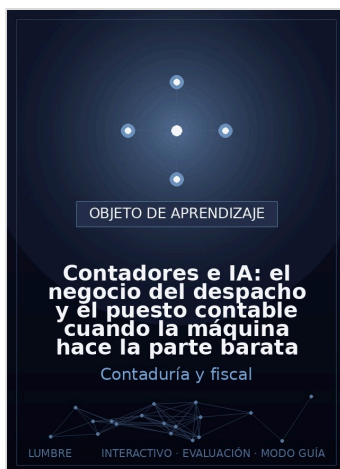


L U M B R E



Contadores e IA: el negocio del despacho y el puesto contable cuando la máquina hace la parte barata

Materia: Contaduría y fiscal

07/10/2026

Antes de empezar

Objeto 3 de 4, etapa El negocio y el puesto. Las cien horas de un cliente mediano y cuántas se cobran, por qué un honorario por póliza digitada se cae con la máquina, los seis eslabones del nuevo modelo del despacho, qué servicios nuevos se pueden vender sobre los datos que ya existen, y cómo cambia la descripción del puesto contable hasta 2034. Incluye el contraste entre competir por precio y competir por decisión. Cinco videos y cuatro diagramas propios.

QUÉ APRENDERÁS

- Medir en qué se van las horas de un despacho, entender por qué el tiempo liberado no se convierte en margen solo, rediseñar el modelo de cobro hacia cumplimiento y decisión, identificar servicios vendibles sobre los mismos datos y reconocer qué puestos se cierran y cuáles aparecen en el trabajo contable.

El negocio del despacho y el puesto contable cuando la máquina hace la parte barata

Este objeto trata de la parte económica del cambio: en qué se van las horas de un despacho, qué pasa con un honorario calculado sobre tiempo de digitación, cómo se rediseña el servicio para que la automatización se vuelva margen y no descuento, qué se puede vender nuevo sobre los mismos datos, y qué puestos aparecen —y cuáles se cierran— en el mercado de trabajo contable.

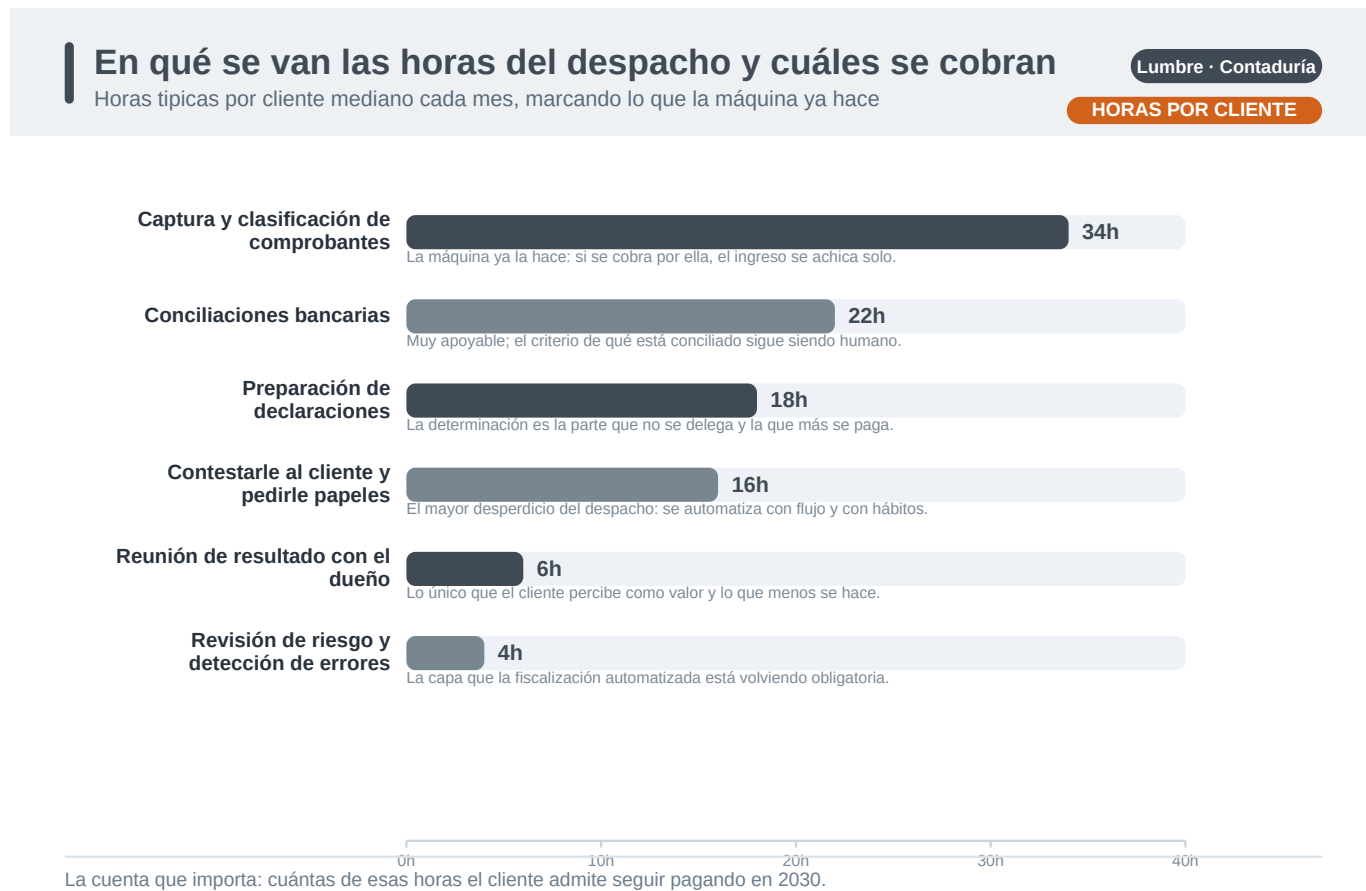
La automatización no devuelve dinero por sí sola: devuelve horas, y las horas solo se vuelven ingreso si alguien cambia qué se cobra, a quién se cobra y cómo se presenta la cuenta a fin de mes.

Ficha del objeto · Lumbre

Curso: Contadores e IA (2026-2034) · Ruta: Ruta del contador aumentado ·
Etapa: El negocio y el puesto · Tema 3 de 4 · Dificultad: intermedia · Duración sugerida: dos horas y media con videos, cuatro diagramas propios y reactivos con evidencia · Edad referencial: desde 18 años · Prerrequisito: los objetos 1 y 2: ya sabes qué se automatiza y cómo hacerlo sin exponer el dato del cliente · Autoría: Roadwise Consulting.

1. En qué se van las horas y cuántas se cobran

El diagnóstico de un despacho empieza por una cuenta aburrida: de las cien horas que se van en un cliente mediano cada mes, setenta y dos se van en capturar, conciliar y perseguir comprobantes, y seis en sentarse con el dueño de la empresa a decidir algo.



Casi todo el tiempo del despacho esta en las cuatro primeras barras, que son justo las que la máquina hace más baratas.

La cuenta que incomoda: un cliente que paga 4 800 pesos al mes por un servicio que consume cien horas deja 48 pesos por hora, y con ese número no se puede pagar ni buen software ni buena gente.

No se puede mejorar lo que no se midió, y tampoco se puede subir un precio con la cabeza fría: el despacho que no sabe cuántas horas le cuesta un cliente negocia siempre desde la sospecha.

Dónde están las cien horas de un cliente mediano y cuál de ellas sostiene el precio

Franja del mes	Horas típicas	Qué hace la máquina	Qué se puede cobrar
Captura y clasificación	34	La hace completa y con menos errores	Casi nada: es el costo que se vuelve invisible
Conciliaciones	22	Empareja y señala excepciones	El criterio de cerrar o no cerrar la diferencia

Franja del mes	Horas típicas	Qué hace la máquina	Qué se puede cobrar
Preparación de declaraciones	18	Propone el cálculo y el llenado	La determinación firmada y su fundamento
Pedir papeles al cliente	16	Automatiza recordatorios y recepción	Nada: es desperdicio que se vuelve costo
Reunión con el dueño	6	No la hace: no conoce el negocio	Es el servicio que se renueva
Revisión de riesgo	4	Ayuda a buscar, no a decidir	Lo que la fiscalización automatizada está volviendo obligatorio

1. Con el ejemplo del objeto: un cliente paga 4 800 pesos al mes y consume las cien horas típicas. ¿Cuántos pesos por hora está recibiendo el despacho? (entero, sin comas)

Respuesta: (pesos/hora)

2. Un dueño de despacho quiere saber si su precio es bajo. ¿Cuál es el primer dato que necesita?

- ☐ Cuánto cobran los tres despachos de su calle
- ☐ Cuántas horas reales le cuesta cada cliente
- ☐ Cuántas declaraciones presenta al año
- ☐ Cuánto cuesta la licencia del sistema contable

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

3. ¿Qué tan seguro estás de poder escribir hoy, sin adivinar, cuántas horas le cuesta a tu despacho (o a tu área) atender a tu cliente mediano?



2. Por qué el tiempo liberado no se convierte en dinero solo

El precio por póliza digitada se defiende mientras la digitación sea el cuello de botella. En cuanto una máquina la resuelve en diez minutos, el cliente deja de pagar por el tiempo y empieza a pagar por no tener problemas.

Casi todos los despachos que bajan precios lo hacen por una intuición simple: si la máquina ahorra tiempo, toca bajar el precio en la misma proporción. El cliente que paga por resultado razona al revés, porque lo que compró nunca fueron las horas.

VIDEO

Cómo cobrar servicios contables (con modelo real)

Fíjate en el orden en que arma el precio: primero qué recibo da el cliente, después cuánto cuesta producirlo. La mayoría de los despachos lo hace al revés y por eso no puede subirlo.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=r_r08hYaFos

VIDEO

Inteligencia Artificial en CONTABILIDAD y FINANZAS: 9 Programas Contables IA para PYMES Más Usados

Úsalo como inventario de mercado: qué se volvió estándar y qué todavía se puede ofrecer como diferencia. Anota dos servicios de la lista que tu competencia ya tiene y dos que no.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=PZw-b24ADaY>

4. Si una herramienta reduce a la mitad el tiempo de captura, lo profesional es reducir el honorario a la mitad.

☐ Verdadero

☐ Falso

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

5. Una de estas cuatro afirmaciones sobre el negocio contable es incorrecta. ¿Cuál?



El desenlace habitual cuando la automatización libera horas y nadie decide en qué se reinvirtieron es conocido: las horas se diluyen en tareas administrativas sin valor y el ingreso por cliente queda exactamente donde estaba.

6. Un despacho automatiza captura y conciliación, libera unas veinte horas al mes y no decide en qué reinvertirlas. Antes de leer el desenlace, ¿qué esperas que pase con su margen?

- ☐ Sube automáticamente porque el costo de personal baja
- ☐ Queda igual: las horas se llenan de trámite y el precio no cambia
- ☐ Baja, porque el cliente exige descuento inmediato
- ☐ Se duplica en el primer trimestre

Reflexiona: ¿Qué reunión, qué servicio o qué cliente absorberían esas veinte horas en tu caso?

3. El nuevo modelo: de la póliza al resultado

El modelo nuevo se sostiene sobre seis eslabones: que los datos del cliente lleguen limpios, que la máquina capture y clasifique, que el contador revise por excepción, que alguien determine y firme, que el resultado se explique en una reunión corta y que sobre esa misma base se puedan vender más servicios.

Seis eslabones del nuevo modelo del despacho

Lo que hay que reconectar para que la automatización se vuelva ingreso y no descuento

Lumbre · Contaduría

DEL DATO AL INGRESO



Los eslabones uno y cinco son los dos que más despachos dejan sin trabajar.

La automatización no aumenta la ganancia por si sola: la aumenta quien reconecta los eslabones cinco y seis, que son los que el despacho suele saltarse.

Un paquete de cumplimiento se vende con tres cosas adentro: que los números estén bien, que las obligaciones estén presentadas a tiempo y que alguien avise antes del problema.

La suscripción funciona en un despacho por la misma razón que funciona en un software: el ingreso recurrente permite invertir en capacidad, y la capacidad abarata el servicio del siguiente cliente.

Cada modelo de cobro responde a una pregunta distinta del cliente: el paquete responde a qué recibo cada mes, el tarifario por póliza a cuánto cuesta cada movimiento, la asesoría por hora a cuánto vale el criterio, y el honorario por resultado a cuánto se ganó o se evitó. Cuando la máquina hace el movimiento, el tarifario por póliza es el primero que se cae, porque el precio deja de sostenerse por el tiempo que se tarda.

7. Ordena los seis eslabones del modelo nuevo del despacho, desde que llega el dato hasta que se puede vender más.

Los datos del cliente llegan limpios _____

La máquina captura y clasifica _____

El contador revisa por excepción _____

Alguien determina y firma _____

El resultado se explica en una reunión _____

Sobre la misma base se amplía el servicio _____

8. Empareja cada modelo de cobro con la pregunta del cliente a la que responde.

8.	Paquete mensual	_____
8.	Tarifario por póliza	_____
8.	Asesoría por hora	_____
8.	Honorario por resultado	_____

Opciones: Qué recibo cada mes · Cuánto cuesta cada movimiento · Cuánto vale el criterio · Cuánto se ganó o se evitó

VIDEO

Modelo de Negocio de SUSCRIPCIÓN con ejemplos de Grandes Empresas: ¿Funciona?

Observa por qué la suscripción estabiliza un negocio: ingreso predecible que financia capacidad. Ese es exactamente el argumento que falta en la mayoría de los contratos contables.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=qzAz4del0mM>

VIDEO

Sistemas ERP: información fiable para contables modernos

Anota qué significa «información fiable» en boca de un proveedor: es la misma promesa que sostiene o hunde un tablero, y decide si el eslabón uno del modelo nuevo existe.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=Bup8ccEAnhI>

9. ¿Qué condición hace vulnerable un despacho que cobra por póliza digitada y por declaración presentada?

- ☐ Que sus clientes pregunten demasiado
- ☐ Que su precio se justifique por el tiempo que tarda una tarea que la máquina hace en minutos
- ☐ Que tenga demasiadas cuentas por revisar
- ☐ Que use más de un sistema contable

10. El paquete de cumplimiento se vende con tres cosas: números bien hechos, obligaciones presentadas a tiempo y que _____ avise antes del _____.

4. Qué se puede vender nuevo sobre los mismos datos

Vender trabajo contable no es explicar qué se hace: es mostrar en cinco minutos qué riesgo se encontró, qué fundamento se citó y qué decisión queda pendiente para el próximo trimestre.

Seis servicios renegociables con apoyo de la máquina

Donde hay margen nuevo con los datos que el despacho ya tiene

Lumbre · Contaduría

QUE SE PUEDE VENDER



Cumplimiento mensual asegurable

Base del ingreso recurrente: se vende con protocolo y con revisión documentada.



Cuadramiento de nómina y obligaciones

Alto valor con la automatización del SAT: detecta antes que el cruce.



Flujo de caja proyectado

El servicio que el dueño lee: se monta sobre datos que ya existen.



Alerta de deducibilidad y CFDI

Escalable con reglas: barato de producir y visible para el cliente.



Precios de transferencia y esquemas

De nicho y caro: exige criterio que la máquina solo asiste.



Docencia interna del cliente

Poco valorado como servicio: se cobra mal y se regala peor.

La última fila es la que más se intenta y la que menos se logra cobrar: conviene dejarla como argumento de venta.

Los cuatro primeros se pueden empezar este trimestre con la base de datos que el despacho ya tiene en el servidor.

Sin datos confiables no hay tablero que valga la pena: un libro desordenado automatizado produce errores más rápido y con mejor presentación, y el cliente aprende pronto a no abrir los reportes.

La prueba para ordenar un catálogo de servicios es cuánto se repite sin que nadie tenga que volver a venderlo: lo que se cobra cada mes porque el cliente lo espera es ingreso recurrente; lo que muere cuando termina el trabajo es proyecto.

VIDEO

Técnica infalible para vender tus servicios contables

Fíjate en qué parte de la conversación es técnica y qué parte es evidencia: vender servicios profesionales se parece poco a vender y mucho a mostrar un riesgo ya encontrado.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=NOVpH8RlRco>

11. Clasifica estos ocho servicios según la calidad del ingreso que producen.**Elementos:**

- Cumplimiento mensual con paquete cerrado
- Cuadre de nómina antes del cruce del IMSS
- Alerta mensual de deducibilidad y CFDI
- Regularización de ejercicios anteriores
- Implementación de un sistema contable
- Modelado de flujo de caja proyectado
- Capacitación interna del cliente
- Corrección de errores sin contrato previo

Ingreso recurrente	. . .
Ingreso por proyecto	. . .
Difícil de vender como servicio	. . .

12. Un cliente mediano se queja de que ya no entiende los reportes mensuales. ¿Qué movimiento tiene más probabilidad de retenerlo?

- ☐ Enviarle los reportes con más detalle y anexos
- ☐ Cambiar el reporte por una reunión de treinta minutos con una decisión pendiente
- ☐ Reducir el honorario para bajar la expectativa
- ☐ Migrar todos los reportes a un tablero automático

Una forma de leer la tabla anterior: los cuatro primeros servicios nacen del dato que el despacho ya tiene y se cobran solos mes a mes; los tres siguientes se venden bien una vez y hay que volver a venderlos; y los dos últimos se regalan con demasiada

frecuencia. En el otro extremo del catálogo está lo que el cliente siempre paga con gusto cuando lo ve: una reunión de treinta minutos con una decisión pendiente.

5. El puesto contable: qué se cierra y qué se abre

En el mercado aparecen puestos nuevos que nadie enseña en la carrera: analista de información contable, responsable de implementación de un sistema financiero, revisor de cumplimiento en un despacho que ya no digita pólizas, o dueño de una operación contable remota.

El despacho que compite por precio necesita más manos; el que compite por criterio necesita mejores personas y menos horas, y esa diferencia es la que decide si se puede pagar un perfil que sepa de datos.

Para un auxiliar contable la pregunta de carrera deja de ser cuánto tarda en obtener su cédula y pasa a ser otra más incómoda: si va a revisar el trabajo de la máquina o va a pelear con ella por el mismo teclado.

El que compite por precio y el que compite por decisión

Dos despachos con la misma herramienta y dos conversaciones de venta opuestas

Lumbre · Contaduría

DOS COMPETENCIAS

X COMPETIR POR PRECIO

- Cobra por póliza digitada y por declaración presentada.
- Promete que es el más barato del mercado local.
- Compite contra una plataforma que hace lo mismo por menos.
- Pierde al cliente que encuentra algo más barato en tres clics.



✓ COMPETIR POR DECISION

- Cobra por cumplimiento asegurable y por decisión tomada.
- Muestra riesgo detectado, fundamento citado y plan del próximo trimestre.
- Vende horas de criterio, que la máquina no produce.
- Retiene al cliente que necesita que alguien responda por sus números.



Aplica igual para el contador independiente que para el área contable de una empresa mediana.

El precio es una guerra contra la máquina; el criterio es una negociación con el dueño de la empresa. La primera se pierde, la segunda se renueva.

Cómo cambia la descripción de puesto

1. Hoy **Auxiliar de captura y archivo** Cuatro años de vida funcional razonable; después, la tarea se automatiza o se va a un centro de servicios.

2. 2027-2029 **Auxiliar que revisa excepciones** El puesto empieza a pedir criterio: leer lo que la máquina no cuadró y saber escalarlo.
3. 2029-2031 **Analista de información contable** Tablas limpias, indicadores, cruces contra el SAT y una conversación con el área financiera.
4. 2031-2033 **Responsable de implementación** Montar el flujo del cliente, escribir reglas, documentar controles: mitad contabilidad, mitad sistema.
5. 2034 **Contador que responde por la decisión** El título sigue siendo contador, y lo que se paga es el criterio firmado y la defensa del número.

13. Clasifica estas siete tareas según quién termina contratándolas dentro de cinco años.

Elementos:

- Digitación masiva de pólizas
- Archivo y organización de comprobantes
- Atención de requerimientos con expediente vivo
- Modelado de datos del cliente
- Determinación con fundamento y firma
- Captura por volumen en temporada alta
- Llamadas para pedir papeles pendientes

Contrata el despacho que compite por precio	. . .
Contrata el despacho que compite por criterio	. . .
Nadie contrata: lo hace la máquina	. . .

El criterio para ordenar la lista es la estructura de costos: el despacho que compite por precio necesita más manos, el que compite por criterio necesita mejores personas y menos horas, y esa diferencia es la que decide si se puede pagar un perfil que sepa de datos.

14. Los puestos nuevos que aparecerán en contabilidad saldrán de una especialidad que ya se enseña con claridad en la carrera.

☐ Verdadero

☐ Falso

6. Mover el precio sin perder al cliente

Regla de negocio para el despacho en esta década: se cobra el resultado, el cumplimiento y la decisión; se mide cuánto cuesta atender a cada cliente; y se invierte el tiempo liberado en lo que el cliente sí percibe como valor.

La reunión mensual de treinta minutos, con números confiables, un riesgo señalado y una decisión que el dueño puede tomar, es el activo que ninguna plataforma reproduce, porque exige conocer el negocio del cliente.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

15. Seis movimientos para cambiar el modelo de cobro en un trimestre



ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

16. «Si la IA hace la contabilidad, lo honesto es cobrar la mitad.» Defiende o refuta usando la diferencia entre precio por tiempo y precio por resultado.



ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

17. Sopa de letras del objeto

Siete palabras del vocabulario comercial del despacho, en horizontal, en mayúsculas y sin acentos.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

18. Tarjetas del objeto



ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

19. Memoria del objeto

Empareja cada decisión de negocio con su consecuencia.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

20. Catálogo de servicios de mi despacho



21. Elige tu cliente más grande y responde tres cosas: cuántas horas le dedican al mes, qué tres frases diría su dueño si describiera el servicio, y qué pasaría con la cuenta si mañana le explicaras que la captura la hace la máquina. La tercera respuesta define tu modelo de cobro.

Si la explicación te incomoda, todavía estás cobrando por tiempo aunque lo llames honorario.

El despacho que sobrevive a esta década no es el que tiene el software más caro: es el que puede mirar a su cliente y decirle qué sabe de su negocio que ninguna máquina le va a decir.

— Cierre del objeto 3

Trazabilidad curricular del objeto

Dónde vive este objeto dentro de la ruta del curso

Campo	Valor
Categoría	Empresas y cumplimiento México
Curso	Contadores e IA (2026-2034)
Ruta	Ruta del contador aumentado
Etapas	El negocio y el puesto
Área de conocimiento	Contaduría · modelo de negocio y mercado de trabajo
Tema	El negocio del despacho y el puesto contable cuando la máquina hace la parte barata
Objeto en la ruta	3 de 4
Dificultad	Intermedia
Modalidad	Autoestudio con video, diagrama propio y reactivos con evidencia
Prerrequisito	los objetos 1 y 2
Perfil de referencia	Contador público, auxiliar contable, responsable de nómina o dueño de despacho
Autoría	Roadwise Consulting

Referencia curricular

Materia:	Contaduría y fiscal
-----------------	---------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/ct-03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat