

# Lienzo de Empatía del Dueño de PYME

Comprendiendo al Decisor Cauteloso de Soluciones de IA

## El Dueño Cauteloso de PYME

### PIENSA Y SIENTE

- Necesito eficiencia y automatización ahora para seguir siendo competitivo.
- Hay frustración por el tiempo perdido en tareas repetitivas y manuales.
- Siente que la IA es inaccesible o demasiado compleja para una PYME.

### VE

- Su competencia (o grandes empresas) adoptando IA y mejorando procesos.
- Cuellos de botella y procesos ineficientes dentro de su propia operación.
- Mucha publicidad de soluciones cloud costosas y basadas en suscripciones.

### DICE Y HACE

- Expresa su preocupación por la «seguridad» y «privacidad» de los datos en reuniones.
- Busca activamente opciones de «pago único» o modelos de costes fijos.
- Evita o rechaza propuestas que impliquen el envío de datos sensibles fuera de la empresa.



## PERSONA CENTRAL

El Dueño Cauteloso y Buscador de Control

Quiere modernizar su negocio sin asumir riesgos de datos ni costes descontrolados.

### QUÉ OYE

- De su equipo: Quejas sobre la carga de trabajo manual y tareas tediosas.
- Del mercado: Advertencias sobre fugas de datos y altos costes de servicios IA en la nube.
- De los proveedores: "IA privada, ejecución local y coste controlado."

### ESFUERZOS (FRUSTRACIONES)

- Miedo a la «dependencia» y a los «costes recurrentes» impredecibles de la nube.
- Riesgo de pérdida de «privacidad» y «soberanía de los datos» al usar APIs externas.
- Falta de personal técnico interno para integrar soluciones complejas.

### RESULTADOS (GANANCIAS)

- IA 100% «privada y segura» (los datos permanecen dentro de su red).
- «Aumento comprobado de productividad» al automatizar tareas clave (documentos, correos).
- Modelo de «pago único» por hardware más soporte económico y predecible.