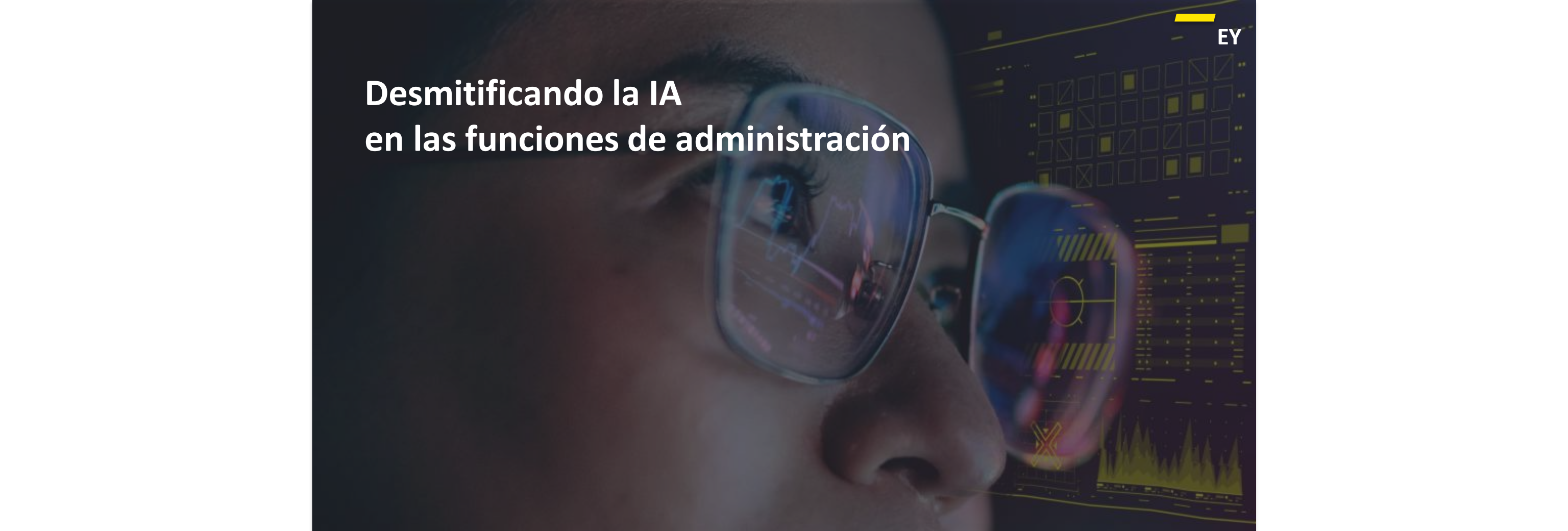


Desmitificando la IA en las funciones de administración

EY



Antes de empezar

Conceptos preliminares para evitar malentendidos

¿Que es la IA? La inteligencia artificial (IA) se ocupa de **crear y desarrollar capacidades** similares a algunas formas de inteligencia humana: **entender, decidir y aprender de la experiencia**

La IA se puede manifestar de muchas formas, algunas de las cuales son:

Algoritmos IA

Reglas matemáticas que procesan datos y aprenden a tomar decisiones, como recomendar películas o detectar fraudes

Chatbots

Programas que mantienen conversaciones con personas en texto o voz, como los asistentes de atención al cliente.

Agentes IA

Sistemas que actúan de forma autónoma: planifican, toman decisiones y ejecutan tareas complejas sin intervención humana

IA Generativa

Crea contenido nuevo: textos, imágenes, código o música. ChatGPT es uno de los ejemplos más populares

Visión y Voz

La IA interpreta imágenes, transcribe audio y entiende lenguaje hablado para extraer información útil.

Tres mensajes que conviene dejar claros desde el inicio

Esta charla no va de tecnología; va de cómo la IA se está aplicando realmente con resultados tangibles

1. Sí hay casos tangibles

Compras, finanzas, distribución y trazabilidad muestran patrones claros de valor

2. El error es dispersar esfuerzos

Las organizaciones con muchos POCs sueltos suelen capturar poco valor si no conectan casos y funciones.

3. La prioridad no es igual para todos

El punto de partida depende de dolor económico, calidad de dato, madurez operativa y esponsorización

La IA debe entrar donde haya volumen administrativo, fricción documental y una decisión de negocio que hoy se tome tarde o con poca visibilidad.

Y los siguientes 30 min qué?

De contexto a benchmark, y de benchmark a priorización

Punto de partida del sector

Presión administrativa, estacionalidad y trazabilidad

Qué enseñan los benchmarks

Compras, finanzas, cadena de suministro y adopción

Ejemplos Reales

Dónde estamos viendo que se ha hecho y tiene sentido

Pasar de “casos interesantes” a una cartera priorizada por valor y que sea viable su implementación.

Cual es el punto de Partida

Cuál es el contexto de mercado?

Presión administrativa, estacionalidad y trazabilidad

Por qué las funciones son un frente estratégico de una organización

La presión no está solo en ventas o marca; también en caja, costes y trazabilidad

Dónde duele hoy

Costes volátiles en producción producto, energía y transporte

Caja tensionada por estacionalidad y cobros largos en exportación

Más reporting y más exigencia de **trazabilidad** y **cumplimiento**

¿Qué implica?

Foco en procesos de soporte con impacto económico visible

Lenguaje transversal para dirección, producción, comercial y marketing entre otras áreas

Casos pragmáticos y priorización realista, no catálogo comercial

Qué nos enseñan los benchmarks

¿Qué están haciendo nuestros clientes? ¿Dónde lo están haciendo?

Del interés por la IA a la priorización realista de iniciativas con impacto medible.

Los value pools más relevantes no son homogéneos

En benchmarks aparecen palancas distintas por función y segmento

Aprovisionamiento

7%

Reducción de costes durante la negociación con proveedores y comparación de precios de mercado

Distribución

17%

Ahorro de costes por mejor planificación de cadena de suministro y optimización de la red de distribución

Desarrollo de ofertas

31%

Impacto en ingresos mediante recomendaciones más personalizadas y mejor experiencia

Operaciones

32%

Ahorro por automatización y mejor ejecución operativa

PRINCIPALES CONCLUSIONES

- **Compras** y la **cadena de suministro** destacan más por **ahorro y disciplina operativa** que por sofisticación tecnológica.
- **Finanzas** y **administración** ganan especialmente cuando la **fricción documental** es alta y el **reporting consume mucho tiempo**.

En finanzas y administración, el valor suele venir de documento + secuencia de tareas + control

No es sólo un copiloto: es rediseñar cómo se ejecuta la función

Escenarios reales en algunos de nuestros clientes

- Asistente de soporte contable
- Análisis de variaciones contables
- Mantenimiento de datos maestros
- Elaboración del informe de estados financieros
- Análisis y extracción de contratos

60%+ Productividad en tareas

Qué significa esto para una organización

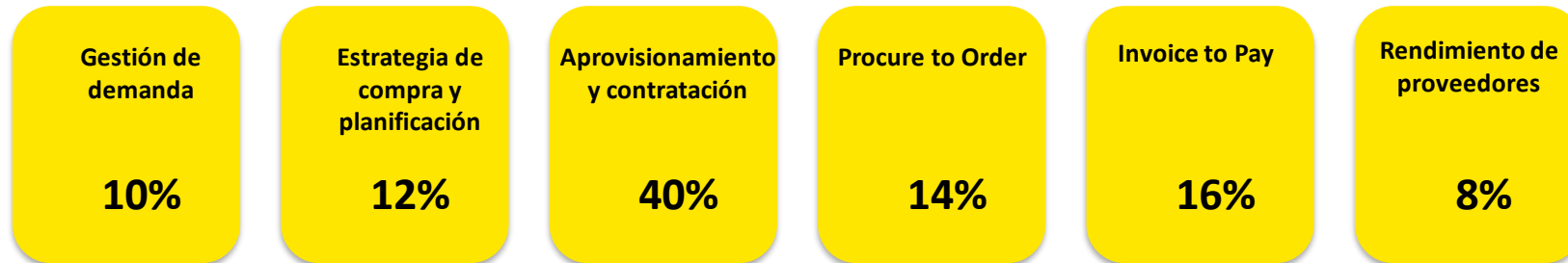
Administración financiera y reporting son un buen primer terreno cuando hay documentación desestructurada.

Permite mejorar control y velocidad sin requerir datos perfectos desde el día 1.

El valor se captura mejor cuando el caso se inserta en la secuencia de tareas y no se deja como herramienta aislada.

Compras y Source-to-Pay son especialmente interesantes para un enfoque con agentes de IA

La cadena completa importa más que automatizar tareas sueltas



Conocimiento de proceso

Requisitos incompletos y trabajo manual generan urgencias, retrabajos y sobrecostos.

La recomendación es conectar demanda, aprovisionamiento, contratación, pedido y factura en un mismo ciclo.

Conclusiones

40% en aprovisionamiento/contratación

El mayor potencial del proceso aparece en la fase de aprovisionamiento y contratación en este benchmark.

La lección más importante: priorización y modelo operativo pesan más que el hype

Muchos casos sin marco de valor acaban generando frustración

6–10x

Aumento de inversión IA

<10%

ROI medio observado

<20%

Proyectos exitosos

79%

Sin estrategia IA comunicada

Qué explica los fracasos

POCs dispersos y mal conectados al negocio
Valor poco medido y prioridad mal definida
Modelo operativo y adopción insuficientes

Conclusiones

No empezar con diez ideas: empezar con una cartera corta y jerarquizada.
Combinar quick wins con una visión funcional.
Acompañar cada iniciativa con ownership, métrica y criterio de escalado.

Ejemplos Reales

El punto de partida depende de dolor económico, calidad de dato, madurez operativa y esponsorización

Donde lo estamos viendo y que impacto se está materializando

Algunos referentes de otros sectores para tangibilizar resultados

Ayudan a visualizar el tipo de impacto que ya se observa en procesos comparables

Distribución alimentaria

17% ahorro de costes

Optimización de la red de distribución usando previsión de demanda, inventario, transporte, tiempos de entrega y costes.

Retail alimentación (frescos)

15-20% menos desperdicio y +3% ventas en frescos

Predicción de demanda combinando histórico de ventas, promociones, festivos locales, temperatura y precipitaciones.

Gran consumo / retail

32% ahorro de costes

Mejora de la experiencia operativa con IA en tienda, personalización y autoservicio, reduciendo gastos de personal.

Servicios financieros

Reducción significativa de falsos positivos

Transformación de controles internos y riesgos con IA, automatizando la mayoría de controles y ampliando el monitoreo a nuevos dominios.

Menos fricción documental, mejor previsión y mayor disciplina operativa

Seis Preguntas que os ayudarán a aterrizar la conversación en su realidad

Nos marcarán el camino a seguir

Compras ¿Dónde se negocia hoy con menos información de la deseable y qué categorías sufren más volatilidad?

Producción ¿Se conoce el coste real por partida antes de que ya sea tarde para rectificar?

Finanzas ¿Qué parte del esfuerzo administrativo se va en revisar, reescribir, reconciliar o perseguir documentación?

RRHH ¿Cuánto estrés genera cada vendimia en cuadrantes, horas extra, ETTs y errores evitables?

Cadena de Suministro ¿Dónde se pierde hoy margen por stock, servicio o improvisación en distribución?

Trazabilidad ¿Qué reporting o evidencia regulatoria sigue dependiendo de demasiada intervención manual?

La buena pregunta no es “qué IA podemos usar”.

La buena pregunta es: ¿qué decisión o proceso administrativo nos cuesta más dinero, tiempo o riesgo hoy?

Si respondéis bien a esa pregunta, sabréis por donde empezar

Tips

Empezar por función

finanzas/admón. o compras suelen ser los mejores candidatos

Evitar dispersión

menos casos y mejor gobernados

Pensar en escala

roadmap, ownership y criterios de valor desde el inicio