



GUÍA PRÁCTICA · EDICIÓN 2026

El Framework de Adopción de IA en la Empresa

De la teoría al ROI en 90 días: fases, plantillas de priorización, modelo de cálculo de retorno y KPIs para medir cada iniciativa.

90 DÍAS

4 FASES

7 PLANTILLAS

Qué encontrarás en esta guía

01	Por qué fracasa el 70% de los pilotos de IA	03
02	El framework de 90 días de un vistazo	04
03	Fase 1 · Diagnóstico (días 1-20)	05
04	Fase 2 · Estrategia y priorización (días 21-40)	06
05	Plantilla · Matriz impacto vs. dificultad	07
06	Plantilla · Modelo de cálculo de ROI	08
07	Fase 3 · Despliegue (días 41-70)	09
08	Fase 4 · Adopción y escalado (días 71-90)	10
09	KPIs: qué medir en cada fase	11
10	Gobierno del dato, seguridad y AI Act	12
11	Los 8 errores que más caros salen	13
12	Checklist final y siguientes pasos	14

Cómo usar este documento

No es un manual teórico. Cada fase incluye actividades concretas, entregables y una plantilla lista para rellenar. Recomendamos recorrerlo con el responsable de operaciones, el de sistemas y un patrocinador del comité de dirección: sin esas tres figuras, la adopción se queda en experimento individual.

Requisito mínimo para empezar: una persona con 4-6 horas semanales disponibles durante las tres primeras semanas y acceso a los datos operativos de los procesos candidatos.

Por qué fracasa la mayoría de los pilotos de IA

El problema casi nunca es el modelo. Es que se empieza por la herramienta en lugar de por el proceso, y nadie definió antes qué significaba ganar.

Se elige la tecnología antes que el problema

Se compra una licencia, se busca dónde usarla y el caso acaba siendo marginal. El orden correcto es proceso → cuello de botella → capacidad de IA que lo resuelve → herramienta.

No hay línea base

Si no sabes cuánto tarda hoy el proceso ni cuánto cuesta un error, no podrás demostrar mejora. Medir el antes cuesta dos días y salva el proyecto entero.

El dato no estaba listo

Documentación dispersa, duplicados y permisos sin definir. La calidad del dato explica la mayor parte de la diferencia entre una demo que impresiona y un flujo que aguanta en producción.

Nadie se hace dueño

Sin un responsable con capacidad de decisión y presupuesto, el piloto sobrevive mientras dura el entusiasmo inicial y muere en el primer trimestre ocupado.

La regla de las tres preguntas

Antes de aprobar cualquier iniciativa de IA, exige respuesta escrita a estas tres preguntas. Si alguna queda en blanco, el proyecto todavía no está listo para empezar.

- ¿Qué métrica concreta mejora y cuál es su valor actual?
- ¿Quién es la persona responsable del resultado, no de la herramienta?
- ¿Qué pasa si el sistema se equivoca y quién lo detecta?

El framework de 90 días de un vistazo

Cuatro fases encadenadas. Cada una termina con una decisión explícita: continuar, ajustar o parar. Ese punto de control es lo que evita proyectos zombis.

1

Diagnóstico

DÍAS 1-20

Mapa de procesos reales, tiempos, volúmenes y madurez del dato. Salida: inventario de oportunidades con línea base medida.

2

Estrategia y priorización

DÍAS 21-40

Matriz impacto vs. dificultad, caso de negocio con ROI y hoja de ruta aprobada por dirección. Salida: 1-3 iniciativas seleccionadas.

3

Despliegue

DÍAS 41-70

Construcción, integración con ERP/CRM, piloto en paralelo y paso a producción por fases con plan de reversión. Salida: flujo en uso real.

4

Adopción y escalado

DÍAS 71-90

Formación por rol, playbook interno, medición de uso y decisión sobre las siguientes dos iniciativas. Salida: retorno demostrado.

Nota sobre el calendario. Los 90 días son de trabajo efectivo, no naturales. En organizaciones con comités mensuales, conviene reservar las fechas de decisión al inicio del proyecto: la espera a la siguiente reunión es la causa número uno de retrasos.

Diagnóstico · Días 1-20

Objetivo: saber exactamente dónde se va el tiempo y qué parte de ese tiempo es automatizable con la tecnología disponible hoy.

Actividades

- Entrevista de 60-90 min con cada responsable de área.
- Observación directa de 3-5 tareas críticas en su puesto real.
- Inventario de sistemas, integraciones y dónde vive cada dato.
- Medición de tiempos: duración, frecuencia y volumen mensual.
- Revisión de la calidad documental: duplicados, versiones, accesos.

Entregables

- Inventario de procesos por departamento.
- Línea base cuantificada (horas/mes y coste asociado).
- Mapa de sistemas y fuentes de datos.
- Semáforo de madurez del dato por proceso.
- Lista larga de oportunidades sin priorizar.

Plantilla · Ficha de proceso

CAMPO	QUÉ ANOTAR	EJEMPLO
Proceso	Nombre y área responsable	Respuesta a RFP · Ventas
Disparador	Qué lo inicia	Email de cliente con pliego
Frecuencia	Veces al mes	18
Duración	Horas por ejecución	6,5 h
Personas	Roles implicados	Preventa, técnico, dirección
Datos	Fuentes necesarias	CRM, catálogo, propuestas previas
Dolor	Qué falla hoy	Reescritura desde cero cada vez
Criticidad	Impacto de un error	Alta · afecta a oferta económica

Consejo de campo. Pregunta siempre "¿qué parte de esto harías igual si tuvieras el doble de tiempo?". Lo que nadie repetiría es exactamente lo que hay que automatizar.

Estrategia y priorización · Días 21-40

Objetivo: convertir una lista larga de ideas en 1-3 iniciativas defendibles ante el comité, con números y responsables.

Actividades

- Puntuar cada oportunidad en impacto y dificultad (escala 1-5).
- Estimar ahorro, coste de implantación y payback.
- Definir el alcance mínimo viable de cada iniciativa.
- Validar restricciones legales, contractuales y de seguridad.
- Sesión de decisión con dirección y asignación de propietario.

Entregables

- Matriz impacto vs. dificultad completa.
- Caso de negocio por iniciativa seleccionada.
- Roadmap a 6-12 meses con hitos y dependencias.
- KPIs comprometidos y valor objetivo.
- Acta de decisión firmada por el patrocinador.

Cómo puntuar sin discusiones eternas

CRITERIO	PESO	PREGUNTAS DE CONTROL
Impacto económico	35%	Horas liberadas, coste evitado, ingreso adicional
Frecuencia de uso	20%	¿Se ejecuta a diario o dos veces al año?
Madurez del dato	20%	¿La información existe, es accesible y está limpia?
Complejidad técnica	15%	¿Cuántas integraciones y excepciones tiene?
Riesgo y cumplimiento	10%	¿Hay datos personales, PI o decisiones sensibles?

Regla práctica. La primera iniciativa no debe ser la más rentable, sino la más demostrable. Necesitas una victoria visible antes del día 90 para desbloquear el resto del presupuesto.

Matriz impacto vs. dificultad

Sitúa cada oportunidad en un cuadrante. La decisión sale sola cuando el mapa está sobre la mesa.



Ejemplo cumplimentado

INICIATIVA	IMPACTO	DIFICULTAD	CUADRANTE	DECISIÓN
Respuesta asistida a RFP	5	2	Empieza aquí	Piloto inmediato
Clasificación de tickets	4	2	Empieza aquí	Piloto Q1
Previsión de demanda	5	5	Estratégico	Preparar dato antes
Resúmenes de reuniones	2	1	Mejora continua	Delegar al equipo
Chatbot público sin datos	2	4	Descartar	No procede en 2026

Modelo de cálculo de ROI

Un retorno creíble se construye con supuestos explícitos que cualquiera pueda discutir. Estos son los seis que necesitas.

VARIABLE	CÓMO OBTENERLA	EJEMPLO
A · Ejecuciones/mes	Del inventario de la fase 1	18
B · Horas por ejecución	Medición real, no percepción	6,5 h
C · Reducción esperada	Conservador: 30-50% en tareas documentales	45%
D · Coste hora cargado	Salario bruto + cargas / horas productivas	38 €
E · Coste implantación	Consultoría + desarrollo + integración	14.000 €
F · Coste recurrente	Licencias, consumo de modelos, mantenimiento	320 €/mes

Fórmulas

Horas ahorradas/mes = $A \times B \times C$
Ahorro bruto/mes = horas ahorradas $\times$ D
Ahorro neto/mes = ahorro bruto - F
Payback (meses) = $E / \text{ahorro neto mensual}$
ROI 12 meses = $(\text{ahorro neto} \times 12 - E) / E$

Resultado del ejemplo

52,7 h ahorradas al mes · 2.003 € de ahorro bruto · 1.683 € netos

8,3

meses de payback

44%

ROI a 12 meses

Tres reglas para que el número aguante una auditoría

- Usa siempre el escenario conservador en la aprobación y guarda el optimista para el seguimiento.
- No cuentes como ahorro horas que no se reasignan: si nadie hace otra cosa con ese tiempo, no hay retorno.
- Incluye el coste oculto de supervisión humana durante los tres primeros meses.

Despliegue · Días 41-70

Objetivo: pasar de la idea aprobada a un flujo funcionando dentro de los sistemas reales, con control humano donde importa.

Actividades

- Diseño funcional del flujo: disparadores, pasos y excepciones.
- Conexión a ERP, CRM y repositorios documentales.
- Definición de umbrales de confianza y puntos de validación.
- Piloto en paralelo al proceso actual con un grupo reducido.
- Paso a producción por oleadas con plan de reversión.

Entregables

- Diagrama del flujo objetivo y matriz de permisos.
- Automatización funcionando en entorno controlado.
- Batería de pruebas y casos límite documentados.
- Panel de métricas del piloto.
- Documentación técnica y manual operativo.

Criterios de salida del piloto

DIMENSIÓN	UMBRAL MÍNIMO PARA ESCALAR
Calidad	Igual o mejor que el proceso manual en una muestra ciega de 30 casos
Tiempo	Reducción real $\geq 60\%$ de la mejora estimada en el caso de negocio
Intervención humana	Menos del 25% de ejecuciones requieren corrección sustancial
Estabilidad	Sin incidencias bloqueantes durante dos semanas consecutivas
Aceptación	Al menos 7 de cada 10 usuarios piloto lo prefieren al método anterior

Diseña la marcha atrás antes que el despliegue. Un plan de reversión escrito reduce la resistencia del equipo técnico más que cualquier presentación: saben que un fallo no se convierte en una crisis.

Adopción y escalado · Días 71-90

Objetivo: que el uso sobreviva al entusiasmo inicial y que el aprendizaje se convierta en el siguiente proyecto.

Actividades

- Formación práctica por rol con los casos reales del equipo.
- Publicación del playbook interno y la política de uso.
- Programa de embajadores: una persona de referencia por área.
- Medición semanal de uso real y calidad percibida.
- Revisión de resultados y selección de las dos siguientes iniciativas.

Entregables

- Playbook interno con criterios de uso y ejemplos validados.
- Biblioteca de prompts y plantillas revisadas.
- Cuadro de mando de adopción por equipo.
- Informe de retorno real frente al estimado.
- Roadmap actualizado para el siguiente trimestre.

Qué contiene un playbook que se usa de verdad

Casos aprobados

Para qué sí, con ejemplos concretos del área y el resultado esperado.

Casos prohibidos

Datos personales sensibles, decisiones laborales, información contractual sin anonimizar.

Quién revisa

Punto de validación humana obligatorio por tipo de salida y responsable nominal.

Señales tempranas de que la adopción se está apagando

- El uso cae más de un 30% en la tercera semana tras la formación.
- Solo los embajadores generan actividad; el resto del equipo no entra.
- Aparecen soluciones paralelas no autorizadas: síntoma de que el flujo oficial estorba.
- Nadie reporta errores: normalmente significa que nadie lo está usando en serio.

KPIs: qué medir en cada fase

Tres familias de indicadores. Si solo mides la última, descubrirás los problemas cuando ya sea caro corregirlos.

Indicadores de proceso

KPI	DEFINICIÓN	OBJETIVO TÍPICO A 90 DÍAS
Tiempo de ciclo	Horas desde el disparador hasta el cierre	-40% a -70%
Tasa de reproceso	% de casos que hay que rehacer	< 10%
Backlog pendiente	Casos en cola al cierre de semana	Estable o decreciente

Indicadores de adopción

KPI	DEFINICIÓN	OBJETIVO TÍPICO A 90 DÍAS
Usuarios activos semanales	% de la plantilla objetivo que lo usa	> 60%
Profundidad de uso	Ejecuciones por usuario activo	≥ 4 por semana
Tasa de intervención	% de salidas corregidas manualmente	< 25%

Indicadores de negocio

KPI	DEFINICIÓN	OBJETIVO TÍPICO A 90 DÍAS
Horas liberadas/mes	Ahorro real medido, no estimado	≥ 60% de lo previsto
Coste por ejecución	Licencias y consumo entre volumen	Decreciente mes a mes
Payback acumulado	Ahorro neto frente a inversión	Trayectoria < 12 meses

Frecuencia recomendada. Proceso y adopción, semanal durante los tres primeros meses. Negocio, mensual y siempre con la misma definición: cambiar el criterio de cálculo a mitad de camino destruye la credibilidad del proyecto.

Gobierno del dato, seguridad y AI Act

El cumplimiento no es un trámite final: condiciona el diseño. Resolverlo en la fase 2 cuesta horas; resolverlo tras el despliegue cuesta rehacer el flujo.

Clasificación de la información

Define tres niveles — pública, interna y confidencial — y decide para cada uno qué puede procesarse con servicios externos y qué exige despliegue en tu propio entorno.

Control de accesos y trazabilidad

Permisos por rol, registro de cada consulta y salida, y retención definida. Sin registro no hay forma de auditar una decisión seis meses después.

Protección de la propiedad intelectual

Contratos con cláusula de no entrenamiento con tus datos, y revisión de qué se sube a herramientas de uso personal fuera del perímetro corporativo.

Supervisión humana

Toda salida que afecte a personas, contratos o dinero necesita un revisor identificado y un criterio escrito de cuándo escalar.

Encaje con el Reglamento Europeo de IA

OBLIGACIÓN	QUÉ IMPLICA EN LA PRÁCTICA
Clasificar el riesgo	Determinar si el sistema es de riesgo mínimo, limitado o alto según su uso
Transparencia	Informar a las personas cuando interactúan con un sistema de IA o ven contenido generado
Alfabetización en IA	Garantizar formación suficiente al personal que opera los sistemas
Documentación técnica	Mantener descripción del sistema, datos usados y medidas de control
Supervisión humana	Prever intervención efectiva en sistemas de alto riesgo

Esta tabla es un resumen orientativo para facilitar la planificación interna y no constituye asesoramiento jurídico. Contrasta la clasificación de cada sistema con tu asesoría legal.

Los 8 errores que más caros salen

1 · Empezar por el caso más difícil

Quemas presupuesto y credibilidad antes de demostrar nada. Ordena por demostrabilidad, no por ambición.

2 · No medir el antes

Sin línea base, cualquier resultado es opinable y el proyecto queda a merced del escéptico de turno.

3 · Comprar herramientas por departamento

Cinco licencias distintas sin criterio común multiplican el coste y fragmentan el conocimiento.

4 · Confundir demo con producción

Lo que funciona con tres ejemplos seleccionados suele romperse con el caso número cuarenta.

5 · Automatizar un proceso roto

Si el proceso ya era ineficiente, la IA solo hace que el error se produzca más rápido. Simplifica antes de automatizar.

6 · Formar una vez y olvidarse

La adopción decae sin refuerzo. Planifica sesiones a los 30 y 60 días desde el arranque.

7 · Ocultar el proyecto a la plantilla

El silencio se interpreta como amenaza de empleo. Comunica el propósito antes de que lo hagan los rumores.

8 · No asignar presupuesto recurrente

El consumo de modelos y el mantenimiento son costes vivos. Sin partida asignada, el flujo muere el día que alguien revisa la factura.

Checklist de los 90 días

Imprime esta página. Si al final del trimestre puedes marcar las doce casillas, la adopción ha dejado de ser un experimento.

- | | |
|---|--|
| ☐ Inventario de procesos con tiempos medidos | ☐ Piloto superando los criterios de salida |
| ☐ Línea base documentada por proceso candidato | ☐ Flujo integrado en el sistema de origen |
| ☐ Matriz impacto vs. dificultad completada | ☐ Plan de reversión probado al menos una vez |
| ☐ Caso de negocio con ROI y supuestos explícitos | ☐ Formación impartida por rol y área |
| ☐ Patrocinador de dirección asignado por escrito | ☐ Playbook interno publicado y accesible |
| ☐ Política de datos y clasificación aprobada | ☐ Retorno real medido y comparado con lo previsto |



NEXORAX

¿Quieres recorrer estos 90 días acompañado?

Solicita un diagnóstico inicial sin coste: revisamos tus procesos, te decimos qué es automatizable hoy y cuánto retorno tiene antes de que inviertas nada.

nexorax.es · hola@nexorax.es · Sabadell (Barcelona)

© 2026 NexoraX. Documento de uso interno para clientes y suscriptores. Puedes compartirlo dentro de tu organización citando la fuente.