

FAQ comercial — StateFlowAI

¿Es una caja negra de IA?

No es ese el enfoque. StateFlowAI está pensado para trabajar con modelos explicables, supuestos trazables y decisiones que puedan discutirse con criterio entre negocio, operaciones y tecnología.

La propuesta no es pedir fe en una respuesta opaca, sino ofrecer una forma más estructurada de modelar situaciones donde la incertidumbre importa y donde justificar una decisión también tiene valor.

¿Necesito comprar toda la plataforma de entrada?

No. De hecho, en la mayoría de los casos no conviene.

La ruta más sana suele ser empezar por discovery, workshop o piloto acotado. Eso permite validar si hay encaje real, si el problema está bien elegido y si existe valor suficiente antes de comprometer una adopción más amplia.

¿Qué tipo de casos encajan mejor?

Encajan mejor los casos donde hay estados, transiciones, degradación, disponibilidad, riesgo o decisiones secuenciales con impacto operativo.

Si el caso tiene costo visible del error, necesidad de comparar políticas o dificultad para decidir con consistencia, normalmente vale la pena explorarlo.

¿Sirve solo para industria?

No. Industria es un caso natural, pero no es el único.

También puede tener muy buen encaje en logística, telecom, plataforma, incident response, operaciones con SLA y otros contextos donde la decisión no depende solo de visualizar datos, sino de actuar con más criterio frente a señales cambiantes.

¿Qué pasa si no tenemos datos perfectos?

No hace falta arrancar con perfección total para evaluar un caso.

Lo importante es que exista suficiente señal para formular una hipótesis útil y un criterio claro para medir si la validación agrega valor. Muchas veces el error comercial está en esperar un escenario ideal que nunca llega, cuando en realidad lo que hace falta es un piloto bien acotado.

¿Qué pasa si el piloto no demuestra valor?

Entonces lo correcto es decirlo y no forzar el escalado.

Un piloto bien planteado también sirve para descartar con criterio, ahorrar tiempo y evitar inversiones más grandes sobre un caso que no lo justifica. Eso también es una buena decisión.

¿Qué pasa después del piloto si sí funciona?

Si la evidencia es buena, el siguiente paso es ordenar la operación. Eso suele incluir portal, roles, permisos, tokens, gobierno por tenant y una forma de uso más estable.

La diferencia importante es que el paso a operación no se apoya en entusiasmo, sino en algo mucho más sólido: un caso ya validado.

¿Quién debería participar en la evaluación?

Normalmente conviene involucrar una combinación de sponsor de negocio, responsable operativo y alguien con mirada técnica.

Cuando la evaluación queda en un solo perfil, suelen faltar piezas. Con negocio solo, puede faltar aterrizaje. Con técnico solo, puede faltar criterio de valor. La mejor señal aparece cuando ambos lados comparten el mismo caso y el mismo KPI.

¿Cómo saber si estamos listos para hablar?

No hace falta llegar con todo resuelto. Pero sí ayuda poder responder tres preguntas:

- qué decisión hoy cuesta tomar bien,
- por qué importa económicamente u operativamente,
- y qué tendría que pasar para considerar que el caso funcionó.

Con eso ya se puede tener una conversación comercial mucho más útil que una discusión genérica sobre IA.