



10 VERDADES SOBRE LA I.A. DE LAS QUE NADIE QUIERE HABLAR

Lo que se dice en una junta sobre Inteligencia Artificial y lo que se piensa en privado son dos cosas distintas.

En la sala: todo va bien. El piloto avanza. El CAIO tiene un plan. El proveedor cumple. El comité está alineado. La IA "está transformando el negocio".

Fuera de la sala —en el café, en el chat privado, en el lobby del hotel— la película es otra: los pilotos no escalan, los datos están sucios, los CAIOs duran 18 meses, el shadow IT crece como mala hierba, las licencias se queman sin que nadie sepa cuánto cuestan realmente, y en auditoría empiezan a aparecer cosas raras.

Llevo años metido en comités, programas de formación ejecutiva y proyectos de IA Generativa con empresas grandes. He visto la diferencia entre las dos conversaciones.

Este e-book es para la segunda. La que importa.

He recopilado 10 verdades incómodas. Cosas que todos los que trabajamos con IA real reconocemos pero que nadie pone en LinkedIn ni en una keynote. No están aquí para hacerte sentir mal. Están para que, cuando entres a tu próximo comité, sepas con quién hablar, qué pedir y dónde invertir tu energía.

No vas a encontrar magia. Vas a encontrar el barro real: legacy systems que crujen, datos que mienten, comités que confunden hype con estrategia, talento que no encaja, y tokens que se evaporan mientras nadie mira.

Pero al final de cada verdad hay una sección: Cómo se arregla esto. Porque criticar sin proponer es esnobismo barato.

Léelo a saltos. Empieza por la verdad que más te pique. Y si en algún momento piensas "esto suena demasiado a mi empresa"... bienvenido al club. Somos más de los que parece.

Vamos al barro.

Rafa



Falta de conocimiento en IA en la alta dirección

Nadie lo dice porque suena a sacrilegio corporativo, pero los comités C-level se comportan como niños con juguete nuevo: ven un chatbot que responde bonito o un asistente que resume PDFs y saltan emocionados a decirle a TI: “¡Queremos esto en toda la empresa para ayer!”. Sin entender que IA de verdad no es magia instantánea: son agentes, RAG, gobierno de datos, APIs que no existen y la integración con sistemas heredados que crujen cuando los tocas.

Las cifras lo enmarcan: IBM señala que casi la mitad de los desafíos vienen de datos deficientes; Deloitte dice que el 47% sufre el choque entre hype y realidad. La traducción que no se dice en voz alta: la Dirección no entiende la complejidad técnica, y TI acaba pagando el precio.

El comité prueba ChatGPT un rato y dice “¡Queremos un asistente así para todos nuestros procesos críticos!”. Y TI responde: “Encantados... solo necesito que alguien me explique dónde están los datos, quién es el dueño, cómo los limpiamos y cómo conectamos esto a un core que aún piensa que estamos en 2020”.

Resultado: expectativas volando, realidad arrastrándose y TI quedando como el bully pinchaglobos.

La verdad cruda: 64% de empresas siguen en experimentación porque la Dirección delega IA en TI sin alinear nada con negocio real.

Cómo se arregla esto

Formar al comité en IA real: menos show, más fundamentos.

Definir casos de uso con negocio, no con ocurrencias.

Arreglar datos antes de soñar con modelos.

Integrar IA paso a paso, no con promesas épicas.

Dar poder y presupuesto real al CAIO/TI.

Los agentes multiplican el Shadow IT

Todos los reportes hablan de autonomía, velocidad y “empoderar al usuario”. Suena precioso. Gartner y CIO Dive lo pintan como la panacea: agentes que liberan capacidad, automatizan workflows y aceleran la operación.

La verdad no dicha: metes agentes en la empresa y en dos semanas cada gerente tiene su bot casero en Notion, su script pegado de GitHub y su automatización que nadie aprobó. Resultado: shadow IT por diez, auditoría llorando, y Seguridad encendiendo velas.

IBM dice que el 77% de CDOs cree que los beneficios superan los riesgos... pero callan la parte jugosa: el miedo real es que los agentes liberen caos, no control. Lo veo todos los días: "training para 1M devs es un sueño roto", "los bots se comportan distinto en producción", "cada área está construyendo su propio monstruo". Nadie lo dice en juntas porque suena a admitir que no tienen control, pero es el pensamiento de ducha de medio liderazgo tecnológico.

Dices “agentes para todos” y terminas con 500 Frankensteins de IA escondidos en carpetas compartidas, hablando con datos sensibles como si fueran recados del súper. Es una fiesta sorpresa del caos... con multas incluidas cuando llega auditoría.

Y lo peor: todo ocurre porque nadie confía en la plataforma centralizada, ya sea por lentitud, burocracia o políticas opacas. Así que los equipos construyen por fuera, por debajo y por detrás... ¿o acaso no lo viviste ya con las apps?.

Cómo se arregla esto

Crear una plataforma central con agentes aprobados y auditables.

Limitar herramientas externas para frenar shadow IT.

Entrenar equipos en cómo construir agents sin romper compliance.

Dar velocidad desde el centro para evitar que la gente se vaya por fuera.

Trazabilidad total: logs, permisos y monitoreo continuo.

Activar licencias es una tortura que no se la deseas ni a tu enemigo

Todo el mundo presume que ya “activó las licencias” de uno u otro proveedor, como si eso fuera sinónimo de modernizar la empresa. Suena de lujo en la junta, luce increíble en la presentación del CEO, pero la realidad es bastante menos glamorosa: poner los modelos a funcionar en una empresa real de 2025 es una prueba de paciencia que rozaría lo inhumano si esto no fuera TI.

La verdad incómoda: las tecnológicas lo venden como el asistente milagroso, pero en la práctica es un circuito de obstáculos. Barreras de protección que bloquean prompts legítimos, mensajes de error sacados de una novela de Kafka, configuraciones que chocan con políticas internas... todo mientras los tokens se evaporan como si alguien hubiera abierto una ventana en invierno.

En organizaciones grandes nadie calcula el consumo real: activas licencias, haces dos pruebas, y zas: los tokens desaparecen antes de que el CIO pueda decir “governance”. Activas las licencias de IA para 500 empleados, uno se emociona y pide “explícame como ganarle una discusión a mi suegro”, y de pronto la IA se congela como si hubiera visto al auditor entrar a la sala. Resultado: TI explicando al CEO por qué pagamos 25 USD por usuario para ver el equivalente digital de una pantalla en blanco.

La verdad cruda: las IAs prometen automatizar el trabajo moderno, pero cuando lo conectas a un entorno legacy, es como intentar meter un Ferrari a un camino de terracería. No avanza como debería, se atasca donde no esperas y el CIO se come la culpa aunque el problema esté tres capas más abajo del sistema.

Cómo se arregla esto

Calcular consumo real antes de activar licencias masivas.

Limpiar y mapear datos para evitar bloqueos absurdos.

Ajustar políticas y barreras para que no frenen casos legítimos.

Implementar Licencias por fases, no en modo avalancha.

Usar plataformas que gestionen tokens y gobernanza sin sobresaltos.

Gestionar tantas APIs es un caos

Todo el mundo celebra la “explosión de APIs” como si fuera la mejor noticia desde la invención del WiFi. Los reportes dicen que acelera el desarrollo, que permite flexibilidad, que democratiza capacidades... pues muy bien. Pero en empresas reales de 2025, gestionar APIs de decenas de proveedores es un infierno multicloud que nadie admite en público porque suena a debilidad.

Sí, más APIs dan más poder, pero también más riesgos, más costos y más vulnerabilidades. Optimizar consumo entre proveedores es un rompecabezas imposible; asegurar datos en entornos híbridos, una ruleta rusa; y controlar compliance en cada actualización es una tarea digna de penitencia. La realidad operativa: integrar 47 APIs sin que un proveedor rompa todo o cobre el triple da para escribir tragedias griegas.

Y aquí viene el momento que todos reconocen: tienes APIs de Claude, Gemini, Grok, OpenAI... y de pronto un update menor de uno rompe la cadena entera, mientras el CIO intenta explicar al CEO por qué ahora pagamos una fortuna por un Frankenstein tecnológico con riesgo de incumplir RGPD. La verdad que nadie quiere decir: la “explosión” de APIs también es explosión de facturas, riesgos y auditorías que llegan con muy mala leche.

Cómo se arregla esto

Unificar todas las APIs en una sola capa de control.

Vigilar costos antes de que exploten sin aviso.

Gobernanza estricta de versiones y permisos.

Monitoreo continuo de riesgos y actividad.

Elegir plataformas que ordenen el caos multicloud.

El CA.I.O no ha dado la talla

Todo el mundo presume que ha contratado a un CAIO – Chief Artificial Intelligence Officer - como si, con eso, pudieran decir que la empresa ya va rumbo a adoptar la IA.

La realidad es más incómoda: muchos duran menos que la emoción inicial del comité cuando descubre que la IA no imprime dinero. En 2025 vivimos la resaca de la “transformación”: CAIOs entrando con discursos heroicos y estrellándose contra sistemas heredados tan rígidos que parecen piezas de museo.

El patrón es de manual: el CAIO llega, quema presupuesto en pilotos que nadie aprueba, propone mover estructuras que llevan décadas sin tocarse, y acaba fuera porque “no conecta con el negocio”. Traducción: intentó arreglar lo que todos saben que está roto, pero prefieren no mirar porque da vértigo enfrentar el tamaño real del problema.

Y mientras tanto, los comités siguen esperando que la IA sea un espectáculo de luces, un par de prompts ingeniosos y una demo deslumbrante... no un rediseño quirúrgico del núcleo del negocio.

Cómo se arregla esto

Modernizar lo que nadie quiere tocar: sin base tecnológica decente, todo es teatro.

Dar poder real al CAIO: si no puede mover procesos y presupuestos, es decoración.

Dejar de matar pilotos por miedo: sin experimentación, no hay aprendizaje.

Ajustar expectativas: la IA no es magia ni produce resultados sin incomodidad.

Alinear la IA con problemas reales del negocio: impacto antes que espectáculo

El “AI wash”: reetiquetar tecnología vieja como IA

Todo el mundo presume que “ya está aplicando IA en el negocio”, pero la mayoría sabe —aunque lo niegue hasta en terapia— que el 70% de esos “proyectos AI” no son más que analytics de 2018 disfrazados con un LLM para que suene moderno. Los reportes hablan de ROI difuso, madurez baja y fricciones interminables... pero lo que nadie reconoce es el postureo interno: “Si no llamo a esto IA, parezco el rezagado de la película”.

La escena es universal: coges un dashboard de Excel, le pones un prompt que resume datos y, mágicamente, ahora se llama “agentic AI”. ¿Resultado? El CEO aplaude encantado, el board sonríe como si acabaran de presenciar una revolución, y TI observa todo rezando para que eso no explote en auditoría. Pero nadie lo dice en voz alta porque suena a fraude, y en 2025 el miedo número uno de un ejecutivo es quedar como el que “no lidera la transformación”.

Activas Copilot en un reporte de ventas, lo rebautizas como revolución IA, y el board se emociona como si hubieras inventado el futuro. Mientras tanto, la empresa sigue operando igual y el supuesto “proyecto AI” no mueve ni un centavo de EBIT.

Cómo se arregla esto

Llamar a las cosas por su nombre: analytics no es IA.

Priorizar casos que muevan EBIT, no ego.

Medir impacto real y matar proyectos de postureo.

Integrar IA en procesos, no solo en presentaciones.

Formar al board para que aprenda diferenciar el humo.

Guerra por talento IA que no encaja ni a martillazos

Todo CIO piensa esto pero jamás lo diría en público porque suena a derrota: en 2025, con la escasez brutal de talento técnico (Deloitte dice que frena el 45% de adopción), la estrategia favorita es robar al mejor data scientist del competidor por 300k€ al año. Y durante tres semanas todo es champán y LinkedIn.

Hasta que llega la realidad: el fichaje estrella no tiene ni idea de cómo funciona tu SAP oxidado, tus workflows heredados y tu core que gruñe cuando lo tocan. Tres meses después: burnout, cero impacto y el reclutador enviando la factura como si nada.

El secreto a voces que nadie grita: no es shortage de talento; es mismatch absoluto entre las skills del candidato y el caos real de la empresa. Las redes están llenas de lamentos pasivo-agresivos (“entrenar es más dolor que fichar”), pero nadie admite que esto es un ciclo vicioso: robas, fallas, vuelves a robar, vuelves a fallar... y mientras tanto los equipos internos envejecen sin aprendizaje real.

La escena cómica-trágica que todo CIO reconoce: contratas al genio de Google y le das un mainframe de los 90. “Bienvenido al infierno, crack.” ¿Y luego nos sorprendemos de que dure seis semanas?

La verdad resonante: nadie está formando talento para el entorno real de la empresa; solo para papers, benchmarks y conferencias. Pero el día a día es barro, latencia, cuentas de servicio, permisos que fallan y datos que no cuadran. La academia no entrena eso.

Cómo se arregla esto

Formar talento interno para el entorno real, no para papers.

Contratar por adaptabilidad, no solo por pedigree técnico.

Mapear skills con precisión antes de robar talento ajeno.

Crear ramp-up estructurado para legacy, datos y procesos propios.

Reducir dependencia de fichajes “estrella” y apostar por escalabilidad interna.

La IA expone lo mal que está la data

Todo el mundo habla de “data quality”, “sesgos”, “gobernanza”, “higiene”... lo típico que queda bien en un comité. IBM dice que el 45% teme el bias en GenAI, pero ese no es el verdadero miedo. El terror auténtico empieza cuando un LLM o un agent dice en voz alta lo que nadie se atrevía a admitir: “tu supply chain data es un 60% basura, jefe”.

De repente, la IA deja de ser magia y se convierte en espejo. Y ese espejo muestra silos podridos, duplicados, inconsistencias... todo eso que la empresa llevaba una década barriendo bajo la alfombra.

CIO Magazine lo dice con elegancia: sin data limpia no hay adopción. Pero la frase que deberían haber puesto es: “IA te obliga a admitir que tu data es peor que la de un intern con Excel a las 3 de la mañana”. Ahí está el golpe emocional: metes un LLM en tu CRM, pides un análisis, y la maldita cosa responde algo así como “esto es un circo de incoherencias”. Es casi terapéutico... pero duele como demonios porque ahora ya no puedes hacerte el ciego.

Y claro, en los comités pasa lo de siempre: se giran hacia TI como si fuera culpa suya, cuando el origen del desastre está en diez años de procesos rotos, capturas manuales, sistemas desconectados y cero incentivos para mejorar datos.

Cómo se arregla esto

Aceptar que la data está rota antes de meter IA.

Unificar fuentes y matar silos históricos.

Implementar limpieza y validación continua, no puntual.

Crear ownership real: cada área cuida su data o no hay IA.

Usar plataformas que integren IA con gobernanza seria.

La IA soberana es un laberinto geopolítico

En 2025, el concepto de “sovereign AI” se ha convertido en el nuevo juguete de los boards. Deloitte habla de desafíos, reguladores levantan cejas, y los CEOs repiten la frase como si fuera un mantra iluminado: “Queremos IA soberana, no dependiente de las clouds americanas”.

Lo que nadie dice es la verdad incómoda: montar soberanía digital no es darle a un switch; es un laberinto geopolítico infernal de regulaciones EU–US–China que cuesta millones, tarda años y no entrega ROI hasta 2027... con suerte.

En la práctica, la “soberanía” que pide el board termina obligando a TI a trabajar con vendors locales mediocres que prometen cumplir RGPD mejor que OpenAI, pero acaban rompiendo más normativas que los mismos gigantes que intentabas evitar. Y todo mientras los agentes y modelos avanzados desafían principios de seguridad que las políticas internas no están ni cerca de entender.

El CEO dice: “IA nuestra, no americana”, y TI responde: “Perfecto, jefe... solo necesito reescribir el mundo”. Porque no es tecnología; es geopolítica disfrazada de estrategia digital, y nadie quiere admitir que procesos internos y política corporativa matan más pilotos que cualquier límite técnico.

La verdad que resuena: no existe “soberanía exprés”. Existe deuda técnica, normas europeas cambiantes, acuerdos de transferencia de datos, conflictos de jurisdicción, localizaciones obligatorias y un panorama de compliance que hace sudar hasta a los nórdicos.

Cómo se arregla esto

Aclarar qué significa “soberanía” para el board (datos, modelos o infraestructura).

Elegir vendors europeos sólidos, no proveedores locales improvisados.

Mapear riesgos legales geopolíticos antes de lanzar pilotos.

Crear políticas internas de IA alineadas a RGPD, no a ocurrencias del CEO.

Usar plataformas con compliance real para evitar incendios internos.

Pilotos que fallan al 95% no por tech, sino porque nadie mide el “workslop”

MIT revisó más de 300 implementaciones y concluye que el 95% de los pilotos GenAI no mueren por fallos técnicos, sino por algo mucho más incómodo: workslop. Ese fenómeno encantador donde la IA genera contenido que parece brillante por fuera... pero es hueco, inconsistente o inútil. Resultado: el equipo no ahorra tiempo; pierde horas revisando basura AI que no avanza ni medio centímetro del trabajo real.

El pensamiento silencioso del CIO: “Metí un agente para ahorrar horas, y el equipo ahora pasa el día corrigiendo textos vagos, datos inventados y respuestas ‘pasables’ que no pasan auditoría ni por asomo.”

Pero nadie lo dice en público porque admitirlo sería reconocer que el hype les vendió el alma. Mientras los comités celebran “outputs generados”, la productividad real cae 20–30%.

El LLM te escupe un reporte “decente” en cinco minutos, y el analista pasa tres horas limpiando el slop. Es casi terapéutico... pero con horas extras de regalo. Y ahí mueren los pilotos: no por mala tecnología, sino porque nadie mide el trabajo oculto que la IA crea cuando se usa sin criterio.

Cómo se arregla esto

Medir workslop igual que KPI de productividad.

Entrenar equipos para detectar y corregir slop rápido.

Definir estándares de calidad antes de lanzar pilotos.

Integrar humanos en validación crítica, no en limpieza infinita.

Optimizar prompts y procesos para reducir basura AI.



Acerca del autor

RAFA TORRIJOS

CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO DIGITAL.

Estas son las tres palabras que mejor describen a Rafa.

En la actualidad Rafa divide su tiempo en 2 proyectos que le apasionan:

1. **COFUNDADOR DE LA MÁKINA.** Agencia de Marketing y Creación de Contenidos Digitales con Inteligencia Artificial. Los servicios de La Mákina se entregan a través de una plataforma en la nube.
2. **SPEAKER, PROFESOR Y ESTRATEGA IA.** Rafa participa como speaker en eventos y conferencias internacionales. Así mismo es profesor en las maestrías y cursos para empresas a través de NEEDED Y ADECCO. Ha colaborado con las principales compañías de Expansión 500. Los temas de los que suele hablar son Inteligencia Artificial y Marketing Digital.

Así mismo es **SOCIO INVERSOR** en Tribbu, plataforma líder de Carpooling en España y en BIG BOSSY, grupo restaurantero líder en Madrid.

Rafa cuenta con un Diplomado en Diseño de Productos y Servicios de I.A. y Plataformas Digitales en el MIT, es Diplomado en Transformación Digital por el ISDI, Master en Marca Personal Digital por Kuestiona, Diplomado en E-Commerce por Florida Atlantic University y Licenciado en Marketing por ESIC Business School. Rafa formó parte de la Mesa Directiva del MIT Club México.

Rafa es un sobreviviente de cáncer, las experiencias profesionales y vitales por las que ha pasado a lo largo de su vida hacen que sus charlas siempre tengan un componente humano e inspirador.



**¿QUIERES
HABLAR DE
I.A. EN SERIO?**

¡HABLEMOS!

contacto@theaircraft.com