Después de la feria: el punto ciego de los datos de producto industrial

Uno de cada cinco fabricantes analizados publicaba especificaciones contradictorias entre sus propias fuentes oficiales, y cuando se le preguntó a ChatGPT por esos datos, eligió una cifra en silencio sin advertir nunca del conflicto. Es el resultado principal de la primera fase del Estudio AMM 2026 de Verbinex, realizado sobre 50 fabricantes expositores de Advanced Manufacturing Madrid 2026.

Por Dina Nicolorich · Publicado 24 de noviembre de 2026 · 13 min de lectura

EN RESUMEN

- **10 de 50 fabricantes (20 %)** publicaban datos técnicos contradictorios entre sus propias fuentes oficiales, sobre todo entre la web y catálogos PDF de otras fechas.
- En esos 10 casos, **ChatGPT nunca avisó de la contradicción**: eligió una de las cifras y la dio como válida.
- Cuando el comprador describe el producto **sin mencionar la marca**, **25 de los 50 fabricantes (50 %)** no aparecen entre las opciones.
- Con documentación coherente, la IA dio el dato correcto en **33 de 40 fabricantes evaluables (82,5 %)**: la coherencia de las fuentes es un buen punto de partida.

Compruebe gratis qué responde la IA sobre su producto

La feria termina. La evaluación, no

Se desmonta el stand, regresan los equipos comerciales y empieza la fase decisiva: responder a los contactos, aclarar requisitos técnicos, enviar fichas de producto y convertir las conversaciones del pabellón en oportunidades reales. Para el comprador industrial, la investigación continúa durante semanas en su escritorio: revisa la web del fabricante, descarga catálogos, compara alternativas y consulta a asistentes de inteligencia artificial.

En ese recorrido, una fricción aparentemente menor puede frenar la operación. Si el mismo componente aparece con dimensiones distintas en la web y en un PDF oficial, el ingeniero o comprador tiene que averiguar cuál es la cifra válida. Si una tabla técnica identifica sus columnas solo con iconos, un sistema

automatizado puede asociar una cifra al atributo equivocado. Y si la marca no aparece cuando se busca una solución técnica sin mencionar proveedores, queda fuera de la comparación inicial.

Una inversión comercial que exige continuidad digital

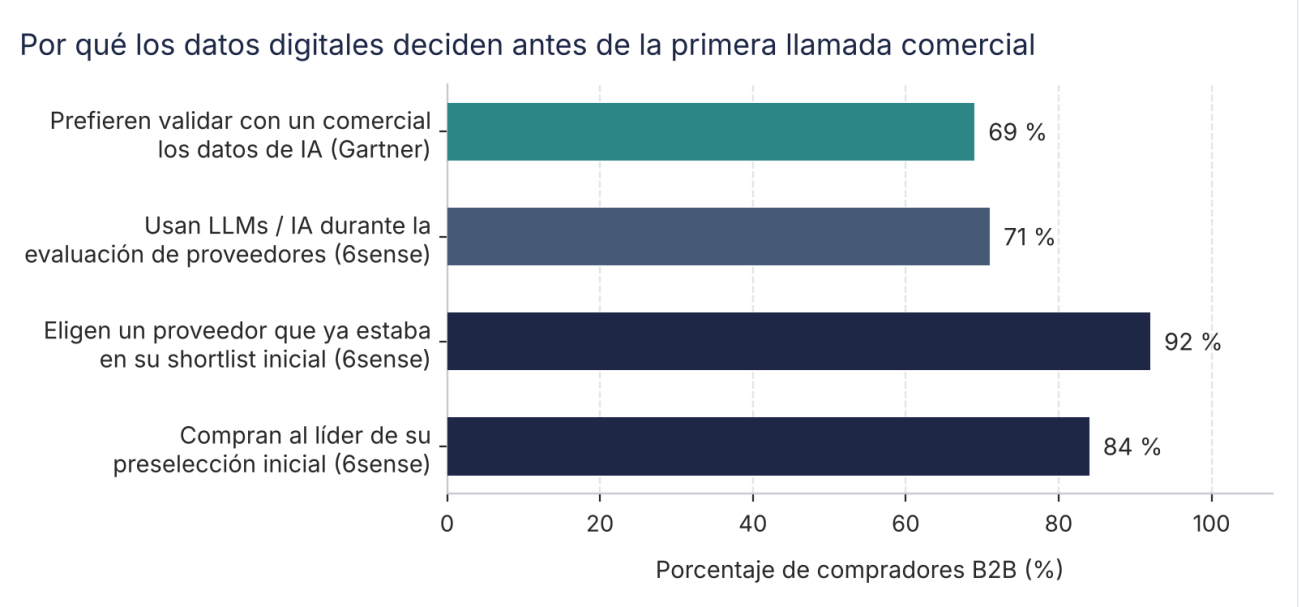
La Asociación Alemana de la Industria Ferial (AUMA) señala en su informe Aussteller-Ausblick 2026/2027 que alrededor del 49 % de las 404 empresas expositoras encuestadas juzga el éxito de su participación por los contactos, las oportunidades y la captación de nuevos clientes, mientras que aproximadamente una de cada diez apenas mide sus resultados.

En España, la Asociación de Ferias Españolas (AFE) contabilizó 472 ferias y eventos comerciales entre sus asociados durante 2025, con 64.236 expositores y 6,8 millones de visitantes. Son indicadores de actividad, no de rentabilidad por stand, pero explican por qué importa proteger la continuidad entre la conversación presencial y los datos técnicos que el comprador consulta después.

El comprador llega a ventas con buena parte de la decisión avanzada

Según el estudio Global B2B Pulse 2026 de McKinsey, realizado a cerca de 4.000 responsables de decisión en 13 países, los compradores utilizan una media de diez canales a lo largo de su recorrido, y la falta de coherencia en la información figura entre los motivos directos para cambiar de proveedor. La IA generativa ya está entre los cinco canales principales para descubrir y evaluar proveedores.

La investigación europea de 6sense añade que en el 92 % de las compras B2B estudiadas el proveedor elegido ya estaba en la lista inicial de candidatos, y que el 84 % terminó contratando al que encabezaba sus preferencias antes de hablar con un comercial. El 71 % de los compradores utilizó modelos de lenguaje durante su evaluación. Y según Gartner (mayo de 2026, n=645), el 69 % prefiere contrastar con un comercial los datos obtenidos mediante IA. Se trata de muestras multisectoriales B2B, no específicas de componentes industriales, pero su lectura es clara: la información disponible antes de la llamada de ventas moldea las preferencias.



Por qué los datos digitales deciden antes de la primera llamada comercial. Fuentes: Gartner (2026) y 6sense (2026).

Resultados en cifras

Indicador	Resultado
Fabricantes con fuentes oficiales contradictorias	**10 de 50 (20 %)**
Respuestas de IA erróneas por dificultades de estructura o disponibilidad de la información	**3 de 50 (6 %)**
Fricción documental crítica (suma de las dos anteriores)	**13 de 50 (26 %)**
Avisos espontáneos de la IA ante fuentes contradictorias	**0 de 10 (0 %)**
Referencia correcta en consultas con marca	**47 de 50 (94 %)**
Fabricantes ausentes en consultas sin marca	**25 de 50 (50 %)**
Dato técnico correcto y estable cuando la documentación era coherente (empresas evaluables)	**33 de 40 (82,5 %)**
Sin versión web en alemán para las gamas analizadas	**9 de 50 (18 %)**
Traducciones automáticas deficientes o mezcla de idiomas	**7 de 50 (14 %)**

Resultados exploratorios sobre una muestra de 50 fabricantes: describen la muestra, no el conjunto de la industria.

Una de cada cinco empresas publicaba cifras oficiales distintas

La primera fase del estudio examinó información pública de fabricantes con productos identificables por referencia técnica. Se contrastaron páginas web en distintos idiomas y documentación oficial en PDF, y se observó cómo respondía ChatGPT a consultas formuladas como las haría un comprador técnico.

En 10 de los 50 fabricantes, al menos dos fuentes oficiales ofrecían valores diferentes para un mismo parámetro: una dimensión, una clasificación, una cantidad de piezas u otro atributo técnico. Las discrepancias aparecían entre la web y una ficha descargable, entre documentos de distintas fechas o incluso dentro de una misma página.

Cuando se consultó a ChatGPT por el atributo analizado en esos diez casos, el asistente nunca advirtió por iniciativa propia de que existían versiones contradictorias:

- En cinco casos coincidió con el valor de la web.
- En tres, con el de un PDF o catálogo.
- En uno, con el título o los metadatos.
- En uno, con el dato mejor sustentado entre las fuentes disponibles.

La prueba pedía una especificación concreta, no una auditoría documental. Precisamente por eso ilustra el riesgo al que se expone un comprador que hace una consulta técnica directa. Por eso conviene verificar las recomendaciones de la IA frente a la documentación oficial, referencia por referencia, en lugar de dar por buena la primera respuesta.

Dos fallos reales detectados en la muestra

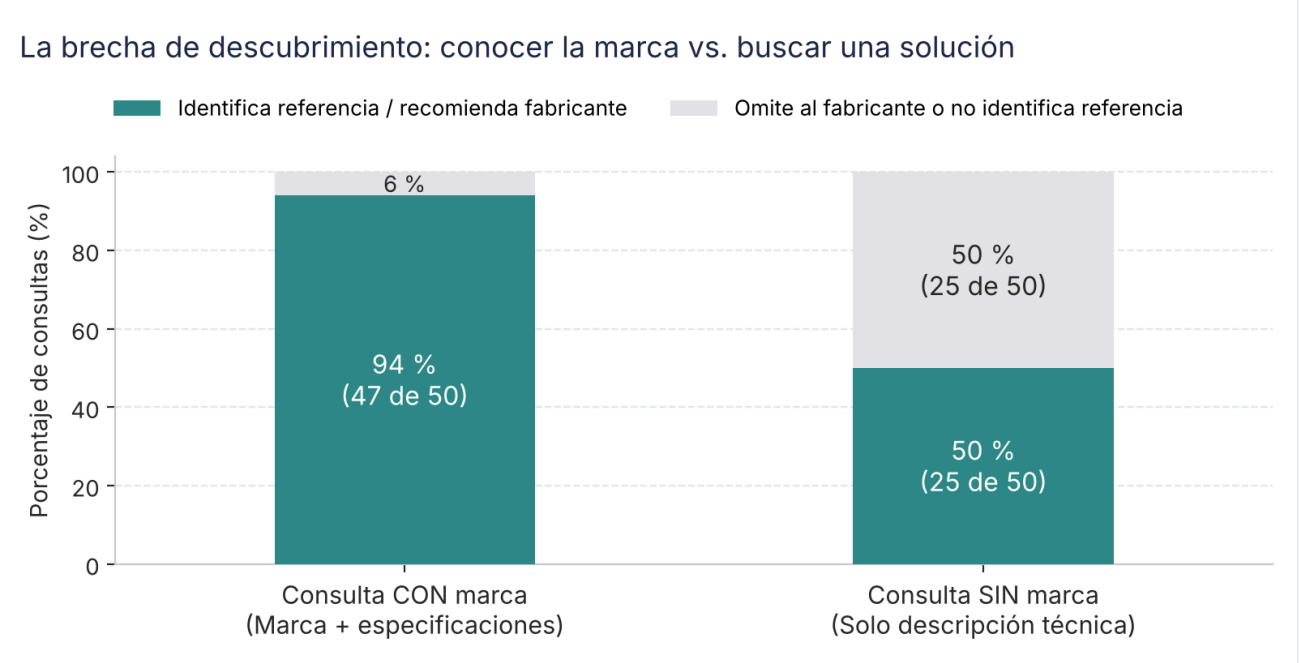
El error de escala («1 mm» frente a «1 m»). Una ficha técnica mostraba «1 mm» para una longitud que otra documentación oficial del mismo fabricante situaba por encima de un metro. Un fallo de importación o de unidad como este descarta la pieza en cualquier filtro paramétrico y obliga al comprador a pedir confirmación.

Los catálogos «zombi». Entre las fuentes indexadas aparecieron catálogos de 2007, 2017, 2018 o 2022 accesibles junto a documentación reciente. Una fecha antigua no invalida por sí sola un documento, pero cuando sus valores discrepan de los actuales sin ningún aviso de obsolescencia, ni el comprador ni los sistemas de búsqueda tienen señales para saber cuál es la versión vigente.

Cuando la marca no está en la pregunta

Cuando la consulta mencionaba al fabricante e incluía especificaciones, ChatGPT identificó la referencia correcta en 47 de los 50 casos. Ante una pregunta descriptiva sin marca, 25 fabricantes no aparecieron entre las opciones propuestas.

Al tratarse de una consulta puntual por fabricante, ese 50 % no es una cuota general de visibilidad ni significa que esas empresas sean «invisibles» para la IA. Sí señala una brecha comercial: ser reconocible cuando el comprador ya conoce la marca no garantiza figurar entre las opciones cuando todavía busca una solución técnica.



La brecha de descubrimiento: conocer la marca frente a buscar una solución.

Otros puntos de fricción: idiomas, tablas y enlaces

Fuera de los atributos principales, el análisis documentó otros obstáculos: 9 fabricantes no tenían versión web en alemán para las gamas analizadas, y 7 presentaban traducciones automáticas deficientes o mezcla de idiomas. También se detectaron tablas de lectura compleja, enlaces rotos y selectores de idioma que llevaban a otro producto. Estas observaciones no se sumaron al 26 % de incidencias principales.

El estudio revisó versiones en español, alemán e inglés, pero la lectura sirve para cualquier idioma y mercado de exportación, sea Alemania, Francia, Italia, Polonia o Estados Unidos: un número de artículo debe conservar intactas su identidad, sus características y sus unidades al cambiar de idioma. Una traducción automática sin revisión técnica no lo garantiza; la información de producto multilingüe tiene que gestionarse como un dato técnico más, con terminología aprobada y la misma fuente en todos los idiomas.

Por qué la calidad del dato importa también para la IA

Los asistentes de IA combinan conocimiento aprendido con información recuperada de páginas web y documentos indexados. En entornos industriales, la precisión exige distinguir sin ambigüedades la referencia exacta, el atributo al que pertenece cada cifra, su unidad y la versión vigente de la ficha.

Un estudio de 2025 del Laboratorio de Máquinas-Herramienta (WZL) de la RWTH Aachen y el Fraunhofer IPT, publicado en *wt Werkstattstechnik online*, analizó problemas de calidad de datos textuales en sistemas industriales basados en modelos de lenguaje a partir de documentación de un proveedor de automoción. Aborda otra aplicación, pero sus conclusiones coinciden: los sistemas automatizados necesitan información técnica estructurada, inequívoca y verificable.

La dimensión multilingüe añade otra capa. Una investigación presentada en ACL 2026 sobre sistemas multilingües de recuperación y generación detectó sesgos en la selección de fuentes que favorecen el

inglés y el idioma de la consulta. No prueba que ChatGPT reproduzca siempre ese patrón, pero es un motivo para verificar por separado qué responde la IA en cada lengua de mercado.

Para ordenar esta información existen estándares sectoriales como ETIM, que define clases, características, valores y unidades para productos técnicos, y ECLASS, un modelo de datos maestros intercambiable entre sistemas, sectores e idiomas. Facilitan la coherencia, aunque la precisión de las recomendaciones de IA sigue requiriendo comprobaciones periódicas.

Buena parte del mercado aborda estos temas como GEO (*Generative Engine Optimization*, optimización para motores de IA generativa): conseguir que ChatGPT, Gemini o Perplexity mencionen y citen una marca. El estudio apunta a una cuestión previa. Que la IA nombre al fabricante sirve de poco si el dato técnico que transmite es el equivocado. Por eso, además de la visibilidad en buscadores y en IA, conviene comprobar la exactitud de lo que la IA dice de cada referencia.

Del hallazgo técnico al impacto comercial

Una especificación contradictoria puede provocar una consulta de aclaración, retrasar una oferta o complicar la comparación frente a un competidor. Son mecanismos de fricción plausibles: el estudio no midió ventas perdidas, devoluciones ni el retorno de las ferias, ni permite atribuir una pérdida comercial concreta a ChatGPT.

Para cuantificar el impacto en cada empresa, el siguiente paso es cruzar estas auditorías con indicadores internos: consultas de preventa sobre referencias, horas de ingeniería dedicadas a aclaraciones, tiempo desde la solicitud hasta la oferta, motivos de operaciones perdidas e incidencias documentales en posventa.

Nueve medidas prácticas, en tres prioridades

1. Una versión fiable de cada dato

- Centralizar los atributos maestros de producto y definir un responsable de aprobación técnica para cada cambio.
- Retirar los catálogos sustituidos o marcarlos claramente como obsoletos, conservando versión y fecha.
- Comunicar las actualizaciones técnicas a distribuidores, portales sectoriales y equipos comerciales.

2. Información legible para personas y máquinas

- Publicar las especificaciones críticas también en HTML limpio, sin depender solo del PDF.
- Usar cabeceras de tabla con texto, unidades explícitas e identificadores de referencia estables.
- Automatizar controles antes de publicar para detectar valores extremos (como el salto de milímetros a metros), campos vacíos y enlaces rotos.

3. Coherencia internacional y verificación en IA

- Contrastar cada referencia en todos los idiomas en que se vende: unidades, terminología técnica aprobada y las etiquetas hreflang, que indican a los buscadores qué página corresponde a cada idioma.
- Adoptar ETIM o ECLASS cuando aporten interoperabilidad al catálogo.
- Simular periódicamente consultas reales de compradores, con y sin marca y en el idioma de cada mercado, para comprobar qué variantes propone la IA y qué fuentes cita.

Conclusión: qué significa para un fabricante

El stand permite mostrar el producto, resolver dudas cara a cara y generar confianza. Cuando se apagan los focos del pabellón, toman el relevo la web, los catálogos PDF, las fichas de los distribuidores y las respuestas de los asistentes de IA. Para un fabricante con catálogos técnicos y presencia en varios mercados, la coherencia entre todos esos puntos de contacto no es un detalle de marketing: es una condición para vender.

La lectura práctica del estudio cabe en tres preguntas que cualquier fabricante puede hacerse sobre sus referencias principales:

1. ¿Coinciden los datos técnicos en la web, en las fichas PDF y en cada idioma?
2. ¿Qué responde la IA cuando un comprador pregunta por esa referencia, y de qué fuente toma el dato?
3. ¿Aparece la empresa cuando el comprador describe la necesidad técnica sin nombrar marcas?

Si alguna respuesta es «no» o «no lo sé», el primer paso no es implantar una plataforma nueva, sino revisar qué se publica, quién lo aprueba y qué documentos obsoletos siguen en línea. Para analizar una gama completa, en varios idiomas y frente a la competencia, Verbinex ofrece el Market Check.

Prueba rápida gratis: ¿qué responde la IA sobre su producto?

Indíquenos un producto o una familia. Planteamos a ChatGPT tres consultas como las de un comprador técnico, con la información pública disponible en internet, y le enviamos por email qué respondió, qué fuente usó y si coincide con su ficha técnica. Sin coste y sin compromiso.

Solicítela en verbinex.com/es/insights/estudio-amm-2026-datos-producto-ia/.

Cómo se realizó el estudio

Muestra. A partir de un directorio de 622 expositores de Advanced Manufacturing Madrid 2026 se definió un marco de 137 empresas con productos técnicos verificables. De ese marco se extrajo una muestra aleatoria de 50 fabricantes válidos; ocho registros de la selección inicial se sustituyeron siguiendo el orden del sorteo por no cumplir los criterios o por tener la web inaccesible.

Trabajo de campo. Entre el 1 y el 12 de noviembre de 2026 se revisaron dos referencias y tres atributos técnicos por fabricante, contrastando páginas web y fichas oficiales en distintos idiomas. ChatGPT se

utilizó sin iniciar sesión, con tres tipos de consulta: descubrimiento sin marca, identificación con marca y comprobación repetida tres veces de un atributo técnico. En los diez casos con fuentes contradictorias no se puntuó el acierto, porque no existía un valor oficial único; por eso el indicador de precisión estable se calcula sobre 40 empresas evaluables.

Límites. Los resultados son exploratorios y describen la muestra analizada: no se extrapolan al conjunto de la industria. Se usó un solo asistente de IA en un periodo concreto, y solo se revisaron dos referencias y tres atributos por empresa, por lo que las cifras son un mínimo. Las empresas se citan de forma anonimizada; la documentación de cada caso se conserva en el archivo de Verbinex.

Fuentes

1. AUMA. AUMA-Aussteller-Ausblick 2026/2027. Berlín, 2026.
2. Asociación de Ferias Españolas (AFE). El sector ferial español celebra el 11.º Global Exhibitions Day. 2 de junio de 2026.
3. McKinsey & Company. The Surprising Economics of B2B Growth. Global B2B Pulse 2026, 28 de mayo de 2026.
4. Cunningham, K. 2026 B2B Buyer Experience Report, European Edition. 6sense, 2 de noviembre de 2026.
5. Gartner. 69% of B2B Buyers Turn to Sales Reps to Validate AI-Generated Insights. 20 de mayo de 2026.
6. Wachter, C., et al. Datenqualität bei der Informationsbereitstellung durch LLMs. *wt Werkstattstechnik online* 115 (2025): 889–896.
7. Wang, D., et al. All Languages Matter: Understanding and Mitigating Language Bias in Multilingual RAG. ACL 2026.
8. ETIM International. Classification: Model Information. Consultado el 15 de noviembre de 2026.
9. ECLASS e.V. Conceptual Data Model. Consultado el 15 de noviembre de 2026.

Versión PDF del artículo publicado en verbinex.com/es/insights/estudio-amm-2026-datos-producto-ia/ · © 2026 Verbinex · Dina Nicolorich



Dina Nicolorich
Fundadora de Verbinex
Sobre Verbinex · **LinkedIn**