

GUÍA DE ARRANQUE

Cómo empezar con IA y agentes

Lo mínimo que necesitas saber para no perder el año. Sin jerga, sin catálogo de herramientas, sin promesas.

Vigente a julio de 2026

El panorama de modelos cambia cada trimestre. La sección 2 trae fecha de corte.

Neurya

La firma de la operación inteligente

1. Los tres que importan

Hay miles de herramientas de IA en el mercado y casi todas están construidas encima de las mismas tres empresas. Si entiendes estas tres, entiendes el 90 por ciento del mercado.

Cada una tiene su aplicación de chat, su plan gratuito y su plan de paga individual. Los tres planes de paga rondan los veinte dólares al mes, aunque el precio cambia por país y por temporada: revisa la liga antes de contratar. Las tres apps funcionan en navegador, en celular y en escritorio.

EMPRESA Y PRODUCTO	DÓNDE SE USA Y SE DESCARGA	EN QUÉ DESTACA DE VERDAD
OpenAI Producto: ChatGPT	chatgpt.com Descarga: chatgpt.com/download Precios: chatgpt.com/pricing	El más completo como producto de uso diario. Además de escribir, genera imágenes y video, tiene modo de voz y conecta con otras aplicaciones. Es también el más usado del mundo, así que hay muchísimo material para aprender y tu equipo probablemente ya lo conoce.
Anthropic Producto: Claude	claude.ai Descarga: claude.com/download Precios: claude.com/pricing	El más fuerte en escritura larga, análisis de documentos densos y programación. Es el que más se usa dentro de las empresas para trabajo técnico serio, y el que mejor sostiene tareas largas sin perder el hilo.
Google Producto: Gemini	gemini.google.com App en Android y iOS Precios: one.google.com > planes de IA	El que ya vive donde trabajas. Si tu empresa usa Google Workspace, Gemini entra a Gmail, Documentos y Drive sin que configures nada. Esa cercanía a tus datos es su ventaja real, más que su capacidad bruta.

LA REGLA QUE MÁS SE ROMPE

Empieza con uno, no con tres. La tentación de contratar los tres para comparar es normal y es un error. Cambiar de herramienta cada semana no te hace evaluar mejor, te hace no aprender ninguna. Elige una, úsala treinta días de corrido en trabajo real, y hasta entonces juzga.

CÓMO ELEGIR CUÁL

Si tu empresa vive en Google Workspace, empieza con Gemini por pura fricción cero. Si tu prioridad es escribir, analizar contratos o revisar código, empieza con Claude. Si quieres el producto más versátil y con más gente alrededor que te ayude, empieza con ChatGPT. Ninguna de las tres es una decisión difícil de revertir.

2. Los modelos estrella hoy

La aplicación y el modelo no son lo mismo. ChatGPT, Claude y Gemini son la caja donde escribes. Adentro corre un modelo, que es el motor, y cada empresa tiene varios con distinta potencia y distinto costo.

FAMILIA	EL MÁS CAPAZ	EL DE TODOS LOS DÍAS	EL RÁPIDO Y ECONÓMICO
GPT-5.6 OpenAI · julio 2026	Sol Lo más potente de la casa para razonamiento y trabajo técnico.	Terra El punto medio entre capacidad y costo.	Luna Pensado para velocidad y volumen alto.
Claude 5 Anthropic	Fable 5 El más capaz para razonamiento exigente y tareas de horizonte largo.	Opus 5 y Sonnet 5 Opus para programación y trabajo de agentes; Sonnet equilibra velocidad e inteligencia.	Haiku 4.5 El más rápido y barato para tareas simples.
Gemini Google · julio 2026	2.5 Pro Su modelo de razonamiento profundo. Google no ha liberado un Pro de nueva generación.	3.6 Flash Lo más nuevo de la casa. Equilibra velocidad e inteligencia en tareas multimodales y de agentes.	3.5 Flash-Lite El más económico de su generación.

CÓMO LEER ESTA TABLA DENTRO DE SEIS MESES

Los nombres de arriba van a estar viejos pronto, y no importa. **El patrón es el que no cambia:** las tres empresas ofrecen siempre un modelo grande para pensar, uno mediano para el día a día y uno chico para volumen. No memorices nombres, aprende a preguntar cuál de los tres estás usando y cuánto cuesta. Esa pregunta seguirá siendo la correcta en 2027.

SI USAS LA APP Y NO LA PROGRAMAS

Puedes ignorar la tabla completa. Las tres aplicaciones eligen el modelo por ti y casi siempre eligen bien. Esto importa cuando alguien de sistemas conecte la IA a tus procesos: ahí sí, elegir el modelo chico donde alcanza es la diferencia entre una factura de cientos de dólares y una de miles.

Cuando el texto no basta: los especialistas

Los tres grandes hacen de todo razonablemente bien. Para voz, imagen y video hay herramientas dedicadas que hacen una sola cosa mucho mejor.

Voz · ElevenLabs

El estándar de la industria para voz sintética. Genera locución que no suena a robot y clona voces con permiso. Para narrar cursos, atender llamadas o producir audio en volumen, no tiene competencia cercana.
elevenlabs.io

Imagen · Nano Banana 2

El generador de imágenes de Google, disponible dentro de Gemini. Para fotografía de producto, bocetos y material visual de campaña. ChatGPT también genera imágenes y le sirve bien a la mayoría de los usos.

Video · Sora y Omni Flash

Sora es de OpenAI y viene incluido en los planes de paga de ChatGPT. Gemini Omni Flash es la respuesta de Google para generar y editar video rápido. Ambos siguen siendo mejores para piezas cortas que para producción larga.

Investigación · NotebookLM

De Google, gratuito. Le das tus documentos y responde solo con lo que está en ellos, citando la fuente. Es la herramienta más subestimada del mercado para trabajar con material propio sin que el modelo invente.

¿Y qué es un agente, entonces?

Es la palabra más usada y peor explicada del momento, y es la diferencia entre lo que has visto hasta ahora y lo que puede cambiar tu operación.

Un chat te responde. Un agente hace. Cuando escribes en ChatGPT le haces una pregunta y te contesta: la conversación empieza y termina ahí, y tú ejecutas lo que decidiste. Un agente recibe un objetivo, lo descompone en pasos, usa herramientas para ejecutarlos y solo te avisa cuando terminó o cuando se atoró.

UN CHAT	UN AGENTE
«Redacta la respuesta a esta queja del cliente.» Copias el texto y lo pegas en el correo tú mismo.	Detecta la queja cuando entra, busca el pedido en el sistema, verifica la fecha de entrega, redacta la respuesta y la manda. Te escala solo los casos raros.
Le pides información y te la da. El trabajo lo sigues haciendo tú.	Tiene acceso a tus sistemas y permiso para actuar dentro de límites que tú defines.

Esa diferencia es también la que separa los dos tipos de proyecto. Adoptar el chat es cuestión de licencias y capacitación, y lo puedes hacer este mes. Poner un agente a operar requiere que tus datos estén accesibles, que alguien defina qué puede y qué no puede decidir solo, y que exista una manera de apagarlo. De eso trata la siguiente sección.

3. Cómo empezar en tu empresa

Hasta aquí todo era elegir herramienta. Esa es la parte fácil y la que menos decide el resultado. Lo que separa a las empresas que sacan valor de la IA de las que solo pagan licencias empieza aquí.

La pregunta correcta no es cuál IA usamos

Casi todos los proyectos que fracasan empiezan con la pregunta equivocada. Alguien de dirección pregunta «¿qué herramienta de IA compramos?» y el equipo dedica tres meses a comparar plataformas. Nadie tenía claro qué problema estaban resolviendo.

La pregunta correcta es dónde se te está yendo el dinero. Dónde tu gente repite trabajo, dónde esperas dos días por una respuesta que debería tardar dos horas, dónde un error se descubre demasiado tarde y ya costó. Ese inventario de fugas es tu lista de candidatos, y sale de hablar con quien hace el trabajo, no de un catálogo de proveedores.

Empieza por un proceso donde ya sepas el número: cuántas horas, cuántos pesos, cuántos días. Si no puedes medirlo antes, tampoco vas a poder demostrar que mejoró.

Tus datos: qué poner en orden antes de automatizar nada

Un agente de IA es tan bueno como la información a la que tiene acceso. La mayoría de las empresas descubre a la mitad del proyecto que su información no está donde creían, o que solo existe en la cabeza de una persona. Antes de automatizar, contesta cuatro preguntas por cada proceso que quieras tocar.

¿Dónde vive el dato?

En qué sistema, en qué carpeta, en qué hoja de cálculo. Si la respuesta es «en varios lados y no siempre coinciden», ese es tu primer trabajo, y no es un trabajo de IA.

¿Quién es el dueño?

Una persona con nombre que responde por que ese dato esté correcto y actualizado. Sin dueño, nadie arregla lo que se rompe.

¿En qué formato está?

Un PDF escaneado, un correo y una base de datos no se leen igual. Se puede trabajar con los tres, pero cuestan distinto y conviene saberlo antes de prometer plazos.

¿Qué está solo en la cabeza de alguien?

Las reglas no escritas. «A este cliente siempre le damos quince días extra.» Eso es lo que más valor tiene y lo que nadie documentó nunca.

LO QUE NO HAY QUE HACER

No pares el proyecto hasta tener todos los datos perfectos. Ese orden nunca llega y es la excusa favorita para no empezar. Ordena los datos del proceso que vas a atacar primero, nada más. El resto se ordena cuando le toque.

Quién hace qué: las cuatro posiciones mínimas

No necesitas contratar un equipo de científicos de datos y no necesitas un comité de IA. Necesitas cuatro personas identificadas por nombre. Pueden ser gente que ya tienes y ninguna de las cuatro es de tiempo completo al arrancar.

POSICIÓN	QUÉ RESPONDE Y POR QUÉ SIN ELLA EL PROYECTO SE ATORA
DECIDE Patrocinador ejecutivo	Alguien de dirección que puede aprobar presupuesto y desatorar áreas. Sin este puesto, el proyecto muere el día que necesita algo de un área que no le reporta a nadie del equipo.
CONOCE Dueño del proceso	Quien hace el trabajo hoy y sabe dónde están las excepciones. Es la persona más importante de las cuatro y la que casi siempre se deja fuera por estar demasiado ocupada.
CUSTODIA Dueño de los datos	Responde por que la información esté correcta y da los accesos. Sin este puesto el proyecto se detiene tres semanas esperando un permiso que nadie sabe quién otorga.
CONSTRUYE Perfil técnico	Alguien que conecta sistemas y arma la solución. Puede ser interno o externo. Es el único puesto que puedes subcontratar sin perder control del proyecto.

LA TRAMPA DEL COMITÉ

Un comité de IA de doce personas que se reúne cada quincena no produce nada y consume el entusiasmo de todos. Cuatro personas con nombre y una decisión que tomar cada semana avanzan más en un mes que un comité en un semestre.

Cómo apostar: chico, medible y reversible

La forma más rápida de perder credibilidad interna es anunciar una transformación completa y no tener nada que enseñar en el trimestre. La apuesta correcta se parece a esto.

Un proceso, no un área

No «vamos a transformar ventas». Un proceso concreto con principio y fin, como cotizar o dar seguimiento a un pedido.

Noventa días, no dieciocho meses

Si no puedes enseñar algo funcionando en un trimestre, el alcance está mal recortado. Recórtalo otra vez.

Un número antes y después

Horas, pesos o días. Médelo antes de tocar nada. Sin la medición previa, cualquier resultado es opinable.

Que se pueda apagar

Si el agente falla, el proceso vuelve a como estaba sin que nadie se entere. Eso permite arriesgar de verdad.

Un piloto que ahorra ocho horas a la semana en un solo proceso te compra permiso para el siguiente. Una transformación anunciada que no entrega nada en seis meses te cierra la puerta por dos años.

Las primeras seis semanas

Este es el arranque ordenado. No necesitas presupuesto grande para las primeras cuatro semanas: necesitas tiempo de las personas correctas.

SEMANA 1 Y 2 Mapear dónde se va el dinero

Habla con quien hace el trabajo, no con quien lo supervisa. Levanta entre ocho y doce procesos con fuga, y por cada uno anota el número: horas, pesos o días. Al final de la semana dos tienes una lista con cifras, no con opiniones.

SEMANA 3 Y 4 Elegir uno y ordenar sus datos

Del listado, escoge el que combine dolor alto con datos accesibles. No el más grande: el más claro. Aplica las cuatro preguntas de datos solo a ese proceso y nombra a las cuatro personas del equipo.

SEMANA 5 Y 6 Construir el piloto y medirlo

Algo funcionando que el dueño del proceso use en trabajo real, aunque sea a medias. Al cierre de la semana seis compara contra el número de la semana uno y decide con datos si sigues, ajustas o lo apagas.

EL ERROR DE CALENDARIO MÁS CARO

Casi todos quieren saltar directo a la semana cinco. **Las cuatro primeras semanas son las que deciden si el proyecto sirve**, y son las únicas que no se pueden subcontratar: nadie de fuera conoce tus fugas ni tus reglas no escritas.

Señales de que vas mal

Si reconoces tres o más de estas, detente y vuelve a la semana uno. Salen más barato ahora que en el trimestre cuatro.

- ! Llevas más de un mes comparando herramientas y no has tocado un proceso real.
- ! Nadie sabe decir qué número tenía el proceso antes de empezar.
- ! El dueño del proceso se enteró del proyecto en la junta de arranque.
- ! El alcance creció dos veces desde que empezaron y nadie recortó nada a cambio.
- ! La decisión de seguir o parar depende de una demostración, no de una medición.
- ! Compraron licencias para toda la empresa antes de tener un solo caso funcionando.

PARA CERRAR

Lo que puedes hacer el lunes

No necesitas presupuesto ni un proveedor para dar los primeros tres pasos. Necesitas dos horas y las personas correctas en la sala.

1

Abre una cuenta y úsala en trabajo real

Una sola herramienta, treinta días. Tú y las dos o tres personas que más escriben, analizan o cotizan en tu empresa. El criterio para opinar de IA se gana usándola, no leyendo sobre ella.

2

Haz la lista de fugas

Una hoja, ocho a doce procesos, un número por cada uno. Con quien hace el trabajo. Esa hoja vale más que cualquier demostración de proveedor que te vayan a presentar este año.

3

Nombra a las cuatro personas

Patrocinador, dueño del proceso, dueño de los datos y quien construye. Con nombre y apellido. Sin eso, todo lo demás se queda en intención.

Y LO QUE NO NECESITAS, AUNQUE TE LO VENDAN

Un director de IA

Un comité

Una plataforma empresarial

Tus datos perfectos

Contratar científicos de datos

Migrar tus sistemas

Nada de esto es requisito para el primer caso. Todo llega después, si el primer caso funcionó, y para entonces vas a saber cuál de estas cosas de verdad necesitas y cuál te la estaban vendiendo.

¿Y si quieres saltarte la curva de aprendizaje?

En Neurya hacemos exactamente ese recorrido con equipos directivos: encontramos dónde se va el margen, elegimos el primer caso y lo dejamos funcionando y medido. Escríbenos y platicamos de tu operación.

NEURYA
neurya.com