CiteHQ.io

MI INVITACIÓN. ¿TE SUMAS?

Sobre la IA, la oportunidad, y algo que no se puede facturar.

Por David Maruyama

LA VISIÓN — ENSAYO 6 DE 6

Este es el sexto y último ensayo de la serie — una reflexión personal sobre lo que la IA realmente está cambiando, publicada los martes durante las últimas semanas. Aquí no hay ningún discurso de venta ni nada que ofrecer: solo reflexiones honestas sobre la IA, y un intento de realmente actuar en base a ellas, en público, junto a cualquier otra persona que esté descubriendo lo mismo en tiempo real. Gracias por leer los seis. Próximamente: una nueva serie que pone estas ideas a trabajar en negocios reales.

Hay un momento que he visto llegar más de una vez: el piso que sostenía los cimientos se mueve e impacta totalmente la manera de hacer negocios, y la mayoría de la gente no lo nota hasta que ya está bien avanzado. No este cambio exacto — nada como esto había ocurrido antes — pero sí su forma. Reconozco esa forma. He construido a través de ella, y he visto a otros pasarla por alto.

Esa es la razón por la que escribo esto, y quiero ser directo sobre lo que no es. No es un discurso de venta para CiteHQ.io. Nada en esta serie existe para venderte algo, y lo he mantenido así deliberadamente. Lo que busco se parece más a algo que no se puede facturar: la oportunidad de devolver parte de lo que una larga carrera me ha enseñado — a nuevos emprendedores que están descubriendo su primer negocio de verdad, a jóvenes profesionales que entran a un mundo corporativo que no se parece en nada al que yo conocí al empezar, a profesionales con experiencia que han pasado años construyendo las marcas de otros y están listos para construir la suya, y, en igual medida, a cualquiera que quiera entrar al mundo de los negocios pero todavía no sabe por dónde empezar, o siente que no tiene la base técnica para competir. Ese último grupo quizá sea el más amplio de todos, y no creo que se le hable lo suficiente.

Esto es lo que quiero entregarles, si puedo. Durante la mayor parte de mi carrera, y mucho tiempo antes, el éxito estuvo condicionado por cosas que tenían muy poco que ver con el mérito — a quién conocías, con cuánto capital empezabas, cuánto tiempo llevaba tu nombre en la sala. Eso no ha desaparecido por completo, y no insultaría la inteligencia de nadie fingiendo que sí. Pero es más débil que antes, y se debilita rápido, por una razón específica: una vez que nada puede esconderse, y las barreras que antes

exigían capital o contactos empiezan a caer, lo que queda para competir es la lista más corta y más honesta del Ensayo 5. Es un conjunto de reglas más justo que el que yo conocí, y me gustaría ver a más personas beneficiarse de él, no a menos.

No tengo todo esto resuelto, y creo que sería deshonesto escribir seis piezas afirmando lo contrario. Todavía estoy descubriendo, viviéndolo, cómo es un camino real a través de esto, una decisión y un momento incómodo de ponerme al día a la vez, igual que cualquier otra persona que lo está intentando. Lo que sí tengo es algo de reconocimiento de patrones, la convicción de que el mundo hacia el que vamos recompensa lo real más que aquel en el que yo crecí, y el deseo de ser útil a quienes están más al comienzo de esto que yo — no para tener la razón, no para ser el primero, solo para ser útil.

Hay una diferencia en la que he llegado a confiar más que en casi cualquier otra cosa que he aprendido en este proceso, y es la que explica por qué sigo adelante en lugar de acomodarme en lo que ya tengo resuelto. Perseguir un resultado es apostar por una predicción — adivinas dónde caerá el número, y o aciertas o fallas, y en cualquier caso la ronda termina. Perseguir los factores es distinto. Significa construir un entendimiento real del mecanismo mismo — qué es lo que realmente mueve un ranking, qué hace que la IA te cite, qué hace que alguien actúe una vez que llega a algo real. Cuando conoces esas palancas y puedes verlas moverse, ya no estás prediciendo un resultado. Estás operando un sistema. Y un sistema que entiendes no tiene un techo real, porque siempre hay otra palanca que vale la pena probar, otro factor que vale la pena descubrir. Por eso dejé de esperar a sentirme terminado para seguir adelante: cuando estás operando en lugar de adivinar, no hay un punto natural donde detenerse. Simplemente sigues.

Hay una razón por la que ya no creo que "eventualmente" sea una opción real. El tipo de inteligencia que estamos construyendo no compite como la mayoría de las cosas en los negocios — un buen producto se puede copiar, una ventaja de mercado se puede erosionar, una ventaja inicial se puede cerrar. Esta no funciona así. Muchos de quienes la construyen creen que, si cruza un umbral real de capacidad, podría usar esa capacidad para construir más de sí misma, más rápido, y la brecha que abre no se reduciría por sí sola — crecería de forma compuesta. La misma dinámica se aplica a nosotros, exactamente a la escala que lo permitamos. Toda persona que se involucra, que aprende lo que esto puede hacer y le asigna un papel real en lugar de descartarlo o temerle, crece junto con ella. Toda persona que no lo hace no es neutral — simplemente queda fuera del circuito mientras todos los demás siguen avanzando.

Y no se detiene en el individuo. Comunidades enteras, industrias enteras, ciudades enteras o crecen juntas, compartiendo lo que aprenden como he venido pidiendo a lo largo de esta serie, o no lo hacen, y la brecha se abre entre vecinos en lugar de entre laboratorios. Por eso esto no puede esperar a "eventualmente". No porque la tecnología sea emocionante. Sino porque la decisión que tenemos todos por delante en realidad no trata de la IA. Trata de nosotros — de lo que hacemos con ella, y de si lo hacemos juntos.

Así que este es el cierre, y es menos una conclusión que una puerta abierta. Si estás construyendo algo — un negocio, una carrera, una obra en la que de verdad crees — y tratas de descubrir tu propia versión de las preguntas que he planteado a lo largo de esta serie, me gustaría saber en qué punto estás. No una historia de éxito pulida. Donde sea que estés, incluyendo las partes que siguen sin resolverse. Esa es la conversación que quise que esta serie abriera. No termina con esta pieza.

¿Te sumas? Responde por correo electrónico abajo.
