



**Claude**  
BY ANTHROPIC

Por **L.C. Ángel Isaí H. Chávez**  
Fundador e instructor de AI Conta

Junio 2026 · [aiconta.com.mx](http://aiconta.com.mx)

© 2026 AI Conta · [aiconta.com.mx](http://aiconta.com.mx) · WhatsApp 55 6409 5440



**AI Conta**

AI CONTA

## POWERED BY

---

Este plan de 90 días está construido sobre las mismas herramientas que la alianza KPMG × Anthropic está desplegando en despachos contables a nivel global. La diferencia: aquí lo aterrizamos al despacho mexicano, día por día.



**NOTA EDITORIAL.** Esta es una guía educativa independiente publicada por AI Conta. Las marcas Claude, Anthropic, KPMG, LinkedIn y Microsoft pertenecen a sus respectivos propietarios y se citan únicamente con fines informativos. AI Conta no representa ni está patrocinada por ninguna de ellas. Las referencias a la alianza KPMG × Anthropic son de carácter informativo, basadas en comunicados públicos de ambas compañías.

## INTRODUCCIÓN

# Por qué exactamente 90 días

90 días no es un número de marketing. Es la ventana real en que un despacho contable puede pasar de "curioso con Claude" a "operando con IA como ventaja competitiva". Más rápido genera errores irreversibles. Más lento te deja atrás.

## La curva de adopción tecnológica en contaduría

Cada vez que aparece una tecnología que cambia la productividad de la profesión contable, la adopción sigue el mismo patrón. Sucedió con las hojas de cálculo en los 90, con los sistemas ERP en los 2000, con los CFDI digitales hace una década, con la facturación 4.0. Hoy le toca a la IA generativa.

Cohorte	Cuándo adopta	Resultado a 3 años
<b>Pioneros (5%)</b>	Año 1 – hoy	Capturan clientes premium, definen estándares de servicio del mercado
<b>Adoptantes tempranos (15%)</b>	Año 1-2	Mantienen base de clientes y crecen 30-50% en margen
<b>Mayoría temprana (35%)</b>	Año 2-3	Sobreviven pero compiten por precio, márgenes erosionados
<b>Mayoría tardía (30%)</b>	Año 3-5	Pierden 20-40% de clientes a despachos automatizados
<b>Rezagados (15%)</b>	Año 5+	Cierran o se venden a despachos más grandes

El anuncio público de Anthropic con KPMG, EY, Deloitte y otras Big 4 acelera la curva. Cuando un cliente corporativo grande tiene a KPMG entregando reportes asistidos por IA, exige el mismo estándar de su despacho local. Si tu despacho no lo tiene, lo cambia.

### Por qué el plan funciona en 90 días

Mes 1: instalas los fundamentos sobre 1 cliente piloto. Mes 2: escalas a 3-5 clientes. Mes 3: integras, automatizas y lanzas un nuevo servicio premium. Es el ritmo mínimo que te coloca en el 5% pionero antes de cerrar el año.

#### ▲ LO QUE ESTE PLAN NO ES

No es una promesa de duplicar ingresos en 90 días sin trabajo. Es una hoja de ruta operativa que requiere 1-2 horas diarias de tu parte. Si las pones, los resultados son medibles. Si no las pones, este PDF es solo lectura.

## ANTES DE EMPEZAR

# Diagnóstico previo en 10 preguntas

Responde estas 10 preguntas con honestidad. Tu puntaje no determina si puedes empezar — sí determina dónde poner foco en el Mes 1.

#	Pregunta	0 pts	1 pt	2 pts
1	¿Has usado Claude, ChatGPT o Copilot por más de 1 mes?	Nunca	Esporádico	Diario
2	¿Tu despacho tiene archivos digitales organizados por cliente?	Carpetas caóticas	Parcial	Estructura clara
3	¿Cuántos clientes activos manejas?	Más de 30	10-30	Menos de 10
4	¿Cuántos colaboradores tienes?	Solo	1-3	4 o más
5	¿Sistema contable principal del despacho?	Solo Excel	Contpaqi/ASPEL	Multi-plataforma
6	¿Manejas exportación digital de CFDI por lote?	No sé qué es	Cuando me toca	Flujo establecido
7	¿Tienes plantillas reutilizables (cierres, reportes)?	Reinvento cada vez	Algunas	Sistema completo
8	¿Especialización fiscal de tu despacho?	De todo un poco	2-3 regímenes	Nicho claro
9	¿Política de precios por cliente?	Negocio cada uno	Tabuladores	Tiers/paquetes
10	¿Tiempo invertido en tareas mecánicas a la semana?	+30 horas	15-30 hrs	Menos de 15

### CÓMO INTERPRETAR TU PUNTAJE

**0-6 puntos · Reset.** Tu Mes 1 debe ser ordenar archivos y operación antes de meter IA. Sigue el plan pero duplica los días de Semana 1.

**7-13 puntos · Listo para arrancar.** Eres el caso ideal de este plan. Sigue el ritmo día por día.

**14-20 puntos · Salto rápido.** Puedes acelerar Mes 1 y enfocarte en escala (Mes 2) y nuevos ingresos (Mes 3) desde antes.

# Fundamentos

Setup técnico, primer cliente piloto, primer SOP documentado, primer colaborador capacitado.

## SEMANA 1

## Setup técnico del despacho

01

Días 1 a 7 · ~1.5 h diarias

Objetivo de la semana: tener cuentas operativas, un Project base creado en Claude y la primera prueba productiva ejecutada contra un caso real de tu despacho. Al cierre del día 7, debes sentir que Claude responde como contador junior que conoce tu cliente.

**DÍA 1****Alta de cuentas core**

Crea cuenta de Claude Pro (claude.ai). Activa Microsoft 365 con Copilot si manejas Office en el despacho. Verifica acceso a Notion (free o plus) para documentación interna. Tiempo: 30-45 min.

**DÍA 2****Configuración de seguridad y privacidad**

Revisa políticas de retención de datos de Claude (Settings > Privacy). Desactiva "Help improve Claude" si manejas datos sensibles de clientes. Verifica MFA en todas las cuentas. Documenta credenciales en gestor (1Password, Bitwarden).

**DÍA 3****Primer prompt productivo**

Selecciona una tarea real de hoy de tu despacho (redactar correo a cliente, explicar un artículo del CFF a un junior, resumir una reforma reciente). Ejecútala en Claude. Mide tiempo vs hacerlo manual.

**DÍA 4****Sistema base de prompts**

Crea documento en Notion llamado "Banco de Prompts AI Conta". Categorías iniciales: Correos cliente / Resúmenes legales / Análisis CFDI / Pólizas / Reportes. Guarda los prompts del día 3 que funcionaron.

**DÍA 5****Selecciona cliente piloto**

Escoge UN cliente para los próximos 90 días. Criterios: archivos digitales razonables, régimen claro (RESICO PM ideal), volumen medio, relación de confianza para experimentar. NO escojas el cliente más grande ni el más caótico.

**DÍA 6****Crear Project base en Claude**

En claude.ai > Projects > Create Project. Nombre: "[Cliente] · [Régimen] · 2026". Sube: catálogo de cuentas, constancia de situación fiscal anonimizada, balance último cierre. Define system prompt (ver Semana 4).



**DÍA 7**

### Catálogo de cuentas mexicano cargado

Verifica que Claude lea el catálogo correctamente. Pídele: "Lista las cuentas de gasto que tiene este catálogo agrupadas por rubro". Si la respuesta es coherente, el Project está listo. Si no, revisa el formato del archivo.

**SEMANA 2**

## Análisis básico de CFDI

Días 8 a 14 · ~1.5 h diarias

**02**

Objetivo: que Claude valide CFDI individuales y luego lotes. Que detecte gastos no deducibles según LISR Art. 28. Que asista la revisión de pólizas con el catálogo de cuentas del cliente piloto cargado.



**DÍA 8**

### Análisis CFDI individual

Toma un CFDI cualquiera del cliente piloto. Súbelo al Project (PDF o XML). Pide a Claude resumir: emisor, receptor, concepto, total, uso, método de pago, forma de pago, deducibilidad probable. Verifica la salida contra el XML real.



**DÍA 9**

### Validación estructural

Sube 10 CFDI recibidos del mes pasado. Ejecuta el prompt de validación de RFC, uso CFDI, clave SAT, forma de pago. Marca incoherencias detectadas. Compara con tu revisión manual del mismo lote.



**DÍA 10**

### Lote completo del mes

Exporta CFDI recibidos del último mes cerrado en CSV (visor SAT, PAC o herramienta del despacho). Sube CSV al chat. Pide a Claude resumen del periodo: total facturado, top 5 proveedores, distribución por uso CFDI.

#### PROMPT · DETECCIÓN GASTOS NO DEDUCIBLES

Sobre el CSV de CFDI recibidos que te pasé del cliente [NOMBRE], régimen [RÉGIMEN], identifica posibles gastos no deducibles conforme a LISR Art. 28.

Marca específicamente:

1. Gastos sin requisitos fiscales (forma de pago en efectivo arriba de \$2,000 MXN).
2. Consumos de restaurante (deducción limitada según RMF vigente – verificar).
3. Donativos a no autorizadas (uso D01 sin que el receptor sea donataria autorizada).
4. Gastos personales del socio facturados a la empresa.
5. Cualquier otro hallazgo que requiera revisión.

Entrégame tabla con: UUID, proveedor, concepto, monto, fracción de LISR Art. 28 aplicable, severidad.



**DÍA 11-12**

### Caza de no deducibles

Ejecuta el prompt anterior. Revisa cada hallazgo manualmente. Documenta los 5 hallazgos más relevantes que Claude detectó y tú no habrías visto en revisión manual.



**DÍA 13**

### Revisión asistida de pólizas

Toma 10 pólizas del último cierre. Súbelas a Claude. Pide: "Valida que cada póliza esté clasificada en la cuenta correcta del catálogo según el concepto y monto". Marca discrepancias.



**DÍA 14**

### Cierre semanal y métrica

Calcula: horas que invertiste esta semana en Claude vs horas equivalentes que te habría tomado manual. Documenta el delta en tu Banco de Prompts. Esta métrica te acompañará todo el plan.

#### ▲ VERIFICAR EN RMF 2026 VIGENTE

Las tasas, límites y porcentajes de deducción (consumos restaurante, gastos viaje, vales despensa) cambian con la RMF anual. Antes de aplicar cualquier criterio sugerido por Claude, valida contra la RMF 2026 publicada en DOF.

#### SEMANA 3

## Conciliación bancaria asistida

**03**

Días 15 a 21 · ~1.5 h diarias

Objetivo: cerrar tu primer cierre mensual del cliente piloto asistido por Claude. Estado de cuenta vs auxiliar, conciliación automática, identificación de discrepancias y generación de pólizas de ajuste.



**DÍA 15**

### Exportar estado de cuenta

Descarga estado de cuenta del cliente piloto del último mes cerrado. Idealmente en CSV o Excel desde banca electrónica empresa (BBVA, Banorte, Santander). Si solo hay PDF, sube el PDF a Claude para extracción.



**DÍA 16**

### Exportar auxiliar de bancos

Desde tu sistema contable (Contaqi/ASPEL) exporta el auxiliar de la cuenta bancaria correspondiente. Mismo periodo. Mismo formato tabular. Súbelo al chat del Project.

#### PROMPT · CONCILIACIÓN BANCARIA

Tienes 2 archivos del cliente [NOMBRE], cuenta [BANCO]:  
- Archivo A: estado de cuenta del banco, mes [MES/AÑO].  
- Archivo B: auxiliar de bancos exportado del sistema contable, mismo mes.

Concilia ambos por fecha y monto. Devuelve 3 secciones:

1. MATCH FUERTE: movimientos que coinciden exacto (misma fecha, mismo monto, misma descripción aproximada).
2. MATCH POR REFERENCIA: coincidencias por monto pero con diferencia de 1-3 días (probable timing).
3. DISCREPANCIAS: movimientos solo en banco, movimientos solo en sistema, montos diferentes.

Para cada discrepancia: sugiere la naturaleza más probable (cheque flotante, SPEI no registrado, comisión bancaria no contabilizada, etc.).

Resumen final: monto conciliado, monto no conciliado, % conciliación.



**DÍA 17**

### Ejecutar conciliación

Corre el prompt anterior. Revisa cada match cuidadosamente (todavía estás en fase de validar al motor). Documenta tasa de aciertos. Idealmente arriba del 90% en matches fuertes.



**DÍA 18-19**

### Discrepancias y ajustes

Investiga las discrepancias detectadas. Para cada una: SPEI sin póliza, comisión no registrada, cheque flotante, error de captura. Documenta resolución. Pide a Claude generar la póliza de ajuste para cada caso.



**DÍA 20**

### Cierre asistido mensual

Con discrepancias resueltas, ejecuta cierre mensual completo del cliente piloto: balance general, estado de resultados, balanza de comprobación. Súbelos al chat. Pide a Claude un reporte ejecutivo de 1 página.



**DÍA 21**

### Revisión con cliente piloto

Presenta al cliente el reporte ejecutivo generado. Mide su reacción cualitativa. Pregunta: "¿Esto te aporta más que el cierre que recibías antes?" Documenta su respuesta literal.

#### ► TIP PRO

Si el cliente responde "sí" con entusiasmo, ese cliente es tu testimonio del Mes 3. Pídele permiso por escrito desde ya para usar su caso en futuros materiales (anonimizado si prefiere).

#### SEMANA 4

## Documentación y capacitación

# 04

Días 22 a 30 · ~2 h diarias

Objetivo: convertir lo que hiciste en un SOP (procedimiento operativo estándar) reutilizable y capacitar a 1 colaborador para que pueda ejecutarlo sin ti. Sin esto, todo el aprendizaje se queda en tu cabeza y no escala.



**DÍA 22**

### Mapear el flujo Claude del despacho

Dibuja en papel o en Miro/Whimsical: input (qué se recibe del cliente), procesamiento (qué se sube a Claude, en qué orden), output (qué reporte se entrega). Identifica los 5-7 pasos del flujo.



**DÍA 23**

### SOP en Notion paso 1 — estructura

Crea documento Notion: "SOP · Cierre Mensual Asistido con Claude". Estructura: Objetivo / Insumos / Pasos / Prompts / Validaciones / Entregables. Esta plantilla servirá para todos tus servicios.



**DÍA 24**

### SOP paso 2 — prompts y validaciones

Copia los prompts que funcionaron en Semanas 1-3 al SOP. Para cada paso, define el check de calidad (cómo sabes que la salida está bien). Sin validación documentada, un junior puede creer en una alucinación.



**DÍA 25**

### Elegir y onboardear colaborador

Identifica 1 colaborador (junior, asistente, estudiante en prácticas). Reúnete 30 minutos: explica que las próximas 2 semanas será el piloto interno de Claude. Crea su cuenta Claude Pro (si tu plan lo permite, share workspace).



**DÍA 26-27**

### Capacitación sesión 1 y 2

Sesión 1 (1 hora): qué es Claude, diferencias con ChatGPT, principios de prompt (rol-contexto-tarea-formato). Sesión 2 (1 hora): tour del Project del cliente piloto, ejecutar prompts juntos, dejarlo ejecutar 1 solo.



**DÍA 28-29**

### Práctica supervisada

El colaborador ejecuta el SOP completo sobre un periodo del cliente piloto bajo tu supervisión. Documenta cada error y cada acierto. Pulir SOP con base en sus tropiezos (los junior detectan los puntos ciegos de la documentación).



**DÍA 30**

### Cierre de Mes 1 + métricas

Documenta: horas reales invertidas en el mes, horas ahorradas vs método tradicional, hallazgos del cliente, calidad del SOP, nivel del colaborador. Compárate con tu diagnóstico del día 0. Celebra.

## Estado esperado al día 30

1 Project Claude operativo de tu cliente piloto · 1 SOP documentado en Notion · 1 colaborador capacitado · banco inicial de 15-20 prompts probados · primer reporte ejecutivo asistido entregado a cliente.

## Revisión consolidada del Mes 1

Antes de pasar al Mes 2, asegúrate de tener los siguientes entregables tangibles. Si alguno te falta, no avances — repite la semana correspondiente. La escalabilidad del Mes 2 depende de fundamentos sólidos.

Entregable	Semana origen	¿Lo tengo?
Cuenta Claude Pro activa con MFA	S1 Día 1-2	SÍ / NO
Project base creado del cliente piloto	S1 Día 6	SÍ / NO
Catálogo de cuentas cargado y validado	S1 Día 7	SÍ / NO
Lote de CFDI auditado por Claude	S2 Día 10-11	SÍ / NO
Hallazgos de no deducibles documentados	S2 Día 12	SÍ / NO
Conciliación bancaria asistida ejecutada	S3 Día 17	SÍ / NO
Reporte ejecutivo entregado al cliente	S3 Día 20-21	SÍ / NO
SOP documentado en Notion	S4 Día 23-24	SÍ / NO
1 colaborador capacitado y probado	S4 Día 26-29	SÍ / NO
Métricas Mes 1 documentadas	S4 Día 30	SÍ / NO

## Prompt maestro · System prompt sugerido para tu Project

PLANTILLA · COPIA Y PERSONALIZA

Eres mi asistente contable senior especializado en fiscalidad mexicana. Trabajas conmigo (contador titulado, despacho propio) en el cliente "[NOMBRE]", del giro [GIRO], régimen [RÉGIMEN].

### CONTEXTO PERMANENTE

- Facturación promedio: \$[X] MXN mensuales.
- Empleados: [N]. Ubicación: [CIUDAD].
- Catálogo de cuentas en knowledge base – úsalo siempre.
- Sistema contable principal: [Contpaqi/ASPEL/otro].

### REGLAS DE TRABAJO

1. Toda referencia legal a LISR, LIVA, CFF o RMF VIGENTE. Si dudas vigencia, dílo.
2. Análisis CFDI: usa nomenclatura Anexo 20 SAT.
3. Hallazgos: (a) qué encontraste, (b) por qué importa, (c) acción.
4. No inventes números. Si falta dato, pídelo.
5. Pólizas: respeta catálogo del cliente, formato T (debe/haber).
6. Tono profesional directo. Sin disclaimers innecesarios.
7. Español de México.

### FORMATO POR DEFECTO

- Resumen ejecutivo: máximo 5 bullets.
- Auditoría: tabla + recomendación.
- Reporte mensual: 1 página máximo.

MES 2 · DÍAS 31 A 60

## Escala y profundidad

De 1 cliente piloto a 3-5 clientes con Projects. Análisis financiero conversacional. Dashboard. Calendario fiscal automatizado.

SEMANA 5

## Claude Pro/Max + Projects por cliente

Días 31 a 37 · ~1.5 h diarias

05

Objetivo: pasar de 1 a 5 Projects operativos. Evaluar si te conviene Claude Pro estándar o Claude Max (mayor capacidad de uso) según el volumen del despacho.



DÍA 31

### Evaluar plan: Pro vs Max

Mide tu consumo del mes pasado (Settings > Usage en Claude). Si llegaste a límites con 1 cliente, multiplica por los clientes objetivo. Claude Max ofrece más capacidad mensual. Decide upgrade si proyectas alcanzar límites.



DÍA 32

### Seleccionar siguientes 4 clientes

Criterios: similar régimen al piloto (replicabilidad), archivos digitales razonables, relación de confianza. Crea lista con: nombre, régimen, giro, sistema contable, periodicidad de cierre.



DÍA 33-34

### Crear Projects clientes 2 y 3

Replica el flujo del Mes 1: Project, knowledge base, system prompt personalizado. Tiempo objetivo por cliente: 60-90 minutos (deberías ser más rápido que la primera vez).



DÍA 35-36

### Crear Projects clientes 4 y 5

Sigue. Para cuando termines el día 36 deberías tener 5 Projects activos. Cada uno con archivo de contexto del cliente (formato del Mes 1) y system prompt operativo.



DÍA 37

### Validación masiva

Abre un chat en cada Project. Ejecuta el mismo prompt de prueba: "Resúmeme al cliente en 5 bullets con base en su contexto cargado". Si los 5 responden coherente, la base está. Si alguno falla, revisa knowledge base.

#### ▲ LIMITE DE ARCHIVOS POR PROJECT

Claude Pro tiene un tamaño máximo de knowledge base por Project (verificar el límite vigente en [claude.ai/pricing](https://claude.ai/pricing) — cambia). No subas históricos completos: prioriza catálogo + políticas + constancia + últimos 3 meses.

Objetivo: subir el nivel de tu entregable al cliente. Que dejes de entregar PDF con balance y pases a entregar análisis financiero conversacional con interpretación de razones, tendencias y recomendaciones.



DÍA 38

### Selección de razones clave por giro

Para cada uno de los 5 clientes, define qué 4-6 razones financieras son las más relevantes según su giro: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, rotación de inventarios, ciclo de conversión de efectivo, margen bruto, EBITDA.

#### PROMPT · ANÁLISIS FINANCIERO CONVERSACIONAL

Te subo Balance General y Estado de Resultados del cliente [NOMBRE] del mes [MES/AÑO] y los 3 meses anteriores.

Calcula y entrégame las siguientes razones financieras con interpretación:

#### LIQUIDEZ

- Razón circulante (AC/PC).
- Prueba ácida.

#### ENDEUDAMIENTO

- Razón de deuda total.
- Pasivo a capital.

#### RENTABILIDAD

- Margen bruto, operativo, neto.
- ROA, ROE.

#### EFICIENCIA

- Rotación de inventarios y días.
- Rotación de cuentas por cobrar y días.

Para cada razón:

1. Valor del mes actual.
2. Tendencia vs meses anteriores (subió, bajó, estable).
3. Interpretación en 2 líneas (no académica – práctica).
4. Bandera: verde/amarillo/rojo según riesgo.

Cierra con 3 hallazgos prioritarios + acción concreta.



DÍA 39-40

### Análisis cliente 1 y 2

Ejecuta el prompt en los Projects de cliente piloto y cliente 2. Revisa interpretaciones. Ajusta el prompt si Claude saca conclusiones genéricas. Documenta versión final en tu Banco de Prompts.



DÍA 41-42

### Análisis cliente 3, 4 y 5

Replica el flujo. Lo importante: cada análisis debe sentirse específico al cliente, no copy-paste. Si Claude no diferencia, mejora la sección "CONTEXTO PERMANENTE" del system prompt.



**DÍA 43**

### Reporte ejecutivo combinado

Para 1 cliente, pide a Claude generar reporte de 2 páginas: portada con 3 razones clave en grande, análisis detallado en página 2 con recomendaciones priorizadas.



**DÍA 44**

### Entrega y feedback

Entrega el reporte al cliente. Mide reacción. Pregunta: "¿Esto te ayuda a decidir mejor que el reporte previo?". Documenta la respuesta para próximos pasos del Mes 3.

#### ► TIP PRO

Convierte el análisis financiero en producto facturable. Llámalo "Reporte de Salud Financiera Mensual". Cobra extra por entregarlo. Mes 3 lo formalizamos en pricing.

#### SEMANA 7

## Dashboard conversacional

07

Días 45 a 51 · ~2 h diarias

Objetivo: para 3 clientes, montar un dashboard que el cliente pueda consultar conversacionalmente. Claude responde preguntas sobre sus números cuando él pregunta. Esto justifica honorarios premium.



**DÍA 45**

### Definir set de preguntas frecuentes del cliente

Lista 10-15 preguntas que tu cliente típicamente hace: "¿Cuánto facturé este mes vs el pasado?", "¿Qué proveedores me cobran más?", "¿Cuánto pagaré de ISR este mes?". Documenta.



**DÍA 46**

### Artifacts en Claude

Investiga la función Artifacts de Claude. Te permite generar mini-dashboards visuales (HTML) que se renderizan dentro del chat. Útil para gráficas de evolución, tablas pivotadas, calendarios de pagos.

#### PROMPT · DASHBOARD EJECUTIVO MENSUAL

Sobre los datos cargados del cliente [NOMBRE] mes [MES], genera un artifact HTML con dashboard ejecutivo de 1 sola pantalla que incluya:

1. KPI HEADERS (4 tarjetas):
  - Facturación del mes.
  - % vs mes anterior.
  - Utilidad estimada.
  - ISR provisional proyectado.
2. GRÁFICA DE TENDENCIA: facturación últimos 6 meses (barras).
3. TOP 5 INGRESOS: por cliente con monto.
4. TOP 5 GASTOS: por proveedor con monto.
5. ALERTAS: máximo 3, semáforo rojo/amarillo/verde con texto explicativo.

Diseño: tipografía clean, paleta sobria (azul/gris), responsivo. Sin librerías externas. CSS inline.



**DÍA 47-48**

### Dashboard cliente piloto

Ejecuta. Itera 3-4 veces hasta que el dashboard sea presentable. Descarga el HTML. Pruébalo en tu navegador. Verifica datos contra balance real.



**DÍA 49-50**

### Dashboard clientes 2 y 3

Replica. Cada cliente tiene sus particularidades; ajusta KPIs y alertas. Tiempo objetivo: 45-60 minutos por cliente una vez que tienes el prompt afinado.



**DÍA 51**

### Entrega como producto

Envía a los 3 clientes el dashboard HTML como entregable adicional al cierre mensual. Comunícalo como "nuevo servicio premium". Mide cuántos lo abren más de una vez en la semana.

#### ▲ ATENCIÓN · DATOS SENSIBLES EN ARTIFACTS

El artifact HTML contiene datos del cliente embebidos. No lo subas a hosting público. Entrégalo por canal seguro (correo cifrado, Drive compartido con permisos restringidos). Cumple LFPDPPP.

#### SEMANA 8

## Calendario fiscal automatizado

Días 52 a 60 · ~1.5 h diarias

# 08

Objetivo: que cada cliente tenga un calendario fiscal personalizado generado por Claude, con alertas automáticas previas a cada obligación. Esto reduce tus llamadas de urgencia y posiciona al despacho como proactivo.



**DÍA 52**

### Matriz de obligaciones por régimen

Construye tabla maestra: por régimen (RESICO PM, RESICO PF, Régimen General, Plataformas Tecnológicas), lista de obligaciones mensuales, periodicidad de pago, fecha límite estándar.

#### PROMPT · CALENDARIO FISCAL PERSONALIZADO

Genera un calendario fiscal personalizado para el cliente [NOMBRE], régimen [RÉGIMEN], giro [GIRO] para el segundo semestre 2026 (julio-diciembre).

Para cada mes, lista:

1. Obligación (ISR provisional, IVA, retenciones, DIOT, etc.).
2. Fecha límite específica (verificar contra RMF 2026 y calendario SAT vigente).
3. Documentos que necesito del cliente para procesarla.
4. Tiempo estimado de proceso en mi despacho.
5. Alerta sugerida (cuántos días antes contactar al cliente).

Formato: tabla por mes. Si hay obligaciones especiales del giro (ej. IEPS si maneja bebidas alcohólicas), inclúyelas.

Cierra con resumen de obligaciones anuales (Declaración Anual, DISIF si aplica).



**DÍA 53-54**

### Calendarios para 3 clientes

Ejecuta el prompt en 3 Projects. Cruza cada resultado contra la matriz maestra del día 52 para validar. Documenta cualquier diferencia que Claude haya marcado vs tu matriz.



**DÍA 55-56**

### Calendarios para los 2 restantes

Completa los 5 clientes. Consolida en un solo calendario maestro del despacho (visible para ti y tu colaborador): qué se entrega, a quién, cuándo.



**DÍA 57**

### Alertas automáticas vía calendario

Importa el calendario maestro a Google Calendar o Notion Calendar. Configura alertas 7 días, 3 días y 1 día antes de cada obligación. Comparte con tu colaborador.



**DÍA 58**

### Comunicación proactiva al cliente

Envía a cada cliente un correo redactado por Claude con el calendario del semestre. Posiciona el envío como "nuevo nivel de servicio". Muchos clientes nunca tuvieron este nivel de proactividad.



**DÍA 59**

### Revisión Mes 2 — métricas

Mide: # clientes con Project operativo (objetivo 5), reportes ejecutivos entregados (objetivo 5), dashboards entregados (objetivo 3), calendarios entregados (objetivo 5), horas ahorradas vs Mes 1.



**DÍA 60**

### Pausa estratégica

Día de descanso operativo. Pregúntate: ¿qué de todo esto puedo cobrarle más al cliente? ¿qué cliente histórico ya no me sirve a este nuevo estándar? Prepara mentalmente el Mes 3 (nuevos ingresos).

#### ▲ VERIFICAR EN RMF 2026 VIGENTE

Fechas límite, obligaciones específicas por régimen y formatos pueden cambiar. Valida cada calendario generado contra el SAT y la RMF 2026 antes de comunicarlo al cliente.

MES 3 · DÍAS 61 A 90

## Integración y nuevos ingresos

Excel + Power Query, conectores con sistemas contables, nuevos productos premium, pricing y primer cliente IA pagado.

SEMANA 9

## Excel + Power Query asistido

Días 61 a 67 · ~1.5 h diarias

09

Objetivo: integrar Claude a tu flujo Excel para que las consolidaciones, depuraciones y transformaciones de datos las haga él (escribiéndote el código M de Power Query o las fórmulas) y tú solo apliques.



**DÍA 61**

### Inventario de tareas Excel del despacho

Lista las 10 tareas Excel más frecuentes del despacho: consolidar CFDI de varios meses, separar texto en columnas, tabla dinámica de gastos por proveedor, conciliar con BUSCARV, depurar duplicados, etc.



**DÍA 62**

### Power Query crash course

Aprende Power Query a nivel básico (1-2 horas en YouTube – busca "Power Query desde cero contadores"). No necesitas dominarlo: necesitas saber abrirlo y pegar código M que Claude te dé.

## PROMPT · GENERACIÓN DE CÓDIGO POWER QUERY

Necesito código M de Power Query para Excel que haga lo siguiente con un archivo CSV de CFDI:

1. Importar el CSV (la primera fila tiene encabezados).
2. Filtrar solo CFDI con estatus "Vigente" (descartar cancelados).
3. Convertir columna Fecha a tipo Date.
4. Convertir columnas de Subtotal, IVA y Total a tipo Decimal.
5. Crear columna calculada "Mes" desde la Fecha.
6. Agrupar por RFC Receptor y Mes, sumando Total.
7. Ordenar por Total descendente.

Entrégame el código M comentado paso a paso, listo para pegar en el editor avanzado de Power Query.



**DÍA 63-64**

### Implementar 3 transformaciones

Toma 3 tareas Excel de tu lista del día 61. Pide a Claude código M para cada una. Pégalo en Power Query. Verifica que corra. Si truena, devuelve el error a Claude para corrección – itera hasta funcionar.



**DÍA 65**

### Fórmulas avanzadas asistidas

Pide a Claude fórmulas Excel para: detectar duplicados con condiciones múltiples, conciliar dos tablas con FILTRAR/BUSCARX, validar RFC con expresiones regulares (en Excel 365). Documenta las que adoptes.



**DÍA 66**

### Plantilla maestra de cierre Excel

Construye 1 plantilla Excel de cierre mensual con las queries y fórmulas de los días anteriores. Diseñada para que solo cambies los archivos fuente y todo se recalcula. Guárdala como plantilla reutilizable.



**DÍA 67**

### Capacitar colaborador en plantilla

Pasa la plantilla a tu colaborador. Sesión de 45 minutos donde le explicas dónde cambiar los archivos fuente y cómo refrescar. Si lo entiende sin tu intervención, la plantilla está lista para producción.

Objetivo: conectar las exportaciones de tus sistemas contables (Contpaqi, ASPEL) y de la banca electrónica con flujos asistidos por Claude. La idea no es "integrar APIs" sino sistematizar exportaciones e importaciones para que sea cuestión de minutos, no horas.

**DÍA 68****Mapeo de exportaciones Contpaqi**

Documenta paso a paso cómo exportar de Contpaqi: balanza, balance, auxiliar, diario, catálogo. Formatos disponibles. Tiempos típicos. Convierte en SOP.

**DÍA 69****Mapeo de exportaciones ASPEL**

Igual con ASPEL (si lo manejas). Si solo manejas uno de los dos sistemas, dedica el día a optimizar el flujo de exportación del que sí usas.

**DÍA 70****Exportación bancaria por cliente**

Para cada uno de los 5 clientes piloto, documenta cómo obtienes el estado de cuenta de su banco. Si alguno te lo entrega solo en PDF escaneado, propón el cambio a digital esta semana.

**DÍA 71****Estructura de carpetas estándar**

Define en Drive (o tu storage) la estructura por cliente y mes que debe replicar cada cliente. Comparte el template con cada uno. Esto solo es trabajo, pero te salva horas por mes.

**DÍA 72****Flujo end-to-end documentado**

Diagrama en Notion: cliente sube archivos → contador descarga → Claude procesa → reporte se entrega. Tiempos por etapa. Identifica los 2-3 cuellos de botella más caros.

**DÍA 73****Prueba de ciclo completo**

Ejecuta cierre mensual completo de 1 cliente usando todo lo aprendido. Mide tiempo total. Objetivo: cierre completo en menos de 4 horas (vs 11-14 horas tradicionales).

**DÍA 74****Documentación de integraciones**

Agrega capítulo "Integraciones" al SOP general del despacho. Cualquier persona nueva en el equipo debe poder leer y replicar el flujo en su primera semana.

► TIP PRO

Si tienes clientes con sistemas raros (SAP, Odoo, software propietario del cliente), prioriza migrar a un sistema estándar (Contaqui/ASPEL) o exportar siempre a CSV intermedio. La estandarización paga 10x más que dominar 10 sistemas.

SEMANA 11

## Nuevos productos: asesoría premium con IA

11

Días 75 a 81 · ~2 h diarias

Objetivo: empaquetar lo que ya sabes hacer en 1-2 productos premium nuevos del despacho. No es teoría – es definir el SKU, el precio, el entregable, el material de venta. Al cierre de la semana debes poder enviar la propuesta a un cliente.



DÍA 75

### Diseñar Producto 1 – Cierre Premium con IA

Define: ¿qué incluye? (CFDI auditado, conciliación, balance, ER, análisis financiero, dashboard, calendario fiscal, soporte WhatsApp 5x semana). ¿Qué NO incluye? (declaraciones, asesoría no rutinaria). Tiempo de entrega: 5 días hábiles después del cierre del mes.



DÍA 76

### Diseñar Producto 2 – Asesoría Estratégica Trimestral

Define: sesión trimestral de 90 minutos con el director general. Dashboard avanzado. Análisis de razones financieras con benchmark del giro. Recomendaciones priorizadas de optimización fiscal. Plan de acción documentado.



DÍA 77

### Pricing

Define precios. Regla práctica: lo nuevo cuesta 2x-3x lo que cobrabas antes por servicio básico. Construye 3 tiers: Básico (lo actual, sin IA), Plus (cierre premium con IA), Elite (Plus + asesoría trimestral). Documenta en tabla comparativa.



DÍA 78

### Material de venta – propuesta

Crea propuesta PDF de 4-5 páginas con: portada, dolor del cliente, tu solución, tres tiers con precios, testimonios (puedes usar el cliente piloto si autorizó), siguiente paso. Pídele a Claude estructura y copy. Tú diseñas.



DÍA 79

### Demo grabada

Graba 5-7 minutos de Loom o pantalla mostrando cómo se ve tu nuevo entregable: el dashboard, el reporte ejecutivo, el calendario fiscal. Esta demo es tu mejor vendedora cuando un cliente nuevo te pregunta qué te diferencia.



DÍA 80

### Selección de 3 prospectos

Lista 3 prospectos: pueden ser clientes existentes a los que vas a hacer upgrade, o leads nuevos. Para cada uno, prepara propuesta personalizada con el tier que corresponda.



**DÍA 81**

### Envío de propuestas

Envía las 3 propuestas. Agenda sesiones de presentación con cada uno para la Semana 12. Tu meta de cierre del plan: al menos 1 cliente firmado en producto premium nuevo.

#### ▲ ANTES DE COBRAR MÁS

Asegúrate de poder entregar todo lo que ofreces a tiempo y con calidad. Una propuesta vendida y mal entregada cuesta más que no haberla cerrado. Mide tu capacidad real antes de firmar.

#### SEMANA 12

## Pricing, lanzamiento, primer cliente IA

# 12

Días 82 a 90 · ~2 h diarias

Objetivo: cerrar tu primer cliente premium nuevo. Lanzar formalmente el nuevo posicionamiento del despacho (web, LinkedIn, mailing a base existente). Documentar el resultado del plan completo para repetirlo el próximo trimestre.



**DÍA 82-83**

### Sesiones de presentación con prospectos

Reuniones de 45 minutos con cada uno de los 3 prospectos del día 81. Presenta propuesta. Muestra demo. Responde objeciones. No cierres en la reunión — agenda follow-up a 48-72 horas.



**DÍA 84**

### Follow-up y negociación

Sigue a cada prospecto. Si dudan precio, defiende valor (tiempo del cliente, calidad del entregable, profundidad del análisis). No bajes precio en el primer intento — si bajas, baja 15%, no más.



**DÍA 85**

### Cierre de primer cliente IA

Firma. Cobro de anticipo (siempre). Documentos de onboarding firmados. Estructura de carpetas creada. Project del cliente creado en Claude. Bienvenida formal.



**DÍA 86**

### Actualizar web del despacho

Agrega sección "Servicios premium con IA" a tu sitio. Si no tienes sitio, abre Carrd o Framer (no tarda). Incluye los 3 tiers con precios desde, demo embed, testimonio del cliente piloto si autorizó.



**DÍA 87**

### Anuncio en LinkedIn

Post de LinkedIn anunciando el nuevo posicionamiento del despacho. Pide a Claude estructura: contexto (te pasaste 90 días) + transformación (lo que ahora ofreces) + invitación. Etiqueta al cliente piloto si autorizó.



**DÍA 88**

### **Mailing a base de clientes existentes**

Correo a tu base. Tono: no anuncio de lanzamiento, sino actualización de servicios. Que sepan que pueden hacer upgrade. Aplica descuento de pionero (10-15%) válido por 30 días para acelerar conversiones.



**DÍA 89**

### **Documentar el plan completo**

Bitácora consolidada en Notion: qué semanas funcionaron, qué semanas necesitaron más tiempo, qué errores cometiste, qué te ahorraría 10 horas si lo repites. Esta bitácora es tu manual para entrenar al próximo colaborador.



**DÍA 90**

### **Reflexión final**

Repite el diagnóstico del día 0. Compara puntajes. Documenta tu transformación cualitativa. Define los siguientes 90 días: ¿API? ¿N8N? ¿MCP servers? ¿Aula Privada para acelerar? Decide tu siguiente nivel.

## **Estado esperado al día 90**

5 clientes con Project Claude operativo · 2 productos premium definidos y vendibles · al menos 1 cliente IA firmado en tier premium · web y LinkedIn actualizados · SOP completo del despacho con IA · 1 colaborador capacitado · entre 25 y 40 horas semanales liberadas vs Mes 0.

## RESULTADO ESPERADO

# Lo que tendrás al día 90

Estas son las cifras y entregables medibles que un despacho que ejecuta el plan completo obtiene. No son promesas — son la suma de horas ahorradas + nuevos servicios + decisiones de pricing tomadas con datos.

## Horas ahorradas por mes

Tarea	Antes (hrs/cliente/mes)	Con Claude (hrs/cliente/mes)	Ahorro
Validación CFDI emitidos	3.5	0.5	3.0
Validación CFDI recibidos	4.0	0.7	3.3
Conciliación bancaria	2.5	0.5	2.0
Análisis financiero	2.0	0.5	1.5
Reporte ejecutivo mensual	1.5	0.3	1.2
Calendario y seguimiento fiscal	1.0	0.2	0.8
<b>TOTAL por cliente</b>	<b>14.5 hrs</b>	<b>2.7 hrs</b>	<b>11.8 hrs</b>

Con 5 clientes piloto, son **~59 horas mensuales liberadas**. Con 10 clientes, son ~118 horas (más del trabajo de 1 colaborador full-time).

**11.8h**

AHORRADAS POR  
CLIENTE/MES

**81%**

REDUCCIÓN TIEMPO  
OPERATIVO

**2-3x**

CAPACIDAD DE  
PRICING PREMIUM

## Capacidad de servir más clientes

Con horas liberadas, puedes elegir: tomar 30-50% más clientes manteniendo el equipo actual, o mantener tu cartera y dedicar el tiempo a productos premium / consultoría / marketing del despacho. La segunda opción suele dar más margen.

## Premium pricing 2-3x

Un cierre tradicional de PYME mexicana se cobra típicamente entre \$3,500 y \$8,000 MXN. Un cierre premium con IA (dashboard + análisis financiero + calendario + alertas) se vende entre \$8,000 y \$20,000 MXN. Mismo cliente, mismo despacho, distinto entregable.

## Tiempo invertido vs ROI

Inversión: ~90 horas tuyas en 3 meses (1 hora diaria promedio). Costo del plan Claude Pro: aproximadamente \$20 USD/mes (verificar plan vigente). Retorno esperado: entre \$30,000 y \$80,000 MXN de ingresos incrementales en el primer trimestre post-implementación, según volumen.

## El multiplicador real no es la herramienta

Es tu reposicionamiento. Pasas de "contador que entrega balances" a "asesor financiero asistido por IA que entrega decisiones". Ese cambio cuesta 90 días — y dura los próximos 10 años de tu carrera.

### PRÓXIMOS PASOS

## Qué hacer después del día 90

El plan termina, pero la curva sigue. El siguiente nivel es donde el despacho deja de operar Claude y empieza a operar sistemas autónomos asistidos por IA. Aquí los caminos que abre AI Conta.

### Camino 1 • Comunidad WhatsApp

Más de 1,200 contadores activos compartiendo prompts, plantillas, casos resueltos y dudas operativas. Es el lugar más rápido para resolver dudas cotidianas sin contratar mentoría. Acceso gratuito.

## Únete a la comunidad WhatsApp de AI Conta

Comparte tu avance del plan 90 días, recibe nuevos prompts cada semana, y conecta con contadores que ya pasaron por donde tú estás. Sin costo, sin spam, sin compromisos.

**WhatsApp: 55 6409 5440**

### Camino 2 • Aula Privada con mentoría

Si quieres ejecutar el plan con acompañamiento, sin tropezar en las semanas duras, el Aula Privada de AI Conta te da: clases grabadas paso a paso, sesiones en vivo cada 2 semanas con Ángel, revisión de Projects de tus clientes reales, biblioteca de prompts probados, integración con N8N y MCP cuando estés listo.

### Camino 3 • Asesoría 1:1

Si quieres implementación acelerada en un despacho con volumen alto (15+ clientes) o necesitas asesoría sobre cómo integrar Claude a un sistema contable específico, agenda una sesión privada. Diagnóstico + roadmap + ejecución supervisada.

# Aula Privada y Asesoría 1:1

Cuatro años aplicando IA a contabilidad mexicana, +1,200 contadores formados. Si quieres que tu despacho sea de los primeros del 5%, conversemos.

[aiconta.com.mx](https://aiconta.com.mx)

## Camino 4 · Materiales gratuitos de AI Conta

- Guía Claude Nivel 1 – Fundamentos para contadores
- Guía Claude Nivel 2 – Funciones avanzadas (Projects, CFDI masivo, conciliación)
- Banco de prompts fiscales mexicanos actualizado
- Herramientas HTML gratuitas en aiconata.com.mx (calculadoras ISR, IVA, retenciones)

### ► TIP PRO FINAL

El despacho que ejecuta este plan en 90 días vs el que lo ejecuta en 180 no es el doble de exitoso – suele ser 3 a 4 veces más exitoso. La velocidad de adopción se compone. Cada semana que retrasas es una semana en la que la competencia avanza.

## RESUMEN EJECUTIVO

# Lo que llevas en este plan

- Hoja de ruta de 90 días para implementar Claude en un despacho contable mexicano
- Setup técnico y de seguridad documentado paso a paso
- Sistema de Projects en Claude por cliente, con knowledge base y system prompt
- Workflow probado para análisis masivo de CFDI emitidos y recibidos
- Prompt y procedimiento de conciliación bancaria asistida
- Plantillas para análisis financiero con razones, dashboard conversacional y calendario fiscal
- Integración con Excel y Power Query asistida por Claude
- Mapeo de exportaciones desde Contpaqí, ASPEL y bancos
- Diseño de productos premium nuevos con pricing y propuesta lista para enviar
- Plan de lanzamiento (web, LinkedIn, mailing) y cierre de primer cliente IA
- Métricas, diagnóstico inicial y diagnóstico final para medir tu transformación

## Sobre AI Conta

AI Conta es la plataforma de educación práctica para contadores mexicanos que integran inteligencia artificial a su práctica profesional. Combina cursos, mentoría, herramientas funcionales gratuitas y una comunidad activa de más de 1,200 contadores y emprendedores en WhatsApp.

**L.C. Ángel Isai H. Chávez** es el fundador e instructor principal. Cuatro años aplicando IA al trabajo contable y fiscal mexicano. Más de 1,200 contadores formados a través de cursos, asesorías 1:1 y comunidad. Cero teoría, cien por ciento práctica aplicada a la realidad de los despachos mexicanos.

## Testimonios reales

*"Empecé el plan de 90 días con 6 clientes y la sensación de estar siempre apagando fuegos. Al día 60 ya tenía Projects para los 6 y delegué la operación a una asistente. Subí honorarios 40% en el primer trimestre post-plan. Mis clientes pagan más y se quejan menos."*

— María R., Contadora Independiente, CDMX

*"Mi despacho tenía 18 clientes y un equipo de 4 personas en operación. Implementamos el plan en 90 días. Liberé a 2 personas para consultoría con margen 3x. Cerré 4 clientes premium nuevos en el trimestre siguiente. El ROI fue evidente al día 75."*

— José L., Despacho de 18 clientes, Monterrey NL

*"Llevaba 3 años como contadora junior. Tomé el plan por mi cuenta y al día 90 mi jefe me promovió a coordinadora porque era la única en el despacho que sabía operar con Claude. La inversión en el Aula Privada se pagó con el aumento del primer mes."*

— Daniela C., Contadora Junior promovida a Coordinadora, Guadalajara JAL

## Contacto

### WEB

[aiconta.com.mx](http://aiconta.com.mx)

### WHATSAPP

55 6409 5440

### INSTAGRAM

@aicon.ta

### LINKEDIN

L.C. Ángel Isaí H. Chávez · AI Conta

### ▲ DISCLAIMER LEGAL

Este plan es material educativo. No constituye asesoría fiscal específica ni opinión legal sobre situaciones particulares. Toda obligación fiscal, tasa, fecha límite o criterio mencionado debe verificarse contra la legislación vigente (LISR, CFF, LIVA, RMF 2026) y la situación específica del contribuyente. AI Conta y el autor no son responsables del uso que el lector dé a los procedimientos descritos sin la revisión y firma de un contador público autorizado. El uso de herramientas de IA debe cumplir con la LFPDPPP y demás disposiciones de protección de datos vigentes. Las referencias a KPMG, Anthropic, LinkedIn, Microsoft y otras marcas son de carácter informativo. AI Conta no representa ni está patrocinada por dichas compañías.



AI CONTA

**AI CONTA**

EDUCACIÓN CONTABLE CON IA · HECHO EN  
MÉXICO



*La IA no reemplaza al  
contador.  
Reemplaza al contador que no  
usa IA.*

— L.C. Ángel Isaí H. Chávez

---

Sígueme en LinkedIn donde publico todos los días sobre  
IA aplicada a contabilidad mexicana.



L.C. Ángel Isaí H. Chávez · AI Conta