

Guía y cuaderno ampliados para dueños

Tu propio CAIO

El trabajo del Director de IA para dueños de negocio. Un arranque de fin de semana y una referencia operativa de 90 días.

Carlos Martinez

NetWebMedia / October 2026 / 150 páginas interiores

Edición ampliada / octubre 2026

Copyright 2026 NetWebMedia. Licencia para uso en un negocio; imprime hojas para tu equipo. No revender ni redistribuir públicamente.

Información general de negocios. Ejemplos hipotéticos. Busca revisión especializada para decisiones legales, financieras, de seguridad o reguladas. Sin garantías de resultados.

Contenido

En este libro

Antes de empezar

Una carta antes de empezar	3
Qué hace realmente un Director de IA	4
La evidencia, leída con honestidad	5
Cómo usar este libro	6
Tu línea base de IA	7
La Regla de la Próxima Reunión	8
Adáptalo a tu negocio	9

Parte 1 · Sábado: diagnosticar

Herramienta 1: El Ajuste de Cuentas de IA	17
Herramienta 2: El Mapa de Horas	29
Herramienta 3: La Matriz de Oportunidades	41

Parte 2 · Domingo: decidir

Herramienta 4: La Decisión de Herramientas	53
Herramienta 5: La Política de IA en una Página	65
Herramienta 6: La Hoja de Ruta de 90 Días	77
Ábrela en la semana 6	101
Herramienta 7: La Reunión de Directorio de IA	89
Día 90: La nueva medición	102

Las páginas de trabajo y los bonos

Todo el método en una página	125
Bono 1: Arranque de 7 días	126
Bono 2: Política de IA para el equipo, lista para firmar	127
Bono 3: 12 preguntas para cualquier proveedor de IA	129
Bono 4: Kit de prompts del dueño	130
Bono 5: Apuestas iniciales por área	132
Bono 6: Registro de 12 meses del Directorio de IA	133

Al final del libro

Cuando quieras ayuda	145
Fuentes	146
La letra chica, a la vista	147

Del autor

Una carta antes de empezar

Si sientes que vas atrasado con la IA, estás en buena compañía. La encuesta empresarial de la Oficina del Censo de EE. UU. encontró que, a comienzos de 2026, menos de una de cada cinco empresas de EE. UU. con cuatro empleados o menos usaba IA de alguna forma. La mayoría de los dueños no está en contra. Están ocupados, ya probaron una o dos herramientas y nadie en el negocio se hace cargo del tema.

Las grandes empresas lo resolvieron creando un nuevo cargo ejecutivo. En el estudio de IBM sobre CEOs de 2026, el 76% de las organizaciones encuestadas tenía un Director de IA (CAIO, por sus siglas en inglés), frente al 26% del año anterior. Tú no vas a contratar uno. Tampoco lo necesitas. El trabajo consiste en cinco decisiones, tomadas a propósito y revisadas una vez al mes: dónde va la IA, qué puede tocar, qué compramos, quién se hace cargo y si valió la pena.

Este cuaderno convierte esas decisiones en siete herramientas que completas en un fin de semana. El domingo en la noche tendrás un plan de una página con tres apuestas, una hoja de ruta de 90 días con fechas, una política que tu equipo puede firmar y una reunión de 30 minutos en el calendario que mantiene todo con los pies en la tierra.

Algo que puede sorprenderte: dirijo una agencia de marketing con IA, y la primera herramienta de este libro probablemente te va a llevar a cancelar suscripciones de IA. Es menos raro de lo que parece. Las herramientas son baratas; lo que cuesta son las decisiones. Los negocios que sacan valor real de la IA eligen menos cosas, las miden y se quedan solo con lo que rinde. En NetWebMedia trabajamos igual.

Tres reglas básicas. Escribe con lápiz, porque vas a corregir. Sé honesto con los puntajes, porque nadie los ve salvo tú. Y si una herramienta se siente como tarea escolar, haz la versión más simple y sigue. Un plan imperfecto que ejecutas le gana a un plan perfecto que archivas.

Medido, no prometido.

Carlos Martinez

Fundador, NetWebMedia

Por qué funciona

Qué hace realmente un Director de IA

Quítale el título, el sueldo y el organigrama, y un CAIO hace cinco trabajos. Cada herramienta de este libro es uno de esos trabajos, recortado al tamaño del fin de semana de un dueño.

El trabajo	En una gran empresa	En tu negocio	Tu herramienta
1. Elegir dónde va la IA	Un portafolio priorizado de casos de uso	Tres apuestas, no treinta experimentos	2 y 3
2. Fijar las reglas	Gobernanza, riesgo y política de datos	Una página que tu equipo puede seguir	5
3. Elegir las herramientas	Selección de proveedores y arquitectura	Usa lo que ya pagas; compra antes de construir	1 y 4
4. Nombrar responsables	Equipos de IA, referentes, capacitación	Un responsable por apuesta: la persona que hoy hace la tarea	6
5. Demostrar el retorno	Reportes de ROI al directorio	Cinco números, 30 minutos, una vez al mes	7

El vacío en el medio

Las herramientas están al alcance de cualquier negocio a más o menos el mismo precio. El liderazgo no. Las grandes empresas están sumando un ejecutivo a cargo de la IA; la mayoría de los negocios pequeños no tiene a nadie en ese puesto, así que la IA aparece como suscripciones sueltas y hábitos privados en vez de un plan.

76%

de las organizaciones del estudio de CEOs 2026 de IBM tiene un Director de IA, frente al 26% en 2025.

<1 de 5

empresas de EE. UU. con cuatro empleados o menos usa IA de alguna forma en el negocio.

25%

de la fuerza laboral usa IA con regularidad en su trabajo, según el mismo estudio de IBM.

Fuentes: IBM Institute for Business Value con Oxford Economics, estudio de CEOs 2026 (2.000 CEOs, 33 geografías, feb. a abr. de 2026), publicado el 4 de mayo de 2026. Oficina del Censo de EE. UU., Business Trends and Outlook Survey, 14 de dic. de 2025 al 3 de mayo de 2026. La muestra de IBM está ponderada hacia grandes organizaciones.

Los cinco trabajos igual hay que hacerlos. En un negocio de tu tamaño, lo natural es que los haga quien ya toma la decisión final.

La evidencia, leída con honestidad

La investigación externa ayuda a formular preguntas. No demuestra el retorno de tu negocio. Estos hallazgos describen sus poblaciones y períodos; usa tu línea base para evaluar tus pilotos.

La dirección tiene responsable

IBM encuestó a 2.000 CEOs y líderes equivalentes en 33 geografías entre febrero y abril de 2026. Informa que el 76% de las organizaciones encuestadas tiene Director de IA. Describe esa muestra ejecutiva; no afirma que el 76% de las pymes tenga ese cargo. Aquí la pregunta práctica es quién responde por las decisiones.

Las empresas pequeñas parten distinto

El US Census Bureau informa que menos del 20% de las empresas con cuatro empleados o menos usaba IA en el período indicado. Lee cuidadosamente ese límite de tamaño. No mide todo uso informal ni demuestra qué impide adoptarla a un dueño concreto. Comienza con tu inventario.

La gobernanza es un proceso

NIST ofrece un marco voluntario de riesgos de IA con funciones Govern, Map, Measure y Manage. Este cuaderno propone un método para dueños inspirado en esas preguntas. Completar hojas no certifica ni declara cumplimiento legal. Asigna responsabilidades, comprende contexto, mide comportamiento y actúa según evidencia.

[IBM 2026 CEO study](#) / [US Census Bureau, May 2026](#) / [NIST AI RMF](#)

Cómo usar este libro

Un fin de semana para armar el plan. Noventa días para ejecutarlo. Treinta minutos al mes después de eso, mientras el negocio sea tuyo.

Sáb. mañana UNAS 2 HORAS Tu línea base de IA Herramienta 1: El Ajuste de Cuentas de IA	Sáb. tarde UNAS 2 HORAS Herramienta 2: El Mapa de Horas Herramienta 3: La Matriz de Oportunidades	Dom. mañana UNAS 2 HORAS Herramienta 4: La Decisión de Herramientas Herramienta 5: La Política de IA en una Página	Dom. tarde UNOS 90 MINUTOS Herramienta 6: La Hoja de Ruta de 90 Días Herramienta 7: agenda 12 reuniones
--	---	--	---

Lo que necesitas

- Una copia impresa o un editor de PDF, y un lápiz
- Tres meses de estados de cuenta de tarjetas y banco (Herramienta 1)
- La lista de tu equipo, con quién hace qué
- Tu calendario, para agendar la reunión mensual
- El lunes: 20 minutos con cada responsable que elijas

¿Trabajas solo?

Hazlo en un solo día largo. Sáltate la encuesta al equipo de la Herramienta 1, escribe la política para tus contratistas y haz la reunión mensual contigo mismo y tu calendario. Igual funciona.

Qué esperar

Sábado en la mañana	Duele un poco. La mayoría de los dueños encuentra al menos una suscripción que había olvidado. Para eso se mira.
Sábado en la tarde	La parte interesante. El Mapa de Horas suele mostrar más horas repetitivas de las que habrías pensado, y aparecen las apuestas obvias.
Domingo	Decisiones. Vas a querer más de tres apuestas. No lo hagas. La Regla de las Tres Apuestas existe porque el foco es toda la ventaja.
Semanas 3 a 6	El bajón. El primer piloto es más desordenado que la demo, la gente vuelve a sus viejos hábitos y te vas a preguntar si está funcionando. Está previsto: hay una carta para abrir en la semana 6.
Día 90	Vuelves a medir contra tu línea base y decides qué escalar, ajustar o cortar. Luego eliges las próximas tres apuestas.

Tu línea base de IA

Mide dónde estás hoy. El Día 90 vas a puntuar las mismas cuatro líneas, y la diferencia es tu prueba. Sé honesto: un punto de partida bajo cuenta una mejor historia.

0 = nada cierto · 10 = totalmente cierto. Encierra un número por línea.

Claridad

Puedo nombrar los tres lugares donde la IA rendiría más en mi negocio.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Control

Sé qué herramientas de IA usa mi equipo y qué datos se ponen en ellas.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Retorno

Puedo mostrar, en horas o en dinero, lo que la IA devolvió el mes pasado.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Gasto

Cada dólar que gastamos en IA tiene un responsable con nombre y un resultado reciente.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tus números de partida

Gasto mensual en IA: US\$ _____

Horas repetitivas por semana: _____

N.º de herramientas de IA pagadas: _____

Usan IA cada semana: ____ de _____

Hoy basta con estimaciones. Las Herramientas 1 y 2 las van a afinar; actualiza esta página cuando eso pase.

Una nota para ti el Día 90

¿Qué esperas que sea cierto en 90 días? Escríbelo sin adornos. Lo vas a releer en la página de la nueva medición.

Fecha: _____

Firma: _____