

Primera versión

Índice de Transformación Digital en Inteligencia Artificial

INDIA

2026

CORFO

CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO
CCS

PMG
Business Improvement

Estudio ITD-IA 2026
**Hallazgos estratégicos de
madurez en Inteligencia
Artificial en Chile**

**Análisis en tres capas: país, sector
industrial y empresa**

Metodología y muestra levantada

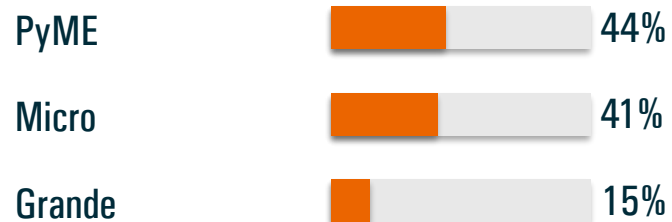
MUESTRA

740 Empresas

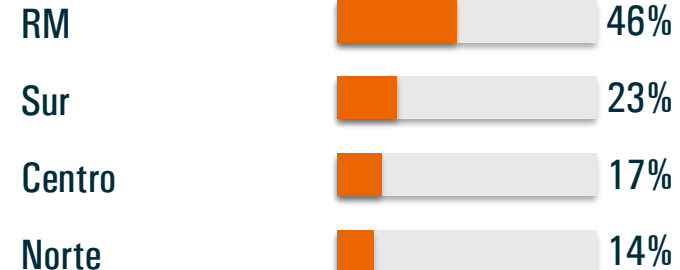
POR SECTOR



POR TAMAÑO



POR ZONA GEOGRAFICA



740 empresas · 55 preguntas · 4 dimensiones · cobertura nacional

Modelo de madurez en IA en 4 dimensiones

LAS 4 DIMENSIONES DEL ÍNDICE

Estrategia

Vision, roadmap y priorización de casos de uso de IA alineados al negocio.

14 preguntas

SUBDIMENSIONES

- Vision y alineamiento estratégico
- Casos de uso e impacto en el negocio
- Liderazgo ejecutivo y patrocinio

Tecnología

Datos, infraestructura, herramientas y arquitectura que habilitan la IA.

14 preguntas

SUBDIMENSIONES

- Datos y gobernanza de datos
- Modelos y herramientas de IA
- Infraestructura y operaciones de IA

Cultura

Actitud al cambio, estilos de gestión y capacidades de las personas.

13 preguntas

SUBDIMENSIONES

- Capacitación y alfabetización en IA
- Cultura organizacional y cambio
- Roles, formas de trabajo y colaboración humano-IA

Gobernanza

Políticas, comités, ética y control de riesgos en el uso de IA.

14 preguntas

SUBDIMENSIONES

- Políticas, principios y compliance
- Ética, transparencia y supervisión humana
- Sostenibilidad e impacto social

Estado de madurez en IA en Chile: ¿Dónde estamos?

LAS 4 ETAPAS DE MADUREZ



Marco de lectura del estudio

El diagnostico se organiza en tres capas de analisis

01

País

Estado agregado de la madurez nacional y su posicion frente al referente internacional MIT CISR 2022-2025.

02

Sector industrial

Dispersion entre sectores y subsectores, que revela donde concentrar el fomento.

03

Empresa

Donde se rompe la cadena de madurez en la organizacion individual y como intervenir.

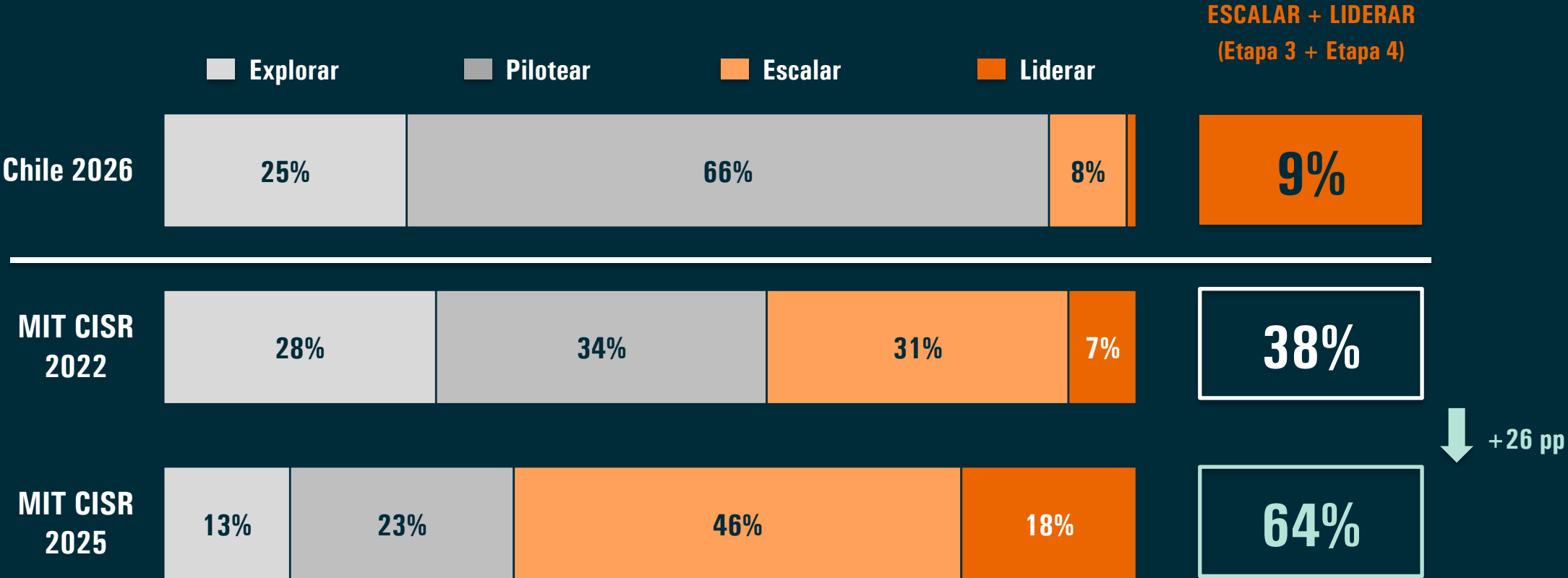
01

País

Estado agregado de la madurez nacional

El referente global escala rapidamente, mientras que Chile esta atrapado en el pilotaje

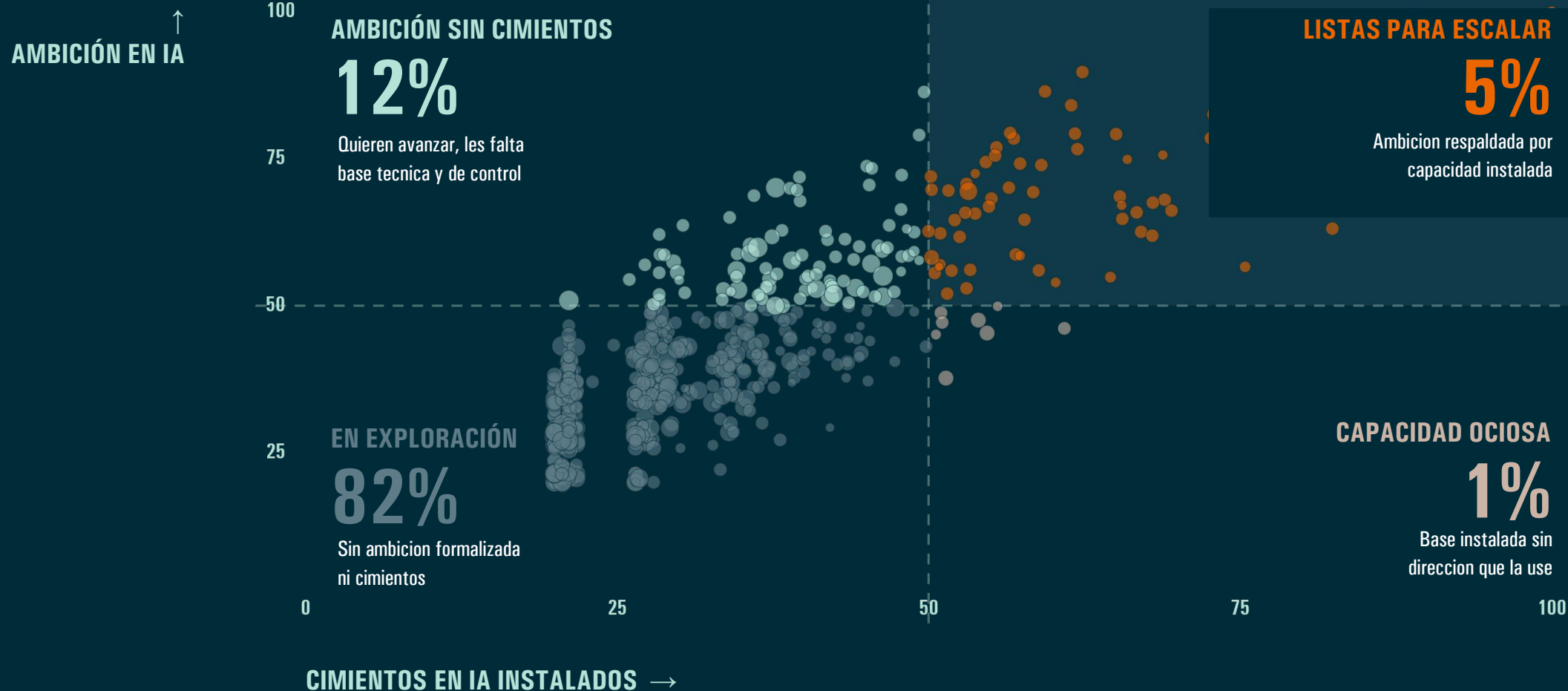
Solo 9% de las empresas chilenas alcanza Escalar o Liderar; en el referente global 2025 esa cifra llega a 64%.



La brecha con el referente global es la oportunidad: hay amplio espacio para avanzar de Pilotear a Escalar.

Cimientos contra ambición: la voluntad va por delante de la capacidad

Eje horizontal: dimensiones Tecnología y Gobernanza · Eje vertical: dimensiones Estrategia y Cultura



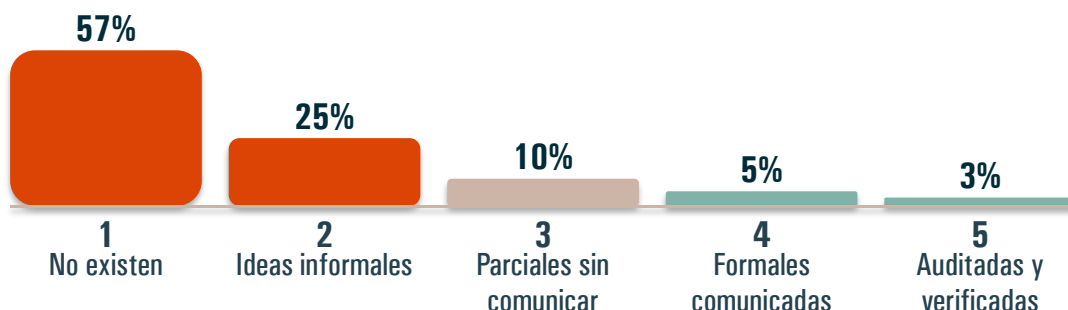
Existen doce veces mas empresas con ambicion sin cimientos que al reves. El cuello de botella en Chile es la capacidad instalada, no la voluntad.

02

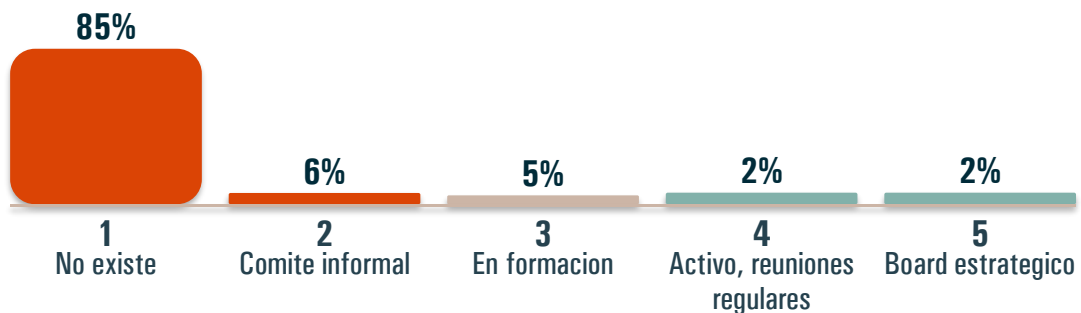
La gobernanza es el eslabon cr tico

Indice de Gobernanza = 27 pp, la dimension mas baja a nivel nacional

¿Tienen principios éticos y políticas de uso aceptable de IA documentados y comunicados?



¿Tienen un comité o board de gobernanza de IA con decision rights claros?



Acciones para cerrar la brecha

- 1 Reglas escritas.** Documentar y comunicar principios eticos y pol ticas de uso aceptable.
- 2 Blindar los contratos.** Incorporar clausulas de uso de datos con los proveedores de IA.

Riesgo de no actuar

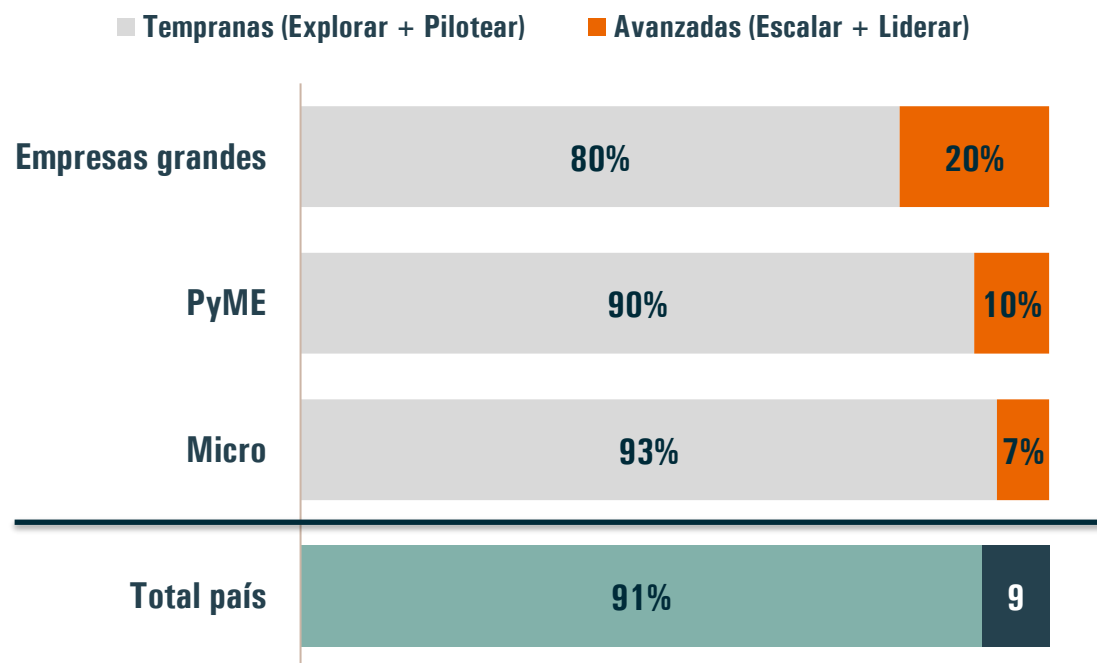
- 1 Exposición al riesgo.** Cada proyecto sin control suma riesgo legal y reputacional.
- 2 Regulación más cara.** Adaptarse despues cuesta mas sobre una base improvisada.

03

La brecha por tamaño amenaza con dualizar la economía

20% de las empresas Grandes en escalar/liderar vs 10% de las PyME y 7% de las Micro · la brecha se concentra en el salto a producción

Distribución de empresas por etapa de madurez, agrupada en Tempranas (Explorar+Pilotear) y Avanzadas (Escalar+Liderar)



Acciones para cerrar la brecha

- 1 IA como servicio.** Adoptar capacidades compartidas en las empresas de menor tamaño.
- 2 Retorno rápido primero.** Priorizar casos de uso de bajo requerimiento técnico y alto impacto.

Riesgo de no actuar

- 1 Dos velocidades.** Las grandes empresas capturan las ganancias de productividad y el resto queda atrás.
- 2 Empleo expuesto.** El tejido PyME se retrasa y cae la competitividad agregada.

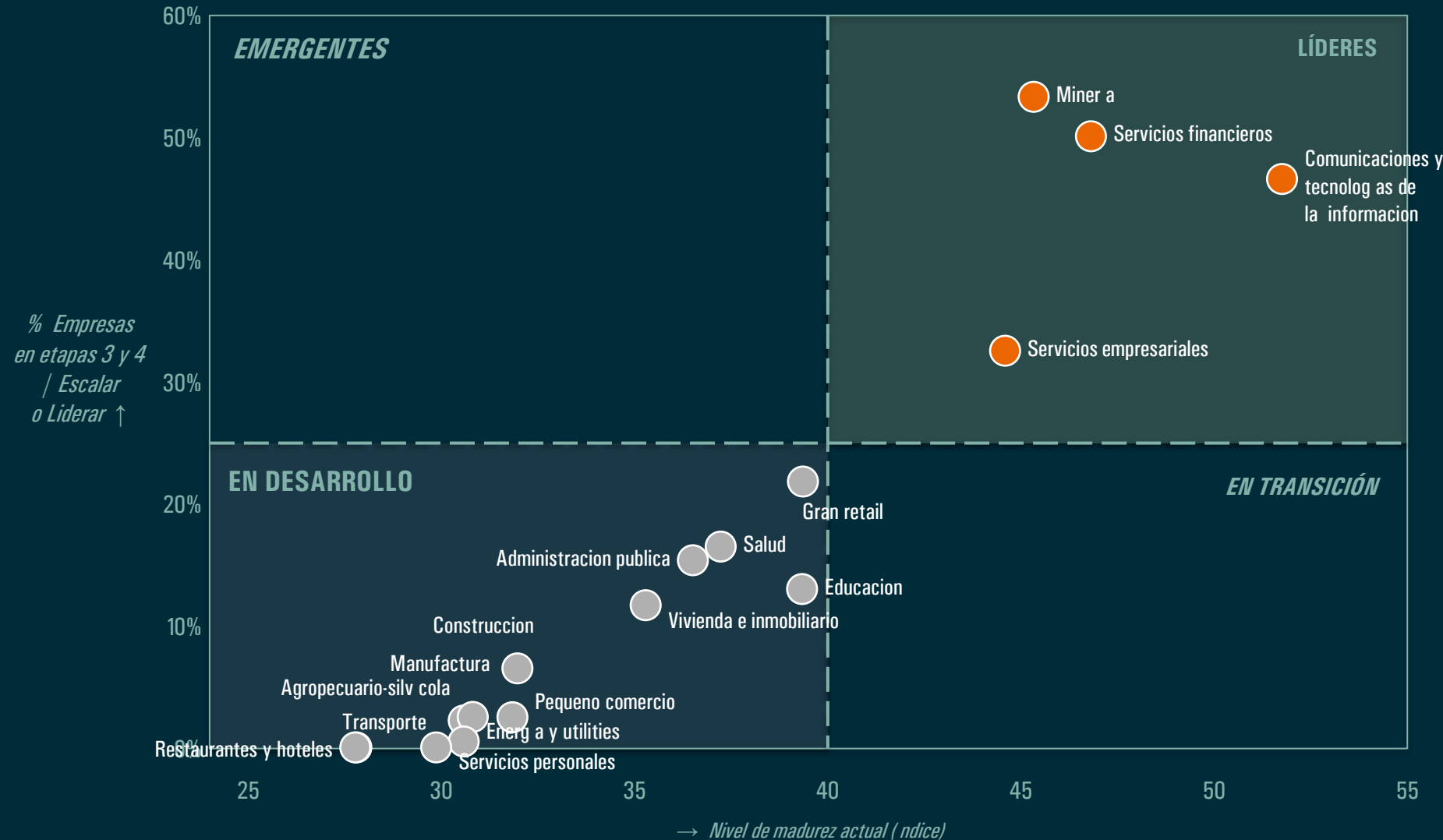
02

Sector industrial

Dónde concentrar el fomento

El mapa de madurez IA por sector

Nivel de madurez actual · capacidad de escalar · 17 subsectores



LÍDERES

Alta madurez + escalan hoy

4 subsectores

EMERGENTES

Baja madurez + escalan

0 subsectores

EN TRANSICIÓN

Alta madurez pero no escalan

0 subsectores

EN DESARROLLO

Madurez baja y sin escalar

13 subsectores

Solo 4 subsectores estan en zona de liderazgo · el resto de la econom a necesita hojas de ruta diferenciadas por subsector.

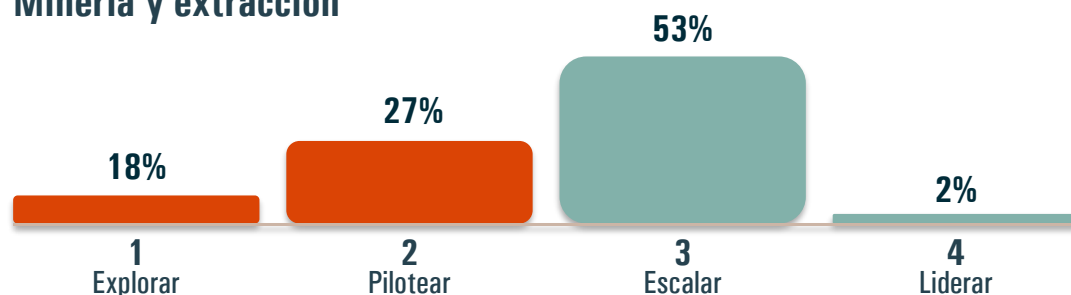
03

Los sectores industriales muestran un desarrollo dispar

ITD IA Miner a y extraccion = 46 pp (55% de las empresas escala o lidera) vs Construccion = ITD IA 34 pp (6%)

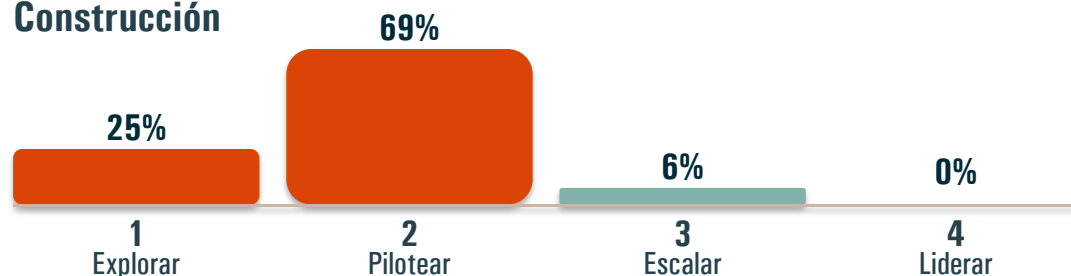
Distribucion de empresas por etapa — Miner a y extraccion

Minería y extracción



Distribucion de empresas por etapa — Construccion

Construcción



Acciones para cerrar la brecha

- 1 Mirada por subsector.** Analizar la madurez sin tratar a la industria como un bloque.
- 2 Foco donde rinde.** Concentrar el esfuerzo donde la brecha de las dimensiones de la madurez es mayor.

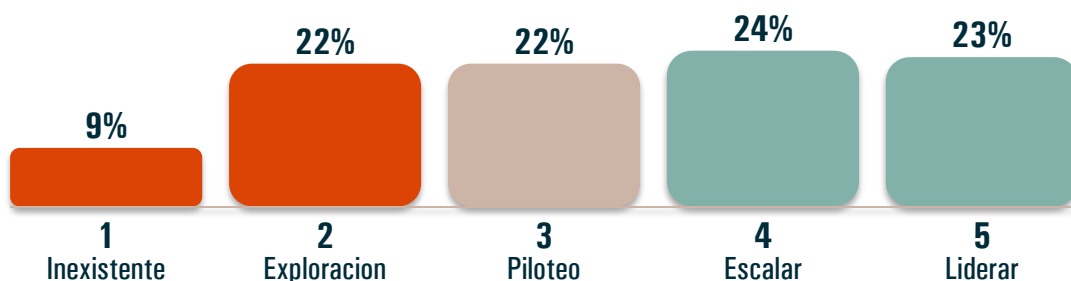
Riesgo de no actuar

- 1 Diagnóstico diluido.** La lectura agregada oculta puntos de partida muy distintos.
- 2 Rezago sin atender.** Brechas de productividad en los subsectores mas atrasados y vulnerables al ingresos de jugadores de mayor capacidades.

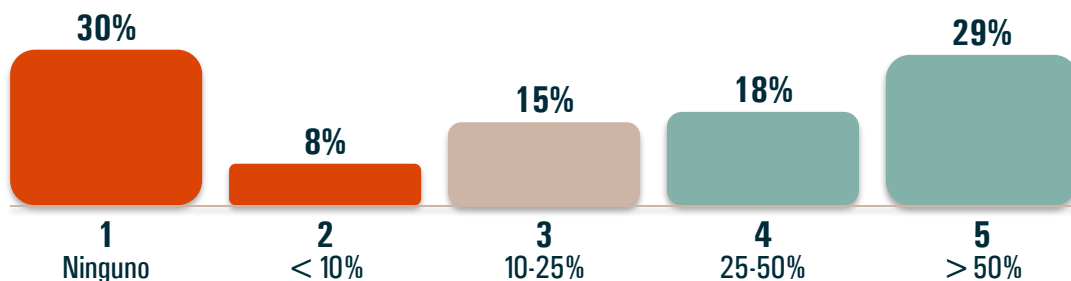
Las PyMEs de Servicios ya escalan IA — 3,5 veces más que el promedio nacional

ITD IA 44 pp · 32% en Escalar o Liderar (vs 9% nacional) · el hallazgo contraintuitivo del diagnóstico

¿Cómo describiría el estado actual de la IA en su organización? — Servicios-PyME



¿Qué porcentaje de empleados usa IA regularmente? — Servicios-PyME



Acciones para cerrar la brecha

- Programa de casos.** Documentar las prácticas del segmento para hacerlas replicables.
- Mentorías cruzadas.** PyMEs de Servicios como madrinas de PyMEs rezagadas.

Riesgo de no actuar

- Aprendizaje volátil.** Sin sistematizar, se pierde con cada rotación de personas.
- Errores repetidos.** Otros sectores vuelven a pilotear lo que este segmento ya resolvió.

EL REFERENTE POSITIVO

32%

de las empresas Pymes del sector
Servicios se encuentran en las etapas
Escalar/Liderar

¿Qué están haciendo bien las Pymes de Servicios?

ITD IA 44 pp

32% de las empresas en etapas Escalar y Liderar (vs 9% nacional)

QUÉ ESTÁN HACIENDO BIEN LAS PYMES DE SERVICIOS

- **Comprensión ejecutiva de la IA:** 36% en niveles altos (vs 19% nacional)
- **Uso regular de IA por empleados:** 47% de la plantilla la usa semanal/diariamente (vs 25% nacional)
- **Casos de uso evaluados:** 35% ya tiene un portafolio priorizado por factibilidad e impacto (vs 17% nacional)
- **Experimentación con modelos avanzados:** 29% ha probado herramientas de IA generativa/agentiva (vs 10% nacional)
- **Cultura de experimentación:** 34% opera con estilo de gestion agil y prueba-error (vs 20% nacional)

03

Empresa

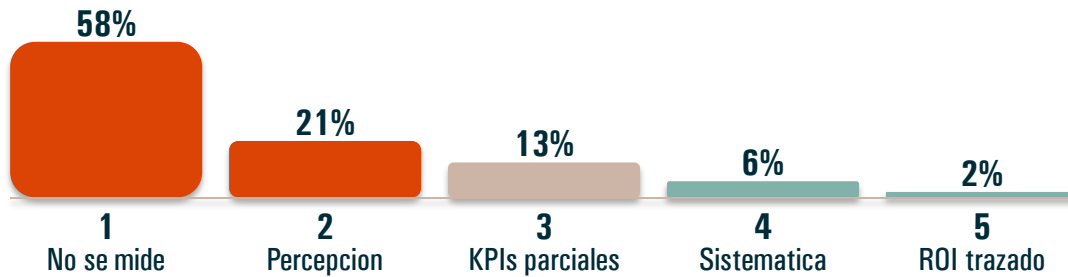
Dónde se rompe la cadena de madurez

05

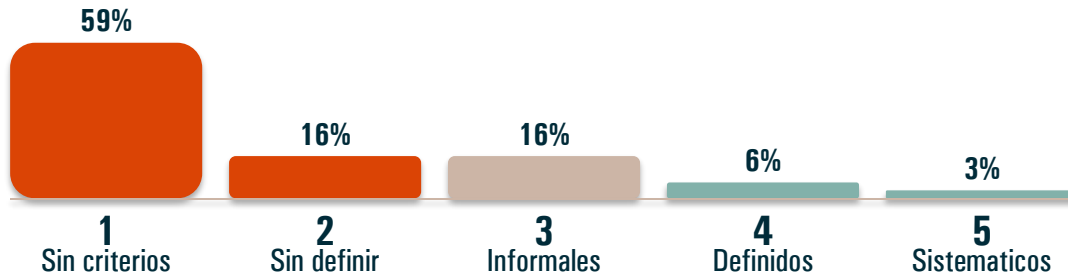
Los CEOs chilenos entienden la IA — pero no saben como invertir en ella

Solo 8% mide el retorno · Solo 9% tiene criterios go/no-go definidos

¿Cómo miden el retorno de las iniciativas de IA (ROI, KPIs, valor)?



¿Tienen criterios go/no-go definidos para escalar o descartar pilotos?



Acciones para cerrar la brecha

- 1 Medir el valor.** Instalar metricas de retorno por iniciativa antes de nuevos pilotos.
- 2 Go/no-go explícito.** Definir viabilidad, retorno mínimo y alineación estratégica.

Riesgo de no actuar

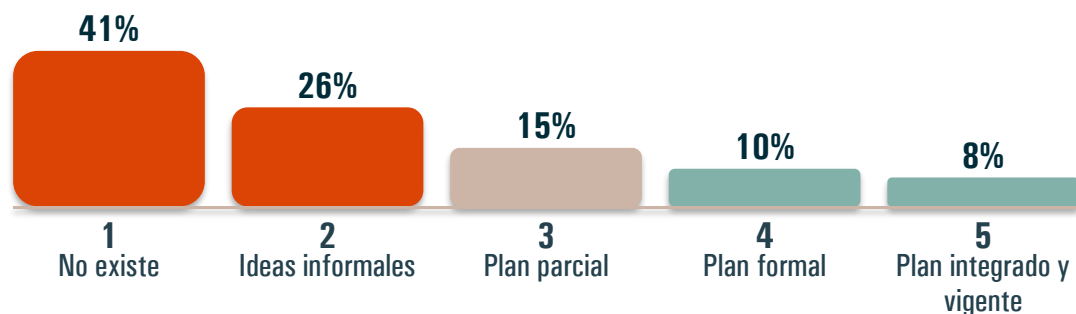
- 1 Decisión sin evidencia de resultados.** El presupuesto de IA se asigna a ciegas y termina en costo hundido.
- 2 Pilotos sin cierre.** Sin criterios de salida, el cementerio de pruebas sigue creciendo.

01

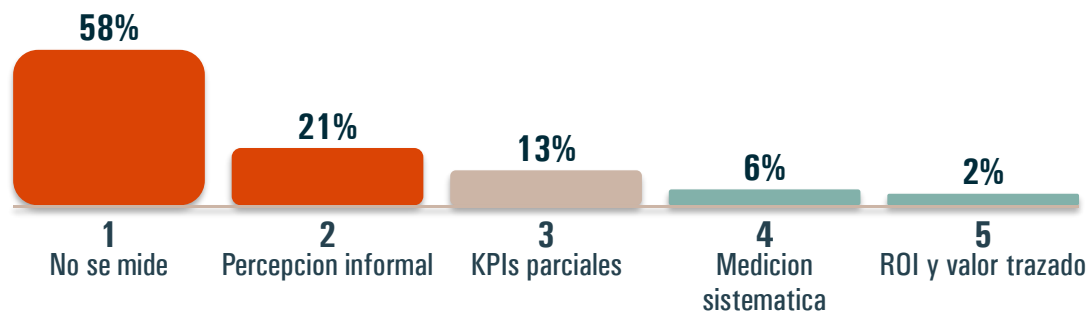
Desconexión estrategia-ejecución: se planifica poco y no se mide

67% sin plan de IA alineado a la estrategia · 79% no mide el retorno

¿Existe un roadmap o plan estratégico de IA alineado con la estrategia corporativa?



¿Cómo miden el retorno de las iniciativas de IA (ROI, KPIs, valor de negocio)?



Acciones para cerrar la brecha

- 1 Medir antes de escalar.** Instalar un sistema de medición de valor por iniciativa antes de lanzar nuevos pilotos.
- 2 Cartera priorizada.** Alinear los pilotos existentes con un roadmap estratégico.

Riesgo de no actuar

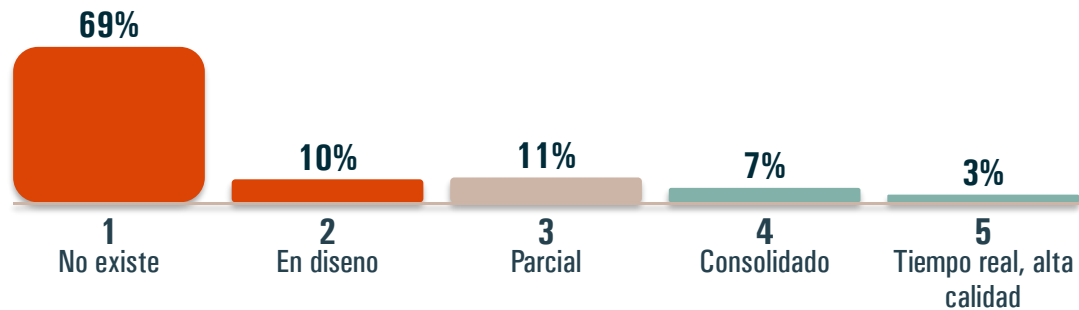
- 1 Cementerio de pilotos.** Proliferan pruebas sin cierre que consumen presupuesto sin retorno.
- 2 Directorio a ciegas.** Sin métricas de valor no hay forma de distinguir que escalar.

02

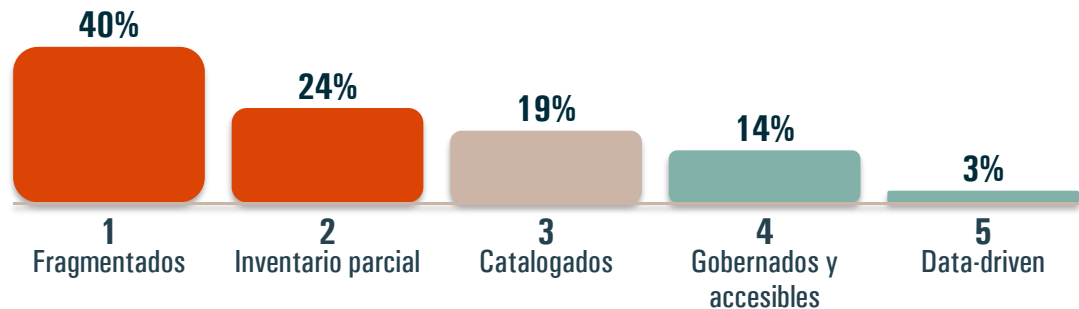
La infraestructura de datos es el cuello de botella técnico

69% sin datos críticos centralizados · 64% con datos fragmentados o inventario parcial

¿Tienen un data lake o data warehouse consolidado con datos críticos centralizados?



¿Cuál es el estado de gobernanza, calidad y accesibilidad de los datos?



Acciones para cerrar la brecha

- 1 Datos primero.** Priorizar la fundación de datos por sobre abrir nuevos casos.
- 2 Condición previa.** Tratar la infraestructura como requisito del escalamiento.

Riesgo de no actuar

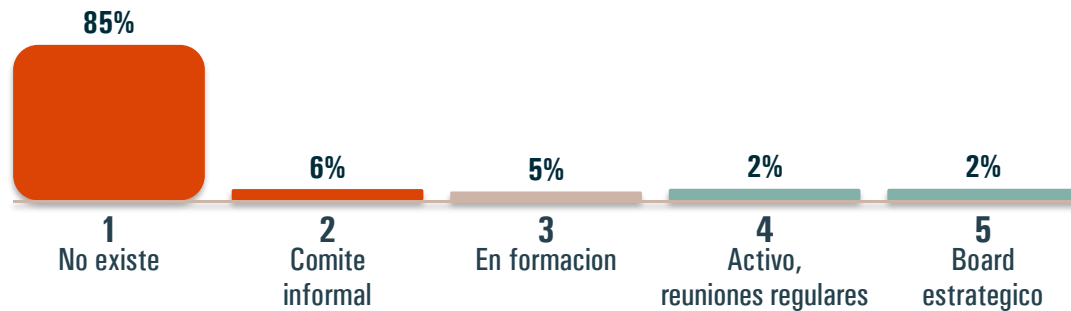
- 1 Pilotos varados.** Los casos exitosos no llegan a producción porque la base no los sostiene.
- 2 Esfuerzo multiplicado.** Cada caso nuevo se construye a mano sobre datos fragmentados.

03

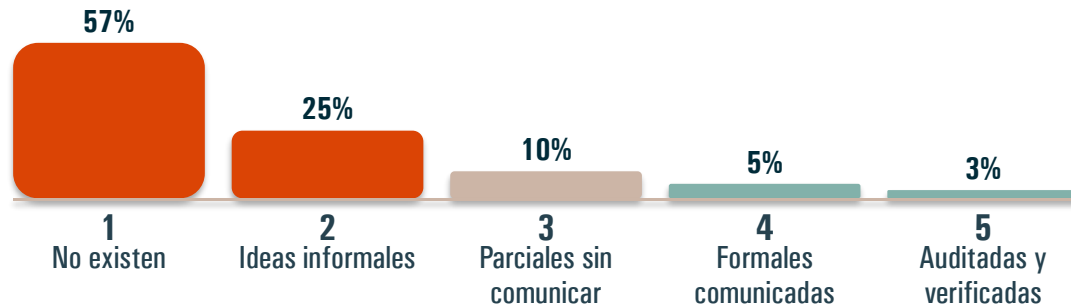
Gobernanza casi inexistente donde mas se necesita

85% sin comite de gobernanza de IA · 82% sin pol ticas eticas comunicadas

¿Tienen un comité o board de gobernanza de IA con decision rights claros?



¿Tienen principios éticos y políticas de uso aceptable de IA documentados y comunicados?



Acciones para cerrar la brecha

- 1 Mínimo viable.** Una gobernanza proporcional al tamaño de la empresa.
- 2 Comité con mandato.** Constituirlo y documentar los principios de uso aceptable.

Riesgo de no actuar

- 1 Un solo incidente.** Basta uno para generar dano legal y reputacional inmediato.
- 2 Reacción tardía.** Sin políticas ni comité, la empresa responde sin criterios.

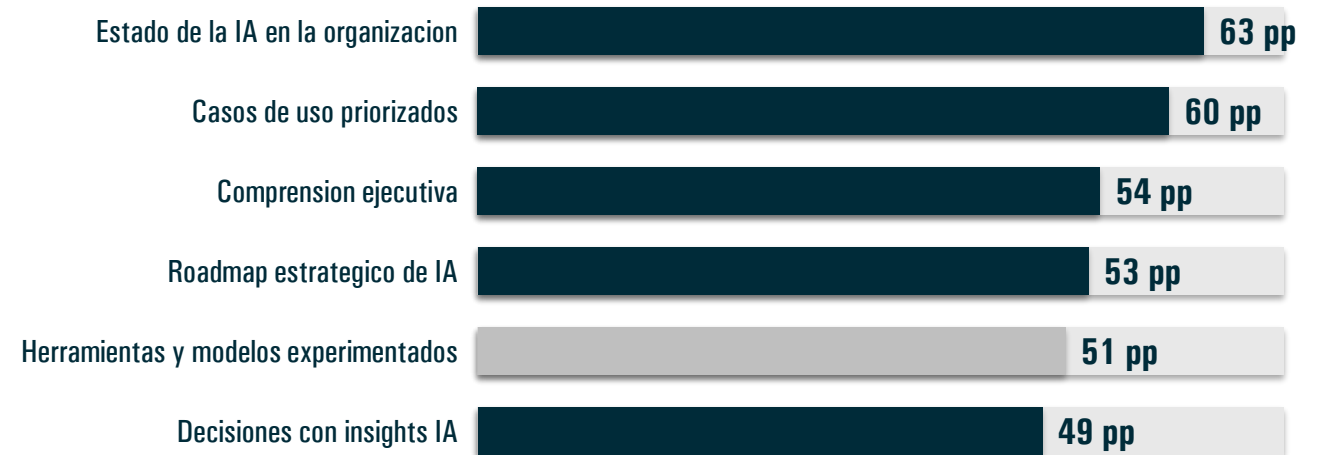
23

pts de diferencias entre las empresas que se encuentran en las etapas Experimental y Escalar

El salto Pilotear → Escalar se gestiona con estrategia, no con tecnología

La clave para cruzar la frontera del escalamiento esta fundamentalmente en Estrategia y Cultura

PREGUNTAS QUE MÁS DIFERENCIAN A LAS EMPRESAS QUE ESCALAN (Etapa 3) DE LAS QUE PILOTEAN (Etapa 2)



5 de las 6 preguntas mas discriminadoras son de Estrategia y Cultura — no de Tecnología.
Diferencia en puntos porcentuales para 6 preguntas entre empresas que escalan versus empresas que pilotan.

Realizar un diagnóstico de madurez para la adopción IA , identificar y priorizar casos de uso, y diseñar un roadmap de adopción de IA es clave

04

Comentarios finales

El desafío nacional no es adoptar IA: es escalarla

La voluntad ya esta instalada; lo que falta es ejecucion con metodo.

CORFO

CAS
CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

PMG[™]
Business
Improvement

DÓNDE ESTÁ CHILE HOY

52

Visión ejecutiva

El liderazgo reconoce el valor de la IA.

69

Apertura cultural

Resistencia al cambio baja: la barrera mas dif cil ya esta resuelta.

31

Medición de retorno

Casi nadie sabe cuanto rinde lo que ya invirtio.

28

Cimientos técnicos

Datos, MLOps y gobernanza por debajo de ese nivel.

Dos activos y dos brechas: El diagnostico nacional es claro, el problema es de ejecucion.

El desafío nacional no es adoptar IA: es escalarla

La voluntad ya esta instalada; lo que falta es ejecucion con metodo.

DÓNDE ESTÁ CHILE HOY

52

Visión ejecutiva

El liderazgo reconoce el valor de la IA.

69

Apertura cultural

Resistencia al cambio baja: la barrera mas dif cil ya esta resuelta.

31

Medición de retorno

Casi nadie sabe cuanto rinde lo que ya invirtio.

28

Cimientos técnicos

Datos, MLOps y gobernanza por debajo de ese nivel.

Dos activos y dos brechas: El diagnostico nacional es claro, el problema es de ejecucion.

Nuestra recomendación para las empresas:

01

Medir la madurez

- En que etapa esta la empresa.
- Cual de las cuatro dimensiones la esta frenando.
- Como se compara con el subsector y tamano donde compite.

02

Construir una hoja de ruta

- Que cimientos instalar antes de abrir nuevos casos.
- Que pilotos llevar a produccion y cuales cerrar.
- Con que retorno esperado y en que plazo.

Medir la madurez y convertirla en una hoja de ruta es la tarea prioritaria de las empresas para pasar del pilotaje al escalamiento.

Sin medicion no hay hoja de ruta, sin hoja de ruta no hay prioridades; sin prioridades, el presupuesto de IA se diluye.

PMGTM
Business
Improvement
