

— ESTRATEGIA DE IA

Adopción de IA en empresas: de la experimentación al caos estratégico.

En los últimos 24 meses, la adopción de inteligencia artificial en empresas ha crecido de forma exponencial.

01 INTRODUCCIÓN

Hace apenas dos años, solo el 7-8% de las empresas grandes utilizaba IA de alguna forma. Hoy, ese número ha saltado al 40-50%. Es un crecimiento sin precedentes.

Pero aquí está el problema: ese crecimiento no ha venido acompañado de estrategia. Las empresas están experimentando. Están usando IA porque saben que es importante, pero no saben realmente cómo, por qué, o hacia dónde van. Sus empleados usan ChatGPT, Claude, Copilot. Lo hacen de forma aislada, sin gobernanza, sin medición, sin plan. Es caos organizado.

Mientras tanto, en Estados Unidos, cientos de empresas —desde startups hasta grandes corporaciones tradicionales, y no solo las tecnológicas con sus propios modelos— ya están varios pasos adelante. Han pasado de la experimentación a la implementación estratégica. Y el resultado es visible: optimización de procesos, reducción de costes, despidos porque la automatización hace innecesarios ciertos roles. No es ficción. Está pasando ahora.

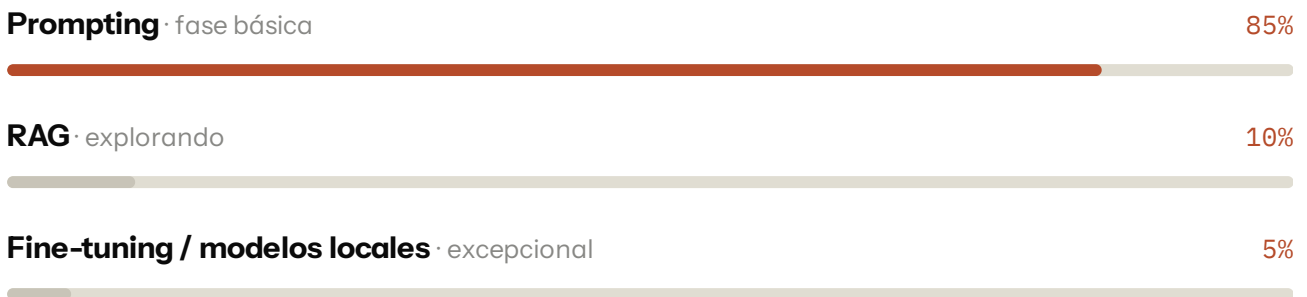
La pregunta que importa: ¿dónde estás tú en este espectro? ¿Estás experimentando o tienes una estrategia?

Y más importante aún, ¿tienes tiempo de rectificar antes de que sea demasiado tarde?

Qué hacen hoy las empresas *con la IA*

En la mayoría de empresas españolas y mexicanas, la respuesta a cómo usan IA es casi siempre la misma: *"nuestros empleados usan herramientas como ChatGPT"*. Eso es todo. No hay más estructura. No hay más plan.

La realidad es que del 40-50% de empresas grandes que dice estar usando IA, la distribución es la siguiente:



El **85%** está en la fase más básica, prompting. Empleados escriben preguntas y reciben respuestas. Es manual, improvisado, sin integración en sistemas. Cada departamento hace lo suyo. Contabilidad usa IA para generar reportes; marketing para redactar contenido; recursos humanos para análisis de candidatos. Nadie habla con nadie. No hay gobierno de datos, no hay políticas, no hay medición de impacto.

El **10%** está explorando RAG, que es conectar la IA a sus propios documentos y bases de datos. Todavía experimental, todavía lento de implementar.

El **5%**, muy pocas empresas, está en fine-tuning o modelos locales. Son casos excepcionales con equipos técnicos avanzados.

El resultado: caos. Seguridad cuestionable. ROI desconocido. Riesgo regulatorio sin evaluar. Y lo peor: mientras esto sucede en España y México, en Estados Unidos cientos de empresas ya están en fases más avanzadas, viendo resultados concretos en eficiencia y costes.

Cuatro obstáculos que *se repiten siempre*

Primero, falta de gobernanza. Los empleados usan IA sin políticas claras. ¿Qué datos pueden subir a ChatGPT? ¿Quién monitorea el uso? ¿Hay riesgos de seguridad? Nadie lo sabe. Documentos confidenciales terminan en prompts públicos. Propiedad intelectual expuesta. Datos de clientes procesados sin control.

Segundo, desconexión con la estrategia empresarial. La IA se usa como herramienta individual, no como palanca de transformación. Un empleado la usa para ahorrar una hora en un documento. Bien. Pero ¿dónde está el impacto en el negocio? ¿Cuánto dinero ahorras realmente? ¿Cuál es el ROI? Sin medición, no sabes si esto importa o no.

Tercero, miedo a reemplazar empleados. Las empresas saben que la IA automatiza tareas. ¿Significa despidos? Esa pregunta paraliza. La respuesta es matizada: no reemplaza, transforma. Algunos roles desaparecen, otros evolucionan, aparecen nuevos. Pero sí, hay reducción de plantilla en empresas que lo hacen bien. Es un cambio estructural, no un apocalipsis.

Cuarto, falta de claridad sobre por dónde empezar. ¿Necesitamos un modelo propio? ¿Debemos usar APIs? ¿RAG o fine-tuning? Las opciones son abrumadoras. Y aquí viene lo más crítico: las empresas que históricamente han subcontratado toda su infraestructura tecnológica y desarrollo a empresas externas son las que mayor problema encuentran ahora. Creen que necesitan seguir ese mismo modelo, subcontratar a proveedores externos para implementar IA. Resultado: proyectos caros, lentos, dependencia externa.

Un pequeño equipo interno de producto y tecnología, trabajando de forma ágil y con el liderazgo y guidance adecuado, puede gestionar toda esta evolución de IA de forma mucho más eficiente, más barata y más ágil.

Con la dirección correcta, ese equipo pequeño es infinitamente más productivo que cualquier proveedor externo. Las herramientas existen, son accesibles, y no requieren infraestructura gigante. Las empresas que lo entienden ahorran decenas de miles de euros y ganan velocidad de implementación.

Adopción estratégica, *por fases*

Existe un camino claro para implementar IA en tu empresa sin caos ni riesgos innecesarios. Pero antes de dar el primer paso, necesitas hacer algo que la mayoría de empresas omite: repensar tu estructura organizacional. Las tres etapas que vienen funcionan solo si tu empresa está preparada para cambiar.

No puedes implementar IA en una estructura rígida diseñada hace años para un mundo sin automatización. Necesitas un análisis estructural profundo: ¿cómo está organizada tu empresa hoy? ¿Qué roles van a cambiar? ¿Qué equipos necesitarán nuevas habilidades? ¿Dónde hay redundancia que la IA puede eliminar? ¿Cómo van a colaborar humanos y máquinas? Solo cuando tengas claridad en esto, puedes avanzar con las tres etapas. Son progresivas: no necesitas saltarte ninguna y cada una construye sobre la anterior.

ETAPA 1

Prompting

Es lo más básico y lo más rápido. Instrucciones bien diseñadas al modelo, respuesta concreta. Sin infraestructura complicada. Puede ser empleado usando la app web manualmente, o puede ser escalado con APIs integradas en tus sistemas para automatización. Aquí es donde casi todas las empresas empiezan. Y está bien: es bajo riesgo, bajo coste, resultado inmediato.

85% de las empresas que usan IA

ETAPA 2

RAG · *Retrieval-Augmented Generation*

Aquí conectas el modelo a tus documentos, tu base de datos, tu base de conocimiento. El modelo consulta tus datos reales y responde basándose en eso. No reentrenas nada; el modelo solo busca. Ideal cuando tienes documentación propia y quieres respuestas precisas basadas en tus datos. Escalas sin coste de reentrenamiento.

10% de las empresas lo está explorando

ETAPA 3

Fine-tuning

Aquí sí entrenas el modelo con tus datos específicos para que se comporte exactamente como necesitas. Es más caro, más lento, requiere más infraestructura. Pero el resultado es un modelo completamente personalizado a tu negocio.

5% de las empresas está aquí

El mensaje clave: comienza por prompting, avanza a RAG cuando sea necesario, y solo considera fine-tuning cuando realmente lo justifiques. Pero lo más importante: adapta tu estructura organizacional en paralelo con estas etapas. **Las empresas que lo hacen ven resultados desde el día uno. Las que implementan IA sin cambiar su estructura interna siguen siendo igual de ineficientes, solo con herramientas más caras.**

05 POR DÓNDE EMPEZAR

Un piloto acotado, *sin riesgo*

La pregunta que todos hacen es: ¿por dónde empiezo? La respuesta es: por un piloto acotado. No transformes toda tu empresa de golpe. Elige un proceso pequeño, específico, que tenga un problema claro. Por ejemplo: automatizar respuestas a consultas de clientes, analizar automáticamente el feedback de empleados, o generar reportes operativos sin intervención manual. Algo que sea medible en semanas, no meses.

El piloto tiene tres objetivos. Primero, validar que la IA funciona para tu caso de uso específico. Segundo, entrenar a tu equipo y cambiar mentalidades. Tercero, generar datos y resultados que justifiquen inversión futura.

Un piloto bien hecho no cuesta mucho. Puede correr en prompting puro, sin infraestructura compleja. Y en **4-8 semanas** tienes respuestas: ¿funciona? ¿Vale la pena escalar? ¿Qué aprendimos? Con esos datos, decides si avanzas a RAG, si escalas a más procesos, o si ajustas la estrategia.

Es de bajo riesgo, resultado rápido, y te da claridad para los siguientes pasos. Las empresas que ganan son las que empiezan hoy, aunque sea pequeño. Las que esperan a tener un plan perfecto pierden tiempo que otros ya están aprovechando.

Preguntas para tu empresa

En 24 meses, la adopción de IA en empresas ha crecido del 8% al 40-50%. En dos años más, probablemente el 70-80% de empresas estará usando IA de alguna forma. Pero usar IA no es lo mismo que usarla bien. Las empresas que ganen serán las que empiecen ahora con estrategia, estructura clara y visión a mediano plazo. Las que lleguen tarde o lo hagan caóticamente perderán ventaja competitiva.

Antes de cerrar, estas preguntas son para ti:

01 *¿Dónde está tu empresa hoy en este espectro? ¿Estás experimentando con IA sin gobernanza, o tienes una estrategia clara?*

02 *¿Tus empleados usan IA sin políticas, o hay control?*

03 *¿Sabes cuál es tu riesgo competitivo en 18 meses si no actúas?*

04 *¿Tu estructura organizacional está preparada para cambiar, o sigue siendo rígida?*

05 *¿Tienes un equipo interno pequeño que pueda liderar esto, o crees que necesitas subcontratar todo?*

06 *¿Has identificado un piloto acotado por dónde empezar, o seguirás esperando el momento perfecto?*

Las respuestas a estas preguntas dirán mucho sobre si estás listo o no.

— NALUM

Si tu empresa quiere transformarse *y no tienes claro el mejor camino*, escríbenos.

Somos fundadores, no consultores de carrera. Hemos construido y vendido empresas tech, y trabajamos desde esa experiencia: con criterio propio, honestidad y la franqueza de quien ha estado en tu silla.

TRABAJAMOS EN

España · Portugal · LATAM

EMAIL

hola@nalumfounders.com

WEB

nalumfounders.com