Casos de uso

¿De dónde vienen, cómo entran y qué hace su sector?

> *«La mayor parte del riesgo de la IA no está en los casos de uso de la cartera, sino en lo que nunca llegó a ella. Todo caso de uso entra por una sola puerta, con dueño de negocio, o no existe para la compañía.»*

QUÉ ES

Nueve fuentes, cada una con su sesgo

Los casos de uso llegan de negocio, tecnología, proveedores, empleados, clientes, regulación, consejo, ecosistema y el agente del cliente. Cada fuente trae un sesgo: negocio llega con la solución elegida; tecnología busca dónde aplicar lo que sabe. Saber la fuente dice qué pedir antes de que entre.

Implicación: ¿Sabe de qué fuente llegó cada caso de uso de su cartera y qué le faltaba al entrar?

Riesgo: Si una fuente domina, la cartera refleja sus intereses y no la tesis de IA del consejo.

QUÉ PROPONE

Una sola puerta de entrada

Todo caso de uso entra con una ficha mínima: descripción sin jerga, patrocinador y responsable de producto con nombre, esfera y ambición, orden de magnitud del valor, inversión hasta la puerta de viabilidad y encaje con la tesis. Los filtros previos apartan lo prohibido, lo duplicado, lo que no necesita IA y lo que excede el apetito.

Implicación: ¿Tiene cada caso de uso de su cartera un patrocinador de negocio con nombre?

Riesgo: Sin puerta única, los mismos casos entran varias veces, se duplican y nadie sabe cuántos hay.

CÓMO SE COMPRUEBA

Lo que entra sin pasar por la puerta

Tres vías esquivan la puerta: la IA incluida en productos ya contratados, que el proveedor activa; el uso no autorizado de herramientas por los empleados; y la prueba de concepto regalada. Se detectan con el inventario, la revisión de contratos y un canal para declarar el uso sin sanción, y se regularizan en el registro.

Implicación: ¿Cuántas herramientas de IA usan hoy sus empleados que nadie ha dado de alta?

Riesgo: Lo que no está en el registro no tiene dueño, ni riesgo evaluado, ni clasificación regulatoria.

CUATRO PREGUNTAS PARA EL CONSEJO

1. **¿Tiene cada caso de uso un patrocinador de negocio?**
   Cada caso de uso del registro tiene un patrocinador con nombre, que responde del problema y del resultado, no del desarrollo.
2. **¿Quedan registrados los casos de uso que rechazamos?**
   Cada rechazo tiene su motivo en el registro. Así un caso rechazado no vuelve sin cambios y se aprende de lo descartado.
3. **¿Sabemos qué IA usan los empleados sin alta?**
   Hay un canal para declarar el uso no autorizado sin sanción, y lo declarado se lleva al inventario y al registro de casos de uso.
4. **¿Qué están explorando otras compañías de nuestro sector?**
   La dirección compara su cartera con los casos de uso consolidados, en adopción y emergentes del sector, y decide qué explorar.

QUÉ FALLA SI NO SE GOBIERNA

QUÉ FALLA	NIVEL	QUÉ HACER
El proveedor activa IA en un producto sin decisión	ALTO	Revisar los contratos que incluyen IA
Empleados que usan IA sin alta ni control	ALTO	Abrir un canal para declarar el uso sin sanción
Prueba de concepto regalada que crea dependencia	MEDIO	Fijar por escrito criterios de parada y coste de salida
Solución tecnológica que busca un problema	MEDIO	Exigir un patrocinador de negocio al entrar
Casos rechazados que vuelven sin cambios	BAJO	Registrar cada rechazo con su motivo
El mismo caso de uso, en dos áreas a la vez	BAJO	Buscar duplicados en el registro antes de aprobar

PARA SEGUIR LEYENDO

Cómo se organiza una compañía para la IA
Documento 54 · de dónde vienen los casos de uso

Galería de casos de uso por sector
Ejemplos ficticios y casos de uso de cada sector

Gestión de cartera
Documento 14 · ficha mínima y filtros de entrada

Registro de casos de uso de ejemplo
Con datos ficticios

Fernando García Varela · CC BY 4.0 · Versión 0.x, en revisión

Ayuda genérica y gratuita, sin revisión jurídica para ningún caso concreto: cada organización la adapta, identifica la normativa que le aplica y responde de su cumplimiento. No es asesoramiento ni certificación. En la máxima medida permitida por la ley, el autor no asume responsabilidad por los efectos de su aplicación.