

El cambio de marca de Granola en 2026: qué cambió y cómo reaccionan los usuarios

El cambio de marca de Granola de febrero de 2026 trajo un límite de 30 días para el historial de notas en el plan gratuito, nuevos planes de pago de 14–18 USD y un giro hacia clientes corporativos. Esto es lo que cambió, cómo reaccionó la comunidad y qué significa para los usuarios individuales.

Publicado por Julian Pscheid · 10 de febrero de 2026 · Actualizado 7 de mayo de 2026

[Leer este artículo en línea: https://www.hedy.ai/es/post/granola-redesign-alternative-hedy/](https://www.hedy.ai/es/post/granola-redesign-alternative-hedy/)



Profesional en un escritorio de oficina viendo un gráfico de explosión dramática en la pantalla de un portátil

Empecemos por lo primero: Granola hace un buen producto. Su enfoque de las notas de reuniones les ha ganado una base de usuarios fiel, y hacer un rebranding requiere valentía. A veces funciona, a veces no.

Pero según lo que estamos viendo en LinkedIn, Threads y Reddit, muchos usuarios de Granola están descontentos con la nueva dirección. Algunos lo llaman el peor rebranding tecnológico de los últimos tiempos. Otros se quedan pero se preguntan en silencio qué más hay disponible.

Actualización de mayo de 2026: El malestar ya no se limita al rediseño ni a los límites de almacenamiento del plan gratuito. The Verge también ha informado de inquietudes sobre los valores predeterminados de privacidad de Granola: las notas compartidas son visibles por defecto para cualquier persona que tenga el enlace, y los usuarios que no son de empresa pueden tener sus datos anonimizados utilizados para mejorar el servicio de Granola, salvo que opten por desactivarlo en los

ajustes. Granola afirma que sus proveedores externos de IA no entrenan sobre los datos de los usuarios, y los usuarios pueden cambiar estos ajustes. Aun así, para reuniones sensibles, los valores predeterminados importan. Si esa es la razón por la que está comparando herramientas, lea la comparativa completa de privacidad entre Hedy y Granola (</es/post/granola-alternative/>) .

Si ese es su caso, siga leyendo.

No es solo el rediseño

Los cambios visuales ocurrieron junto con algunos cambios prácticos que vale la pena mencionar. Granola pasó recientemente a un modelo donde los usuarios gratuitos solo ven los últimos 30 días de notas de reuniones. Las notas anteriores se almacenan pero permanecen bloqueadas a menos que actualice a su plan Business a 14 \$ por usuario al mes, o su plan Individual a 18 \$ al mes.

Si ha acumulado meses de historial de reuniones en Granola, esa es una restricción real.

Un enfoque diferente de las reuniones

Hedy y Granola resuelven problemas diferentes, y vale la pena ser honestos al respecto.

Granola es un bloc de notas. Toma notas durante las reuniones y la IA rellena los huecos después. Es bueno en lo que hace.

Hedy es un coach de reuniones. En lugar de solo capturar lo que pasó, Hedy le ayuda activamente durante la conversación. Nuestra función de sugerencias automáticas analiza su reunión en tiempo real y presenta información, preguntas y oportunidades en el momento exacto en que son útiles. No tiene que pedir ayuda. Hedy sabe cuándo ofrecerla.

Un ejemplo práctico: está en una llamada con un cliente y mencionan restricciones de presupuesto dos veces pero nunca especifican un número. Hedy podría sugerirle que pregunte sobre sus parámetros de presupuesto justo en ese momento. Ese es el tipo de inteligencia que cambia los resultados de las reuniones, no solo las notas de reuniones.

Más allá del coaching en tiempo real, Hedy también proporciona transcripción, resúmenes, extracción de tareas y nuestra función de Temas que conecta información a través de múltiples reuniones. Así que no está renunciando al lado de la documentación.

Qué más es diferente

Algunos detalles específicos que importan si está comparando:

Multiplataforma desde el primer día. Hedy funciona en iOS, Android, Mac, Windows y la web. Granola empezó solo en Mac y ha ido expandiéndose lentamente. Si trabaja con varios dispositivos, Hedy le tiene cubierto.

Reconocimiento de voz en el dispositivo. El audio de su conversación permanece en su teléfono u ordenador por defecto. No enviamos audio a la nube a menos que usted decida explícitamente hacerlo. Para cualquier persona en salud, legal o conversaciones empresariales sensibles, esto importa.

Más de 30 idiomas. Granola admite alrededor de 10. Si trabaja con equipos o clientes internacionales, esa es una diferencia significativa.

Sus datos permanecen accesibles. Sin ventanas de 30 días. Sin bloquear su historial de reuniones tras un muro de pago. Los usuarios Pro obtienen sesiones ilimitadas con historial completo en todos los dispositivos.

Precios. Hedy Pro cuesta 12,99 \$ al mes o 99,99 \$ al año. El plan comparable de Granola va de 14 \$ a 18 \$ al mes.

Pruebe Hedy gratis durante 3 meses

Cambiar de herramientas siempre es un engorro. Lo entendemos. Para reducir la barrera, estamos ofreciendo a cualquier usuario actual o anterior de Granola 3 meses de Hedy Pro completamente gratis. Necesitará introducir una tarjeta de crédito, pero no se le cobrará durante el período de prueba y puede cancelar en cualquier momento.

Visite granola.hedy.ai (<https://granola.hedy.ai/>) para reclamar su prueba gratuita.

Eso le da tiempo de sobra para usar Hedy como alternativa a Granola (</es/post/granola-alternative>) junto con su flujo de trabajo actual y ver si encaja.

A quién respondemos

Granola ha recaudado 67 millones de dólares en capital de riesgo. Es mucho dinero, y ese dinero viene con expectativas. Cuando sus inversores incluyen firmas como Lightspeed y su valoración se sitúa en 250 millones de dólares, la hoja de ruta del producto inevitablemente se inclina hacia acuerdos empresariales, contratos de mayor tamaño y una eventual salida. Los usuarios individuales que se enamoraron del producto original tienden a quedar relegados frente a organizaciones que compran cientos de licencias.

Ya hemos visto señales tempranas de este cambio. El límite de 30 días de historial de notas en el plan gratuito. Los nuevos niveles Business y Enterprise. El lanzamiento 2.0 enfocado en equipos. Nada de esto es inusual para una empresa respaldada por capital de riesgo siguiendo su trayectoria natural. Pero sí significa que los usuarios individuales ya no son la audiencia principal.

Hedy no ha recaudado financiación externa, sin planes de buscar fondos de inversores. Somos rentables y crecemos orgánicamente. Los únicos interesados a los que rendimos cuentas son las personas que realmente usan el producto cada día. Cuando decidimos qué construir a continuación, miramos nuestro tablero de funciones y escuchamos a nuestros usuarios. No a un consejo de administración, no a un inversor de etapa de crecimiento presionando por objetivos de ARR.

Esto no es una crítica al equipo de Granola. Es simplemente una estructura de incentivos fundamentalmente diferente. Y si le importa hacia dónde se dirigen sus herramientas a largo plazo, vale la pena pensar en quién está al timón.

Julian Pscheid Fundador, Hedy AI

Hedy AI · Coaching de IA en vivo para conversaciones importantes

[Prueba Hedy gratis: https://www.hedy.ai/es/downloads/](https://www.hedy.ai/es/downloads/)

<https://www.hedy.ai/es/post/granola-redesign-alternative-hedy/>