CADECOM

IA, Agentes y automatización: cuando la tecnología deja de ser un lujo

El nuevo costo de desarrollar a medida, y qué significa para una PyME

Lisicki, Litvin & Abelovich

DIGITAL

MENTI 1

¿Qué hay en el cementerio de proyectos de su empresa?

A Lo pedí y nunca entró en la prioridad

B Me pasaron un presupuesto y lo descarté

C Lo empezamos y quedó a medias

D No propusimos nada porque parecía complejo de implementar

E No tuvimos requerimientos

F Lo hicimos y funcionó



Lisicki, Litvin & Abelovich

BLOQUE 1

Tres olas, y por qué esta es distinta

01

Automatización

Reglas fijas: si pasa esto, hacé aquello. Ejecuta lo que alguien especificó. El costo estaba en la especificación.

02

IA generativa

Entiende lenguaje y produce texto. Enorme salto, con un techo claro: contesta, no actúa.

03

Agentes

Entiende, decide, usa herramientas y verifica su propio trabajo. Ejecuta varios pasos sin aprobación paso a paso.

BLOQUE 2

Dónde se están usando agentes hoy

Panorama rápido, antes de bajar a uno solo.

Atención y ventas

Atienden, califican, cotizan, agendan.

Back office

Conciliaciones, comprobantes, cobranzas.

Análisis de documentos

Contratos, pliegos, pólizas, manuales.

Operaciones

Reposición, ruteo, turnos, mantenimiento.

Reporting

Resúmenes, alertas por desvío, tableros.

Desarrollo

Construir todo lo anterior. Y mucho más.

EL PIVOTE

¿Por qué lo primero que los agentes hicieron bien fue escribir software?

Porque el software se puede probar solo.

Compila, corre, lee el error y vuelve a intentar. Puede equivocarse cincuenta veces en tres minutos y darse cuenta las cincuenta. En casi ninguna otra tarea de una empresa existe ese compilador que avise.

BISAGRA I

El humo no está en la tecnología

Está en la distancia entre la demo y la producción.

Casi todos los casos agénticos

- Necesitan cuentas corrientes ordenadas
- Necesitan que el stock del sistema sea el del depósito
- Necesitan una lista de precios, no cuatro Excels
- Necesitan que alguien haya decidido el proceso

Eso no es trabajo de IA. Es trabajo de empresa.

El desarrollo de software

Prerrequisito:

Saber qué querés.

El agente no trabaja contra la calidad de los datos de tu empresa. Trabaja contra un compilador. Es el único caso cuyos prerrequisitos viven del lado de la tecnología.

MENTI 2

Alguien carga a mano las facturas de la terminal y de repuestos.
PDF, papel, cada uno con su formato.
Quieren que se carguen solas.

¿Cuántos meses de desarrollo?

Pongan un número. Sin opciones.



Lisicki, Litvin & Abelovich

BLOQUE 3

Dos proyectos nuestros

Mismo alcance. Mismo equipo. Distinta forma de construir.

Extractor de comprobantes

Lee facturas de proveedores en cualquier formato y las carga al sistema.

ANTES	AHORA
4 a 6 meses	4 semanas

Conciliador bancario

Antes rígido: cada banco, cada formato, tocar el código. Ahora configurable.

ANTES	AHORA
4 a 6 meses	4 semanas

El proyecto corto no sale sólo más barato. Sale más parecido a lo que hacía falta: el que tiene el problema sigue en la sala cuando el problema se resuelve.

BLOQUE 3

Lo que hacía falta, y lo que hace falta

	ENFOQUE TRADICIONAL	HOY
Perfiles	PM, analista, arquitecto, dev front, dev back, QA, DevOps, UX	1 o 2 personas que conocen el negocio, 1 persona que trabaja con agentes
Etapas	Relevamiento, análisis, especificación, arquitectura, desarrollo, QA, deploy	Conversación, prototipo, iteración, puesta en marcha
Ciclo de feedback	Semanas	Horas
Plazo típico	4 a 6 meses	3 a 6 semanas
Cambio de alcance	Orden de cambio y renegociación	Una tarde

Desarrollo = software, sí. Pero también RPA, OCR, sitios, webapps, scripts, integraciones y tableros. Todo se abarató junto.

BLOQUE 3

Lo que no se abarató ni un peso

01

Decidir qué construir

02

Definir cuándo está bien hecho

03

Hacerse cargo de que funcione el martes

04

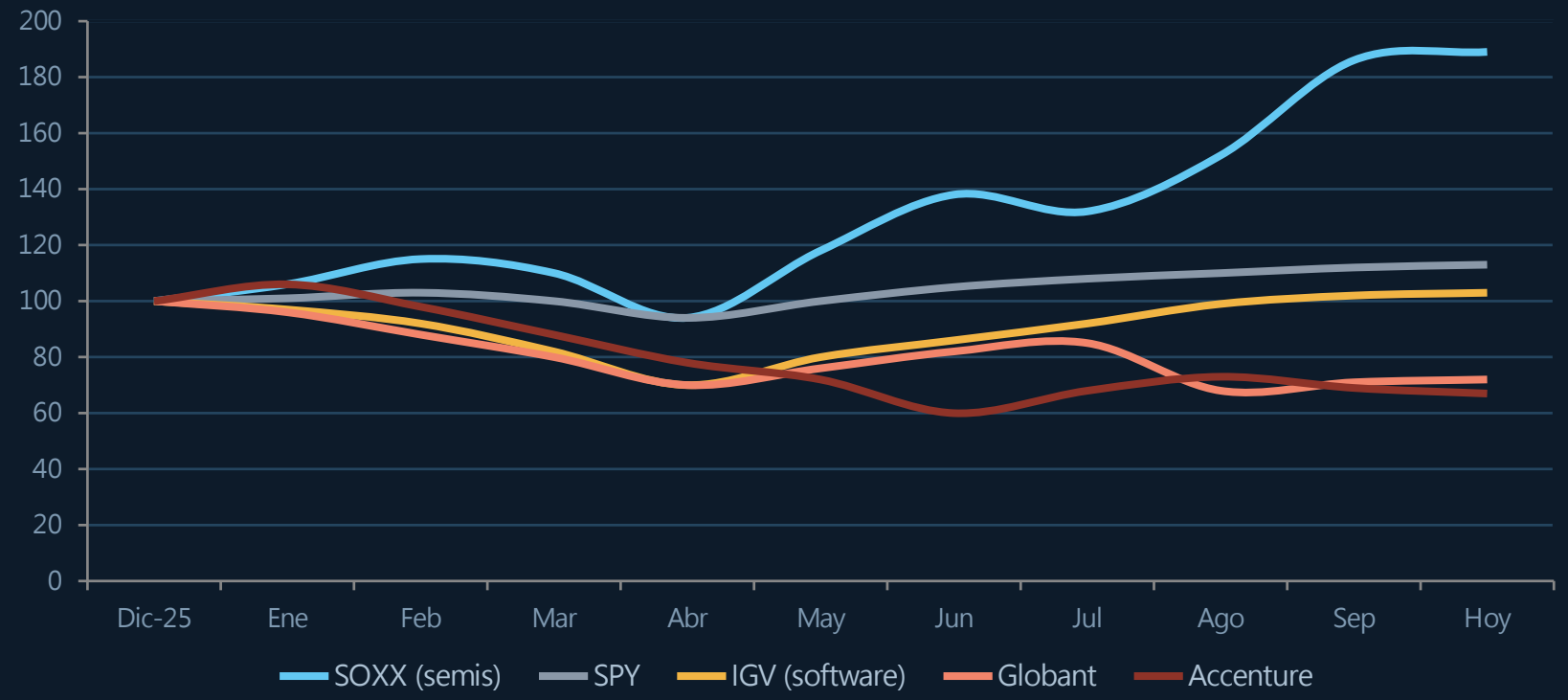
Mantenerlo vivo cuando cambie el negocio

Lo que se derrumbó es el costo de escribir el código, que resultó ser la parte más fácil de todas. Siempre lo fue. Ahora se nota.

BISAGRA II

Lo que hizo el mercado

Base 100 = cierre de 2025. Variación de precio durante 2026.



Infraestructura

+89% en el año. El valor no desapareció: se movió.

Software de producto

Se hundió hasta abril y volvió. Termina el año donde empezó.

Servicios

-33% y -28%. No volvieron. Venden horas.

Fuente: elaboración propia sobre precios de cierre. Rendimientos 2026 al 30-sep: SOXX +89% · S&P 500 +13% · IGV ~0% · Globant -28% · Accenture -33%.

Lisicki, Litvin & Abelovich

LO QUE ESTO SIGNIFICA PARA USTEDES

La herramienta dejó de ser el molde

Si el que vende software está cambiando de modelo, el que lo compra también.

Suscripción

Comprás una herramienta genérica y adaptás tu proceso a lo que esa herramienta permite.

A medida

Partís del proceso que ya tenés, y la herramienta se construye alrededor de él.

Lo segundo existió siempre. Lo que cambió es cuánto cuesta.

Antes el proceso se adaptaba a la herramienta. Ahora la herramienta se adapta al proceso.

BLOQUE 4

El cementerio de proyectos

Todo lo que sigue se descartó alguna vez porque no daba el número.

- **Lectura y extracción de documentos**
- **Integraciones entre sistemas que no se hablan**
- **Conciliaciones y controles**
- **Tableros de gestión y reporting**
- **Buscadores sobre documentación propia**
- **Aplicaciones internas chicas**
- **Trámites y papelería registral**
- ***La capa propia sobre el sistemas legados***

Ninguno justificaba un proyecto. Ni acá, ni en la lista de la terminal. Esa es la regla.

BLOQUE 4 · EL REMATE

Dos caminos distintos, y el mismo final: el Excel.

Por motivos opuestos. Las dos cosas pasan en esta sala.

No lo podía pagar

Pidió presupuesto, lo miró y lo archivó. Compró un enlatado y adaptó la empresa al sistema.

No lo podía pedir

No existe una solución de mercado. El requerimiento propio nunca entra en esa lista.

Y hoy

Esa capa propia se construye acá, en semanas. Sin presupuesto y sin esperar a nadie.

Los dos caminos terminaban en el Excel. Hoy ninguno de los dos tiene que terminar ahí.

MENTI 3

¿Cuál de estos les serviría mañana?

Sin pensar en si es posible ni en cuánto sale.



Lisicki, Litvin & Abelovich

BLOQUE 5

Cuando construir deja de ser el cuello de botella

El cuello de botella pasa a ser la empresa. Pero no todo cuesta lo mismo.

Datos

El más tratable

Las integraciones se abarataron. Lo difícil no es técnico: es decidir cuál es el dato verdadero.

Con plata y tiempo.

Procesos

El del medio

No es que el proceso sea malo. Es que no está escrito en ningún lado y tiene cuarenta excepciones.

Con decisión.

Personas

El que no se resuelve con plata

El que conoce las excepciones es el proceso. Se le pide que entregue lo que lo hace imprescindible.

Con nada de eso.

Los tres son viejísimos: estaban acá antes de la IA. Se les corrió de encima la cosa que los tapaba.

BLOQUE 6

La decisión ya se tomó sin ustedes

Su gente ya está usando IA. Nadie les dijo que no, porque nadie les dijo nada.

Dónde va el dato

Qué se guarda, por cuánto tiempo, en qué país, y si se usa para entrenar. Entre una cuenta gratuita y una empresarial la diferencia no es de funcionalidad: es de contrato.

Qué permisos tiene el agente

Puede hacer todo lo que puede hacer un empleado con esas credenciales, pero mil veces más rápido y sin dudar.

Qué queda registrado

Si no se puede reconstruir qué hizo y por qué, no se puede auditar ni corregir.

El mínimo razonable

Qué información no sale nunca, quién autoriza una herramienta nueva, y qué decisiones requieren siempre una firma humana.

Es la misma conversación que tuvimos con el mail y con el celular. La diferencia es que esta vez conviene tenerla antes y no después.

MENTI 4

Si construir fuera gratis, ¿qué es lo primero que harías?

Respuesta abierta. Una frase corta.



Lisicki, Litvin & Abelovich

CIERRE

Tres cosas, una tarea y una propuesta

01 Construir se abarató de verdad. Gana el que decide cerca del problema.

02 Lo que no se abarató: saber qué querés, ordenar el proceso, tener el dato bien, hacerse cargo.

03 Su gente ya está usando IA. Conviene que sea una decisión y no un accidente.

La tarea: desentierren el cementerio. Y la propuesta: a los tres primeros que me escriban contando un dolor concreto y bien articulado, les regalamos una sesión de prototipado de dos horas. Sin costo y sin compromiso.

Lisicki, Litvin & Abelovich

Gracias

Escribime con tu dolor concreto. Las tres primeras sesiones de prototipado, sin costo.

Rodrigo Meyer

Socio · Innovación Digital · LL Digital

rmeyer@llyasoc.com · 11 2193 4865

Lisicki, Litvin & Abelovich

DIGITAL