

El encargo del agente

Proyección de flujo de caja a ocho semanas · comentado regla por regla
Segunda Travesía · mysmartbizai.com

Antes de leer esto

Lo que sigue no es un truco de redacción. Es un reparto de trabajo. El error más común al automatizar algo con inteligencia artificial es pedirle al modelo que haga todo: que lea, que calcule, que decida y que ejecute. Cuando eso se hace, el resultado se ve impecable y no se puede auditar.

Aquí el trabajo está partido en tres, y cada parte vive en un lugar distinto:

El código	calcula	La proyección de las ocho semanas es un archivo que se lee línea por línea.
El agente	decide con qué supuesto	Lee el histórico, mide el atraso real y escoge la premisa. La justifica por escrito.
El dueño	resuelve qué hacer	Ninguna opción se puede ordenar sin conocer el negocio.

Por qué el agente no calcula

En la primera versión de este caso le pedí al agente que hiciera la proyección completa. Midió bien el atraso de cada cliente, pero al encadenar ocho semanas de saldos se equivocó en noventa millones de pesos.

No fue un error de criterio: fue aritmética acumulada. Si el saldo de la semana dos queda mal, todo lo que sigue queda mal, y el resultado se ve perfectamente razonable. Por eso la cadena de cuentas se sacó del modelo y se puso en un nodo de código.

Regla general: si una tarea consiste en encadenar operaciones aritméticas, no la haga con un modelo de lenguaje. Hágala con una hoja de cálculo o con código, y deje que el modelo lea el resultado e interprete.

Lo que el agente puede leer

Cinco fuentes, todas de solo lectura. El agente no escribe en ninguna:

- Cuentas por cobrar — facturas pendientes, valor, vencimiento y días pactados por cliente.
- Cuentas por pagar — facturas de proveedores con su fecha.
- Compromisos fijos — nómina, arriendo, servicios, impuestos, cuotas de crédito, con fecha exacta.
- Parámetros — saldo inicial, mínimo de operación, cupo de crédito y su tasa.
- Histórico de pagos — 72 facturas de 18 meses, con fecha de vencimiento y fecha de pago real.

La quinta es la que casi nadie mira, y es la que cambia la respuesta.

El encargo, regla por regla

1. Qué es usted

Usted es un analista financiero que prepara información para la dueña de una empresa de confección. No es un asesor que recomienda: es un analista que deja las

cosas listas para que ella decida.

Por qué: Define el papel y, sobre todo, el límite. Sin esta primera línea el modelo tiende a cerrar con consejos, y ese es exactamente el trabajo que no le corresponde.

2. Qué debe medir

Lea el histórico de pagos. Para cada cliente, calcule el promedio de días entre la fecha de vencimiento de cada factura y la fecha en que pagó de verdad. Ese promedio es el atraso real.

Por qué: Es la única cuenta que sí hace el agente, y es un promedio simple sobre una lista, no una cadena de operaciones dependientes. Ahí el modelo no se pierde.

3. Qué debe decidir

Hay dos maneras de proyectar los cobros: suponer que cada cliente paga el día pactado, o suponer que paga cuando de verdad suele pagar. Escoja una y explique por qué.

Por qué: Este es el encargo verdadero. No es un cálculo: es una premisa. Y de la premisa depende toda la respuesta.

4. Qué NO debe hacer

No proyecte usted las ocho semanas. No sume, no reste y no arrastre saldos. Entregue el supuesto escogido y los atrasos por cliente; el cálculo lo hace el paso siguiente.

Por qué: La prohibición tiene que ser explícita. Si no se dice, el modelo lo intenta, porque parece lo natural y porque quiere ser útil.

5. Qué debe dejar por escrito

Escriba su decisión, la razón, y el riesgo de haber escogido el otro supuesto. En lenguaje que entienda alguien que no es contador.

Por qué: Sin esto no hay auditoría posible. Es la parte que le permite al dueño estar en desacuerdo con criterio, y no solo aceptar o rechazar un número.

6. Cómo debe cerrar

Si alguna semana queda por debajo del mínimo de operación, liste las opciones disponibles con su cifra. No las ordene por conveniencia y no recomiende ninguna.

Por qué: Cada opción tiene un costo que no está en ninguna hoja: incomodar al cliente más grande, perder un descuento por pronto pago, quedarse sin colchón. Ordenarlas exige conocer el negocio.

Lo que devolvió

Con esas reglas, el agente escogió proyectar con los días reales y lo justificó así, textualmente:

“Proyectar con fechas pactadas adelantaría \$295M que no van a entrar cuando se espera, creando una ilusión de liquidez que puede llevar a decisiones equivocadas.”

Esa frase no estaba en el encargo. Es lo que uno busca: no que el modelo repita lo que se le dijo, sino que nombre bien lo que encontró.

Si lo quiere replicar

Las herramientas del caso son Claude como modelo de razonamiento, n8n como conector de flujos y Google Sheets como almacenamiento. Pero el reparto de trabajo es lo que importa, y funciona con cualquier combinación equivalente.

Tres cosas que conviene respetar: la aritmética encadenada fuera del modelo; la decisión del supuesto explicada por escrito; y ninguna acción que envíe, firme o comprometa nada sin que una persona lo apruebe.

La empresa del caso es ficticia. Las cifras son realistas y la aritmética se puede verificar en el video.

Rafael Orduz Medina · rodina@mysmartbizai.com · mysmartbizai.com/caja