

Guía de diagnóstico IA para pymes

Antes de automatizar, entiende qué tienes

El mapa que necesitas para saber si tu empresa está lista, qué procesos atacar primero y cómo medir que la inversión vale la pena.

DIAGNÓSTICO · ESTRATEGIA · AUTOMATIZACIÓN

Por qué el 55 % de los proyectos de automatización no llegan a producción

El error no suele estar en la herramienta elegida. Está antes: en no haber levantado bien el proceso que se quiere automatizar. Un proceso mal documentado tiene pasos implícitos que solo conoce quien lo ejecuta a diario.

Dependencia de criterio personal

El proceso funciona porque «Marta sabe cómo hacerlo», no porque exista una regla escrita. Cuando esa persona no está, el proceso se detiene.

Excepciones no documentadas

El 20 % de los casos reales no encajan en el flujo principal y nadie lo ha registrado. El agente se detiene o toma decisiones incorrectas sin que nadie lo note.

Métricas ausentes

No se sabe cuánto tarda el proceso, cuántas veces falla ni qué coste tiene cada iteración. Sin esta base, no hay forma de medir el retorno.



Antes de hablar de automatización, hay que resolver estas tres cosas. Sin eso, cualquier inversión en IA es prematura.

El diagnóstico de madurez: dónde está tu empresa ahora mismo

No todas las pymes parten del mismo punto. Aplicar la misma solución a empresas con niveles de madurez distintos es uno de los errores más caros de la consultoría de IA.

1

Nivel 1 — Procesos sin estructura

Los flujos son informales, dependen de personas concretas y no están documentados. La prioridad aquí no es la IA: es ordenar primero.

2

Nivel 2 — Procesos documentados, datos dispersos

Hay procedimientos escritos, pero los datos viven en silos: correo, hojas de cálculo, aplicaciones sin conexión. La IA puede aportar valor con alcance limitado.

3

Nivel 3 — Procesos estructurados y datos centralizados

Los flujos están definidos, los datos son accesibles y existe cultura de medición. Aquí los agentes de IA pueden tomar decisiones reales y escalar sin fricción.

Intentar saltar del nivel 1 al 3 sin pasar por el 2 es la causa más frecuente de proyectos abandonados. Identificar tu nivel actual determina qué tipo de proyecto tiene sentido y en qué plazo.

Cómo seleccionar el primer proceso a automatizar

El primer proyecto de IA en una pyme tiene que cumplir una función doble: **generar resultado real** y **generar confianza interna**. Si falla, el equipo tardará meses en volver a intentarlo. Usa estos cuatro criterios para elegir bien.



Frecuencia alta

El proceso ocurre varias veces al día o a la semana. Cuanto más frecuente, mayor el ahorro acumulado.



Reglas claras

Las decisiones siguen una lógica definida (si X, entonces Y). Los procesos con juicio subjetivo constante no son buenos candidatos para empezar.



Datos disponibles

Existe información histórica suficiente para entrenar, configurar o validar el flujo automatizado.



Impacto medible

Se puede calcular cuánto tiempo, dinero o errores supone el proceso actual. Sin esta línea base, no hay forma de demostrar el retorno.



El proceso que cumpla los cuatro criterios es tu punto de entrada. Si ninguno los cumple todos, el nivel de madurez del diagnóstico anterior explica por qué.

Cómo calcular el ROI antes de invertir un euro

Una de las razones por las que las pymes sobredimensionan o infravaloran sus proyectos de IA es que no calculan el coste real del proceso actual antes de empezar. El marco de cálculo es sencillo y directo.

Fórmulas clave

1

Coste actual del proceso

(Tiempo medio × coste hora × ejecuciones al mes) + coste de errores o retrabajos

2

Coste del proyecto

Desarrollo + integración + formación del equipo + mantenimiento estimado anual

3

Umbral de rentabilidad

Meses necesarios para que el ahorro acumulado iguale la inversión inicial



Qué te dice este ejercicio

Un proyecto bien dimensionado para una pyme debería alcanzar el umbral de rentabilidad en un plazo razonable. Si el cálculo no cierra, o el proceso no es lo suficientemente frecuente, o el coste del proyecto está sobredimensionado.

Este ejercicio también sirve para **priorizar entre varios procesos candidatos**: no siempre el más visible es el más rentable.

Si no puedes calcular el retorno antes de empezar, no estás listo para empezar.

El papel del liderazgo y la cultura antes de implantar nada

La tecnología no cambia culturas. Las culturas determinan si la tecnología funciona. Cuando una pyme implanta un agente de IA sin haber preparado al equipo, ocurren dos cosas predecibles:

Resistencia pasiva

El equipo sigue haciendo las cosas como antes, en paralelo, ignorando el sistema automatizado.

Dependencia ciega

Nadie entiende qué hace el sistema y nadie lo cuestiona cuando falla. Ambos extremos son peligrosos.

El liderazgo debe responder estas tres preguntas antes de arrancar:

1 ¿Quién es el responsable interno?

No el proveedor: alguien de la empresa que sea dueño del proyecto.

2 ¿Cómo se comunica al equipo?

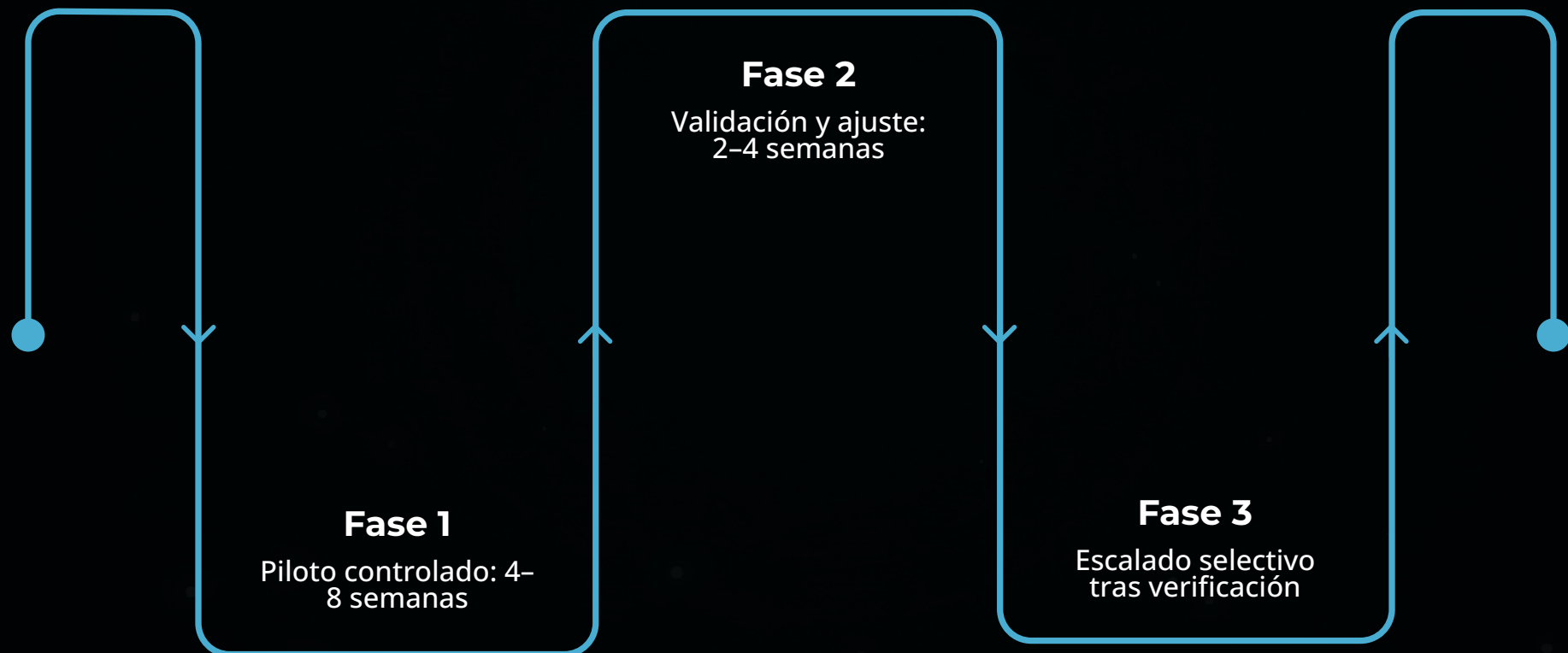
Qué cambia y qué no cambia en su trabajo, con claridad y anticipación.

3 ¿Cómo se reportan errores?

Debe existir un mecanismo para que cualquier persona reporte fallos sin consecuencias.

De la estrategia a la acción: el modelo de implantación por fases

Los proyectos de IA que funcionan en pymes no se implantan de golpe. Se construyen por capas, validando en cada paso antes de escalar.

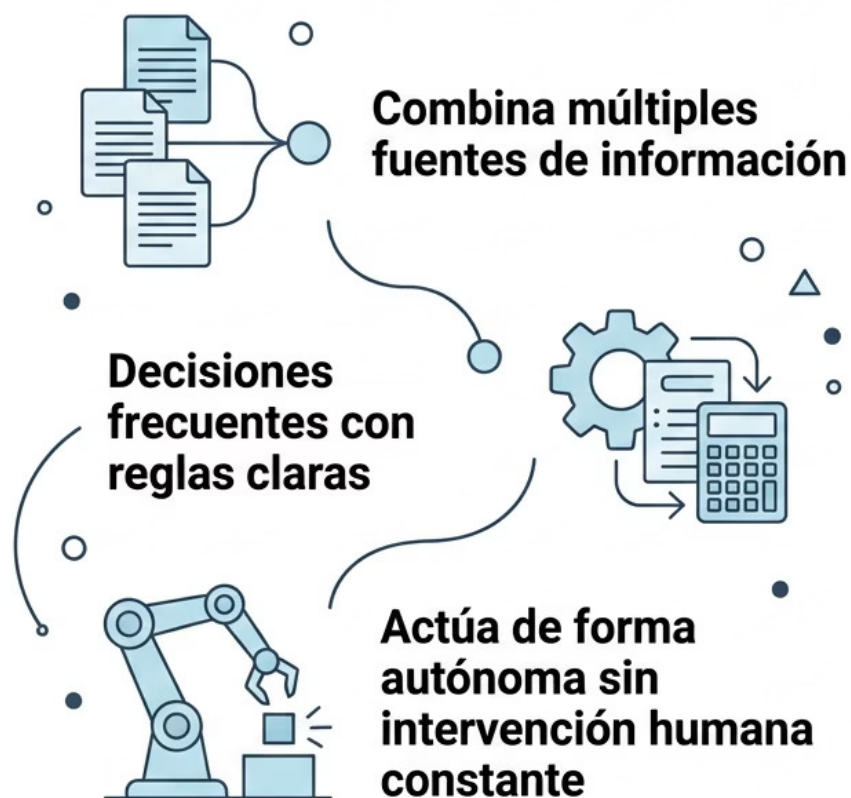


Cada fase debe tener un responsable, un criterio de éxito definido y una fecha de revisión. Sin esos tres elementos, las fases se alargan indefinidamente y el proyecto pierde tracción. El escalado sin validación previa es la causa más habitual de proyectos que crecen y se vuelven incontrolables.

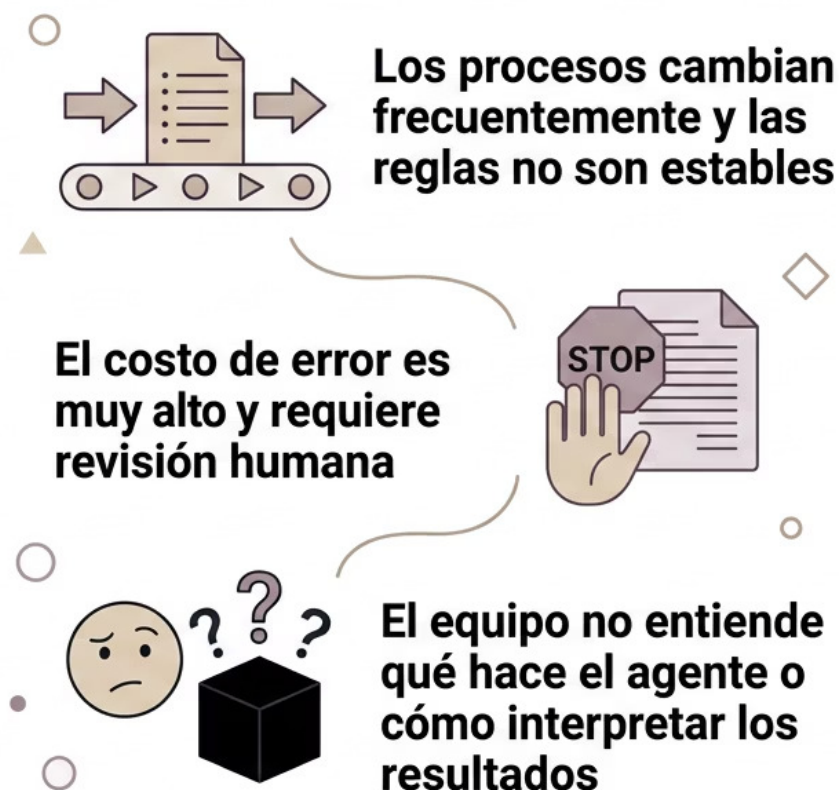
Agentes de IA: cuándo tienen sentido y cuándo no

Un agente de IA no es un chatbot más sofisticado. Es un sistema que puede tomar decisiones, ejecutar acciones y encadenar tareas de forma autónoma dentro de unos límites definidos.

CUÁNDO SÍ TIENE SENTIDO



CUÁNDO NO TIENE SENTIDO



La pregunta clave no es «¿podemos automatizar esto con un agente?» sino «¿estamos preparados para gestionar lo que ese agente haga?». Son preguntas distintas y la segunda es la que importa.

Checklist de preparación: 15 puntos antes de automatizar

Revisa cada punto con honestidad. Si encuentras más de tres sin respuesta clara, tu empresa necesita un diagnóstico antes de un proyecto de automatización.

Diagnóstico de procesos

- ☐ He identificado al menos tres procesos repetitivos que consumen más de dos horas semanales.
- ☐ Cada proceso tiene un responsable claro y pasos documentados por escrito.
- ☐ Las excepciones del proceso (casos que no siguen el flujo habitual) están documentadas.
- ☐ Sé cuánto tiempo medio tarda cada ejecución y quién la realiza.
- ☐ He calculado el coste mensual actual del proceso (tiempo × coste hora × frecuencia).
- ☐ He comprobado que los datos necesarios existen y son accesibles.
- ☐ He determinado en qué nivel de madurez se encuentra mi empresa (1, 2 o 3).
- ☐ He aplicado los cuatro criterios de selección para elegir el primer proceso.

Preparación para el proyecto

- ☐ Tengo una persona interna designada como responsable del proyecto.
- ☐ He definido cómo se comunicará al equipo qué cambia en su trabajo y qué no.
- ☐ Existe un mecanismo para que el equipo reporte errores sin consecuencias.
- ☐ He establecido una línea base de métricas contra la que medir el resultado del piloto.
- ☐ El primer piloto está acotado a un único proceso y tiene fecha de revisión definida.
- ☐ He calculado el umbral de rentabilidad antes de comprometer presupuesto.
- ☐ Sé qué criterio de éxito tiene que cumplir el piloto para decidir si escalo o no.

¿Más de tres puntos sin respuesta clara?

Tu empresa necesita un diagnóstico antes de un proyecto

Si al revisar la checklist has encontrado más de tres puntos sin respuesta clara, el siguiente paso no es contratar tecnología: es ordenar lo que tienes.

Qué automatizar

Identificamos los procesos con mayor potencial de retorno en tu empresa específica.

En qué orden

Diseñamos una hoja de ruta por fases adaptada a tu nivel de madurez actual.

Con qué criterio de éxito

Definimos métricas claras antes de empezar para que puedas medir el retorno real.

En **Novantin** trabajamos con pymes para ordenar exactamente eso. En una primera conversación te decimos si tiene sentido seguir adelante — sin compromiso.

[Escríbenos y hablamos](#)

[Descargar esta guía en PDF](#)