Un modelo no es un producto.

Lo que hay entre una llamada a la IA y un trabajo del que te puedes fiar.

Haz una prueba.

La misma pregunta, al mismo modelo, dos veces.

¿Cómo mejoramos el configurador de ofertas para que el usuario necesite menos clics?

EN UN CHAT EN BLANCO

Junta todos los pasos en una sola pantalla.

! **El equipo lo probó el mes pasado y lo descartó: los errores al completar la oferta se duplicaron.**

CON EL CONTEXTO DEL EQUIPO

Reduce los campos del paso 2 y recupera la última configuración del cliente.

✓ **Respeta la decisión anterior y las reglas de diseño del producto.**

Por qué la primera no sirve.

Alucinaciones

Da por cierto algo que no lo es, con total seguridad.

Degradación

Cuanto más crece la sesión, más se deteriora el contexto y más se pierde lo acordado al principio.

Comportamientos emergentes

Hace lo que nadie pidió, como reabrir una opción que el equipo ya había descartado.

Muchos tienen el mismo origen: el modelo trabaja con un contexto incompleto y rellena los huecos por su cuenta.

Lo que pagas en cada llamada.

```
prompt → tokens → texto
```

NO INCLUYE

- ✕ Saber en qué proyecto estás.
- ✕ Recordar lo que se decidió la semana pasada.
- ✕ Comprobar si quien pregunta puede ver ese documento.
- ✕ Dejar constancia de quién aprobó qué.
- ✕ Seguir funcionando cuando el proveedor falla.

Lo que hay alrededor.

En INTENTIA+ lo organizamos en cuatro preguntas.

QUÉ SABE

- Contexto
- Memoria firmada
- Almacenamiento

QUÉ PUEDE HACER

- MCP
- Herramientas con permisos
- Reintentos seguros

QUIÉN RESPONDE

- Reglas
- Decisiones
- Seguridad
- Rastro

CÓMO AGUANTA

- Routing
- Fallback
- Caché
- Observabilidad
- Coste por respuesta

Seis preguntas antes de elegir una herramienta de IA.

1 ¿Qué sabe de mi trabajo antes de responder, y quién decide qué entra en esa memoria?

2 ¿Puede actuar sobre mis sistemas? ¿Con qué permisos?

3 ¿Quién aprueba lo que la IA propone, y dónde queda registrado?

4 ¿Puedo enseñar qué información y qué reglas se usaron en una decisión?

5 ¿Qué pasa cuando el proveedor falla?

6 ¿Sé lo que cuesta cada respuesta?

Ninguna de estas preguntas trata del modelo.

Todas tratan de lo que lo rodea.

MAÑANA, EN LINKEDIN

El artículo completo, capa por capa.

ARTÍCULO

Un modelo no es un producto



Miguel Ángel Sánchez Ciria

Founder, INTENTIA+

Mientras tanto: intentia.plus/es/producto