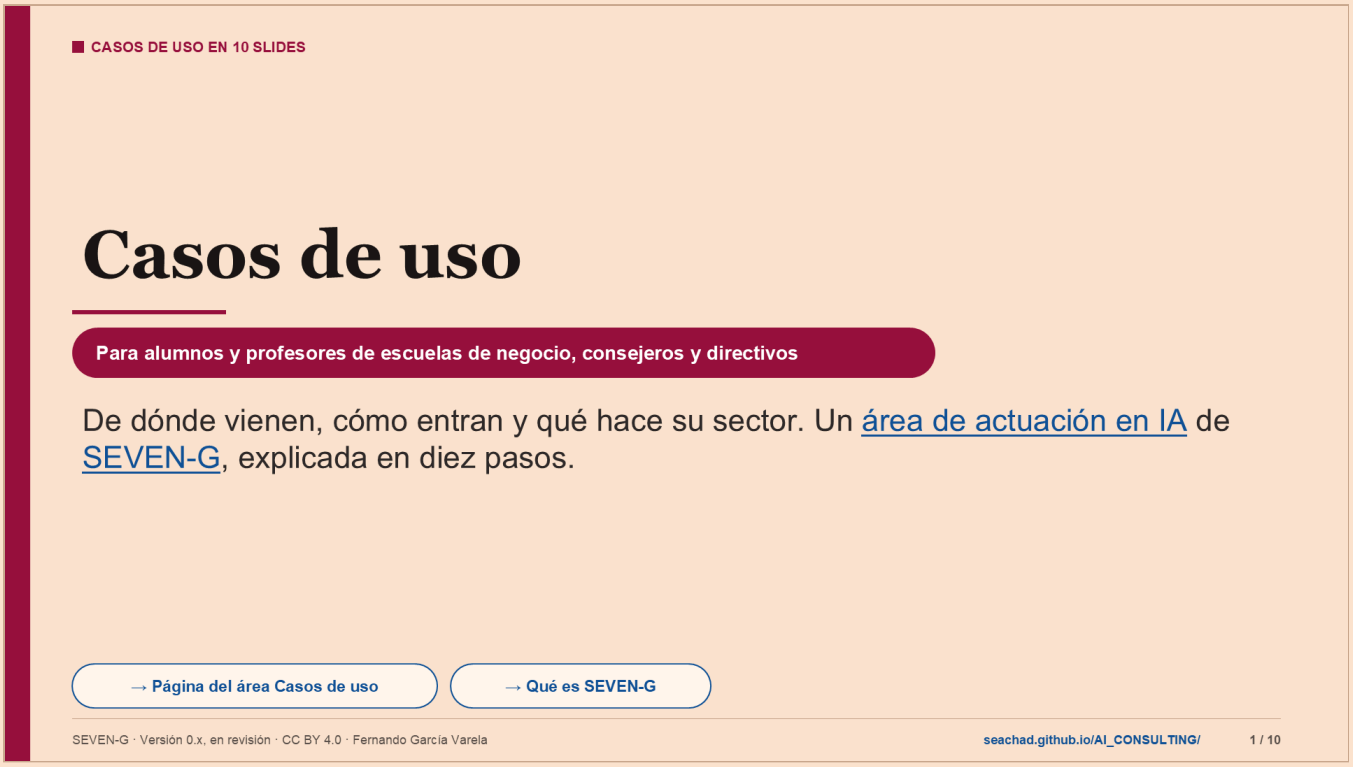


Notas

Esta presentación responde a una pregunta muy práctica para cualquier dirección: de dónde vienen los casos de uso de inteligencia artificial, cómo entran en la compañía y qué hace su sector.

Un caso de uso es la aplicación concreta de un sistema de IA a un proceso o a una decisión. Por ejemplo, un asistente que lee las reclamaciones de clientes, las clasifica y propone una respuesta que un gestor revisa antes de enviarla. Es la unidad que SEVEN-G gobierna: tiene patrocinador, hipótesis de valor y código en el registro.

La idea central del área cabe en tres frases. Primera: un caso de uso entra por una sola puerta, con una ficha mínima y un patrocinador de negocio. Segunda: desde ese momento queda en el registro y recorre el embudo de la cartera, fase a fase y puerta a puerta. Tercera: lo que no entra por la puerta es el mayor riesgo: la IA incluida en productos que ya se tienen contratados, el uso no autorizado y las pruebas de concepto regaladas.

Por qué importa: sin una puerta única, la compañía no sabe cuánta IA usa, quién responde de cada sistema ni cuánto valor real aporta. Con ella, cada propuesta tiene dueño, motivo de entrada o de descarte y un rastro que el consejo puede revisar.

Las diez slides siguen este orden: por qué importa, los conceptos clave, cómo lo trata SEVEN-G, las herramientas y plantillas, un ejemplo con datos ficticios, los errores frecuentes, preguntas para la dirección o el aula, la relación con otras áreas y con SPHERES, y cómo empezar.

Pregunta para abrir la sesión: ¿sabe su compañía cuántos sistemas de IA usa hoy y de dónde vino cada uno?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Áreas de actuación en IA**: Doce puertas de entrada al marco por temas: estrategia, casos de uso, valor, gobierno, organización, madurez, riesgo, seguridad, normas, consejo, datos y operación, e implantación. Cada área responde a una pregunta y lleva a sus documentos, plantillas, herramientas y a una página propia. Sirve para llegar a un asunto sin recorrer todo el método. El enlace abre las áreas en la entrada de SEVEN-G. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/entrada/index.html#areas

- **SEVEN-G**: SEVEN-G (Seven-phase Enterprise Value & Governance) es un marco abierto para que una compañía implante, gobierne y mida la IA, y sepa si se transforma o solo gana eficiencia. Trata cada caso de uso como una inversión con puertas de decisión y da al consejo cifras que puede creerse. Lo usan la dirección, la oficina de IA, riesgos y el consejo. El enlace abre su página de entrada, con la historia, las preguntas y los ejemplos. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/entrada/index.html

FUENTES Y ENLACES

- **Área de actuación: Casos de uso** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/areas/casos.html
- **Documento 54, sección 5: de dónde vienen los casos de uso** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#de-donde-vienen-los-casos-de-uso
- **Página del área Casos de uso** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/areas/casos.html



Notas

La demanda de IA no nace en un solo sitio. SEVEN-G distingue nueve fuentes. Cada una trae algo valioso y un sesgo típico, y a cada una le suele faltar algo concreto antes de entrar en la cartera.

- Unidades de negocio y operaciones: traen problemas reales, con proceso y datos propios. Les suele faltar la línea base y el método de atribución (documento 40).
- Tecnología y datos: traen capacidades nuevas que ahora son posibles y baratas. Les falta un patrocinador de negocio que responda del beneficio.
- El mercado de producto: funciones de IA que aparecen dentro del software que la compañía ya usa. Les falta el alta en inventario, la clasificación regulatoria y una decisión consciente de activarlas.
- Empleados: el uso individual de herramientas generales; los mejores casos pequeños salen de aquí. Les falta un canal de propuesta, una política de uso aceptable y alfabetización (documento 31).
- Clientes y canal: peticiones explícitas y fricciones observadas. Les falta el tamaño del segmento y la disposición a pagar.
- Regulación, auditoría e incidentes: obligaciones y hallazgos que exigen cambios. Les falta el encaje con la cartera.
- Consejo y alta dirección: retos de ambición y comparaciones con el sector. Les falta traducirlos a una hipótesis falsable y a una esfera y un nivel de ambición (documento 10).
- Ecosistema de innovación: proveedores, startups, capital riesgo y universidades. Les falta un patrocinador interno, datos que se puedan ceder y un plan de salida (documento 36).
- El agente del cliente: peticiones, compras y reclamaciones que llegan ya hechas por el agente personal de un cliente. Les falta un dueño de negocio que fije la postura por recorrido y responda de ella.

Por qué importa: si la compañía conoce el sesgo de cada fuente, pide a tiempo lo que falta y no confunde entusiasmo con valor. Y tres de estas vías (la IA incluida en productos contratados, el uso no autorizado y la prueba de concepto regalada) suelen entrar sin pasar por la puerta. Ahí está la mayor parte del riesgo.

Pregunta para el aula: ¿de cuál de estas nueve fuentes vienen los casos de uso de su compañía? ¿Hay alguna que no aparezca nunca?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Patrocinador del caso de uso**: La persona de negocio que pide el caso de uso, responde de su valor y defiende su presupuesto. Sin patrocinador, el caso no pasa la puerta de autorización. No puede verificar ni auditar su propio caso. Importa porque la IA sin dueño de negocio se queda en piloto. El enlace abre los roles en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#8-1-roles-del-caso-de-uso
- **Inventario de sistemas de IA** (T02): Lista de todos los sistemas de IA de la compañía: los propios, la IA de terceros integrada en procesos, los asistentes que usan los empleados y el uso no autorizado detectado. Cada sistema tiene responsable, clasificación regulatoria, intensidad y autonomía. Es lo primero que se pide, porque no se puede gobernar lo que no se conoce. Es una vista del registro de casos de uso: al abrir el enlace, elija «Inventario» (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Consejo de administración**: Máximo órgano de la compañía. En SEVEN-G aprueba la tesis de IA y el apetito de riesgo (C2), las apuestas de Transformar y su escalado, y supervisa la IA cada trimestre. La IA es un activo estratégico: sus grandes decisiones no son solo de tecnología. El enlace abre su papel en el modelo de gobierno (documento 30). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/30_SEVEN-G_Modelo_de_gobierno.html#3-1-consejo-de-administracion

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 54, sección 5.1: nueve fuentes** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#5-1-nueve-fuentes
- **Documento 54, sección 5.3: las tres fuentes que más problemas dan** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#5-3-las-tres-fuentes-que-mas-problemas-dan
- **Las nueve fuentes de casos de uso** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#5-1-nueve-fuentes
- **Página del área** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/areas/casos.html



Notas

Seis conceptos bastan para entender el área.

- Caso de uso: la aplicación concreta de un sistema de IA a un proceso o decisión, con una hipótesis de valor. Es lo que una persona de negocio entiende y es la unidad que gobierna SEVEN-G: tiene código, patrocinador, fase, puertas y valor. Se describe con la ficha de caso de uso (P31), en lenguaje llano: un consejero sin formación técnica debe poder explicarlo tras leerla.
- Ciclo de vida del caso de uso: ocho fases, de la 0 (contexto y restricciones) a la 7 (evolución o retirada), con una puerta de decisión entre fases. Cada caso registrado lleva un código del tipo IA-AAAA-NNN que lo identifica durante todo el recorrido.
- Registro de casos de uso (T01): la herramienta central. Funciona como un CRM de la IA: cada caso de uso tiene fase y estado, eventos con fecha, criterios de cada puerta, condiciones, etiquetas, valor y motivos de parada.
- Embudo: la forma de ver la cartera como un proceso comercial. Muestra cuántos casos de uso hay en cada fase, cuánto tardan, cuántos pasan cada puerta, cuáles están estancados y por qué se paró cada uno.
- Hipótesis de valor falsable: el valor esperado escrito de forma que pueda fallar. Lleva métrica principal, línea base medida, objetivo, umbral de éxito, método de atribución, valor en dinero con fórmula y criterios de parada. Una hipótesis que no puede fallar no es válida.
- Uso no autorizado (shadow AI): herramientas de IA usadas sin aprobación. Se detecta, se registra y se regulariza (autorización, sustitución o bloqueo) como no conformidad, que es, como mínimo, mayor si implica datos personales o confidenciales.

Por qué importa: estos conceptos convierten una idea en un caso de uso con dueño, con un valor que puede fallar y con rastro en el registro. Así el consejo ve una cartera ordenada y comparable, no una lista de proyectos con valor declarado.

Pregunta para el aula: piense en un uso de IA de su trabajo. ¿Es un caso de uso registrado, con ficha y patrocinador, o un uso no autorizado?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Glosario y convenciones** (documento 02): El glosario oficial de SEVEN-G: cada término con su definición, su equivalente en inglés y el documento que lo desarrolla, más las escalas y los códigos que se usan en todo el marco. Sirve para que todos llamen igual a lo mismo. El enlace abre el documento. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/02_SEVEN-G_Glosario_y_convenciones.html
- **Ciclo de vida del caso de uso**: El camino de cada caso de uso de IA: ocho fases (0 a 7), desde el contexto hasta la evolución o la retirada, con una puerta de decisión al final de cada fase. Ninguna fase ni puerta se salta; según la intensidad, algunas se agrupan. Lo recorren el equipo del caso y su patrocinador; deciden los órganos de gobierno. El enlace abre su explicación en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#nivel-caso-de-uso-ciclo-de-vida
- **Puertas de decisión** (G0–G7): Al final de cada fase hay una puerta (gate): un momento en que un órgano decide, con evidencia verificada, si el caso de uso continúa, continúa con condiciones, itera, pivota o se para. Hay como mucho dos iteraciones antes de elevar la decisión. Las puertas convierten el entusiasmo en decisiones registradas. El enlace abre su definición en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#puertas-de-decision
- **Registro de casos de uso** (T01): Es la herramienta central de SEVEN-G y la única fuente de datos del resto. Registra cada caso de uso de IA como una oportunidad en un CRM: fase, estado, fechas, criterios de cada puerta, riesgos, valor y motivo de parada. La usan la oficina de IA y los equipos; el comité y el consejo ven lo que sale de ella. Al abrir el enlace verá un registro de ejemplo con casos ficticios; lo que usted cambie se guarda solo en su navegador. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Embudo de la cartera**: Forma de ver todos los casos de uso como un embudo de ventas: etapas obligatorias (propuesto, hipótesis de valor, prueba, desarrollo) hasta llegar a uso, con los casos que no superaron cada etapa y por qué. Muestra cuánto se para, dónde y qué se aprende. El enlace abre el embudo de ejemplo en la entrada de SEVEN-G (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/entrada/index.html#embudo
- **Línea base** (P09): La medida de cómo funciona el proceso antes de la IA: tiempos, costes, errores o volumen, con su fuente y su fecha. Se fija en la fase de hipótesis de valor (plantilla P09). Sin línea base no se puede demostrar ninguna mejora, porque no hay con qué comparar. El enlace abre la plantilla. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/plantillas/P09_SEVEN-G_Linea_base.html

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 02: glosario de términos del marco** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/02_SEVEN-G_Glosario_y_convenciones.html#glosario-de-terminos-del-marco
- **Documento 03: el registro de casos de uso** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/03_SEVEN-G_Herramientas_y_registro_de_iniciativas.html#el-registro-de-casos-de-uso
- **Documento 31, sección 5: la IA que no es un proyecto** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/31_SEVEN-G_Politica_corporativa_y_uso_aceptable.html#la-ia-que-no-es-un-proyecto
- **Glosario y convenciones** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/02_SEVEN-G_Glosario_y_convenciones.html#glosario-de-terminos-del-marco
- **Página del área** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/areas/casos.html



Notas

Venga de donde venga, un caso de uso entra por el mismo sitio. SEVEN-G lo resuelve con tres piezas del documento 14: la ficha mínima de entrada, los filtros previos y las ventanas de entrada.

La ficha mínima pide siete campos: una descripción comprensible, sin jerga; el patrocinador y el responsable de producto, nombrados y sin incompatibilidades; la esfera y el nivel de ambición propuestos; el orden de magnitud del valor, con fórmula y marcado como estimado; la inversión hasta la puerta de viabilidad (G3); el encaje con la tesis de IA; y los criterios Enterprise previsibles.

Los filtros previos dejan fuera, y se registran con su motivo: las prácticas prohibidas por la regulación; los casos de uso que duplican otro ya existente, que se fusionan; los que no requieren IA, que se derivan a la alternativa; los que quedan fuera del apetito de riesgo aprobado; y los de Transformar sin patrocinio de la alta dirección.

Quién decide y cuándo. La entrada y la prioridad en la cartera las decide el comité de IA en su revisión mensual, dentro de la etapa de cartera (C3) del ciclo corporativo. Los casos de uso de Optimizar y Aumentar con intensidad Lite entran de forma continua y el comité los conoce en su reunión mensual. Los Enterprise y los de Transformar entran en la revisión mensual, con priorización completa, y los de Transformar se elevan al consejo en su siguiente sesión trimestral. La oficina de IA es el motor: prepara las decisiones y mantiene el registro.

Después, el caso de uso recorre su ciclo de vida. En la fase 1 (descubrimiento de oportunidades) se descartan los que no necesitan IA. En la fase 2 se formula la hipótesis de valor falsable. La puerta de viabilidad (G3) es la principal puerta de parada.

Por qué importa: un «no» sin registro se vuelve a proponer tres meses después. Con la puerta única, cada propuesta tiene dueño y motivo.

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Consejo de administración**: Máximo órgano de la compañía. En SEVEN-G aprueba la tesis de IA y el apetito de riesgo (C2), las apuestas de Transformar y su escalado, y supervisa la IA cada trimestre. La IA es un activo estratégico: sus grandes decisiones no son solo de tecnología. El enlace abre su papel en el modelo de gobierno (documento 30). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/30_SEVEN-G_Modelo_de_gobierno.html#3-1-consejo-de-administracion
- **Puerta de viabilidad** (G3): La puerta más importante: decide, con la prueba de viabilidad, la clasificación regulatoria y el registro de riesgos, si el caso merece el gran gasto de construirlo. Se decide siempre por separado, nunca agrupada con otras. Es la principal puerta de parada: parar aquí cuesta poco; después, mucho. El enlace abre sus criterios en el documento 21. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/21_SEVEN-G_Criterios_de_gate_y_auditoria.html#6-4-g3-viabilidad
- **Registro de casos de uso** (T01): Es la herramienta central de SEVEN-G y la única fuente de datos del resto. Registra cada caso de uso de IA como una oportunidad en un CRM: fase, estado, fechas, criterios de cada puerta, riesgos, valor y motivo de parada. La usan la oficina de IA y los equipos; el comité y el consejo ven lo que sale de ella. Al abrir el enlace verá un registro de ejemplo con casos ficticios; lo que usted cambie se guarda solo en su navegador. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Embudo de la cartera**: Forma de ver todos los casos de uso como un embudo de ventas: etapas obligatorias (propuesto, hipótesis de valor, prueba, desarrollo) hasta llegar a uso, con los casos que no superaron cada etapa y por qué. Muestra cuánto se para, dónde y qué se aprende. El enlace abre el embudo de ejemplo en la entrada de SEVEN-G (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/entrada/index.html#embudo
- **Comité de IA**: Órgano de dirección que decide la cartera y las puertas de su nivel, asigna presupuesto y eleva al consejo lo que le corresponde. Reúne a negocio, tecnología, finanzas y riesgos, y se rige por un reglamento (P38). Importa porque convierte decisiones dispersas en una sola cartera. El enlace abre su papel en el modelo de gobierno (documento 30). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/30_SEVEN-G_Modelo_de_gobierno.html#3-3-comite-de-ia
- **Transformar**: Tercer nivel de ambición: la IA cambia el modelo de negocio, el producto o la forma de competir. Su valor tarda más y es más incierto, así que se financia por etapas y lo aprueba el consejo (en la puerta de hipótesis y al escalar). No se le aplican los criterios de retorno rápido de Optimizar. El enlace abre su explicación en la metodología de esferas. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/01_SPHERES_Niveles_de_ambicion.html#transformar
- **Patrocinador del caso de uso**: La persona de negocio que pide el caso de uso, responde de su valor y defiende su presupuesto. Sin patrocinador, el caso no pasa la puerta de autorización. No puede verificar ni auditar su propio caso. Importa porque la IA sin dueño de negocio se queda en piloto. El enlace abre los roles en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#8-1-roles-del-caso-de-uso

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 14, sección 3: entrada de casos de uso en la cartera** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#entrada-de-casos-de-uso-en-la-cartera
- **Documento 54, sección 6: cómo se gobierna lo que ha entrado** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#como-se-gobierna-lo-que-ha-entrado
- **Documento 01, sección 6.3: fase 1, descubrimiento de oportunidades** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#6-3-fase-1-descubrimiento-de-oportunidades
- **Comisión Europea: directrices sobre prácticas de IA prohibidas** https://digital-strategy.ec.europa.eu/es/library/commission-publishes-guidelines-prohibited-artificial-intelligence-ai-practices-defined-ai-act
- **Ficha mínima de entrada** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#3-2-ficha-minima-de-entrada
- **La puerta de entrada es una sola** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#5-2-la-puerta-de-entrada-es-una-sola



Notas

El área usa pocas herramientas, y todas son abiertas y adaptables.

- Registro de casos de uso (T01). Es la herramienta central. Una propuesta que supera la puerta de entrada se da de alta en él. Desde ahí el registro sigue su fase, sus puertas, su valor y, si se para, el motivo. El registro incluye además el cuestionario de intensidad (T04) y el clasificador de esfera y ambición (T05), que ayudan a rellenar la ficha mínima.
- Ficha de caso de uso (P31). Explica en una o dos páginas qué es el caso, para qué se usa, qué valor aporta, qué riesgos tiene y quién responde de él. Se crea en la fase 1 y se actualiza al cierre de cada fase. Prueba de claridad: un consejero sin formación técnica debe poder explicar el caso tras leerla.
- Cartera de oportunidades y notas de filtrado (P06). Registra las oportunidades, las alternativas sin IA consideradas y el motivo por el que cada una avanza, espera o se descarta.
- Lienzo de hipótesis de valor (P08). Formula el valor esperado como una hipótesis falsable, medible y en dinero, con su método de atribución y sus criterios de parada, antes de invertir.
- Galería de ejemplos por sector. Muestra registros y paneles del consejo de compañías ficticias y, para varios sectores, qué casos de uso se están adoptando y cuáles se esperan, con sus fuentes. Es una orientación para priorizar, no una recomendación para una compañía concreta.

La figura muestra la cartera como un embudo: las etapas en curso, los casos de uso que no superaron cada etapa con su motivo y, al final, las que están en uso y las desenganchadas.

Por qué importa: con estas piezas, cada caso deja rastro desde el primer día y el consejo puede ver también los que no salieron y por qué.

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

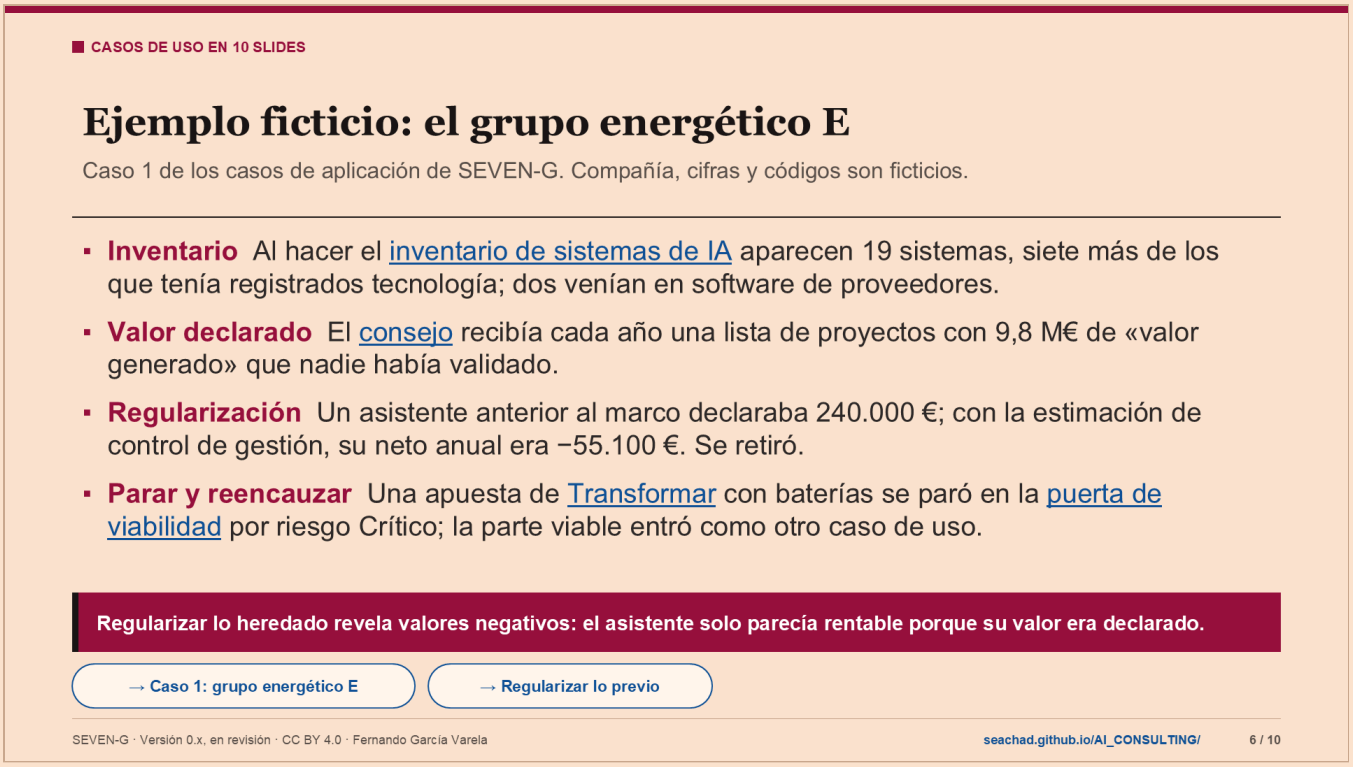
- **Embudo de la cartera**: Forma de ver todos los casos de uso como un embudo de ventas: etapas obligatorias (propuesto, hipótesis de valor, prueba, desarrollo) hasta llegar a uso, con los casos que no superaron cada etapa y

por qué. Muestra cuánto se para, dónde y qué se aprende. El enlace abre el embudo de ejemplo en la entrada de SEVEN-G (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/entrada/index.html#embudo

- **Registro de casos de uso** (T01): Es la herramienta central de SEVEN-G y la única fuente de datos del resto. Registra cada caso de uso de IA como una oportunidad en un CRM: fase, estado, fechas, criterios de cada puerta, riesgos, valor y motivo de parada. La usan la oficina de IA y los equipos; el comité y el consejo ven lo que sale de ella. Al abrir el enlace verá un registro de ejemplo con casos ficticios; lo que usted cambie se guarda solo en su navegador. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Ficha del caso de uso** (P31): Plantilla con el resumen de un caso de uso en una ficha: qué hace, fase, ambición, intensidad, valor, coste, riesgos y estado. Sirve para presentarlo en una sesión o compartirlo sin abrir todo el expediente. El enlace abre la plantilla. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/plantillas/P31_SEVEN-G_Ficha_de_caso_de_uso.html
- **Cartera de oportunidades y notas de filtrado** (P06): Plantilla para recoger las ideas de casos de uso que llegan por la puerta de entrada única y anotar por qué se aceptan, se aplazan o se descartan. Deja rastro de lo que no se hizo y por qué, para no volver a discutirlo cada trimestre. El enlace abre la plantilla. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/plantillas/P06_SEVEN-G_Cartera_de_oportunidades_y_notas_de_filtrado.html
- **Lienzo de hipótesis de valor** (P08): Plantilla de una página para escribir la hipótesis de valor de un caso de uso: problema, beneficio esperado, cómo se medirá, línea base, coste, riesgos, criterio de parada y el marcador (qué se optimiza y qué no puede empeorar). Es la evidencia central de la puerta de hipótesis. El enlace abre la plantilla. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/plantillas/P08_SEVEN-G_Lienzo_de_hipotesis_de_valor.html
- **Galería de ejemplos por sector**: Página con paneles del consejo de compañías ficticias de varios sectores (banca, seguros, industria, sector público) y, para muchos sectores más, hacia dónde se mueven los casos de uso de IA: consolidados, en adopción y emergentes, con sus fuentes. Sirve para ver qué hace su sector antes de elegir casos. Los paneles usan datos ficticios; la lectura de mercado no es una recomendación. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T17_panel_consejo/galeria/index.html

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 03: el registro de casos de uso** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/03_SEVEN-G_Herramientas_y_registro_de_iniciativas.html#el-registro-de-casos-de-uso



Notas

Este ejemplo es ficticio. Es el caso 1 del documento 92 de SEVEN-G: un grupo energético con distribución eléctrica, generación renovable, comercializadora y servicios de campo. Usa IA desde hace años, con buenos equipos técnicos. Todas las cifras son ilustrativas.

Qué muestra sobre los casos de uso:

- La IA que entra sin pasar por la puerta existe. Al hacer el inventario aparecen 19 sistemas de IA, siete más de los que tenía registrados el área de tecnología, y dos de ellos venían incluidos en software de proveedores.
- El valor declarado no es valor. El consejo recibía cada año una lista de proyectos con 9,8 M€ de «valor generado» que nadie había validado.
- Regularizar lo anterior al marco revela sorpresas. Un asistente conversacional de averías ya estaba en producción. El área declaraba 240.000 € de llamadas evitadas, sin línea base. Control de gestión estimó con una muestra 9.500 llamadas evitadas a 4,20 € cada una: 39.900 €. Con un coste recurrente de 95.000 €, el neto anual era de −55.100 €. En la revisión equivalente a la puerta de escalado o retirada (G7) se decidió retirarlo, con un sustituto que no es IA.
- Parar también es un resultado. Una apuesta de Transformar (gestión autónoma de baterías con ofertas en el mercado eléctrico) se paró en la puerta de viabilidad (G3): las órdenes en el mercado no se pueden revertir y el riesgo residual era Crítico, fuera del apetito aprobado. Se consumieron 85.000 € de los 250.000 € de la etapa. La idea viable, optimizar la carga de las baterías con una persona que decide, entró como un caso de uso distinto, con otra hipótesis de valor y otro patrocinador.

Por qué importa: la puerta única y el registro no frenan la innovación; separan lo que aporta valor de lo que solo parecía aportarlo.

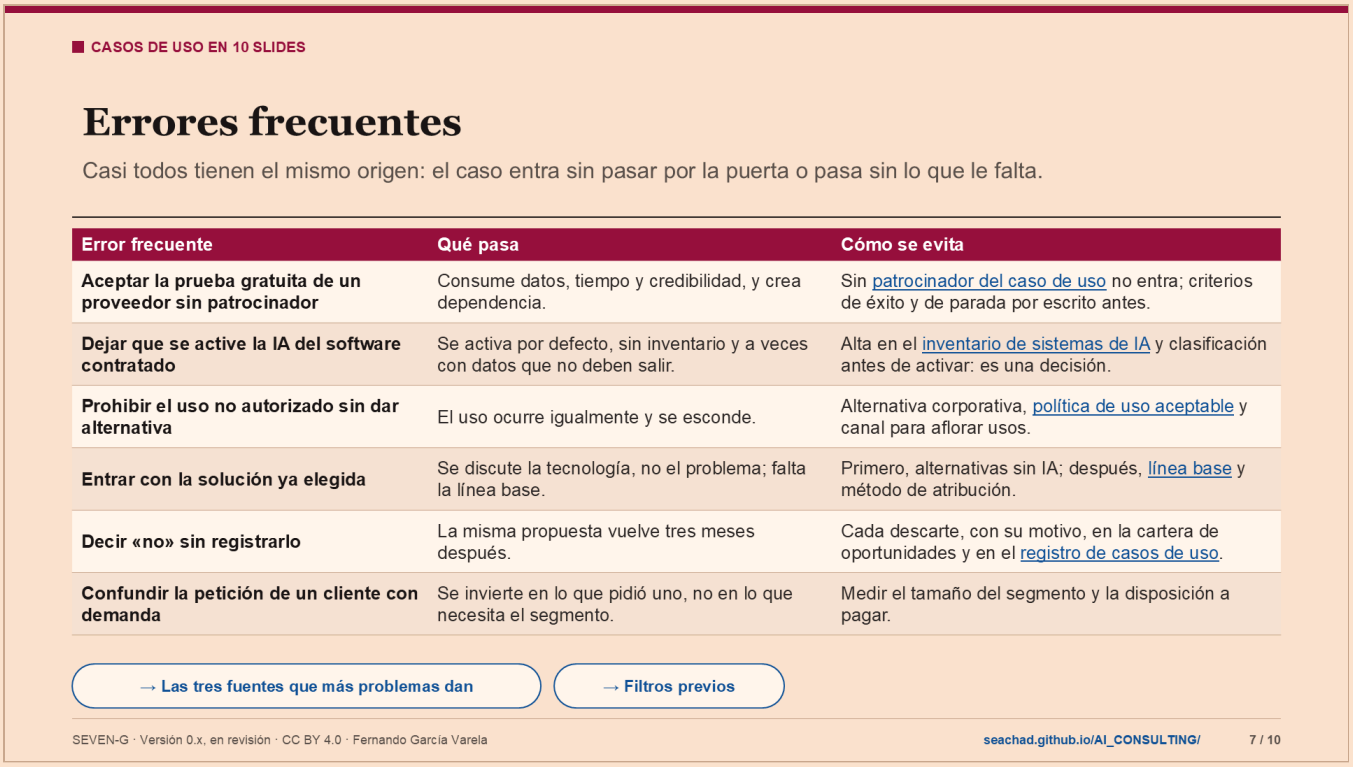
Pregunta para el aula: ¿qué habría pasado si el consejo hubiera aceptado el riesgo Crítico de las baterías para no perder la oportunidad? ¿Qué debería constar en esa decisión?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Inventario de sistemas de IA** (T02): Lista de todos los sistemas de IA de la compañía: los propios, la IA de terceros integrada en procesos, los asistentes que usan los empleados y el uso no autorizado detectado. Cada sistema tiene responsable, clasificación regulatoria, intensidad y autonomía. Es lo primero que se pide, porque no se puede gobernar lo que no se conoce. Es una vista del registro de casos de uso: al abrir el enlace, elija «Inventario» (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Consejo de administración**: Máximo órgano de la compañía. En SEVEN-G aprueba la tesis de IA y el apetito de riesgo (C2), las apuestas de Transformar y su escalado, y supervisa la IA cada trimestre. La IA es un activo estratégico: sus grandes decisiones no son solo de tecnología. El enlace abre su papel en el modelo de gobierno (documento 30). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/30_SEVEN-G_Modelo_de_gobierno.html#3-1-consejo-de-administracion
- **Transformar**: Tercer nivel de ambición: la IA cambia el modelo de negocio, el producto o la forma de competir. Su valor tarda más y es más incierto, así que se financia por etapas y lo aprueba el consejo (en la puerta de hipótesis y al escalar). No se le aplican los criterios de retorno rápido de Optimizar. El enlace abre su explicación en la metodología de esferas. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/01_SPHERES_Niveles_de_ambicion.html#transformar
- **Puerta de viabilidad** (G3): La puerta más importante: decide, con la prueba de viabilidad, la clasificación regulatoria y el registro de riesgos, si el caso merece el gran gasto de construirlo. Se decide siempre por separado, nunca agrupada con otras. Es la principal puerta de parada: parar aquí cuesta poco; después, mucho. El enlace abre sus criterios en el documento 21. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/21_SEVEN-G_Criterios_de_gate_y_auditoria.html#6-4-g3-viabilidad

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 92, caso 1: grupo energético E (ficticio)** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/92_SEVEN-G_Casos_de_aplicacion.html#caso-1-grupo-energetico-e-ficticio
- **Documento 14, sección 11: regularización de casos de uso previos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#regularizacion-de-casos-de-uso-previos-al-marco
- **Caso 1: grupo energético E** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/92_SEVEN-G_Casos_de_aplicacion.html#caso-1-grupo-energetico-e-ficticio
- **Regularizar lo previo** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#regularizacion-de-casos-de-uso-previos-al-marco



CASOS DE USO EN 10 SLIDES

Errores frecuentes

Casi todos tienen el mismo origen: el caso entra sin pasar por la puerta o pasa sin lo que le falta.

Error frecuente	Qué pasa	Cómo se evita
Aceptar la prueba gratuita de un proveedor sin patrocinador	Consume datos, tiempo y credibilidad, y crea dependencia.	Sin patrocinador del caso de uso no entra; criterios de éxito y de parada por escrito antes.
Dejar que se active la IA del software contratado	Se activa por defecto, sin inventario y a veces con datos que no deben salir.	Alta en el inventario de sistemas de IA y clasificación antes de activar: es una decisión.
Prohibir el uso no autorizado sin dar alternativa	El uso ocurre igualmente y se esconde.	Alternativa corporativa, política de uso aceptable y canal para aflorar usos.
Entrar con la solución ya elegida	Se discute la tecnología, no el problema; falta la línea base.	Primero, alternativas sin IA; después, línea base y método de atribución.
Decir «no» sin registrarlo	La misma propuesta vuelve tres meses después.	Cada descarte, con su motivo, en la cartera de oportunidades y en el registro de casos de uso.
Confundir la petición de un cliente con demanda	Se invierte en lo que pidió uno, no en lo que necesita el segmento.	Medir el tamaño del segmento y la disposición a pagar.

→ Las tres fuentes que más problemas dan → Filtros previos

SEVEN-G · Versión 0.x, en revisión · CC BY 4.0 · Fernando García Varela seachad.github.io/AI_CONSULTING/ 7 / 10

Notas

Los errores más frecuentes con los casos de uso se repiten de una compañía a otra. Casi todos tienen el mismo origen: el caso entra sin pasar por la puerta, o pasa por ella sin lo que le falta.

- La prueba de concepto regalada. Parece no costar nada, pero consume datos, tiempo de los equipos y credibilidad, y crea dependencia del proveedor. SEVEN-G pide, antes de empezar, un patrocinador, criterios de éxito y de parada por escrito, datos acotados y el coste de salida estimado desde el primer día.
- La IA que ya viene incluida en un producto contratado. Se activa por defecto, sin decisión ni inventario, y a veces con datos que no deberían salir del perímetro. Se trata con una revisión periódica de las novedades de los proveedores, el alta en inventario y la clasificación antes de activarla, y las cláusulas del documento 36.
- Prohibir el uso no autorizado sin alternativa. El uso ocurre igualmente; prohibirlo solo lo esconde. Funciona mejor una alternativa corporativa utilizable, una política de uso aceptable y un canal de amnistía para aflorar usos.
- Entrar con la solución ya elegida. Es el sesgo típico de las unidades de negocio. La fase 1 obliga a mirar alternativas sin IA y la fase 2, a medir la línea base.
- Decir «no» sin registrarlo. Un descarte sin motivo registrado vuelve a proponerse meses después.
- Confundir la petición de un cliente con demanda agregada. Falta saber el tamaño del segmento y su disposición a pagar.

Por qué importa: según el documento 54, la mayor parte del riesgo regulatorio y de seguridad de una compañía no está en los casos de uso de su cartera, sino en lo que nunca llegó a ella.

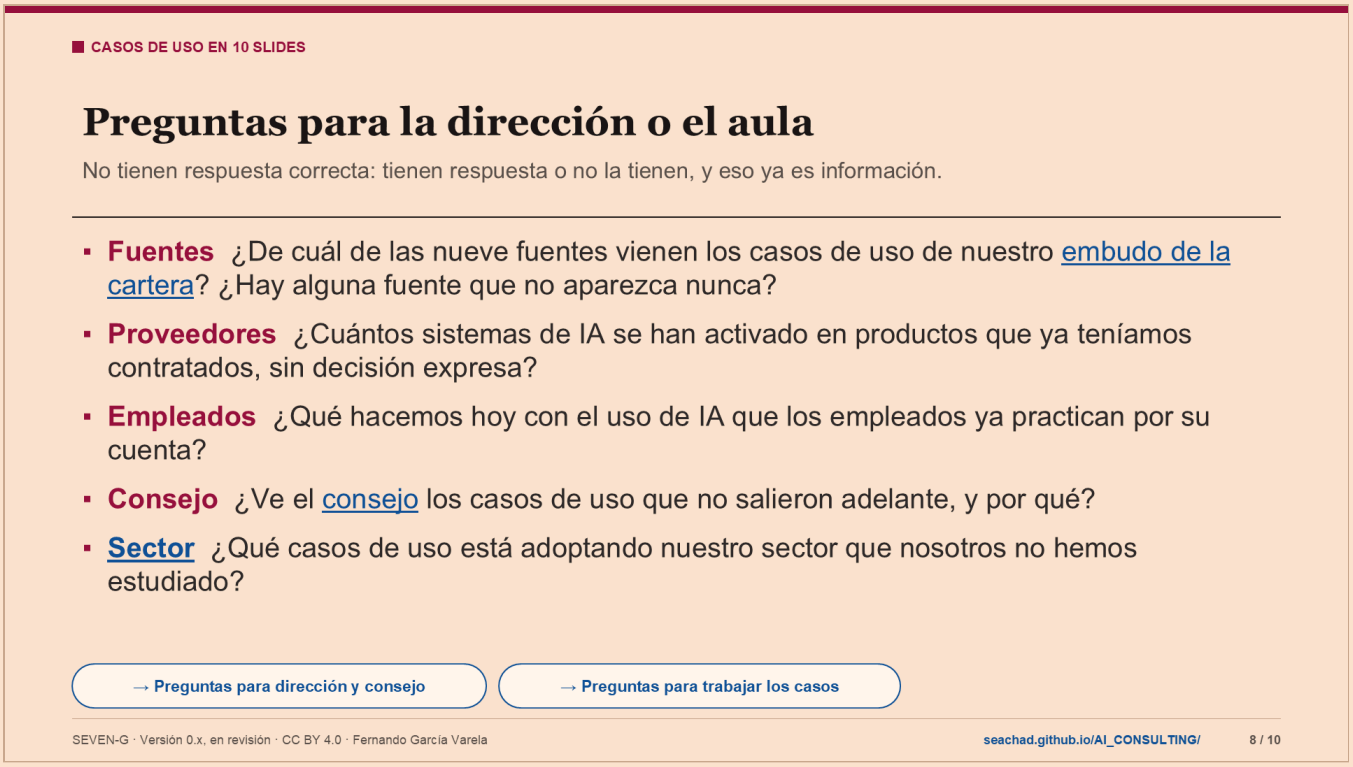
Pregunta para el aula: ¿cuál de estos errores ha visto en su organización? ¿Qué lo habría evitado?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Patrocinador del caso de uso**: La persona de negocio que pide el caso de uso, responde de su valor y defiende su presupuesto. Sin patrocinador, el caso no pasa la puerta de autorización. No puede verificar ni auditar su propio caso. Importa porque la IA sin dueño de negocio se queda en piloto. El enlace abre los roles en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#8-1-roles-del-caso-de-uso
- **Inventario de sistemas de IA** (T02): Lista de todos los sistemas de IA de la compañía: los propios, la IA de terceros integrada en procesos, los asistentes que usan los empleados y el uso no autorizado detectado. Cada sistema tiene responsable, clasificación regulatoria, intensidad y autonomía. Es lo primero que se pide, porque no se puede gobernar lo que no se conoce. Es una vista del registro de casos de uso: al abrir el enlace, elija «Inventario» (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Política de uso aceptable de la IA**: Norma breve para todos los empleados: qué herramientas de IA están autorizadas, qué información nunca se introduce, que los resultados se verifican antes de usarlos, cuándo se avisa a clientes y terceros y cómo se comunica un incidente o un uso indebido. Es de las primeras piezas que se ponen en marcha. El enlace abre el modelo de política en el documento 31. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/31_SEVEN-G_Politica_corporativa_y_uso_aceptable.html#modelo-de-politica-de-uso-aceptable-de-ia
- **Línea base** (P09): La medida de cómo funciona el proceso antes de la IA: tiempos, costes, errores o volumen, con su fuente y su fecha. Se fija en la fase de hipótesis de valor (plantilla P09). Sin línea base no se puede demostrar ninguna mejora, porque no hay con qué comparar. El enlace abre la plantilla. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/plantillas/P09_SEVEN-G_Linea_base.html
- **Registro de casos de uso** (T01): Es la herramienta central de SEVEN-G y la única fuente de datos del resto. Registra cada caso de uso de IA como una oportunidad en un CRM: fase, estado, fechas, criterios de cada puerta, riesgos, valor y motivo de parada. La usan la oficina de IA y los equipos; el comité y el consejo ven lo que sale de ella. Al abrir el enlace verá un registro de ejemplo con casos ficticios; lo que usted cambie se guarda solo en su navegador. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 54, sección 5.3: las tres fuentes que más problemas dan** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#5-3-las-tres-fuentes-que-mas-problemas-dan
- **Documento 31, sección 5.6: activación de IA en software de terceros** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/31_SEVEN-G_Politica_corporativa_y_uso_aceptable.html#5-6-activacion-de-funciones-de-ia-en-software-de-terceros
- **Documento 14, sección 3.3: filtros previos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#3-3-filtros-previos
- **Las tres fuentes que más problemas dan** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#5-3-las-tres-fuentes-que-mas-problemas-dan
- **Filtros previos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#3-3-filtros-previos



Notas

Estas preguntas sirven para un consejo, un comité de dirección o una sesión en el aula. Las cuatro primeras vienen del documento 54 de SEVEN-G, en sus bloques «sobre la demanda» y «sobre la información». La última invita a usar la galería por sector.

Cómo usarlas en una sesión:

- Pida a cada grupo que piense en una compañía que conozca bien, propia o de un caso de estudio.
- Para la primera pregunta, que clasifiquen sus casos de uso por las nueve fuentes. Si todas vienen de tecnología, falta patrocinio de negocio. Si ninguna viene de los empleados, quizá el uso existe pero no se ve.
- Para la segunda, que piensen en el software que la compañía ya paga: correo, ofimática, gestión de clientes, gestión de personas. ¿Quién decidió activar sus funciones de IA?
- Para la tercera, que distingan entre prohibir, tolerar y ofrecer una alternativa con reglas. El documento 31 propone la tercera vía.
- Para la cuarta, que comprueben si la información al consejo incluye los casos de uso parados o retirados y su motivo. Si solo se ven los éxitos, el consejo no aprende.
- Para la quinta, que abran la galería por sector y comparen los casos de uso de su sector con su propia cartera.

Por qué importa: estas preguntas no tienen una respuesta correcta. Tienen respuesta o no la tienen, y eso ya es información para la dirección.

Para trabajar con más detalle, el documento 92 propone una pregunta de debate para cada uno de sus ocho casos ficticios.

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Embudo de la cartera**: Forma de ver todos los casos de uso como un embudo de ventas: etapas obligatorias (propuesto, hipótesis de valor, prueba, desarrollo) hasta llegar a uso, con los casos que no superaron cada etapa y por qué. Muestra cuánto se para, dónde y qué se aprende. El enlace abre el embudo de ejemplo en la entrada de SEVEN-G (datos ficticios). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/entrada/index.html#embudo
- **Consejo de administración**: Máximo órgano de la compañía. En SEVEN-G aprueba la tesis de IA y el apetito de riesgo (C2), las apuestas de Transformar y su escalado, y supervisa la IA cada trimestre. La IA es un activo estratégico: sus grandes decisiones no son solo de tecnología. El enlace abre su papel en el modelo de gobierno (documento 30). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/30_SEVEN-G_Modelo_de_gobierno.html#3-1-consejo-de-administracion

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 54, sección 10: preguntas para una conversación útil** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#preguntas-para-una-conversacion-util
- **Documento 92, sección 11.2: preguntas para trabajar los casos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/92_SEVEN-G_Casos_de_aplicacion.html#11-2-preguntas-para-trabajar-los-casos
- **Galería de ejemplos por sector** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T17_panel_consejo/galeria/index.html
- **Preguntas para dirección y consejo** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/54_SEVEN-G_Organizacion_de_la_compania_para_la_IA.html#preguntas-para-una-conversacion-util
- **Preguntas para trabajar los casos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/92_SEVEN-G_Casos_de_aplicacion.html#11-2-preguntas-para-trabajar-los-casos



Notas

Los casos de uso son la puerta de entrada a casi todo el marco. Estas son las conexiones más directas.

- Estrategia e inversión. La cartera ejecuta la tesis de IA aprobada en la etapa de dirección (C2) del ciclo corporativo. En la etapa de cartera (C3), el comité de IA prioriza con seis criterios (neto adicional por euro, encaje con la tesis, contribución a la ambición por esfera, riesgo, dependencia de datos y capacidad) y cada nivel de ambición compite solo dentro de su sobre. Así una apuesta de Transformar no compite con una optimización de retorno inmediato.
- Valor y medición. La hipótesis de valor falsable de la fase 2 y las reglas de medición del documento 40 dicen si un caso merece seguir. Una de ellas, la regla 10, exige que cada caso explique qué es y para qué se usa, en lenguaje comprensible.
- Riesgo y regulación. Los filtros previos dejan fuera las prácticas prohibidas por la regulación. El uso no autorizado detectado se registra y se regulariza como no conformidad, con plazos según su gravedad.
- SPHERES. Es la metodología de apoyo que explica las nueve esferas donde la IA genera valor y los tres niveles de ambición: Optimizar, Aumentar y Transformar. La ficha mínima de entrada pide proponer la esfera y la ambición de cada caso, y SPHERES ayuda a hacerlo bien. Sus reglas operativas están en el documento 10 de SEVEN-G.
- Datos, construcción y operación. Cuando un caso pasa a construirse, el documento 53 de SEVEN-G fija lo que se exige al código generado con IA: revisión humana registrada, trazabilidad, pruebas y seguridad. La puerta de diseño (G4) y la de puesta en producción (G5) lo comprueban.

Por qué importa: un caso de uso bien entrado ya trae la información que necesitan la estrategia, el valor y el riesgo. Lo que no se pide en la puerta se paga después.

Pregunta para el aula: ¿qué área sufre más en su compañía cuando un caso entra sin ficha ni patrocinador?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Comité de IA**: Órgano de dirección que decide la cartera y las puertas de su nivel, asigna presupuesto y eleva al consejo lo que le corresponde. Reúne a negocio, tecnología, finanzas y riesgos, y se rige por un reglamento (P38). Importa porque convierte decisiones dispersas en una sola cartera. El enlace abre su papel en el modelo de gobierno (documento 30). https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/30_SEVEN-G_Modelo_de_gobierno.html#3-3-comite-de-ia
- **Niveles de ambición**: Tres niveles que dicen cuánto quiere cambiar una compañía con cada caso de uso: Optimizar (hacer lo mismo mejor), Aumentar (ampliar lo que las personas pueden hacer) y Transformar (cambiar el negocio). Cada nivel se decide, se financia y se mide distinto. El enlace abre el documento de SPHERES que los explica con ejemplos. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/01_SPHERES_Niveles_de_ambicion.html
- **Reglas de medición del valor** (documento 40): Las reglas para que una cifra de valor de IA sea creíble: coste completo, estados del importe, capacidad liberada que no suma, «sin dato» que no es cero, el VAN como único criterio, valor no cuantificado aparte y tres perspectivas sin fusionar. Es la base de lo que ve el consejo. El enlace abre las reglas en el documento 40. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/40_SEVEN-G_Reglas_de_medicion_del_valor.html#las-diez-reglas-de-medicion
- **No conformidad** (P50): Incumplimiento de una regla del marco o de un control, aunque no haya causado daño (por ejemplo, un caso en producción sin firma). Se clasifica en menor, mayor o crítica, se registra (P50), se analiza su causa (P52) y se corrige en plazo. Sirve para que el gobierno aprenda de sus fallos. El enlace abre el proceso en el documento 37. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/37_SEVEN-G_No_conformidades_e_incidentes.html#proceso-de-no-conformidades
- **SPHERES**: Metodología que explica dónde puede crear valor la IA en una compañía y con qué ambición, con tres preguntas: ¿dónde jugamos?, ¿con qué ambición? y ¿qué preguntamos? Es la capa explicativa de las esferas y los niveles de ambición; las reglas operativas están en SEVEN-G. Sirve para conversar con la dirección y el consejo. El enlace abre su documento de presentación. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/00_SPHERES_Que_es_y_para_que_sirve.html#que-es-spheres
- **Las nueve esferas** (esferas 01–09): Nueve ámbitos donde la IA actúa en una compañía: cuatro donde se crea valor (01 a 04), tres habilitadores que lo hacen posible (05 a 07), los límites de regulación y ética (08) y el gobierno de la propia IA (09). Cada caso de uso se sitúa en una esfera principal. El enlace abre la vista de conjunto en SPHERES. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/00_SPHERES_Que_es_y_para_que_sirve.html#las-nueve-esferas-de-un-vistazo
- **Construcción de soluciones con IA** (documento 53): Qué exige SEVEN-G a cómo se construye la solución de un caso de uso: pruebas, revisión del código, evaluación del comportamiento del modelo, control de cambios y evidencias que se entregan a la puerta de puesta en producción. Remite a una metodología de construcción aparte. El enlace abre el documento. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/53_SEVEN-G_Construccion_de_soluciones_con_IA.html

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 14, sección 4: criterios de priorización** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#criterios-de-priorizacion
- **Documento 40, regla 10: cada caso explica qué es y para qué se usa** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/40_SEVEN-G_Reglas_de_medicion_del_valor.html#3-10-regla-10-cada-caso-explica-que-es-y-para-que-se-usa
- **SPHERES: qué es y para qué sirve** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/00_SPHERES_Que_es_y_para_que_sirve.html
- **Documento 53, sección 7: requisitos para el código generado con IA** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/53_SEVEN-G_Construccion_de_soluciones_con_IA.html#requisitos-minimos-de-seven-g-para-codigo-generado-con-ia
- **Qué es SPHERES** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SPHERES/html/es/00_SPHERES_Que_es_y_para_que_sirve.html
- **Página del área** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/areas/casos.html



Notas

No hace falta tener todo el marco implantado para ordenar los casos de uso. Estos cinco pasos salen de los documentos 14, 31 y 54 de SEVEN-G.

- Paso 1. Hacer el censo. Dar de alta en el registro de casos de uso (T01) y en el inventario todo lo que ya existe, con su estado real: idea, piloto, construcción o producción. Se empieza por lo que cumple algún criterio Enterprise: alto riesgo regulatorio, decisiones sobre personas, exposición directa o agentes que actúan. Lo que ya está en producción pasa una revisión equivalente a la puerta de escalado o retirada (G7); lo que es un piloto se evalúa en la puerta de viabilidad (G3). La documentación de regularización lleva su fecha real: no puede presentarse como anterior.
- Paso 2. Abrir una sola puerta. Publicar la ficha mínima de entrada del documento 14 y la regla del patrocinador: sin patrocinador interno de negocio, ninguna propuesta entra.
- Paso 3. Dar una alternativa. Publicar qué herramientas de IA pueden usarse y con qué información (P43), aprobar la política de uso aceptable (documento 31) y abrir un canal para que los empleados afloren lo que ya usan. Prohibir sin alternativa solo esconde el uso.
- Paso 4. Vigilar a los proveedores. Revisar las novedades del software contratado y tratar cada función de IA nueva como una decisión: alta en inventario y clasificación antes de activarla.
- Paso 5. Registrar cada «no». Cada descarte lleva su motivo, con la cartera de oportunidades (P06). Y abrir la galería por sector para comparar la propia cartera con lo que adopta el sector.

Por qué importa: estos pasos dan, en pocas semanas, una foto real de la IA de la compañía y una puerta para lo que venga. Es la base para todo lo demás.

Pregunta para el aula: si mañana tuviera que hacer el censo en su compañía, ¿qué tres sistemas cree que aparecerían sin que nadie los hubiera registrado?

TÉRMINOS DE ESTA SLIDE

- **Registro de casos de uso** (T01): Es la herramienta central de SEVEN-G y la única fuente de datos del resto. Registra cada caso de uso de IA como una oportunidad en un CRM: fase, estado, fechas, criterios de cada puerta, riesgos, valor y motivo de parada. La usan la oficina de IA y los equipos; el comité y el consejo ven lo que sale de ella. Al abrir el enlace verá un registro de ejemplo con casos ficticios; lo que usted cambie se guarda solo en su navegador. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T01_registro_iniciativas/registro.html
- **Ficha mínima de entrada**: Los pocos datos que todo caso de uso aporta para entrar en la cartera, venga de donde venga: problema de negocio, patrocinador, esfera y ambición propuestas, datos y sistemas implicados y una primera idea de valor y coste. Sin ficha y sin patrocinador, no entra. Así todas las ideas compiten con las mismas reglas. El enlace abre la ficha en el documento 14. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#3-2-ficha-minima-de-entrada
- **Patrocinador del caso de uso**: La persona de negocio que pide el caso de uso, responde de su valor y defiende su presupuesto. Sin patrocinador, el caso no pasa la puerta de autorización. No puede verificar ni auditar su propio caso. Importa porque la IA sin dueño de negocio se queda en piloto. El enlace abre los roles en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#8-1-roles-del-caso-de-uso
- **Catálogo de herramientas de IA autorizadas** (P43): Plantilla con la lista de herramientas de IA que los empleados pueden usar, con qué datos y en qué condiciones, y el formulario para pedir una nueva. Reduce el uso no autorizado porque da una alternativa clara y rápida. El enlace abre la plantilla. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/plantillas/P43_SEVEN-G_Catalogo_de_herramientas_autorizadas_y_solicitudes.html
- **Galería de ejemplos por sector**: Página con paneles del consejo de compañías ficticias de varios sectores (banca, seguros, industria, sector público) y, para muchos sectores más, hacia dónde se mueven los casos de uso de IA: consolidados, en adopción y emergentes, con sus fuentes. Sirve para ver qué hace su sector antes de elegir casos. Los paneles usan datos ficticios; la lectura de mercado no es una recomendación. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/herramientas/T17_panel_consejo/galeria/index.html
- **Criterios Enterprise**: Lista de situaciones que obligan a gobernar un caso de uso con intensidad Enterprise: alto riesgo regulatorio, decisiones sobre personas, exposición directa a clientes, agentes que actúan, datos protegidos, función crítica, ambición Transformar o inversión alta. Basta con una. Así el rigor llega donde el daño posible es mayor. El enlace abre la lista en el documento 01. https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/01_SEVEN-G_Metodologia_fundacional.html#9-2-criterios-enterprise

FUENTES Y ENLACES

- **Documento 14, sección 11: regularización de casos de uso previos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#regularizacion-de-casos-de-uso-previos-al-marco
- **Documento 31, sección 4: política de uso aceptable** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/31_SEVEN-G_Politica_corporativa_y_uso_aceptable.html#modelo-de-politica-de-uso-aceptable-de-ia
- **Regularización: pasos** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/14_SEVEN-G_Gestion_de_cartera.html#11-1-pasos
- **Página del área** https://seachad.github.io/AI_CONSULTING/SEVEN-G/html/es/areas/casos.html

AVISO LEGAL

Aviso legal: ayuda metodológica genérica y gratuita, «tal cual» y con fines informativos; no es asesoramiento jurídico ni está revisada jurídicamente para ningún caso. Cada organización la adapta y es responsable de su revisión legal y de su cumplimiento regulatorio; puede no recoger cambios normativos recientes. En la máxima medida permitida por la ley, el autor no asume responsabilidad alguna por los efectos de su aplicación. No otorga certificación de ningún tipo. Detalle en el documento 93.

CC BY 4.0 (contenidos) · MIT (código) · Fernando García Varela · seachad.github.io/AI_CONSULTING/