

Antes de comprar IA: 16 preguntas

Una etiqueta de IA no es evidencia tecnológica. Usa esta hoja antes de contratar, renovar o escalar un proveedor.



Problema definido

El proveedor entiende el problema antes de ofrecer la tecnología.



Qué hace la IA

Puede explicar qué parte exacta del proceso realiza el modelo y qué parte sigue siendo humana.



Modelo y dependencia

Declara si usa un modelo propio, de terceros o una combinación.



Prueba comparable

Existe una demo o piloto con datos propios o suficientemente parecidos.



Métrica previa

El éxito del piloto se define antes de mirar los resultados.



Tasa de error

La empresa puede cuantificar errores y explicar en qué condiciones aparecen.



Falla segura

Existe un procedimiento claro cuando el modelo no sabe, se equivoca o queda fuera de alcance.



Supervisión humana

Está identificado quién revisa decisiones y quién responde por ellas.



Privacidad

Está claro dónde se almacenan los datos y si se usan para entrenamiento.



Eliminación de datos

Existe una forma documentada de borrar información y terminar la relación.



Costo por volumen

Conoces el costo real para 1.000, 10.000 y 1 millón de operaciones.

**Infraestructura**

La promesa es compatible con el cómputo, latencia y disponibilidad que realmente ofrece.

**Dependencias externas**

Sabes qué ocurre si su proveedor de modelos cambia precios, límites o condiciones.

**Limitaciones publicadas**

La documentación explica lo que el sistema no puede hacer, no solo sus superpoderes.

**Sin garantías mágicas**

Ventas, diagnósticos, rankings o decisiones humanas no se presentan como resultados garantizados.

**Salida**

Existe plan de continuidad si el proveedor desaparece o deja de ser conveniente.

Una empresa sería debería sobrevivir estas preguntas. Si el producto deja de parecer inteligente cuando aparecen, probablemente descubriste qué parte era marketing.

mamiferolab.com/sobreianformados