

El playbook de IA para finanzas que necesitas leer antes de que empiece 2027

La autoridad fiscal ya automatizó su lado de la mesa. Esto es lo que cambia para tu cobranza, tu conciliación y tu control.

75%

De las empresas a nivel global ya usa IA en su función financiera. En 2024 era 30%.

7%

De las organizaciones consolidó el retorno de su inversión en IA. Ahí está el problema real.

75%: KPMG, GLOBAL AI IN FINANCE 2026 (N=1,013, EMPRESAS DE 20 PAÍSES CON INGRESOS >250 MDD).
7%: KPMG, GLOBAL AI PULSE Q2 2026 (N=2,000+, ABRIL-MAYO DE 2026). SON DOS ENCUESTAS DISTINTAS.



Por qué 2027 cambia las reglas

2027 no es una fecha límite. Es el año en que se acumula lo que ya pasó en 2026, y lo que ya pasó tiene tres nombres.

26 ene 2026

El SAT presentó su Plan Maestro 2026. Cruza de forma automática los CFDI emitidos contra lo declarado y contra información bancaria. Programó 16,200 auditorías: 1,200 a grandes contribuyentes, 12,000 a pymes y personas físicas, 3,000 a comercio exterior. Tu exposición está en los 1,200, no en el número grande.

1 jul 2026

Se celebró la primera revisión conjunta del T-MEC. Estados Unidos no apoyó extender el tratado a 2042, así que las reglas de origen y los aranceles vuelven a la mesa con más frecuencia. No cambia tu ciclo de conversión de efectivo, pero sí la certeza con la que puedes proyectarlo a más de un año.

1 ene 2027

Entra la exigencia de Buzón Tributario habilitado y e.firma activa para personas físicas en RESICO. Si tu cadena de proveedores incluye personas físicas bajo ese régimen, y casi siempre incluye, es tu problema de continuidad operativa, no el suyo.



GLOBAL - KPMG, GLOBAL AI IN FINANCE 2026

Usa IA en la función financiera, 2026 **75%**

Usaba IA en la función financiera, 2024 **~30%**

Dice que cumple o supera sus expectativas de ROI **71%**

n=1,013 empresas de 20 países con **ingresos superiores a 250 mdd** (~5,000 mdp). Si tu grupo factura menos que eso, este dato describe un universo que no te incluye.

MÉXICO - OTRA ENCUESTA, OTRO UNIVERSO

Sector financiero y seguros que usa IA **8.4%**

...de ese sector, banca múltiple **31.1%**

Replanteó proyectos de IA por costos **50%**

8.4% y 31.1%: Centro México Digital y Facultad de Ingeniería, UNAM, empresas del sector financiero y de seguros. 50%: KPMG, Global AI Pulse Q2 2026, submuestra México.

Del CFO reactivo al CFO predictivo

El cambio no es de herramienta, es de momento: dejar de explicar el cierre y empezar a ver el problema antes de que llegue al estado de resultados. La tabla de abajo es fácil de dibujar. Lo difícil es la columna de la derecha: llegar ahí es un proyecto, y la mayoría de los proyectos de IA en finanzas todavía no puede demostrar su retorno.

REACTIVO (HOY)

Cierre mensual con sorpresas de último minuto

Hojas de cálculo dispersas por área

Se cobra cuando ya hay atraso

Decisiones con el número del mes pasado

PREDICTIVO (2027)

Visibilidad del efectivo del día, no del mes pasado

Una sola fuente de datos consolidada

Se prioriza por riesgo antes del vencimiento

Decisiones con proyección actualizada

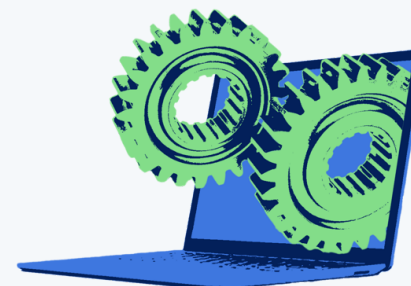


Lo que separa al 7% del resto no es el modelo: es haber medido antes de empezar. Tres números, y ninguno necesita un proveedor para levantarse: días entre el cierre de mes y el reporte final; porcentaje de pagos aplicados a su factura sin captura manual; y DSO por bucket de antigüedad, calculado sobre **ventas a crédito**, no sobre ventas totales. Sin esa línea base, cualquier resultado posterior es una anécdota.

Dónde está generando valor la IA en finanzas

Cinco frentes, y para cada uno la métrica que se mueve. Si un proveedor no puede decirte cuál de estas cambia, no está vendiendo IA.

PROCESO	LA MÉTRICA QUE SE MUEVE
01 Forecasting	Error del pronóstico de flujo a 30 días, en puntos porcentuales
02 Conciliación	Porcentaje de pagos aplicados a su factura sin captura manual
03 Fraude y anomalías	Operaciones detenidas antes del pago, y falsos positivos por cada acierto
04 Riesgo de crédito	Qué proporción de la cartera marcada como riesgosa cayó en mora de verdad
05 Cobranza	DSO y recuperación por bucket de antigüedad



ESTO SÍ ES MODELO

Priorizar cartera por probabilidad de impago. Predecir cuándo y cómo va a pagar un cliente. Detectar una operación que no se parece a las anteriores. **Aprende de tu historial y mejora con cada ciclo.**

ESTO ES AUTOMATIZACIÓN

Cruzar un pago contra su factura. Mandar el recordatorio en la fecha pactada. Emitir y validar el comprobante. **Son reglas deterministas y funcionan igual el día uno que el día mil.**

Cobranza inteligente: de perseguir pagos a anticiparlos

Cobrar por orden de llegada de la factura es una decisión, y casi siempre la equivocada. Aquí el dato ya existe: tu equipo sabe cómo paga cada cliente. El problema es que ese conocimiento vive en su cabeza y no en el sistema, así que se va cuando esa persona se va.

PASO 01

Priorización por riesgo

La cartera se ordena por probabilidad real de impago, no por antigüedad. El equipo trabaja primero donde hay dinero en juego.

PASO 02

Secuencia automática

El recordatorio sale en la fecha pactada sin depender de que alguien se acuerde, y lleva el medio de pago incluido.

PASO 03

Comportamiento de pago

Cada ciclo alimenta al modelo: cuándo paga cada cliente, con qué medio y después de cuántos avisos.



La trampa de este proceso: apretar la cobranza tiene un costo comercial. Si tu área de ventas negocia plazos como argumento, los días que ganas por el lado del cobro los puedes perder por el lado de la venta. Esa conversación se tiene antes del proyecto, no después.

Cómo acelerar el cash flow

Cada día que una factura tarda en cobrarse es capital inmovilizado. Esta es la cuenta que puedes llevar a comité, con tus números y sin supuestos nuestros.

Cuánto vale un día de DSO en tu empresa

- 1 Calcula tu **DSO**: cuentas por cobrar ÷ **ventas a crédito** del periodo × días del periodo. Con ventas totales el número sale optimista.
- 2 Divide tus ventas a crédito anuales entre 365. Eso es lo que **vale un día** de DSO en efectivo.
- 3 Multiplícalo por tu **costo de capital**. Ese es el ahorro recurrente por cada día que bajes, y es la cifra que discute un comité.
- 4 Réstale el **costo total**: comisiones, licencia, implementación y horas de tu gente. Sin esa resta es media cuenta.

Cómo se lee. Con ventas a crédito de 1,200 mdp al año (mdp = millones de pesos), un día de DSO equivale a **3.3 mdp de efectivo que se libera una sola vez**. Ese mismo día, a un costo de capital de 12%, vale **~395 mil pesos de ahorro recurrente al año**. No se suman: la primera es caja, la segunda es resultado. Preséntalas por separado y después de impuestos. Cuántos días puedes bajar depende de tu cartera, y quien te prometa un número antes de verla te está vendiendo.



Operaciones financieras en tiempo real

Tesorería, conciliación y visibilidad de efectivo solían vivir en sistemas separados: tres reportes, tres responsables y un cierre que llega tarde. Conectarlos **sí es un proyecto de tecnología**, maestro de clientes, catálogo de cuentas, layouts bancarios, ambientes de prueba, y quien te diga lo contrario te lo va a entregar en catorce meses después de venderlo en tres.

PASO 01

Tesorería

El efectivo disponible se administra desde una sola posición, día con día.

PASO 02

Conciliación automática

Cada pago se cruza con su factura sin captura manual de por medio.

PASO 03

Visibilidad de efectivo

El flujo del día está a la vista, no a tres reportes de distancia.



PAYSTAND SE CONECTA DIRECTO CON:

NetSuite

Sage Intacct

Microsoft Dynamics 365

Acumatica

QuickBooks Online

El nuevo estándar de control financiero



Que el SAT cruce CFDI contra declaraciones no es nuevo: lo hace desde que existe la factura electrónica. Lo nuevo del Plan Maestro 2026 es la velocidad y el alcance: información bancaria dentro del cruce, y cartas invitación que se generan de forma automática. Una revisión formal sigue requiriendo acto de autoridad, pero la detección ya no espera a que alguien la abra.

Cómo revisa

Cruces automáticos entre CFDI emitidos, lo declarado y la contabilidad electrónica. Las discrepancias detonan cartas invitación automáticas y, según el caso, revisión electrónica.

Qué tan rápido

Auditorías electrónicas, digitales y remotas. En el procedimiento de comprobantes apócrifos (artículo 69-B del CFF) hay dos relojes distintos: el plazo para aportar pruebas y el plazo para corregir tu situación una vez publicada la lista definitiva. Cuál te aplica depende de la etapa, y esa la confirma tu fiscalista, no un playbook.

Quién responde

La automatización no traslada la responsabilidad: ante el SAT sigue siendo la empresa.

La pregunta que casi nadie hace: si una máquina aplica pagos sola, ¿cuál es la pista de auditoría, quién autoriza las excepciones y cómo queda la segregación de funciones? Automatizar la aplicación de pagos sin control compensatorio es un hallazgo esperando a ocurrir. Llévalo a tu comité de auditoría antes de firmar, no después.



TRES PRUEBAS PARA TU OPERACIÓN DE HOY

- 01** Toma diez facturas al azar de hace ocho meses y cronometra: ¿puedes mostrar CFDI, complemento de pago y el movimiento bancario que las liquidó, sin pedirle nada a nadie?
- 02** ¿Cuántos de los pagos del mes pasado se aplicaron sin que una persona los tecleara?
- 03** Si mañana entra un requerimiento, ¿cuántos días te toma armar el expediente completo?

¿Qué tan preparado está tu equipo para 2027?

Marca la casilla de cada fila que tu equipo pueda contestar **con un número, esta semana**. Si las marcas todas, tu equipo llega preparado a 2027. Cualquiera que te falte te deja en desventaja.

LO QUE HAY QUE SABER	LA MÉTRICA EXACTA
☐ Visibilidad de efectivo	Días entre el cierre de mes y el reporte final, por entidad y consolidado
☐ Conciliación	Porcentaje de pagos aplicados a su factura sin captura manual
☐ Riesgo de cartera	Tus 10 clientes con mayor probabilidad de atraso, y con qué criterio los ordenaste
☐ Cobranza	DSO sobre ventas a crédito, y recuperación por bucket de antigüedad
☐ Trazabilidad fiscal	Días para armar el expediente completo de una operación de hace ocho meses
☐ Uso del tiempo	Horas-persona al mes en captura y persecución de facturas

Las filas que no marcaste son tu primer proyecto. Y ese no es un proyecto de IA: es de instrumentación, y lo puedes empezar el lunes sin comprarle nada a nadie.



Hablemos de tu operación financiera

Paystand opera una red de pagos B2B por la que se mueven más de 20,000 millones de dólares al año. En México trabajamos con AB InBev, Sura, Next, Dileo y Grupo Neruc, entre otras; el alcance de cada relación varía por entidad y por proceso, y te lo detallamos en la llamada.

CINCO PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACER NOS

- 01 ¿Cuál es el modelo de cobro: cuota fija, por transacción o porcentaje del volumen cobrado?
- 02 ¿La integración con mi ERP es nativa o hay que construirla, y quién la mantiene en cada actualización?
- 03 ¿Cuánto duró la implementación en sus últimos cinco proyectos en México, y con cuánta gente mía?
- 04 Dos referencias de clientes mexicanos de mi tamaño, incluyendo una que haya tenido problemas.
- 05 Si me voy, ¿cómo me llevo mis datos, en qué formato y con qué costo?

LO QUE DICEN QUIENES YA LO OPERAN

“La posibilidad de que en automático se apliquen los pagos y se notifique al proveedor que ha sido realizado el pago es algo fundamental para nuestra gestión diaria.”

EDUARDO DILLON - DILEO

“Nos ayudó cuando ya nos habían rebasado, nos dimos cuenta que ya no era suficiente solo con la gestoría humana, por eso recurrimos a la automatización.”

PABLO MORALES - CEO, GRUPO NERUC

Trae tu DSO actual a la primera llamada. Con eso podemos personalizarla mucho más.

Agenda una llamada