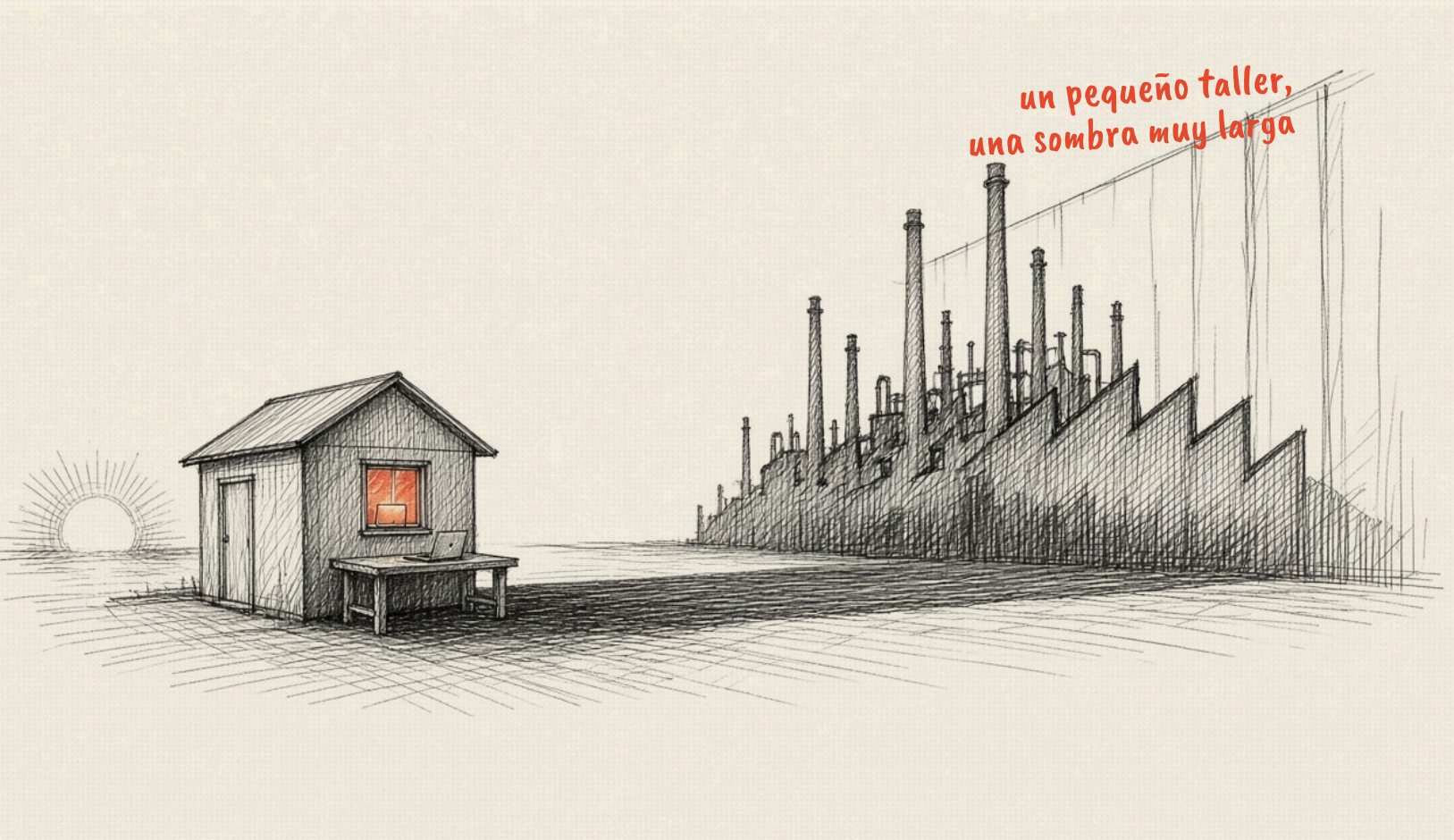


GUÍA DE CAMPO DEL

Capitalismo *de la inteligencia*

Encuentros cercanos con la abundancia cognitiva

**DOCUMENTADO**

Hechos extraídos de fuentes citadas en el libro, con fechas.

ILUSTRATIVO

Ejemplos concebidos para explicar una idea. No son pruebas.

CONCEPTO

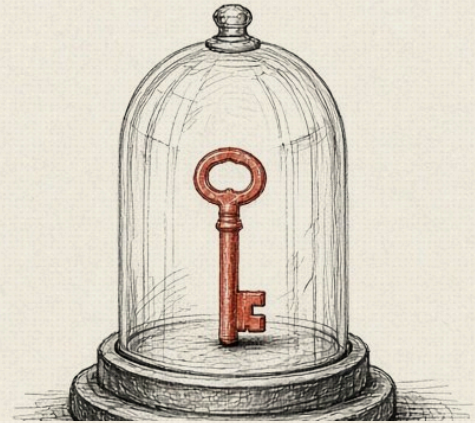
Esquema o marco conceptual tomado de las tesis del libro.

Guía complementaria de *Intelligence Capitalism* (inédito en español; en traducción libre, «El capitalismo de la inteligencia»), de Bharat Rao

SEIS IDEAS ·
DIEZ PREGUNTAS · GRATIS

02 El saber experto se abarata

¿Qué pasa a ser abundante y qué sigue siendo escaso?



A lo largo de casi toda la historia, las respuestas expertas eran caras porque los expertos escaseaban. El primer borrador de un contrato, un análisis de mercado, un fragmento de código operativo o una ilustración acabada exigían horas de trabajo cualificado. La IA está reduciendo el precio de ese primer borrador hasta aproximarlos al costo de computación.

Que sea barato no significa que sea gratis. La inferencia, la recuperación de información, la verificación, la seguridad y la corrección siguen engrosando la factura. El libro compara esta transformación con la del almacenamiento: en 1980, un gigabyte de disco costaba unos cientos de miles de dólares; hoy cuesta unos pocos centavos. Cuando un recurso se abarata hasta ese punto, la pregunta ya no es cómo costearlo, sino qué construir sobre él.

DOCUMENTADO FUENTES DEL LIBRO

En agosto de 2022, Jason Allen obtuvo el primer premio en su categoría en el certamen de bellas artes de la Feria Estatal de Colorado con una imagen creada mediante una suscripción mensual de 10 dólares a Midjourney y cerca de ochenta horas de instrucciones de texto y edición.

En abril de 2026, DeepSeek fijó el precio de la versión preliminar de su modelo V4 entre una décima y una cuarta parte del costo de los modelos occidentales comparables.

— PONLO EN PRÁCTICA —

→ En tu sector, ¿qué parte del trabajo experto acaba de abarataarse y para qué sigue necesitando el cliente a una persona?

QUÉ CAMBIA, QUÉ PERMANECE

CONCEPTO

SE VUELVE ABUNDANTE

primeros borradores
análisis rutinarios
código estándar
imágenes de archivo
resúmenes
traducciones

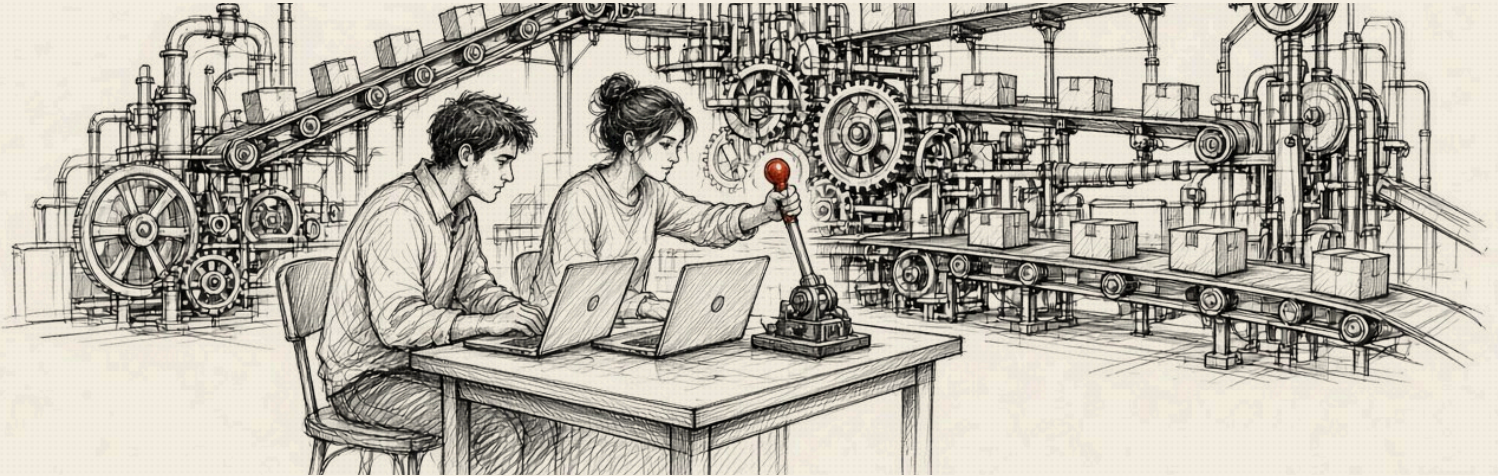
SIGUE SIENDO ESCASO

confianza
datos propios
relación con clientes
flujos distintivos
criterio
rendición de cuentas

La columna de la escasez sigue la lista del libro; la de la abundancia es ilustrativa.

03 La empresa a escala de máquina

Cómo la producción puede crecer más rápido que la plantilla y dónde sigue importando el criterio humano.



Las grandes empresas crecieron porque coordinar resultaba caro. En 1937, Ronald Coase observó que las firmas se expanden cuando dirigir el trabajo dentro de una organización es más barato que negociarlo, verificarlo y corregirlo a través del mercado. La IA ataca directamente ese costo de coordinación. Cuando el software puede enrutar, verificar y traducir, aumentar la producción ya no exige incorporar una capa proporcional de mandos intermedios.

Los ingresos por empleado se convierten en una señal útil, pero el libro advierte de que son un diagnóstico, no una meta. Una cifra elevada también puede reflejar mano de obra subcontratada, un soporte mínimo o la dependencia de una plataforma que la empresa no controla.

DOCUMENTADO FUENTES DEL LIBRO

MEDVi, una empresa de telemedicina, atendió a 250 000 clientes en 2025 y facturó 401 millones de dólares con dos empleados directos, según un reportaje de The New York Times en abril de 2026. Era dueña de la relación con el paciente y alquilaba servicios clínicos y farmacéuticos autorizados.

Klarna afirmó que su asistente de IA asumía la carga de trabajo equivalente a 700 agentes, un cálculo de equivalencia antes que un recuento de despidos. En mayo de 2025, anunció que volvía a contratar agentes humanos.

PONLO EN PRÁCTICA



Si esta empresa duplicara sus clientes el próximo año, ¿qué puestos tendrían que crecer y cuáles no?

LA EMPRESA DE TRES CAPAS

CONCEPTO

POSEER

La relación con el cliente
confianza · marca · datos
generados

AUTOMATIZAR

El nivel operativo
intermedio
enrutamiento · soporte ·
agenda · control

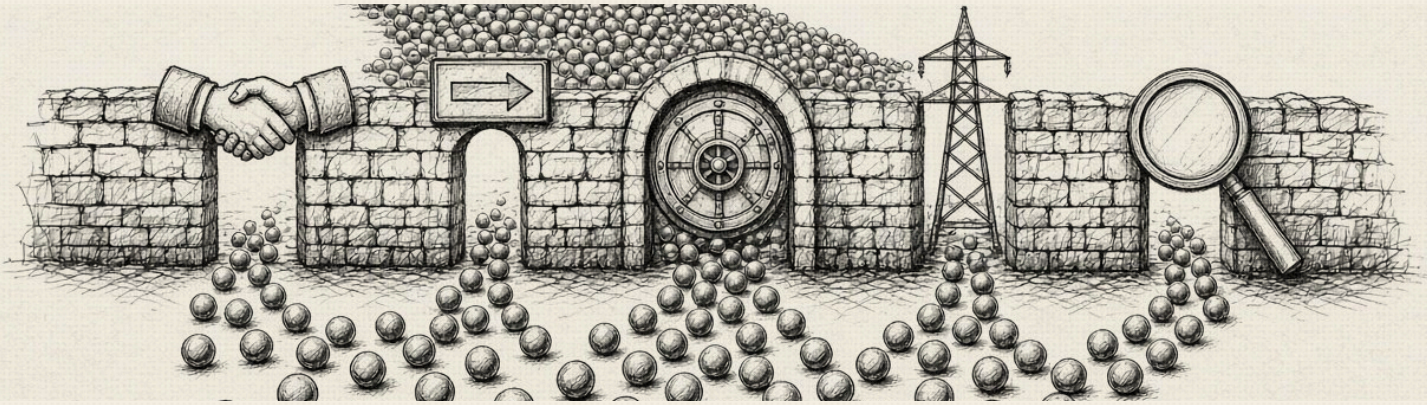
ALQUILAR

La infraestructura
modelos · cómputo · socios
acreditados

El factor humano permanece donde residen las excepciones, la responsabilidad y la confianza del cliente.

04 Los nuevos cuellos de botella

Confianza, distribución, datos propios, energía y verificación.



Cuando un insumo pasa a ser abundante, el valor se desplaza hacia aquello que aún escasea. Un equipo pequeño puede generar ahora análisis, código y contenidos en un volumen que antes requería departamentos enteros. El cuello de botella se traslada aguas abajo, a las puertas estrechas que esa producción debe franquear antes de que alguien pague por ella.

El libro define con precisión lo que la inteligencia barata no puede hacer. Los datos propios, los flujos de trabajo integrados, la solvencia regulatoria, la marca y la distribución continúan siendo activos duraderos. Una inteligencia más económica reduce el costo de aprovechar esos activos; no los crea.

CINCO PUERTAS ESTRECHAS

MAYORMENTE DOCUMENTADO

Confianza

En *Moffatt v. Air Canada* (2024), un tribunal obligó a la aerolínea a cumplir la política de reembolsos que el chatbot de su propia web se había inventado.

Distribución

Los motores de respuesta pueden ofrecer los datos de una editorial sin el clic, la visita o la suscripción que sufragaron su elaboración.

Datos propios

Recursion ha reunido un conjunto de datos de más de 50 petabytes a partir de millones de experimentos automatizados.

Energía

El 17 de agosto de 2026, OpenAI anunció un acuerdo por cerca de ocho gigavatios de capacidad de TI en un único campus de Ohio.

Verificación

Cuando el contenido bien redactado es barato, las fuentes fiables y el criterio responsable obtienen lo que el libro llama una prima de verificación.

Las filas de confianza, datos y energía están documentadas; las de distribución y verificación sintetizan la tesis del libro.

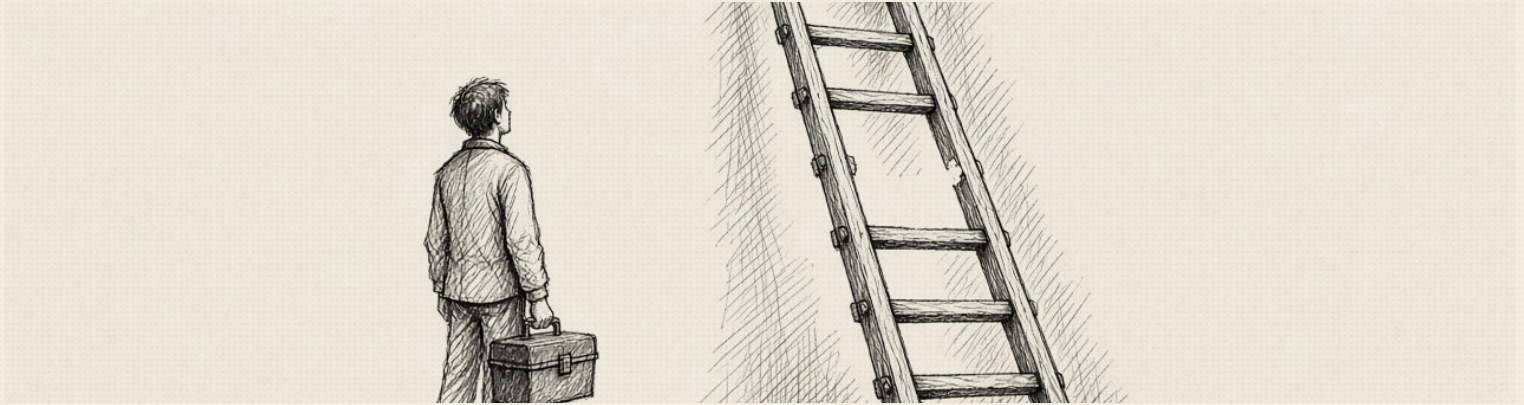
PONLO EN PRÁCTICA



¿Cuál de las cinco puertas controla esta empresa y cuál le alquila a un tercero que podría subirle el precio?

05 Tareas frente a empleos

¿Qué se automatiza, qué se reorganiza y qué pasa con el aprendizaje y la formación?



La IA rara vez se queda con un empleo entero de golpe. Se queda con tareas, y un empleo es un conjunto de ellas.

Algunas tareas se delegan por completo, otras se reorganizan en torno a una persona que plantea, revisa y decide, y otras siguen siendo humanas porque alguien tiene que rendir cuentas.

El costo oculto está en el peldaño más bajo de la escalera. El trabajo de los júniores nunca fue solo producción: era la manera en que aprendían los futuros expertos. El libro llama al resultado deuda de criterio: el pasivo diferido que surge cuando la automatización elimina el trabajo con el que los futuros expertos adquieren experiencia. La masa salarial baja de inmediato; el costo llega después.

DOCUMENTADO FUENTES DEL LIBRO

Según la actualización de datos de nóminas de junio de 2026 del Stanford Digital Economy Lab, el empleo de quienes empiezan su carrera cayó o creció más despacio en las ocupaciones donde el uso de la IA tendía a la delegación total. Donde la IA servía sobre todo de apoyo a una persona, no se apreció un efecto claro.

El informe sobre talento de SignalFire de 2025 midió dos variables. Los recién graduados representaron el 7 por ciento de las contrataciones en grandes tecnológicas en 2024. Por otra parte, el volumen de recién graduados contratados cayó más del 50 por ciento respecto a 2019. Las tasas de interés y los ajustes de contratación tras la pandemia también influyeron.

PONLO EN PRÁCTICA

→ Si desaparecen las tareas de los júniores, ¿cómo aprenderá el oficio el próximo experto de este campo?

CLASIFICACIÓN DE LAS TAREAS

ILUSTRATIVO

LA SEMANA DE UN ANALISTA JÚNIOR, DESGLOSADA

AUTOMATIZADO

recopilar datos
hacer un
borrador
maquetar
diapositivas

REORGANIZADO

cotejar cifras
con la realidad
editar el
borrador
generado

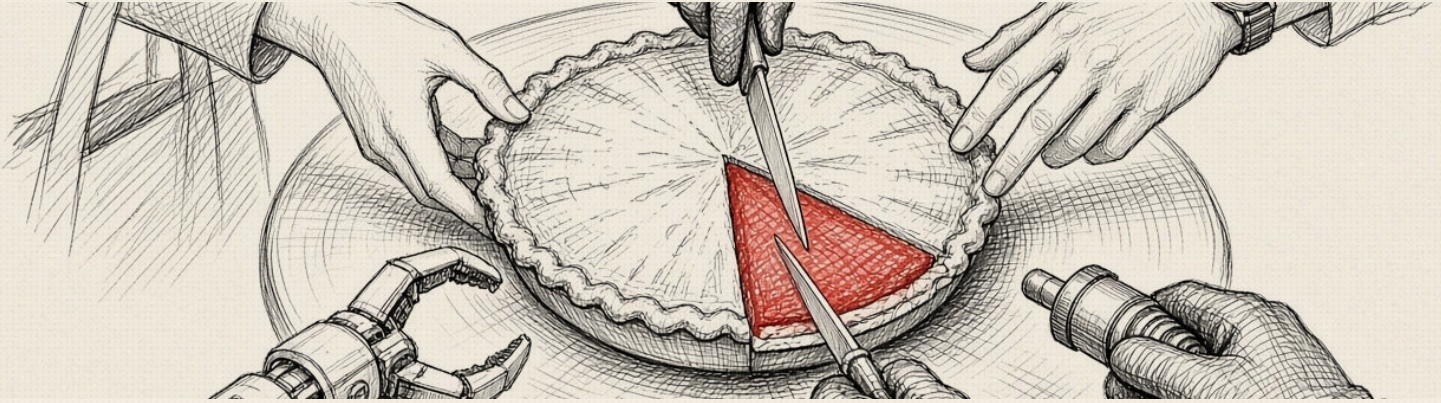
AÚN HUMANO

presentar
al cliente
detectar
qué no
cuadra
asumir la
decisión

↑ en la primera columna se aprendía antes a detectar qué no cuadra.

06 ¿Quién captura el valor?

Cientes, trabajadores, fundadores, plataformas y dueños de la infraestructura.



Las ganancias de productividad no se reparten solas: van a parar a quien controla la posición escasa cuando los precios se ajustan. La misma ganancia de eficiencia puede manifestarse como un precio más bajo para los clientes, una retribución mayor para unos pocos trabajadores, el margen del fundador, la comisión de una plataforma o la renta del dueño de la infraestructura.

La advertencia del libro para quienes crean productos es clara: un producto que se apoya en el modelo de otro queda expuesto. Un proveedor capaz de subir los precios o de lanzar un producto rival puede recuperar el margen que la inteligencia barata parecía haber creado.

DOCUMENTADO FUENTES DEL LIBRO

Estimaciones independientes situaron a Midjourney y a Cursor, ambas de capital privado, en varios millones de dólares de ingresos anualizados por empleado, frente al rango habitual en el software previo a la IA, de unos 200 000 a 400 000 dólares. El libro señala también sus pasivos: Midjourney afronta litigios por derechos de autor y Cursor depende de proveedores de modelos que pueden crear productos competidores.

CINCO MANOS EN EL REPARTO DEL PASTEL

CONCEPTO



Cientes: precios más bajos, en cuanto los rivales copien la ventaja.

Trabajadores: menos puestos por unidad producida, mejor sueldo para quien plantea y verifica.

Fundadores: ingresos atípicos por empleado, mientras la ventana siga abierta.

Plataformas: proveedores de modelos capaces de recuperar el margen.

Infraestructura: chips, energía y centros de datos que todas las capas deben alquilar.

PONLO EN PRÁCTICA

→ Elige un producto de IA que uses. ¿Quién perdería más si el proveedor de su modelo duplicara el precio?

07 La paradoja de la abundancia

Abaratar las capacidades puede ampliar los mercados al tiempo que intensifica la competencia y comprime los márgenes.



En 1865, William Stanley Jevons sostuvo que un uso más eficiente del carbón aumentaría su consumo total en vez de reducirlo. Una inteligencia más barata puede comportarse igual: un costo inferior por tarea propicia un número mucho mayor de tareas y los mercados se expanden.

El problema es que esa misma bajada de precio está al alcance de todos los competidores. El libro lo llama la trampa del margen: la pérdida de ventaja cuando la capacidad de IA que sustenta un producto se vuelve barata, accesible para cualquiera o queda en manos de un proveedor que puede recuperar el margen. La abundancia beneficia a los compradores; es dura para quien tenía como única ventaja la propia capacidad.

DOCUMENTADO FUENTES DEL LIBRO

El 27 de enero de 2025, una semana después de que DeepSeek lanzara su modelo de razonamiento R1 a precios de inferencia muy por debajo de los de o1 de OpenAI, NVIDIA perdió 593 000 millones de dólares de valor de mercado en una sola sesión bursátil.

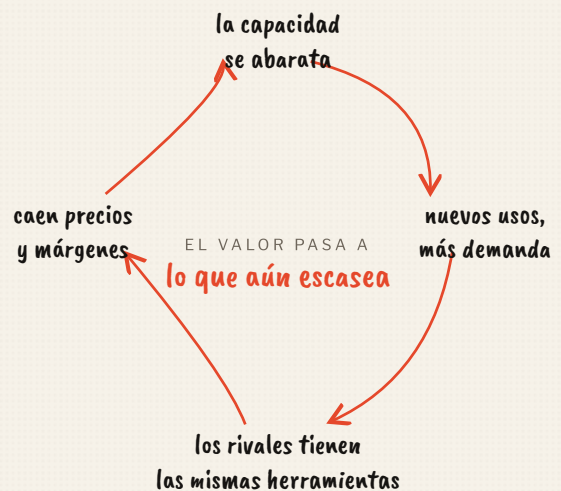
En Klarna, señala el libro, un servicio más rápido y sencillo puede aumentar el volumen total de contactos, de modo que una tasa de automatización constante sigue derivando un número creciente de casos difíciles a personas.

PONLO EN PRÁCTICA

→ Si todos los competidores accedieran a la misma IA mañana, ¿qué conservaría este negocio que ellos no tengan?

EL CICLO DE LA PARADOJA

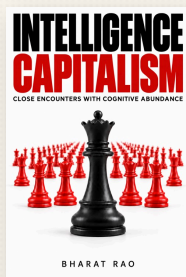
CONCEPTO



08 Tu lista de verificación

Diez preguntas para evaluar una empresa, un sector o una idea de negocio.

- | | | |
|------------------------------------|----------------------|---|
| ☐ 1 | PROPIEDAD | ¿Qué posee que no se pueda alquilar: la relación con el cliente, el flujo de trabajo o los datos? |
| ☐ 2 | COORDINACIÓN | ¿Qué parte de su actividad consiste en coordinar y cuánto de ello puede absorber el software? |
| ☐ 3 | ESCALA | Si la producción se duplicara, ¿qué puestos tendrían que crecer y cuáles no? |
| ☐ 4 | CUELLOS DE BOTELLA | ¿Qué puerta controla: la confianza, la distribución, los datos propios, la energía o la verificación? |
| ☐ 5 | DEPENDENCIA | ¿De qué modelos o plataformas depende y podría cambiar de proveedor si variasen las condiciones? |
| ☐ 6 | DURABILIDAD | ¿Es su ventaja un activo duradero o una ventana de oportunidad pasajera que los rivales cerrarán? |
| ☐ 7 | VALOR | ¿Quién captura el ahorro: clientes, trabajadores, fundadores, plataformas o dueños de la infraestructura? |
| ☐ 8 | MARGEN | Si todos los competidores dispusieran de la misma IA mañana, ¿sobreviviría el margen? |
| ☐ 9 | RENDICIÓN DE CUENTAS | ¿Dónde interviene el criterio humano y quién responde cuando el sistema se equivoca? |
| ☐ 10 | DEUDA DE CRITERIO | ¿Cómo formará a la próxima generación de especialistas o se está endeudando a costa de ellos? |



EL LIBRO · DE BHARAT RAO

Intelligence Capitalism

Close Encounters with Cognitive Abundance

Durante un siglo, las grandes empresas existieron porque el criterio humano escaseaba y resultaba caro de coordinar. *Intelligence Capitalism* analiza qué ocurre cuando la IA absorbe una cuota creciente de esa coordinación y qué compañías se han estructurado ya bajo esta nueva lógica.



escanea para
ver el libro

Para derechos de traducción, ponte en contacto con Jack Donovan, responsable editorial de Core Loop Press: jack.donovan@corelooppress.com