

Evaluación de Preparación para la Implementación y Adopción de IA



15 preguntas ejecutivas antes de escalar

Evalúe si su iniciativa de IA está preparada para pasar de un piloto prometedor a una implementación gobernada, adopción operativa y valor empresarial medible.

PILOTO

GOBERNAR

INTEGRAR

PREPARAR

ADOPTAR

VALOR

POR QUÉ ESTA EVALUACIÓN

Un piloto puede funcionar técnicamente y aun así fallar operativamente.

Esta evaluación ayuda al liderazgo a identificar brechas de implementación antes de escalar.

Piloto != Implementación != Adopción != Valor

Puntúe cada una de las 15 preguntas de 0 a 3. Use las descripciones como criterios de evidencia, no como aspiraciones. El objetivo es determinar qué está realmente definido y preparado operativamente hoy.

0

No definido

1

Parcialmente definido

2

Definido

3

Preparado operativamente

Cinco dimensiones de preparación

1**Valor Empresarial Y Ownership**

Preguntas 1, 2, 3 | /9

2**Gobernanza Y Claridad De Decisión**

Preguntas 4, 5, 14 | /9

3**Procesos, Sistemas Y Datos**

Preguntas 6, 7, 8 | /9

4**Entrega Y Preparación Humana**

Preguntas 9, 10, 11 | /9

5**Onboarding, Adopción Y Valor**

Preguntas 12, 13, 15 | /9

Importante: una puntuación total alta no compensa una brecha crítica.

Revise tanto el resultado global como la dimensión con menor puntuación. Un total alto con una debilidad importante en gobernanza, datos, preparación humana o adopción sigue requiriendo atención ejecutiva antes de escalar.

EVALUACIÓN

Valor empresarial, ownership y gobernanza

Preguntas 1-5 y 14

1

VALOR EMPRESARIAL Y OWNERSHIP

¿Qué resultado empresarial se espera mejorar con esta iniciativa de IA?

- 0 No definido - La iniciativa parte principalmente del interés por la IA o de una oportunidad tecnológica, sin un problema
- 1 Parcialmente definido - Existe una necesidad empresarial, pero el resultado esperado es amplio o está débilmente
- 2 Definido - El problema y el resultado esperado están claros y existen medidas relevantes; aún quedan objetivos o
- 3 Preparado operativamente - Hay un problema empresarial claro, un resultado medible e indicadores acordados que pueden seguirse durante implementación y adopción.

2

VALOR EMPRESARIAL Y OWNERSHIP

¿Quién es responsable del resultado empresarial?

- 0 No definido - Hay varios stakeholders, pero ningún responsable empresarial claramente accountable.
- 1 Parcialmente definido - Existe sponsor o líder de proyecto, pero la responsabilidad sobre el resultado operativo sigue
- 2 Definido - Existe un responsable empresarial claramente identificado; algunas responsabilidades entre equipos aún
- 3 Preparado operativamente - Hay un responsable empresarial accountable y las responsabilidades entre negocio, tecnología, proyecto e implementación están claras.

3

VALOR EMPRESARIAL Y OWNERSHIP

¿Por qué este caso de uso y por qué ahora?

- 0 No definido - El caso de uso avanza principalmente porque la tecnología está disponible o genera interés.
- 1 Parcialmente definido - Existe una razón empresarial plausible, pero valor, viabilidad, preparación organizacional y
- 2 Definido - El caso de uso se ha evaluado frente a valor, viabilidad, preparación y riesgo, con una razón creíble para
- 3 Preparado operativamente - Está claramente priorizado frente a alternativas, con racional y momento acordados y liderazgo alineado sobre por qué avanzar ahora.

4

GOBERNANZA Y CLARIDAD DE DECISIÓN

¿Qué significa realmente el éxito?

- 0 No definido - El éxito se limita a completar el piloto, lanzar la solución o lograr funcionalidad técnica.
- 1 Parcialmente definido - Existen algunas medidas, pero se centran sobre todo en uso, entrega o rendimiento técnico.
- 2 Definido - Los indicadores cubren rendimiento operativo, adopción e impacto empresarial; faltan algunas líneas base u
- 3 Preparado operativamente - Medidas, líneas base, responsables y puntos de revisión están acordados para rendimiento, adopción y valor empresarial.

5

GOBERNANZA Y CLARIDAD DE DECISIÓN

¿Quién tiene autoridad para tomar decisiones de implementación?

- 0 No definido - Los derechos de decisión no están claros y las decisiones dependen de escalados informales o disponibilidad
- 1 Parcialmente definido - Se conocen algunos decisores, pero la autoridad sobre alcance, prioridades, excepciones y
- 2 Definido - Derechos de decisión, vías de escalado y puntos de aprobación están documentados; quedan algunas
- 3 Preparado operativamente - La autoridad es explícita, con puntos de control, escalado y mecanismos go/no-go claros y oportunos.

14

GOBERNANZA Y CLARIDAD DE DECISIÓN

¿Qué sucede cuando algo sale mal?

- 0 No definido - No existe un proceso claro para reportar, escalar o resolver incidencias operativas o fallos de implementación.
- 1 Parcialmente definido - Los equipos saben en general dónde elevar incidencias, pero ownership, umbrales y respuesta son
- 2 Definido - Monitoreo, ownership de incidencias y mecanismos de escalado están establecidos para la mayoría de
- 3 Preparado operativamente - Existe un ciclo Detectar > Escalar > Decidir > Corregir > Aprender con ownership, criterios y feedback hacia la implementación.

Valor empresarial y ownership

____/9

Gobernanza y claridad de decisión

____/9

EVALUACIÓN

Procesos, sistemas, datos y preparación humana

Preguntas 6-11

6

PROCESOS, SISTEMAS Y DATOS

¿Qué proceso de negocio debe cambiar?

- 0 No definido - La iniciativa se diseña alrededor de la tecnología, sin claridad sobre qué proceso o flujo de trabajo
- 1 Parcialmente definido - Se conoce el proceso afectado, pero actividades futuras, responsabilidades, handoffs o
- 2 Definido - El flujo futuro y los principales cambios de rol están claros; quedan algunos detalles operativos o dependencias
- 3 Preparado operativamente - El proceso futuro está definido, incluidos actividades, responsabilidades, handoffs, excepciones y el papel de la IA en la operación diaria.

9

ENTREGA Y PREPARACIÓN HUMANA

¿Qué debemos comprar, configurar, integrar o construir?

- 0 No definido - El enfoque de entrega no se ha evaluado deliberadamente y puede estar condicionado por una
- 1 Parcialmente definido - Se han discutido opciones, pero comprar/configurar/integrar/construir no se ha evaluado de
- 2 Definido - El modelo de entrega se ha elegido según necesidad empresarial, sistemas existentes, diferenciación y
- 3 Preparado operativamente - El modelo está acordado, las responsabilidades son explícitas y capacidades y dependencias están incorporadas al plan.

7

PROCESOS, SISTEMAS Y DATOS

¿Con qué sistemas y flujos de trabajo debe funcionar?

- 0 No definido - La iniciativa se considera casi aislada, sin una visión clara de los sistemas empresariales o flujos implicados.
- 1 Parcialmente definido - Se conocen los sistemas y dependencias clave, pero integración, ownership o
- 2 Definido - Sistemas, dependencias de workflow y principales puntos de integración están identificados e incorporados al
- 3 Preparado operativamente - Dependencias mapeadas, responsables identificados, requisitos de integración entendidos y secuenciación coordinada.

10

ENTREGA Y PREPARACIÓN HUMANA

¿Dónde debe mantenerse el juicio humano?

- 0 No definido - Responsabilidad, validación y supervisión humanas no se han considerado explícitamente.
- 1 Parcialmente definido - Se reconoce que el juicio humano es necesario en algunos casos, pero límites y responsabilidades
- 2 Definido - Supervisión humana, puntos de validación y accountability están definidos para las principales decisiones
- 3 Preparado operativamente - Los usuarios saben qué puede apoyar la IA, qué sigue siendo responsabilidad humana, cuándo validar y cuándo escalar.

8

PROCESOS, SISTEMAS Y DATOS

¿Están los datos necesarios preparados desde el punto de vista operativo?

- 0 No definido - La información, fuentes de datos, ownership o acceso necesarios no están suficientemente identificados.
- 1 Parcialmente definido - Se conocen las fuentes principales, pero quedan dudas sobre calidad, acceso, ownership,
- 2 Definido - Información, ownership y acceso están claros, con los principales problemas de calidad y dependencias
- 3 Preparado operativamente - Existe acceso fiable a la información necesaria, con ownership claro, controles adecuados y dependencias operativas entendidas.

11

ENTREGA Y PREPARACIÓN HUMANA

¿Quién tendrá que trabajar de manera diferente?

- 0 No definido - Los roles, equipos y stakeholders afectados no se han identificado de forma sistemática.
- 1 Parcialmente definido - Se conocen algunos grupos afectados, pero cambios de rol, comportamiento, gestión o capacidades
- 2 Definido - Grupos impactados, principales cambios de rol y requisitos de preparación están identificados e incorporados
- 3 Preparado operativamente - Los grupos están mapeados, cambios de rol y comportamiento entendidos, managers preparados e intervenciones planificadas o en marcha.

Procesos, sistemas y datos

___/9

Entrega y preparación humana

___/9

EVALUACIÓN

Onboarding, adopción y valor

Preguntas 12, 13 y 15

12

ONBOARDING, ADOPCIÓN Y VALOR

¿Cómo realizaremos el onboarding y prepararemos a los usuarios?

- 0 No definido - No existe un enfoque estructurado de onboarding o enablement más allá de dar acceso a la tecnología.
- 1 Parcialmente definido - Se prevé formación o comunicación, pero sigue siendo genérica y poco vinculada a roles y workflows concretos.
- 2 Definido - Onboarding por rol, aprendizaje, práctica y soporte están definidos para los principales grupos de usuarios.
- 3 Preparado operativamente - Los usuarios reciben onboarding contextual sobre por qué, dónde, cuándo y cómo usar la capacidad, su responsabilidad y las vías de soporte/escalado.

13

ONBOARDING, ADOPCIÓN Y VALOR

¿Cómo sabremos si las personas realmente la están adoptando?

- 0 No definido - Se asume que adopción equivale a acceso, activación, completar formación o uso básico.
- 1 Parcialmente definido - Existen medidas de uso, pero poca visibilidad sobre cambios reales de comportamiento o procesos.
- 2 Definido - Las medidas incluyen uso relevante e indicadores de comportamiento o proceso: faltan algunas líneas base o medidas de resultado.
- 3 Preparado operativamente - El liderazgo puede seguir Uso > Cambio de comportamiento > Cambio de proceso > Resultado mediante medidas y revisiones acordadas.

15

ONBOARDING, ADOPCIÓN Y VALOR

¿Cómo decidiremos si escalar, cambiar o detener?

- 0 No definido - No hay criterios explícitos para decidir si la iniciativa debe escalar, adaptarse, limitarse, reemplazarse o detenerse.
- 1 Parcialmente definido - El liderazgo prevé revisar la iniciativa, pero los criterios son amolios, informales o dominados por el éxito técnico.
- 2 Definido - Las decisiones consideran valor empresarial, adopción, rendimiento operativo, preparación, riesgo y evidencia de implementación.
- 3 Preparado operativamente - Puntos de revisión y criterios basados en evidencia permiten elegir deliberadamente entre Escalar, Adaptar, Contener, Reemplazar o Detener.

PUNTUACIÓN DIMENSIÓN 5 **5/9**

SCORECARD FINAL

Valor Empresarial Y Ownership **__/9**Gobernanza Y Claridad De Decisión **__/9**Procesos, Sistemas Y Datos **__/9**Entrega Y Preparación Humana **__/9**Onboarding, Adopción Y Valor **__/9****PUNTUACIÓN TOTAL 45**

Condición para Scale Ready

37-45 global Y
ninguna dimensión por debajo de 6/9 Y
ninguna pregunta individual con 0

SU RESULTADO

La puntuación es el punto de partida, no la conclusión.

Utilice el resultado para identificar dónde se requiere atención del liderazgo antes de escalar.

0-14

/45

RIESGO DE EXPERIMENTACIÓN

La iniciativa sigue más cerca de la experimentación que de una implementación operativa.

Prioridad ejecutiva: Establecer las bases de implementación antes de comprometerse con un escalado más amplio.

15-25

/45

BRECHAS DE IMPLEMENTACIÓN

Existe un caso de uso creíble, pero permanecen brechas materiales de preparación para la implementación.

Prioridad ejecutiva: Abordar las dimensiones y dependencias con menor puntuación antes de añadir complejidad al escalar.

26-36

/45

PREPARADO PARA IMPLEMENTAR

La mayoría de las condiciones para una implementación operativa están establecidas, con brechas manejables.

Prioridad ejecutiva: Cerrar las brechas restantes manteniendo alineados resultados, implementación y adopción.

37-45

/45

PREPARADO PARA ESCALAR

La iniciativa tiene una base sólida para un despliegue más amplio y una adopción operativa.

Prioridad ejecutiva: Escalar deliberadamente manteniendo el seguimiento de adopción, rendimiento y realización de valor.

REFLEXIÓN EJECUTIVA

1. ¿Cuál es nuestra dimensión de preparación con menor puntuación?
2. ¿Qué dependencia no resuelta podría afectar más seriamente a la implementación?
3. ¿Qué requiere una decisión ejecutiva y no más trabajo técnico?
4. ¿Qué grupo de usuarios o managers está menos preparado para el cambio?
5. ¿Qué debe ser cierto antes de tomar la siguiente decisión de escalado?

¿Hablamos de las brechas?

Guruti conecta resultados empresariales, gobernanza, implementación, sistemas empresariales y adopción humana.

Hablemos de su preparación para implementar IA -> Reserve una sesión de estrategia