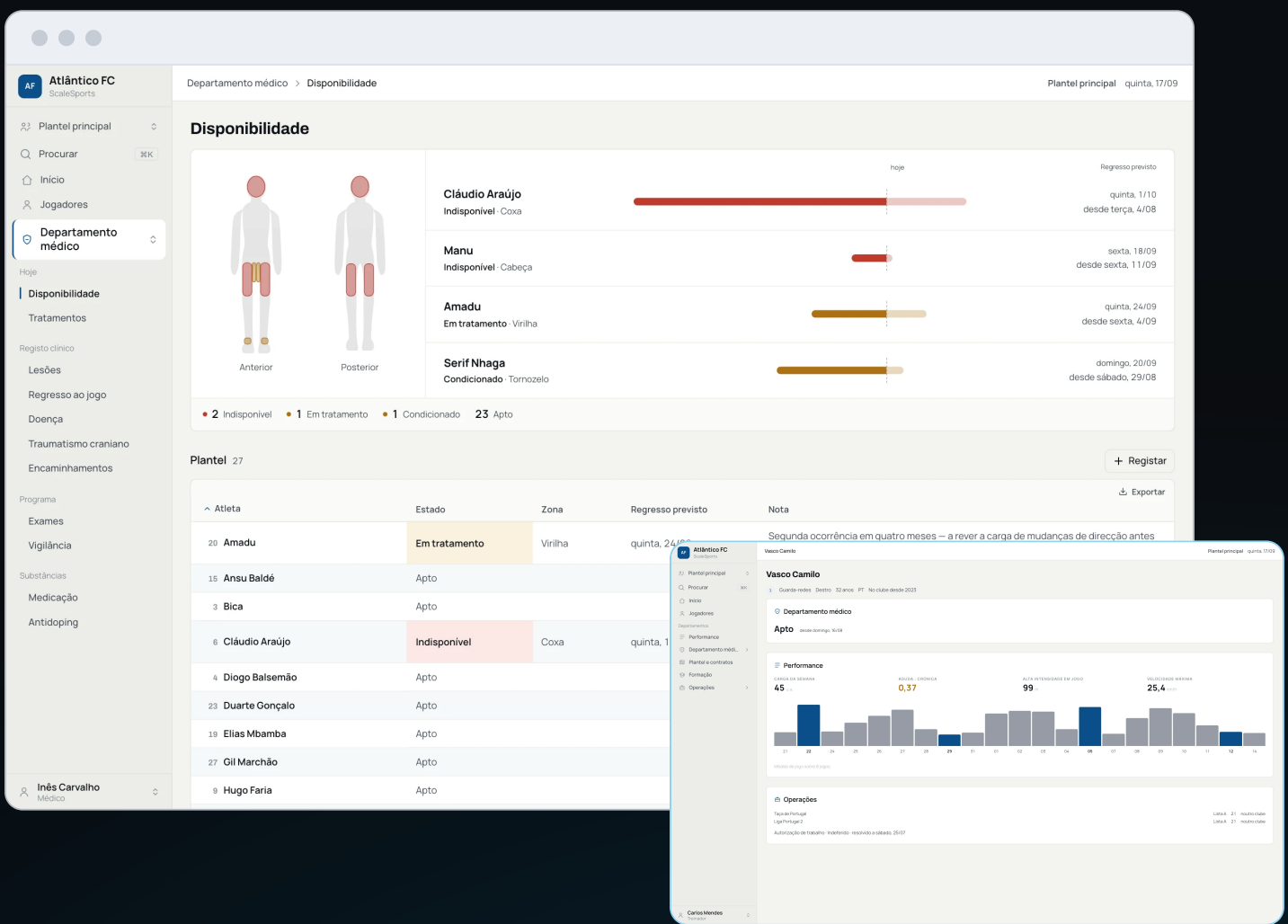
Lectura conjunta de actividad, proyectos y resultados.

04 Decisiones

Información organizada para detectar variaciones y definir prioridades.

Scale Sports

Plataforma de gestión y rendimiento para clubes y equipos deportivos.



01 Plantel

La ficha de cada jugador, su estado y su historial en un único lugar.

02 Departamento médico

Disponibilidad, lesiones y plazos de regreso al juego.

03 Rendimiento y carga

Carga semanal y datos de partido y entrenamiento de distintos proveedores.

04 Operaciones del club

Calendario, competiciones y departamentos conectados.

Ahora hablemos de **Unicentro**.

Lo que sigue son propuestas. Antes de verlas, queremos escucharlos.

Unicentro B2B Sales Hub

La compra empresarial y mayorista, de punta a punta

El vendedor debería negociar y desarrollar clientes, no mover documentos entre WhatsApp, correo y Excel.

EL RETO

Unicentro ya vende al por mayor: descuentos de hasta 30%, financiación, logística propia, productos personalizados, y clientes que son empresas, clubes, colegios, minoristas, modistas y decoradores. Pero el primer paso sigue siendo un formulario, documentación adjunta y después el contacto de alguien del equipo. De ahí en adelante, el pedido vive en WhatsApp, en correo y en una planilla.

ALTA DE CUENTA → CATÁLOGO Y CONDICIONES → COTIZACIÓN → APROBACIÓN → PRODUCCIÓN → ENTREGA → FACTURA

QUÉ CONSTRUIMOS

Cuenta corporativa

Alta con documentación en línea, usuarios por empresa y validación comercial.

Catálogo mayorista

El surtido B2B con cantidades, mínimos y disponibilidad real.

Pedidos personalizados

Uniformes, bordados y estampados con su configuración, sus tallas y su prueba.

Precios y condiciones propias

Cada cliente ve su lista, su descuento y su plazo de pago, no el precio del público.

Cotización y aprobación

El pedido se arma solo, se cotiza y pasa por la aprobación comercial que corresponda.

Recurrencia y seguimiento

Historial, repetición de pedidos, tracking y facturas en un solo lugar.

■ Cotizar en horas, no en días

El circuito deja de depender de quién esté disponible para armar la propuesta.

■ Más pedidos recurrentes

Repetir una compra deja de exigir una conversación nueva desde cero.

■ Un equipo comercial más productivo

El tiempo se va a negociar y a desarrollar la cuenta, no a administrarla.

POR DÓNDE EMPEZAMOS Un segmento con volumen y repetición —colegios o clubes— con su catálogo, sus condiciones y el circuito completo hasta la factura.

El portal no reemplaza al vendedor: le saca el trabajo administrativo de encima. La condición comercial se aprueba con la misma autoridad de hoy, sólo que queda registrada.

Tarjeta Unicentro Operations Copilot

Automatizar la operación del crédito, no la decisión

No cambiamos cómo Unicentro decide el crédito; automatizamos todo el trabajo que ocurre antes y después de esa decisión.

EL RETO

La Tarjeta Unicentro financia compras, habilita cuotas, da promociones exclusivas y adelantos a clientes elegibles. Para solicitarla hay un proceso con recolección de datos y con un analista o una promotora en la sucursal. Ese proceso funciona, pero descansa sobre trabajo manual: pedir documentos, revisar si están completos, avisar al cliente, buscar el expediente, registrar el estado.

SOLICITUD → DOCUMENTACIÓN → EXPEDIENTE COMPLETO → DECISIÓN HUMANA → COMUNICACIÓN → SEGUIMIENTO

QUÉ CONSTRUIMOS

Solicitud estructurada

Identidad, datos, consentimientos y documentos entran ordenados desde el primer momento.

Copiloto del analista

Reúne la información, la resume, muestra la documentación y arma la lista de verificación.

Comunicación automática

En análisis, documento pendiente, tarjeta disponible, vencimiento próximo, pago recibido.

Lo que falta, marcado

El expediente indica qué falta antes de que llegue al analista, no después.

La decisión queda registrada

Quién decidió, cuándo y con qué a la vista. Auditoría completa, decisión humana.

Torre de control

Solicitudes pendientes, dónde está la espera, expedientes incompletos y por sucursal.

■ Menos expedientes incompletos

La falta se detecta al inicio, no cuando el analista abre la carpeta.

■ Más capacidad sin más equipo

El trabajo repetitivo sale del camino y el analista sólo hace lo que exige criterio.

■ Mejor experiencia del solicitante

El cliente sabe en qué estado está sin tener que preguntar.

POR DÓNDE EMPEZAMOS Una sucursal, con la solicitud estructurada, el copiloto del analista y la comunicación automática de estado.

La inteligencia no decide quién recibe crédito, ni puntúa al solicitante, ni recomienda aprobar o rechazar. Prepara, ordena, resume y comunica. La decisión es de la persona que la toma hoy, y queda registrada como suya.

Hablemos del proceso que quiere mejorar.

EMAIL

hello@scaledigital.pt

TELÉFONO

+351 210 477 128

WEB

scaledigital.pt



PORTUGAL · PROYECTOS INTERNACIONALES