

Comparación asistida por IA para consumidores mejor informados y proveedores mejor conectados.

Una plataforma costarricense que combina información estructurada e inteligencia artificial para aportar claridad antes de la compra y eficiencia antes de la venta en seguros, banca, internet residencial y telefonía móvil.

RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL

Global Venture Forum Awards 2026

Northeastern University · Londres

El mercado no necesita solo más opciones. Necesita más claridad antes de decidir.

En seguros, productos bancarios, internet residencial y telefonía móvil, los usuarios enfrentan información dispersa, lenguaje técnico y poca transparencia. El resultado: decisiones inseguras para el consumidor y tiempo comercial invertido en contactos que aún no están listos.

Información dispersa

El usuario debe buscar y contrastar en múltiples fuentes.

Lenguaje técnico

Coberturas, tasas y planes difíciles de interpretar.

Baja confianza

Avanzan sin claridad sobre qué les conviene.

Leads poco preparados

Contactos que aún necesitan educación previa.

Más fricción comercial

Los equipos explican lo básico antes de poder vender.

Menor diferenciación

La conversación se reduce a precio.

Una capa de inteligencia entre el usuario y el proveedor.

ComparaFácil estructura información clave, explica diferencias relevantes y conecta a los usuarios con proveedores confiables cuando ya están listos para avanzar. No reemplaza al asesor ni al intermediario: prepara mejor la conversación comercial.

PARA CONSUMIDORES

Decidir con claridad

- Información estructurada en un solo lugar
- Comparación imparcial y transparente
- Orientación asistida por IA
- Sin costos para el usuario

PARA PROVEEDORES

Conectar con demanda calificada

- Usuarios informados y con intención clara
- Menor fricción y ciclos de venta más cortos
- Canal digital escalable y medible
- Información estructurada para seguimiento

Cuatro categorías, cuatro formas de monetizar.

Adaptamos el modelo a cómo vende cada industria: educamos en verticales complejas y convertimos la comparación en demanda accionable en servicios de contratación directa.

Seguros

Autos, hogar, salud y vida.

MODELO

Comisión por póliza emitida

Banca

Tarjetas, créditos y cuentas.

MODELO

Comisión por cliente adquirido

Internet de hogar

Planes, velocidades y cobertura.

MODELO

Comisión por activación

Telefonía móvil

Planes, datos y dispositivos.

MODELO

Comisión por plan adquirido

De la comparación a la oportunidad comercial.

Un proceso simple para integrar productos, aplicar IA y entregar oportunidades mejor preparadas.

01

Acuerdo comercial

Modelo definido por vertical.

02

Conexión de información

Productos, cobertura, precios y condiciones.

03

Data feed actualizado

API o carga estructurada.

04

IA aplicada

Organiza, explica y compara opciones.

05

Oportunidades calificadas

Usuarios informados con intención clara.

06

Conversión

El modelo comercial se activa al cierre.

Reconocidos en Londres por una solución costarricense con visión regional.

Northeastern University reconoció a ComparaFácil durante el Global Leadership Summit 2026, validando la propuesta entre fundadores de 27 países. El reconocimiento respalda el enfoque del equipo, no garantiza resultados comerciales.

Northeastern University

Global Venture Forum 2026

Global Leadership Summit

Londres

”

Federico Ramírez, founder of ComparaFácil, an AI-powered tool for comparing financial products, emerged in first place.

— Northeastern University News

Experiencia comercial, aseguradora y capacidad de ejecución.



Federico Ramírez
CEO

Lidera ComparaFácil aportando experiencia directa en la industria de seguros y en la construcción de soluciones centradas en el cliente. Ha estado al frente de una de las firmas de corretaje de seguros de mayor crecimiento en Centroamérica, con experiencia en vida, salud, riesgos generales, carga, cyber, aviación y responsabilidad civil. Su filosofía: lead by example.

Industria de seguros

Liderazgo comercial

Foco en cliente



Leo Tinoco
COO

Lidera la operación, estrategia comercial y desarrollo de partnerships. Fundador de Sellerate y exDirector de Transformación Digital para EPAM; actualmente lidera la Unidad de Negocios de Baker Tilly. Aporta experiencia en ventas B2B, alianzas estratégicas, tecnología y ejecución comercial regional.

Desarrollo comercial B2B

Alianzas estratégicas

Tecnología

Sea parte del grupo inicial de partners de **ComparaFácil**.

Estamos incorporando aseguradoras, bancos, proveedores de internet y operadores móviles para construir un canal de adquisición más claro para el consumidor y más eficiente para el proveedor.

[Solicitar reunión de partnership](#)

comparafacil.ai · hello@comparafacil.ai

ComparaFácil es una plataforma de comparación asistida por IA con fines educativos e informativos. No reemplaza a reguladores, asesores financieros ni intermediarios de seguros, y los modelos comerciales descritos están sujetos a acuerdo entre las partes.