

GUÍA PARA DIRECTIVOS

¿Está tu empresa preparada para aprovechar la IA?

Una guía práctica para identificar dónde la IA puede aportar valor real, qué necesitas antes de aplicarla y cómo pasar de la curiosidad a las primeras oportunidades.



Where software becomes intelligence

www.ptg.digital

Contenido

- 01 La IA no empieza con una herramienta
- 02 Del ruido a la oportunidad
- 03 La IA puede hacer mucho más que automatizar
- 04 ¿Dónde está el potencial en tu empresa?
- 05 Un mapa sencillo para priorizar
- 06 ¿Está tu empresa preparada?
- 07 Personas + IA + software
- 08 De la idea al primer sistema inteligente
- 09 Errores que pueden hacerte perder tiempo
- 10 Tu diagnóstico rápido
- 11 Convierte las respuestas en oportunidades
- 12 ¿Y ahora qué?

Lo que necesitas saber antes de **empezar**

La conversación sobre Inteligencia Artificial ha cambiado. Ya no se trata de preguntarnos si la IA va a transformar las empresas, sino de entender qué significa esa transformación para cada negocio.

El problema es que el ruido alrededor de la tecnología puede llevar a la conclusión de que hay que empezar a aplicar IA cuanto antes, en cualquier proceso y con cualquier herramienta.

No necesariamente. La oportunidad no está en utilizar IA por utilizarla. Está en identificar dónde puede mejorar de verdad la forma en que una empresa trabaja, decide, escala y crea valor. Esta guía está pensada para directivos que quieren pasar de la curiosidad a una visión más concreta: qué mirar, qué preparar, qué oportunidades priorizar y qué errores evitar.

ANTES DE EMPEZAR



LA PREGUNTA EQUIVOCADA

¿Qué podemos hacer con IA?



LA PREGUNTA CORRECTA

¿Qué problema de nuestro negocio merece que utilicemos IA para resolverlo?

Una buena oportunidad no se elige por moda

La IA puede aparecer en casi cualquier conversación empresarial: productividad, atención al cliente, operaciones, finanzas, ventas, desarrollo de software, análisis de datos, conocimiento interno o toma de decisiones.

Pero que una tecnología pueda aplicarse a algo no significa que deba aplicarse. Una buena oportunidad combina tres elementos: un problema relevante, información suficiente para abordarlo y una mejora que pueda medirse o percibirse con claridad.

LAS CUATRO PREGUNTAS ANTES DE PENSAR EN UNA SOLUCIÓN

- 1 ¿Qué queremos mejorar exactamente?
- 2 ¿Cuánto nos cuesta hoy ese problema en tiempo, dinero o capacidad?
- 3 ¿Qué información necesita el proceso para funcionar bien?
- 4 ¿Qué cambiaría en el negocio si pudiéramos resolverlo?

LO QUE CONVIENE EVITAR

- ✗ Empezar por una herramienta porque está de moda.
- ✗ Automatizar un proceso que ya está mal diseñado.
- ✗ Crear pilotos sin una hipótesis de negocio clara.
- ✗ Medir únicamente si la IA «funciona» y no si el negocio mejora.
- ✗ Pensar que incorporar IA significa sustituir personas.

La IA puede hacer mucho más que automatizar

Automatizar tareas repetitivas es una de las aplicaciones más evidentes de la IA. Pero es solo una parte de lo que puede cambiar.

ANTES	CON IA	IMPACTO
Buscar información	→ Encontrar, resumir y relacionar información relevante	Menos tiempo buscando; más tiempo analizando
Revisar documentos	→ Extraer, comparar y detectar anomalías	Más capacidad de revisión y control
Generar informes	→ Preparar borradores y síntesis con datos conectados	Decisiones más rápidas
Responder preguntas internas	→ Consultar conocimiento empresarial en lenguaje natural	Menor dependencia de personas concretas
Ejecutar tareas	→ Orquestrar pasos y actuar sobre distintos sistemas	Procesos más autónomos
Analizar situaciones	→ Detectar patrones, señales y excepciones	Mayor capacidad para anticiparse

LO QUE SE SUELE PENSAR:

La automatización elimina trabajo.



PERO ADEMÁS...

La IA ayudar a interpretar información, conectar contexto, detectar oportunidades y apoyar decisiones.

¿Dónde está el potencial en tu empresa?

No necesitas revisar toda la empresa a la vez. Empieza por localizar situaciones donde exista una combinación de volumen, repetición, complejidad, dependencia de conocimiento o necesidad de decisión.

SEIS ZONAS DONDE BUSCAR OPORTUNIDADES

1

Operaciones

Procesos con muchos pasos, excepciones, validaciones o intercambio de información.

2

Finanzas

Conciliaciones, revisión, reporting, análisis, control y gestión documental.

3

Comercial

Preparación de oportunidades, análisis de cuentas, propuestas, seguimiento y conocimiento de clientes.

4

Atención y servicio

Clasificación, resolución, consulta de conocimiento y personalización.

5

Conocimiento interno

Información repartida entre personas, documentos, sistemas y conversaciones.

6

Dirección

Informes, análisis, seguimiento de indicadores, detección de señales y preparación de decisiones.

EL TEST DE LA OPORTUNIDAD

?

¿La situación ocurre con suficiente frecuencia?

?

¿Existe una cantidad significativa de trabajo o información?

?

¿Hay decisiones o validaciones que requieren contexto?

?

¿El resultado actual depende demasiado de una persona?

?

¿Hay varios sistemas que no comparten bien la información?

?

¿Una mejora tendría un impacto visible en el negocio?

Un mapa sencillo para ayudarte a priorizar

No todas las oportunidades merecen convertirse en un proyecto. Una forma sencilla de priorizarlas es cruzar impacto y dificultad.

	BAJA COMPLEJIDAD	ALTA COMPLEJIDAD
ALTO IMPACTO	Prioridad Actuar pronto	Estratégico Planificar bien
MEDIO IMPACTO	Oportunidad Experimentar	Revisar No priorizar aún
BAJO IMPACTO	Opcional Solo si es muy sencillo	No prioritario No invertir ahora
INCERTIDUMBRE ALTA	Validar Pequeño experimento	Descubrir Primero entender el problema

El objetivo no es crear una lista de veinte proyectos. Es encontrar uno o dos casos donde el impacto potencial sea suficientemente claro como para justificar un primer paso.

REGLA PRÁCTICA

Si no puedes explicar en una frase qué problema resuelve la iniciativa y qué cambiará si funciona, probablemente todavía no está suficientemente definida.

¿Está tu empresa preparada?

La preparación no consiste en tener la última herramienta de IA. Consiste en disponer de las condiciones necesarias para que una solución pueda integrarse en el negocio.

NIVELES DE MADUREZ



LAS BASES QUE CONVIENE REVISAR

- ☐ **Procesos:** ¿están suficientemente definidos y entendidos?
- ☐ **Datos:** ¿son accesibles, fiables y utilizables?
- ☐ **Sistemas:** ¿pueden intercambiar información?
- ☐ **Seguridad:** ¿qué información puede utilizar la IA y bajo qué controles?
- ☐ **Personas:** ¿quién validará, supervisará y mejorará el sistema?
- ☐ **Objetivos:** ¿qué indicador demostrará que la iniciativa ha funcionado?

Personas + IA + software

La incorporación de IA no debería plantearse como una sustitución automática de personas. En muchos casos, el mayor valor aparece cuando la tecnología se ocupa de una parte del trabajo y las personas concentran su tiempo en aquello donde aportan más criterio, contexto y responsabilidad.

PIENSA EN EL CAMBIO DE ROL

Procesar

→ **Supervisar**

Buscar

→ **Analizar**

Copiar

→ **Decidir**

Preparar

→ **Validar**

Responder siempre lo mismo

→ **Resolver excepciones**

Reunir información

→ **Interpretarla**

Por eso la arquitectura importa. Una buena solución combina personas, IA y software: la IA aporta capacidades de interpretación y generación; el software aporta procesos, datos e integración; y las personas mantienen el contexto, la responsabilidad y el criterio.

EL OBJETIVO

No se trata de hacer que las personas trabajen más rápido para hacer lo mismo.
Se trata de cambiar qué parte de su tiempo se dedica a tareas repetitivas
y qué parte a tareas de mayor valor.

De la idea al primer sistema **inteligente**

Una iniciativa de IA no tiene por qué empezar con un proyecto enorme. Puede empezar con una oportunidad concreta, una hipótesis clara y un alcance controlado.

LOS 7 PASOS

- 1 Define el problema**
Describe la situación actual sin hablar todavía de tecnología.
- 2 Estima el impacto**
Cuantifica, cuando sea posible, tiempo, coste, calidad, riesgo o capacidad afectada.
- 3 Entiende el contexto**
Identifica datos, sistemas, personas, reglas y excepciones.
- 4 Diseña la solución**
Decide qué debe hacer la IA, qué debe hacer el software y qué debe seguir haciendo una persona.
- 5 Empieza pequeño**
Construye una primera versión que permita aprender con un caso real.
- 6 Mide**
Compara el resultado con la situación anterior.
- 7 Escala**
Solo después de demostrar valor, amplía el alcance.

QUÉ DEBERÍA DE CONTENER UN BUEN PRIMER CASO

- ✓ Un problema suficientemente importante.
- ✓ Un resultado que pueda medirse.
- ✓ Un proceso o conjunto de datos accesible.
- ✓ Un responsable de negocio.
- ✓ Un usuario o equipo que pueda validar el resultado.
- ✓ Un alcance que permita aprender sin comprometer toda la organización.

Errores que pueden hacerte perder tiempo



Empezar por la tecnología - Elegir una herramienta antes de entender el problema.



Automatizar por automatizar - Reducir pasos sin preguntarse si el proceso merece existir así.



Crear pilotos sin dueño - Experimentos que nadie tiene responsabilidad de convertir en producto.



Ignorar las excepciones - Diseñar para el caso ideal y descubrir demasiado tarde que el negocio vive de excepciones.



No conectar sistemas - Una IA aislada puede ser útil, pero su impacto suele aumentar cuando puede actuar sobre el contexto real.



No medir - Si no sabes qué mejora esperabas, tampoco sabrás si el proyecto ha funcionado.



Olvidar a las personas - La adopción, la supervisión y el cambio de hábitos son parte del sistema.

Tu diagnóstico rápido

Responde a estas preguntas pensando en tu empresa. No busques la respuesta «correcta»: el objetivo es detectar dónde están las mayores oportunidades.

1 - ¿Qué tareas consumen muchas horas y aportan poco valor diferencial?

2 - ¿Qué procesos dependen demasiado de una persona concreta?

3- ¿Dónde se copia o transforma información entre varios sistemas?

4 - ¿Qué informes requieren mucho trabajo antes de poder tomar una decisión?

5 - ¿Qué información existe en la empresa pero cuesta encontrar?

6 - ¿Qué decisiones se toman con información incompleta o demasiado tarde?

7 - ¿Qué procesos tienen muchas excepciones o validaciones?

8 - ¿Dónde hay un volumen de datos que las personas ya no pueden analizar manualmente?

9 - ¿Qué parte del trabajo de tus equipos podría pasar de ejecución a supervisión?

10 - ¿Qué parte del trabajo de tus equipos podría pasar de ejecución a supervisión?

Convierte las respuestas en oportunidades

Elige hasta tres respuestas de tu diagnóstico que parezcan tener mayor impacto. Para cada una, completa esta ficha.

Problema que queremos resolver:

Quién lo sufre:

Frecuencia:

Qué parte podría hacer la IA:

Qué parte debería seguir haciendo una persona:

Qué resultado esperamos conseguir:

Cómo mediríamos el éxito:

Primer paso que podríamos probar:

Encontrar una oportunidad es solo el principio.

La IA puede convertirse en una herramienta más dentro de tu empresa. Pero también puede cambiar la forma en que determinados equipos trabajan, cómo fluye la información y cómo se toman decisiones.

La diferencia está en cómo se aborda. No se trata de perseguir cada novedad, sino de entender qué problemas merece la pena resolver y construir las capacidades necesarias para hacerlo. En PTG conectamos personas, IA y software para crear sistemas que aceleran el crecimiento.

Eso puede significar automatizar una tarea, integrar sistemas que estaban aislados, convertir conocimiento interno en una capacidad accesible o construir un sistema que ayude a un equipo a tomar mejores decisiones.

EL SIGUIENTE PASO

Ahora ya sabes dónde mirar.
El siguiente paso es saber qué
merece la pena construir.

¿Quieres que analicemos tu caso?

Analizamos el contexto de tu empresa para identificar dónde la IA puede aportar valor real.

CONTACTA CON NOSOTROS



Esríbenos

info@pitagorinesgroup.com



Agenda una reunión

[Abrir Google Calendar](#)



Visita nuestro perfil de LinkedIn

[@ptg-digital](#)



Where software becomes intelligence

www.ptg.digital