



Impacto del Entorno en la Consultoría IA

Análisis de Oportunidades, Amenazas y Acciones Estratégicas para escalar
el Programa de Aceleración IA-PYME.

Àlex Funes Garcia, Joel Lucea, Arnau Ribalta y Guillem Boix

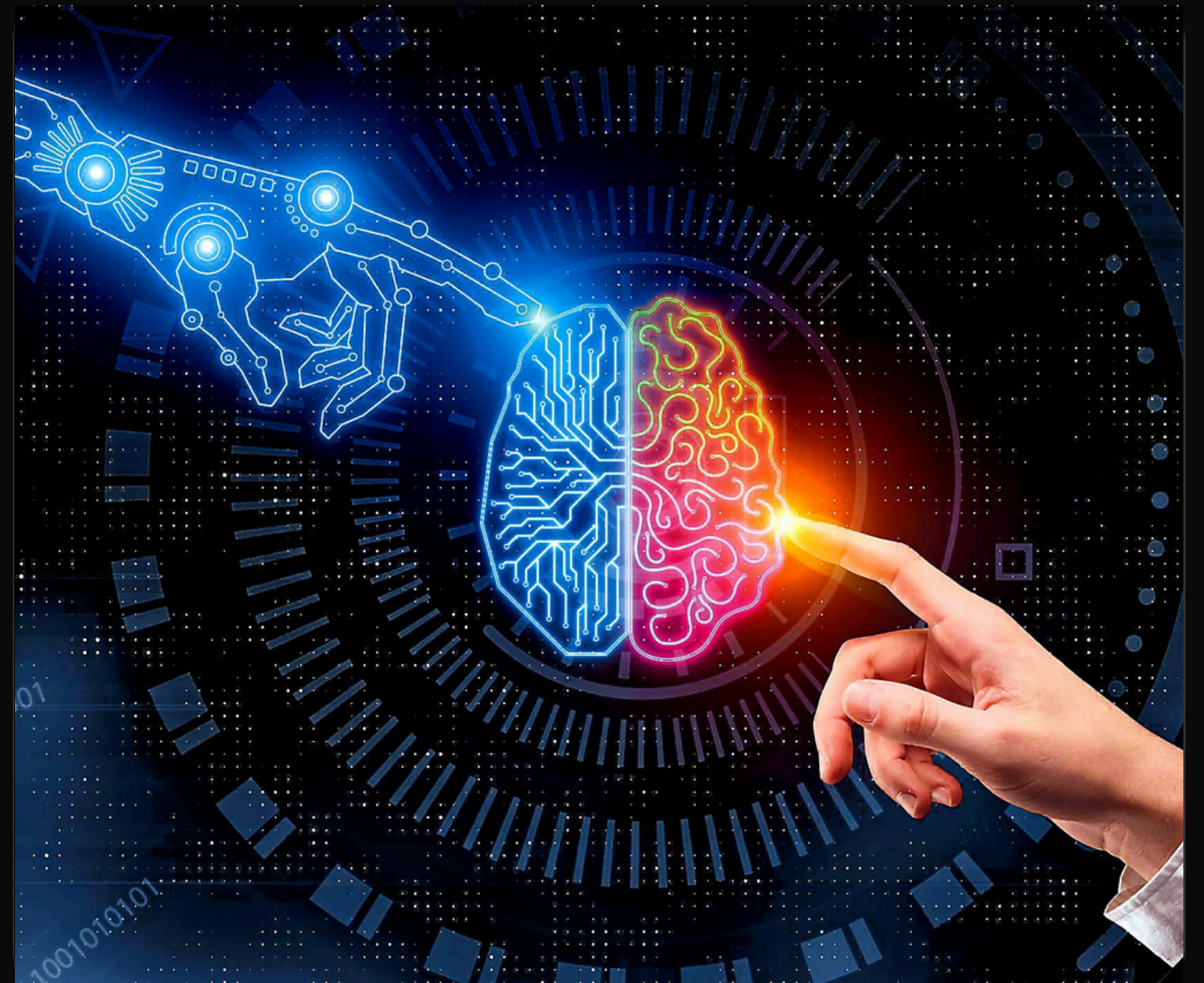
Nuestro Core: **Curadores de Tecnología**

No vendemos software, vendemos **transformación** operativa y certidumbre estratégica para la PYME.

Fase 1 (Diagnóstico): Auditoría exhaustiva de procesos actuales para detectar cuellos de botella automatizables.

Fase 2 (Matchmaking): Selección curada y filtrada de partners tecnológicos ajustados a la madurez digital del cliente.

Modelo Híbrido: Value-Based Pricing con fee de consultoría para la PYME, asegurando compromiso total.



Factor Tecnológico: **Evolución Acelerada**



Oportunidad

Aparición constante de nuevas soluciones de alto impacto. La IA democratiza agentes conversacionales 24/7 para aumentar ventas y OCR inteligente para erradicar la burocracia contable.



La Amenaza

Obsolescencia tecnológica extrema y proliferación de "Vaporware". Existe un alto riesgo de recomendar herramientas inmaduras o inestables que dañen la operatividad del cliente.



Acción Estratégica

Actuar como un escudo tecnológico. Estableceremos un análisis interno estricto de auditoría técnica antes de incluir a cualquier desarrollador de IA en nuestra cartera de partners.

Factor Económico: **El Flujo de Caja**

El Riesgo de Supervivencia

La causa número uno de cierre de PYMEs no es la falta de ventas, sino la **falta de liquidez**. Si bien los algoritmos de previsión de tesorería (Forecasting) son una gran oportunidad comercial para nosotros, en tiempos de incertidumbre macroeconómica enfrentamos una amenaza grave: las empresas tienden a congelar presupuestos externos, viendo la IA como un "lujo".

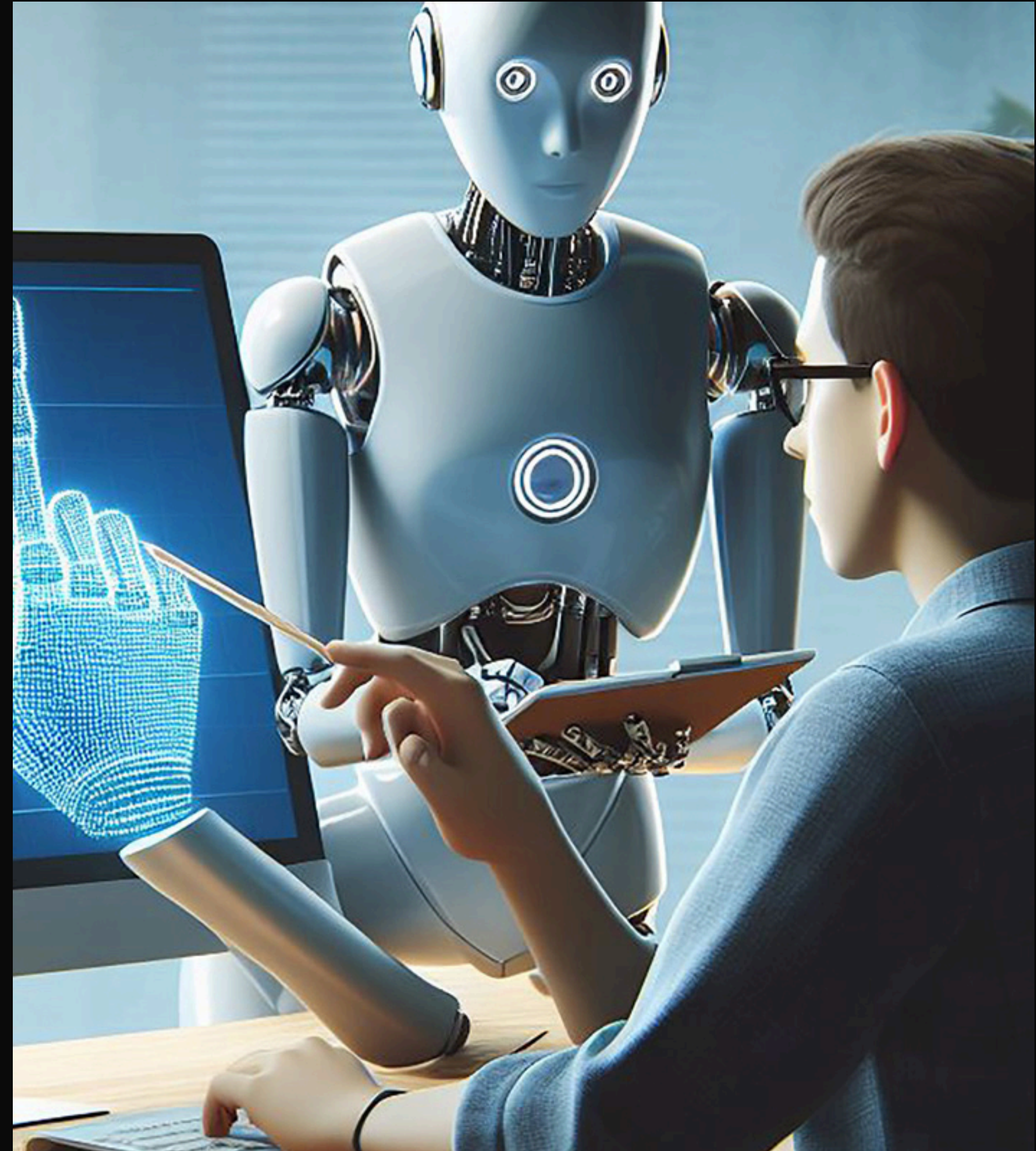
Implicaciones y Mitigación

Nuestra táctica psicológica principal consistirá en revertir esta percepción mostrando empíricamente **cuánto dinero pierde la empresa hoy por no automatizar** sus procesos en vez de cuanto gana. Implementaremos tarifas justificadas por el ROI, donde el coste de nuestra consultoría sea minúsculo frente al coste de oportunidad y ahorro operativo generados.

Factor Socio-Cultural: Resistencia

La resistencia interna es la principal causa de fracaso en la digitalización. Los equipos temen ser reemplazados por la IA. Si la PYME adquiere la tecnología pero los empleados no la usan, nuestro servicio fracasa rotundamente.

Acción: Mandato estricto de implementar una Fase 3 de "Gestión del Cambio y Capacitación" en cada contrato.



Factor Competitivo: **Ecosistema B2B**



Agencias Tradicionales

Canal de Distribución:

Oportunidad de forjar alianzas estratégicas con gestorías fiscales que carecen de recursos tecnológicos propios.



Vendedores de Software

La Amenaza Directa: Las empresas desarrolladoras de IA intentan vender directamente, saltándose la fase de consultoría vital.



Nuestro Diferenciador

Agnosticismo Radical:

Defendemos la rentabilidad de la PYME y solo prescribimos lo que realmente soluciona su dolor.

Factor Regulatorio: **Ética y Legalidad**



100%

Auditoría Legal Exigida

Protegiendo a la PYME de Sanciones

El procesamiento automático de datos y la IA Generativa presentan enormes riesgos de cumplimiento bajo el RGPD/LOPD y la reciente Ley de IA de la Unión Europea (EU AI Act). Una herramienta mal implementada puede provocar multas devastadoras.

Nuestra Acción: Integramos una estricta validación legal de seguridad y cumplimiento en el proceso de Matchmaking. Somos garantes de la seguridad de la empresa.

Respuesta Estratégica: **Procesos Internos**



Consultores "Traductores": Nuestro equipo prescindirá de la jerga técnica (LLMs, Python). Hablamos el idioma de la PYME: Margen, Eficiencia, Ahorro y Rentabilidad, construyendo confianza.



Onboarding Automatizado: Proceso de calificación previo a la reunión mediante formularios inteligentes que identifican el "dolor principal", optimizando nuestro tiempo de consultoría.



Plan Maestro de Automatización: Transformamos nuestro servicio intangible en "Evidencia Física" a través de un reporte de acción estructurado, visual y profesional.



Reportes de Mejoras Continuas: Para asegurar la renovación de servicios, entregamos resúmenes mensuales de Customer Success ("Este mes tu empresa ahorró X horas laborables y Y euros").

Matriz de Impacto: **Puntos Críticos IA**

ÁREA CRÍTICA DE LA PYME	EL PROBLEMA RAÍZ (AMENAZA INTERNA)	NUESTRA PROPUESTA (SOLUCIÓN IA)	IMPACTO Y ROI ESPERADO
VENTAS Y CLIENTE	Pérdida de leads fuera del horario laboral.	Chatbots NLP avanzados y CRM predictivo.	Atención 24/7 y mayores tasas de conversión.
OPERACIONES DIARIAS	Hasta 40% del tiempo en trabajo administrativo.	Extracción OCR automatizada de facturas.	Eliminación casi total de errores de entrada manual.
CADENA DE SUMINISTRO	Capital inmovilizado y rupturas de stock constantes.	Algoritmos para predicción de la demanda.	Reducción masiva de costes de almacenamiento.
RECURSOS HUMANOS	Alta rotación y lentitud en la contratación.	Filtrado inteligente y plataformas de Upskilling.	Fidelización de talento y mejora de competitividad.

¿Preguntas?

Estamos listos para transformar y escalar el futuro de la PYME.