

BEFORE

AI

Las 7 preguntas

Que hay que hacerle a cualquiera que venda IA

Una tarjeta ejecutiva para separar una propuesta verificable de una promesa imposible de auditar.

01

¿Qué decisión de negocio mejora y cómo se mide hoy?
Sin línea base, cualquier movimiento puede parecer éxito.

02

¿De dónde salen los datos y quién puede autorizar el acceso?
Una demo preparada no demuestra viabilidad en la operación.

03

¿Qué parte ya existe y qué parte todavía es una hipótesis?
Separa una capacidad comprobada de una promesa comercial.

04

¿Cuántos de los casos que importan detecta?
La exactitud total puede ocultar que no detecta ningún evento relevante.

05

¿Con qué datos se probó y qué datos nunca vio el sistema?
Si el examen se usó para ajustar, la nota deja de ser evidencia.

06

¿Cómo nos enteramos cuando el dato o el modelo dejan de funcionar?
La operación necesita señales, umbrales y una acción acordada.

07

¿Quién responde por el resultado y cómo salimos si no funciona?
Responsabilidad y salida deben existir antes de firmar.

REGLA ADICIONAL

Si una respuesta importante no viene con fuente, acceso, responsable o criterio de prueba, todavía es una hipótesis.

SEMÁFORO	LECTURA
VERDE	Respuesta verificable, responsable y criterio de salida
AMARILLO	Hipótesis identificada con plan para obtener evidencia
ROJO	Promesa sin acceso, medición o responsabilidad