

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

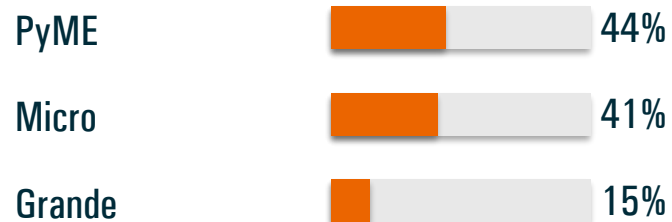
MUESTRA

740 Empresas

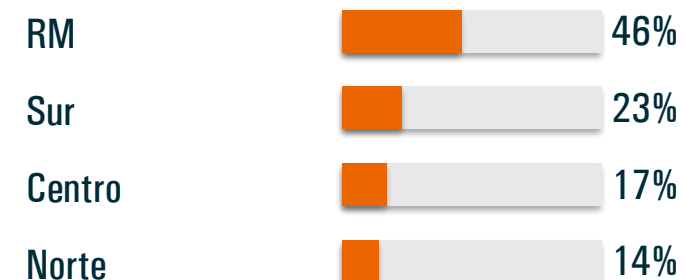
POR SECTOR



POR TAMAÑO



POR ZONA GEOGRÁFICA



740 empresas · 55 preguntas · 4 dimensiones · cobertura nacional

Modelo de madurez en IA en 4 dimensiones

LAS 4 DIMENSIONES DEL ÍNDICE

Estrategia

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

14 preguntas

SUBDIMENSIONES

- Visión 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 diagnóstico se organiza en tres capas de análisis

01

País

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

02

Sector industrial

Dispersión entre sectores y subsectores, que revela dónde concentrar el fomento.

03

Empresa

Dónde se rompe la cadena de madurez en la organización individual y cómo intervenir.

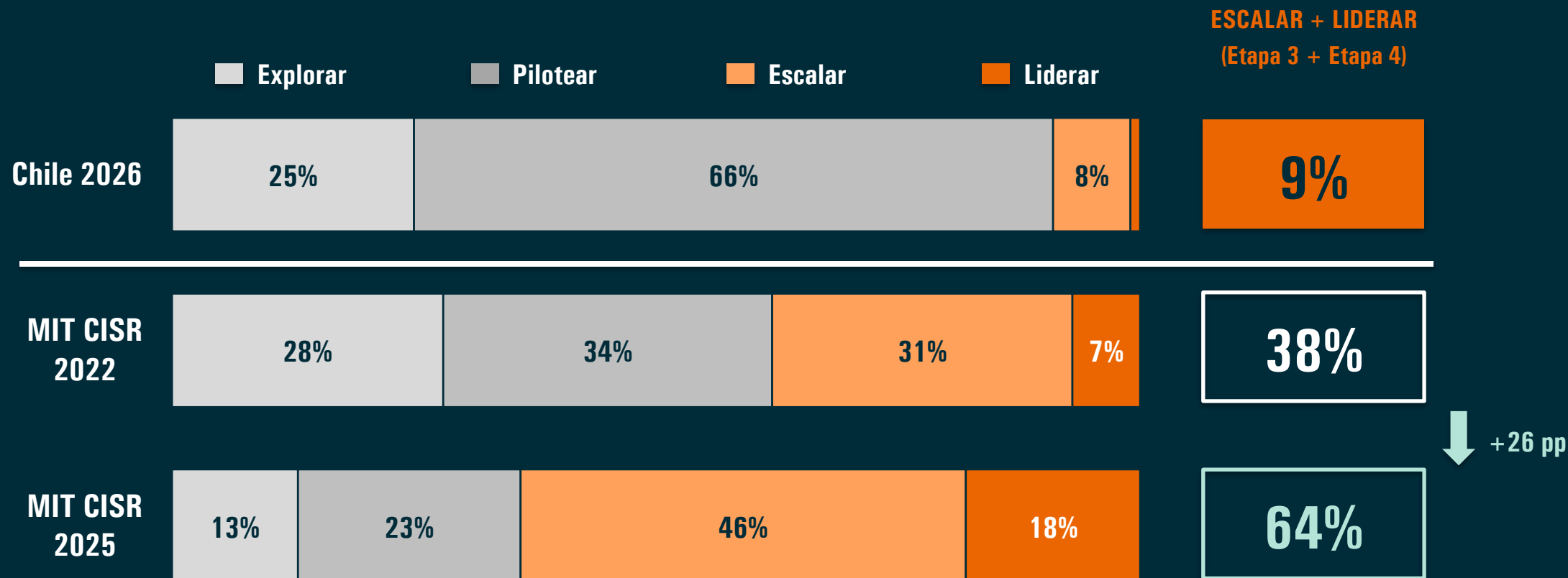
01

País

Estado agregado de la madurez nacional

El referente global escala rápidamente, mientras que Chile está atrapado en el pilotaje

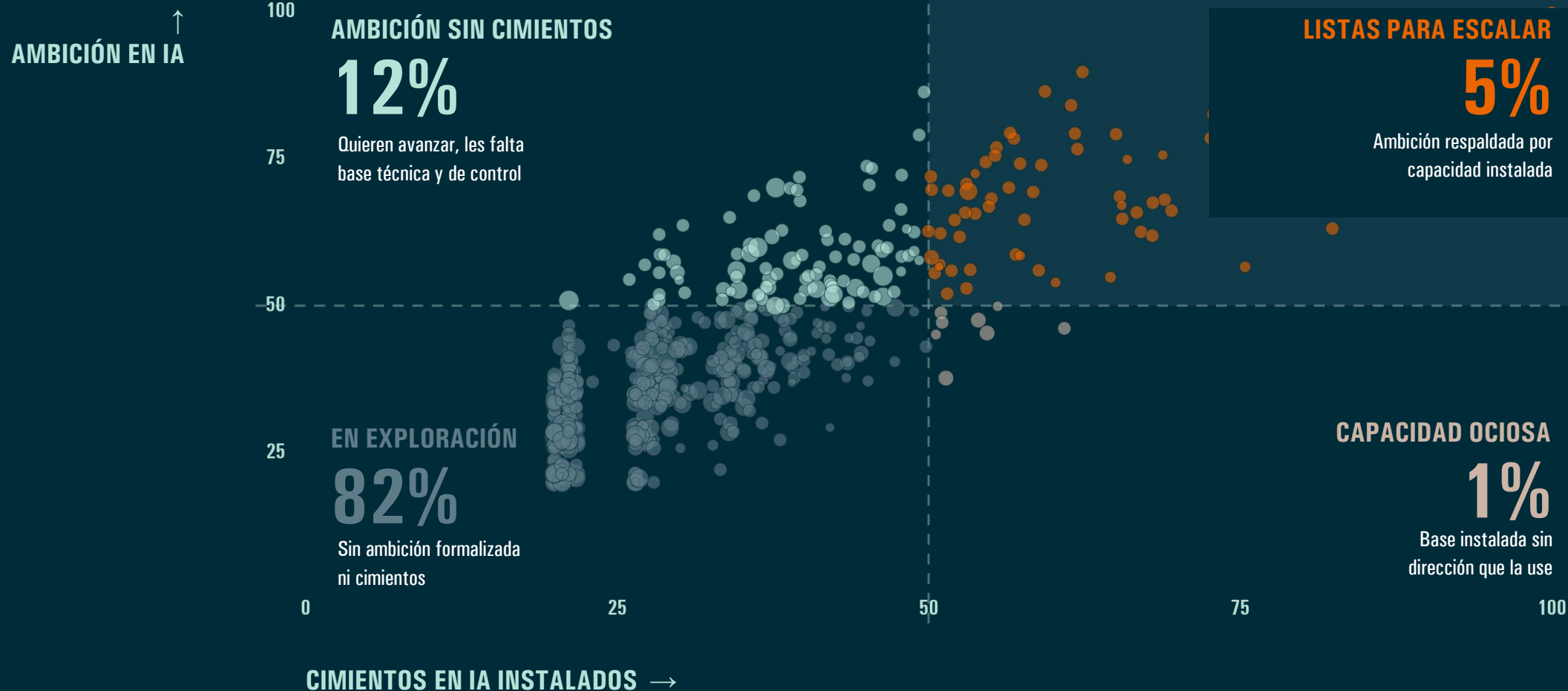
Solo 9% de las empresas chilenas alcanza Escalar o Liderar; en el referente global 2025 esa cifra llega a 64%.



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 más empresas con ambición sin cimientos que al revés. El cuello de botella en Chile es la capacidad instalada, no la voluntad.

01

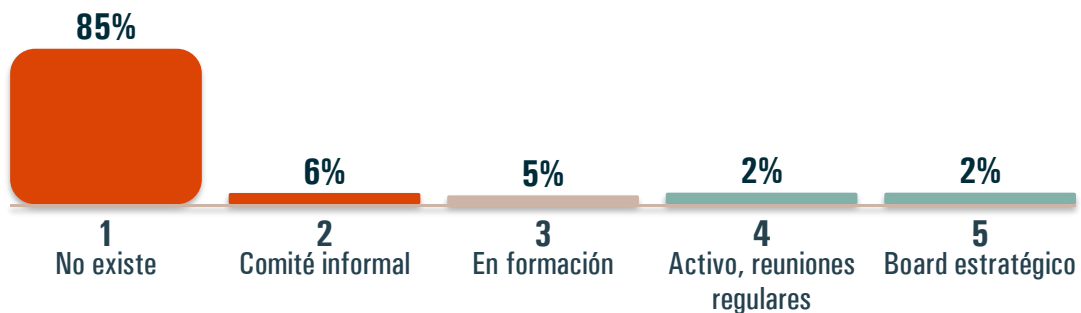
La gobernanza es el eslabón crítico

Índice de Gobernanza = 27 pp, la dimensión más 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 éticos y políticas de uso aceptable.
- 2 Blindar los contratos.** Incorporar cláusulas de uso de datos con los proveedores de IA.

Riesgo de no actuar

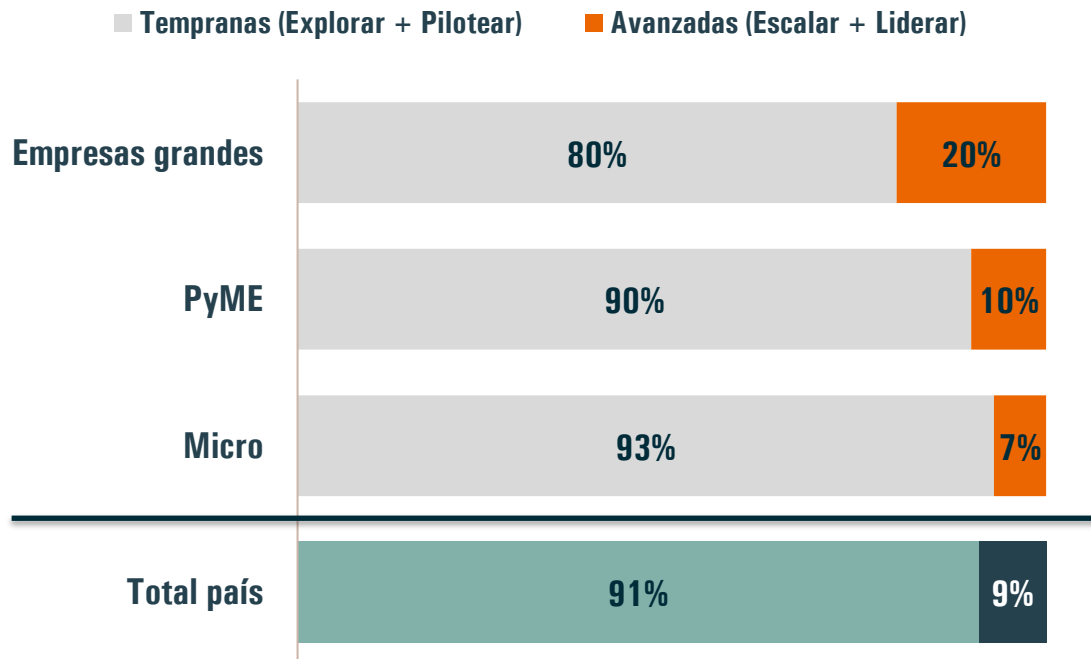
- 1 Exposición al riesgo.** Cada proyecto sin control suma riesgo legal y reputacional.
- 2 Regulación más cara.** Adaptarse después cuesta más sobre una base improvisada.

02

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.

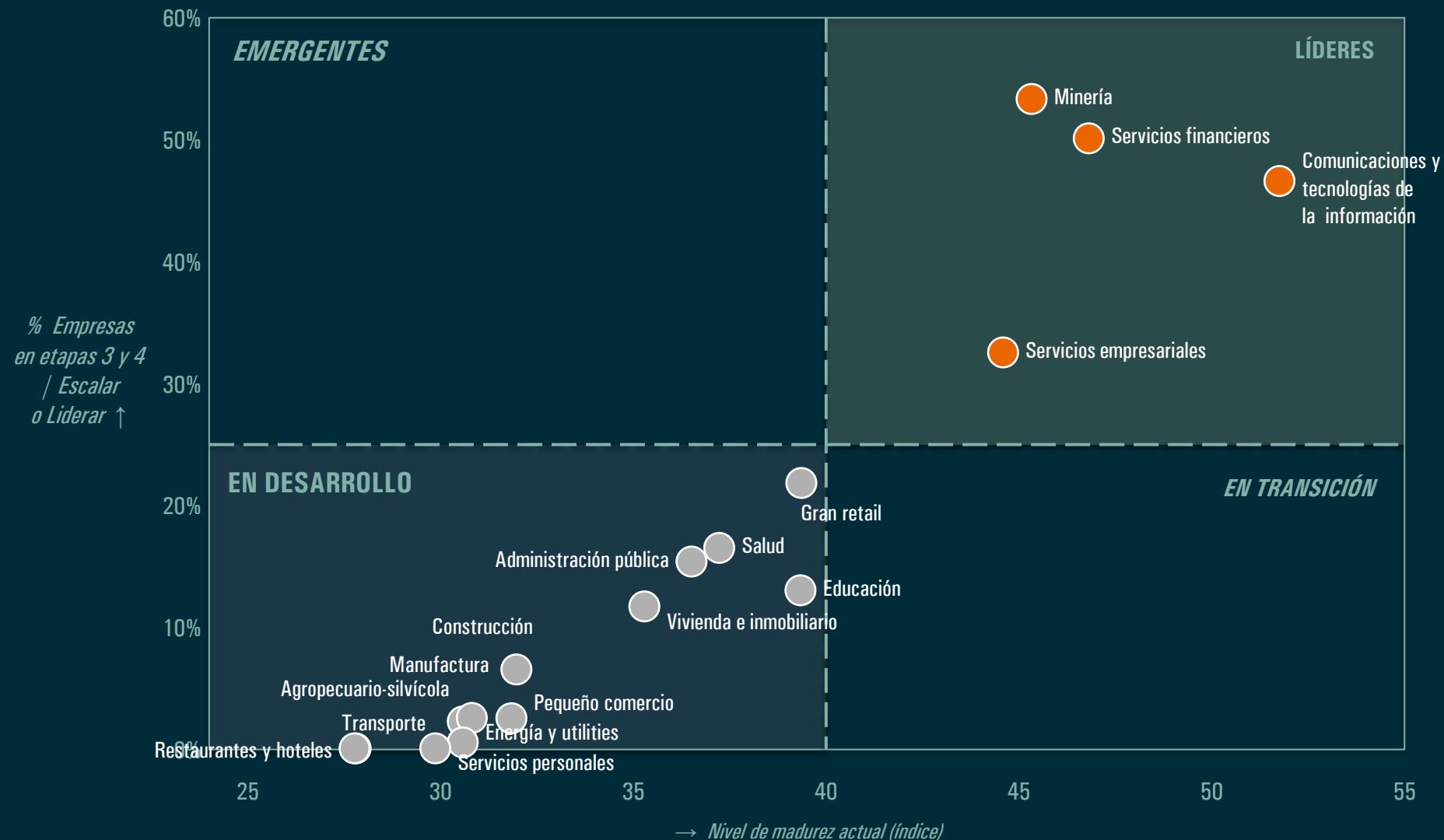
02

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 están en zona de liderazgo · el resto de la economía necesita hojas de ruta diferenciadas por subsector.

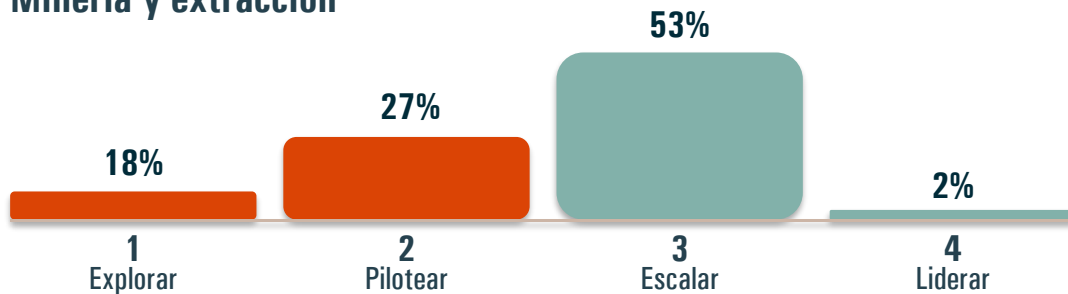
01

Los sectores industriales muestran un desarrollo dispar

ITD-IA Minería y extracción = 46 pp (55% de las empresas escala o lidera) vs Construcción = ITD-IA 34 pp (6%)

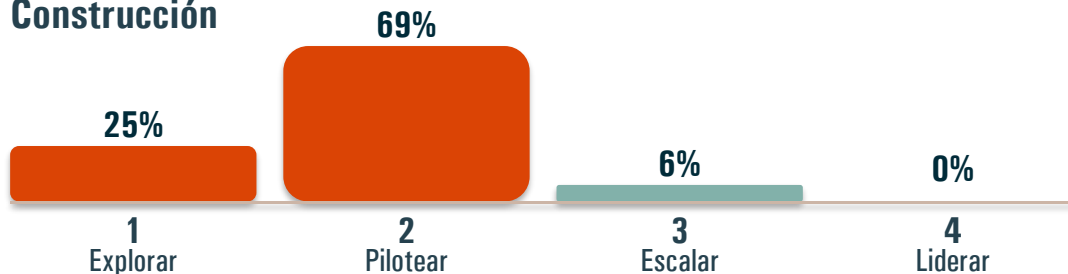
Distribución de empresas por etapa — Minería y extracción

Minería y extracción



Distribución de empresas por etapa — Construcción

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.

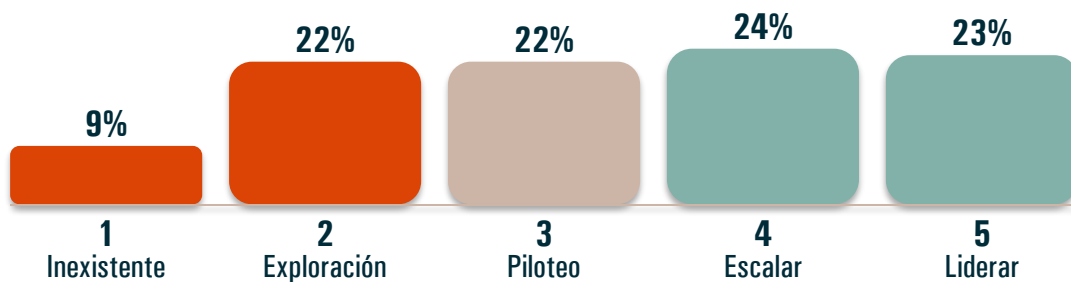
Riesgo de no actuar

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

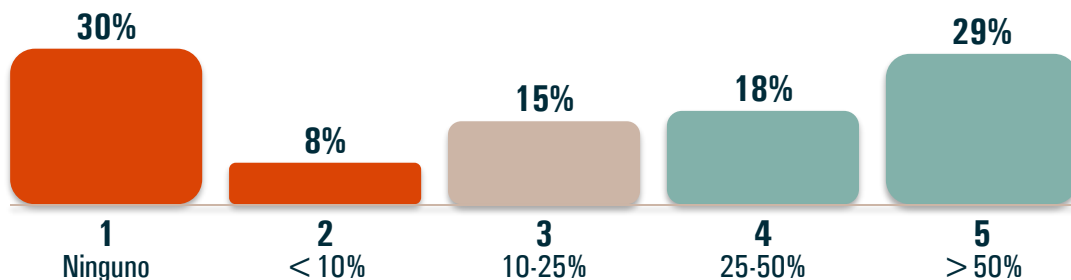
Las PyMEs de Servicios ya escalan IA — 3,5 veces más que el promedio nacional

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

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

Riesgo de no actuar

- 1 Aprendizaje volátil.** Sin sistematizar, se pierde con cada rotación de personas.
- 2 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% del personal 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/agéntica (vs 10% nacional)
- **Cultura de experimentación:** 34% opera con estilo de gestión ágil y prueba-error (vs 20% nacional)

03

Empresa

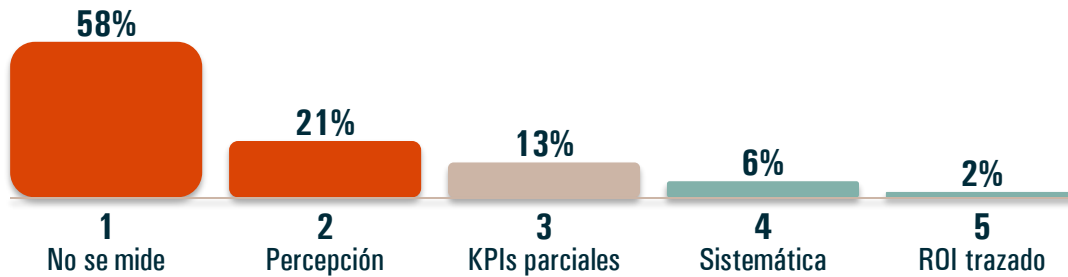
Dónde se rompe la cadena de madurez

01

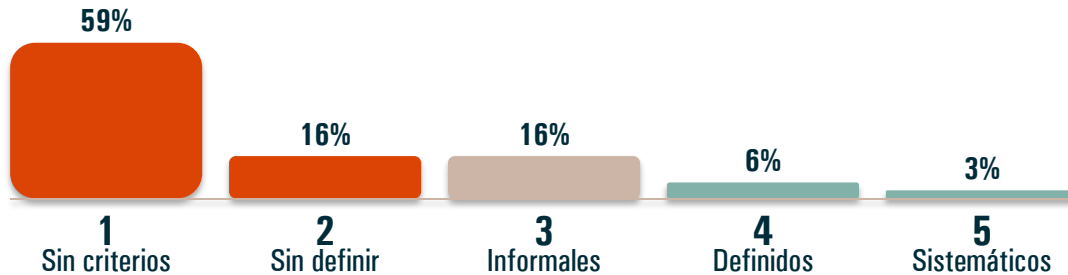
Los CEOs chilenos entienden la IA — pero no saben cómo invertir en ella

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 métricas de retorno por iniciativa antes de nuevos pilotos.
- 2 Go/no-go explícito.** Definir viabilidad, retorno mínimo y alineación estratégica.

Riesgo de no actuar

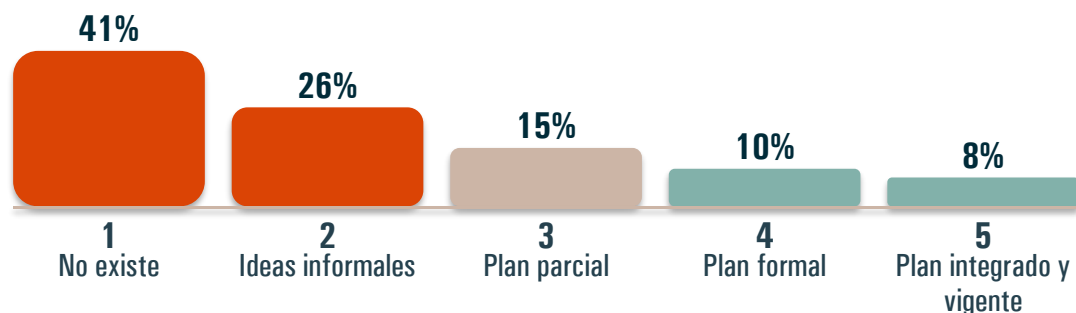
- 1 Decisión sin evidencia de resultados.** El presupuesto de IA se asigna a ciegas y termina en costo hundido.
- 2 Pilotos sin cierre.** Sin criterios de salida, el cementerio de pruebas sigue creciendo.

02

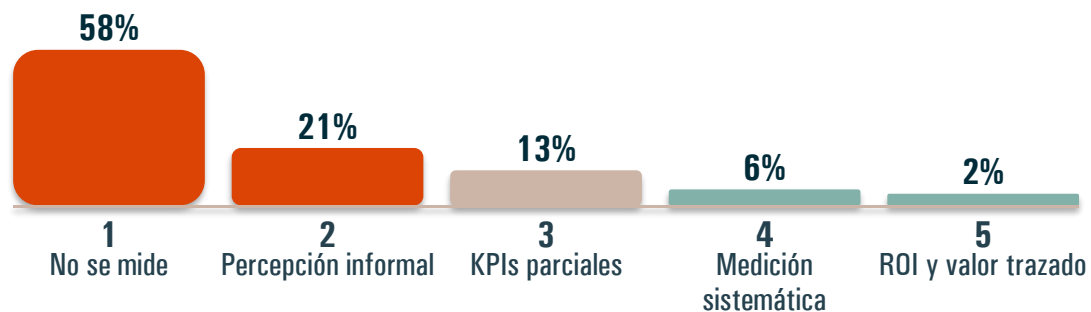
Desconexión estrategia-ejecución: se planifica poco y no se mide

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

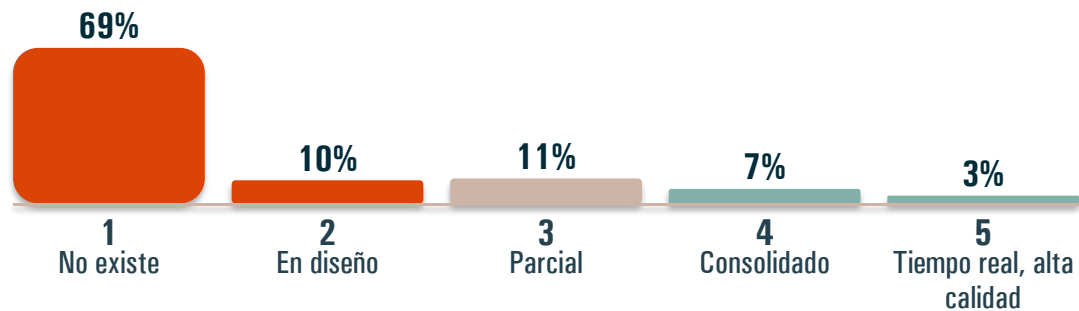
- 1 Cementerio de pilotos.** Proliferan pruebas sin cierre que consumen presupuesto sin retorno.
- 2 Directorio a ciegas.** Sin métricas de valor no hay forma de distinguir qué escalar.

03

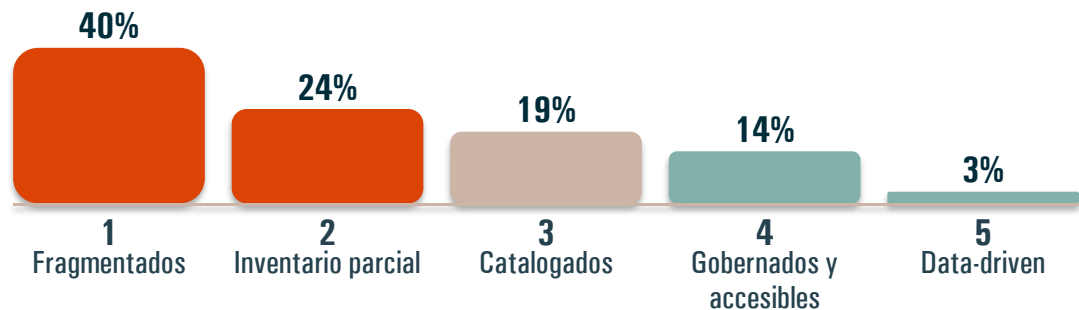
La infraestructura de datos es el cuello de botella técnico

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 los cimientos de datos por sobre abrir nuevos casos.
- 2 Condición previa.** Tratar la infraestructura como requisito del escalamiento.

Riesgo de no actuar

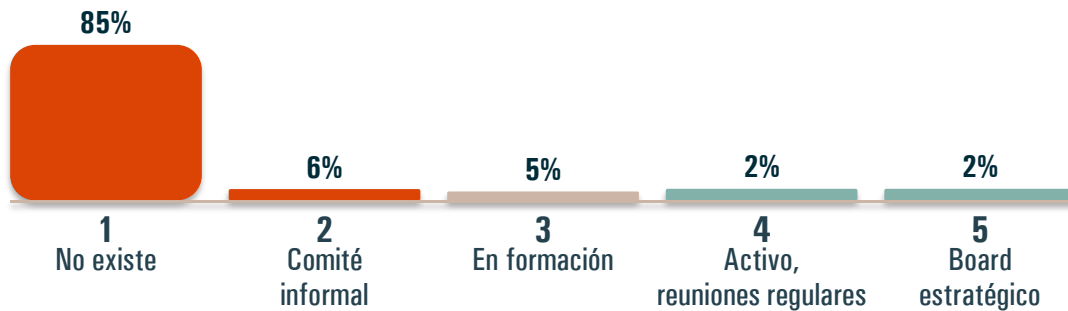
- 1 Pilotos varados.** Los casos exitosos no llegan a producción porque la base no los sostiene.
- 2 Esfuerzo multiplicado.** Cada caso nuevo se construye a mano sobre datos fragmentados.

04

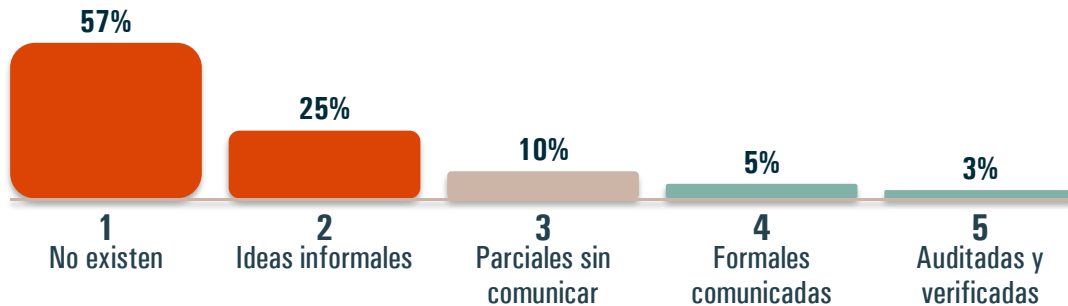
Gobernanza casi inexistente donde más se necesita

85% sin comité de gobernanza de IA · 82% sin políticas éticas 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 daño legal y reputacional inmediato.
- 2 Reacción tardía.** Sin políticas ni comité, la empresa responde sin criterios.

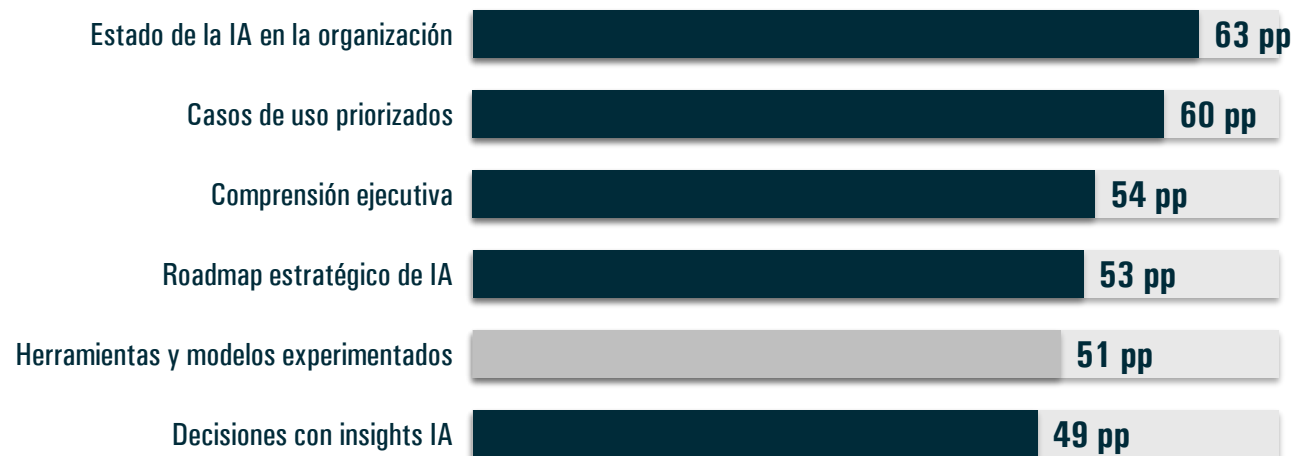
23

pts de diferencia entre las
empresas que se encuentran en las
etapas Pilotear y Escalar

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

La clave para cruzar la frontera del escalamiento está 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 más discriminadoras son de Estrategia y Cultura — no de Tecnología.
Diferencia en puntos porcentuales para 6 preguntas entre empresas que escalan versus empresas que pilotan.

La clave está en realizar un diagnóstico de madurez para la adopción IA, identificar y priorizar casos de uso, y diseñar un roadmap de adopción de IA.

04

Comentarios finales

El desafío nacional no es adoptar IA: es escalarla

La voluntad ya está instalada; lo que falta es ejecución con método.

CORFO

CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO
CCS

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 más difícil ya está resuelta.

31

Medición de retorno

Casi nadie sabe cuánto rinde lo que ya invirtió.

28

Cimientos técnicos

Datos, MLOps y gobernanza con bajo nivel.

Dos activos y dos brechas: el diagnóstico nacional es claro, el problema es de ejecución.

El desafío nacional no es adoptar IA: es escalarla

La voluntad ya está instalada; lo que falta es ejecución con método.

DÓNDE ESTÁ CHILE HOY

52

Visión ejecutiva

El liderazgo reconoce el valor de la IA.

69

Apertura cultural

Resistencia al cambio baja: la barrera más difícil ya está resuelta.

31

Medición de retorno

Casi nadie sabe cuánto rinde lo que ya invirtió.

28

Cimientos técnicos

Datos, MLOps y gobernanza con bajo nivel.

Dos activos y dos brechas: el diagnóstico nacional es claro, el problema es de ejecución.

Nuestra recomendación para las empresas:

01

Medir la madurez

- En qué etapa está la empresa.
- Cuál de las cuatro dimensiones la está frenando.
- Cómo se compara con el subsector y tamaño donde compete.

02

Construir una hoja de ruta

- Qué cimientos instalar antes de abrir nuevos casos.
- Qué pilotos llevar a producción y cuáles cerrar.
- Con qué retorno esperado y en qué 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 medición no hay hoja de ruta; sin hoja de ruta no hay prioridades; sin prioridades, el presupuesto de IA se diluye.

PMGTM
Business
Improvement

