PLANTILLA P08 · LIENZO DE HIPÓTESIS DE VALOR

Lienzo de hipótesis de valor

Formula el valor esperado del caso de uso como una hipótesis falsable, medible y expresada en dinero, con su método de atribución y sus criterios de parada fijados antes de invertir.

Fernando García Varela Versión 0.1 (borrador de trabajo) 16-09-2026 Borrador para revisión

EN ESTE DOCUMENTO

01 Instrucciones de uso

02 Identificación

03 Problema, usuarios y solución

04 Hipótesis de valor falsable

05 Métricas

06 Método de atribución

07 Valor en dinero

08 Criterios de parada

09 Solo para Transformar

10 Comprobación por nivel de ambición en G2

11 Criterios de calidad

12 Aprobación y verificación

13 Control de versiones

Aviso legal y exención de responsabilidad. SEVEN-G es un marco metodológico de referencia que se ofrece «tal cual» y con fines exclusivamente informativos. No constituye asesoramiento jurídico, regulatorio, financiero ni profesional, ni garantiza el cumplimiento de ninguna norma. Las referencias a regulación general (como el Reglamento Europeo de IA, el RGPD, DORA o NIS2), a normas técnicas y a regulación específica de cada sector o jurisdicción pueden ser incompletas, no aplicar a un caso concreto o quedar desactualizadas por cambios normativos, interpretaciones o criterios de las autoridades posteriores a su fecha de consulta. **Cada organización que use SEVEN-G es la única responsable de identificar la normativa que le aplica, verificar su vigencia y certificar su propio cumplimiento regulatorio**, con el asesoramiento cualificado que corresponda. Esta metodología es una ayuda genérica y gratuita, compartida con la comunidad para que nadie tenga que empezar desde cero; cada persona u organización puede y debe adaptarla a su propio uso. No debe entenderse que sus partes jurídicamente sensibles hayan sido revisadas por una asesoría jurídica: esas revisiones, para cada empresa o sector, son responsabilidad última de la empresa, el consultor o la organización que la use. Aunque se procura mantenerla al día, alguna norma puede haber cambiado sin que se recoja aquí. En la máxima medida permitida por la ley, el autor no asume responsabilidad alguna por los efectos de su aplicación en ninguna organización ni por su aplicabilidad completa. La metodología no otorga certificación de ningún tipo. El autor no asume responsabilidad alguna por el uso que se haga de este contenido ni por las decisiones que se adopten con él. Los datos, cifras, compañías y casos de los ejemplos son ficticios o ilustrativos.

01

Instrucciones de uso

Aspecto	Indicación
Cuándo se usa	En la fase 2 (Hipótesis de valor), antes de G2. Se contrasta con los resultados del piloto en la fase 5 (P22) y con el valor realizado en las fases 6 y 7 (P28).
Quién la rellena	El responsable de producto de IA. Control de gestión revisa los valores unitarios y la fórmula.
Quién la verifica	Lite: oficina de IA. Enterprise: auditor de IA.

Aspecto	Indicación
Quién decide	Lite: patrocinador. Enterprise: comité de IA. Transformar: además, el consejo o su comisión delegada.
Gate en que se revisa	Hipótesis. (G2)
Herramienta	T11 · Lienzo y calculadora de hipótesis de valor.
Lite frente a Enterprise	Lite puede omitir los campos marcados **(Enterprise)**. La hipótesis, la métrica principal, la línea base, el umbral, el método de atribución, la fórmula y los criterios de parada son obligatorios en ambas.

Reglas que se aplican (00 §6):

- Todo importe tiene **fórmula** (unidades × valor unitario), es **incremental** frente a la línea base y tiene **estado**: validado, declarado o estimado.
- Se separan **eficiencias**, **retorno** y **coste recurrente**. **Valor neto anual = eficiencias + retorno − coste recurrente.**
- La **capacidad liberada no suma** hasta que se materializa o se reasigna de forma explícita.
- Cada euro se atribuye a **un solo caso**; si hay resultados compartidos, se declara el reparto.
- **Una hipótesis que no puede fallar no es válida.** Los criterios de parada no pueden relajarse después sin aprobación del órgano que autorizó el caso de uso (01 §7.4).

Las cifras de los ejemplos son **ficticias**.

02

Identificación

Campo	Contenido	Guía
Código del caso de uso		IA-AAAA-NNN.
Nombre del caso de uso		
Nivel de ambición confirmado		Optimizar · Aumentar · Transformar (P07, columna Confirmada).
Esfera principal		Taxonomía de 03 §3.3.
Intensidad		Lite · Enterprise.
Versión del documento		

Campo	Contenido	Guía
Fecha		DD-MM-AAAA.
Autor		Nombre y rol.

03

Problema, usuarios y solución

Campo	Contenido	Guía
Descripción comprensible		Qué es y para qué se usa (regla 10).
Problema u oportunidad		Situación actual con datos de la línea base (P09).
Usuarios y beneficiarios		Quién usa el sistema y quién recibe el beneficio.
Solución propuesta		Qué hará el sistema y qué seguirán haciendo las personas.
Supuestos críticos		Condiciones sin las cuales la hipótesis no se sostiene.

04

Hipótesis de valor falsable

Formato: *Si* [intervención], *entonces* [métrica principal] pasará de [línea base] a [objetivo] en [ámbito] en [plazo], medido con [método de atribución]. *La hipótesis se considerará refutada si* [condición medible].

Campo	Contenido	Guía
Enunciado de la hipótesis		Una sola frase con el formato anterior.
Condición de refutación		Resultado concreto que demostraría que la hipótesis es falsa.
Horizonte de comprobación		Fecha o periodo en el que se comprobará.

(ejemplo ilustrativo) Si se incorpora un asistente de respuesta a las consultas sobre pedidos del canal web, entonces la tasa de consultas resueltas sin intervención de un agente pasará del 0 % al 35 % en ese canal en seis meses desde el inicio del piloto, medido con grupo de control. La hipótesis se

considerará refutada si la tasa es inferior al 20 % o si la satisfacción de los clientes atendidos cae más de 5 puntos respecto del grupo de control.

Prueba de falsabilidad:

Pregunta	Sí · No
¿Existe un resultado posible que refutaría la hipótesis?	
¿La métrica, el umbral, el ámbito y el plazo son numéricos o verificables?	
¿La línea base está medida o su estimación está justificada (P09)?	

05

Métricas

Tipo	Métrica	Definición y fórmula	Unidad	Línea base (P09)	Objetivo	Umbral de éxito	Frecuencia
Principal							
Secundaria							
De salvaguarda							
(ejemplo ilustrativo) **Principal**	Tasa de resolución sin agente	Consultas cerradas sin traspaso ÷ consultas atendidas por el asistente	%	0 %	35 %	20 %	Semanal
(ejemplo ilustrativo) **De salvaguarda**	Satisfacción del cliente atendido	Media de la encuesta posterior (0–100)	puntos	78	≥ 78	≥ 73	Semanal

- **Objetivo**: resultado esperado.
- **Umbral de éxito**: mínimo para considerar validada la hipótesis.
- **Métrica de salvaguarda**: lo que no debe empeorar (calidad, satisfacción, errores, quejas, equidad).

06

Método de atribución

Campo	Contenido	Guía
Método		Grupo de control · Antes y después · Otro justificado. Se prefiere grupo de control siempre que sea posible.
Diseño		Cómo se forman los grupos o periodos, tamaño y duración.
Amenazas a la validez		Estacionalidad, cambios simultáneos en el proceso, efecto novedad, selección de casos favorables.
Cómo se controlan		Medidas para neutralizar cada amenaza.
Quién valida la medición		Control de gestión o auditoría (condición para el estado *validado*).
Reparto con otros casos de uso		Si otro caso de uso contribuye al mismo resultado, porcentaje atribuido a cada uno y criterio (regla 5).

07

Valor en dinero

7.1 Importes anuales

Tipo	Concepto	Unidades	Valor unitario (€) y fuente	Fórmula	Importe anual (€)	Estado del importe	Supuestos
Eficiencias						validado · declarado · estimado	
Retorno							
Coste recurrente							

Tipo	Concepto	Unidades	Valor unitario (€) y fuente	Fórmula	Importe anual (€)	Estado del importe	Supuestos
(ejemplo ilustrativo) **Eficiencias**	Horas de atención externa que se dejan de contratar	4.000 h	21,00 €/h (contrato vigente)	4.000 × 21,00	84.000	estimado	Reducción contractual acordada con el proveedor a partir del segundo trimestre.
(ejemplo ilustrativo) **Retorno**	Pedidos no cancelados por respuesta inmediata	1.200 pedidos	9,00 € de margen por pedido	1.200 × 9,00	10.800	estimado	Tasa de cancelación del grupo de control.
(ejemplo ilustrativo) **Coste recurrente**	Consumo de modelos	200.000 consultas	0,03 € por consulta	200.000 × 0,03	6.000	estimado	Tarifa pública del proveedor.
(ejemplo ilustrativo) **Coste recurrente**	Licencias de la plataforma	1	12.000 € anuales	1 × 12.000	12.000	estimado	Oferta recibida.
(ejemplo ilustrativo) **Coste recurrente**	Personas de operación	0,3 FTE	55.000 € por FTE	0,3 × 55.000	16.500	estimado	Coste medio de la función.

7.2 Resumen económico

Concepto	Importe (€)	Guía
Eficiencias		Suma de 7.1.
Retorno		Suma de 7.1.
Coste recurrente		Suma de 7.1.
Valor neto anual		Eficiencias + retorno − coste recurrente.
Inversión adicional necesaria		Construcción, integración, adopción y control hasta producción.

Concepto	Importe (€)	Guía
Neto adicional por euro		Neto anual adicional esperado ÷ inversión adicional necesaria.
Plazo hasta el primer valor		Meses.
Horizonte de retorno fijado en C2 (Enterprise)		Plazo en el que el neto debe ser positivo.

(ejemplo ilustrativo) 84.000 + 10.800 − 34.500 = **60.300 €** de valor neto anual. Con una inversión adicional de 90.000 €, el neto adicional por euro es 60.300 ÷ 90.000 = **0,67**.

7.3 Capacidad liberada (no suma)

Capacidad	Cantidad	Plan de materialización o reasignación	Responsable	Fecha
		Materialización (menor coste real) · Reasignación explícita a otra actividad · Sin plan		
(ejemplo ilustrativo) **Horas de agentes internos**	2.500 h/año	Reasignación a gestión de incidencias complejas	Dirección de atención al cliente	Tercer trimestre

Solo cuando se materializa o se reasigna de forma verificable pasa a 7.1 como eficiencia.

7.4 Valor no sumable y magnitudes no monetarias (Enterprise)

Tipo	Descripción	¿Traducido a dinero?	Fórmula o motivo por el que no se ha podido cuantificar
Riesgo evitado · Cumplimiento · Otra magnitud		Sí · No	

Riesgo evitado y cumplimiento no se suman al valor neto salvo que se traduzcan a dinero con fórmula (regla 7).

08

Criterios de parada

#	Criterio	Indicador y umbral	Momento de evaluación	Decisión si se activa	Quién lo evalúa
1				Parar · Pivotar · Iterar	
2					
***(ejemplo ilustrativo)* 1**	Resolución insuficiente	Tasa de resolución < 20 % tras 8 semanas de piloto	Fin del piloto	Parar	Comité de IA
***(ejemplo ilustrativo)* 2**	Deterioro de la experiencia	Satisfacción < 73 puntos dos semanas seguidas	Semanal	Suspender el piloto e Iterar	Responsable de producto; decide el patrocinador

Deben incluir, como mínimo, un criterio sobre la métrica principal, uno sobre la salvaguarda y uno económico (coste o inversión máxima).

09

Solo para Transformar

9.1 Hitos de aprendizaje y límite de inversión por etapa

Etapa	Pregunta de aprendizaje	Evidencia esperada	Métrica y umbral	Fecha	Inversión máxima de la etapa (€)	Inversión acumulada máxima (€)	Decisión al cierre	Órgano
1							Continuar · Pivotar · Parar	
2								

Etapa	Pregunta de aprendizaje	Evidencia esperada	Métrica y umbral	Fecha	Inversión máxima de la etapa (€)	Inversión acumulada máxima (€)	Decisión al cierre	Órgano
***(ejemplo ilustrativo)* 1**	¿Pagarían los clientes profesionales por un servicio de previsión de roturas de stock?	Cartas de intención de clientes piloto	≥ 5 clientes con intención firmada	31-03-2027	60.000	60.000	Continuar si se alcanza; Parar si no	Comité de IA
***(ejemplo ilustrativo)* 2**	¿Se sostiene el uso pagado?	Contratos de prueba de pago	≥ 3 clientes renuevan tras 3 meses	30-09-2027	150.000	210.000	Continuar · Pivotar · Parar	Consejo

9.2 Aprobación de la apuesta

Campo	Contenido	Guía
Hipótesis de retorno		Qué ingresos, servicios o cambio de modelo operativo se esperan y cuándo.
Incertidumbres principales		Lo que todavía no se sabe y se resolverá con los hitos.
Valor de opción		Qué capacidad o posición gana la compañía aunque la apuesta no llegue a escalar. Se documenta para G3.
Límite total de inversión		Máximo autorizado antes de nueva decisión del consejo.
Decisión del consejo		Fecha, órgano y referencia del acta.

10

Comprobación por nivel de ambición en G2

Referencia: 01 §7.6.

Nivel	Qué debe contener el lienzo	Cumple
Optimizar	Línea base de coste, tiempo o errores; ahorro esperado con fórmula.	Sí · No · No aplica
Aumentar	Métricas de rendimiento y de coste; objetivo de adopción.	
Transformar	Hipótesis de retorno con hitos de aprendizaje; límite de inversión por etapa; aprobación del consejo.	

11

Criterios de calidad

Los criterios formales de G2 están en el documento 21 (ver criterios G2.xx).

#	Comprobación	Estado
1	La hipótesis es falsable: tiene condición de refutación, umbral, ámbito y plazo.	Cumple · No cumple · No aplica · Pendiente
2	La línea base está medida o su estimación está justificada en P09.	
3	Hay una métrica principal y al menos una de salvaguarda.	
4	El método de atribución es explícito y controla las amenazas principales.	
5	Todo importe tiene fórmula, tipo y estado.	
6	La capacidad liberada figura aparte y no suma.	
7	Valor neto anual y neto adicional por euro están calculados.	
8	Los criterios de parada existen y son anteriores a la inversión.	
9	En Transformar: hitos, límite por etapa, valor de opción y aprobación del consejo.	

12

Aprobación y verificación

Función	Rol en SEVEN-G	Nombre y cargo	Fecha	Firma o referencia
Elabora	Responsable de producto de IA			
Revisa valores unitarios	Control de gestión			
Verifica	Oficina de IA (Lite) · Auditor de IA (Enterprise)			
Decide	Patrocinador de IA (Lite) · Comité de IA (Enterprise)			
Aprueba Transformar	Consejo o comisión delegada			

Separación de funciones: quien verifica no ha elaborado el lienzo; el patrocinador responde del valor, pero no verifica.

13

Control de versiones

Documento cumplimentado

Versión	Fecha	Autor	Cambios

Plantilla

Versión	Fecha	Cambios
0.1	16-09-2026	Primera versión. Aplica las reglas de medición de 00 §6, los criterios de G2 por nivel de ambición de 01 §7.6 y los parámetros de valor de la especificación común §5.7.