

El consejo le pidió una estrategia de IA. Lo que falta es un número que se pueda defender.

La presión por adoptar tecnología llega antes que el caso de negocio. Sin procesos, datos ni control interno ordenados, cualquier inversión digital termina siendo un gasto sin retorno medible.

TRES SEÑALES DE QUE ES MOMENTO

- ◆ Le piden una estrategia de IA y no hay un retorno calculado que presentar.
- ◆ El cierre contable depende de una sola persona y de una hoja de cálculo.
- ◆ Hay muchas iniciativas abiertas y ninguna con dueño ni indicador.

DE LA PRESIÓN POR ADOPTAR A UN CASO DE NEGOCIO

◆ «Me piden IA y no tengo el número.»

Madurez en IA y caso de negocio

Brecha frente al potencial de su sector, casos de uso priorizados y el retorno de cada uno: un business case con ROI, TIR y VPN listo para el consejo.

◆ «Crecimos y los procesos no.»

Rediseño del modelo operativo

Procesos, roles, capacidad instalada y oportunidades reales de automatización, con un modelo operativo objetivo y un plan de implantación por olas.

◆ «La administración sigue siendo informal.»

Sistemas de contabilidad y control

Catálogo, políticas contables, cierre mensual confiable y tablero directivo: el tránsito ordenado hacia un reporte financiero disciplinado.

◆ «Tenemos iniciativas, no resultados.»

Oficina de transformación (PMO)

Priorizamos, asignamos dueños e indicadores y sostenemos el seguimiento con un tablero vivo de ejecución y comité quincenal de avance.

POR QUÉ RESOLVERLO CON QUANTUM VALUE PARTNERS

- ◆ **Independencia total de proveedores**
No vendemos tecnología ni recibimos comisión de nadie.
- ◆ **Ninguna iniciativa sin dueño**
Nombre, indicador, línea base y fecha de revisión en cada línea.
- ◆ **Por eso el número es defendible**
Se sostiene frente al consejo y frente a la banca.
- ◆ **El socio que diseña es el que ejecuta**
Sin relevo a equipos junior, de la primera sesión al cierre.

La primera conversación no cuesta nada. Agende una sesión de encuadre de dos horas con un socio.