Magnesium AI

INFORME · OCTUBRE 2026

2027



Las 9 tendencias de IA para 2027 y cómo preparar la empresa en 90 días



51%

de los compradores B2B ya empieza a buscar en una IA, no en Google

86%

de las tareas de computadora las resuelve la IA; una persona promedio, 72%

+1.700%

crecieron en un año los agentes de IA que visitan sitios web

magnesium.team

LO QUE VIENE

Nueve tendencias que ya están en marcha

Cada tendencia se explica en dos páginas: qué está pasando, con datos y fuentes, y un ejemplo de cómo funciona en una empresa, con lo que cambia en 2027.

01 
La IA pasa a ser un empleado
Agentes con nombre, cuenta propia y un responsable, que trabajan aunque la oficina esté cerrada.
pág. 3

02 
Sistemas viejos, manejados desde la pantalla
La IA ya supera a una persona promedio en tareas reales de computadora.
pág. 5

03 
El conocimiento de la empresa, listo para la IA
La base de conocimiento dice qué sabe la empresa; las skills, cómo hace las cosas.
pág. 7

04 
Construir en vez de comprar software
El 32% de las empresas dejó de comprar un software porque pudo construirlo.
pág. 9

05 
Cada 4 meses, la IA hace sola tareas el doble de largas
De 3 segundos a más de 16 horas de trabajo autónomo en siete años.
pág. 11

06 
Inteligencia casi gratis, factura variable
Modelos 13 veces más baratos por año, modelos locales y una factura que igual sube.
pág. 13

07 
Cada persona con su propio agente
El asistente ejecutivo llega a todos, y entra a la empresa con la gente.
pág. 15

08 
El cliente ya no busca: pregunta
El 68% de las búsquedas termina sin clic. La lista corta la arma la IA.
pág. 17

09 
Las empresas van a atender agentes
Clientes que mandan a su agente a cotizar, reservar y comprar a cualquier hora.
pág. 19


Autodiagnóstico
25 preguntas para ver dónde está la empresa.
pág. 21


Plan de 90 días
Ordenar, probar y escalar, mes por mes.
pág. 23

Informe elaborado por Magnesium AI con fuentes públicas verificadas a octubre de 2026. Cada página indica sus fuentes.

TENDENCIA 01 · AGENTES AUTÓNOMOS

La IA pasa a ser un empleado: tiene nombre, cuenta propia y un jefe

Hasta ahora, la IA en la empresa funcionó como un chat: una persona escribe, la IA responde y el trabajo sigue en manos de la persona. Los principales proveedores lanzaron en los últimos meses una categoría distinta: **agentes que operan de forma continua en una computadora en la nube, con credenciales propias dentro de la empresa, que inician tareas sin que se las pidan y entregan resultados para aprobar.**

PRODUCTOS DE ESTA NUEVA CATEGORÍA

dots	Gemini agent	Grok Bot	Copilot Autopilot	Claude Cowork
OpenAI	Google	xAI	Microsoft	Anthropic

EN QUÉ SE DIFERENCIA DE UN CHAT DE IA

	Chat de IA	Agente
Cómo empieza	Cuando una persona escribe.	Solo: por horario, por un evento o al detectar algo pendiente.
Cuánto trabaja	Mientras la conversación está abierta.	Horas o días, aunque la computadora de la persona esté apagada.
Qué toca	Texto que la persona copia y usa.	Correo, documentos y sistemas de la empresa.
Con qué identidad	La cuenta de quien lo consulta.	Credenciales propias, con permisos definidos.
Con quién	Con una persona.	Con personas y con otros agentes.
Qué entrega	Una respuesta.	Una tarea terminada, lista para revisar o aprobar.

QUÉ PUEDE HACER

Toma la iniciativa
Revisa las facturas vencidas a primera hora, sin que nadie se lo pida.

Recibe pedidos por chat
Un mensaje por WhatsApp o por el chat interno alcanza para iniciar una tarea.

Trabaja con otros agentes
El agente de compras consulta al de finanzas el presupuesto disponible.

Opera los sistemas
Entra al ERP, al correo y a las carpetas como lo haría una persona.

Aprende por demostración
Se le muestra una vez cómo cargar un pedido y repite el procedimiento.

Pide autorización
Prepara la orden de compra y espera la aprobación antes de enviarla.

Fuentes: anuncios de producto de OpenAI, Google, xAI, Microsoft y Anthropic (agosto a octubre de 2026).

TENDENCIA 01 · CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

Un día de un agente de cobranza

Ejemplo de un proceso completo a cargo de un agente. La persona responsable interviene en dos momentos: para aprobar los casos delicados y para recibir el resumen.

HORA	AGENTE	PERSONA
07:00	Revisa el sistema contable por iniciativa propia y detecta 14 facturas vencidas.	
07:05	Consulta el correo y la carpeta de cada cliente: acuerdos, reclamos y pagos parciales.	
07:10	Pide contexto al agente de ventas: tres clientes tienen una negociación abierta.	
07:20	Redacta 14 recordatorios a medida y retiene los 3 delicados para aprobación.	
08:30		Revisa y aprueba los 3 casos desde el celular.
09:00	Envía, registra cada gestión en el sistema y concilia los pagos que ingresan.	
Viernes		Gerencia recibe el resumen: cobrado, pendiente y riesgos.

Ejemplo ilustrativo. Cada capacidad que usa el agente figura en los anuncios de producto citados en la página anterior.

QUÉ CAMBIA EN 2027

De la prueba piloto al uso cotidiano: crear un agente ya no requiere programar

Hasta ahora, poner un agente a trabajar exigía programar con herramientas como Claude Code o Codex, conectar cada sistema y coordinar los pasos. Ahora viene como producto: cualquier persona que conoce bien la tarea lo configura describiendo el paso a paso, sin escribir código. Quien sabe hacer el trabajo pasa a ser quien diseña al agente.

IMPACTO **Alto**

Adopción en toda la empresa

Incorporar un agente se parece a incorporar a una persona

Hay que definir qué tareas se le asignan, a qué sistemas accede, qué puede hacer solo y qué requiere aprobación, y quién responde por su trabajo. Los proveedores ya incluyen permisos por rol, registro de cada acción y topes de gasto.

IMPACTO **Alto**

Organización y control

De tareas sueltas a procesos completos

Un chat le ahorra minutos a una persona. Un agente puede hacerse cargo de un proceso de punta a punta, como la cobranza, el seguimiento de pedidos o el cierre mensual. El valor pasa a medirse en el resultado del proceso, no en cuánto se usa la herramienta.

IMPACTO **Medio**

Procesos y medición



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Cómo crear un agente de IA, paso a paso

Leer la guía →

Fuentes: OpenAI, presentación de dots (DevDay, 2026); Google Cloud, Gemini at Work 2026; xAI, Grok Bot (2026).

TENDENCIA 02 · SISTEMAS EXISTENTES

Agentes que manejan los sistemas viejos desde la pantalla

Muchas empresas trabajan con sistemas que no se conectan con nada: un ERP antiguo, el portal de un banco o de un cliente. Hasta ahora, la IA solo llegaba a los sistemas que tenían una conexión preparada para ella, una API o un conector MCP. **Los nuevos agentes saltean ese límite: operan la pantalla como una persona. Miran, hacen clic, escriben y verifican el resultado**, muchas veces por detrás, sin que nadie vea la pantalla.

HASTA AHORA

API o MCP

Si el sistema no tenía conexión, la IA no llegaba.

AHORA

Como una persona

Si una persona puede usarlo, el agente también.

CÓMO LO HACEN

Desde el navegador

Maneja Chrome u otro navegador: entra a portales, completa formularios y descarga reportes.

- Claude en Chrome
- ChatGPT Atlas, en modo agente

En una computadora virtual

El proveedor le da al agente su propia computadora en la nube. Trabaja por detrás, aunque la persona apague la suya.

- dots
- Grok Bot
- Muse

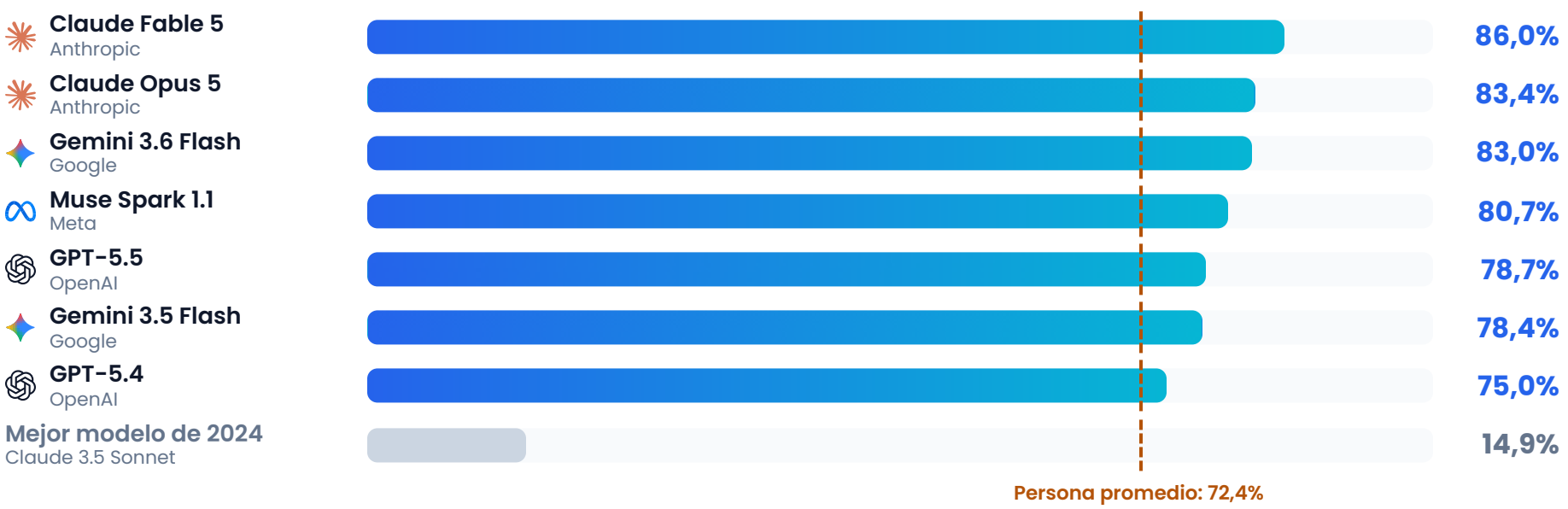
En una computadora de la empresa

Opera aplicaciones instaladas en Windows o Mac, como un ERP de escritorio, con permiso y supervisión.

- Claude Cowork
- Copilot Studio

TODOS LOS GRANDES YA SUPERAN A UNA PERSONA PROMEDIO

Tareas reales de computadora completadas por cada modelo (OSWorld-Verified), % de éxito



Resultados publicados en esta versión del test entre marzo y agosto de 2026.

Fuentes: OSWorld-Verified, tabla oficial de xlang.ai (ago-2026); Google (21-jul-2026); OpenAI (23-abr-2026 y oct-2025); Anthropic (oct-2024 y ago-2026); Meta (sep-2026); Microsoft Learn, Copilot Studio (2026); xAI, documentación de Grok Bot.

TENDENCIA 02 · CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

200 pedidos de un portal al ERP, sin integración

Ejemplo: un distribuidor recibe los pedidos de su principal cliente en el portal de ese cliente, y cada mañana una persona los copia uno por uno al ERP. Ninguno de los dos sistemas tiene conexión.

portal del cliente

- **Entra con su usuario** propio y permisos de solo lectura.
- **Filtra los pedidos nuevos** del día: encuentra 200.
- **Lee cada pedido** y arma la lista de productos y cantidades.

ERP de la empresa

- **Abre la pantalla de alta** de pedidos, como lo haría una persona.
- **Carga cada pedido** campo por campo y guarda.
- **Verifica totales** contra el portal antes de seguir.

chat del equipo

- **Separa 4 pedidos** con precios distintos a la lista vigente.
- **Una persona revisa** solo esos 4 casos y decide.
- **Envía el resumen** de lo cargado, con capturas de cada paso.

Ejemplo ilustrativo, con capacidades disponibles hoy en los productos de la página anterior.

EL IMPACTO EN UN CASO REAL

Empresa de salud y seguros que opera sistemas sin API, al pasar a la nueva versión de uso de computadora de Claude.

32 → 13	-30%	100%
minutos en su proceso más largo	de costo por tarea	de tareas completadas

TRES FORMAS DE CONECTAR UN SISTEMA CON LA IA

1 Integración por API

Conexión programada entre el sistema y la IA. Es la más rápida y barata por operación.

Requiere: que el sistema tenga API y alguien que la programe.

Ideal para alto volumen y procesos estables.

2 Conector MCP

Estándar abierto para que la IA consulte y opere un sistema. Lo usan Claude, ChatGPT, Gemini y Copilot.

Requiere: un conector disponible; ya hay más de 10.000.

Ideal para CRM, correo, documentos y ERP modernos.

3 Agente que usa la pantalla

El agente usa el sistema como una persona, con su propio usuario y permisos.

Requiere: solo acceso al sistema.

Para todo lo que no tiene API ni conector.

QUÉ CAMBIA EN 2027

La IA ya no tiene límites de integración

El sistema viejo deja de ser un obstáculo: copiar datos entre portales de bancos, clientes u organismos públicos pasa a poder delegarse, sin cambiar el ERP ni esperar una integración.

IMPACTO **Alto** — Operación

Todos los procesos pasan a ser automatizables

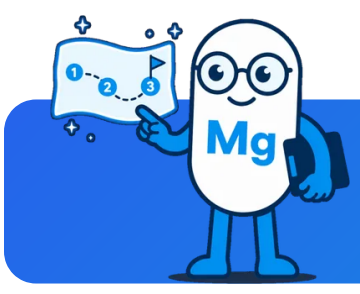
Si una persona lo hace en una pantalla, un agente también puede. El agente entra con un usuario propio, con permisos mínimos y registro de cada acción, igual que un empleado nuevo.

IMPACTO **Alto** — Procesos y control

Se acelera el desarrollo de conectores MCP

La conexión directa sigue siendo más rápida y barata: por pantalla, una ejecución puede costar hasta 30 veces más (Gartner). Los proveedores de software van a publicar cada vez más conectores.

IMPACTO **Medio** — Tecnología y costos



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Automatizar un sistema sin API ni MCP

Leer la guía →

Fuentes: Anthropic, testimonio publicado (20-ago-2026); Model Context Protocol (9-dic-2025); Gartner vía CXOToday (17-nov-2025).

TENDENCIA 03 · EL CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA

El conocimiento de la empresa, listo para la IA

Un agente rinde lo que sabe de la empresa, y necesita dos cosas: **la información** (precios, catálogo, políticas, contratos, historial de clientes) y **el criterio para usarla** (cómo se cotiza, cómo se responde un reclamo, cómo se arma el reporte del mes). La primera se organiza en una base de conocimiento; la segunda, en skills. Las dos se escriben una vez y las usan personas y agentes.

DOS CAPAS

BASE DE CONOCIMIENTO
Qué sabe la empresa

- Catálogo y precios
- Políticas y condiciones
- Contratos
- Historial de clientes
- Manuales
- Preguntas frecuentes

La IA consulta los documentos y sistemas donde ya están, como Drive, SharePoint o el ERP, y respeta los permisos de cada persona. Cada respuesta cita su fuente.

SKILLS
Cómo hace las cosas

- Cotizar
- Responder un reclamo
- Armar el reporte mensual
- Aprobar un descuento
- Dar de alta un cliente

Carpetas con instrucciones, ejemplos, plantillas y reglas. Anthropic creó el formato y lo publicó como estándar abierto; hoy lo leen ChatGPT, GitHub Copilot, Cursor y más de 40 productos.

Base de conocimiento los datos correctos + **Skills** el criterio de la empresa = **Un agente que responde con los datos correctos y a la manera de la empresa**

LOS NÚMEROS

25%
de la semana pasan ejecutivos y equipos buscando información. El 56% dice que a menudo la única forma de conseguir un dato es preguntarle a alguien.

Atlassian, State of Teams 2025

3 de cada 4
empresas clientes de OpenAI ya conectaron la IA a los datos de sus herramientas de trabajo. Una de cada cuatro todavía no.

OpenAI, The state of enterprise AI, dic-2025

60%
de los proyectos de IA que no cuentan con datos preparados para la IA se abandonarán, según la previsión de Gartner hasta 2026.

Gartner, feb-2025

ANTES Y DESPUÉS

	Conocimiento disperso	Conocimiento listo para la IA
Dónde vive	En carpetas sueltas y en la experiencia de pocas personas.	En una base ordenada y en skills, con dueño y versión.
Resultado	Cada persona responde y cotiza a su manera.	El mismo dato y el mismo criterio, cada vez.
Cambiar de proveedor de IA	Volver a explicar todo desde cero.	Formatos abiertos: el conocimiento se traslada.

Fuentes: Atlassian, State of Teams 2025; OpenAI, The state of enterprise AI 2025 (8-dic-2025); Gartner (26-feb-2025); Anthropic, Agent Skills (2025) y agentskills.io; Google (16-jul-2026); Microsoft Learn (sep-2026).

TENDENCIA 03 · CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

Una consulta, resuelta con las dos capas

Ejemplo ilustrativo: un distribuidor tiene un agente que atiende WhatsApp fuera de horario. Llega un pedido de precio de un cliente habitual.

21:40 · Cliente por WhatsApp

"¿Tienen 500 unidades del modelo X con entrega en Monterrey esta semana? ¿A qué precio?"

01

Entiende el pedido

Identifica al cliente, el producto, la cantidad y el destino.

AGENTE

02

Consulta lo que sabe la empresa

Stock en el ERP, lista de precios vigente, condiciones del cliente y política de envíos a Monterrey.

BASE DE CONOCIMIENTO

03

Aplica el criterio de cotización

Descuento por volumen, margen mínimo, plantilla de la empresa y condiciones de pago.

SKILL

04

Responde o escala

Envía la cotización. Si el descuento supera lo permitido, la deja para que gerencia la apruebe.

SKILL · REGLAS

21:41 · RESPUESTA DEL AGENTE

Un minuto después, con los datos y el criterio de la empresa

"Sí, tenemos las 500 unidades del modelo X. Con el descuento por volumen, el precio es USD 4,20 por unidad más IVA, con entrega el jueves en Monterrey y pago a 30 días como en sus pedidos anteriores. ¿Confirmo el pedido?"

Stock: ERP · Precio: lista vigente · Descuento: skill de cotización · Pago: historial del cliente

QUÉ CAMBIA EN 2027

La calidad de la información define la calidad de la IA

Con una lista de precios desactualizada, el agente cotiza mal, y lo hace a escala. Ordenar la información y mantenerla al día pasa a ser una tarea con responsable, igual que la contabilidad.

IMPACTO **Alto** — Calidad de las respuestas

El saber hacer pasa a ser un activo administrable

Las empresas inventarían sus procesos, deciden cuáles escribir como skills y asignan un responsable a cada una. Las herramientas ya detectan qué tareas repetidas conviene escribir, y el nuevo agente de Google incluso redacta sus propias skills.

IMPACTO **Alto** — Organización

Una inversión que no queda atada a un proveedor

La conexión con los sistemas se estandarizó con MCP, que ya administra la Linux Foundation y suma cerca de 500 millones de descargas por mes. Las skills usan un formato abierto, y Google convierte sus Gems en skills desde marzo de 2027.

IMPACTO **Medio** — Tecnología



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Base de conocimiento y skills: el kit mínimo

Leer la guía →

Fuentes: Model Context Protocol, blog oficial (9-dic-2025 y 28-jul-2026); Google Cloud, Gemini at Work (8-oct-2026); Google Workspace Updates (30-sep-2026).

TENDENCIA 04 · SOFTWARE A MEDIDA

Construir en vez de comprar: el software a medida se volvió barato

Durante décadas, una empresa mediana tuvo dos opciones: comprar un software estándar y adaptar su proceso, o pagar un desarrollo a medida caro y lento. Las herramientas de IA para construir aplicaciones abren una tercera vía: **quien conoce el proceso describe lo que necesita y obtiene una herramienta funcionando en días.** Eso cambia la cuenta de cada compra y de cada renovación de software.

HERRAMIENTAS QUE CONSTRUYEN SOFTWARE A PARTIR DE UNA DESCRIPCIÓN

Claude
Anthropic
Claude Code y Cowork. Claude Code superó los USD 2.500 millones de ingresos anualizados.

Codex
OpenAI
Más de 5 millones de usuarios semanales; 1 de cada 5 no es programador.

Google AI Studio
Google
Aplicaciones completas, con base de datos y usuarios, desde una instrucción.

Cursor
Anysphere
Editor con IA que superó los USD 2.000 millones de ingresos anualizados.

Replit
Replit
Un agente que programa y publica la aplicación. Más de 50 millones de usuarios.

DE HOY A 2030

HOY
32%
de las organizaciones ya dejó de comprar al menos un software o función porque pudo construirlo.
McKinsey, ago-2026

YA EN USO
51%
ya tiene en producción software propio hecho con IA, a la medida de su proceso. La mitad ahorra 6 horas o más por semana.
Retool, feb-2026

HACIA 2028
70%
de los proveedores de software cambia cómo cobra: el pago puro por usuario queda obsoleto en 2028.
IDC, FutureScape 2026

HACIA 2030
20%
del gasto en software empresarial, unos USD 234.000 millones, queda en riesgo frente a los agentes.
Gartner, jul-2026

QUÉ SE REEMPLAZA PRIMERO

Herramientas que las empresas ya reemplazaron por desarrollos propios · % de encuestados



Encuesta a 817 personas que construyen software interno, 36% de ellas programadores. El 78% espera construir más en 2026. Muestra de usuarios de Retool, con sesgo hacia empresas que ya construyen.

Fuentes: Anthropic (12-feb-2026); OpenAI vía Constellation Research (2-jun-2026); Google (18-mar-2026); Bloomberg (2-mar-2026); Replit (11-mar-2026); McKinsey (25-ago-2026); IDC (2-dic-2025); Gartner (1-jul-2026); Retool, 2026 Build vs. Buy Report.

TENDENCIA 04 · CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

Un cotizador que arma la presentación al cliente

Ejemplo ilustrativo: en un distribuidor con 25 vendedores, cada propuesta se arma a mano copiando precios, fotos y casos. La gerente comercial, que conoce el proceso pero no programa, construye en días un sistema que lo hace solo.



8 diapositivas: catálogo y fotos, precios, plazos de entrega, casos y certificaciones, con la marca de la empresa.

Día 1 — Describe el proceso
La IA arma la primera versión: pantallas, base de datos y usuarios.

Día 2 — Conecta la información
Precios y stock del ERP, clientes del CRM, catálogo y casos de la base de conocimiento.

Día 3 — Suma reglas y marca
Descuentos, margen mínimo, aprobación de gerencia y la plantilla de presentación de la empresa.

Día 4 — Prueba con 3 vendedores
Ajusta textos, diapositivas y reglas según sus comentarios.

Día 5 — Lo usan los 25
Cada vendedor genera su propuesta en minutos, siempre con la información vigente.

Cualquier necesidad de quien conoce el proceso puede transformarse en una solución para toda la compañía.

~~Antes: 3 a 6 meses~~	~~Antes: horas por propuesta~~	~~Antes: un equipo técnico~~
5 días	**Minutos**	**Quien conoce el proceso**
de la idea al sistema en uso	con la información vigente	con apoyo del área de sistemas

QUÉ CAMBIA EN 2027

Cada renovación pasa por la pregunta "¿comprar o construir?"
El 35% de las empresas que construyen ya reemplazó al menos una herramienta comprada. El software estándar sigue siendo mejor para procesos regulados, como contabilidad o nómina.
IMPACTO **Alto** — Costos de software

El talento que sabe construir con IA se paga más caro
Los puestos que piden habilidades de IA pagan en promedio 62% más que los equivalentes sin ellas, y crecen ocho veces más rápido que el resto del mercado laboral.
IMPACTO **Alto** — Talento y salarios

Aparece el software desechable
Gartner prevé que para 2029 el 80% de las aplicaciones nuevas se use menos de un año.
IMPACTO **Medio** — Forma de trabajar



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG
Comprar o construir software en 2027
Leer la guía →

Fuentes: PwC, 2026 Global AI Jobs Barometer (15-jun-2026); Gartner, Top Strategic Predictions for 2027 and Beyond (15-sep-2026); Retool, 2026 Build vs. Buy Report (feb-2026).

TENDENCIA 05 · CAPACIDAD DE LA IA

Cada 4 meses, la IA puede hacer sola tareas el doble de largas

La pregunta útil para una empresa no es si la IA "es inteligente", sino **cuánto trabajo puede completar sin intervención humana**. Esa medida existe, la publica un laboratorio independiente y muestra una curva tan regular que permite anticipar qué se va a poder delegar el año próximo.

CÓMO SE MIDE

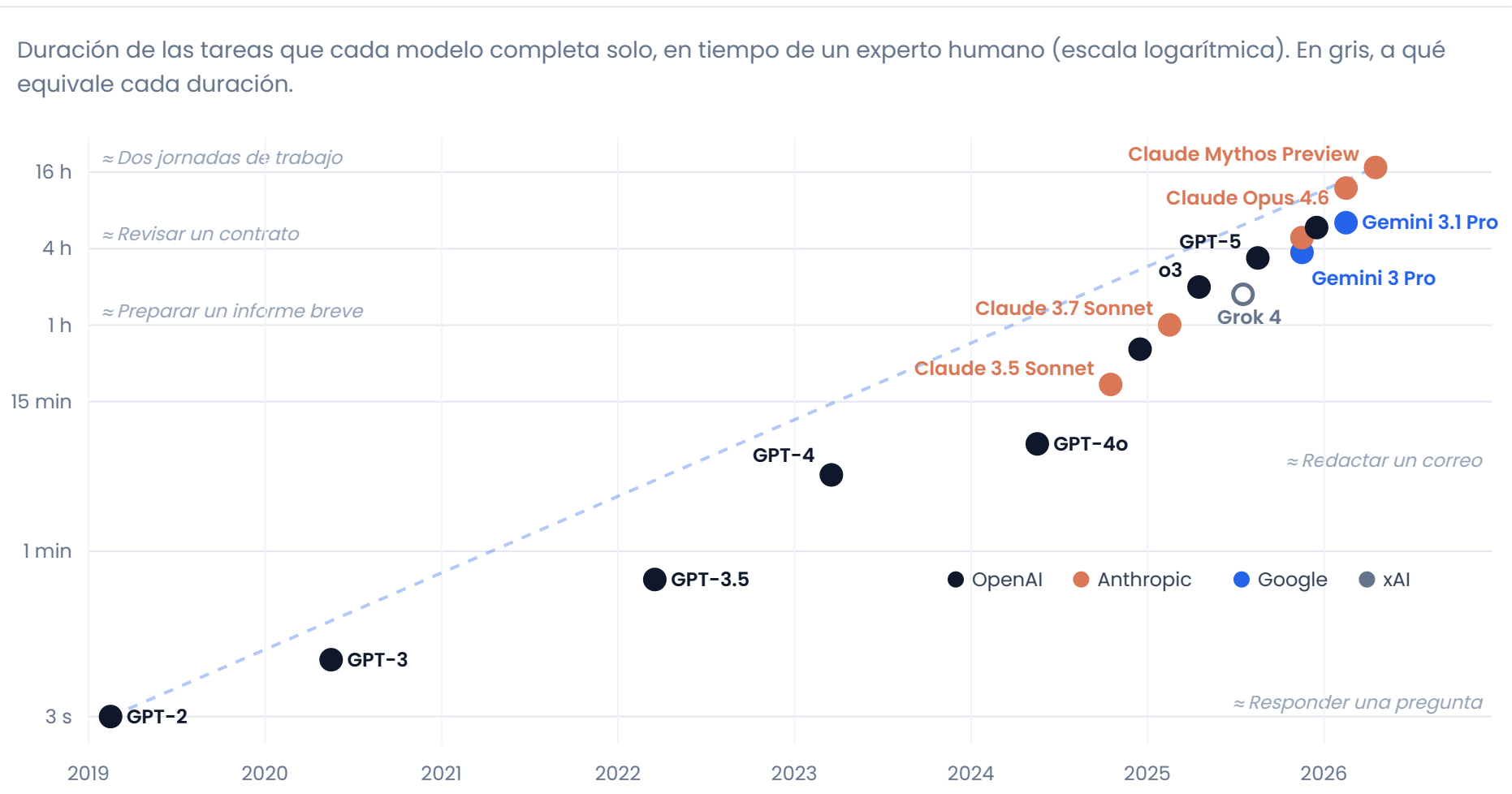
Quién mide
METR, organización independiente que evalúa modelos antes y después de su lanzamiento.

Qué mide
La duración de las tareas que un modelo completa solo, expresada en el tiempo que le llevan a un experto.

Con qué vara
El modelo debe resolver la tarea en al menos la mitad de los intentos, sin ayuda.

DE 3 SEGUNDOS A MÁS DE 16 HORAS EN SIETE AÑOS

Duración de las tareas que cada modelo completa solo, en tiempo de un experto humano (escala logarítmica). En gris, a qué equivale cada duración.



3 s → 17 h
de GPT-2 en 2019 a Claude Mythos Preview en 2026.

~4 meses
tarda en duplicarse el largo de las tareas, según lo medido desde 2023 (129 días).

~7 veces
más largas por año: lo que hoy la IA hace en una hora, el año próximo puede hacerlo en siete.

Grok 4 (círculo vacío) se midió con la versión anterior del test. Por encima de 16 horas METR advierte que la medición es menos precisa. Modelos posteriores a abril de 2026 todavía sin medición publicada.

Fuente: METR, Time Horizons (metr.org/time-horizons), valores al 50% de éxito, versión 1.1 actualizada (consulta: oct-2026).

TENDENCIA 05 · QUÉ SIGNIFICA EN LA PRÁCTICA

La misma tarea, delegada en tres momentos

Ejemplo: el reporte mensual de ventas. A medida que crece lo que la IA hace sola, cambia qué parte queda en manos de una persona.

2023 Minutos	**IA:** redacta el párrafo de conclusiones a partir de cifras que alguien le pega.	**Persona:** junta los datos, arma la planilla, calcula, grafica y escribe el resto.
2025 1 a 3 horas	**IA:** analiza la planilla exportada, arma los gráficos y propone conclusiones.	**Persona:** extrae los datos del sistema, revisa el análisis y ajusta el documento.
2026 Una jornada o más	**IA:** toma los datos del sistema, arma el reporte completo, lo compara con el mes anterior y señala desvíos.	**Persona:** revisa, valida los desvíos y decide qué se presenta.

Lo que hace la IA · Lo que hace la persona · Ejemplo ilustrativo; proporciones aproximadas.

LA IA TOMA MÁS AUTONOMÍA Y RESUELVE SOLA

~1 hora
de un experto · posible desde 2025

COMPRAS

Compara 12 cotizaciones de proveedores

Arma el cuadro comparativo de precio, plazo y condiciones, y recomienda a quién comprar y por qué.

~6 horas
de un experto · posible desde fin de 2025

FINANZAS

Concilia el banco contra 800 facturas

Cruza cada movimiento del mes con su factura y deja para revisar solo las 15 diferencias.

16 horas o más
de un experto · posible desde 2026

OPERACIONES

Migra 5.000 productos al sistema nuevo

Normaliza descripciones, corrige códigos duplicados, verifica cada precio y entrega el informe de lo que cambió.

Duraciones medidas por METR (éxito en la mitad de los intentos). Ejemplos ilustrativos.

QUÉ CAMBIA EN 2027

Se delegan entregables, no pasos

Si el ritmo se mantiene, la IA pasa de tareas de horas a tareas de días. Se delega un entregable completo: un informe, una auditoría, una migración.

IMPACTO **Alto** — Procesos

Los planes de IA envejecen en meses

Una evaluación de hace seis meses ya quedó atrás: la capacidad se duplicó al menos una vez. Conviene revisar el plan cada trimestre.

IMPACTO **Alto** — Estrategia

La confiabilidad pasa a ser el límite

La IA ya puede intentar tareas largas; el desafío es que salgan bien siempre. Pesan más las instrucciones claras y la revisión en los momentos correctos.

IMPACTO **Medio** — Calidad y control



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Qué tareas delegar a la IA, hoy y en 2027

Leer la guía →

Fuente: METR, Time Horizons (metr.org/time-horizons), versión 1.1 actualizada (oct-2026).

TENDENCIA 06 · COSTOS DE LA IA

Inteligencia casi gratis, factura variable

El precio de la IA cae más rápido que el de cualquier tecnología anterior, y aparecieron dos opciones que cambian la cuenta: **modelos chicos que cuestan centavos y modelos abiertos que la empresa puede correr en su propio equipo.** Aun así, el gasto total sube, porque se automatiza mucho más y los proveedores pasan a cobrar según el uso.

LOS NÚMEROS

13 veces

más barato por año alcanzar el mismo nivel de capacidad. Es la caída de precio más rápida registrada para una tecnología.

Epoch AI, sep-2026

56% y 14%

En una de las mayores plataformas de desarrollo, los modelos abiertos procesaron el 56% del volumen de agosto, pero fueron solo el 14% del gasto.

Vercel, sep-2026

+36%

crecimiento previsto del gasto mundial en IA para 2027, después de un alza de 49,5% en 2026.

Gartner, sep-2026

TRES NIVELES DE MODELOS

NIVEL 1

Avanzados

Para análisis complejos, decisiones y tareas largas que necesitan el mejor razonamiento disponible.

Claude Opus 5.5: **USD 4** por millón de tokens de entrada.

NIVEL 2

Rápidos y baratos

Para volumen: extraer datos, clasificar, resumir y responder consultas frecuentes.

Claude Haiku 5.5 y GPT-6 Luna: **USD 0,10** por millón de tokens de entrada.

NIVEL 3

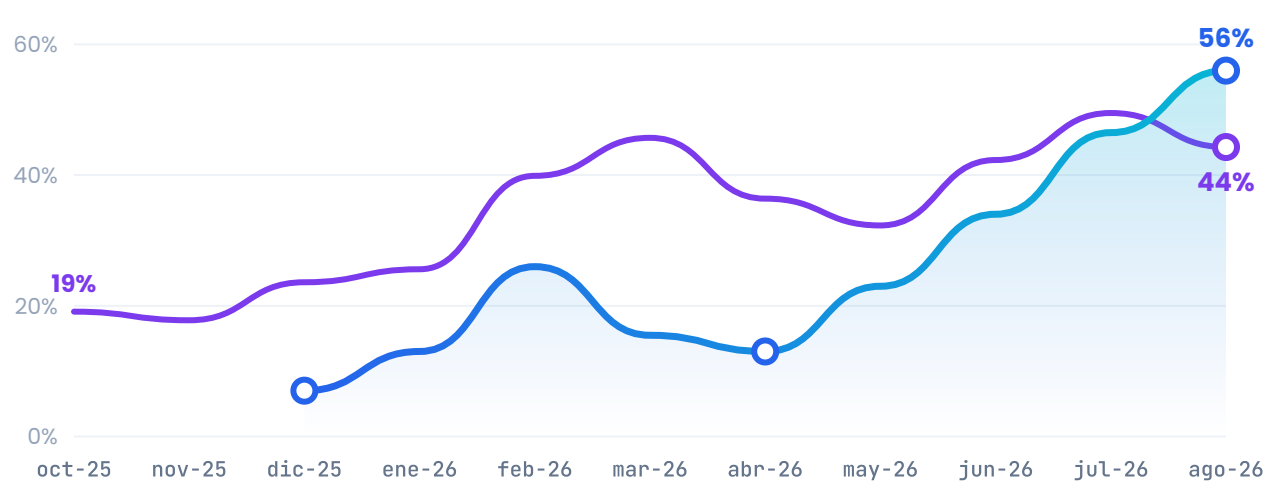
Abiertos y locales

Se descargan y corren en un servidor o una computadora propia. Los datos no salen de la empresa.

Muse Glimmer, de Meta, corre en una laptop de gama alta. **Sin costo por uso.**

Un millón de tokens equivale aproximadamente a 700.000 palabras. El mejor modelo abierto está 12 puntos detrás del mejor cerrado en el índice de Artificial Analysis (58 contra 46).

EN VERCEL Y OPENROUTER, LOS MODELOS ABIERTOS YA PROCESAN CERCA DE LA MITAD DEL VOLUMEN



En dos de las mayores plataformas que dan acceso a modelos de IA, los abiertos pasaron de procesar **uno de cada cinco** tokens a **cerca de la mitad** en un año.

Vercel: puntos marcados = valores publicados. OpenRouter: cálculo propio sobre su ranking público de uso por proveedor; lo no identificado cuenta como no abierto.

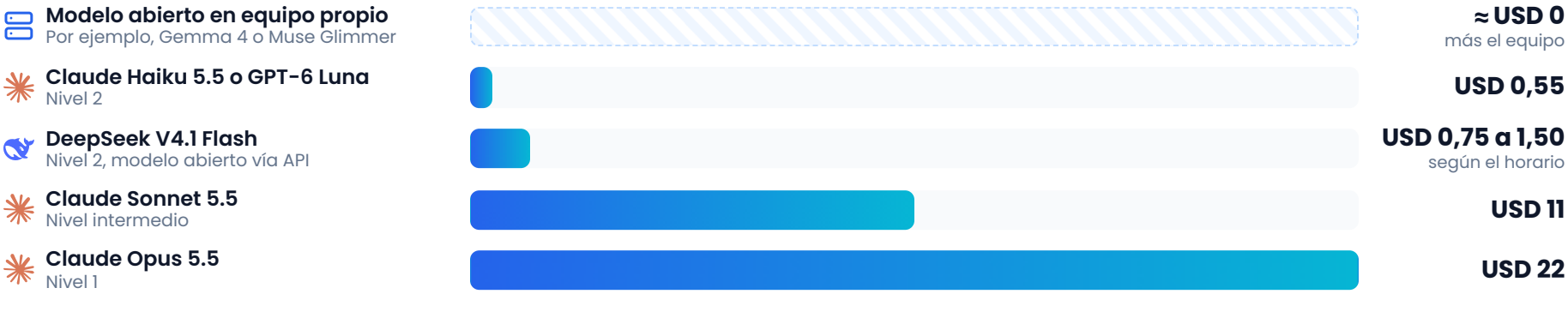
Fuentes: Epoch AI (22-sep-2026); Vercel, AI Gateway Production Index (17-sep-2026, serie mensual); OpenRouter, rankings de uso (oct-2025 a ago-2026); Gartner (23-sep-2026); Anthropic y OpenAI (oct-2026); Artificial Analysis (oct-2026).

TENDENCIA 06 · UN EJEMPLO CON NÚMEROS

Cuánto cuesta leer 1.000 facturas

El mismo trabajo con modelos de los tres niveles, a precios de lista de octubre de 2026: entre el más caro y el más barato hay 40 veces de diferencia.

Tarea: extraer proveedor, fecha, importes e impuestos de cada factura y cargarlos en una planilla.



Carga manual — A 3 minutos por factura. **50 horas**

El precio de la IA es mínimo frente al tiempo de una persona. **Lo que define el costo es qué modelo se usa en cada tarea y cuántas veces se ejecuta.** Una tarea simple y repetitiva no necesita el modelo más avanzado.

Cálculo propio con precios publicados por cada proveedor: 3.000 tokens de entrada y 500 de salida por factura en PDF con texto. No incluye la plataforma, la integración ni la revisión humana. Un equipo capaz de correr modelos abiertos cuesta desde unos USD 2.500.

LA PARADOJA

Precio por tarea ↓

Cada generación hace el mismo trabajo por una fracción del costo anterior.

Cantidad de tareas ↑

Lo que no convenía automatizar ahora sí, y se suman agentes que trabajan todo el día.

Factura total ↑

El gasto crece aunque cada unidad sea más barata. Sin medición por proceso, es difícil de anticipar.

QUÉ CAMBIA EN 2027

Se elige el modelo según la tarea

El mismo trabajo puede costar 40 veces más o menos según el modelo. Lo simple y repetitivo va a modelos chicos o abiertos; lo crítico, a los avanzados. Las plataformas nuevas ya derivan cada tarea al modelo adecuado de forma automática.

IMPACTO **Alto** — Costos

La IA se presupuesta como la luz, no como una licencia

Con cobro por consumo, hace falta medir el costo por proceso y fijar topes por área. Y los precios de lanzamiento no son para siempre: Gemini 3.8 Flash duplica su precio el 1 de enero de 2027.

IMPACTO **Alto** — Finanzas

Correr la IA en casa deja de ser cosa de especialistas

Con una sola tarjeta gráfica se corre lo que hace un año era lo mejor del mercado. Para datos sensibles es una opción concreta, si la empresa asume la seguridad y el mantenimiento.

IMPACTO **Medio** — Tecnología y datos



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Modelos abiertos y locales: cómo probarlos

Leer la guía →

Fuentes: precios oficiales de Anthropic, OpenAI, DeepSeek y Google (oct-2026); Epoch AI, brecha de modelos en hardware de consumo (ago-2025).

TENDENCIA 07 · AGENTES PERSONALES

Cada persona con su propio agente

El asistente ejecutivo, durante décadas un recurso de la alta dirección, pasa a estar al alcance de cualquier persona. Los agentes personales gestionan correo, agenda, viajes, compras y trámites, trabajan de forma continua y piden aprobación antes de pagar o enviar algo. **Se adoptan primero en la vida personal y llegan a la empresa con la gente.**

LOS AGENTES PERSONALES DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES

Muse
Meta
Reserva, compra y negocia facturas. Funciona en WhatsApp.

Gemini Spark
Google
Agente personal 24/7 que se anticipa a las tareas.

dots
OpenAI
Un agente con nombre propio, incluido en ChatGPT Pro.

Grok Bot
xAI
Ordena la bandeja de entrada y procesa gastos y facturas.

Instinct
Startup independiente
Se le escribe o se le habla por teléfono; llama a negocios.

LOS NÚMEROS

6,6 millones
de instalaciones de Muse en su primer mes. Desplazó a ChatGPT del primer lugar del App Store en Estados Unidos.
TechCrunch con datos de Sensor Tower, oct-2026

24%
de los usuarios de IA en Estados Unidos ya usa un agente de forma regular. El 32% dejó que la IA actuara en su nombre sin aprobación final.
Menlo Ventures, sep-2026

USD 10.000 M
de valuación para Instinct, un asistente personal que todavía está en beta por invitación y tiene 14 empleados.
Fortune, sep-2026

QUÉ HACE UN AGENTE PERSONAL

Agenda
Reorganiza reuniones cuando algo cambia y prepara el material de cada una.

Correo
Resume la bandeja, redacta respuestas y avisa solo lo que requiere decisión.

Viajes y reservas
Busca vuelos y hoteles según las preferencias conocidas y deja todo listo para confirmar.

Compras
Compra en comercios conectados y espera la aprobación antes de pagar.

Llamadas y trámites
Llama a un negocio para reservar, pedir un turno o resolver un problema con una factura.

Memoria
Recuerda preferencias y contexto, y mejora con cada corrección.

Facturas y suscripciones
Detecta cobros duplicados o suscripciones sin uso y negocia o cancela, con aprobación.

Formularios en línea
Inicia sesión en portales y completa formularios y solicitudes en nombre de la persona.

Tareas recurrentes
Cada lunes arma el resumen de la semana, con pendientes, reuniones y vencimientos.

Fuentes: Meta, Introducing Muse (sep-2026); Google, Gemini app (may-2026); OpenAI, dots (sep-2026); xAI, Grok Bot (ago-2026); Fortune (30-sep-2026); TechCrunch (7-oct-2026); Menlo Ventures, The State of Consumer AI 2026 (15-sep-2026).

TENDENCIA 07 · QUÉ SIGNIFICA PARA LA EMPRESA

Un mismo agente, dos mundos

El agente personal de una gerente no distingue entre su vida y su trabajo: para ser útil, pide acceso a todo. Ejemplo de un martes cualquiera, con lo que el agente hace de cada lado.

VIDA PERSONAL

- Mueve el turno del dentista que choca con una reunión.
- Detecta una suscripción duplicada en el resumen de la tarjeta.
- Coordina por WhatsApp la salida del viernes.

Agente personal

Una sola cuenta, con acceso a ambos lados

EMPRESA

- Resume el correo corporativo y redacta respuestas a clientes.
- Prepara la reunión de ventas con documentos internos y cifras del CRM.
- Reserva el viaje a la planta según la política de viáticos.

⚠ La información de la empresa pasa por una cuenta personal que la empresa no administra.

HOY LOS EMPLEADOS YA USAN SU IA PERSONAL CON DATOS DE LA EMPRESA

88%

de los empleados compartió información de trabajo con herramientas de IA públicas. El 31%, información financiera o documentos confidenciales.

PagerDuty y Wakefield Research, jun-2026

67%

de quienes usan IA en las computadoras de la empresa lo hace con cuentas personales, fuera del control de la empresa.

Verizon, Data Breach Investigations Report, may-2026

20% → 43%

de las empresas que sufrieron una filtración tuvo un incidente con IA no autorizada, más del doble que un año antes.

IBM, Cost of a Data Breach, jul-2026

QUÉ CAMBIA EN 2027

Las personas llegan con su propio agente

La pregunta deja de ser si el equipo usa IA y pasa a ser qué datos de la empresa toca y desde qué cuentas. Una política breve, que defina qué cuentas pueden conectarse al correo, la agenda y los documentos, se vuelve necesaria.

IMPACTO **Alto** — Seguridad de datos

Ofrecer la versión empresarial protege más que prohibir

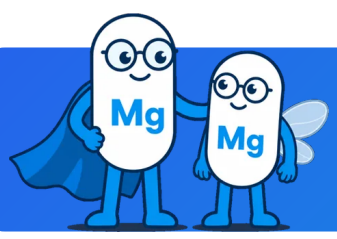
Los planes empresariales separan los datos, permiten administrar accesos y se comprometen por contrato a no entrenar con la información de la empresa. Darle al equipo esa alternativa reduce el uso por fuera.

IMPACTO **Alto** — Política y herramientas

La coordinación deja de consumir horas

Agendar, preparar reuniones y hacer seguimiento son tareas que cualquier agente resuelve. Los roles de asistencia pueden pasar a coordinar procesos más amplios, y los gerentes recuperan tiempo para decisiones.

IMPACTO **Medio** — Productividad



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Agentes personales en la empresa

Leer la guía →

Fuentes: PagerDuty, Shadow AI Survey 2026 (11-jun-2026); Verizon, DBIR 2026 (19-may-2026); IBM, Cost of a Data Breach 2026 (29-jul-2026).

TENDENCIA 08 · CÓMO COMPRAN LOS CLIENTES

El cliente ya no busca: pregunta

Durante veinte años, encontrar un proveedor significó buscar en Google y recorrer resultados. Hoy una parte creciente de los clientes, personas y empresas, le pregunta a un asistente de IA y recibe una respuesta armada: una comparación, una recomendación, una lista corta. **La búsqueda no desaparece, pero cada vez menos gente hace clic en un sitio.**

DÓNDE SE HACEN LAS PREGUNTAS

ChatGPT
OpenAI
1.200 millones de usuarios semanales.

AI Mode
Google
Más de 1.000 millones de usuarios mensuales.

Gemini
Google
950 millones de usuarios mensuales.

Claude
Anthropic
Búsqueda e investigación con fuentes.

Accio
Alibaba
Agente de compras B2B: busca y compara proveedores.

LOS NÚMEROS

45%
de los compradores B2B ya usó IA generativa para informarse sobre proveedores y productos.
Gartner, may-2026

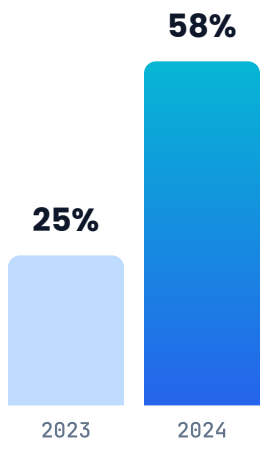
+60%
mejor convierte el tráfico que llega a tiendas online desde asistentes de IA, frente al resto.
Adobe, jul-2026

68%
de las búsquedas en Google Estados Unidos ya termina sin ningún clic. En 2024 era 60%.
SparkToro con datos de Similarweb, jun-2026

90% HACIA 2028
de las compras entre empresas pasarán por agentes de IA, que buscarán, compararán y negociarán por el comprador.
Gartner, nov-2025

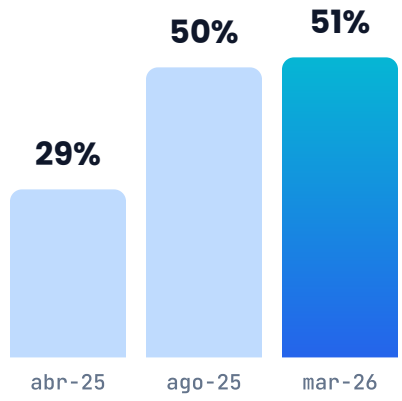
EL PUNTO DE PARTIDA DE LA COMPRA SE MUDA A LA IA

Consumidores
reemplazaron el buscador por IA para elegir productos



Capgemini, 12.000 consumidores en 12 países

Compradores B2B
empiezan a buscar en un chatbot de IA más que en Google



G2, compradores de software, encuesta semestral

Google sigue siendo el buscador más usado: el 69% de los consumidores de EE.UU. lo usó en el último mes para buscar productos (Forrester, oct-2025). La IA no lo reemplaza todavía: le gana el primer paso de la búsqueda.

Fuentes: SparkToro (9-jun-2026); Adobe Digital Insights vía Digital Commerce 360 (19-ago-2026); Gartner (20-may-2026); Capgemini (ene-2025); G2 (2025 y abr-2026); Forrester (dic-2025); Gartner (nov-2025); Alphabet, resultados Q2 2026; OpenAI, DevDay 2026; Alibaba (mar-2026).

TENDENCIA 08 · CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

Cómo elige proveedor un comprador hoy

Ejemplo ilustrativo: el responsable de compras de una fábrica necesita un nuevo proveedor de empaque. Antes buscaba en Google y revisaba diez sitios. Hoy el recorrido empieza en un asistente de IA.

Pregunta al asistente
Describe la necesidad completa, con condiciones.

> *"Proveedores de empaque industrial en Monterrey, con entrega en 48 horas y certificación ISO."*

La IA lee y compara
Recorre sitios, catálogos, fichas de negocio y reseñas. Cruza precios publicados, plazos y certificaciones.

Devuelve una lista corta
Tres proveedores, con ventajas, desventajas y la fuente de cada dato. Las empresas sin información clara quedan afuera.

El comprador valida con un vendedor
Contacta solo a los tres de la lista: el 69% de los compradores B2B confirma con una persona lo que le dijo la IA (Gartner).

Decide
La conversación comercial arranca más tarde y mejor informada: el proveedor que no figuró en la lista corta nunca se enteró de la oportunidad.

QUÉ LEE LA IA PARA DECIDIR

- **Catálogo y servicios descriptos con claridad** en el sitio web.
- **Precios, mínimos y condiciones** publicados o al menos orientativos.
- **Plazos de entrega y cobertura** geográfica explícitos.
- **Reseñas, casos y certificaciones** verificables.
- **Ficha de negocio actualizada** en Google y en directorios del sector.
- **Información consistente** entre la web, las redes y los marketplaces.

QUÉ CAMBIA EN 2027

Aparecer en la respuesta es el nuevo primer puesto
Ya no alcanza con la primera página de Google: hay que estar en la lista corta que arma la IA, con información clara y coherente en todos los canales.

IMPACTO **Alto** — Ventas y marketing

Menos visitas, pero más calificadas
El tráfico que llega desde la IA es menor pero convierte 60% mejor en el comercio de EE.UU. Conviene medirlo como canal propio.

IMPACTO **Medio** — Medición

La publicidad se muda a las respuestas
OpenAI vende anuncios en ChatGPT en más de 40 países y Google los sumó a AI Mode: la próxima disputa publicitaria es dentro de la conversación.

IMPACTO **Medio** — Publicidad



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG
Cómo aparecer en las respuestas de la IA
Leer la guía →

Fuentes: Gartner (may-2026); Adobe (ago-2026); OpenAI (ago-2026); Google (may-2026).

TENDENCIA 09 · UN CLIENTE NUEVO

Las empresas van a atender agentes, no solo personas

Los agentes personales no solo trabajan para su dueño: también contactan empresas en su nombre. Llaman para reservar, consultan stock, piden cotizaciones y reclaman una factura. **Para la empresa aparece un cliente distinto: un agente que pregunta a cualquier hora, compara en segundos y necesita respuestas precisas para avanzar.**

LOS NÚMEROS

+1.700%

crecieron en un año las solicitudes diarias de agentes de IA a sitios web. Por primera vez, más de la mitad del tráfico de internet no es humano.

Cloudflare, sep-2026

70%

de los recorridos de atención al cliente va a empezar y terminar en sistemas de IA para 2028, según la previsión de Gartner.

Gartner, 2025

USD 5 billones

de dólares en ventas de bienes, como máximo, podrían pasar por agentes en el mundo hacia 2030. La estimación va de 3 a 5 billones.

McKinsey, oct-2025

LAS REGLAS DEL NUEVO ECOSISTEMA

Identidad

El agente prueba quién es y a quién representa.

Personal Agent Protocol · Visa y Cloudflare

Autorización

Queda firmado qué aprobó la persona: qué, cuánto y hasta cuándo.

AP2 de Google · Mastercard

Compra completa

Catálogo, carrito, pago, seguimiento y devoluciones.

UCP de Google y Shopify · ACP de Stripe y OpenAI

Conocer al agente

Cada agente que compra debe ser identificable y auditable.

Mastercard y Skyfire

TRES MODELOS DE PAGO

Pago tokenizado

El agente nunca ve la tarjeta: recibe un token válido para **un comercio, un monto máximo y poco tiempo**.

Ideal para ventas online a consumidores.

Orden firmada

La persona firma las reglas por adelantado; el agente **solo puede comprar dentro de esa orden**, aunque ella no esté presente.

Ideal para compras recurrentes o con condiciones.

Tarjeta de un solo uso

Una tarjeta virtual que se **usa una vez**, en un solo comercio y con tope. Después deja de existir.

Ideal para compras de empresas a proveedores.

Fuentes: Cloudflare (30-sep-2026); Gartner (25-jun-2025); McKinsey (oct-2025); Sierra, Personal Agent Protocol (6-oct-2026); Visa, Trusted Agent Protocol (14-oct-2025); Google Cloud, AP2 (16-sep-2025); Google, UCP (2026); Stripe, Shared Payment Tokens y Sessions 2026; Mastercard (30-sep-2026); Ramp, Agent Cards (28-abr-2026).

TENDENCIA 09 · CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

Una venta a un agente, paso a paso

Ejemplo ilustrativo: a las 2:14 de la mañana, el agente de una cadena de cafeterías busca 20.000 vasos compostables con entrega antes del lunes. En naranja, lo que el comercio tiene que tener resuelto en cada paso.

Agente del cliente				Comercio
02:14 **Se identifica**	02:14 **Consulta**	02:15 **Verifica la orden**	02:15 **Paga**	02:15 **Confirma**
Firma digital de agente registrado.	Precio, stock y plazo de entrega.	Hasta USD 6.000, este comercio, esta semana.	Token de un solo uso; no hay número de tarjeta.	Pedido, factura y registro de lo aprobado.
COMERCIO: Reconocer agentes legítimos y frenar bots	COMERCIO: Datos legibles y vigentes, sin "llamar a un vendedor"	COMERCIO: Respetar el monto y las condiciones autorizadas	COMERCIO: Aceptar pagos tokenizados vía su procesador	COMERCIO: Guardar la evidencia para posibles reclamos

CÓMO SE PROTEGE CADA PAGO

Tope por compra · **Un solo comercio** · **Vencimiento corto** · **Aprobación humana del monto** · **Registro auditable**

El riesgo nuevo son las instrucciones escondidas en sitios web para que un agente pague: Google midió 32% más intentos entre noviembre de 2025 y febrero de 2026, todavía sin casos confirmados de fraude. Por eso los proveedores combinan estos controles; Claude, por ejemplo, arma el carrito pero no paga.

QUÉ CAMBIA EN 2027

Una puerta de entrada para agentes

Además de teléfono, correo y WhatsApp, un canal que un agente pueda usar a cualquier hora: precios, stock y condiciones legibles, y un agente propio que responda y tome pedidos.

IMPACTO **Alto** — Ventas

Cobrar a agentes, con el procesador de siempre

Los pagos tokenizados llegan por Stripe, Visa y Mastercard: el cambio está en el procesador, no en el sistema de la empresa. En América Latina, Santander y Visa ya hicieron las primeras compras con agentes en cinco países, México incluido.

IMPACTO **Alto** — Cobros

Reglas sobre qué puede hacer un agente ajeno

Consultar, reservar, comprar o cancelar no tienen el mismo riesgo. La empresa define hasta dónde avanza un agente sin una persona y guarda el registro de cada operación.

IMPACTO **Medio** — Riesgo y control



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Pagos para agentes: cómo elegir

Leer la guía →

Fuentes: Visa, Trusted Agent Protocol (14-oct-2025); Stripe, Shared Payment Tokens; Google Cloud, AP2 (16-sep-2025); Santander y Visa (12-mar-2026); Google, prompt injection en la web (23-abr-2026); Anthropic, Claude for Commerce (sep-2026).

AUTODIAGNÓSTICO

¿Dónde está la empresa con la IA?

25 preguntas para la dirección, en dos páginas. Cada respuesta suma: A = 0, B = 1, C = 2. El puntaje final dice por qué tramo del plan empezar.



VERSIÓN ONLINE

Hacer el diagnóstico online y recibir el plan de acción de la empresa

Las mismas 25 preguntas, en 5 minutos: etapa, tramo de 90 días y las primeras acciones · magnesium.team/diagnostico

Hacer el diagnóstico →

	PREGUNTA	A	B	C
	USO Y ORGANIZACIÓN			
01	**¿Cómo se usa hoy la IA?**	○ Cada uno por su cuenta	○ Algunas áreas, con cuentas de la empresa	○ Toda la empresa, con una herramienta común
02	**¿En cuántas áreas se usa?**	○ En 1 o 2	○ En la mitad	○ En todas
03	**¿Hay reglas de uso?**	○ No	○ Informales	○ Política escrita y cuentas empresariales
04	**¿Quién lidera la IA?**	○ Nadie en particular	○ El área de sistemas	○ La dirección, con un responsable
05	**¿Cómo se capacitó el equipo?**	○ Cada uno aprendió solo	○ Cursos generales	○ Por rol, sobre el trabajo real
06	**¿La IA está conectada a los sistemas y datos?**	○ No	○ A algunos documentos	○ A correo, CRM o ERP
07	**¿Qué herramientas de IA paga la empresa?**	○ Ninguna	○ Algunas licencias sueltas	○ Una plataforma para todos
08	**¿Hay presupuesto para IA?**	○ No	○ Dentro de sistemas	○ Propio, con objetivos
	AUTOMATIZACIÓN			
09	**¿Cuántos procesos tienen tareas automatizadas con IA?**	○ Ninguno	○ De 1 a 3	○ Más de 3
10	**¿Hay flujos automáticos corriendo?**	○ No	○ En prueba	○ Todos los días
11	**¿Hay procesos completos automatizados de punta a punta?**	○ No	○ Uno	○ Varios
12	**¿Hay agentes trabajando solos, con un responsable?**	○ No	○ En prueba	○ Todos los días
13	**¿Cómo se mide el resultado?**	○ No se mide	○ Por cantidad de uso	○ Por tiempo o costo ahorrado en cada proceso
14	**¿Cuánto tiempo ahorra el equipo con IA?**	○ No se sabe	○ Menos de 2 h semanales por persona	○ Más de 2 h, medido

Sigue en la página siguiente: preparación para 2027.

AUTODIAGNÓSTICO

¿Está la empresa preparada para 2027?

Una pregunta por cada cambio de este informe. Al final, la suma de las 25 respuestas.

	PREGUNTA	A	B	C
PREPARACIÓN PARA 2027				
15	**¿Hay una lista de procesos para llevar a agentes en 2027?**	○ No	○ Se habló	○ Sí, priorizada
16	**¿El conocimiento clave está escrito para que lo use la IA?**	○ No	○ Algunos documentos	○ Base de conocimiento y skills
17	**¿Hay sistemas sin integración donde se copian datos a mano?**	○ No se relevó	○ Identificados	○ Ya los opera la IA
18	**¿Antes de comprar o renovar software, se evalúa construirlo con IA?**	○ Nunca	○ A veces	○ Siempre
19	**¿Se controla el costo de la IA?**	○ No	○ Gasto total	○ Costo por proceso, con topes
20	**¿Se elige el modelo de IA según la tarea?**	○ Uno para todo	○ Dos o tres	○ Según tarea y costo
21	**¿El equipo usa sus cuentas personales de IA con datos de la empresa?**	○ Sí, sin control	○ En parte	○ No: cuentas empresariales
22	**¿La empresa aparece cuando se le pregunta a una IA por su categoría?**	○ No se sabe	○ A veces	○ Sí, y se mide
23	**¿La información está lista para que la consulten la IA y los agentes de clientes?**	○ No	○ En parte	○ Precios, catálogo y políticas al día
24	**¿La empresa puede atender pedidos de agentes de clientes?**	○ No	○ En evaluación	○ Canal preparado
25	**¿Con qué frecuencia revisa la dirección el plan de IA?**	○ Nunca	○ Una vez al año	○ Cada trimestre

PUNTAJE	Preguntas 1 a 14	+	Preguntas 15 a 25	=	Total
	_____		_____		_____

0 a 17 puntos

Uso individual

La IA depende de cada persona y no hay procesos.

Empezar por el tramo 1 del plan: ordenar.

18 a 33 puntos

Uso organizado

Hay herramientas y áreas activas, pero sin procesos completos.

Empezar por el tramo 2: llevar procesos a agentes.

34 a 50 puntos

IA en los procesos

La IA corre en procesos completos y se mide.

Ir al tramo 3: escalar y abrirse a clientes y agentes.



CON MAGNESIUM

Ver el plan de acción online

Agendar →

CÓMO PREPARAR LA EMPRESA

Un programa de 90 días para llegar a 2027 con ventaja

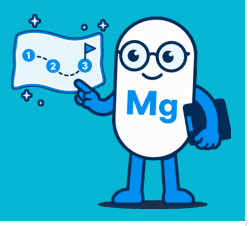
Tres tramos de 30 días, con un hito al final de cada uno: ponerse al día con lo que ya es normal en 2026, poner el primer agente a trabajar y abrir la empresa a los clientes y agentes de 2027.



DÍAS 1 A 30

Ponerse al día con 2026

Reglas, cuentas, primeros agentes de prueba y conocimiento escrito.



- Responsable en la dirección, cuentas empresariales y política de uso
- Probar el agente del proveedor que la empresa ya usa
- Base de conocimiento mínima y primeras skills
- Elegir 3 procesos y medir su punto de partida

Hito: la empresa al día con 2026

DÍAS 31 A 60

Correr el primer agente

Un proceso completo, de punta a punta, con un responsable.



- Escribir el proceso como skill: pasos, plantillas y reglas
- Conectarlo por API, MCP o pantalla
- Permisos, topes de gasto y aprobación humana
- Medir cada semana contra el punto de partida

Hito: un agente trabajando solo

DÍAS 61 A 90

Escalar y abrirse a 2027

Más procesos adentro y la empresa lista para clientes y agentes afuera.



- Sumar el segundo y el tercer proceso
- Preparar la empresa para la IA y los agentes de los clientes
- Comprar o construir en la próxima renovación de software
- Plan para 2027, con revisión cada trimestre

Hito: resultados y plan 2027 en la dirección

Día 1 · Día 30 · Día 45 · primer agente · Día 60 · Día 90

AL DÍA 90, LA EMPRESA TIENE

- **Reglas y cuentas empresariales**
- **Su conocimiento listo para la IA**
- **Agentes trabajando, con responsable**
- **Resultados medidos en tiempo y costo**
- **Un plan para 2027, revisado cada trimestre**

SEGÚN EL AUTODIAGNÓSTICO

0 a 17 puntos	18 a 33 puntos	34 a 50 puntos
Empezar el día 1	Empezar el día 31	Empezar el día 61



CON MAGNESIUM

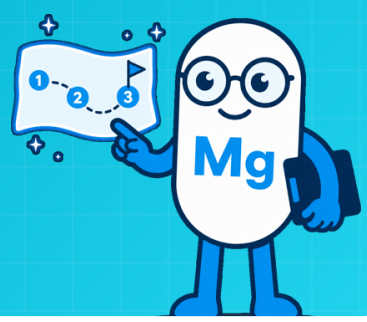
Armar el programa con Magnesium

Agendar →

DÍAS 1 A 30 · SI EL AUTODIAGNÓSTICO DIO 18 PUNTOS O MÁS, SE PUEDE SALTEAR

Ponerse al día con 2026

Lo que las empresas que van adelante ya hicieron este año. Cuatro semanas para dejar de usar la IA persona por persona y tener reglas, agentes probados y el conocimiento escrito.



LO QUE YA ES NORMAL EN 2026

5 de 5
grandes proveedores ya ofrecen agentes que trabajan solos.
Tendencia 01

51%
de las empresas que construyen ya tiene software propio hecho con IA en producción.
Retool, feb-2026

67%
de quienes usan IA en la empresa lo hace con cuentas personales.
Verizon, may-2026

51%
de los compradores B2B empieza a buscar en una IA antes que en Google.
G2, mar-2026

SEMANA POR SEMANA

SEMANA 1 · Reglas

- [ ] Nombrar un responsable de IA en la dirección
- [ ] Pasar al equipo a cuentas empresariales T07
- [ ] Escribir una política de uso de una página: qué datos sí y cuáles no T07

SEMANA 2 · Probar agentes

- [ ] Activar el agente del proveedor que la empresa ya usa T01
- [ ] Delegarle 3 tareas reales y medir el resultado
- [ ] Probar una tarea en un sistema sin integración T02

SEMANA 3 · Conocimiento

- [ ] Reunir precios, catálogo y políticas en un solo lugar T03
- [ ] Escribir las 3 primeras skills: cómo cotizar, responder y reportar T03
- [ ] Conectar la IA a correo y documentos con permisos

SEMANA 4 · Elegir y medir

- [ ] Elegir 3 procesos con impacto económico
- [ ] Medir su punto de partida: horas, costo y errores
- [ ] Capacitar a los líderes por rol, sobre su trabajo real

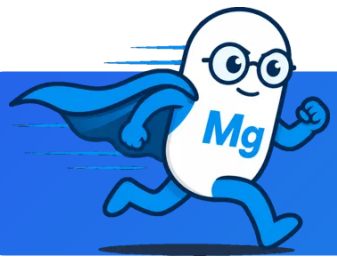
TRES TAREAS PARA PROBAR UN AGENTE EN LA SEMANA 2

- Resumir los correos de clientes de la semana y proponer respuestas
- Armar el reporte semanal de ventas a partir de la planilla
- Revisar 20 facturas contra sus órdenes de compra

HITO DEL DÍA 30

La empresa está al día con 2026

- Reglas y cuentas empresariales
- Un agente probado en tareas reales
- Conocimiento y 3 skills escritos
- 3 procesos elegidos y medidos



PARA SEGUIR LEYENDO EN MAGNESIUM.TEAM
Guía: probar un agente en una semana
Leer la guía →

"T" indica la tendencia de este informe que explica cada acción. Fuentes: Retool (feb-2026); Verizon, DBIR (may-2026); G2 (abr-2026).

DÍAS 31 A 60

Correr el primer agente

Un proceso completo a cargo de un agente, de punta a punta, con una persona responsable y resultados medidos. Es el paso que separa usar la IA de trabajar con ella.



QUÉ PROCESO ELEGIR

Cuatro condiciones

- Se repite todas las semanas
- Tiene reglas claras
- Impacta en caja o en ventas
- Sus datos son accesibles

Buenos primeros candidatos

Cobranza y seguimiento de vencidos	FINANZAS
Cotizaciones y propuestas	VENTAS
Carga de pedidos desde portales	OPERACIONES
Respuestas por WhatsApp fuera de horario	CLIENTES

SEMANA POR SEMANA

SEMANA 5 · Diseñar

- [ ] Escribir el proceso como skill: pasos, plantillas y reglas T03
- [ ] Definir qué hace solo y qué necesita aprobación

SEMANA 6 · Conectar

- [ ] Conectar los sistemas por API o MCP; la pantalla para el resto T02
- [ ] Darle usuario propio y permisos mínimos T01

SEMANA 7 · Piloto

- [ ] Ponerlo a trabajar con aprobación humana en cada paso clave T01
- [ ] Fijar topes de gasto y elegir el modelo según la tarea T06

SEMANA 8 · Medir

- [ ] Comparar contra el punto de partida: horas, costo y errores
- [ ] Ajustar la skill y liberar los pasos que ya salen bien T05

LA ANATOMÍA DEL PRIMER AGENTE

Skill
El proceso escrito: pasos, plantillas, reglas y ejemplos.

Conexiones
Correo, ERP, CRM o portales, por API, MCP o pantalla.



Permisos y topes
Qué puede tocar, cuánto puede gastar y qué requiere aprobación.

Responsable
Una persona que aprueba, revisa resultados y responde por su trabajo.

HITO DEL DÍA 60

Un agente trabajando solo, con resultados medidos

- Un proceso completo en marcha
- Permisos, topes y responsable
- Horas y costo contra el punto de partida



PARA SEGUIR LEYENDO EN MAGNESIUM.TEAM

Guía: cómo crear un agente de IA

Leer la guía →

"T" indica la tendencia de este informe que explica cada acción. Programa elaborado por Magnesium AI.

DÍAS 61 A 90

Escalar y abrirse a 2027

Con el primer agente funcionando, se multiplica adentro y se prepara la empresa para afuera: clientes que preguntan a la IA y agentes que compran por ellos.



TRES FRENTES EN PARALELO

Escalar adentro
Más procesos, mismo método

- [ ] Sumar el segundo y el tercer proceso con la misma receta T01
- [ ] Que los agentes trabajen entre ellos: ventas avisa a cobranza
- [ ] Medir el costo por proceso y fijar topes por área T06
- [ ] Capacitar a todos los equipos por rol

Abrirse afuera
Clientes y agentes de 2027

- [ ] Revisar cómo aparece la empresa cuando se le pregunta a una IA T08
- [ ] Publicar precios, catálogo y condiciones legibles T08
- [ ] Abrir una puerta para agentes: consultas y pedidos a cualquier hora T09
- [ ] Consultar al procesador de pagos por cobros a agentes T09

Decidir 2027
Inversión y rumbo

- [ ] Pasar la próxima renovación de software por "¿comprar o construir?" T04
- [ ] Definir qué agentes personales puede usar el equipo T07
- [ ] Armar el plan 2027 con revisión cada trimestre T05
- [ ] Elegir los procesos del próximo trimestre

DÍA 90: LA DIRECCIÓN DECIDE CON DATOS

PRESENTACIÓN A LA DIRECCIÓN

Qué se muestra el día 90

- Resultados contra el punto de partida
- Procesos con agentes y quién responde por cada uno
- Costo de la IA por proceso
- Plan y presupuesto para 2027

Cuatro indicadores para seguir todo 2027

- **Horas ahorradas por semana**
- **Procesos a cargo de agentes**
- **Costo de la IA por proceso**
- **Consultas que llegan desde la IA**

TRES ERRORES A EVITAR AL ESCALAR

- Medir cuánto se usa la IA en vez de cuánto ahorra cada proceso
- Sumar agentes sin una persona responsable de cada uno
- Prohibir herramientas en vez de ofrecer la versión empresarial

HITO DEL DÍA 90

La empresa llega a 2027 con la IA dando resultados

- Tres procesos con agentes
- Lista para clientes y agentes de afuera
- Plan 2027 aprobado



PARA SEGUIR LEYENDO EN MAGNESIUM.TEAM

Guía: los 4 indicadores de 2027

Leer la guía →

"T" indica la tendencia de este informe que explica cada acción. Programa elaborado por Magnesium AI.

Magnesium AI

PRÓXIMO PASO

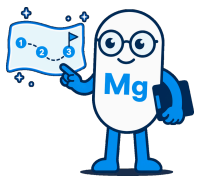
PARA CERRAR

Empezar hoy a preparar la empresa para 2027



Las nueve tendencias ya están en marcha. Noventa días alcanzan para que la empresa llegue al año próximo con la IA dando resultados, y Magnesium acompaña cada tramo.

TRANSFORMA · CONSULTORÍA



Decidir qué hacer primero

Qué procesos cambiar, con qué modelo y cómo medir el retorno, antes de invertir.

APRENDE · CAPACITACIÓN



Que el equipo use Claude todos los días

Clases en vivo por área y por rol, sobre el trabajo real de cada equipo.

AUTOMATIZA · AGENTES



Poner agentes a trabajar

Agentes y base de conocimiento que ejecutan procesos todos los días.

EMPEZAR HOY

Armar el plan de 90 días de la empresa

Una conversación con la dirección, sin compromiso. Se sale con el primer proceso elegido.

Hablar con Magnesium →

magnesium.team/contacto