



artificiara.ai

GUÍA EJECUTIVA

IA Agéntica: dónde está el valor y cómo empezar bien

Una guía práctica para directores
de negocio y tecnología

Agosto 2026

Francisco Huerta

GUÍA EJECUTIVA

En síntesis

- La IA Generativa produce contenido. **La IA Agéntica ejecuta procesos:** consulta, decide, actúa y corrige dentro de límites definidos.
- El costo dominante que queda por capturar no es la redacción, sino **la coordinación** entre sistemas, reglas, personas y excepciones.
- **Los modelos se volverán un commodity.** La ventaja se acumula en el proceso elegido, el catálogo de herramientas, los datos y el gobierno.
- Empiece por procesos de alto volumen, reglas verificables y **acciones recuperables.** El mejor primer caso es el que deja **capacidad instalada** para los siguientes.
- **Mida la línea base antes de construir:** sin costo, ciclo, excepción y tasa de éxito actuales, no habrá un caso de negocio defendible.

01 El costo que la IA Generativa dejó intacto

La IA Generativa redujo el costo de **producir contenido:** correos, resúmenes, borradores y código. Fue un avance real. Pero **dejó intacto el costo dominante** de la operación.

Ese costo es la coordinación: las consultas a sistemas, validaciones, cálculos, aprobaciones y traspasos que separan una solicitud de su resolución. Un ejecutivo de atención no pasa el día redactando; lo pasa navegando sistemas, verificando políticas y volviendo a capturar la misma información en tres sistemas distintos.

La IA Generativa produce contenido. La IA Agéntica ejecuta procesos. Por eso los programas de GenAI que distribuyen minutos ahorrados entre miles de empleados son difíciles de capturar en el P&L. Un proceso resuelto, en cambio, tiene **dueño, presupuesto y línea contable.**

El estado real del mercado, en cuatro datos

- **Casi dos tercios de las organizaciones señalan las preocupaciones de seguridad y riesgo como la principal barrera para escalar IA agéntica** — por delante de la incertidumbre regulatoria y de las limitaciones técnicas. *McKinsey, AI Trust Maturity Survey, marzo 2026*
- Gartner advierte que **aplicar un gobierno uniforme a todos los agentes, sin distinguir su nivel de autonomía y alcance, puede conducir al fracaso.** Prevé que para 2027 **el 40% de las empresas degrade o desmantele agentes autónomos** por brechas de gobierno detectadas apenas después de un incidente en producción. *Gartner, mayo 2026*
- Solo alrededor de un tercio de las organizaciones alcanza un nivel de madurez suficiente en estrategia, gobierno y controles de IA agéntica. *McKinsey, 2026*

— Las organizaciones con **responsabilidad explícitamente asignada** sobre IA responsable obtienen una madurez promedio de 2.6, frente a 1.8 de las que no la tienen. *McKinsey, 2026*

La lectura conjunta: **la tecnología ya no es el cuello de botella**. La brecha está en elegir bien el proceso, rediseñarlo y gobernarlo.

02 El cambio decisivo: de responder a ejecutar

Un agente no se limita a responder: **persigue un objetivo y ejecuta** dentro de un **perímetro definido**. Opera en ciclo cerrado sobre cuatro capacidades:

- **Percibe** — consulta el estado real: la cuenta, el inventario, el envío, la política vigente.
- **Razona y planifica** — descompone el objetivo en pasos y decide el orden.
- **Usa herramientas** — invoca funciones que la empresa define: `consultarSaldo()`, `reprogramarEntrega()`, `emitirNotaDeCrédito()`.
- **Actúa y corrige** — ejecuta, observa el resultado y ajusta.

	IA Generativa	IA Agéntica
Disparador	Un prompt humano	Un objetivo o un evento
Resultado	Contenido	Cambios de estado en sistemas
Ante el error	El humano reformula	El agente reintenta o escala
Se mide en	Calidad de la respuesta	Casos resueltos, no respuestas dadas

La IA Generativa redacta la respuesta. La IA Agéntica resuelve el caso.

Un dato clave para el CIO: el perímetro no lo define el modelo, sino el catálogo de herramientas que la empresa expone. El agente no puede hacer más que lo autorizado. Esa es la principal palanca de control.

03 Dónde está el valor: seis patrones operativos

No en todos lados. Los procesos que hoy funcionan comparten tres características: **alto volumen, reglas verificables y acciones recuperables** —reversibles en el sistema, o corregibles a costo acotado y dentro de una ventana conocida—. Donde la acción no sea recuperable, el agente prepara y el humano autoriza. Ese filtro importa: muchos programas no fallan al ejecutar; **fallan al elegir**.

Los mismos procesos aparecen con nombres distintos en cada sector. Una devolución en retail, un contracargo bancario y un siniestro de cristales se discuten por separado, pero comparten el **mismo patrón operativo** — y quien ha trabajado en más de una industria reconoce el parecido de inmediato. Ahí está el valor práctico: lo aprendido resolviendo un patrón en banca se extrapola a retail o telco, porque **lo que se transfiere no es el conocimiento del sector sino la forma del proceso**. Organizar por sector lo oculta; **organizar por patrón lo revela**. La industria importa después: condiciona cómo se diseña el agente, no cuál proceso conviene primero.

El **Mapa de valor agéntico de artificiara** organiza la operación en **seis patrones recurrentes** y permite construir el caso contra el P&L.

Patrón operativo	Qué hace el agente	Dónde aparece
Triage	Separa lo que procede de lo que no, con el fundamento documentado	Alertas de monitoreo transaccional, reclamaciones, siniestros de baja severidad, calificación de prospectos
Cotejo y conciliación	Compara dos fuentes que deberían coincidir y resuelve la diferencia	Conciliación bancaria, factura contra orden y recepción, lo provisionado contra lo facturado
Excepción y remediación	Atiende el caso que se salió del carril feliz — detectado por evento, no por solicitud	Quiebres de stock, incidencias logísticas, fallas de servicio, fuga de ingreso
Preparación de expediente	Arma y verifica el caso para que un humano decida	Originación de crédito, suscripción, investigación de cumplimiento
Decisión operativa acotada	Elige entre alternativas dentro de límites definidos	Transferencia entre tiendas, adelanto de orden, sustitución de SKU
Desenlace negociado	Conduce un intercambio hasta un acuerdo, decidiendo turno a turno qué ofrecer y cuándo escalar	Cobranza, retención, agendamiento y reprogramación

Los seis aparecen en banca, retail, telco, seguros, CPG y en el back office de todos ellos. **Si su proceso cabe en alguno, es candidato.**

Un proceso puede **combinar patrones**. Un quiebre de stock, por ejemplo, exige excepción y remediación para detectarlo, y decisión operativa acotada para resolverlo. Eso amplía la **superficie de herramientas y de gobierno**, pero no invalida el marco.

El mapa también aclara **qué no es un patrón**. La extracción documental es una capacidad transversal; el diagnóstico técnico combina triaje y remediación; y la orquestación end-to-end es una composición de varios patrones: **es a donde se llega, no por donde se empieza**.

Dos límites del mapa

- **Tres familias quedan fuera:** agentes de software, investigación y optimización continua. Tienen otro comprador y otra lógica de retorno.
- **Los seis patrones son de ejecución acotada.** Si una decisión afecta derechos —crédito, valuación o contratación— el agente prepara y el humano decide. Por eso preparación de expediente es un patrón y resolución de expediente no.

El mejor primer caso no depende del sector, sino de dónde ya existen datos consultables, reglas escritas y un dueño de proceso dispuesto.

Los procesos de cara al cliente suelen ofrecer **mayor valor unitario**: acortar el ciclo puede traducirse en retención, no solo en costo evitado. Los de back office suelen tener **menor fricción de arranque** y un dolor ya medido por Finanzas. La respuesta correcta está en **su operación, no en su industria**.

Y estos son puntos de entrada, no el techo.

El primer caso construye más de lo que resuelve. Al ponerlo en producción quedan instalados el **catálogo de herramientas, la capa de datos consultable, la observabilidad y el marco de gobierno**. El segundo caso reutiliza esos activos; el quinto los da por hechos.

No busque el mejor caso de uso. Busque el mejor primer caso: el que deja instalada la capacidad que usarán **los diez siguientes**.

04 Cómo se construye el caso de negocio

El retorno combina **dos fuentes de valor y tres costos operativos**. La primera mide **trabajo desplazado**; la segunda, **resultados mejorados**.

Valor anual en régimen =

$$\begin{aligned} & \text{Volumen} \times \text{Tasa de autonomía} \times (\text{Costo actual} - \text{Costo agéntico}) \\ & + \text{Volumen} \times \Delta \text{ tasa de éxito} \times \text{Valor unitario del desenlace} \\ & - \text{Costo de intentos escalados} \\ & - \text{Costo de recuperación} \\ & - \text{Costo anual de operación de la plataforma} \end{aligned}$$

La inversión inicial (construcción, integración y gobierno) se evalúa aparte.

El año 1 se ajusta por la rampa de autonomía.

El costo agéntico es el costo marginal por caso —inferencia, integraciones y la fracción de revisión humana—; los costos fijos viven en la línea de plataforma.

El término dominante depende del patrón. En triaje y cotejo, manda el trabajo evitado. En desenlace negociado, excepción y decisión acotada, manda el resultado: recuperación, margen o conversión. En preparación de expediente, la autonomía es cero por diseño; el valor está en reducir el tiempo de análisis.

Y una precisión sobre el primer término: el trabajo desplazado solo se convierte en P&L **cuando la capacidad liberada se redirige o deja de reponerse**. Por eso el caso se construye sobre procesos completos con dueño — no sobre minutos dispersos.

La mejora en la tasa de éxito se mide **contra el desempeño humano actual**. Sin línea base, el término más valioso del caso de negocio queda sin referencia. Y se mide **sobre el mismo segmento que atiende el agente**: si el agente toma los casos simples y se le compara contra la mezcla completa, la mejora se infla — y el equipo humano, que conserva la mezcla difícil, aparece peor de lo que es.

Cinco métricas deben instrumentarse desde el primer día, porque son las que **Finanzas** va a exigir:

1. **Tasa de autonomía** — % de casos cerrados sin toque humano.
2. **Costo por caso resuelto** — incluyendo los casos escalados, que ahora cuestan el intento del agente más el humano. No solo tokens.
3. **Tiempo de ciclo end-to-end** — de la solicitud a la resolución. Es el indicador adelantado: se mueve antes que la tasa de éxito y anticipa hacia dónde va.
4. **Tasa de corrección** — % de acciones que hubo que revertir, corregir o compensar. Es el termómetro de calidad.
5. **Tasa de éxito del desenlace** — % de casos que terminan en el resultado buscado: recuperación en cobranza, retención efectiva, conversión de prospecto, quiebre evitado.

Las primeras cuatro indican si el agente **trabaja más barato**. La quinta revela si **trabaja mejor**, y puede deteriorarse sin que las otras lo muestren. Un agente puede elevar autonomía, reducir costo y ciclo, mantener baja la tasa de corrección y, aun así, recuperar menos cartera que el equipo humano: **cuatro indicadores en verde y el negocio perdiendo dinero**.

Un piloto que reporta “85% de precisión” sin estas cinco métricas no reporta nada accionable. Precisión es una métrica de modelo; estas son métricas de negocio.

05 Gobierno proporcional: no todos los agentes son iguales

Este es el **malentendido que congela más programas** antes de empezar.

La conversación pública sobre riesgo agéntico está calibrada para los casos más sensibles: agentes que disponen de dinero, otorgan crédito o toman decisiones sobre personas. Esos casos sí exigen un aparato de gobierno robusto.

Pero gran parte del valor accesible hoy está en acciones reversibles: consultar, actualizar estatus, reprogramar, diagnosticar y preparar expedientes. Ahí el riesgo se parece más al de una automatización convencional que al de un sistema autónomo con facultades patrimoniales.

	Acción reversible	Acción irreversible
Impacto unitario bajo	EMPIECE AQUÍ. Gobierno ligero, valor rápido.	PRECAUCIÓN. Controles de monto y validación.
Impacto unitario alto	PRECAUCIÓN. Supervisión activa, límites duros.	ALTO. Aprobación humana obligatoria.

El error organizacional es aplicar los controles del cuadrante rojo a todo el tablero y concluir que la tecnología aún no está lista. El problema no es la madurez de la tecnología; es **haber elegido el caso equivocado para empezar**.

Aquí la reversibilidad no decide si un proceso califica: gradúa los controles. Y una precisión que conviene llevar al diseño: reversible en el sistema no siempre es reversible en el efecto. Deshacer el registro puede ser sencillo; recuperar el correo, el SMS o la llamada que ya llegaron al destinatario, no. Por eso conviene separar en el catálogo las herramientas que solo cambian estado interno de las que producen efectos externos, y tratar estas últimas con los controles de lo irreversible, aunque el sistema permita revertir la transacción.

06 El error más caro: automatizar sin rediseñar

De los 25 atributos organizacionales probados por McKinsey en su encuesta global State of AI, **el rediseño de flujos de trabajo** fue el que más incidió en la capacidad de generar impacto en EBIT. **No la calidad del modelo. No la adopción. El rediseño.**

Sin embargo, solo alrededor de **una de cada cinco** organizaciones que despliegan IA ha rediseñado al menos algunos flujos. Entre las de alto desempeño, **más de la mitad** lo hizo; entre las demás, cerca de una quinta parte.

La brecha nace de un error concreto: **enseñar al agente el proceso actual paso por paso**. El resultado es una versión más rápida de un proceso que **nunca debió tener esa forma**.

Los procesos actuales no fueron diseñados así por ser óptimos, sino alrededor de **limitaciones humanas que ya no aplican**:

- **El lote.** Corridas nocturnas, revisiones semanales y cierres existen porque cambiar de contexto es caro para las personas. Un agente opera por evento.
- **Los trasposos.** En muchos procesos, **el trabajo real ocupa una fracción del tiempo transcurrido**; el resto es cola. El salto no viene de acelerar pasos, sino de eliminar esperas.
- **Las aprobaciones.** Muchas existen porque verificar era costoso. Cuando la verificación es continua y barata, parte de la cadena pierde su razón de ser.
- **Las excepciones.** Cuando atenderlas cuesta casi lo mismo que el caso feliz, cambia la economía de la política y deja de tener sentido separarlas en un carril costoso.

Si especifica al agente como una secuencia de pasos, cementa el proceso humano en la arquitectura.

La especificación correcta es **objetivo + políticas + herramientas + condiciones de escalamiento**. Esa forma obliga a **rediseñar lo que importa** sin convertir el programa en una reingeniería interminable.

Tampoco conviene rediseñar todo antes de automatizar. Esa fue la reingeniería de procesos de los noventa —mi primera asignación profesional fue en uno de esos proyectos— y su falla es conocida: programas largos, sin valor intermedio, que agotan el capital político antes de entregar.

La secuencia que funciona tiene **dos olas**:

	Qué captura	Qué produce
Ola 1	Mejora acotada, codificando el proceso actual	Evidencia de qué pasos eran artefactos humanos
Ola 2	El salto de escalón, con el proceso rediseñado	Estructura de costos que el competidor manual no iguala

El piloto **no es solo una prueba tecnológica**. Es el **instrumento que revela** qué pasos eran artefactos humanos. Ese aprendizaje es **un activo** incluso si el piloto no escala.

07 El primer caso: alcance, métricas y 12 semanas

Un piloto bien diseñado **no es un proyecto de transformación**. Es una prueba acotada con alcance, equipo, herramientas, métricas y criterios de avance **definidos antes de empezar**. El calendario que sigue es **un ejemplo, no una promesa**: el ritmo depende del estado de los datos, las integraciones y las políticas. Y **el entregable del piloto es una decisión, no un agente autónomo** —dejarlo recomendando, restringirlo a los casos donde sí funcionó o cambiarlo por una automatización convencional son **resultados válidos del piloto, no fracasos**.

Alcance: un proceso, un segmento y un canal. Por ejemplo: **excepciones de cotejo en cuentas por pagar** —facturas que no casan contra orden de compra o recepción— para un rango de proveedores y por debajo de un monto definido.

Equipo: un dueño de proceso, un integrador y un analista de datos a tiempo parcial. No una torre de gobierno.

Herramientas expuestas: tres o cuatro. `consultarOrdenDeCompra()`, `validarRecepción()`, `aplicarToleranciaDePolítica()`, `escalarAComprador()`.

Semanas	Qué ocurre
1-3	Instrumentar la línea base: volumen real, costo por caso, tiempo de ciclo, tasa de excepción y tasa de éxito actual.

Semanas	Qué ocurre
4-6	Construcción e integración. Modo sombra: el agente propone, el humano decide, se compara.
7-9	Autonomía parcial sobre el segmento más simple, con escalamiento automático ante duda.
10-12	Ampliación de autonomía según métricas. Medición contra línea base. Decisión de escalar o detener.

El ejemplo es de cotejo, donde **manda el ahorro por caso**. En un desenlace negociado —cobranza o retención— el calendario es el mismo, pero **decide la tasa de éxito**: si el agente cierra más barato y recupera menos, **el piloto falló** aunque el tablero de costos diga lo contrario.

Una línea base medida en enero no describe la operación de junio: cambian el volumen, la mezcla de casos y la estación. Por eso conviene dejar un **segmento comparable operando sin agente** mientras dura el piloto —no como control experimental, sino como termómetro. Cuando la operación no se puede partir en dos, sirve escalar el despliegue por cohortes y comparar entre ellas. Sin esa referencia viva, al final no se sabrá cuánto del cambio fue el agente y cuánto fue el mes.

Los criterios de avance se definen antes de empezar, no se negocian después. Incluya un **criterio de cancelación explícito**: un portafolio sin pilotos cancelados es un portafolio con sesgo de confirmación.

La trampa más común: ampliar el alcance a mitad del piloto.

08 La respuesta para Riesgos

Riesgos va a preguntar. Conviene llevar la respuesta antes de que el piloto llegue al comité, porque eso separa una iniciativa que **escala** de una **demo que se detiene**.

La respuesta ejecutiva tiene **cuatro piezas**:

1. El perímetro es el catálogo de herramientas

Un agente **sin herramientas de escritura** no puede causar daño transaccional, por defectuoso que sea su razonamiento —el acceso de lectura tiene su propia exposición, y se gobierna aparte. **El alcance se define por diseño**, no por intención.

2. Los límites van en código, no en instrucciones

Topes de monto, volumen y alcance deben validarse en la **capa de aplicación**. Un control automatizado **se prueba una vez y se sostiene para toda la población**.

Un límite que solo vive en el prompt no es un control; es una sugerencia.

3. La supervisión se asigna por acción, no por proyecto

Aprobación previa para lo irreversible. **Monitoreo activo** para alto volumen y riesgo medio. **Auditoría por muestreo** para lo recuperable. La recuperabilidad solo protege si el error se detecta: sin monitoreo o muestreo capaz de revelarlo, es una garantía teórica. Hacer que una persona apruebe 400 decisiones diarias no es control: es la **ilusión del control** con todo su costo.

Este punto dejó de ser opinión. En mayo de 2026 Gartner publicó que **aplicar gobierno uniforme a todos los agentes, sin distinguir su nivel de autonomía y alcance, puede conducir al fracaso**, y que las fallas se concentran donde las organizaciones no separan la capacidad de actuar del agente del alcance de acceso que se le concede. Gartner describe dos modos de falla, no uno: sub-restringir a los agentes que requieren control, y **sobre-restringir a los simples, lo que retrasa la entrega y empuja el desarrollo hacia la sombra**. Su proyección: para 2027, el 40% de las empresas degradará o desmantelará agentes autónomos por brechas de gobierno detectadas solo después de un incidente en producción.

4. La trazabilidad es una ventaja, no una carga

Cada percepción, plan, llamada y acción queda registrada de forma inmutable. Un agente bien instrumentado puede ser **más auditable que un operador humano**, cuyo razonamiento rara vez queda documentado. Para muchas áreas de riesgo, este argumento **cambia la conversación**.

En México, conviene revisar temprano con Jurídico **tres frentes**: datos personales, subcontratación tecnológica en entidades reguladas y transparencia al consumidor. **No bloquean el piloto**, pero condicionan la arquitectura; **resolverlos temprano cuesta menos**.

09 La ventaja no está en el modelo

El modelo de IA no es el factor determinante. Es un insumo con precio decreciente y estará disponible para sus competidores en cuestión de meses. Ninguna ventaja duradera se construye ahí.

La ventaja se acumula, en orden, en **cuatro activos**:

- **Datos y procesos accionables.** ¿Existen APIs consultables? ¿Las políticas están documentadas o viven en la cabeza de los supervisores? Este suele ser el rubro más subestimado del proyecto.
- **El catálogo de herramientas.** Diseñar qué puede hacer el agente —y qué no— define tanto la precisión como el gobierno.
- **La biblioteca de evaluación propia.** Acumula, caso por caso, el conocimiento de qué falla en su operación. Es el activo técnico más defendible.
- **La capacidad organizacional.** Dueños de proceso capaces de traducir la operación a objetivos, políticas y límites.

Ninguno se compra terminado. Todos exigen tiempo calendario. La decisión estratégica no es cuánto invertir en el modelo, sino cuándo empezar a acumular estos activos.

¿Hay que arreglar los datos antes de empezar?

No siempre hace falta emprender primero un programa integral de calidad de datos. Un agente puede aprovechar evidencia que los motores determinísticos difícilmente incorporaban: texto libre, adjuntos, correos, comentarios y antecedentes dispersos. Por eso, cierto grado de desorden no necesariamente bloquea el caso de uso.

Pero tampoco es gratuito. La información incompleta, fragmentada o ambigua se traduce en más consultas, más escalamientos y una tasa de autonomía menor. Todo ello puede medirse desde el piloto.

Distinto es el dato incorrecto sin un responsable de corregirlo: el agente actúa sobre él con confianza y a escala. Lo mismo ocurre con las definiciones contradictorias entre áreas. Ningún agente puede decidir por sí solo qué significa “cliente activo”, “venta realizada” o “caso resuelto”. **Esa no es una tarea de datos; es una decisión de negocio.**

10 Qué hacer en los próximos 30 días

Una agenda ejecutable con los recursos que ya tiene:

- 1. Inventarie la IA que ya se usa en su organización,** incluida la no autorizada. Va a encontrar más de la que espera — y ese es hoy su riesgo más inmediato, no el de los agentes que aún no ha desplegado.
- 2. Identifique tres procesos candidatos** con alto volumen, reglas claras y acciones recuperables.
- 3. Mida la línea base de uno de ellos.** Costo por caso, tiempo de ciclo, tasa de excepción y tasa de éxito actual. Después del piloto ya no se puede: el proceso cambió y el punto de partida se perdió.
- 4. Nombre un dueño de negocio.** No un patrocinador de innovación: el directivo responsable del proceso y de su P&L.

Si en **cuatro semanas** tiene estos **cuatro elementos**, estará mejor posicionado que muchas organizaciones que llevan **un año “explorando IA”**.

La siguiente conversación

Esta guía cubre el **marco de decisión**. No puede decidir qué proceso debe ir primero, qué pasos existen solo porque los ejecutaban personas ni qué evidencia debe exigir el piloto. Eso se resuelve **observando la operación**.

Ese es el trabajo de artificiaara: diagnosticar la operación y construir sistemas agénticos con la infraestructura para que **el primer piloto sostenga a los siguientes**. La primera conversación es **una sesión de trabajo, no una presentación de capacidades**: revisamos procesos candidatos y salimos con una recomendación priorizada.

francisco.huerta@artificiara.ai

Sobre el autor

Durante 30 años, Francisco Huerta ha construido soluciones empresariales a lo largo de **seis olas tecnológicas sucesivas** —ERP, CRM, Business Intelligence, Enterprise Performance Management, Advanced Analytics e Intelligent Decisioning— y hoy trabaja en la séptima como **Managing Partner de artificiara**.

Gente que entiende el negocio hay; gente que entiende la tecnología también. **Los proyectos fracasan en el tramo que une a ambos**. En Business Intelligence, ese tramo iba del indicador acordado con la dirección a la consulta que debía alimentarlo. En IA agéntica, va del objetivo del dueño del proceso al catálogo de herramientas que lo ejecuta. El problema es el mismo: **convertir intención en ejecución**.

Antes fue **Director de Ventas de SAS Institute** durante una década, con múltiples reconocimientos **President's Club** y **Excellence Award**, y ocupó posiciones de liderazgo y consultoría en PricewaterhouseCoopers, J.D. Edwards, CA Technologies, Chedraui y Santander. Es Ingeniero en Sistemas Computacionales por el Tecnológico de Veracruz, con Maestría en Administración de Sistemas de Información por el Tecnológico de Monterrey.

francisco.huerta@artificiara.ai

Fuentes

- **McKinsey & Company**, *State of AI Trust in 2026: Shifting to the Agentic Era* (25 de marzo de 2026). Encuesta levantada entre diciembre de 2025 y enero de 2026 en cerca de 500 organizaciones, con respondientes responsables de gobierno de IA, gestión de riesgo o decisiones de inversión.
- **Gartner**, comunicado de prensa del 26 de mayo de 2026: *Applying Uniform Governance Across AI Agents Will Lead to Enterprise AI Agent Failure*. Incluye la proyección sobre degradación o desmantelamiento de agentes autónomos hacia 2027.
- **McKinsey & Company**, *The State of AI in 2025: Agents, Innovation, and Transformation* (noviembre de 2025), encuesta global a cerca de 2,000 organizaciones en 105 países. Corroborado en *State of Organizations 2026* (febrero de 2026, n = 10,018 ejecutivos).
- **Michael Hammer**, *Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate*, Harvard Business Review, 1990.

Documento de orientación estratégica. Las referencias regulatorias deben validarse con asesoría legal conforme al marco vigente y al sector de cada institución.

© 2026 Artificiara. Se permite su circulación íntegra con atribución.

Esta edición incorpora observaciones de Jaime Paredes sobre la salud de los datos, el ritmo del piloto, el diseño de la línea base y el tratamiento de la reversibilidad.