

MARINA TANNENBAUM.

VERSIÓN PÚBLICA

AI MINDSET METHOD.

El método para llevar la inteligencia artificial a la mesa del directorio.

No como lista de herramientas. Como decisión de negocio.

CONVERSEMOS · MARINA@APLAID.COM

LA TESIS

La mayoría de las estrategias de IA son una lista de pilotos y herramientas. Optimizan la parte barata y nunca hacen la pregunta cara.

Subirse a la IA no es un proyecto de tecnología. Es una conversación de directorio que se repite cada trimestre, sobre tres niveles de mindset y cuatro ámbitos de la organización.

La tecnología es de todos. La ventaja es la conversación que sostienes encima de ella.

ARQUITECTURA · CUATRO CAPAS

Cada capa responde una pregunta distinta y sirve por separado. Juntas forman el método.

- | | | |
|-----------|-----------------------|--|
| 01 | LA LENTE | Tres niveles de mindset. Cómo ves el problema. |
| 02 | EL MAPA | Cuatro ámbitos. Dónde aplicas la lente. |
| 03 | EL MÉTODO | Cinco preguntas que se repiten cada trimestre. |
| 04 | LOS PRINCIPIOS | Siete reglas no-negociables. |

La matriz 3×4 es donde se cruzan las dos primeras capas: doce preguntas de directorio.

Tres niveles de mindset.

Cómo se ve el problema, antes de qué se hace con él.

01 FUNCIONAL · commodity

Automatizas lo que ya haces. Produce eficiencia. Cuando el costo de una tarea cae a cero, esa tarea se vuelve commodity: lo que automatizas, lo automatiza tu competencia.

La trampa es la suficiencia: se siente como avance.

02 ESTRATÉGICO · amenaza

Ves qué eslabón de tu cadena se vuelve commodity y quién puede meterse entre tu empresa y su cliente. El test: si un nodo de tu cadena existe solo para reducirle la incertidumbre a otro, ese nodo está en riesgo.

La trampa es la negación: evitar la pregunta de qué se te comoditiza.

03 CREATIVO · oportunidad

Qué puedes ofrecer hoy que hace seis meses era imposible. Produce productos, capacidades y modelos nuevos.

La trampa es confundirlo con resolver mejor un problema viejo.

El peligro es quedarse en el primero creyendo que estás en el tercero. Hacer bien la parte fácil y nunca hacer la pregunta difícil.

EN LA PRÁCTICA · EL NIVEL ESTRATÉGICO, YA OCURRIENDO

Amazon demandó a Perplexity para frenar a su agente que compra solo. No defiende sus productos. Defiende los 68 mil millones que factura en publicidad.

Cuatro ámbitos.

Dónde se aplica la lente. Avanzar en uno solo deja la transformación coja.

■ **MODELO DE NEGOCIO**

Cómo cambia la forma en que la empresa genera ingresos.

■ **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Quién hace qué cuando los agentes están en la mesa. Impacto en la fuerza laboral y gobierno de agentes.

■ **DATOS COMO ACTIVO**

Mirados como stock, flujo y valor. Los tres mapean a los tres niveles.

■ **REGLAS Y GOBERNANZA**

Las reglas del juego para la IA: política, compliance, IP, ciberseguridad y la gobernanza como ventaja.

Doce preguntas de directorio.

Cada celda es una decisión, con responsable y plazo. La columna estratégica define si sigues existiendo.

	FUNCIONAL	ESTRATÉGICO	CREATIVO
Modelo de negocio	Cadena de valor automatizada	Comoditización y desintermediación	Nuevos modelos de negocio
Estructura organizacional	Roles aumentados con IA	Reconversión y gobierno de agentes	Capacidades nuevas en la organización
Datos como activo	Stock: lo que tengo	Flujo: lo que mejoro	Valor: lo que construyo
Reglas y gobernanza	Política de uso y accesos	Compliance, protección de datos y ciberseguridad	Gobernanza como ventaja

REGLA DE ORO · LA FILA DATOS

Olvídate del clóset viejo, el stock acumulado y desordenado. Disciplina el clóset nuevo, el flujo desde mañana. El stock se ordena después, si vale la pena.

Cinco preguntas recurrentes.

La coreografía de la conversación. Una espiral trimestral, no una línea. Cada trimestre cambian las respuestas y la empresa madura.

01 ¿DÓNDE ESTÁS?

Diagnóstico honesto del nivel y la cobertura por ámbito.

Desarma la suficiencia.

02 ¿QUÉ SE ESTÁ VOLVIENDO COMMODITY EN TU INDUSTRIA?

La amenaza estructural.

Rompe la negación.

03 ¿QUÉ SE VUELVE POSIBLE QUE EN ENERO ERA IMPOSIBLE?

El motor del nivel creativo.

Destraba la inercia.

04 ¿QUÉ DECIDES NO HACER?

Foco. Una estrategia sin lista de no-haremos es un wishlist.

05 ¿CÓMO LO SABRÁS?

Métricas nuevas: capacidad aumentada, velocidad de iteración, servicios nuevos habilitados.

Siete no-negociables.

- 01** Sin pilotos sueltos que mueren por falta de recursos. Equipos sobre el proceso real.
- 02** Rediseñar el proceso completo antes de automatizar. Nada de pavimentar la huella de la vaca.
- 03** Medir lo nuevo con métricas nuevas. Productividad por hora y ROI por proyecto son trampas.
- 04** El mindset digital es piso, no techo. El AI mindset pide capacidades distintas.
- 05** La ventaja vive en la conversación más la tecnología, no en una tecnología propietaria.
- 06** Toda conversación de IA aterriza en un marco accionable. Hablar de abundancia sin estructura es entretenimiento.
- 07** El método se itera cada trimestre. La IA es variable continua, no plan rígido a 18 meses.

CIERRE

El método no vive en el esquema.

Vive en cómo lo conversas, trimestre a trimestre. El esquema es el mapa. La conversación es el terreno.

Se conduce en un ciclo trimestral con tu comité ejecutivo. Como un directorio externo de IA: las mismas preguntas, cada trimestre, hasta que la conversación sea tuya.

CONVERSEMOS.

marina@aplaid.com