DiaCroma: dónde está y todo lo que hace en una decisión

La plataforma de la empresa ve el negocio y su IA habla con el ejecutivo. Cada vez que la IA le consulta, DiaCroma comprueba, añade y vigila. El ejecutivo decide.

Conversaciones
Copilot y similares

Sistemas
ERP, CRM, personas

Lagos de datos
Fabric y otros

De fuera
mercado y ley

Plataforma de observación del negocio

un grafo de conocimiento de la empresa, con su IA

Integraciones

Conectores o a medida: observan los sistemas, no los sustituyen.

Grafo de la empresa

Un mapa del negocio: clientes, contratos, activos, riesgos, indicadores y obligaciones, unidos por relaciones con nombre. Encima, gobierno, riesgo y cumplimiento, y la estrategia como un árbol de indicadores que se mide cada 90 días.

La IA de la plataforma propone y elige

Detecta anomalías, contesta en lenguaje de negocio y habla con el ejecutivo. Elige dentro de lo permitido.

Learning Boundary (P9)

El ejecutivo decide

La IA se lo cuenta, con lo que DiaCroma añadió; él compromete el plan: presupuestos, etapas y puntos de control.

Terceros y agentes lo ejecutan

Solo lo comprometido, y si en ese momento sigue pasando: DiaCroma comprueba cada acción antes de hacerla.

Puntos de control

El grafo mide los indicadores y el consumo de cada presupuesto; la IA vuelve a consultar a DiaCroma.

Typed Decision Output (P6)

Cierre del ciclo de 90 días

Lo no cumplido pasa como prioridad al siguiente. DiaCroma aprende: mérito frente a lo que habría pasado igual, fiabilidad de cada recurso, calibración, probabilidad de éxito y misión.

Temporal and Causal Credit (P7) · Learning Boundary (P9) · Decision Honesty (P8)

Lo ejecutan terceros y equipos, con el plan comprometido

Coaching y cambio
Acompañan a cada directivo y al equipo en los pasos del plan, con la forma de paso que les encaja.

Integración de sistemas
Hacen los cambios de datos, sistemas y procesos que pide cada etapa.

Cadena de suministro
Ejecutan los cambios de capacidad, proveedores y logística.

Fusiones y adquisiciones
Llevan a cabo la compra, la venta o la alianza decidida.

Lo que hacen, también fuera de una consulta, queda registrado y entra en el aprendizaje del ciclo.

↻ los resultados de los terceros vuelven a las integraciones, cada 90 días

consulta

responde

DiaCroma: el control previo de cada decisión

decenas de comprobaciones, preguntas y revisiones; no habla con el ejecutivo: asiste a la IA cuando le consulta

1 ¿En qué situación estoy?

- La situación de la empresa y la forma del problema: de golpe, poco a poco, de temporada o estable pero mal
- **Lo hecho antes, y si funcionó**: es lo primero que se mira
- **Cómo les fue a empresas parecidas**† con planes parecidos: la vista desde fuera
- Cuánto se sabe de la causa, y si es la decisión correcta: el cuello de botella del negocio†
- Si el presupuesto y la gente casan con lo que dice la misión†

Honest Belief (P2) · Watkins · Shewhart · Snowden y Boone · Lovallo y Kahneman

2 ¿Qué opciones hay y qué da cada una?

- Las de la IA, más las familias que faltan: probar en pequeño, esperar, combinar
- Los números de cada opción, también de las que nadie propuso
- **El valor de dejar puertas abiertas**†: lo que una opción hace posible después
- Los datos mínimos de cada tipo de decisión; un efecto sin dato no compite: se pide el dato†
- Lo que más le pesa a quien decide†

Admissibility-First (P1)

3 ¿Se puede hacer, y qué lo frena?

- **Cuatro compuertas**: factible, seguro, legal y legítimo; solo quitan, y sin datos no pasan; al borde del límite se aprieta
- La ejecución: capacidad × voluntad × coordinación; **manda el factor más bajo**
- Cada actor que hace falta multiplica el riesgo†
- Proveedores y sistemas que la opción necesita†
- **No actuar también se juzga**†; y el precio de no hacer lo prohibido se dice

Admissibility-First (P1) · Four Gates · Honest Belief (P2) · Multiplicative Execution (P3)

4 ¿Con quién?†

- **Los demás ejecutivos**: con qué choca lo que otros tienen en marcha y con quién hablarlo; lo admisible es lo que admiten todos
- **Quién aprueba y cómo presentárselo**, según lo que le pesa: avanzar, estabilidad, su gente, la reacción de otros o que sea lo correcto
- **Quién la frena**, sus coaliciones, y la estrategia con cada uno

Human Constraints (P10) · el libro DiaCroma (patrocinadores)

5 ¿Quién la lleva, y cómo?†

- **La forma de cada paso** según lo que cada directivo comparte de sí mismo (Palette y Shape)
- **El hueco del equipo**: lo que la opción pide y no le resulta fácil a ninguno de quienes la llevan
- La carga del propio ejecutivo, cuánto depende de él y qué tendrá que parar
- Privado por defecto: nadie puntúa a nadie; cada persona ve solo su parte del plan

Multiplicative Execution (P3) · Human Constraints (P10) · el libro DiaCroma (Palette, Shape)

6 ¿Cuánto dura y qué puede salir mal?

- **El primer presupuesto que se agota**: tiempo, caja, energía o capital político, y cuánto da aliviarlo
- La carrera: terminar antes de quedarse sin dinero, sin gente o sin apoyos†
- El peor caso junto a la media; la sanción y la reputación†
- **La probabilidad de éxito, en %**†: por debajo del 70 % no se recomienda tranquilo
- Esperar también cuesta; y qué supuesto decide la respuesta, con su horquilla†

Temporal and Causal Credit (P7) · Decision Honesty (P8)

7 ¿Cómo se hace y cómo se vigila?

- **Camino por etapas**: hacer, en paralelo, si..., plazo máximo, punto de control, escalar, volver atrás
- Cuándo cambiar el plan: tras dos controles seguidos sin lo mínimo, no antes
- Ruido y temporada: qué parece un problema y no lo es†
- Cuándo parar: bucles, intentos inútiles, mejora que se aplana
- **Hábitos**†: la frecuencia mínima que sostiene una práctica y cuánto tarda en asentarse
- Qué averiguar primero, y cuánto vale saberlo†

Typed Decision Output (P6) · Habit Thresholds (P4)

La respuesta que vuelve a la IA

- **Cinco partes**: elección, condiciones, qué averiguar, opción mejor fuera de la lista y camino por etapas
- **Respuestas condicionadas**†: si falta un dato, «si pasa de X, esto; si no, esto otro», con dos o tres ramas como mucho
- Lo tachado, siempre a la vista, con su motivo; del resto, como mucho tres cosas, por cuánto cambian la decisión
- **Pregunta poco y bien**†: solo lo que puede cambiar la decisión, una vez, diciendo qué arregla y cuánto cuesta esperar
- **Controlada antes de llegar al ejecutivo**: si la respuesta de la IA calla lo tachado, no sale

Typed Decision Output (P6) · Learning Boundary (P9) · Four Gates · Human Constraints (P10) · RumeIt

Por qué DiaCroma es confiable†

Datos honestos
De cada dato se dice de dónde sale. Lo inferido es un supuesto: nunca tacha, se pregunta. Un dato flojo mueve menos.

La IA, gobernada
Lo que estime solo puede endurecer una compuerta, nunca abrirla. Se sabe de dónde sale cada afirmación.

Límites con dueño
Los fija quien tiene autoridad, no la IA ni el propio ejecutivo; quedan escritos y revisables.

Determinista
La misma entrada da la misma salida, en unos 50 ms. No empieza de cero en cada consulta: recuerda lo que ya sabe de la empresa y lo que pasó en cada ciclo.

Honest Belief (P2) · Learning Boundary (P9) · Human Constraints (P10)

↻ Dos ciclos: la ida y vuelta de cada consulta (si falta algo, la IA vuelve a consultar con lo nuevo) y el de 90 días, cuyo aprendizaje entra en la consulta siguiente. En gris, lo de la empresa y su plataforma; en azul, DiaCroma; en verde, lo que se ejecuta y se vigila.

† Implementación en curso.