20 PREGUNTAS · 5 BLOQUES · 6 BLOQUEANTES

Antes de lanzar tu agente de IA.

Las preguntas que separan una demo que impresiona de un agente que puede trabajar en producción.



Bloqueante: si la respuesta es «no», no se lanza

Pregunta de control

Una demo funciona con el caso fácil. Producción es todo lo demás.

Montar un agente que impresiona en una demo es cuestión de días. Llevarlo al trabajo real es otra cosa: los casos raros, los datos que no cuadran, alguien intentando engañarlo, un coste que se dispara o un cambio de modelo que le cambia el carácter.

Estas son las preguntas que me hago antes de dar luz verde a un agente. Empiezo por el reto, no por la herramienta. No es una norma ni una certificación: es criterio práctico para tener la conversación correcta a tiempo, no cuando ya está en producción.

01

Respóndela en equipo

Negocio, tecnología, legal y quien vaya a operarlo, en la misma sala. Donde no estéis de acuerdo, ahí está el trabajo.

02

Sé literal

Marca lo que existe hoy, no lo que está previsto. «Lo haremos» cuenta como «no».

03

Puntúa y decide

Sí suma 2, a medias 1, no 0. La página 08 te dice qué hacer con el resultado.

■□□

Sí · A medias · No

Una marca por pregunta.

BLOQUEANTE

Seis preguntas eliminatorias

Un «no» en cualquiera de ellas para el lanzamiento, sume lo que sume el resto.

▲

Señal de alerta

La frase que, si la oyes en la reunión, indica que la respuesta real es «no».

MAPA DE LA CHECKLIST

01 Caso y valor

01 02 03 04

PÁG. 03

02 Datos y conocimiento

05 06 07 08

PÁG. 04

03 Diseño del agente

09 10 11 12

PÁG. 05

04 Riesgo, seguridad y cumplimiento

13 14 15 16

PÁG. 06

05 Operación y medición

17 18 19 20

PÁG. 07

01 Caso y valor

Antes de hablar de modelos: qué problema resuelve, para quién y cuánto vale de verdad.

01

BLOQUEANTE

¿Puedes describir en una frase qué tarea hace el agente, para quién y cuándo da la tarea por terminada?

POR QUÉ IMPORTA

Un alcance que no cabe en una frase no se puede evaluar, ni acotar, ni defender.

SEÑAL DE ALERTA

«Nos ayudará con todo lo de atención al cliente».

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

02

¿Tienes medida la línea base del proceso actual: tiempo, coste y errores?

POR QUÉ IMPORTA

Sin el «antes», cualquier mejora es una opinión y el proyecto se defiende con anécdotas.

SEÑAL DE ALERTA

La mejora se va a medir con impresiones del equipo.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

03

¿El caso de negocio resta la revisión humana, los errores, los traspasos y el mantenimiento?

POR QUÉ IMPORTA

El ahorro bruto no es el ahorro. Lo que no entra en el Excel aparece en producción.

SEÑAL DE ALERTA

La hoja de cálculo solo tiene la columna de ahorro.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

04

BLOQUEANTE

¿Hay una persona de negocio que decide, prioriza y responde del resultado?

POR QUÉ IMPORTA

Sin dueño de negocio, el agente se queda en piloto eterno o en juguete de IT.

SEÑAL DE ALERTA

Lo lleva tecnología «porque es un tema de IA».

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

PUNTOS DEL BLOQUE ____ / 8

Si aquí hay noes, no tienes un agente: tienes una demo buscando dueño.

02 Datos y conocimiento

El agente responde con lo que lee. Si lo que lee está mal, actuará mal con mucha seguridad.

05 ¿El agente bebe de fuentes concretas, actualizadas y con un responsable de mantenerlas?

- ☐ Sí
- ☐ A medias
- ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
La calidad de sus respuestas nunca será mejor que la de sus fuentes.

SEÑAL DE ALERTA
«Le damos acceso a toda la intranet y que busque».

06 BLOQUEANTE ¿Sabes qué datos personales o confidenciales va a tocar y con qué base legal?

- ☐ Sí
- ☐ A medias
- ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Privacidad resuelta tarde es la forma más rápida de parar un proyecto entero.

SEÑAL DE ALERTA
Nadie ha hablado todavía con el delegado de protección de datos.

07 BLOQUEANTE ¿Tienes un conjunto de pruebas con casos reales, incluidos los difíciles y los raros?

- ☐ Sí
- ☐ A medias
- ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Sin evaluación no sabes si una versión es mejor que la anterior. Solo lo intuyes.

SEÑAL DE ALERTA
Se prueba «a ojo» con cinco preguntas que siempre salen bien.

08 ¿Has definido qué es una respuesta correcta y quién lo juzga?

- ☐ Sí
- ☐ A medias
- ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Si el criterio no está escrito, cada revisor puntúa distinto y no hay forma de mejorar.

SEÑAL DE ALERTA
Dos personas del equipo no se ponen de acuerdo sobre la misma respuesta.

PUNTOS DEL BLOQUE ____ / 8

Si aquí hay noes, el agente sonará convincente y se equivocará con aplomo.

03 Diseño del agente

Un asistente contesta; un agente actúa. El alcance de lo que puede hacer es el tamaño de su riesgo.

09 ¿Están escritas las acciones que puede ejecutar y las que tiene prohibidas?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Lo que no está acotado, tarde o temprano lo intentará.

▲ SEÑAL DE ALERTA
«Que haga lo que haga falta para resolverlo».

10 BLOQUEANTE ¿Tiene solo los permisos mínimos para su tarea, y no los de un administrador?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Mínimo privilegio: si algo falla o lo manipulan, el daño queda contenido.

▲ SEÑAL DE ALERTA
Usa la cuenta de servicio de alguien con acceso a todo.

11 ¿Las acciones irreversibles (pagos, envíos, borrados) piden confirmación a una persona?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Lo que no se puede deshacer no debería depender solo de un modelo.

▲ SEÑAL DE ALERTA
Puede enviar correos a clientes sin que nadie los vea antes.

12 BLOQUEANTE ¿Sabe decir «no lo sé» y pasar el caso a una persona con todo el contexto?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

POR QUÉ IMPORTA
Un buen traspaso vale más que una respuesta inventada. Y el cliente no repite su historia.

▲ SEÑAL DE ALERTA
Siempre responde algo, aunque no tenga información.

PUNTOS DEL BLOQUE ____ / 8

Si aquí hay noes, el problema no es si se equivocará, sino cuánto daño puede hacer cuando pase.

04 Riesgo, seguridad y cumplimiento

Lo que lee puede intentar manipularlo y lo que hace tiene que poder explicarse.

13 ¿Has probado qué hace si un documento, un correo o una web le dan instrucciones?

POR QUÉ IMPORTA
La inyección de instrucciones es un riesgo real en cualquier agente que lea contenido de terceros.

▲ SEÑAL DE ALERTA
Nadie del equipo ha intentado engañarlo a propósito.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

14 ¿Has clasificado el riesgo del caso, incluido lo que exige el Reglamento Europeo de IA?

POR QUÉ IMPORTA
Llegar a legal al final suele significar rehacer. Al principio, solo significa diseñar bien.

▲ SEÑAL DE ALERTA
«Legal lo revisará antes de salir».

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

15 ¿El usuario sabe que está hablando con una IA?

POR QUÉ IMPORTA
Es una obligación de transparencia en muchos casos y, sobre todo, una cuestión de confianza.

▲ SEÑAL DE ALERTA
El agente se presenta con nombre y foto de persona.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

16 ¿Queda registro de qué hizo, con qué datos y por qué?

POR QUÉ IMPORTA
Sin trazabilidad no hay auditoría, ni depuración, ni mejora posible.

▲ SEÑAL DE ALERTA
Solo se guarda la respuesta final, no los pasos.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

PUNTOS DEL BLOQUE ____ / 8

Si aquí hay noes, el riesgo no es técnico: es reputacional y legal.

05 Operación y medición

El lanzamiento no es el final del proyecto: es el principio del trabajo de verdad.

17 ¿Mides calidad, coste por tarea y uso desde el primer día, con umbrales de alerta?

POR QUÉ IMPORTA

La calidad cambia con el uso real. Lo que no se mide, se degrada en silencio.

▲ SEÑAL DE ALERTA

El cuadro de mando se hará «cuando haya tráfico».

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

18 ¿Tienes un plan B si el agente, o el proveedor del modelo, falla?

POR QUÉ IMPORTA

Un proceso de negocio no puede depender de que un servicio externo esté siempre arriba.

▲ SEÑAL DE ALERTA

Si el agente cae, el proceso se para.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

19 ¿Sabes cómo validarás cada cambio de modelo, de instrucciones o de datos antes de publicarlo?

POR QUÉ IMPORTA

Una mejora en un sitio puede romper otro. Tu conjunto de pruebas es la red de seguridad.

▲ SEÑAL DE ALERTA

Los cambios se publican directamente en producción.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

20 ¿Hay presupuesto y equipo para mantenerlo vivo después del lanzamiento?

POR QUÉ IMPORTA

Un agente en producción necesita cuidado continuo: datos, pruebas, costes y usuarios.

▲ SEÑAL DE ALERTA

El proyecto termina el día que se lanza.

- [ ] Sí
- [ ] A medias
- [ ] No

PUNTOS DEL BLOQUE ____ / 8

Si aquí hay noes, funcionará el día de la demo y se degradará sin que nadie lo vea.

Suma, dibuja y decide.

BLOQUE	SÍ · ×2	A MEDIAS · ×1	NO · ×0	PUNTOS
01 Caso y valor				/ 8
02 Datos y conocimiento				/ 8
03 Diseño del agente				/ 8
04 Riesgo, seguridad y cumplimiento				/ 8
05 Operación y medición				/ 8
Total				/ 40

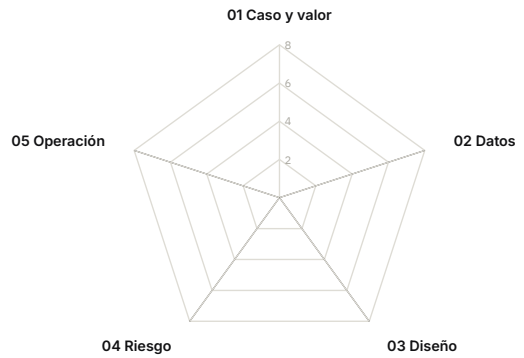
PRIMERO, LOS BLOQUEANTES

Revisa las preguntas 01, 04, 06, 07, 10 y 12. Si alguna tiene un «no», el resultado es **no lanzar todavía**, sume lo que sume el total.

- ☐ 01
- ☐ 04
- ☐ 06
- ☐ 07
- ☐ 10
- ☐ 12

Marca cada bloqueante superado.

DIBUJA TU PERFIL



Marca los puntos de cada bloque (0–8) y únelos. Los picos hacia dentro son tu próxima conversación.

QUÉ SIGNIFICA TU TOTAL

0 — 24 — 34 — 40

0–23 · Aún es una demo

Vuelve al caso y a los datos. Construir ahora es pagar dos veces.

24–33 · Piloto acotado

Usuarios internos, revisión humana de todo y fecha de revisión.

34–40 · Producción controlada

Con métricas, umbrales y un plan B.

Los umbrales son mi criterio práctico, no un estándar del sector. Úsalos para ordenar la decisión, no para sustituirla.

Si alguna pregunta te ha incomodado, está haciendo su trabajo.

HERRAMIENTA · 3 MINUTOS

¿Está tu empresa lista para la IA?

Doce preguntas, tu nivel de madurez, tu cuello de botella y un plan a 90 días.

rogergrossi.com/herramientas/madurez-ia

HERRAMIENTA

¿Sale a cuenta tu agente de IA?

El ahorro neto real, con revisión, errores, traspasos y mantenimiento.

rogergrossi.com/herramientas/agente-ia

CONVERSACIÓN

¿Lo hablamos?

Si estás a punto de lanzar un agente y quieres una segunda opinión.

rogergrossi.com/contacto

Roger Grossi · Estratega de negocio, datos e inteligencia artificial. Convierto retos complejos en decisiones que mueven negocio.

© 2026 ROGER GROSSI · PUEDES COMPARTIRLA LIBREMENTE CITANDO LA FUENTE.