PIMIENTA · LA RONDA DE PIMIENTA

LA TRAMPA DEL 90%

La IA abarata el primer 90%. El último 10% decide si tienes un producto o un experimento.

Pimienta

EPISODIO 02

IA en la logística

EL 90% SE HACE SOLO.
EL 10% SE PAGA CARO.

0 → 90% RÁPIDO · BARATO · VISTOSO 10%

LA PARTE BARATA

La IA escribe la demo en una tarde. Parece un producto y no lo es.

LA PARTE CARA

Ocho frentes que consumen el 80% del tiempo y deciden el negocio.

«Llegar al 90% es muy rápido. Cubrir ese 10% es donde te pegas el 80% del tiempo extra.»

MIGUEL SIRVENT · TRUECOLD

OCHO FRENTES QUE LA DEMO NO ENSEÑA

01 CASUÍSTICA

La demo no ha visto un grupaje, una rotura de stock ni un palé sin dueño. La operación real sí.

02 FIABILIDAD

Si lo tocas y se rompe, no es un producto: es una chapucilla con interfaz.

03 MANTENIMIENTO

¿Quién lo mantiene en el mes seis? Lo que se monta en una tarde no se sostiene solo.

04 ADOPCIÓN

El problema no es programar. El problema es que nadie asume ser Product Owner.

LOS CUATRO QUE DECIDEN SI ESTO ESCALA

05 ESCALABILIDAD

Lo que aguanta tres clientes se cae con trescientos. Y el que escala eres tú, no el modelo.

06 CUMPLIMIENTO Y ROBUSTEZ

Una multinacional te pide ISO, auditorías y compliance. En pharma no existe el «99% bien».

07 DOMINIO Y DATOS

El modelo cambia cada mes. Lo sólido son tus procesos bien definidos y tu dato limpio.

08 PROPIEDAD

Si tu capa vive sobre el modelo de otro, mañana te la capan. Datos propios y efecto red.

5 PREGUNTAS ANTES DE LLAMARLO PRODUCTO

1 **¿Aguanta el caso raro o solo la demo que enseñaste?**
Prueba el escenario que nunca querrías contar en un pitch.

2 **¿Sabes quién lo mantiene dentro de seis meses?**
Mantenimiento sin dueño es deuda técnica disfrazada de producto.

3 **¿Se ha adoptado o solo se ha probado?**
La adopción real es parte del producto, no un extra de marketing.

4 **¿Es determinista donde tiene que serlo?**
Hay procesos donde «99% bien» es un fallo. Ahí, la regla de tres gana.

5 **¿El dato es tuyo y el que conecta eres tú?**
Si dependes del modelo de otro, no tienes producto: tienes una capa prestada.

El software ya es una commodity. El resultado, no.

Servicio sobre software. Resultado sobre servicio. Datos propios y efecto red. La IA es la herramienta, no el negocio.

MIRA EL EPISODIO COMPLETO

La Ronda de Pimienta · Episodio 02 · IA en la logística

youtu.be/N3droCsMu00