

TEMA

La Promesa de la IA

¿Cómo distinguir Buzz de Realidad?

Raul Hugo · Director de Ingeniería & Expert Generalist



SEGMENTO 0 · APERTURA

Pregunta de calentamiento

- ¿Cuántos de ustedes usan hoy, en su empresa, “agentes de IA”?
- Ahora, sin bajar la mano si aún la tienen arriba: ¿cuántos podrían explicarme en 30 segundos por qué eso que usan es un agente y no un chatbot con otro nombre?

“Eso es exactamente el problema del que vamos a hablar hoy.”

Disclaimer: Diapositivas hechas parcialmente con IA

SEGMENTO 0 · APERTURA

Quién les habla

AWS & Microsoft

Senior Solutions Architect
Applications Architect

Coaching - Guidance adopción de nuevas
tecnologías



Scotiabank Perú

Director de Ingeniería

Modernización bancaria
Equipo de +900 personas

SEGMENTO 0 · APERTURA

Agenda

- 1 Entender por qué la IA agéntica está en el pico de expectativas.
- 2 Detectar “agent washing” con un checklist de 5 preguntas.
- 3 Ver un caso real de tecnología agentica
- 4 Reconocer los 5 pecados capitales del mal uso empresarial de la IA.

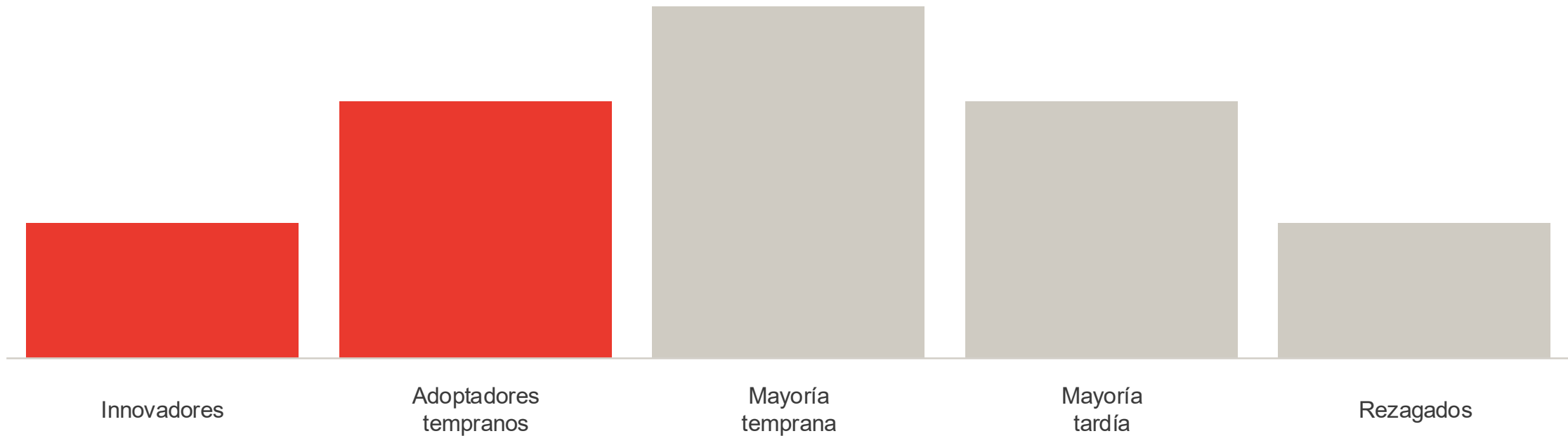
01

El momento que vivimos

Buzz vs. Realidad

SEGMENTO 1 · EL MOMENTO QUE VIVIMOS

Curva de adopción de Everett Rogers



“¿En qué perfil se ubica su organización frente a la IA?”

40% de proyectos de IA Agentica serán cancelados para el 2027

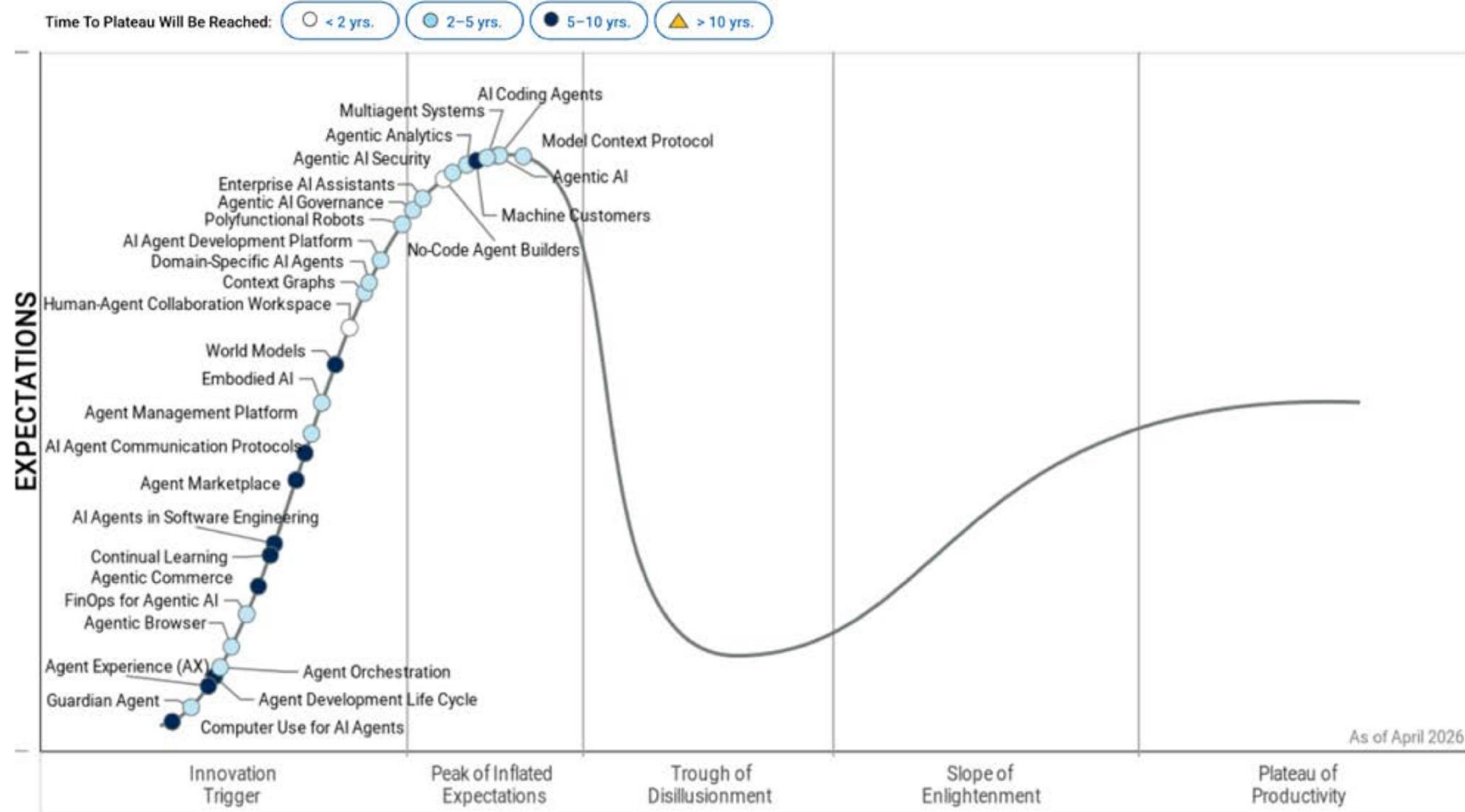
Gartner estima que solo aproximadamente 130 de los miles de proveedores de IA agéntica son reales.

<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-06-25-gartner-predicts-over-40-percent-of-agentic-ai-projects-will-be-canceled-by-end-of-2027>



SEGMENTO 1 · EL MOMENTO QUE VIVIMOS

Hype Cycle for Agentic AI



SEGMENTO 1 · EL MOMENTO QUE VIVIMOS

Transición

El problema no es la tecnología.
Es lo que nos venden sin serlo.

Ese fenómeno tiene nombre: **agent washing.**

02

¿Qué es el Agent Washing?

SEGMENTO 2 · AGENT WASHING

La definición

“The rebranding of existing products, such as AI assistants, robotic process automation (RPA) and chatbots, without substantial agentic capabilities.”

— Gartner, junio 2025

Es el “**greenwashing**” de la IA.

Source: [Gartner Newsroom](#)

SEGMENTO 2 · AGENT WASHING

El dato brutal

~130

proveedores realmente agénticos (~3-5%)

De los **miles** de proveedores que dicen vender “IA agéntica”, Gartner estimaba el 2025 que solo cerca de **130** son realmente agénticos.

Source: [Gartner Newsroom](#)

SEGMENTO 2 · AGENT WASHING

Chatbot disfrazado vs. Agente real

Dimensión	Chatbot “washeado”	Agente real
Decisiones	Sigue reglas fijas predefinidas	Decide dinámicamente según contexto
Planificación	Sigue un guion lineal	Planifica pasos y se adapta
Herramientas	Ninguna o simuladas	Usa herramientas reales (APIs, sistemas)
Memoria	Sin memoria entre sesiones	Memoria persistente y contextual
Ante un error	Se cuelga o responde genérico	Detecta, reintenta o escala a humano

Source: [Rework — What is Agent Washing](#)

SEGMENTO 2 · AGENT WASHING

El checklist de 5 preguntas anti-agent-washing

- 1 ¿Planifica o sigue un guion?
- 2 ¿Actúa o solo sugiere?
- 3 ¿Tiene memoria real?
- 4 ¿Puedes auditar sus decisiones?
- 5 ¿Qué pasa cuando falla?

03

Caso real: Kiro Crew

SEGMENTO 3 · CASO REAL: KIRO CREW

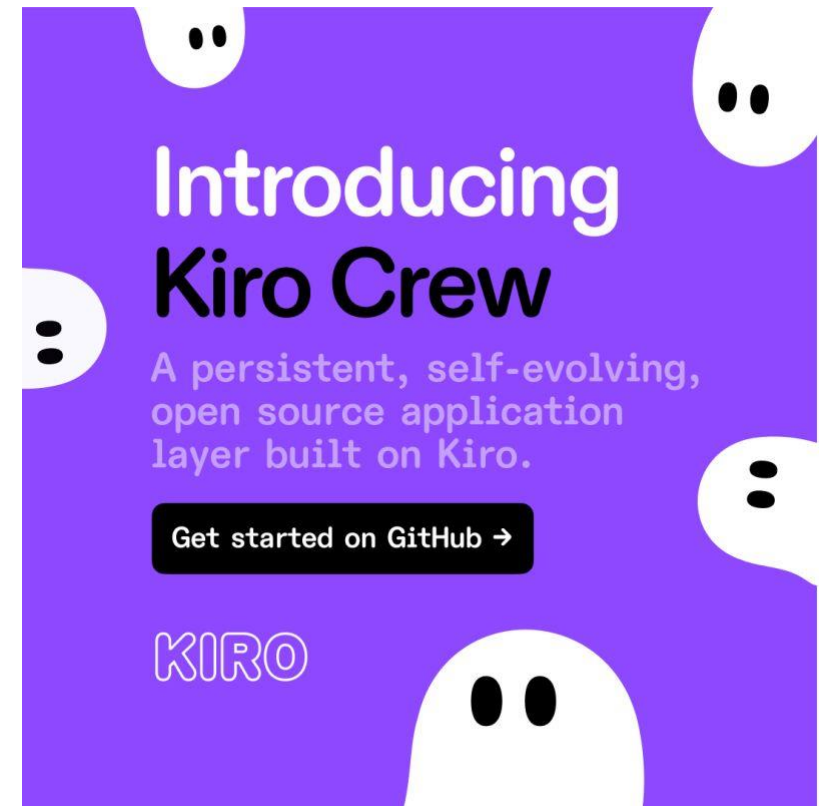
Esto pasó hace apenas unos días

4 de agosto de 2026

AWS liberó como open source “Kiro Crew”.

+39,000

ingenieros de Amazon ya lo usaban internamente

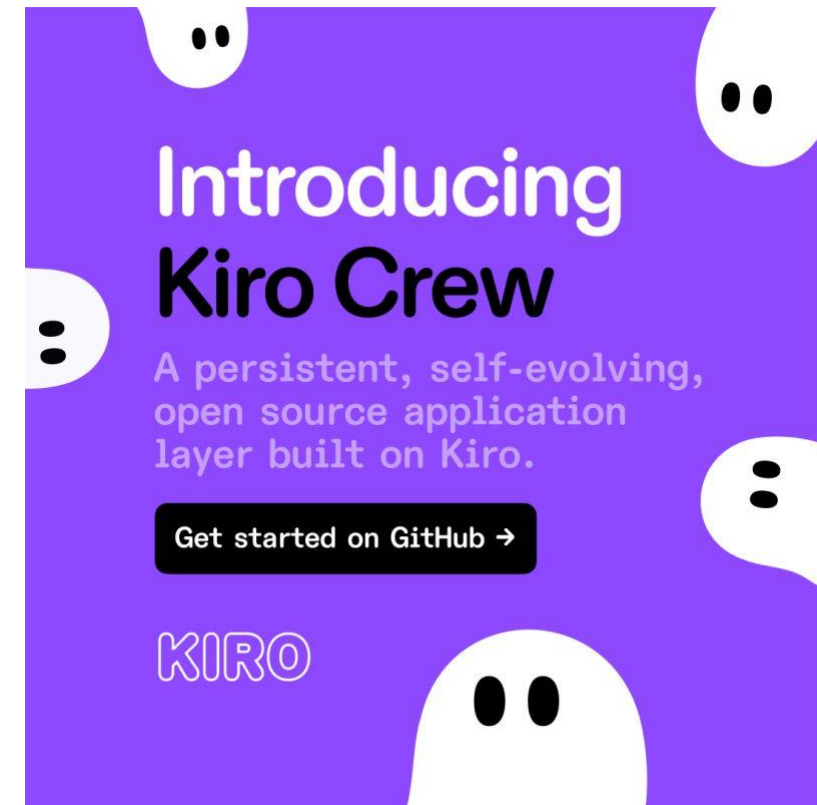


Source: [Kiro Blog](#) · [InfoWorld](#)

SEGMENTO 3 · CASO REAL: KIRO CREW

¿Qué hace realmente?

- Coordina múltiples agentes en paralelo
- Memoria semántica + episódica entre sesiones
- Aprende “skills” inspeccionables
- Se opera desde CLI, dashboard o Slack
- Cada paso es observable y pasa por aprobación



Source: [Kiro Blog](#) · [GitHub](#)

SEGMENTO 3 · CASO REAL: KIRO CREW

Kiro Crew contra el checklist

Pregunta	Kiro Crew
¿Planifica o sigue un guion?	✓ Planifica y coordina agentes en paralelo
¿Actúa o solo sugiere?	✓ Ejecuta acciones reales vía CLI/dashboard
¿Tiene memoria real?	✓ Memoria semántica + episódica persistente
¿Puedes auditar sus decisiones?	✓ Cada paso es observable
¿Qué pasa cuando falla?	✓ Pasa por aprobación antes de fallar en producción

SEGMENTO 3 · CASO REAL: KIRO CREW

La lección, no el producto

“No vine a venderles Kiro Crew.

Vine a mostrarles la arquitectura mínima de un agente real.”

Memoria

Orquestación

Guardrails

Observabilidad

04

Los 5 Pecados Capitales de la IA Empresarial

Así como los pecados capitales llevaban a la perdición, estos 5 patrones llevan a que su inversión en IA termine en la estadística del 40% que Gartner predice.

SEGMENTO 4 · LOS 5 PECADOS CAPITALES

Pecado 1: GULA — Desperdicio de recursos

DEFINICIÓN

Usar IA para tareas triviales que no la necesitan.

EJEMPLO

Pedirle a un modelo de lenguaje que calcule un promedio o sume una columna, cuando una fórmula de Excel o una consulta SQL lo resuelve en milisegundos y sin costo de inferencia.

COSTO REAL

Cada llamada a un LLM consume energía, cómputo (GPU) y dinero — múltiplos de lo que cuesta una operación determinística.

CÓMO EVITARLO

Antes de usar IA, pregúntense “¿esto ya se resuelve con una fórmula, una regla o una consulta?”. Si la respuesta es sí, no necesitan IA.

SEGMENTO 4 · LOS 5 PECADOS CAPITALES

Pecado 2: SOBERBIA — Confiar ciegamente, sin supervisión

DEFINICIÓN

Asumir que el modelo siempre tiene razón y saltarse la validación humana en decisiones de alto impacto.

EJEMPLO

Un agente que aprueba o rechaza operaciones sin revisión humana en casos límite; alucinaciones que llegan a producción porque “la IA no se equivoca”.

COSTO REAL

Errores no detectados a escala, daño reputacional y regulatorio.

CÓMO EVITARLO

Mantener un humano en el loop en decisiones de alto riesgo, con umbrales de escalamiento obligatorio.

SEGMENTO 4 · LOS 5 PECADOS CAPITALES

Pecado 3: PEREZA — Adoptar sin evaluar

DEFINICIÓN

Comprar o aprobar un “agente de IA” sin aplicar el checklist de 5 preguntas, dejándose llevar por el marketing.

EJEMPLO

Firmar un contrato anual con un proveedor sin pedir una demo en vivo, no ensayada.

COSTO REAL

La mayoría de los proyectos cancelados empiezan aquí — sin debida diligencia (conecta directo con el agent washing del Segmento 2).

CÓMO EVITARLO

Aplicar el checklist anti-agent-washing a todo proveedor y a todo desarrollo interno.

SEGMENTO 4 · LOS 5 PECADOS CAPITALES**Pecado 4: ENVIDIA — Adoptar por FOMO****DEFINICIÓN**

Lanzar iniciativas de IA porque “la competencia ya lo hizo”, sin un problema de negocio real detrás.

EJEMPLO

Un área pide un “copiloto” porque otro banco anunció uno, sin definir qué proceso mejora ni cuánto vale.

COSTO REAL

Gartner señala “valor de negocio poco claro” como una de las 3 causas principales de cancelación de proyectos de IA agéntica.

CÓMO EVITARLO

Exigir un caso de negocio con métrica de éxito antes de aprobar presupuesto, sin importar lo que haga la competencia.

SEGMENTO 4 · LOS 5 PECADOS CAPITALES**Pecado 5: AVARICIA — Prometer ROI irreal****DEFINICIÓN**

Vender a la junta ahorros o reducción de personal antes de validar la tecnología en producción.

EJEMPLO

Anunciar recortes “gracias a la IA” antes de tener un piloto exitoso y medido.

COSTO REAL

La presión empuja a lanzar sin gobierno adecuado — “costos que escalan” y “controles de riesgo inadecuados”, según Gartner.

CÓMO EVITARLO

Comprometerse con métricas conservadoras y validadas, no con promesas de marketing interno.

05

Framework práctico

Para adoptar IA con criterio

SEGMENTO 5 · FRAMEWORK PRÁCTICO

Dos lentes para decidir

1**Madurez**

Technology Radar (Adopt/Trial/Assess/Hold) o fase del Hype Cycle para tu industria.

2**Autenticidad**

El checklist de 5 preguntas anti-agent-washing.

SEGMENTO 5 · FRAMEWORK PRÁCTICO

5 preguntas de gobierno antes de aprobar cualquier “agente”

- 1 ¿Cuál es la métrica de éxito escrita y quién la aprobó?
- 2 ¿A qué datos y sistemas necesita acceso HOY, y los tiene?
- 3 Cuando falle, ¿quién se entera y qué tan rápido se revierte?
- 4 ¿Existe un criterio de salida definido antes de empezar?
- 5 ¿En qué punto se requiere obligatoriamente un humano en el loop?

Source: [Gartner Newsroom](#)

SEGMENTO 5 · FRAMEWORK PRÁCTICO

Cómo pilotar sin comprometerse de más

1

**PoC acotado a un
proceso real**

2

**Métrica de éxito
antes de empezar**

3

**Fecha y criterio de
decisión**

4

**Empezar por
errores baratos y
reversibles**

06

Cierre

SEGMENTO 6 · CIERRE

3 ideas para llevarse

1

Estamos en el pico de expectativas normal, no hay que paralizarse ni lanzarse a ciegas.

2

La mayoría de lo que se vende como “agente” no lo es.

3

Cuidado con los 5 pecados: Gula, Soberbia, Pereza, Envidia y Avaricia son la antesala del 40% de proyectos cancelados.

4

Sigan probando y aprendiendo de IA

SEGMENTO 6 · CIERRE

Preguntas:

Feliz de conversar por LinkedIn.

Feliz de contratar el mejor talent en Scotiabank

<https://www.linkedin.com/in/raulhugo/>

Gracias por su atención

Raul Hugo · Director de Ingeniería y Arquitectura, Scotiabank Perú