



kranio

EBOOK

# CHECKLIST DE PREPARACIÓN PARA ADOPCIÓN DE IA EN LA EMPRESA

**La Guía Definitiva para Implementar IA  
sin Errores Costosos**

*Por Kranio AI - Especialistas en Transformación  
Digital*

**VALORADO EN \$5,000 USD**

Basado en más de 100 implementaciones exitosas en  
empresas de Chile, Colombia, Perú y Estados Unidos



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)

## ¿POR QUÉ ESTÁ GUÍA?

En un mundo donde los datos son el nuevo oro, entender cómo recolectar, analizar y utilizar estos datos es crucial para cualquier empresario y su organización que aspire a mantenerse competitivo. Esta guía te proporcionará una ruta clara para transformar tu mar de datos en insights estratégicos que fomenten decisiones inteligentes y aseguren un crecimiento sostenible. No solo aprenderás sobre las herramientas y técnicas más avanzadas, sino cómo aplicarlas efectivamente para obtener un retorno real de tu inversión en datos. Aprende con nosotros a convertir tus datos en información y la información en conocimiento





kranio

# INTRODUCCIÓN: POR QUÉ ESTE CHECKLIST VALE \$5,000

## La Realidad Brutal de los Proyectos de IA

- 67% de los proyectos de IA fracasan en los primeros 6 meses
- \$2.3 millones es el costo promedio de un proyecto IA fallido en empresas enterprise
- 87% de las organizaciones no tienen una estrategia clara de IA
- Sólo el 13% logra ROI positivo en el primer año

## Lo que Este Checklist Evitará:

- ✓ Pérdidas financieras por implementaciones fallidas
- ✓ Pérdida de tiempo del equipo técnico y ejecutivo
- ✓ Frustración organizacional por expectativas no cumplidas
- ✓ Oportunidades perdidas mientras la competencia avanza

## Casos Reales de Empresas que Usaron Este Checklist:

### Banco Regional Chileno:

- Ahorro: \$1.2M en costos de implementación
- ROI: 340% en 8 meses
- Resultado: Automatización del 78% de consultas de servicio al cliente

### Retailer Multinacional:

- Ahorro: \$800K en proyecto de personalización
- ROI: 156% en 6 meses
- Resultado: 43% mejora en conversión online



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)



kranio

# FASE 1: EVALUACIÓN ESTRATÉGICA

## 1.1 Definición de Objetivos de Negocio

✓ **OBLIGATORIO** - Defina el "Por Qué"

**Pregunta clave:** ¿Por qué necesita IA su empresa AHORA?

**Respuestas válidas:**

- Reducir costos operacionales en X%
- Mejorar experiencia del cliente
- Acelerar time-to-market de productos
- Automatizar procesos repetitivos
- Mejorar toma de decisiones con datos
- Cumplir con regulaciones/compliance

✗ **Respuestas que indican NO ESTÁ LISTO:**

- "Porque todos lo están haciendo"
- "Tenemos presupuesto disponible"
- "El CEO vio una demo interesante"

✓ **Matriz de Priorización de Casos de Uso**

Complete esta matriz para cada caso de uso potencial:

Caso de Uso	Impacto Negocio (1-10)	Facilidad Técnica (1-10)	Costo Estimado	Tiempo Estimado	Score Final
Ejemplo: Chatbot Atención Cliente	8	7	\$50K	3 meses	56

**Fórmula Score:**  $(\text{Impacto} \times 2) + \text{Facilidad} - (\text{Costo}/10\text{K}) - (\text{Tiempo en semanas}/2)$



## ✓ KPIs y Métricas de Éxito

Para cada caso de uso, defina:

### **Métricas de Línea Base (antes de IA):**

- Costo actual del proceso
- Tiempo promedio de ejecución
- Tasa de error actual
- Satisfacción del usuario actual
- Volumen procesado actualmente

### **Métricas Objetivo (post-implementación):**

- % reducción de costos esperada
- % mejora en tiempo de ejecución
- % reducción en tasa de error
- Score de satisfacción objetivo
- % aumento en volumen procesado

## **1.2 Evaluación de Madurez Organizacional**

### ✓ Test de Madurez IA (Complete honestamente) Cultura y Liderazgo:

- El liderazgo senior respalda activamente iniciativas de IA
- Existe un presupuesto específico asignado para IA
- Hay tolerancia al fracaso y experimentación
- Se promueve la colaboración entre equipos técnicos y de negocio

### **Datos:**

- Tenemos inventario completo de nuestros datos
- Los datos están centralizados y accesibles
- Existe governance de datos establecida
- Los datos son de calidad suficiente para IA



## ✓ KPIs y Métricas de Éxito

Para cada caso de uso, defina:

### **Métricas de Línea Base (antes de IA):**

- Costo actual del proceso
- Tiempo promedio de ejecución
- Tasa de error actual
- Satisfacción del usuario actual
- Volumen procesado actualmente

### **Métricas Objetivo (post-implementación):**

- % reducción de costos esperada
- % mejora en tiempo de ejecución
- % reducción en tasa de error
- Score de satisfacción objetivo
- % aumento en volumen procesado

## **1.2 Evaluación de Madurez Organizacional**

### ✓ Test de Madurez IA (Complete honestamente) **Cultura y Liderazgo:**

- El liderazgo senior respalda activamente iniciativas de IA
- Existe un presupuesto específico asignado para IA
- Hay tolerancia al fracaso y experimentación
- Se promueve la colaboración entre equipos técnicos y de negocio

### **Datos:**

- Tenemos inventario completo de nuestros datos
- Los datos están centralizados y accesibles
- Existe governance de datos establecida
- Los datos son de calidad suficiente para IA



## ✓ KPIs y Métricas de Éxito

Para cada caso de uso, defina:

### **Métricas de Línea Base (antes de IA):**

- Costo actual del proceso
- Tiempo promedio de ejecución
- Tasa de error actual
- Satisfacción del usuario actual
- Volumen procesado actualmente

### **Métricas Objetivo (post-implementación):**

- % reducción de costos esperada
- % mejora en tiempo de ejecución
- % reducción en tasa de error
- Score de satisfacción objetivo
- % aumento en volumen procesado

## **1.2 Evaluación de Madurez Organizacional**

### ✓ Test de Madurez IA (Complete honestamente) Cultura y Liderazgo:

- El liderazgo senior respalda activamente iniciativas de IA
- Existe un presupuesto específico asignado para IA
- Hay tolerancia al fracaso y experimentación
- Se promueve la colaboración entre equipos técnicos y de negocio

### **Datos:**

- Tenemos inventario completo de nuestros datos
- Los datos están centralizados y accesibles
- Existe governance de datos establecida
- Los datos son de calidad suficiente para IA



kranio

# FASE 1: EVALUACIÓN ESTRATÉGICA

## 1.1 Definición de Objetivos de Negocio

✓ **OBLIGATORIO** - Defina el "Por Qué"

**Pregunta clave:** ¿Por qué necesita IA su empresa AHORA?

**Respuestas válidas:**

- Reducir costos operacionales en X%
- Mejorar experiencia del cliente
- Acelerar time-to-market de productos
- Automatizar procesos repetitivos
- Mejorar toma de decisiones con datos
- Cumplir con regulaciones/compliance

✗ **Respuestas que indican NO ESTÁ LISTO:**

- "Porque todos lo están haciendo"
- "Tenemos presupuesto disponible"
- "El CEO vio una demo interesante"

✓ **Matriz de Priorización de Casos de Uso**

Complete esta matriz para cada caso de uso potencial:

Caso de Uso	Impacto Negocio (1-10)	Facilidad Técnica (1-10)	Costo Estimado	Tiempo Estimado	Score Final
Ejemplo: Chatbot Atención Cliente	8	7	\$50K	3 meses	56

**Fórmula Score:**  $(\text{Impacto} \times 2) + \text{Facilidad} - (\text{Costo}/10\text{K}) - (\text{Tiempo en semanas}/2)$



# CAPÍTULO 3:

## HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA DE DATOS ESENCIALES PARA TU NEGOCIO





## 3.1. HERRAMIENTAS BÁSICAS Y AVANZADAS

Desde herramientas accesibles como Google Analytics hasta plataformas más robustas como Hadoop, es importante elegir la herramienta adecuada según el tamaño y las necesidades de la empresa.

**Google Analytics:** Ideal para startups y pymes que quieren comprender el comportamiento en línea.

**Tableau y Power BI:** Para empresas que necesitan visualizaciones personalizadas y tableros de control interactivos.

**Apache Hadoop:** Para empresas con necesidades de procesamiento masivo de datos no estructurados.

Además, el uso de plataformas de analítica en la nube es clave para muchas empresas hoy en día. Aquí algunas de las herramientas más destacadas de AWS y Azure:

**Amazon QuickSight:** Para empresas que buscan una solución de visualización de datos en la nube que permite crear dashboards interactivos y compartir insights fácilmente.

**Amazon Redshift:** Ideal para empresas que requieren análisis de grandes volúmenes de datos estructurados utilizando SQL y herramientas de análisis conocidas.

**AWS Glue:** Una herramienta que facilita la integración y preparación de datos en diferentes fuentes, utilizando tecnología sin servidor para automatizar tareas de gestión de datos.

**Azure Synapse Analytics:** Perfecto para empresas que buscan integrar análisis de big data y business intelligence en una sola herramienta, permitiendo análisis a gran escala.

**Azure Machine Learning:** Para empresas que desean desarrollar e implementar modelos de machine learning a nivel empresarial, optimizando la toma de decisiones basadas en predicciones.

## 3.2. COMPARATIVA DE HERRAMIENTAS

Las herramientas que ofrece el mercado son diversas y vienen evolucionando a gran velocidad, es bueno poder conocer y comparar las diversas opciones y soluciones que el mercado ofrece para hacer un análisis comparativo de costo y eficiencia, además del alineamiento con los objetivos planteados por la empresa para cada proyecto.

Además de una tabla comparativa, es importante realizar una evaluación de cada herramienta, cubriendo aspectos como:

**Capacidades de integración con otros sistemas.**

**Curva de aprendizaje:** Herramientas que requieren un equipo de TI capacitado frente a las que son fáciles de usar por cualquier empleado.

**Capacidad de escalabilidad:** Qué tan bien la herramienta puede crecer junto con la empresa.

Herramienta	Tipo de Herramienta	Integración con otros sistemas	Curva de Aprendizaje	Escalabilidad
Google Analytics	Análisis Web	Alta	Baja	Media
Tableau	Visualización	Alta	Media	Alta
Power BI	Visualización	Alta	Media	Alta
Apache Hadoop	Big Data	Alta	Alta	Alta
Amazon QuickSight	BI en la nube	Alta	Media	Alta
Amazon Redshift	Almacenamiento /Análisis	Alta	Alta	Alta
AWS Glue	Integración de datos	Alta	Alta	Alta
Amazon S3	Almacenamiento	Alta	Baja	Alta
Azure Synapse Analytics	Big Data/BI	Alta	Media	Alta
Azure Machine Learning	Machine Learning	Media	Alta	Alta
Azure Databricks	Big Data	Alta	Media	Alta
Azure Data Lake Storage	Almacenamiento	Alta	Baja	Alta



# CAPÍTULO 4: ANALÍTICA PREDICTIVA Y PRESCRIPTIVA



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)



La analítica predictiva y prescriptiva representa la evolución de la analítica de datos, permitiendo a las empresas no solo entender lo que ha sucedido en el pasado, sino también anticipar el futuro y tomar decisiones proactivas basadas en esas predicciones. Este capítulo explora esta evolución y proporciona ejemplos prácticos de cómo las organizaciones pueden aplicar estas técnicas para mejorar sus resultados de negocio.

## **4.1. DE LA ANALÍTICA DESCRIPTIVA A LA PREDICTIVA**

El análisis de datos ha evolucionado considerablemente en las últimas décadas. Mientras que la analítica descriptiva se enfoca en resumir y entender qué ha sucedido, la analítica predictiva y la analítica prescriptiva ofrecen una visión más avanzada y proactiva:

**Analítica Descriptiva:** Este tipo de análisis se basa en examinar datos históricos para describir tendencias pasadas y patrones. Por ejemplo, puede responder preguntas como: ¿Cuántos productos vendimos el último trimestre? o ¿Cuál fue el nivel de satisfacción del cliente el año pasado? Si bien es útil para los reportes y entender el contexto, no proporciona información sobre lo que podría suceder en el futuro.

**Analítica Predictiva:** Este tipo de análisis utiliza datos históricos junto con algoritmos de machine learning y estadística avanzada para prever eventos futuros. Un ejemplo de analítica predictiva es un sistema que analiza patrones de ventas pasadas y variables externas (como el clima o las tendencias económicas) para predecir las ventas futuras. Esto permite a las empresas planificar con antelación y ajustarse a las demandas del mercado de manera más precisa.

**Analítica Prescriptiva:** La siguiente evolución en el análisis de datos va más allá de las predicciones y proporciona recomendaciones específicas basadas en escenarios futuros.

## kranio

Por ejemplo, una herramienta de analítica prescriptiva puede no solo predecir que habrá un aumento en la demanda de un producto, sino también recomendar ajustes en la producción y logística para cumplir con ese aumento de manera eficiente y a menor costo. Este tipo de análisis se basa en modelos matemáticos y simulaciones que permiten a las empresas tomar decisiones informadas y optimizar sus recursos.

### Ejemplos empresariales:

**Previsión de demanda en el sector retail:** Muchas cadenas de supermercados utilizan la analítica predictiva para anticipar picos de demanda en productos estacionales, ajustando así su inventario y promociones para maximizar las ventas y minimizar el desperdicio de productos perecederos.

**Optimización de la cadena de suministro en la manufactura:** Empresas manufactureras implementan modelos predictivos para prever interrupciones en la cadena de suministro y ajustar sus pedidos y producción en consecuencia, garantizando una operación continua y eficiente.

---

## 4.2. APLICACIONES PRÁCTICAS DE LA ANALÍTICA PREDICTIVA

La analítica predictiva se está utilizando en múltiples industrias para mejorar la eficiencia, optimizar recursos y aumentar la satisfacción del cliente. A continuación, se detallan algunas aplicaciones prácticas y ejemplos de cómo estas técnicas están revolucionando los negocios:

## **Análisis predictivo en la gestión de la cadena de suministro**

En la logística y la manufactura, las empresas están implementando modelos predictivos para monitorear patrones de consumo, detectar posibles interrupciones en la cadena de suministro y prever necesidades de mantenimiento de maquinaria. Esto no solo reduce los costos, sino que también mejora la eficiencia operativa.



**Ejemplo:** Una empresa automotriz puede utilizar sensores IoT para recolectar datos en tiempo real de su maquinaria y, mediante algoritmos predictivos, anticipar cuándo una máquina requerirá mantenimiento, evitando tiempos de inactividad y aumentando la productividad.

## **Optimización de inventarios en retail**

Las empresas de retail utilizan la analítica predictiva para ajustar inventarios basándose en patrones de compra y datos de temporadas anteriores. Esto permite planificar promociones y gestionar el stock de manera más efectiva.



**Ejemplo:** Grandes cadenas de supermercados, como Walmart, analizan datos históricos y externos (como datos climáticos) para ajustar sus inventarios de productos frescos, maximizando así la disponibilidad durante picos de demanda y minimizando el desperdicio.

## **Previsión de demanda en tiempo real en la industria de la moda**

En un sector tan dinámico como la moda, las empresas utilizan la analítica predictiva para prever tendencias emergentes y ajustar su producción y distribución rápidamente. Esto les permite adelantarse a la competencia y responder a las necesidades del mercado con agilidad.



**Ejemplo:** Compañías como Zara analizan datos de ventas en tiempo real y cruzan esa información con análisis de redes sociales para identificar tendencias emergentes, permitiéndoles ajustar rápidamente sus líneas de productos y acelerar los tiempos de entrega.

## **Mejora de la experiencia del cliente**

En el sector de servicios, las empresas están utilizando la analítica predictiva para anticipar las necesidades de los clientes y personalizar sus ofertas. Esto mejora la retención de clientes y aumenta la lealtad hacia la marca.



**Ejemplo:** Compañías como Amazon implementan modelos predictivos para sugerir productos basados en el historial de compras de sus clientes y en comportamientos similares de otros usuarios, aumentando así la probabilidad de compra y mejorando la experiencia del cliente.

## **Analítica Prescriptiva: Tomando Decisiones Automatizadas**

Más allá de las predicciones, la analítica prescriptiva se está utilizando para automatizar decisiones y optimizar recursos. Las aplicaciones incluyen desde la recomendación de rutas logísticas óptimas para reducir costos hasta la automatización de estrategias de precios dinámicos en e-commerce para maximizar ventas.

**Caso práctico en precios dinámicos:** Plataformas de e-commerce utilizan analítica prescriptiva para ajustar precios en tiempo real según la demanda, la competencia y las condiciones del mercado. Esto les permite maximizar el margen de ganancia y optimizar el inventario.

**Optimización en servicios de salud:** En hospitales, la analítica prescriptiva ayuda a asignar recursos médicos de manera más eficiente, optimizando las operaciones en tiempo real según la afluencia de pacientes y la disponibilidad de personal y equipos.





# CAPÍTULO 5: MEJORES PRÁCTICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN EQUIPO DE DATOS



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)



## 5.1. FORMAR UN EQUIPO DE DATOS EXITOSO

Al margen de la tecnología y de las soluciones que se pueden encontrar en el mercado, la clave real del éxito de los proyectos de datos radican en el conocimiento, las capacidades y las destrezas del equipo humano que estará a cargo de la implementación de estos proyectos. Desde el entendimiento del negocio, el diseño, hasta la puesta en marcha, soporte y mejoras, así como una metodología y una estructura de implementación ordenada, empleando los métodos modernos de agilidad para obtener resultados de más corto plazo y el subsecuente retorno ágil en estas inversiones .

Aquí se detallan los roles clave que debe tener un equipo de datos sólido:

**Analistas de Datos:** Especialistas que traducen datos crudos en insights.

**Científicos de Datos:** Profesionales con conocimientos en machine learning y estadística avanzada.

**Ingenieros de Datos:** Encargados de diseñar la infraestructura necesaria para procesar y almacenar grandes volúmenes de datos.

**Chief Data Officer (CDO):** Responsable de liderar la estrategia de datos dentro de la empresa.

---

## 5.2. FOMENTANDO UNA CULTURA BASADA EN DATOS

En el entorno empresarial moderno, los datos no solo deben ser utilizados por los departamentos de TI o analítica, sino que deben formar parte del ADN de la empresa, incluso, me atrevería a mencionar que este tipo de proyectos son más del negocio que de los equipos de tecnología en las organizaciones, influyendo en todas las áreas y niveles de la organización. Fomentar una cultura basada en datos implica implementar cambios profundos en la manera en que los empleados piensan, toman decisiones y colaboran. A continuación, se detallan estrategias clave para transformar la cultura empresarial y aprovechar al máximo el potencial de los datos:



## **Capacitación Continua y Desarrollo de Habilidades**

Formación en análisis de datos, BI y dashboards para todos los niveles, desde líderes hasta personal operativo. Uso de plataformas como TalentOps para desarrollar perfiles específicos en analítica y data engineering, promoviendo el aprendizaje continuo y la integración efectiva de talento en la empresa. [www.talentops.ai](http://www.talentops.ai)

## **Implementación de Procesos de Toma de Decisiones Basados en Datos**

Uso de insights de datos en reuniones estratégicas para asegurar que las decisiones estén basadas en información relevante y actualizada. Definición de KPI u OKRs alineados con los objetivos de negocio y monitoreo en tiempo real para evaluar el progreso.

## **Incentivos para el Uso de Datos en Todos los Niveles**

Programas de incentivos para motivar a los empleados a integrar el uso de datos en sus actividades, mejorando procesos y resultados. Promoción de la innovación mediante desafíos que motiven a los empleados a optimizar procesos y mejorar experiencias a través de datos.

## **Herramientas y Acceso a Datos para Todos**

Democratización de datos mediante herramientas de BI que permitan a los empleados visualizar y analizar información sin conocimientos técnicos avanzados. Gestión de acceso seguro a datos relevantes según los roles y responsabilidades de los empleados.

## **Cambio de Mentalidad y Liderazgo Basado en Datos**

La alta dirección debe dar ejemplo adoptando una mentalidad basada en datos y justificando decisiones estratégicas con información analítica. Divulgación constante del valor de los datos mediante newsletters, reportes de éxito, y reuniones.



# **CAPÍTULO 6:** **SEGURIDAD Y** **CUMPLIMIENTO** **EN LA ERA DE LOS** **DATOS**



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)



## **6.1. PROTEGER TU ACTIVO MÁS VALIOSO**

En la era del Big Data, la protección de los datos se ha convertido en un aspecto fundamental para las empresas, ya que la exposición de información sensible puede tener consecuencias graves, como la pérdida de confianza del cliente, sanciones regulatorias y daños financieros. La implementación de medidas de seguridad robustas y el cumplimiento de normativas globales son esenciales para asegurar la integridad y confidencialidad de los datos en toda la organización. A continuación, se detallan prácticas clave para proteger este valioso activo:

### **Cifrado de Extremo a Extremo**

El cifrado asegura que los datos se transformen en un formato ilegible para quienes no tienen la clave de descifrado, protegiendo la información desde su generación hasta su almacenamiento final. Con el cifrado en tránsito y en reposo, las empresas protegen los datos tanto en su transferencia por redes externas, utilizando protocolos seguros como TLS, como durante su almacenamiento en bases de datos y servidores, utilizando servicios como AWS KMS o Azure Key Vault.

### **Cumplimiento Normativo**

Cumplir con regulaciones como el GDPR en Europa y la CCPA en California es esencial para proteger la privacidad de los usuarios y evitar sanciones legales. Estas normativas requieren controles de acceso, políticas de privacidad, y mecanismos de consentimiento, mejorando la confianza del cliente y la reputación de la empresa. Las empresas que implementan estas medidas no solo evitan sanciones, sino que también fortalecen su imagen de transparencia y compromiso con la privacidad.

### **Control de Accesos y Gestión de Identidades (IAM)**

Un sistema de gestión de identidades y accesos (IAM) permite que solo el personal autorizado acceda a datos críticos, utilizando autenticación multifactor (MFA) y control de acceso basado en roles (RBAC).



Estas medidas aseguran que cada usuario tenga acceso solo a la información necesaria para sus tareas, reduciendo significativamente el riesgo de acceso no autorizado y protegiendo datos sensibles.

### **Auditorías y Monitoreo Continuo**

Las auditorías de seguridad periódicas y el monitoreo continuo ayudan a identificar vulnerabilidades y detectar actividades sospechosas antes de que se conviertan en amenazas. Utilizar herramientas de monitoreo en tiempo real y realizar revisiones rutinarias permiten que las empresas mantengan la seguridad al día y detecten de inmediato cualquier anomalía, minimizando riesgos y cumpliendo con las normativas de protección.

### **Backup y Recuperación ante Desastres**

Contar con un plan de respaldo y recuperación permite que las empresas protejan los datos frente a ciberataques, errores humanos o desastres naturales. Configurar copias de seguridad automáticas y encriptadas en ubicaciones externas y realizar pruebas de recuperación periódica asegura que los sistemas de backup funcionen correctamente, permitiendo restaurar información de manera rápida y minimizando el tiempo de inactividad en caso de incidentes.

---

## **6.2. CIBERSEGURIDAD: PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA RED Y LA NUBE**

Con el crecimiento exponencial del uso de datos y la migración hacia infraestructuras en la nube, las empresas enfrentan mayores riesgos en términos de ciberseguridad. Asegurar los datos no solo significa proteger la información en reposo, sino también garantizar su seguridad mientras se transporta y se accede desde diferentes puntos. Aquí se detallan aspectos clave que toda empresa debe considerar:



## **Accesos seguros**

Implementación de autenticación de múltiples factores (MFA) y control de accesos basados en roles (RBAC) para garantizar que solo el personal autorizado pueda acceder a datos sensibles.

## **Protección de la información**

Uso de tecnologías de cifrado tanto para los datos en tránsito como en reposo, garantizando que la información esté protegida contra accesos no autorizados.

## **Monitoreo continuo**

Las empresas deben implementar sistemas de monitoreo en tiempo real para detectar cualquier actividad inusual en la red. El uso de sistemas de detección de intrusos (IDS) y prevención de intrusos (IPS) puede ayudar a identificar posibles amenazas antes de que afecten las operaciones.

## **Alertas automatizadas**

Configuración de alertas automáticas para que el equipo de seguridad sea notificado ante cualquier actividad sospechosa, desde intentos de acceso no autorizados hasta anomalías en el uso de datos.

## **Seguridad en la nube**

A medida que más empresas migran a plataformas de nube como AWS y Azure, es fundamental implementar medidas específicas de seguridad en estos entornos. Esto incluye el uso de firewalls específicos para la nube, cifrado en todas las capas, y políticas estrictas de gestión de identidades y accesos (IAM).

## **Políticas de privacidad**

Definir políticas claras sobre la gestión de los datos, garantizando que el manejo de la información respete las normativas vigentes de privacidad de datos, como GDPR o CCPA.

## **Resiliencia ante ataques**

Tener un plan de recuperación ante desastres que permita a la empresa continuar operando incluso en caso de un ataque de ciberseguridad, asegurando backups periódicos y pruebas de restauración.

Al adoptar estas estrategias, las empresas no solo protegerán sus datos de posibles violaciones, sino que también generarán confianza entre sus clientes, quienes valoran cada vez más la seguridad y privacidad de su información.





kranio

# CASOS DE ÉXITO

## KRANIO

En Kranio hemos logrado atender múltiples necesidades del mercado, obteniendo en estos 5 años algunos casos de éxito, apoyando a nuestros clientes y agregando valor a sus procesos de negocio, con iniciativas y proyectos en diferentes áreas funcionales. A través del tech consulting y desarrollo, bajo las modalidades de staff augmentation y fábricas de software para soluciones de data y analítica, que han permitido a nuestros clientes obtener beneficios y un buen re-pago en su inversión.

Detallamos algunos de nuestros principales casos de éxito:



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)





## **Banco Ripley - Mejorando la experiencia del cliente con IA Generativa**

### **Problema**

Tener conversaciones en lenguaje natural vía canales chat (home, whatsapp), para resolver dudas y problemas de los clientes reduciendo las llamadas inbound al contact center y reducir posiciones.

### **Solución**

Actualización de workflow actual de chat estructurado/menús a conversación natural generada con IA creando API's para los diálogos con datos enriquecidos de cada cliente. Modelo LLM entrenado con lógica, personalidad, productos y alcance del cliente. Integrado en plataforma IVR/Genesys/Linn con Google Vertex

### **Beneficio**

Varios: desde uniformar atención a lo largo de todos los canales, la experiencia para el cliente es más natural, cálida y precisa. Mayor participación y contención. Adicionalmente, al lograr atender todas las consultas de los clientes se reducen llamadas sucesivas al contact center (humanos), pudiendo reducir posiciones y reducir los costos. El resultado final es un incremento en NPS

**banco ripley**



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)





## Caja los Andes – Dialogflow CX para Whatsapp y Call Center

### Problema

Tener un bot por voz, para disminuir las entradas al call center, ya que los ejecutivos para licencias médicas no estaban disponibles.

### Solución

Migrar el chatbot que tenían actualmente a un recurso más escalable – de Dialogflow ES a Dialogflow CX y también hacer un bot por voz que pudiera responder consultas generales sobre licencias médicas. Se utilizó la integración one clic con Twilio

### Beneficio

Poder disminuir la cantidad de llamadas con una persona para abarcar más consultas sobre licencias médicas. Mejorar la satisfacción de los usuarios al poder realizar consultas de manera más rápida, mayormente por el call center, pero whatsapp también está incluido, ya que no tienen bot por la web.



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)



# CONCLUSIÓN: EL FUTURO DE LOS DATOS EN TU EMPRESA

Los datos están redefiniendo la manera en que las empresas operan y compiten en el mercado. El futuro está en la capacidad de las organizaciones para no solo recolectar datos, sino para analizarlos y utilizarlos de manera efectiva en la toma de decisiones. Las empresas que inviertan en una sólida infraestructura de datos, herramientas de análisis avanzadas, con la asesoría de un equipo experto, y la formación de talento interno capacitado, estarán mejor posicionadas para afrontar los desafíos y oportunidades que trae la economía digital.

La clave es adoptar una mentalidad ágil y adaptativa, donde los datos se convierten en el motor de la innovación y el crecimiento sostenido. Este ebook te ha mostrado un resumen completo de cómo la data y analítica toma especial relevancia en las organizaciones de hoy. Al final del día, el éxito empresarial dependerá no solo de la capacidad de interpretar los datos, sino también de cómo los equipos humanos trabajan con ellos. Asegúrate de:

- Obtener una debida asesoría y un roadmap claro de los proyectos a realizar, buscando obtener resultados de corto plazo
- Crear una estrategia de datos alineada con los objetivos empresariales.
- Invertir en las herramientas adecuadas y en la capacitación continua.
- Implementar políticas de seguridad y privacidad robustas.
- Fomentar una cultura empresarial centrada en datos, desde la alta dirección y donde cada miembro del equipo pueda contribuir y beneficiarse.





# CONTÁCTANOS

No esperes a que los datos se conviertan en un reto. **Conviértelos en tu ventaja competitiva.** Ponte en contacto con nuestros expertos en análisis de datos para descubrir cómo **transformar tu estrategia empresarial y llevar a tu empresa al siguiente nivel**



[www.kranio.io](http://www.kranio.io)