

# ¿Empezar ahora con IA o esperar 6 meses?

La matriz de 8 contextos que tu comité de dirección puede usar para cerrar la conversación.

La pregunta correcta no es "esperar o empezar". Es "¿qué tendría que cambiar para que cambie la decisión?". Esta matriz es una herramienta para responderla en una frase concreta.

Tu situación	Esperar es legítimo si...	Empezar ya es legítimo si...	Decisión sugerida
<b>Regulación</b>	Tu actividad cae en alto riesgo del AI Act (banca de crédito, contratación con cribado, dispositivos médicos, infraestructura crítica) y legal NO ha completado análisis	Análisis legal cerrado O tu actividad no cae en alto riesgo	Si esperas, fija fecha + trigger ('si legal cierra antes, empiezo')
<b>Datos</b>	6 versiones de la misma tabla en distintos sistemas y cero gobierno de datos	Hay AL MENOS UN proceso con datos razonablemente limpios (facturación, soporte, ofertas, incidencias)	Empezar por ese proceso aunque el resto siga desordenado
<b>Organización</b>	Cero personas con criterio (no técnico — criterio para distinguir promesa de entrega) sin candidato disponible	Hay campeón interno disponible — del comité o cercano — dispuesto a llevar y defender	El campeón puede no ser técnico. Tiene que tener criterio para decir 'no' al proveedor cuando toca
<b>Mercado</b>	Tu mercado NO tiene aún competidor visible con caso IA cara al cliente y tu cliente no pregunta	Hay competidor visible con caso reconocible O clientes preguntando	La ventana competitiva se cuenta en trimestres. Llegar séptimo es estructural

## ▲ La trampa de "esperar"

Si tu comité dice "lo retomamos en su momento" sin fijar fecha + disparador, la decisión se renueva sola cada mes. Al cabo de 6 meses la situación es idéntica.

**Esperar es legítimo solo cuando viene con FECHA + TRIGGER.**

## ▲ La trampa de "empezar"

Si apruebas piloto sin métrica concreta + fecha de evaluación, al cabo de un año hay un proyecto perpetuo que nadie quiere matar y que no produce resultado claro.

**Empezar es legítimo solo cuando viene con PILOTO PEQUEÑO + MÉTRICA + FECHA DE EVALUACIÓN.**

## Las 2 preguntas para tu próximo comité

### Si la decisión es ESPERAR:

1. ¿Hasta cuándo? (*Fecha concreta — 3 meses, 6 meses*)
2. ¿Qué disparador me hace empezar antes? (*Una frase concreta — "si X pasa..."*)

### Si la decisión es EMPEZAR:

1. ¿Qué proceso? (*Uno solo — donde haya datos razonablemente limpios y un campeón disponible*)
2. ¿Qué métrica + qué fecha de evaluación? (*Una frase concreta — métrica medible + fecha*)

# Lo que reportan las empresas que ya empezaron en procesos corporativos

Hay una asimetría empírica que conviene mirar de frente.

*La evidencia publicada en lo que va de 2026 favorece materialmente a quienes decidieron empezar a tiempo y bien — sobre todo cuando el primer proyecto se aplicó a procesos corporativos internos. Cifras verificables, publicadas en informes de resultados a inversores y comunicados oficiales.*

<b>41% vs 25%</b>	Bain & Company (abril 2026): organizaciones con IA en producción que califican resultados como estructuralmente positivos VS las que siguen en piloto. La distancia entre ambas no la marca la madurez de la tecnología — la marca la madurez de la operación.
<b>11% del bookings</b>	Capgemini Q1 2026: primer integrador europeo que reporta métrica financiera dura del agentic a inversor. Una métrica que en próximas earnings va a aparecer en preguntas de RFP IBEX.
<b>200-300M USD/año</b>	Cognizant: eficiencia operativa medida tras desplegar IA internamente sobre 350.000 empleados antes de venderlo fuera. El integrador llega a tu comité con caso interno propio antes que tú.
<b>3 meses → 4 horas</b>	Slalom: modernización de código bancario heredado. Y un piloto en otro sector donde automatizar el 1% del workflow de reclamaciones de garantía devuelve aproximadamente 1 millón de USD anuales.
<b>&gt;40% cancelados</b>	Gartner: proyectos basados en agentes que serán cancelados antes de finales de 2027 por costes que escalan o por valor de negocio difuso. La mayoría falla por empezar mal — no por tecnología, por operación.

**La asimetría es real:** las organizaciones que empiezan **bien y a tiempo** capturan ventajas operativas estructurales. Las que empiezan **mal o tarde** pagan el coste sin el retorno. Las cuatro condiciones de "empezar legítimo" en la matriz (página anterior) son precisamente las que separan empezar bien de empezar mal.

Esta asimetría no invalida las razones para esperar — siguen siendo legítimas en su forma fuerte. Lo que sí impone es un coste explícito al "esperar por defecto": cada trimestre que pasa, la diferencia entre quien decidió empezar bien y quien aplazó por inercia se hace más grande.

## → [Análisis completo](#)

Pieza completa de Jordi García, Tech Lead en onext (1.870 palabras · 8-9 minutos):  
[onext.es/es/insights/empezar-ahora-vs-esperar-seis-meses-ia](https://onext.es/es/insights/empezar-ahora-vs-esperar-seis-meses-ia)

## → [Conversación de 30 min sin compromiso](#)

Para revisar tu situación concreta:  
[info@onext.es](mailto:info@onext.es) · asunto "matriz IA"