

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Pymes

La guía general para pymes, startups, e-commerce y servicios profesionales: qué automatizar primero y qué dejar en paz.

PYMES

SAAS Y STARTUPS

E-COMMERCE

SERVICIOS PROFESIONALES

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 12 de 14 · netwebmedia.com

Foto: Annie Spratt / Unsplash

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| 1. IA y Bienes Raíces | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes — este libro |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en las pymes

El mercado en el que estás

Dónde están tus pares

La brecha de integración

Tres subsegmentos, tres señales

2. Qué hace realmente la IA en una pyme

Mito vs. realidad

3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La búsqueda empieza en una respuesta de IA

El cliente que llega por IA vale más

Qué esperan tus clientes cuando te encuentran

La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. Respuesta instantánea a leads y seguimiento

2. Contenido y textos de marketing

3. Atención por chat y WhatsApp

4. Contabilidad, cobranza y flujo de caja

5. Automatización de flujos con pasos de IA

Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos

Sí y no

Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases

Semana 2 — Responder

Semana 3 — Automatizar y que te encuentren

Semana 4 — Medir y decidir

KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para quienes dirigen una pyme o una empresa mediana sin un departamento de tecnología al que pasarle los problemas: el fundador de una startup de software de doce personas que además es el jefe de ventas, la dueña de una tienda online que despacha 200 pedidos a la semana, el estudio contable o jurídico de tres socios, la agencia de marketing con ocho personas, el distribuidor con una bodega y una planilla Excel. Si firmas las remuneraciones y contestas correos de clientes el mismo día, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la IA. Es un libro sobre los próximos treinta días. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes. Cuando la evidencia es más fuerte para un tipo de negocio en particular (software, e-commerce, servicios profesionales), lo decimos.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están tus pares, con las encuestas 2025 y 2026 de la Cámara de Comercio de EE. UU., QuickBooks y Goldman Sachs. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que hace la IA en una pyme y lo que no puede hacer. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo usan hoy ChatGPT, las respuestas con IA de Google y los agentes de compra antes de hablar contigo. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la FTC, el consentimiento para mensajes automatizados, las leyes estatales de chatbots, Colorado, la Unión Europea y la Ley 21.719 chilena. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

● Pymes e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

77%

de las pymes y empresas medianas de EE. UU. usa IA con regularidad (48% a mediados de 2024)

14%

la tiene realmente integrada en sus operaciones centrales

54%

mejor conversión de las visitas que llegan desde IA que del resto del tráfico (mayo 2026)

44%

de las pymes tiene una política escrita de uso aceptable de IA

Fuentes: Intuit QuickBooks, 2026 (encuesta de proveedor); Goldman Sachs 10,000 Small Businesses, 2026; Adobe vía Digital Commerce 360, 2026 (datos de proveedor); GTIA, 2026

Esas cuatro cifras son la historia completa. Casi todos usan IA. Solo uno de cada siete negocios la tiene metida en cómo funciona la empresa. Los clientes que llegan por IA valen más que los que llegan por cualquier otro canal. Y menos de la mitad de los negocios ha escrito una sola regla sobre el tema. La ventaja está en la distancia entre "usar" IA y "funcionar con" IA, y esa distancia se cierra en un mes.

1. Por qué la IA importa ahora en las pymes

El mercado en el que estás

La pequeña empresa no es un nicho; es la mayor parte de la economía. Estados Unidos tiene 36,2 millones de pequeñas empresas, el 99,9% del total de firmas; emplean a 62,3 millones de personas, el 45,9% de la fuerza laboral privada, y producen el 43,5% del PIB.¹ Todos los proveedores del capítulo 5 lo saben, y por eso sus precios de entrada están armados para una empresa de cinco personas, no de quinientas.

La adopción se movió rápido. La Cámara de Comercio de EE. UU. encontró que el 58% de las pequeñas empresas usó IA generativa en 2025, desde 40% en 2024 y 23% en 2023, y que el 84% planea aumentar su uso de plataformas tecnológicas.² Varía mucho por sector: el uso de IA generativa llega al 77% en empresas de tecnología y al 74% en servicios financieros, pero baja a 54% en retail y 47% en construcción.³

● Uso de IA generativa por sector — pequeñas empresas de EE. UU., 2025



Fuente: Cámara de Comercio de EE. UU., testimonio ante el Congreso citando el informe Empowering Small Business 2025, 2026

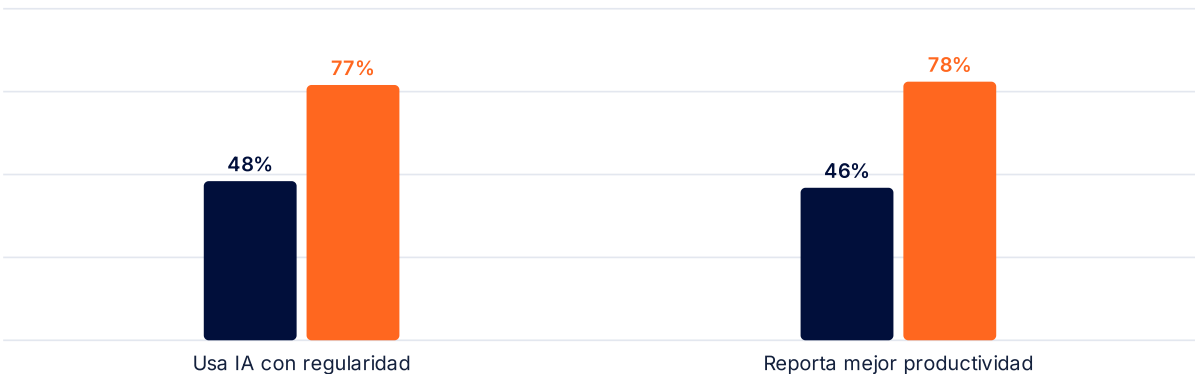
¿Para qué la usan? La encuesta de Bank of America a 1.072 dueños encontró que el 77% ya había integrado IA en sus operaciones, sobre todo en marketing (50%), producción de contenido (38%), servicio al cliente (37%) e inventario (28%); el 74% espera que sus ingresos suban el próximo año.⁴

Dónde están tus pares

El informe de QuickBooks, hecho con economistas de la Universidad de Chicago sobre 34.000 dueños y datos de 5,3 millones de negocios, es el que conviene guardar. En 2026, el 77% de las pymes y empresas medianas de EE. UU. usa IA con regularidad, desde 48% en julio de 2024. De ellas, el 78% reporta mejor productividad (era 46% en 2024), el 43% reporta más ingresos y solo el 2% una caída; cuatro veces más negocios que usan IA aumentaron su dotación que los que la redujeron.⁵

● Pymes y empresas medianas de EE. UU.: uso de IA y resultados, julio 2024 vs. 2026

■ Julio 2024 ■ 2026



Fuente: Intuit QuickBooks, 2026 AI Impact Report, 2026 (encuesta de proveedor)

Los datos de la Cámara coinciden desde el lado del empleo: el 82% de las pequeñas empresas que usan IA aumentó su dotación en el último año. Entre las que no la usan, las razones son la calidad de las herramientas (33%), el costo de implementación (30%) y la incertidumbre legal o de cumplimiento (28%).² El costo va segundo, no primero, y QuickBooks encontró que las principales barreras son la privacidad y la seguridad, el miedo a los errores y no saber qué puede hacer la IA — no el precio.⁵ Los obstáculos son conocimiento y confianza, y ambos se arreglan en un mes.

Dato clave: el 77% de las pymes y empresas medianas usa IA con regularidad, pero solo el 14% la tiene plenamente integrada en sus operaciones centrales.⁵⁶ Los negocios de ese 14% son los que reportan aumentos de ingresos, no solo horas ahorradas.