Magnesium AI

INFORME · OCTUBRE 2026

2027



Las 5 tendencias de IA para estudios contables en 2027 y cómo preparar el despacho



41%

de las firmas contables y fiscales ya usa IA, frente al 9% de 2024 (encuesta a 2.768 profesionales)

28.500 M

de facturas electrónicas (CFDI) registró el SAT en México solo entre enero y octubre de 2025

21 h

al mes ahorra cada persona en las firmas contables que usan IA (60 minutos por día, +7% en un año)

LO QUE VIENE

Cinco tendencias que ya están en marcha en los despachos contables

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 

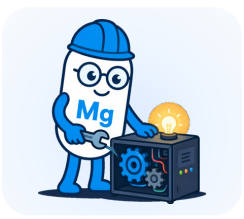
La IA pasa a ser un empleado que trabaja 24/7
Agentes que descargan CFDI, revisan el buzón tributario y concilian bancos mientras el despacho duerme. pág. 3

02 

Portales del SAT y bancos, manejados desde la pantalla
Si un contador puede usar el portal, un agente también: sin integraciones ni recaptura. pág. 5

03 

El conocimiento del despacho, listo para la IA
Criterios fiscales, procedimientos y el historial de cada cliente en una base que consultan contadores y agentes. pág. 7

04 

Construir en vez de comprar: herramientas propias
Conciliadores, papeles de trabajo y tableros de vencimientos hechos a la medida del despacho. pág. 9

05 

Inteligencia casi gratis, factura variable
El costo por cliente atendido baja, y los modelos locales cuidan el secreto profesional. pág. 11



Plan de 90 días
Ordenar, probar y escalar, mes por mes. pág. 13



Briefing privado
Las 5 tendencias, aplicadas al despacho. pág. 17

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 que trabaja 24/7

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 agente que adelanta el cierre mensual mientras el despacho duerme

Ejemplo de un despacho contable en México: el agente prepara el cierre de noche y el contador aprueba.

HORA	AGENTE	PERSONA
01:30	Descarga los CFDI emitidos y recibidos del mes de cada cliente.	
02:10	Revisa el buzón tributario: detecta un requerimiento nuevo y avisa.	
02:40	Concilia bancos contra CFDI y marca 6 diferencias para revisar.	
05:00	Prepara los papeles de trabajo de ISR e IVA de cada cliente.	
08:30		El contador responsable revisa solo las diferencias y aprueba.
09:00	Deja las declaraciones listas para presentarse antes del día 17.	
Viernes		El socio recibe el resumen: clientes al día, pendientes y riesgos.

Ejemplo ilustrativo: horarios y cantidades no son datos reales. La firma ante el SAT queda a cargo del contador.

QUÉ CAMBIA EN 2027

El trabajo de captura se hace de noche

Descarga de CFDI, conciliación bancaria y borrador de declaraciones quedan listos antes del día 17; el equipo revisa en vez de capturar.

IMPACTO **Alto**

Operación contable

Cada agente con un responsable y límites claros

El despacho define qué prepara el agente, qué aprueba un contador y qué queda registrado. La firma ante el SAT sigue siendo humana.

IMPACTO **Alto**

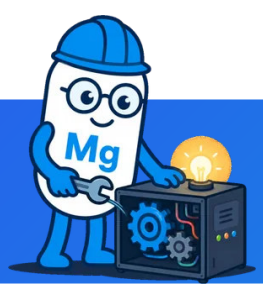
Control y calidad

Más clientes con el mismo equipo

Las horas que libera el agente pasan a revisión y asesoría; crecer deja de depender de sumar personas para capturar.

IMPACTO **Medio**

Capacidad y talento



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Cómo crear un agente de IA, paso a paso

Leer la guía →

Fuentes: Thomson Reuters, 2026 AI in Professional Services Report (abr-2026); CONTPAQi vía ITSitio (sep-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

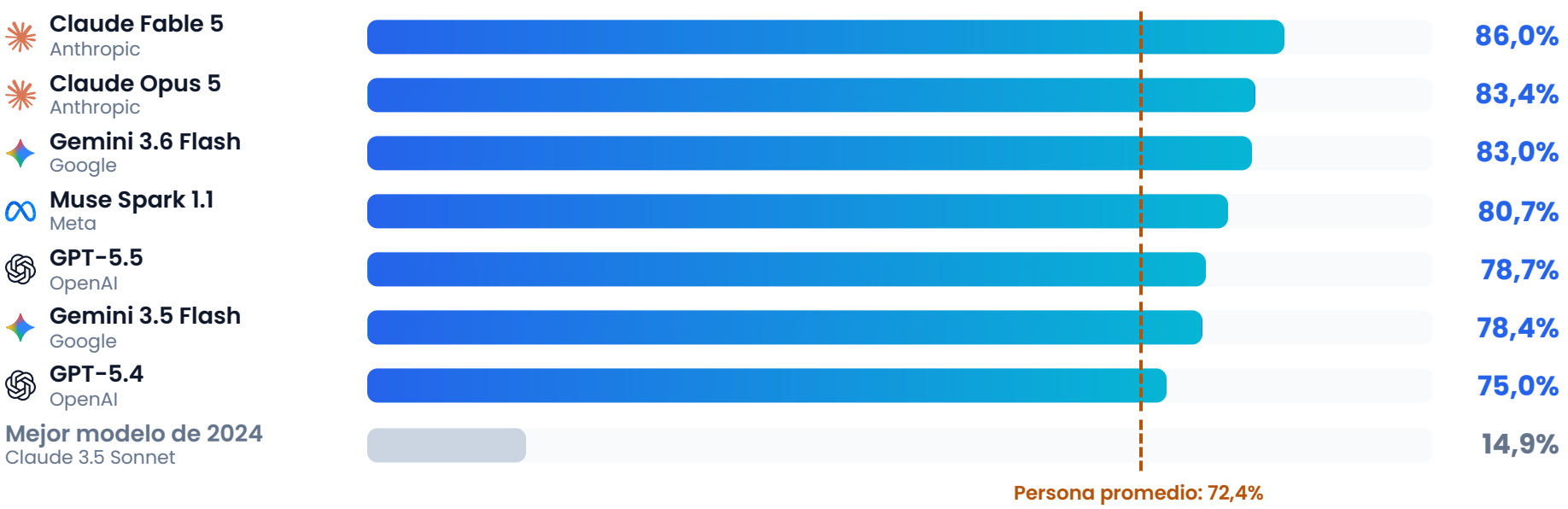
En una computadora de la empresa

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

40 clientes, del SAT al sistema contable, sin recaptura

Ejemplo: un despacho contable en México lleva 40 clientes. Cada mes, una persona entra al portal del SAT y a la banca en línea de cada uno, descarga todo y lo recaptura en el sistema contable.

portal del SAT

- Entra con la **e.firma** bajo política o el acceso que autorice el despacho.
- **Descarga los CFDI** emitidos y recibidos de cada cliente.
- **Baja las constancias** y las guarda en la carpeta del cliente.

portal del banco

- Entra con **acceso de consulta** autorizado por el cliente.
- **Baja los estados de cuenta** del mes, cuenta por cuenta.
- **Ordena los movimientos** por cliente y por cuenta.

sistema contable

- **Carga CFDI y movimientos** en CONTPAQi, Aspel u otro sistema.
- **Verifica totales** y separa las diferencias.
- **Una persona decide** solo sobre esas diferencias.
- **Envía el resumen** al equipo.

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

YA ESTÁ PASANDO

TaxGPT lanzó un agente que abre el software fiscal desde el navegador, captura la declaración y la deja lista para la firma del contador.

86% de tareas reales de computadora resuelve el mejor agente (OSWorld-Verified)

72% de esas mismas tareas resuelve una persona promedio

TRES FORMAS DE CONECTAR UN SISTEMA CON LA IA

1 Integración por API

Conexión programada con el sistema de facturación o de CFDI. Es la más rápida y barata por operación.

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

Ideal para alto volumen de facturas.

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 correo, documentos y hojas de cálculo.

3 Agente que usa la pantalla

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

Requiere: solo acceso autorizado al portal.

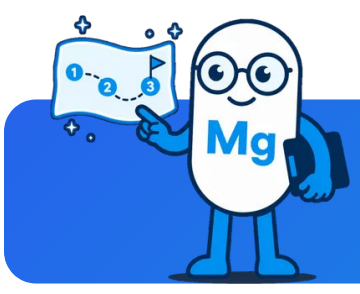
Para SAT, IMSS, INFONAVIT y bancos.

QUÉ CAMBIA EN 2027

Los portales entran al flujo automático
Un agente entra con permiso al portal del SAT o del banco, descarga constancias y estados de cuenta y los deja en la carpeta del cliente.
IMPACTO **Alto** — Operación contable

Accesos y e.firma bajo una política escrita
Qué credenciales usa el agente, desde qué equipo y con qué registro. La e.firma queda en manos de quien responde ante la autoridad.
IMPACTO **Alto** — Seguridad

Sistemas sin conexión dejan de frenar
Portales de IMSS, INFONAVIT o de clientes sin API se pueden automatizar igual, sin esperar una integración del proveedor.
IMPACTO **Medio** — Tecnología



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Automatizar un sistema sin API ni MCP

Leer la guía →

Fuentes: CPA Practice Advisor (mar-2026); BenchLM, OSWorld-Verified (nov-2026); OSWorld, xlang.ai (nov-2026); Model Context Protocol (9-dic-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 despacho contable en México atiende WhatsApp fuera de horario con un agente. Escribe una pyme cliente.

21:40 · Cliente por WhatsApp

"¿Puedo deducir la camioneta que compré este mes y cuánto me conviene facturar antes de diciembre?"

01

Entiende el pedido

Identifica al cliente, su régimen fiscal y el tipo de gasto que consulta.

AGENTE

02

Consulta lo que sabe la empresa

CFDI de la compra, expediente del cliente y criterio escrito del despacho sobre vehículos.

BASE DE CONOCIMIENTO

03

Aplica la skill de consulta fiscal

Responde con el criterio del despacho, cita la fuente y no da cifras finales sin revisión.

SKILL

04

Responde o escala

Si hay montos relevantes o un criterio dudoso, pasa el caso al contador responsable.

SKILL · REGLAS

21:41 · RESPUESTA DEL AGENTE

Un minuto después, con los datos y el criterio del despacho

"La camioneta figura en el CFDI del mes. Según el criterio del despacho, puede ser deducible si se usa en la actividad de la empresa. El monto y cuánto conviene facturar antes de diciembre lo confirma mañana el contador responsable."

Compra: CFDI · Criterio del despacho · Expediente del cliente · Montos: contador

QUÉ CAMBIA EN 2027

Los criterios fiscales del despacho, por escrito

Deducibilidad, materialidad y criterios de revisión pasan de la cabeza del socio a una base que la IA consulta y cita.

IMPACTO **Alto** — Calidad técnica

Un expediente vivo por cliente

Régimen, obligaciones, particularidades y acuerdos de cada cliente en un solo lugar: el equipo y el agente trabajan igual.

IMPACTO **Alto** — Atención a clientes

Los procedimientos se escriben como skills

Conciliar, preparar la DIOT o revisar una nómina se escribe una vez como skill y la IA lo repite con el criterio del despacho.

IMPACTO **Medio** — Procesos



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Base de conocimiento y skills: el kit mínimo

Leer la guía →

Ejemplo ilustrativo, sin montos ni topes fiscales. Fuentes: Karbon, State of AI in Accounting 2026 (ene-2026); Thomson Reuters, Future of Professionals 2026 (jun-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 conciliador hecho a la medida del despacho

Ejemplo ilustrativo: en un despacho contable en México, la gerente de contabilidad, que conoce el proceso pero no programa, construye en días una herramienta propia encima del sistema contable.



Día 1 **Describe el proceso**
La IA arma pantallas, base de datos y usuarios.

Día 2 **Conecta las fuentes**
Estados de cuenta, XML de CFDI y sistema contable.

Día 3 **Define las reglas**
CFDI sin pago, pago sin CFDI y montos distintos.

Día 4 **Prueba con 3 clientes**
Ajusta reglas con el equipo contable.

Día 5 **Lo usa todo el equipo**
Conciliación y vencimientos de cada cliente al día.

Sin hojas de cálculo: quien conoce el proceso construye la herramienta.

Armanino, con Claude
2 semanas
a producción y 65% menos tiempo redactando

MJD Advisors
6 horas
para construir su software de auditoría TI

Intuit QuickBooks, 2026
5 h por semana
por contador, entre sistemas desconectados

QUÉ CAMBIA EN 2027

Herramientas propias encima de CONTPAQi, Aspel o SAP B1
Conciliador, papeles de trabajo y tablero de vencimientos a la medida del despacho, conectados al sistema contable que ya opera.

IMPACTO **Alto** — Operación contable

Quien domina el proceso construye la herramienta
Un gerente que conoce la conciliación arma la herramienta en días con IA; un apoyo técnico valida seguridad y respaldos.

IMPACTO **Alto** — Talento

Cada renovación de software se revisa
Antes de renovar una licencia, el despacho compara comprar, construir o combinar. El sistema contable base se mantiene.

IMPACTO **Medio** — Costos de software



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

Fuentes: Anthropic, caso Armanino (nov-2026); Accounting Today (jul-2026); Intuit QuickBooks vía CPA Practice Advisor (jul-2026).

TENDENCIA 05 · 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

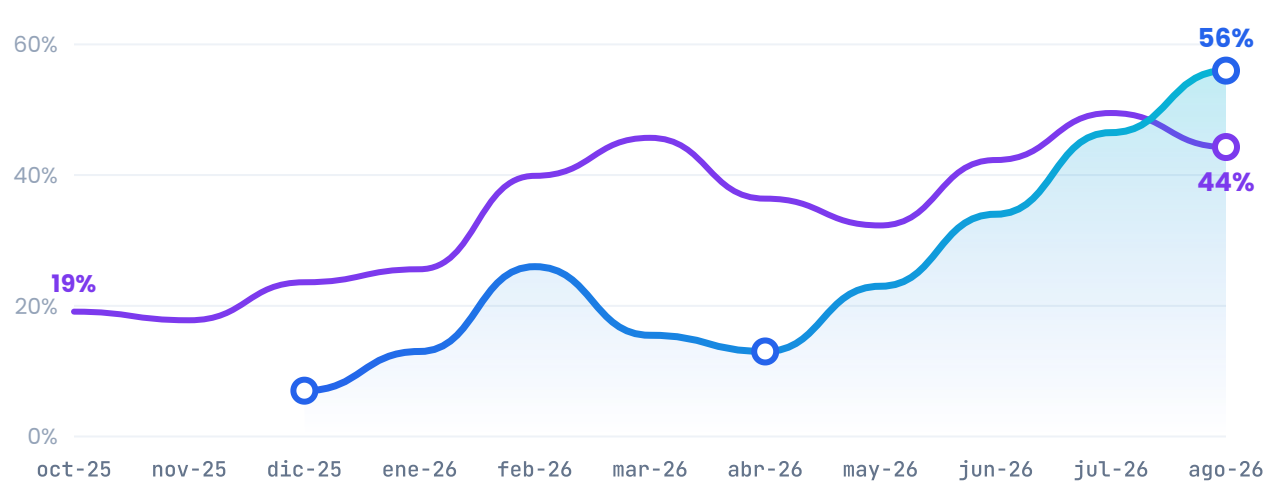
Abiertos y locales

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.

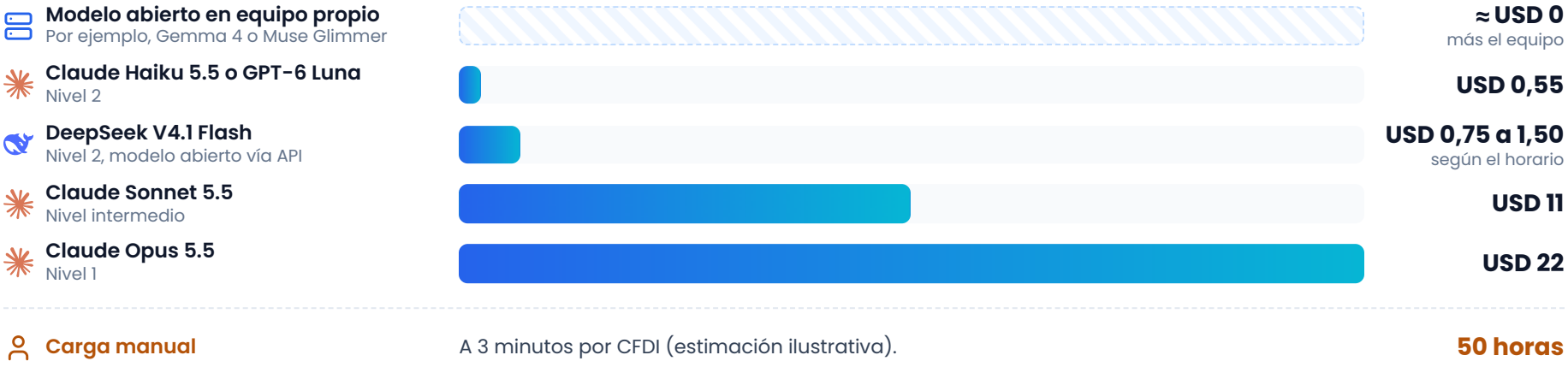
Fuentes: Epoch AI (22-sep-2026); Vercel, AI Gateway Production Index (17-sep-2026, serie mensual); OpenRouter, rankings de uso (oct-2025 a ago-2026); Gartner (23-sep-2026); Anthropic y OpenAI (oct-2026); Artificial Analysis (oct-2026).

TENDENCIA 05 · UN EJEMPLO CON NÚMEROS

Cuánto cuesta revisar 1.000 CFDI

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: leer cada CFDI en XML, validar emisor, RFC, uso del CFDI, método de pago e importes de IVA, y clasificar el gasto en la cuenta contable.



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. Y los datos pueden quedarse en casa: DBS Partners concilia gastos con Claude en una nube privada de AWS.

Cálculo propio con precios publicados por cada proveedor: 3.000 tokens de entrada y 500 de salida por CFDI en XML. 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 cliente y por proceso, es difícil de anticipar.

QUÉ CAMBIA EN 2027

El costo por cliente baja y se revisa el precio

Preparar una conciliación o una declaración cuesta centavos de IA; el despacho decide si cobra por hora, por cliente o por resultado.

IMPACTO **Alto** — Modelo de negocio

Los datos del cliente, dentro del perímetro

La información sensible se procesa en una nube privada o un servidor del despacho, con registro de quién accede a cada dato.

IMPACTO **Alto** — Secreto profesional

Un modelo para cada tarea

Modelos chicos para clasificar CFDI y extraer datos; los avanzados solo para criterio y revisión. La factura de IA queda bajo control.

IMPACTO **Medio** — Tecnología



GUÍA COMPLETA EN EL BLOG

Modelos abiertos y locales: cómo probarlos

Leer la guía →

Fuentes: precios oficiales de Anthropic, OpenAI y DeepSeek (oct-2026); NJCPA, caso DBS Partners (may-2026).

CÓMO PREPARAR LA EMPRESA

Un programa de 90 días para llegar a 2027 con ventaja

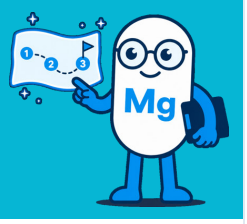
Tres tramos de 30 días, con un hito al final de cada uno: ponerse al día con lo que ya es normal en 2026, poner el primer agente a trabajar y abrir la empresa a los clientes y agentes de 2027.



DÍAS 1 A 30

Ponerse al día con 2026

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



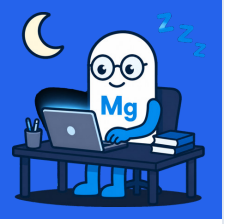
- Responsable en la dirección, cuentas empresariales y política de uso
- Probar el agente del proveedor que la empresa ya usa
- Base de conocimiento mínima y primeras skills
- Elegir 3 procesos y medir su punto de partida

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**



CON MAGNESIUM

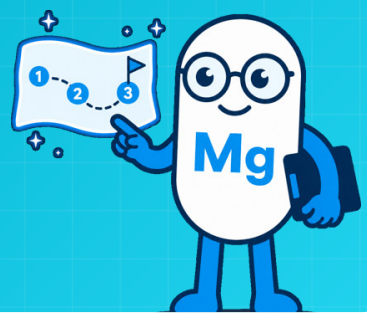
Armar el programa con Magnesium

Agendar →

DÍAS 1 A 30 · PONERSE AL DÍA Y MEDIR EL PUNTO DE PARTIDA

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.
Anuncios de producto, 2026

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
- [ ] Escribir una política de uso de una página: qué datos sí y cuáles no

SEMANA 2 · Probar agentes

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

SEMANA 3 · Conocimiento

- [ ] Reunir precios, catálogo y políticas en un solo lugar
- [ ] Escribir las 3 primeras skills: cómo cotizar, responder y reportar
- [ ] 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

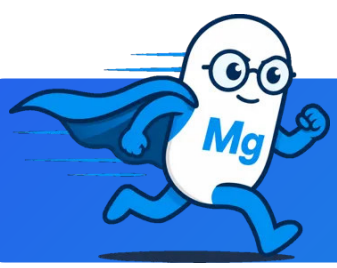
TRES TAREAS PARA PROBAR UN AGENTE EN LA SEMANA 2

- 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

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
- [ ] Definir qué hace solo y qué necesita aprobación

SEMANA 6 · Conectar

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

SEMANA 7 · Piloto

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

SEMANA 8 · Medir

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

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



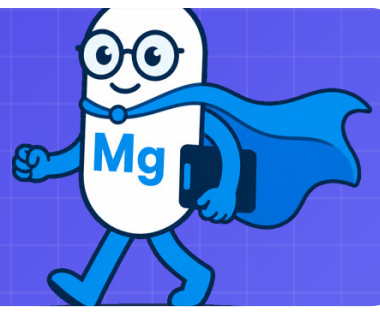
PARA SEGUIR LEYENDO EN MAGNESIUM.TEAM

Guía: cómo crear un agente de IA → Leer la guía

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
- [ ] Que los agentes trabajen entre ellos: ventas avisa a cobranza
- [ ] Medir el costo por proceso y fijar topes por área
- [ ] 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
- [ ] Publicar precios, catálogo y condiciones legibles
- [ ] Abrir una puerta para agentes: consultas y pedidos a cualquier hora
- [ ] Consultar al procesador de pagos por cobros a agentes

Decidir 2027
Inversión y rumbo

- [ ] Pasar la próxima renovación de software por "¿comprar o construir?"
- [ ] Definir qué agentes personales puede usar el equipo
- [ ] Armar el plan 2027 con revisión cada trimestre
- [ ] 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**

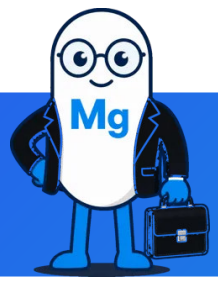
TRES ERRORES A EVITAR AL ESCALAR

- 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 →

Magnesium AI

PRÓXIMO PASO

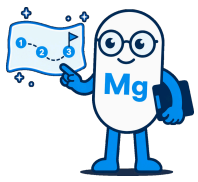
PARA CERRAR

Llevar estas tendencias al despacho



Las cinco tendencias ya están en marcha en los despachos contables. Un briefing privado las baja a la empresa: qué pesa más, por dónde empezar y cómo medirlo.

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.

BRIEFING PRIVADO · 45 MINUTOS

Las 5 tendencias, aplicadas al despacho

Una sesión con la dirección: las tendencias que más pesan, los primeros procesos y el plan de 90 días.

Agendar el briefing →

magnesium.team/contacto