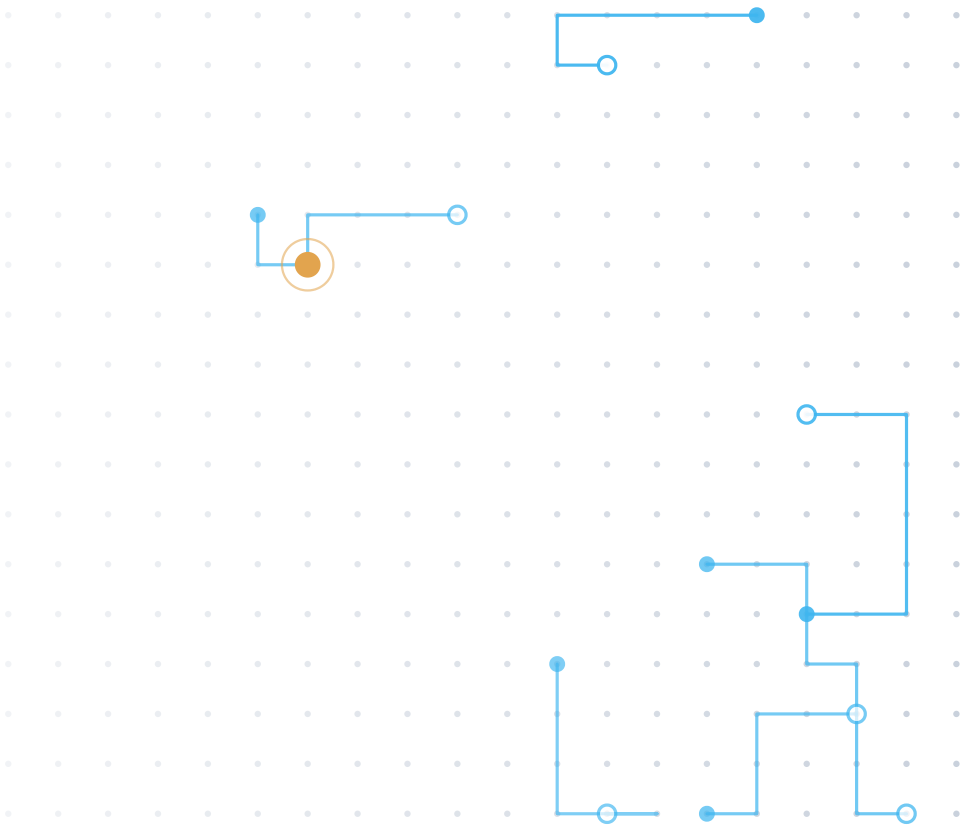


GUÍA PRÁCTICA

Pilotos pequeños antes de proyectos grandes: cómo empiezo con un negocio

Una cifra, una tarea y dos semanas para saber si la IA te ayuda de verdad

AUTOR
Mario Chasco · Flowara AI

PARA
Dueños y dueñas de pequeños negocios que quieren probar la IA sin meterse en un proyecto largo

LECTURA
7 min

EDICIÓN
v2.0 · noviembre 2026

ANTES DE EMPEZAR

Qué vas a sacar de esta guía

01 Encontrar en 20 minutos la cifra del negocio que de verdad duele.

02 Elegir una sola tarea y empezar con la IA en modo borrador.

03 Dejar por escrito, antes del primer día, qué se mide y quién responde.

04 Decidir con datos, a las dos semanas, si crecer, repetir o parar.

CONTENIDO

01 Por qué se atascan los proyectos grandes de IA
02 Diagnosticar antes de vender
03 Cada escalón se gana
04 Una tarea y un nivel de autonomía
05 El piloto de dos semanas
06 Cuándo crecer y cuándo parar
07 Ejemplo: la peluquería y las llamadas perdidas
08 Lista de comprobación

Para: Dueños y dueñas de pequeños negocios que quieren probar la IA sin meterse en un proyecto largo · 7 min de lectura

01

Por qué se atascan los proyectos grandes de IA

El proyecto grande suena muy bien en la primera reunión: "un asistente que lo lleve todo". Luego se atasca, y casi siempre por razones que se podían prever.
Nadie acordó qué cifra tenía que mejorar, así que nadie sabe si va bien. Toca diez procesos a la vez, y cuando falla uno se desconfía de todos. Tarda meses en dar el primer resultado, y mientras tanto el negocio cambia. Y no tiene un responsable claro: cuando algo sale mal, nadie sabe a quién avisar.

Por eso empiezo de otra manera, con una conversación corta, una sola tarea y un piloto de dos semanas que se puede medir. Si funciona, se crece desde ahí. Si no sale bien, lo sabes en dos semanas y con poco gasto.

TABLA 1 **Dos maneras de empezar con IA**

	Proyecto grande	Piloto pequeño
CIFRA	Sin acordar	Una, contada antes
ALCANCE	Diez procesos a la vez	Un solo tipo de tarea
PRIMER RESULTADO	Al cabo de meses	En dos semanas
RESPONSABLE	Nadie en concreto	Una persona con nombre
SI ALGO FALLA	Se desconfía de todo	Solo esa tarea vuelve a borrador

EN UNA FRASE

Primero se resuelve un problema pequeño; lo grande se decide después, con datos.

02

Diagnosticar antes de vender

Antes de proponer nada, hablo 20 minutos con el dueño. Es el diagnóstico gratuito, y en él apenas hablamos de herramientas: buscamos una cifra del negocio que duela y que se pueda contar. Una sola.
Las preguntas son siempre parecidas. ¿Qué tarea repites y te gustaría no hacer? ¿Qué se te escapa cuando hay mucho trabajo? ¿Cuántas veces pasa cada semana, en número? ¿Quién lo hace hoy? Con esas respuestas suele salir la cifra, y casi siempre se puede medir con algo que el negocio ya tiene:

NEGOCIO	CIFRA QUE SE CUENTA	CÓMO SE MIDE HOY
Peluquería	Llamadas sin contestar a la semana	Registro de llamadas del móvil
Taller mecánico	Horas de papeleo a la semana	Una hoja durante cinco días
Consulta o clínica	Citas a las que no se presenta nadie	La agenda del último mes
Agencia de viajes	Consultas sin respuesta en 24 horas	La bandeja de entrada

Si al final no hay una cifra clara, todavía no hay proyecto, y lo digo así. A veces la respuesta honesta es "esto no lo necesitas" o "esto se arregla con una plantilla, sin IA". Prefiero no vender nada a empezar un proyecto que nadie va a poder medir.

> ✦ CLAVE
>
> Prometo datos medidos con los números de tu negocio, no porcentajes de folleto. Si la cifra no se puede contar antes de empezar, tampoco se podrá contar al final.

03 Cada escalón se gana

No propongo el proyecto entero el primer día. Propongo escalones, y el negocio llega hasta donde quiere. Cada escalón tiene que dejar algo útil por sí solo, aunque luego no se suba al siguiente:

FIGURA 1 **Los escalones con los que trabajo**

1. **Diagnóstico gratuito**
   20 minutos para encontrar la cifra que duele y decidir si hay proyecto.
2. **Sesión de configuración**
   Preparamos la tarea elegida: datos ordenados, reglas escritas y un responsable.
3. **Piloto cerrado**
   Dos semanas, una tarea, la IA en borrador y la cifra medida antes y después.
4. **Cuota mensual**
   Se sigue mes a mes, y solo si el piloto ha movido la cifra.

Cuando alguien duda, no insisto: bajo el escalón. Si dos semanas de piloto le parecen mucho, empezamos por una tarea más pequeña, o por que cuente él mismo la cifra durante una semana. Lo que busco es que el primer paso sea un sí fácil y que el siguiente lo pida el propio negocio cuando ve la cifra.

04 Una tarea y un nivel de autonomía

Con la cifra elegida, se escoge un solo tipo de tarea: contestar llamadas perdidas con un mensaje o clasificar los correos que llegan. Una, no tres. Después se decide cuánta autonomía tiene la IA en esa tarea. Al empezar, siempre la misma: solo borrador. La IA lee y redacta; una persona revisa y decide si se envía. La autonomía se gana tipo de tarea a tipo de tarea, con pruebas, y nunca se concede al sistema entero de golpe:

FIGURA 2 **Cómo se gana la autonomía**



Hay decisiones que nunca se dejan al modelo: quién es el cliente, cuánto se cobra y a quién se envía cada mensaje. Eso lo decide el código con reglas fijas, o una persona. La IA se queda con lo que mejor hace: leer y redactar. Cuanta menos IA haga falta para resolver la tarea, mejor.

> ✦ **REGLA**
>
> Dinero, quejas y devoluciones se quedan en borrador o pasan a una persona, por muy bien que vaya todo lo demás.

05

El piloto de dos semanas

El piloto dura dos semanas: tiempo suficiente para ver un patrón y lo bastante corto para que nadie pierda la paciencia. Antes de empezar dejo por escrito tres cosas:

01 **Qué se mide.** La cifra acordada, contada igual que antes. Y un registro de cada borrador: aprobado tal cual, corregido o descartado.

02 **Qué significa "hecho".** Una frase concreta que se fija antes de empezar. Por ejemplo: "la cifra baja de forma visible y 8 de cada 10 borradores salen sin cambios".

03 **Quién es el responsable.** Una persona del negocio, con nombre, que revisa los borradores y a quien se avisa si algo falla.

> *Un agente sin dueño es un agente que nadie vigila.*
>
> CÓMO TRABAJO EN FLOWARA AI

Durante el piloto, cada corrección se guarda como una regla escrita: "no ofrecer citas los lunes" o "tratar de usted a los clientes mayores". Así el sistema mejora con cada error, porque cada uno se convierte en una instrucción que queda escrita.

Y si algo falla, se nota. Cada paso deja una línea en un registro, un contador compara los mensajes que entran con los que salen y, si no cuadran, el responsable recibe un aviso. Nada falla en silencio.

EN UNA FRASE

Antes del primer día ya sabes qué se mide, qué cuenta como éxito y quién responde.

06

Cuándo crecer y cuándo parar

Al cabo de dos semanas miro la cifra con el dueño. Hay tres salidas posibles, y las tres son buenas si se deciden con datos:

01 Verde **La cifra mejora y los borradores casi no se corrigen.** Ese tipo de tarea puede pasar a envío automático, si el dueño lo pide.

02 Ámbar **La cifra mejora, pero hay muchas correcciones.** Dos semanas más en borrador, con las reglas nuevas ya escritas.

03 Rojo **La cifra no se mueve.** Se para, se explica por qué y no se alarga.

Salga como salga, el piloto se cierra con una página escrita: la cifra antes, la cifra después y lo que se ha aprendido. Si ha funcionado, esa página es el caso que el dueño puede enseñar. Si no, es la explicación de por qué no seguimos.

Crecer significa añadir la siguiente tarea, con su propia cifra y su propio piloto. Si un tipo de tarea empieza a fallar más adelante, solo ese vuelve a borrador; el resto sigue igual.

> ⚠ AVISO
>
> Parar también es un resultado. Saber en dos semanas que algo no compensa sale mucho más barato que descubrirlo tras seis meses de proyecto. Y un "esto no te funciona, no sigamos" deja más confianza que cualquier propuesta.

07

Ejemplo: la peluquería y las llamadas perdidas

Una peluquería de barrio con dos personas (ejemplo sintético). Con las tijeras en la mano no cogen el teléfono, y esas llamadas suelen ser citas perdidas. Es un caso muy habitual en los negocios que viven de citas.

FIGURA 3 **El piloto de la peluquería**

20 min	15	2 semanas
de diagnóstico con la dueña	llamadas perdidas a la semana, aproximadamente	de piloto en modo borrador

Fuente: registro de llamadas del móvil (ejemplo sintético)

Diagnóstico. En esos 20 minutos, la dueña revisa el registro del móvil: unas 15 llamadas perdidas a la semana, casi todas en horas punta. Esa es la cifra.

Tarea y autonomía. Ante cada llamada perdida, el sistema prepara un mensaje para ese número: "Hola, somos la peluquería, estábamos con una clienta. ¿Te reservamos hora? Tenemos estos huecos libres". Los huecos los saca el código de la agenda, no el modelo. El mensaje queda en borrador y la dueña lo envía con un toque entre clienta y clienta.

Piloto. La responsable es ella. Se mide cuántas llamadas perdidas acaban en cita y cuántos borradores salen sin cambios. Cada corrección se escribe como regla, y la primera fue "a las clientas de siempre, por su nombre".

Decisión. Tras dos semanas, casi todas las llamadas perdidas reciben respuesta en minutos y apenas se corrigen borradores. La dueña pide que los mensajes de huecos libres salgan solos. Los cambios y las cancelaciones siguen en borrador.

EN UNA FRASE

La dueña decidió con su propia cifra delante.

08 Lista de comprobación

Antes de arrancar cualquier piloto, repasa esta lista con quien vaya a ser el responsable:

Antes de arrancar un piloto

14 PUNTOS

- [ ] 20 minutos hablando del negocio
  no de herramientas
- [ ] Una cifra elegida y contada
  antes de empezar
- [ ] Sin cifra clara, no se arranca nada
- [ ] Un solo tipo de tarea
- [ ] La IA empieza en borrador
  una persona aprueba cada envío
- [ ] Identidad, dinero y envíos fuera del modelo
  los decide el código o una persona
- [ ] Dinero, quejas y devoluciones con una persona
- [ ] Dos semanas y fecha de revisión
- [ ] Qué es "hecho", escrito antes del primer día
- [ ] Un responsable con nombre
- [ ] Cada corrección, una regla escrita
- [ ] Cada fallo deja registro y avisa
- [ ] Crecer es la siguiente tarea
  con su propio piloto
- [ ] Parar está permitido
  y se decide con la cifra

Si quieres buscar tu cifra conmigo, el primer escalón es el diagnóstico gratuito de 20 minutos.

SIGUIENTE PASO

Diagnóstico gratuito (20 min)

Si quieres ver qué parte de tu negocio se puede automatizar con el riesgo bajo control, reserva un diagnóstico gratuito de 20 minutos.

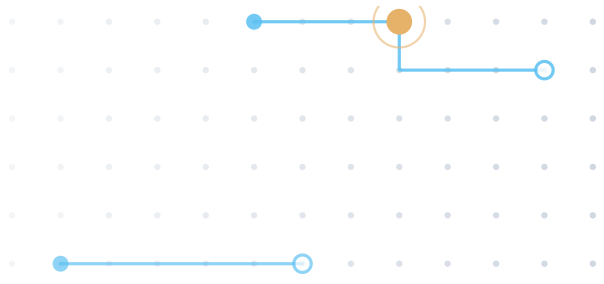
Reservar diagnóstico ›

flowaraai.com/es/contacto

RECURSOS RELACIONADOS

Vídeo: pilotos pequeños antes que grandes proyectos ↗

Casos reales de Flowara ↗



Mario Chasco · Flowara AI

Sistemas de IA en producción para negocios pequeños.

flowaraai.com
github.com/mariochasco78557
youtube.com/@mariochasco_AI
linkedin.com/in/mario-adrian-chasco-frauca

Puedes compartir esta guía tal cual, citando flowaraai.com.