



IA QUE SE APRECIA

CÓMO CONSTRUIR UN ACTIVO DE INTELIGENCIA
ARTIFICIAL QUE VALGA MÁS CADA AÑO (EN LUGAR DE
DEPRECIARSE)

JOSE CARLOS CARRACO, PH.D.

Co-fundador y CTO de Evolis AI

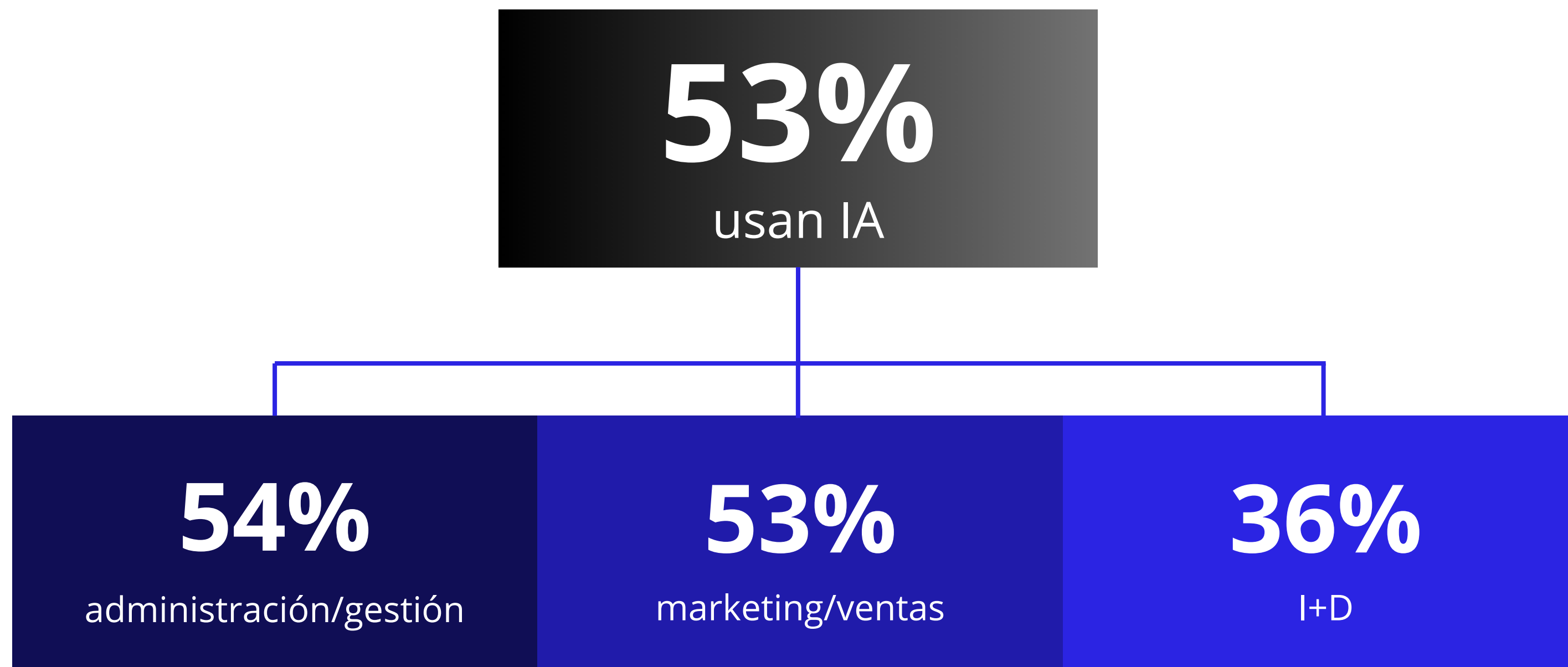


Congreso de Innovación - CICR - 2026

... DÓNDE SE ESTÁ USANDO LA IA



Presentación



- CICR, 2026

La brecha no es la adopción

... **LA IA GENÉRICA SE ESTÁ MASIFICANDO**

- A medida que los modelos frontera se vuelven comunes dejan de ser una ventaja usarlos
- Parecen baratos pero pueden volverse muy caros
- El dato propio de cada empresa es lo único que un competidor no puede comprar ni copiar



... LA MAYORÍA DE LOS PROYECTOS DE IA NO GENERA VALOR MEDIBLE



Presentación

95%

de pilotos corporativos de IA no muestran impacto medible en las utilidades

- MIT/NANDA

80%

de las empresas reporta cero impacto tangible en su EBIT

- McKinsey

Los modelos frontera no aprenden ni se adaptan a los flujos de trabajo de la empresa



CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026

••• EL ALQUILER PERPETUO TIENE UN COSTO DE SEGURIDAD, NO SOLO ESTRATÉGICO →



- Samsung (2023): Prohibió la IA tras filtrar código y notas confidenciales en ChatGPT
- Costos (IBM, 2025): Las brechas de seguridad por IA cuestan US\$670,000 más que las normales
- Falta de control: El 86% de las empresas no puede rastrear sus datos en herramientas de IA externas.



INCLUSO INVIRTIENDO EN SERIO, SE CANCELA



Presentación

Gartner predice que más del 40% de los proyectos de IA agentica serán cancelados para 2027 por:

- 1 costos escalantes
- 2 valor de negocio poco claro
- 3 controles de riesgo inadecuados



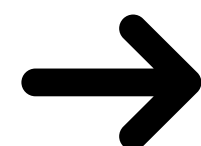
... UNA PREGUNTA MUY IMPORTANTE



¿En dónde se queda el conocimiento generado por la IA?



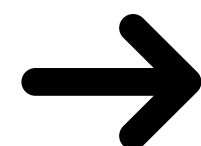
En mi empresa



Activo que se aprecia



En el proveedor



Gasto que se deprecia

¿Es el único factor?



LAS 5 CAPAS DEL CAPITAL DE IA



Presentación

Las 5 capas del capital de IA

Un activo de IA completo va más allá del modelo. Se construye en capas, y la quinta capa es la que hace que todo lo demás sea defendible.

- 1 Datos propios**
Tu información única: transacciones, operaciones, clientes, productos, interacciones, etc.
- 2 Modelos con contexto de negocio**
Modelos de IA entrenados y ajustados con tus datos, lenguaje y reglas de negocio.
- 3 Conocimiento institucional codificado**
Lo que tu empresa sabe y hace bien: manuales, políticas, experiencia, mejores prácticas, know-how.
- 4 Procesos de decisión documentados**
Cómo se toman las decisiones, quién decide, qué reglas se siguen y qué excepciones existen.
- 5 Control de infraestructura propia**
La IA dentro de tu infraestructura, en tu entorno. Datos, modelos y aplicaciones alojados y gestionados por tu empresa.



La capa que lo hace único

Los **modelos con contexto de negocio** son los que convierten la IA en un activo propio, conectando tus datos con tus objetivos, procesos y forma de operar. Sin esta capa, solo tienes un chatbot alquilado.

La quinta capa que lo hace defendible

Sin control de la infraestructura propia, el resto del capital sigue expuesto a cómo lo use o lo retenga el proveedor. Tener la IA en tu entorno te da soberanía, seguridad y control.

●●● CASO 1: SERVICIOS TÉCNICOS (COSTA RICA) →

Retención via detección temprana

Presentación

-60%

tiempo de clasificación
multicanal

+45%

tiempo de respuesta a
clientes estratégicos

Economía de la retención

Adquirir un cliente nuevo cuesta entre 5 y 25 veces más que retener uno existente.

Las quejas no necesariamente son explícitas ni se escalan pero se pueden detectar por el tono de malestar.

Subir la retención solo 5 puntos porcentuales puede elevar las utilidades entre 25 y 95% (Bain/HBR).



datos propios + modelos entrenados con contexto de negocio + conocimiento institucional codificado + procesos de decisión documentados + IA corriendo en el propio entorno de negocio bajo control de la empresa

CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026

●●● CASO 2: REFRIGERACIÓN INDUSTRIAL (COSTA RICA)



Cuatro ángulos económicos

Ángulos económicos

Presentación

120x

más rápido generar
cotizaciones

- cobertura (se cotiza casi todo)
- horas de ingeniero liberadas para tareas de mayor valor
- un solo sistema reduce errores de traspaso entre plataformas
- el sistema aprende qué márgenes y qué características cierran



datos propios + modelos entrenados con contexto de negocio + conocimiento institucional codificado + procesos de decisión documentados + IA corriendo en el propio entorno de negocio bajo control de la empresa

CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026

●●● CASO 3: COMERCIALIZADORA (MÉXICO)



Inventarios: el quiebre de stock no es solo la venta de hoy

Lo que se puede perder

- Pérdida global: US\$1.73 billones al año por distorsión de inventario
- Fuga de clientes: El 62% cambia de marca por quiebre de stock, 82% si es frecuente y 45% compra hoy con la competencia (Stockout Stigma Index, DOSS 2026)

Presentación

50%

reducción de costos de envíos urgentes

30%

reducción de capital inmovilizado



datos propios + modelos entrenados con contexto de negocio + conocimiento institucional codificado + procesos de decisión documentados + IA corriendo en el propio entorno de negocio bajo control de la empresa

CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026

●●● CASO 4: MANUFACTURA AERROESPACIAL (MÉXICO)



Procesamiento de facturas escaneadas

Lo que se gana

- Lo que a dos personas les tomaba 1 día completo, ahora lo hacen en menos de 30 minutos y les sobra tiempo para labores de más alto valor.

91%

reducción en el tiempo
de procesamiento por
factura

99%

precisión de
extracción

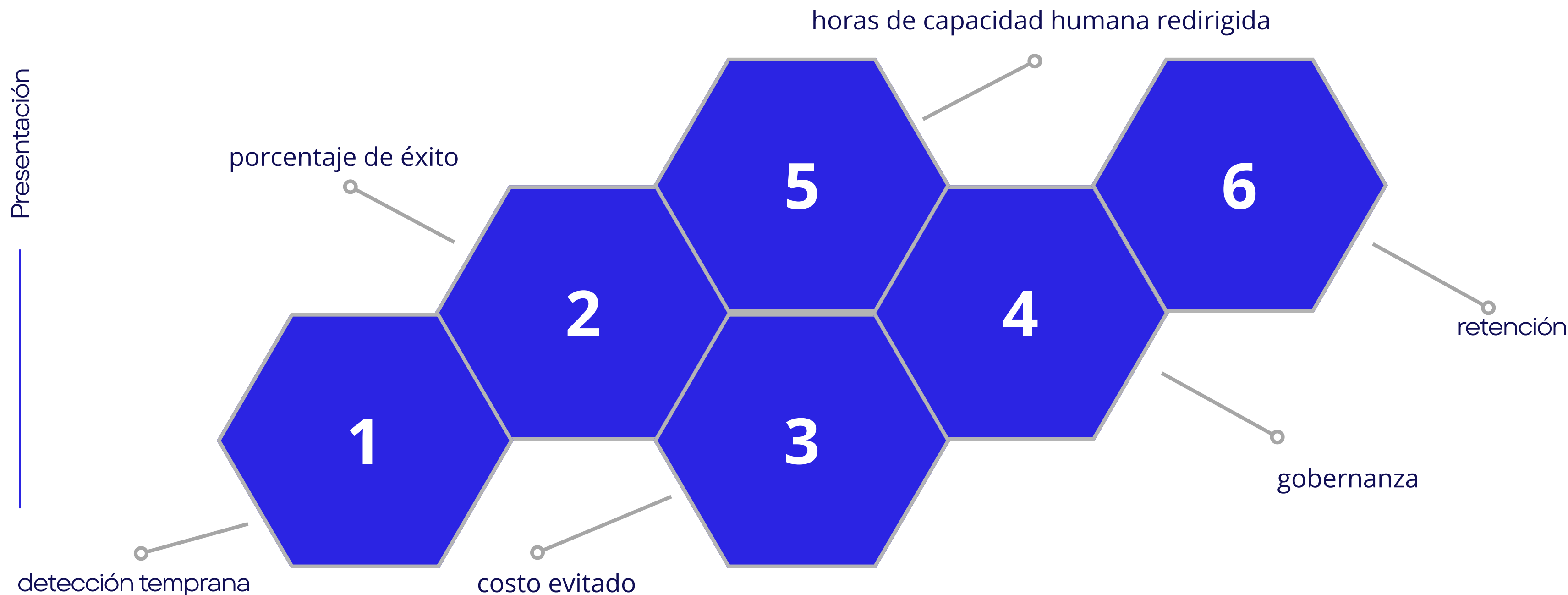
Presentación



datos propios + modelos entrenados con contexto de negocio + conocimiento institucional codificado + procesos de decisión documentados + IA corriendo en el propio entorno de negocio bajo control de la empresa

CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026

... MÉTRICAS PARA EL CONSEJO



Año con año y valores acumulados

CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026



SEÑALES TEMPRANAS DE DEPRECIACIÓN



Presentación

- 1 Fuga de datos al proveedor
- 2 Modelos sin contexto propio
- 3 Conocimiento que se va con el consultor externo cuando termina el contrato
- 4 ¿Cuándo terminas de pagar? ¿Cuándo recuperas la inversión?
- 5 Mismos motivos que Gartner identifica: costo escalante, valor poco claro, riesgo mal controlado



Presentación



**¿TU EMPRESA ESTÁ
CONSTRUYENDO UN
ACTIVO, O PAGANDO
UNA RENTA?**

CONGRESO DE INNOVACIÓN - CICR - 2026



José Carlos Carrasco-Jiménez, PhD
Chief Technology Officer at Evolvis AI |
MBA Candidate



¿Extendemos la conversación?

✉ c.carrasco@evolvis.ai

☎ +52 8187 069624

🌐 www.evolvis.ai