



CONFERENCIA MAGISTRAL

CÓMO NO QUEMARSE CON LA IA

Una guía práctica para tomar decisiones de
implementación sin caer en el hype

Juan Pablo Linares

Cofundador & CEO · Blinka

Cartagena · 23 de julio de 2026



QUIÉN SOY

Juan Pablo Linares · Cofundador & CEO de Blinka

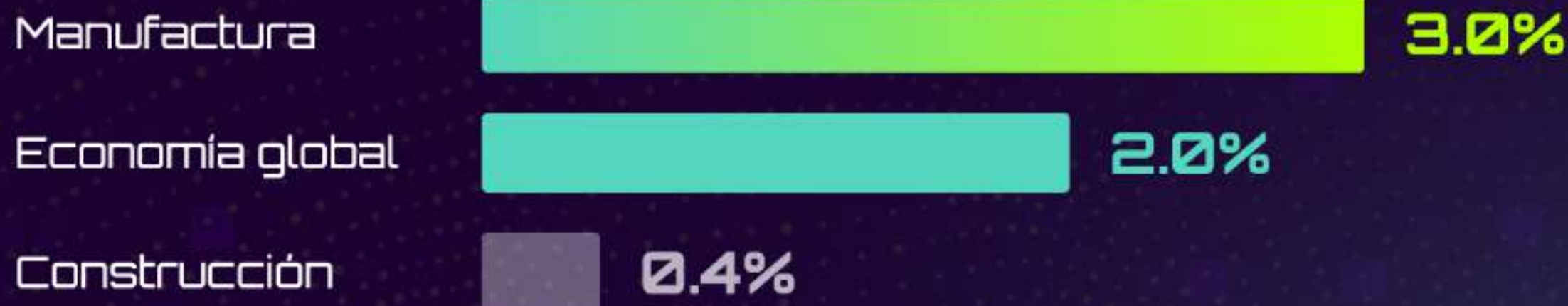
- founder de **Blinka**, una plataforma de banca para empresas globales en USA
- Producto de IA para auditoría de hipotecas en USA.
- Inversionista ángel en

LA CONSTRUCCIÓN SE QUEDÓ ATRÁS EN LA CARRERA DIGITAL

10%

es todo lo que creció la productividad del sector en 22 años (2000–2022). En Latam la brecha es todavía más grande

CRECIMIENTO ANUAL DE PRODUCTIVIDAD LABORAL (2000–2024)



Fuente: McKinsey & Company, "Delivering on construction productivity is no longer optional" (2024) – 42 países, 90% del valor agregado global del sector

EL PREMIO POR CERRAR LA BRECHA ES ENORME

US\$40B

(billones) es la obra que el mundo no podrá construir a 2040 si la productividad no mejora – ese mercado lo captura quien sí mejore

hasta +15%

de productividad y hasta -6% de costos al digitalizar procesos de obra y back-office

84%

del sector constructor colombiano aún no adopta IA o apenas explora. El terreno está libre

AQUÍ VIENE LO INCÓMODO

LA FIEBRE DEL ORO TIENE UN LADO OSCURO

Una mala implementación no es neutra:
quema presupuesto, quema credibilidad y
quema la disposición de tu equipo a intentarlo
de nuevo.



95%

de los pilotos corporativos de IA
generativa no genera retorno
medible

US\$30-40 mil millones

invertidos en esos pilotos que no
despegaron

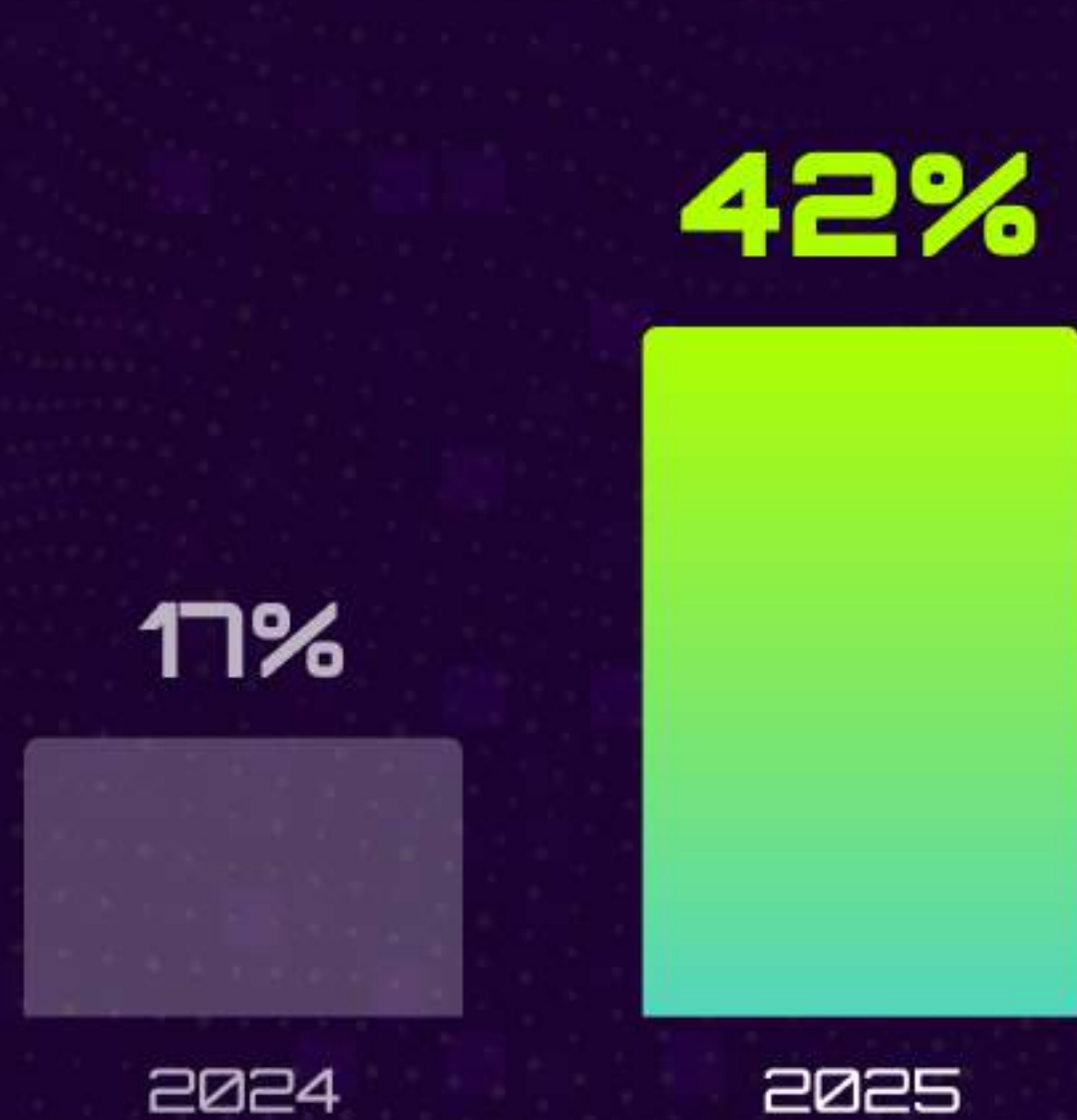
No son los modelos

La causa es la integración con los
procesos y la falta de aprendizaje
organizacional

90% vs 40%

de empleados usa IA personal en el
trabajo, mientras solo 40% de las
empresas tiene herramientas oficiales

EL 42% YA ABANDONÓ LA MAYORÍA DE SUS INICIATIVAS DE IA



Empresas que abandonaron la mayoría de sus iniciativas de IA: se multiplicó **x2.5** en un año

46% de las pruebas de concepto se descartan antes de llegar a producción

Y no eran aficionados: tenían presupuesto dedicado, equipos contratados y patrocinio ejecutivo.

LA PREGUNTA CENTRAL

¿CÓMO IMPLEMENTAR IA SIN QUEMARSE?

Un framework de 4 pasos que empieza donde nadie quiere mirar: adentro de tu organización.

EL CAMBIO EMPIEZA ADENTRO, NO CONTRATANDO AFUERA

Nadie externo va a "resolverte la IA". El camino es volverse **AI-nativos**.

**01**

CULTURA

Quita las barreras
para experimentar

**02**

EQUIPO

Pon el rol al nivel del
reto

**03**

BUY VS BUILD

Prototipa antes de
cotizar

**04**

VENDORS

Verifica antes de
firmar

PASO 01 UNA CULTURA QUE INVITE AL CAMBIO

SEÑALES DE RESISTENCIA · AUDITA HOY

- ✗ Nadie fuera de sistemas tiene licencia de IA
- ✗ Aprobar una herramienta nueva toma más de 6 meses
- ✗ Los pilotos mueren solos: nadie los cierra ni los escala
- ✗ Ningún gerente puede mostrar cómo la usó esta semana

ACCIONES · DESDE EL LUNES

- ✓ Licencias de IA para todos los roles administrativos
- ✓ 2-4 horas semanales protegidas para automatizar tu propio trabajo
- ✓ Revisión mensual de pilotos con decisión: escalar, ajustar o cerrar
- ✓ Cada caso se documenta y se comparte, también los fallidos

PASO 02 TU "10" DEBE SER UN CRACK

10

La camiseta 10 de tu transformación

4 PRUEBAS PARA QUIEN LIDERA TU TECNOLOGÍA

- ☒ Usó IA en su propio trabajo esta semana, y puede mostrarlo
- ☒ Ha llevado al menos un piloto de la idea a producción
- ☒ Puede estimar qué cuesta una solución antes de pedir cotización
- ☒ Reporta a la gerencia general, no está enterrado en lo administrativo

Si hoy resuelve si *el TV de la sala de juntas prende*, no cumple ninguna de las cuatro.

Menos de 4 de 4: tu primera inversión en IA es ese rol, no el software.

PASO
03TRES NIVELES PARA SACARLE
VALOR A LOS MODELOS

NIVEL 1 · COPILOTO

Cada empleado usa IA en su flujo diario: redactar, revisar, analizar, cotizar

⌚ **Días**

licencias + capacitación

NIVEL 2 · CEREBRO
CORPORATIVO

Contratos, actas, presupuestos y correos conectados a la IA: cualquiera consulta y la respuesta cita la fuente

⌚ **Semanas**

indexar la información una vez



NIVEL 3 · AGENTES

Procesos completos corren solos: una persona aprueba únicamente los pasos críticos

⌚ **Meses**

por proceso, no por empresa

No se salta de cero al nivel 3: cada nivel entrena a la organización para el siguiente.

EJEMPLO ·
NIVEL 2EL CEREBRO CORPORATIVO
EN OPERACIÓN

LO QUE YA TIENES

CONTRATOS

 OC-2041 · Estructura
Torre 2

ACTAS DE OBRA

 Comité #113 · 12 jul

PRESUPUESTOS

 Torre 2 · revisión 7

CORREOS

 pagos@ · compras@ ·
obra@

CEREBRO

Se indexa una
vez, se
actualiza solo

... asistente · cualquiera de tu equipo pregunta

¿Qué dice el contrato de estructura sobre
multas por atraso en la Torre 2?

Cláusula 14.3: multa del **0.1% del valor del
contrato** por día calendario de atraso, con tope
del 10%.

 Contrato OC-2041 · pág. 12 9 s

Antes: buscar al abogado y esperar 2 días. Ahora: **10 segundos, con la cláusula exacta.**

EJEMPLO ·
NIVEL 3UN AGENTE DE FACTURAS
DE PROVEEDORES

El patrón de todo buen agente: **automatiza la regla, escala la excepción**. La persona solo ve lo que no cuadra.

PASO
03CONSTRUIR ES MÁS FÁCIL QUE NUNCA,
PERO NO SIEMPRE ES LA RESPUESTA

MODELOS BASE Claude · GPT · Gemini



¿EL VALOR ESTÁ EN TUS DATOS Y TU PROCESO?

SÍ ↓

NO ↓

CONSTRUYE



Buscador de cláusulas en tus contratos

tus datos



Resumen diario de avance por obra

tu proceso



Comparador de cotizaciones vs presupuesto

tu criterio

COMPRA



Nómina y contabilidad

regulado



Visión computacional y seguridad en obra

hardware propio



ERP y software transversal

genérico y maduro

El proveedor amortiza el costo entre cientos de clientes; tú no puedes

Regla práctica: todo caso arranca como **prototipo interno de 2 semanas**. Si cubre el 80% del valor, constrúyelo; si no, sal a comprar con ese aprendizaje.

PASO 04 ¿REAL MADRID O REAL CARTAGENA?

Hay vendors que ganan Champions, y vendors que solo se saben vender bien.



REAL MADRID

- ✓ 2+ clientes de tu tamaño que puedes llamar tú directamente
- ✓ Sistemas con 6+ meses en producción y métricas de uso
- ✓ Te presentan, con nombre, al equipo que va a ejecutar

VS



REAL CARTAGENA

- ✗ Referencias que solo se contactan a través de ellos
- ✗ Demos perfectas; ningún cliente con 6 meses en producción
- ✗ El equipo que vende no es el que ejecuta, y piden contrato anual antes del piloto

Tu equipo interno diseña el piloto, define las métricas y decide. **Nunca el vendor.**

EL PLAYBOOK: ASÍ SE CORRE UN PILOTO

● DÍA 0 · ANTES DE ARRANCAR

- ✓ 1 proceso · 1 equipo
- ✓ Métrica de éxito definida
- ✓ Línea base actual documentada, sin IA



● 60-90 DÍAS · EL PILOTO CORRE

- ✓ Se evalúa con tus datos reales, no con demos
- ✓ El equipo del piloto entrena al siguiente
- ✓ Avance revisado cada semana contra la métrica



● DÍA 90 · SE DECIDE

ESCALAR

funciona: al siguiente proceso

AJUSTAR

promete: una iteración más

CERRAR

no rinde: se documenta y se suelta

La decisión se toma **el día que termina el piloto**, no después. Matar rápido también es ganar.

HABLEMOS.

La IA es el nuevo material del sector, pero como todo material, mal instalada se agrieta. Si están tomando estas decisiones, con gusto ayudo.

jp@blinka.co

Juan Pablo Linares · Cofundador & CEO, Blinka



Escanea y escíbeme directo