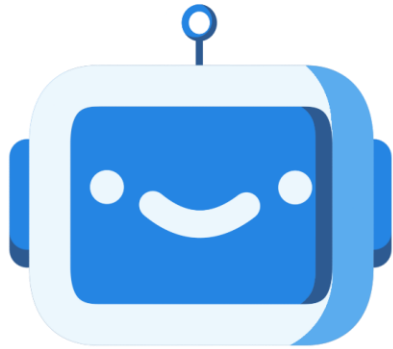
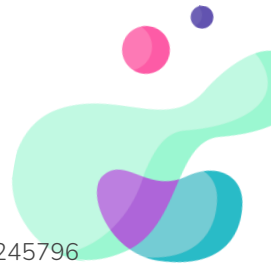
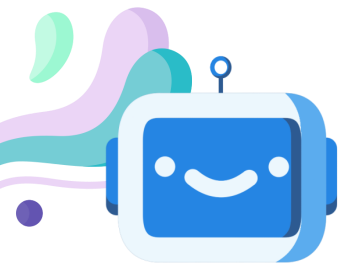




Co-funded by
the European Union



Bots4Business



Paquete de trabajo n.º 2

Biblioteca de casos: Italia

1. Contexto italiano

La adopción de la inteligencia artificial (IA) entre las pequeñas y medianas empresas (pymes) está aumentando de forma constante, aunque siguen existiendo disparidades significativas entre sectores y regiones. En muchos contextos, la IA representa no solo una oportunidad para mejorar la competitividad, sino también un medio para abordar las transformaciones estructurales impulsadas por la evolución tecnológica.

En particular, las pymes a menudo se ven obligadas a adaptarse rápidamente para seguir siendo relevantes en un mercado en rápida evolución, en el que la automatización, la ciberseguridad y la eficiencia operativa son factores clave. Los siguientes estudios de casos ilustran cómo determinadas empresas han abordado estos retos integrando soluciones de IA en sus procesos, cada una con enfoques diferentes y resultados notables.

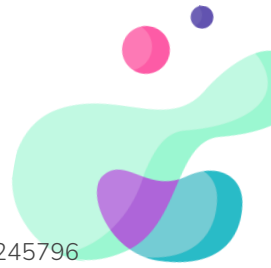
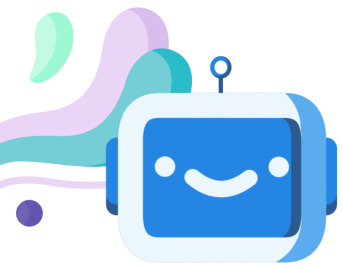
2. Estudios de caso

PYME n.º 1 ITALIA	TÍTULO DEL CASO:	Adaptación al cambio tecnológico: la transformación de Eurotel System Srl		
	Nombre de la PYME:	Eurotel System Srl		
	Número de empleados:	15	Años en funcionamiento:	Más de 20
	Sector:	Telecomunicaciones, videovigilancia y sistemas de comunicación digital		

1. Descripción general y contenido

Eurotel System Srl es una pyme italiana que ha pasado de ser un instalador tradicional de telecomunicaciones a convertirse en un proveedor de sistemas de videovigilancia y comunicación digital mejorados con inteligencia artificial. Ante los rápidos cambios tecnológicos, la empresa





integró la inteligencia artificial para modernizar su modelo de negocio, reducir las ineficiencias operativas y ofrecer servicios de valor añadido alineados con las demandas actuales del mercado.

2. Antecedentes

Fundada hace más de dos décadas, Eurotel System Srl se especializó inicialmente en la instalación y el mantenimiento de centralitas telefónicas tradicionales para empresas y entidades públicas. Con la transformación digital y la creciente convergencia entre las telecomunicaciones, las tecnologías de la información y la seguridad, la empresa se enfrentó a varios retos apremiantes:

- la obsolescencia de su modelo de negocio original basado en sistemas analógicos;
- una creciente demanda de soluciones de videovigilancia inteligentes capaces de detectar amenazas de forma proactiva;
- la necesidad de seguir siendo competitiva en medio de la aceleración digital y la aparición de competidores impulsados por la inteligencia artificial;
- una brecha de competencias internas, ya que el personal estaba formado principalmente en tecnologías heredadas.

Para abordar estas cuestiones, Eurotel inició una profunda transformación, posicionando la IA como piedra angular de su estrategia de innovación.

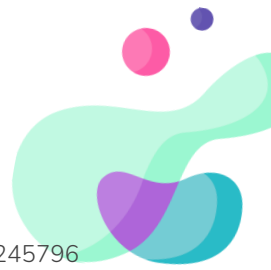
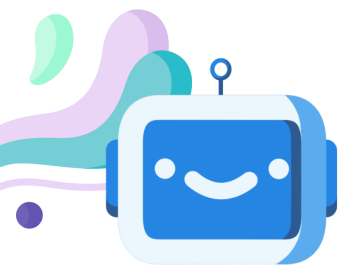
3. Enfoque e implementación

Eurotel System Srl introdujo la IA en dos áreas operativas clave:

1. Sistemas inteligentes de videovigilancia: la empresa adoptó cámaras avanzadas equipadas con sensores basados en IA capaces de reconocer personas y animales, lo que redujo las falsas alarmas y mejoró los tiempos de respuesta ante amenazas reales.
2. Centralitas virtuales inteligentes: Eurotel implementó asistentes virtuales basados en el aprendizaje automático capaces de gestionar las llamadas de forma autónoma, aprender de las interacciones y proporcionar respuestas cada vez más personalizadas con el tiempo.

Pasos de implementación:

- Formación interna: se introdujo un itinerario de aprendizaje estructurado para mejorar las habilidades del personal en tecnologías digitales y de IA.
- Pruebas piloto: los nuevos sistemas se probaron en entornos controlados con clientes seleccionados para recabar opiniones y garantizar su fiabilidad.
- Migración gradual: la empresa eliminó los sistemas heredados paso a paso para garantizar la continuidad y minimizar las interrupciones del servicio.
- Actualización de la infraestructura: se actualizaron los sistemas informáticos, incluidos el centro de datos y la infraestructura de gestión de datos de la empresa, para dar soporte a los nuevos servicios basados en IA.
- Colaboración externa: Eurotel se asoció con empresas emergentes y consultoras especializadas en IA y ciberseguridad para obtener apoyo tanto estratégico como operativo.



4. Resultados e impacto

La integración de las tecnologías de IA arrojó resultados cuantificables:

- El asistente virtual mejoró la experiencia del cliente al ofrecer respuestas personalizadas en tiempo real, incluso durante emergencias o cortes de energía, lo que reforzó la reputación de Eurotel en cuanto a fiabilidad.
- El sistema de vigilancia inteligente redujo significativamente las falsas alarmas (en un 60 %) y mejoró la velocidad de respuesta ante incidentes gracias a una detección precisa.
- La automatización de las respuestas supuso una reducción del 40 % en el tiempo de gestión de las llamadas.
- Las capacidades de supervisión remota contribuyeron a una reducción del 30 % en los costes de mantenimiento.
- Las mejoras en la infraestructura digital aumentaron la resiliencia de los datos y la preparación en materia de ciberseguridad.

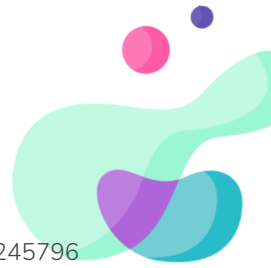
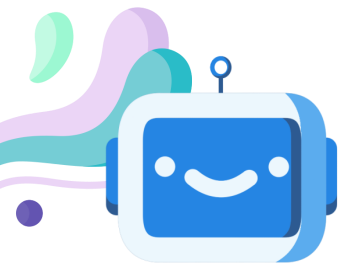
Todos estos beneficios aumentaron la eficiencia operativa, liberaron al personal para tareas de mayor valor y permitieron a la empresa repositionarse de forma competitiva en un sector en rápida evolución.

5. Lecciones aprendidas

La transformación de Eurotel System Srl reveló que la adopción de la IA no es solo un cambio tecnológico, sino también cultural y organizativo. Para abordar la brecha de competencias digitales internas se requirió una inversión sustancial en formación y un cambio de mentalidad. La participación activa de los empleados, la experimentación práctica y el apoyo de expertos externos fueron fundamentales para la integración exitosa de la IA. La empresa también aprendió el valor de un enfoque gradual y basado en pruebas para minimizar las interrupciones y garantizar una innovación escalable. Lo más importante es que el caso demostró que la IA no se limita a la automatización o la reducción de costes, sino que es un facilitador estratégico para reinventar los modelos de servicio y abrir nuevas oportunidades de mercado.

6. Orientaciones futuras

Eurotel System Srl tiene previsto ampliar el uso de la IA al mantenimiento predictivo y al análisis de redes. También está explorando el desarrollo de ofertas de IA como servicio para que las pequeñas empresas puedan acceder a sus innovaciones a través de plataformas basadas en la nube. Esto abre nuevas fuentes de ingresos y posiciona a la empresa como proveedor de soluciones de IA para el ecosistema de pymes en general. El caso destaca cómo incluso las pequeñas y medianas empresas, cuando cuentan con la visión y las habilidades adecuadas, pueden liderar la innovación en sectores altamente técnicos.



PYME nº 2 Italia	TÍTULO DEL CASO:	Diagnósticos más rápidos con IA: el caso de Intellimed Srls		
	Nombre de la pyme:	Intellimed Srl		
	Número de empleados:	3	Años en funcionamiento:	10
	Sector:	Electromédico		

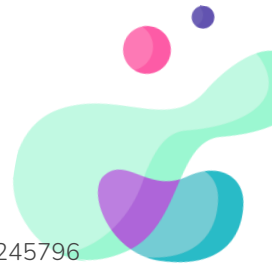
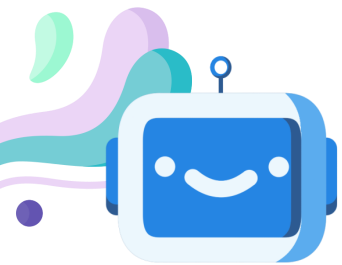
1. Descripción general y contenido

Intellimed Srl, con más de diez años de experiencia en el mantenimiento y la reparación de dispositivos electromédicos (láseres, tomógrafos computarizados, ecógrafos, etc.), ha transformado su enfoque técnico mediante el uso de la inteligencia artificial. En el pasado, cada diagnóstico era largo, complejo y económicamente insostenible. Para seguir siendo competitiva y responder a unas demandas cada vez más urgentes, la empresa adoptó una solución que utiliza sensores y análisis automatizados para evaluar la reparabilidad de los dispositivos en cuestión de minutos, estimando los tiempos y los costes de intervención. Esto ha mejorado la eficiencia operativa, aumentado la satisfacción de los clientes y ampliado las oportunidades de negocio, lo que demuestra cómo incluso una microempresa puede innovar con éxito abordando necesidades concretas.

2. Antecedentes

Intellimed Srl es una microempresa italiana que se ha especializado durante más de diez años en la inspección y reparación de equipos electromédicos utilizados para el diagnóstico, la terapia, la estética y la fisioterapia. Como único laboratorio certificado de la zona, Intellimed recibe un número creciente de solicitudes de clientes que desean evaluar diversos tipos de equipos para determinar si su reparación es factible y económicamente viable en comparación con la compra de nuevos dispositivos. Dadas las características únicas de cada equipo, junto con las normativas y los procedimientos implicados, cada diagnóstico requería anteriormente tiempo, conocimientos específicos y, a menudo, un nivel de esfuerzo difícil de monetizar, o que no se remuneraba en absoluto. Este modelo de trabajo dificultaba proporcionar una respuesta oportuna a los clientes, que cada vez más esperan soluciones rápidas para evitar interrupciones en el servicio y a menudo se ven tentados por opciones alternativas, como el alquiler de equipos. En un mercado en el que «todo, inmediatamente» se había convertido en la norma, los clientes exigían respuestas instantáneas sobre los diagnósticos y los tiempos de reparación. Además, la escasez de técnicos especializados y la creciente complejidad técnica de los equipos dificultaban la identificación de fallos recurrentes o la evaluación precisa del estado de los dispositivos. Para hacer frente a estos retos y seguir siendo competitiva en un mercado en rápida evolución, Intellimed decidió integrar la inteligencia artificial en sus procesos. El objetivo era agilizar la fase de diagnóstico inicial, hacerla más fiable y sostenible, y mejorar al mismo tiempo la eficiencia operativa y el servicio al cliente. Consciente de la necesidad de reducir costes y obtener resultados de diagnóstico más precisos, el





propietario de la empresa decidió adoptar herramientas de software basadas en IA. Estas herramientas, respaldadas por sensores capaces de medir parámetros como los niveles de ruido o el amarilleamiento de las carcasas de los dispositivos, ayudan a evaluar el «nivel de envejecimiento» de los equipos. Con estos datos, la empresa puede determinar rápidamente si una reparación es viable, en función de la disponibilidad de piezas, y si es económicamente rentable, comparando el valor del equipo con el coste de la reparación. La introducción de esta tecnología supuso un aumento de entre 17 y 20 veces en el número de clientes atendidos, con tiempos de respuesta reducidos a menos de 1/20 de los niveles anteriores. Como resultado, ahora se ofrecen diagnósticos iniciales gratuitos, lo que mejora significativamente la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

3. Enfoque e implementación

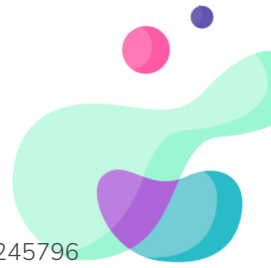
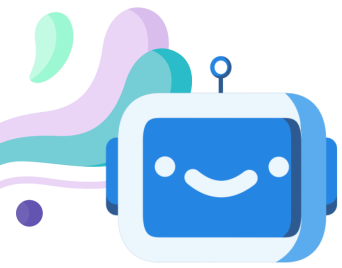
Para transformar su modelo operativo y mejorar la eficacia de los diagnósticos técnicos, Intellimed adoptó un enfoque integrado que combina sensores avanzados, inteligencia artificial y archivos históricos, estructurando un sistema de diagnóstico innovador, objetivo y escalable. El equipo se mejoró con la incorporación de sensores capaces de recopilar datos valiosos de los dispositivos, como información sobre su estado físico y el entorno en el que funcionan:

- **Micrófono + acelerómetro:** se utiliza para detectar ruidos y vibraciones anormales, indicadores tempranos de desgaste mecánico o desalineación de las piezas móviles (por ejemplo, ventiladores, motores).
- **Cámara térmica infrarroja:** se emplea para realizar mapas térmicos de los dispositivos, lo que resulta útil para identificar puntos calientes y estimar el envejecimiento estructural, como el amarilleamiento o las deformaciones de la carcasa.
- **Medidor de corriente de fuga:** se utiliza para verificar la calidad del suministro eléctrico y detectar posibles anomalías en los circuitos (como la reducción térmica o el envejecimiento de la fuente de alimentación).

Todos los datos recopilados por estos tres grupos de sensores son procesados por un modelo de IA desarrollado internamente y actualizado continuamente. El sistema genera tres resultados clave:

- Un índice de envejecimiento de los equipos, útil para estimar el ciclo de vida residual.
- Una predicción de fallos, basada en la detección de señales anormales.
- Una evaluación de la relación coste-beneficio de la reparación, que ayuda a determinar si se debe proceder a la reparación o a la sustitución, teniendo en cuenta la disponibilidad de piezas, los costes y los plazos de entrega, el valor residual del equipo y el coste de una nueva solución compatible.

Para garantizar la fiabilidad y la evolución continua del sistema, Intellimed estableció una asociación estratégica con una empresa estadounidense especializada en análisis predictivo. Esto le permitió acceder a un vasto conjunto de datos, lo que facilitó una sólida formación inicial del modelo de IA. Al mismo tiempo, Intellimed integró en el sistema su propio historial de intervenciones, basado en un procedimiento certificado y replicable. Esto creó un ciclo de



aprendizaje continuo, perfeccionando constantemente las capacidades predictivas del modelo basándose en casos reales. El sistema funciona en un servidor interno para garantizar la privacidad de los datos y evitar la corrupción de los registros existentes. Gracias a este enfoque metódico y colaborativo, Intellimed ha aumentado significativamente la precisión de los diagnósticos iniciales, ha reducido los tiempos de respuesta a los clientes y ha optimizado el uso de los recursos técnicos.

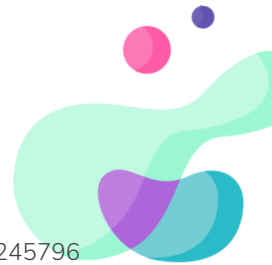
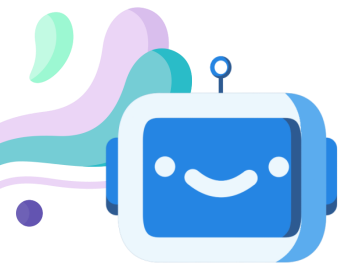
4. Resultados e impacto

La introducción del nuevo sistema basado en sensores inteligentes e inteligencia artificial ha generado resultados extraordinarios para Intellimed, tanto a nivel operativo como económico. En términos de crecimiento de la cartera de clientes, la empresa registró un notable aumento, estimado entre el 3000 % y el 4000 %. Esto se traduce en un crecimiento de entre 30 y 40 veces en el número de clientes gestionados en comparación con el periodo anterior a la adopción de la nueva tecnología. Este salto tuvo un impacto directo en los ingresos, lo que permitió a la empresa ampliar su mercado y reforzar su posición en el campo de la reparación de equipos electromédicos. La eficiencia operativa también experimentó mejoras significativas. Los tiempos de diagnóstico, que antes requerían entre 1 y 15 días de trabajo manual y evaluaciones subjetivas, se redujeron a solo unos minutos. Esto permitió a la empresa acelerar drásticamente todo el proceso de servicio, lo que impulsó la productividad interna y permitió gestionar un volumen mucho mayor de solicitudes en plazos más cortos. Por último, el nivel de eficiencia alcanzado permitió ofrecer el diagnóstico inicial como un servicio gratuito. Esto no solo eliminó una barrera clave para los clientes potenciales, sino que también se convirtió en una palanca comercial estratégica. El diagnóstico gratuito, combinado con la rapidez y precisión del servicio, desempeñó un papel decisivo en la fidelización de los clientes y la captación de nuevos contactos.

5. Lecciones aprendidas

Durante el proceso de transformación digital de Intellimed, destinado a mejorar la rapidez y la precisión de la respuesta al cliente, surgieron numerosos retos complejos. La primera dificultad fue identificar indicadores objetivos y medibles capaces de determinar con precisión el nivel de envejecimiento de los dispositivos médicos. Era esencial definir parámetros fiables para evaluar no solo el estado real de un dispositivo, sino también la viabilidad económica de una reparación, comparando el valor residual del equipo con los costes y la viabilidad de la intervención. Otro obstáculo importante fue la falta inicial de una base de datos estructurada sobre los fallos más comunes, necesaria para entrenar el modelo de inteligencia artificial. Para superar esta limitación, Intellimed se asoció con una empresa especializada, obteniendo acceso a un gran conjunto de datos internacionales e integrando esta base de conocimientos con los registros históricos de intervenciones pasadas de la propia empresa. Por último, uno de los retos más importantes fue la fase de entrenamiento del modelo de software, en la que era fundamental ajustar el algoritmo para ofrecer diagnósticos cada vez más precisos y alineados con el estado real de los dispositivos. Este proceso requirió una inversión considerable tanto en tiempo como en conocimientos técnicos, pero permitió a la empresa adquirir un profundo saber hacer técnico, que ahora se considera uno





de los activos estratégicos de Intellimed. Al superar estos obstáculos, Intellimed pudo desarrollar un sistema fiable, preciso y replicable, capaz de respaldar decisiones rápidas y basadas en pruebas. Esto mejoró significativamente el servicio al cliente y reforzó la competitividad de la empresa en el mercado, hasta tal punto que Intellimed está considerando ahora convertir el servicio en un producto de software para el mercado internacional.

6. Orientaciones futuras

A la luz de los resultados obtenidos, Intellimed mira ahora más allá del campo de las reparaciones electromédicas, con el objetivo de valorizar y comercializar el software que ha desarrollado en otros sectores industriales. El sistema se ha diseñado teniendo en cuenta la flexibilidad y la modularidad, lo que lo hace adaptable a diversos contextos de producción, siempre que el modelo se someta a una fase de formación adaptada a las características específicas de la industria de destino. Esto abre interesantes perspectivas de escalabilidad, tanto en el sector manufacturero como en otros campos en los que el mantenimiento predictivo y el diagnóstico automatizado ofrecen una ventaja competitiva. Por lo tanto, Intellimed tiene previsto iniciar una nueva fase de desarrollo centrada en la estandarización y el perfeccionamiento de la plataforma, con el objetivo de garantizar la compatibilidad con una gama más amplia de dispositivos y entornos industriales.

PYME nº 3 Italia	TÍTULO DEL CASO:	La IA como herramienta estratégica para el desarrollo y la gestión de proyectos de la UE		
	Nombre de la PYME:	Exeo Lab srl		
	Número de empleados:	8	Años en funcionamiento:	7
	Sector:	Consultoría y asuntos públicos, innovación, financiación de la UE, desarrollo territorial		

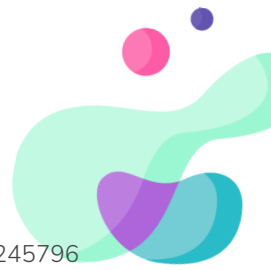
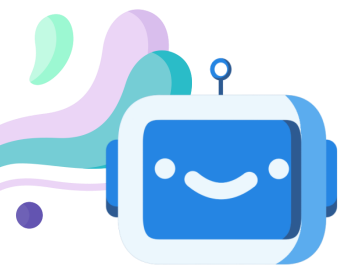
1. Descripción general y contenidos

Exeo Lab es una consultora estratégica que presta apoyo a autoridades públicas, pymes y startups innovadoras en ámbitos como la financiación de la UE, la internacionalización, la investigación de políticas, la contratación pública y la innovación social. La empresa combina la experiencia tradicional con el uso de herramientas digitales avanzadas para mejorar la calidad y el impacto de los proyectos. Es reconocida por su compromiso con la transparencia, la innovación, la responsabilidad social y las prácticas inclusivas.

2. Antecedentes

En un campo tan competitivo y complejo como el desarrollo de proyectos de la UE, Exeo Lab se enfrentó a varios retos:





- Alta carga cognitiva en la redacción, estructuración y gestión de múltiples propuestas de proyectos en distintos programas de financiación (Horizonte Europa, Erasmus+, Interreg, FSE+).
- Necesidad de optimizar las tareas repetitivas (por ejemplo, formateo, revisiones bibliográficas, comprobaciones de elegibilidad) sin comprometer la calidad.
- Dificultad para mantenerse al día con los cambios en las normas, las palabras clave y las tendencias temáticas en múltiples convocatorias de propuestas.
- Necesidad de dedicar más tiempo a la estrategia y la innovación, en lugar de a los aspectos administrativos o mecánicos de la preparación de propuestas.

3. Enfoque y aplicación

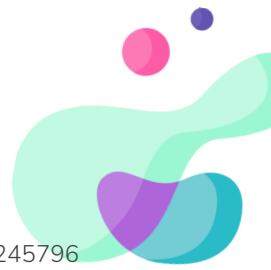
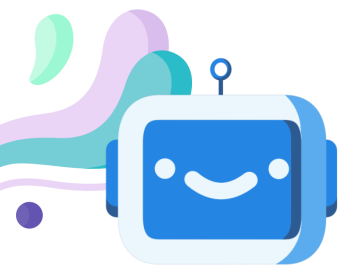
Exeo Lab ha integrado gradualmente las herramientas de IA en diversos aspectos de su trabajo, adoptando un enfoque pragmático y centrado en las personas. El proceso comenzó con la experimentación interna, en la que los consultores sénior exploraron cómo la IA podía ayudar en tareas como la redacción de propuestas, el resumen de las políticas de la UE y la organización de datos. A partir de estos primeros éxitos, la IA se amplió para apoyar la implementación de proyectos, contribuyendo a la creación de materiales de formación, herramientas de participación de las partes interesadas y contenidos de difusión. Para garantizar un uso responsable y eficaz, la empresa estableció directrices internas y proporcionó formación específica a su personal. En lugar de sustituir la experiencia, la IA se utiliza como un asistente colaborativo que mejora la productividad, al tiempo que preserva el papel fundamental del juicio y la creatividad humanos.

4. Resultados e impacto

La integración de herramientas de IA en el flujo de trabajo de Exeo Lab ha dado lugar a mejoras significativas tanto en la eficiencia como en el enfoque estratégico. Al automatizar tareas que requieren mucho tiempo, como la redacción, la investigación y el formateo, el equipo ha podido dedicar más energía a actividades de alto valor, como el diseño de innovaciones y la participación de las partes interesadas. Este cambio ha dado lugar a una reducción cuantificable del tiempo de preparación de las solicitudes de financiación y a una mayor capacidad para responder a más convocatorias sin necesidad de personal adicional. Más allá de las ventajas operativas, el uso de la IA ha reforzado el posicionamiento de Exeo Lab como consultora con visión de futuro, consolidando su reputación de agilidad, innovación y soluciones orientadas al cliente.

5. Lecciones aprendidas

La experiencia de Exeo Lab demuestra que la inteligencia artificial puede ser un potente facilitador cuando se integra de forma reflexiva en el trabajo profesional diario. La clave del éxito no reside en sustituir la experiencia humana, sino en complementarla con herramientas que mejoren la eficiencia, la creatividad y la capacidad de respuesta. La adopción de la IA requirió un marco interno claro para garantizar un uso responsable, la mejora continua de las habilidades del personal y un enfoque abierto a la experimentación. Lo más importante es que el equipo aprendió que la IA debe

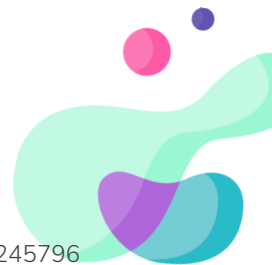
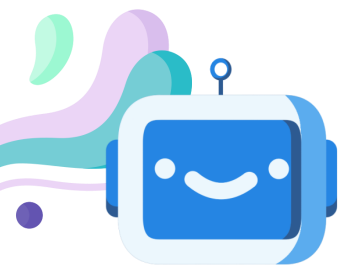


utilizarse con pensamiento crítico y conocimiento del ámbito: su valor surge cuando se guía por la estrategia, no solo por la automatización.

6. Orientaciones futuras

De cara al futuro, Exeo Lab pretende profundizar en la integración de la IA en todas sus operaciones, en particular explorando herramientas para el seguimiento de subvenciones, la cartografía de oportunidades y la búsqueda automatizada de socios. La empresa también está considerando el desarrollo de asistentes de IA personalizados para apoyar los flujos de trabajo internos y los servicios al cliente. Además, Exeo Lab tiene previsto compartir su experiencia ofreciendo formación y apoyo estratégico a otras pymes y entidades públicas interesadas en utilizar la IA para mejorar su capacidad de desarrollo de proyectos e innovación.

A continuación puede examinar un ejemplo noruego de aplicación de la IA, que ha sido relevante en Italia.



PYME n.º 4 NORUEGA	TÍTULO DEL CASO:	Savvie: IA para reducir el desperdicio de alimentos y optimizar la producción alimentaria a pequeña escala		
	Nombre de la PYME:	SAVVIE		
	Número de empleados:	Menos de 10	Años en funcionamiento:	Desde 2020
	Sector:	Tecnología alimentaria / IA para el sector de la hostelería y la restauración		

1. Descripción general y contenido

Savvie es una startup noruega que aprovecha la inteligencia artificial para ayudar a las pequeñas empresas alimentarias (panaderías, cafeterías y restaurantes) a optimizar su producción diaria, minimizar el desperdicio de alimentos y aumentar la rentabilidad. Su plataforma utiliza algoritmos de aprendizaje automático para analizar los datos de ventas y proporcionar información en tiempo real y recomendaciones personalizadas para orientar las decisiones de producción y existencias.

2. Antecedentes

Los pequeños establecimientos de alimentación suelen tener problemas de sobreproducción y desperdicio de alimentos debido a la fluctuación de la demanda de los clientes y a la falta de herramientas de planificación basadas en datos. Estos retos reducen los márgenes de beneficio y aumentan las ineficiencias operativas. Savvie se creó para abordar estos problemas proporcionando herramientas basadas en IA que son fáciles de usar y se adaptan a los entornos de las pequeñas empresas, donde los conocimientos técnicos suelen ser limitados.

3. Enfoque e implementación

Savvie ha desarrollado una plataforma basada en la nube que se integra con los sistemas de punto de venta (POS) existentes. Sus características principales incluyen:

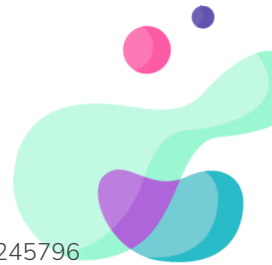
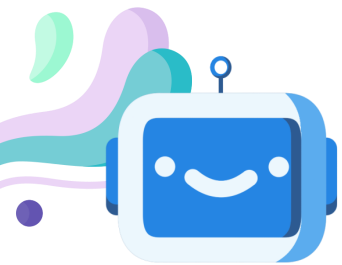
- algoritmos de aprendizaje automático que analizan el historial de ventas y el comportamiento de los clientes;
- un panel de control fácil de usar que muestra recomendaciones prácticas para la producción diaria;
- análisis predictivos que ajustan las sugerencias en función del clima, los días de la semana y los patrones estacionales.

La implementación no requiere instalación técnica ni formación especializada, lo que hace que la solución sea accesible para usuarios sin conocimientos técnicos en pequeñas empresas.

4. Resultados e impacto

Savvie ha proporcionado a sus clientes beneficios claros y cuantificables:

- una reducción significativa del desperdicio de alimentos, a menudo superior al 30 %;
- mejora de la eficiencia operativa y optimización de la carga de trabajo del personal;



- aumento de la rentabilidad gracias a una mejor adaptación de la producción a la demanda;
- mayor impacto en la sostenibilidad, en consonancia con los objetivos de economía circular y transición ecológica de Noruega.

5. Lecciones aprendidas

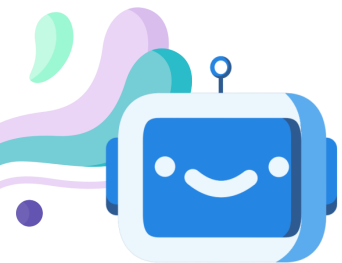
La experiencia de Savvie pone de relieve la importancia de diseñar soluciones de IA que sean intuitivas y accesibles para los usuarios sin conocimientos técnicos, especialmente en las pequeñas empresas. A lo largo de su proceso de desarrollo, la estrecha colaboración con los usuarios finales resultó esencial para garantizar que la herramienta se ajustara a los flujos de trabajo reales y a las realidades operativas. Además, descubrieron que educar a los usuarios sobre el valor y la aplicación práctica de la IA mejoraba significativamente su adopción y eficacia.

6. Orientaciones futuras

Savvie tiene como objetivo expandir su plataforma a otros sectores de la industria alimentaria, incluidos el catering y los servicios de restauración para eventos. El equipo también está trabajando en el desarrollo de herramientas predictivas mejoradas, incluida la previsión de la demanda a largo plazo, y explorando la integración con socios de la cadena de suministro para permitir la optimización de extremo a extremo. La expansión internacional también es una idea, especialmente en mercados con estructuras similares de pymes en el sector hotelero y la venta minorista de alimentos.

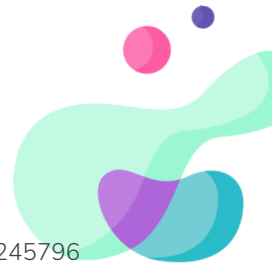
3. Conclusión

Los cinco casos presentados en esta sección, procedentes de Italia y Noruega, ofrecen una visión clara y convincente de cómo se puede adoptar la inteligencia artificial en las pequeñas y medianas empresas (pymes) de diversos sectores y modelos de negocio. Desde las telecomunicaciones hasta los servicios electromédicos, la consultoría y la tecnología alimentaria, estas pymes demuestran que la IA no es una tecnología lejana o inaccesible, sino una herramienta práctica que puede integrarse de forma significativa en los flujos de trabajo cotidianos para aumentar la eficiencia, reducir los residuos y generar nuevo valor. En todos los casos, surge un paradigma común: la IA no se introduce como una innovación radical, sino como una solución específica a los retos existentes. Eurotel System Srl modernizó sus servicios utilizando la IA para la videovigilancia inteligente y la gestión inteligente de llamadas. Intellimed adoptó la IA para revolucionar el diagnóstico técnico de los equipos electromédicos, acelerando el análisis y multiplicando su base de clientes. Exeo Lab integró la IA en la elaboración y ejecución de proyectos financiados por la UE, lo que permitió a los consultores centrarse en tareas estratégicas en lugar de repetitivas. La empresa noruega Savvie introdujo la inteligencia artificial en pequeñas empresas alimentarias, lo que permitió una planificación precisa de la producción y la reducción de residuos gracias a los datos de ventas en tiempo real. La motivación para



Bots4Business

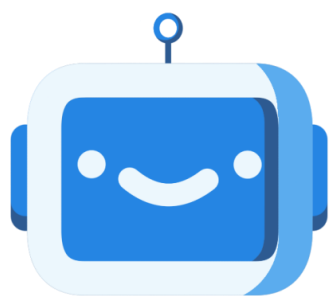
2024-1-AT01-KA220-VET-000245796



adoptar la IA no fue la ambición tecnológica, sino la necesidad operativa de responder a las cambiantes demandas del mercado, la escasez de mano de obra o las ineficiencias en los procesos diarios. Es importante destacar que ninguna de estas pymes consideró la IA como una solución «plug-and-play». Más bien, invirtieron en comprender cómo utilizarla de forma responsable, formaron al personal para apoyar su integración y desarrollaron directrices internas o colaboraciones para garantizar una implementación ética y eficaz. Una idea fundamental que se repite en todos los ejemplos es que la IA debe estar guiada por el juicio humano. Aunque las herramientas varían, desde el mantenimiento predictivo hasta la generación de contenidos y la previsión de la demanda, todas ellas sirven para aumentar las capacidades humanas, no para sustituirlas. Los casos muestran que cuando el personal participa, recibe formación y se le anima a experimentar, la IA se convierte en una herramienta empoderadora en lugar de una fuente de miedo o resistencia. Estos ejemplos ponen de relieve la amplia aplicabilidad de la IA en todos los sectores, incluidos aquellos que tradicionalmente no se asocian con la tecnología. El hecho de que las microempresas puedan integrar la IA de manera eficaz envía un mensaje contundente a las pymes de toda Europa: el tamaño no es una barrera cuando el enfoque es claro, la necesidad es real y se dispone de apoyo. La integración segura de las tecnologías de IA demuestra que las pequeñas empresas pueden adoptar la innovación sin dejar de ser fieles a sus compromisos éticos y sociales.



Cofinanciado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados son, sin embargo, exclusivamente los de los autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de la Comisión Europea. Ni la Unión Europea ni la Comisión Europea pueden ser consideradas responsables de ellos.



Bots4Business

