

Cómo empezar bien con IA en tu pyme: *diagnóstico antes que herramienta*

La mayoría de las pymes que arrancan con inteligencia artificial no fracasan por la tecnología. Fracasan porque empiezan por el lugar equivocado.

4 de cada 10 pymes argentinas ya usan IA. Pero más de la mitad lo hace **sin ningún plan detrás**.

Encuesta Nacional sobre Adopción de IA en PyMEs — nadIA (CEPE Di Tella + Fundar + Observatorio PyME + BID), abril 2026.

Esteban Terranova

Consultor en marketing digital y adopción de IA · terranova-consultor.com

Por qué la mayoría de las pymes arranca mal con la IA

La escena típica es esta: el dueño escucha hablar de una herramienta, la prueba un rato, la encuentra interesante y decide "implementar IA". Contrata a alguien que le arma un chatbot o le conecta una automatización. Pasan tres meses. El chatbot responde mal, nadie del equipo lo usa, y la sensación es que la IA "no era para su negocio".

No falló la IA. Falló el orden. Se empezó por la herramienta cuando había que empezar por el negocio. Es como comprar una máquina antes de saber qué producto vas a fabricar.

La encuesta nacional lo muestra con crudeza: entre las pymes que ya usan IA, **el 44,4% dice que cada área y cada empleado la adopta por su cuenta, sin ninguna coordinación**. Solo una de cada cuatro tiene una gestión centralizada. La mayoría no tiene un plan, tiene iniciativas sueltas que no conversan entre sí.

El error de empezar por la herramienta

"Quiero usar ChatGPT" es una intención, no una estrategia. La pregunta correcta no es *¿qué IA uso?* La pregunta correcta es *¿dónde pierdo más tiempo o plata en tareas repetitivas que una máquina podría hacer?*

Son dos formas completamente distintas de encarar el problema. La primera te lleva a comprar una herramienta y buscarle un uso. La segunda te lleva a encontrar el uso y después elegir la herramienta que lo resuelve. Solo una de las dos rinde.

Hacé este ejercicio con tu equipo antes de contratar a nadie: listá las diez tareas que más tiempo consumen por semana. Marcá las repetitivas, las que siguen siempre la misma lógica y las que no requieren criterio humano fino. Esas son tus candidatas reales a IA. No las que están de moda: las tuyas.

Qué es un diagnóstico de IA y por qué va primero

Un diagnóstico de adopción de IA es, simplemente, mirar tu negocio antes de tocar la tecnología. Es relevar tus procesos —comerciales, administrativos, de atención al cliente, de marketing, de operaciones— y detectar dónde la IA puede tener un impacto real y medible. No dónde queda lindo decir que usás IA. Dónde te cambia el número.

Un diagnóstico bien hecho no te entrega una herramienta. Te entrega claridad. En concreto, debería darte:

- Un mapa de tus procesos y cuáles son los problemas prioritarios.
- Tres a cinco casos de uso concretos, con estimación de impacto económico (horas ahorradas, ventas potenciales, errores que se reducen).
- Los riesgos de privacidad y manejo de información que tenés que cuidar.
- Un plan de capacitación para tu gente.
- Una hoja de ruta de 90 días, con responsables y métricas claras.

Nada de eso es "instalar una herramienta". Todo eso es **decidir bien antes de gastar**. Por eso el diagnóstico va primero: porque es más barato pensar que arrepentirse.

Los 3 perfiles que podés necesitar

Hay una confusión que cuesta cara: creer que "alguien que sepa de IA" es un solo tipo de persona. Según el momento de tu empresa, podés necesitar hasta tres perfiles distintos, y contratar el equivocado es tirar plata.

Consultor estratégico

Diagnostica y define el plan

Releva tus procesos, prioriza oportunidades, estima impacto y arma el plan. Es el perfil para empezar, sobre todo cuando todavía no sabés dónde aplicar IA ni cómo medir si funcionó.

Implementador técnico

Ejecuta la solución

Sirve cuando el problema ya está claro: automatizar WhatsApp, integrar un CRM, clasificar leads, conectar sistemas. Viene después del diagnóstico, no antes.

Capacitador

Forma a tu equipo

Para que ventas, administración y dirección usen la IA en tareas reales. Sin adopción interna, la mejor implementación termina siendo una herramienta cara que nadie abre.

El orden importa. Si contratás un implementador antes de tener un diagnóstico, vas a automatizar procesos que quizás primero había que ordenar. Automatizar un proceso malo solo te da un proceso malo más rápido.

Cómo elegir bien: 7 preguntas antes de firmar

Cuando alguien te ofrezca ayudarte con IA —sea consultor, agencia o freelance—, hazle estas siete preguntas. Las respuestas te dicen casi todo:

- 1 **¿Qué vas a relevar de mi negocio antes de proponer algo?** Si no releva nada y ya trae la solución, desconfiá.
- 2 **¿Cómo vas a medir si esto funcionó?** Si no hay métrica, no hay resultado, hay fe.
- 3 **¿Qué pasa con mis datos y los de mis clientes?** La privacidad no es un detalle, es responsabilidad tuya.
- 4 **¿Esto reemplaza gente o la libera para otras tareas?** Una buena respuesta piensa en tu equipo, no lo ignora.
- 5 **¿Qué necesito para sostenerlo cuando vos no estés?** Si dependés eternamente del proveedor, no compraste autonomía.
- 6 **¿Por dónde empezarías y por qué?** Debe justificar el primer paso, no vender el paquete completo.
- 7 **¿Qué NO me conviene hacer todavía?** Quien sabe, también sabe frenar. El que dice que todo sirve, no piensa en vos.

Señales de alarma

Desconfiá si escuchás esto

"Te automatizamos toda la empresa con IA" — sin haberte hecho una sola pregunta sobre tu negocio. Nadie que entienda de esto promete transformar todo sin entender primero cómo funcionás. Esa frase no es ambición, es humo.

Otras señales: que te hablen solo de tecnología y nunca de procesos ni de plata; que te presionen con urgencia; que no te muestren cómo vas a medir el resultado; y que no puedan explicarte en criollo qué van a hacer. Si no te lo pueden explicar simple, probablemente ellos tampoco lo tengan claro.

La adopción más rentable casi siempre empieza chica y medible: respuesta a consultas, seguimiento comercial, preparación de propuestas, generación de contenido con revisión humana, reportes, cobranza. Procesos concretos, con un número antes y un número después.

Por dónde empezar esta semana

No hace falta que contrates a nadie para dar el primer paso. Podés hacer esto vos, con tu equipo, en una tarde:

- 1 Reuní a tu gente y listen juntos las diez tareas que más tiempo repetitivo consumen por semana.
- 2 Marcá las tres que cumplen: son repetitivas, siguen siempre la misma lógica y no necesitan criterio humano complejo.
- 3 De esas tres, elegí una sola para empezar. La más clara, la que todos entienden.
- 4 Definí cómo vas a medir si mejoró: tiempo, errores, plata. Un número antes, un número después.
- 5 Recién ahí, buscá con qué herramienta o con quién resolverla. En ese orden.

Si hacés solo esto, ya estás adelante de la mayoría. Porque no empezaste por la herramienta: empezaste por tu negocio.

EL PRIMER PASO

¿Querés saber por dónde empezar en tu caso?

Una conversación de 30 minutos, sin costo y sin presentación comercial. Una mirada externa sobre dónde estás y cuál sería tu primer paso con IA.

terranova-consultor.com → Reservar diagnóstico