



FIRMAS CONTABLES

Primero el orden, después la AI

Cómo las firmas contables
se vuelven más **rentables**,
estratégicas y **humanas**



LA CONVERSACIÓN CAMBIÓ

La **AI** ya llegó. La pregunta ahora es **otra**.

Durante mucho tiempo, la pregunta en el rubro contable fue si la inteligencia artificial iba a cambiar la profesión. Esa pregunta ya está respondida. La AI llegó, se instaló en el trabajo cotidiano de casi todos los contadores del mundo y dejó de ser una promesa futura para volverse parte del trabajo del día a día.

La pregunta hoy es otra, y es más incómoda: **¿tu firma va a liderar ese cambio, o lo va a sufrir desde un Excel?**

Es fácil leer que "el 98% de los contadores ya usa AI" y sentir que el tren ya pasó. Pero debajo de ese número hay una verdad mucho más útil para una firma contable: los que sacan ventaja son los que pusieron su **operación en orden y usan la AI con método**.

Esa es la idea que recorre este ebook de punta a punta: **la AI no rescata a una firma desordenada. Amplifica a la que ya puso su operación en orden**. Si los datos viven dispersos en planillas que solo entiende quien las armó, no hay modelo de AI que valga. Pero si ves con claridad en qué se van las horas, quién está saturado y qué cliente deja dinero, la tecnología multiplica ese orden.

Qué vas a **encontrar**:

01

Hacia dónde va la contabilidad

Los cambios de fondo que están redefiniendo la profesión.

02

Qué está pasando realmente con la AI en 2026

La foto real, sin humo.

03

Cómo empezar cuando todavía vives en Excel

Los primeros pasos, pensados para una firma contable.

04

Cierre

CAPÍTULO UNO

01

Hacia dónde va la contabilidad.

Más estratégica, más humana y mucho menos quemada.
Cinco cambios de fondo que ya empezaron.

DE LA JERARQUÍA DE HORAS AL TALENTO

Es muy difícil **cuidar**
a un equipo que no
puedes **ver**.

El modelo tradicional, jerárquico, por horas y orientado al cumplimiento, está en su última década. En su lugar aparecen firmas más planas, donde la carrera se mide por habilidades, iniciativa y capacidad de generar confianza. Las soft skills dejan de ser un "plus" para convertirse en el verdadero diferencial; lo técnico pasa a ser la base, no la ventaja.

Y llega el cambio más esperado: **el fin del burnout**. Pero es muy difícil cuidar a un equipo que no puedes ver. Si no sabes quién está saturado y quién todavía puede absorber, el agotamiento no es un riesgo: es una certeza.

Qué empezar hoy

Dejar de gestionar la carga del equipo por intuición.
Saber en tiempo real quién está al límite es la diferencia entre redistribuir a tiempo y perder gente en marzo.

DEL VOLUMEN A LA RENTABILIDAD REAL

El **dato** existe,
pero está tan
disperso que no
sirve para **decidir**.

Tu mayor ventaja va a ser **el dato que tienes y cómo lo gestionas**. Las firmas que prosperen van a pensar como estrategias de datos: información completa, precisa y en tiempo real, lista para decidir. El tech stack como lo conocemos hoy, como una colección de herramientas desconectadas, está llegando a su fin.

Y acá está la brecha más grande con el presente: los papeles de trabajo en una carpeta, las horas en un Excel, las facturas en otro sistema, y nadie consolidando nada. **El dato existe**, pero está tan disperso que no sirve para decidir.

Qué empezar hoy

Elegir una sola fuente de verdad para las horas y la rentabilidad. El día que dejas el Excel, dejas de adivinar.

DEL VOLUMEN A LA RENTABILIDAD REAL

Si no sabes qué **cliente** te deja dinero, no puedes decidir.

Los servicios se van a valorar, y a cobrar, por los resultados que generan, no por las horas que consumen. Detrás de ese discurso hay una verdad muy concreta: **si no sabes qué cliente te deja dinero, no puedes decidir nada de eso.**

Los márgenes de una firma contable son ajustados y la presión por eficiencia **es permanente**. La pregunta más estratégica es, en el fondo, operativa: **¿el balance anual del cliente X sigue siendo rentable, o se erosionó año tras año sin que nadie lo notara?** Muchas firmas trabajan durísimo para clientes que dejaron de ser negocio hace tiempo, simplemente porque **nunca lo midieron**.

Qué empezar hoy

Medir rentabilidad por cliente y por servicio, no solo facturación total. Ahí están las decisiones que más mueven la aguja.

Procesar

Horas

Datos

Rentabilidad

No cambia



LO ÚNICO QUE NO VA A CAMBIAR

En medio de toda
la **transformación**
hay una constante:
el **cliente** primero.

En medio de toda la transformación hay una constante: **el cliente primero**. La confianza y la conexión humana fueron el fundamento de la profesión por décadas, y la próxima no las va a borrar; al contrario, les va a poner el foco encima. Cuanto más automatizada esté la parte mecánica, **más va a importar la parte humana**.

Pero la conexión humana también necesita tiempo. Y **el tiempo es justamente lo que hoy se come la operación desordenada**. No se puede estar presente para el cliente cuando se está corriendo detrás de **las horas perdidas** de la semana pasada.

CAPÍTULO DOS

02

Qué está pasando realmente con la AI en 2026

Si el Capítulo 1 es hacia dónde vamos, esta es la foto del presente. Y conviene mirarla en detalle, porque la adopción masiva no es lo mismo que una estrategia.

DE LO ADMINISTRATIVO A LO QUE REALMENTE IMPORTA

Usos de la **AI** que liberan tiempo para ejercer mejor el **criterio profesional**.

Al principio, el uso más común fue el más obvio: redactar comunicaciones, mejorar la claridad de un informe, ajustar el tono de un email. Los tres usos más extendidos siguen siendo cotidianos: comunicación, transcripción de reuniones, investigación de consultas. Nada futurista.

Pero el foco se está desplazando hacia algo más sustancial. Las firmas empiezan a usar AI para documentar procesos internos, estandarizar procedimientos y capturar el conocimiento institucional que antes vivía solo en la cabeza de los socios más senior. **Usos que liberan tiempo para ejercer mejor el criterio profesional, que es donde está el verdadero valor.**

Y el tiempo importa más de lo que parece: los profesionales que usan AI de forma avanzada ahorran casi el doble de horas diarias que quienes recién empiezan. La diferencia no es el talento. Es si la firma invirtió en entrenar a su equipo para usarla con intención.

EL CUELLO DE BOTELLA QUE POCAS FIRMAS RESUELVEN

Una minoría cuenta con una **política de uso** documentada o una **estrategia clara**.

Acá está el hallazgo más importante de todos. Aunque casi todas las firmas tienen algún nivel de adopción, sólo una minoría cuenta con una **política de uso documentada** o una **estrategia clara**. Los equipos aprenden por prueba y error, con criterios distintos según el área, sin posibilidad de medir ni comparar resultados.

Para una firma de accounting, en donde la consistencia y el control son parte del servicio, ese nivel de improvisación genera exactamente el tipo de riesgo que se busca evitar. Las firmas que obtienen resultados reales combinan tres cosas: **entrenamiento continuo, criterios compartidos de uso y líderes que documentan hacia dónde va la firma con estas herramientas**.

En otras palabras: el techo no lo pone el presupuesto en software. Lo pone qué tan ordenada y deliberada es la firma con lo que ya tiene a mano.

POR QUÉ EL MOMENTO ES AHORA

La **conversación** ya no gira alrededor de si adoptar **AI**

La mayoría de los profesionales del sector cree que el valor de una firma cae si no incorpora AI en su operación. Y los talentos más jóvenes priorizan unirse a firmas que trabajan con tecnología avanzada, lo que convierte esto también en una variable de atracción y retención.

La conversación ya no gira alrededor de si adoptar AI. Gira alrededor de **cómo darle un lugar real dentro de la operación, con la misma rigurosidad con la que se gestiona cualquier proceso crítico del negocio.**

CAPÍTULO TRES

03

Cómo **empezar** cuando todavía vives en **Excel**

CÓMO EMPEZAR

El verdadero **obstáculo** no es la tecnología, sino las **trabas** de siempre.

Las cifras globales pueden abrumar. Si diriges una firma en LATAM, donde buena parte del equipo todavía carga las horas en Excel y manda los partes por WhatsApp el viernes a la noche, "el 98% ya usa AI" suena a una conversación que arranca dos pasos más adelante de donde estás parado. Está bien reconocerlo.

Pero hay algo que casi nadie dice: en un punto, LATAM tiene una ventaja estructural. La región está a la vanguardia mundial en factura electrónica obligatoria.

Eso significa que muchas firmas ya cuentan con algo que en otros mercados es un dolor de cabeza: datos estructurados y digitalizados. Y **los datos limpios son, exactamente, la materia prima que la AI necesita**. La región no arranca de cero.

El verdadero obstáculo no es la tecnología, sino las trabas de siempre: **costos, falta de capacitación, resistencia al cambio** y, el más frecuente, **sistemas desconectados entre sí**. Por eso el orden de los pasos importa. Continúan los cuatro que recomendamos:

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

ESTOS SON LOS CUATRO QUE RECOMENDAMOS

Primero el dato, después la AI

El dato es el **activo**.

Antes de automatizar nada, **ordena lo básico**: que las horas se carguen en un solo lugar y en el momento, no de memoria el viernes; que se pueda ver de un vistazo qué cliente es rentable y cuál se erosionó; que la información deje de estar repartida en diez planillas.

Sobre una operación ordenada, la AI multiplica. Sobre el desorden, solo lo acelera.

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

ESTOS SON LOS CUATRO QUE RECOMENDAMOS

Empieza por lo cotidiano, no por lo espectacular

Los que más tiempo ahorran en el mundo no empezaron con agentes autónomos: empezaron redactando mails, resumiendo reuniones e investigando consultas.

Usos de bajo riesgo y alta frecuencia. Probá ahí primero. El "wow" llega solo, más adelante.

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

ESTOS SON LOS CUATRO QUE RECOMENDAMOS

La gente es el diferencial: entrena al equipo

La **capacitación** es lo que separa a las firmas que hablan de AI de las que obtienen resultados.

Y no requiere presupuesto de software: requiere conversación y práctica. Importa incluso quién da el ejemplo: cuando el líder de la firma usa la herramienta a la vista de todos, el equipo lo sigue; cuando la mantiene a distancia, el equipo duda.

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

ESTOS SON LOS CUATRO QUE RECOMENDAMOS

Cuida la **trazabilidad**: innegociable en LATAM

En esta región la trazabilidad es una obligación frente al colegio profesional y frente a las normas de auditoría (ISA/NIA), además de las leyes de protección de datos de cada país. Regla simple: **cualquier cifra que produzca la AI tiene que poder rastrearse hasta su asiento de origen**. Si una herramienta no te muestra el respaldo de un número, no sirve para uso fiscal ni pasa una auditoría.

La mejor forma de pensar la AI hoy es como un miembro junior del equipo: siempre disponible y muy bien entrenado. Hace el trabajo pesado, rápido y sin quejarse. Pero alguien tiene que revisar lo que entrega, ponerle contexto y firmar. **El juicio profesional y la responsabilidad siguen siendo humanos**.

La **ventana** está abierta, pero no para **siempre**

Si hay algo que une todo lo anterior, no es "compra AI". Es que las firmas que se diferencian tomaron una decisión: **dejar de improvisar y volverse intencionales con la tecnología.**

Para una firma de LATAM, llegar más tarde puede ser, paradójicamente, una ventaja. Mientras los mercados avanzados atravesaron años de experimentación caótica y entusiasmo sin método, la región puede saltarse esa etapa y hacerlo bien de entrada: **con los datos ordenados, el equipo entrenado y la trazabilidad cuidada desde el día uno.**

Porque la AI no rescata a una firma desordenada. Amplifica a la que ya puso su operación en orden. **Primero ves con claridad lo que hoy gestionas a ciegas** (en qué se van las horas, quién está saturado, qué cliente deja dinero) y **recién después la tecnología multiplica ese orden.**



¿LISTO PARA EL SIGUIENTE PASO?

La firma del futuro no trabaja más horas.
**Trabaja con más visibilidad sobre las horas
que ya tiene.**

COR convierte el aprovechamiento de horas en una ventaja competitiva concreta: menos desvíos, más horas facturables y decisiones basadas en datos. Ese es el rol de COR: **el sistema operativo de la consultora moderna.**

Agendar una demo