

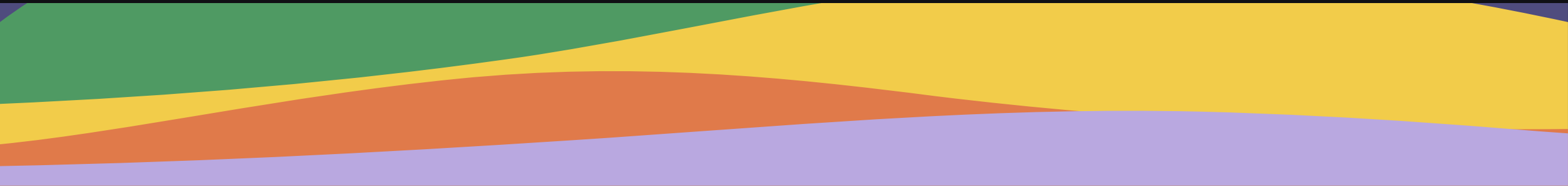
PLAN DE TRANSFORMACIÓN

Ejemplo de plan de transformación con IA

Qué te llevás del diagnóstico y cómo siguen los primeros 12 meses

EJEMPLO — DATOS ILUSTRATIVOS

EL TUYO SE ARMA CON TUS NÚMEROS



Hoy: experimentación suelta, sin retorno visible

Lo que suele mostrar el relevamiento inicial en una PyME de 30–80 personas *(ejemplo ilustrativo)*

	Evidencia	Consecuencia
Estrategia y foco	No hay un objetivo de IA escrito ni una métrica que lo siga	Los esfuerzos quedan sueltos, desconectados de los resultados del negocio
Responsables	Nadie es dueño del tema; se avanza cuando alguien tiene tiempo	Los pilotos se abandonan y las decisiones de compra se postergan
Capacidad del equipo	El uso se concentra en dos o tres entusiastas	La IA se percibe como opcional; el resto del equipo no cambia su forma de trabajar
Aplicación	La IA se usa para tareas menores, no para los procesos que cuestan horas	El impacto no llega al estado de resultados

El foco de los próximos 12 meses: dos apuestas, no veinte

Una PyME no necesita una “estrategia de IA” de cien páginas. Necesita concentrar la energía en dos frentes que se refuerzan entre sí:

Frente 1 • Base de adopción

Que todo el equipo use la IA con método en su puesto — con líderes que la exigen, formación sobre casos reales y un ritmo de dirección que revisa números todos los meses.

Frente 2 • Procesos que corren solos

Elegir 2–3 procesos donde el número justifica automatizar — soporte, cobranzas, back office — y llevarlos a producción con su retorno medido contra la línea de base.

Por qué los dos a la vez: la automatización sin adopción se abandona; la adopción sin procesos rediseñados no mueve el estado de resultados.

Frente 1 · Base de adopción

Objetivo

Que usar IA con criterio sea **el estándar de trabajo** en cada puesto — no una iniciativa aparte que depende del entusiasmo.

Por qué ahora

Sin una base compartida, cada persona usa la IA a su manera: adopción despareja, herramientas duplicadas y logros aislados que no escalan.

Líneas de trabajo de los próximos 12 meses

Lanzamiento interno

Presentar el plan al equipo con reglas claras: qué herramientas, para qué y qué se espera de cada rol.

Referentes por área

Una persona por equipo que empuja la adopción, junta casos nuevos y acompaña a sus pares.

Formación por puesto

Casos reales de cada rol, con práctica guiada hasta que el uso queda instalado.

Ritmo de dirección

Reunión mensual con métricas de uso y retorno — la IA entra a la agenda del directorio.

Resultados a 12 meses (ejemplo)

80% del equipo activo cada semana | uso diario en los roles clave | dirección revisando ROI todos los meses

El lanzamiento interno define la adopción

Es la primera vez que la mayoría del equipo decide si la IA es una herramienta en la que confía — o un anuncio más de la dirección que se puede ignorar.

Cómo se arma un lanzamiento que funciona

Movilizar a los líderes

Objetivo

Que cada líder empuje la adopción en su equipo desde el día uno.

Cómo se ve

Plan 30-60-90 por líder, con la métrica de uso de su equipo a la vista.

Lanzar al equipo

Objetivo

Claridad y confianza: qué cambia, qué no, y por dónde empezar.

Cómo se ve

Sesión en vivo, práctica y con demostraciones sobre casos de la propia empresa.

Primeros casos de valor

Objetivo

Que cada persona gane tiempo la primera semana.

Cómo se ve

Tres casos de uso por puesto, listos para probar el mismo día.

La responsabilidad tiene nombre y apellido

Dirección

Sponsor – dueño/gerencia

Define la ambición y sostiene la prioridad

Responsable de IA

Dueño del plan: decide, destraba y reporta avance

Operativa – socio ejecutor

Construye, capacita y mide junto al responsable

Por área

Líder de área

Exige el uso y prioriza los casos de su equipo

Referente de IA

Acompaña a sus pares y junta los casos nuevos

Equipo

Usa los casos de su puesto y propone mejoras

Qué se arriesga sin dueños claros

El avance se frena sin que nadie deba explicarlo

Esfuerzos duplicados entre áreas

La adopción queda como algo optativo

Los procesos automáticos nunca llegan a producción

Un ritmo de dirección que exige resultados

Es el mecanismo que convierte roles y planes en avance real, mes a mes.

Reunión mensual de dirección — el tablero sobre la mesa

Uso semanal por área

quién la usa de verdad y quién quedó atrás

Horas devueltas

contra la línea de base firmada

Top 3 iniciativas

qué está en marcha, en qué estado y quién es el dueño

Un logro

qué funcionó y cómo se replica

Un aprendizaje

qué no funcionó y qué se decide

Bloqueos y pedidos

qué hace falta de dirección o de otras áreas para avanzar

Frente 2 · Procesos que corren solos

Objetivo

Llevar la IA a los procesos que **mueven el estado de resultados** — con agentes y automatización en producción, no en demos.

Por qué ahora

Sin procesos rediseñados, la adopción queda en productividad individual: útil, pero invisible en el margen y en la caja.

Líneas de trabajo de los próximos 12 meses

Mapa de oportunidades

Relevar y puntuar los procesos por horas, errores y urgencia. El que más devuelve, primero.

Piloto en semanas

Versión funcionando sobre datos reales para decidir con evidencia, no con promesas.

Caso de negocio

Cada piloto entra con número: cuánto cuesta hoy, cuánto debería costar y en cuánto se paga.

Escala y medición

Lo que cumple su métrica pasa a producción y entra al tablero mensual. Lo que no, se corta.

Resultados a 12 meses (ejemplo)

3–5 procesos en producción | **300+** horas devueltas por mes | retorno medido contra línea de base

Cómo se decide y construye cada automatización



Ejemplo: seguimiento de cobranzas

Relevamiento en administración: el seguimiento de saldos consume 96 h/mes y la cobranza promedio está en 47 días	Caso de negocio: un agente de recordatorios con criterio comercial debería devolver el 70% de esas horas y acortar plazos	Piloto de 4 semanas con una cartera acotada: se mide respuesta, cobros y excepciones que requieren intervención	Con la métrica cumplida, pasa a toda la cartera y el resultado entra al tablero mensual de dirección
---	---	---	--

MARCO DE RETORNO (ILUSTRATIVO)			
Hoy: 96 h/mes de seguimiento manual y cobranza a 47 días		Valor: horas devueltas al equipo + caja que llega antes	
Futuro: 22 h/mes de supervisión y cobranza a 38 días		Impacto: el proyecto se paga en el primer trimestre	

Plan de acción — primeros 90 días

Mes 1 • Línea de base y foco

- Relevamiento de procesos: horas, errores y costos por área
- Métrica y línea de base firmadas por escrito
- Sponsor y responsable de IA definidos con nombre y apellido
- Selección del primer proceso por retorno esperado

Mes 1-2 • Lanzamiento y formación

- Lanzamiento interno con reglas de uso y herramientas definidas
- Formación por puesto sobre casos reales de la operación
- Referentes de IA designados por área
- Tres casos de valor instalados por rol

Mes 2 • Primer proceso en producción

- Piloto construido sobre los sistemas existentes
- Pruebas con datos reales y cohorte acotada
- Excepciones y escalamiento a humanos definidos
- Pasaje a producción con el equipo capacitado para operarlo

Mes 3 • Tablero y decisión de escala

- Tablero mensual de uso y retorno funcionando
- Primera reunión de dirección con números sobre la mesa
- Resultado del sprint contra la métrica firmada
- Decisión de escala: próximos dos procesos priorizados

Roadmap de 12 meses

Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
<i>Adopción</i>			
Lanzamiento y formación por puesto toda la empresa	Referentes activos por área casos nuevos cada mes	Formación avanzada en roles clave agentes y automatización propia	Uso estándar en todos los puestos revisión anual de capacidad
<i>Procesos</i>			
Primer proceso en producción el de mayor retorno	Segundo y tercer proceso sobre lo aprendido del primero	Back office automatizado comprobantes y conciliación	Biblioteca de automatizaciones reutilizable entre áreas
<i>Medición</i>			
Línea de base y tablero métricas firmadas	Ritmo mensual de dirección decisiones con números	Retorno acumulado vs. costo revisión de mitad de año	Balance anual del programa plan del año siguiente

Qué hace falta para ejecutar este plan

Las decisiones grandes

- Un sponsor en la dirección que sostenga la prioridad cuando pase el entusiasmo inicial
- Un responsable de IA con tiempo real asignado — no “además de todo lo demás”
- La métrica y la línea de base firmadas antes de construir nada
- Dos o tres procesos elegidos por retorno, no por moda
- El ritmo mensual de dirección en el calendario, con asistencia obligatoria

Por qué importa hacerlo bien

Si esto sale mal, la IA se convierte en otro proyecto interno con adopción despareja, esfuerzo duplicado y sin un camino medible al retorno — exactamente lo que le pasa al 95% de las empresas.

Este es un ejemplo. El tuyo se arma con tus números.

El diagnóstico es gratis: 30 minutos con un fundador para ver dónde está el retorno más rápido en tu operación. El plan que te llevás tiene esta estructura — con tus datos, tus procesos y tus responsables.

 calendly.com/nicolasspagnuolo/freecall

 WhatsApp: +54 9 11 6214-8953

 nicolasspagnuolo4@gmail.com