
2030is.today

Nueva Línea de Ingresos

Cómo Convertir tu Cartera ERP
en Revenue Recurrente

Guía para consultores independientes con clientes activos.

Contenido

Capítulo 1	El Activo que No Estás Monetizando	3
Capítulo 2	La Oportunidad: IA + ERP + Tu Cartera	6
Capítulo 3	La Matemática: Ingreso Recurrente Real	9
Capítulo 4	Por Qué Pantera	12
Capítulo 5	Un Caso Real: Conaltura	14
Capítulo 6	Tu Plan de Activación: 30 Días	16
Capítulo 7	Preguntas Frecuentes	18
	Tu Próxima Línea de Ingresos	19

Esta guía toma unos 20 minutos de lectura. Está escrita para consultores ERP con cartera activa — no para quien empieza de cero. Si cumples el perfil (Capítulo 1), lo que sigue puede cambiar la economía de tu consultoría.

Capítulo 1

El Activo que No Estás Monetizando

Tu cartera de clientes es un activo. La pregunta es si la estás monetizando, o sólo la estás soportando.

Carlos es implementador Aspel en Monterrey. Lleva quince años en esto. Atiende a cuarenta clientes activos — empresas medianas, pymes en crecimiento, despachos contables. Es el consultor de confianza. Cuando algo falla en el ERP, lo llaman a él. Cuando necesitan automatizar un reporte, lo llaman a él. Cuando evalúan un nuevo módulo, le preguntan a él.

Carlos tiene un activo invaluable — la confianza de cuarenta CFOs, contralores y coordinadores contables — pero no lo está monetizando. Ese activo hoy le genera ingresos por implementación y soporte. No le genera ingresos recurrentes por referir soluciones complementarias que sus clientes necesitan.

EL CAMBIO ESTRUCTURAL

La diferencia entre un consultor que **cobra por horas** y un consultor que **cobra por su posición** no es técnica. Es estructural. Un modelo escala con la cartera; el otro escala con las horas que te quedan en el día.

¿Es esta guía para ti?

Antes de seguir, conviene filtrar. Esta guía no es para todo el mundo — y tratar de hacerla universal la vuelve inútil. Está escrita para un perfil específico.

ESTA GUÍA ES PARA TI SI:

- + Ya tienes **10+ clientes activos** que operan con ERP (Aspel, Siigo, Siesa, DeFontana, SAP B1, u otro).
- + Tienes **acceso al área financiera** de tus clientes — CFO, coordinador contable, tesorero.
- + No sólo implementas — **influyes en decisiones** de software y procesos.
- + Buscas **ingresos recurrentes**, no proyectos puntuales.
- + Valoras tu reputación y **no recomiendas lo que no funciona**.

ESTA GUÍA NO ES PARA TI SI:

- × **No tienes clientes activos aún**. Esta guía no es un curso para emprender consultoría — asume que ya la tienes.
- × Tu relación con clientes es **sólo soporte técnico** sin acceso al área financiera.
- × Buscas **comisión rápida** sin involucrarte en la relación. Este modelo requiere que pongas tu criterio.

No eres raro. Eres la regla.

El **82% de los consultores ERP en Latinoamérica** no participan en ningún programa formal de partners. No es que no quieran ingresos recurrentes. Es que los programas fueron diseñados para agencias grandes, no para el consultor independiente que ya tiene cartera y reputación. El resultado: miles de consultores sostienen relaciones de diez, quince años con sus clientes — y sólo cobran por horas.

82%

de consultores ERP en
LATAM
sin línea de ingreso
recurrente

40+

clientes en la cartera típica
de un consultor con 10+ años

0

soluciones complementarias
monetizadas por el consultor
promedio

El cambio de marco

La diferencia no es técnica. Es de marco. Un arquitecto cobra una comisión cuando recomienda materiales. Un doctor recibe honorarios cuando refiere a un especialista. Tu criterio técnico — el que construiste en una década implementando ERPs — tiene el mismo valor de mercado. La diferencia es que nadie te enseñó a estructurar una línea de ingreso recurrente alrededor de tu cartera.

Si pasaste el filtro, sigue leyendo. Lo que viene puede cambiar la economía de tu consultoría.

Capítulo 2

La Oportunidad: IA + ERP + Tu Cartera

Hay momentos en los que un mercado cambia de forma irreversible. Este es uno. Y tú, como implementador de ERP, estás en el centro.

El problema que nadie resuelve

El **70% del trabajo** que hacen los equipos financieros que ya usan ERP en LATAM sigue siendo manual. Conciliaciones bancarias a mano. Causaciones repetitivas copiadas de Excel. Cierres mensuales de cinco a diez días. No es un problema de software: los ERPs funcionan. Es un problema de última milla — los procesos que quedan fuera del ERP, entre sistemas, entre equipos, entre archivos.

La inteligencia artificial resuelve exactamente ese tipo de trabajo. No la IA genérica de ChatGPT — sino IA especializada que entiende contabilidad, reconoce documentos, aprende las reglas de negocio específicas de cada empresa y ejecuta tareas dentro del ERP existente.

Pantera, en contexto

Pantera AI es una de las empresas que está liderando esta ola. Su modelo es particularmente interesante para consultores independientes porque no les pide vender — les pide referir. Pantera opera dentro del ERP que tu cliente ya tiene (Aspel, Siigo, Siesa, DeFontana, SAP B1, Sinco y más) y automatiza la capa manual: conciliaciones, causaciones, cierre mensual, compliance.

POR QUÉ IMPORTA PARA TI

Para un consultor ERP con cartera activa, Pantera es la pieza que complementa tu trabajo sin competir con él. Tú sigues siendo el consultor del ERP; Pantera es la capa de automatización que entra donde el ERP no llega.

El tamaño del mercado

Para dimensionar la oportunidad, mira la base instalada de ERPs que tú ya conoces. Son millones de empresas — y menos del 5% ha automatizado cualquier proceso con IA.

ERP	Base instalada aproximada	Mercado principal
Aspel (SAE, COI, NOI)	1.2M empresas	México
Siigo Nube	350,000+ empresas	Colombia
DeFontana	40,000+ empresas	Chile y LATAM
Siesa	10,000+ empresas	Colombia
SAP Business One	70,000+ empresas (global)	LATAM / global

Menos del **5%** de estas empresas ha automatizado con IA. No es porque no lo necesiten — es porque nadie confiable les ha explicado cómo adoptarla sin reemplazar el ERP que les funciona. Ese alguien confiable, en la mayoría de los casos, eres tú.

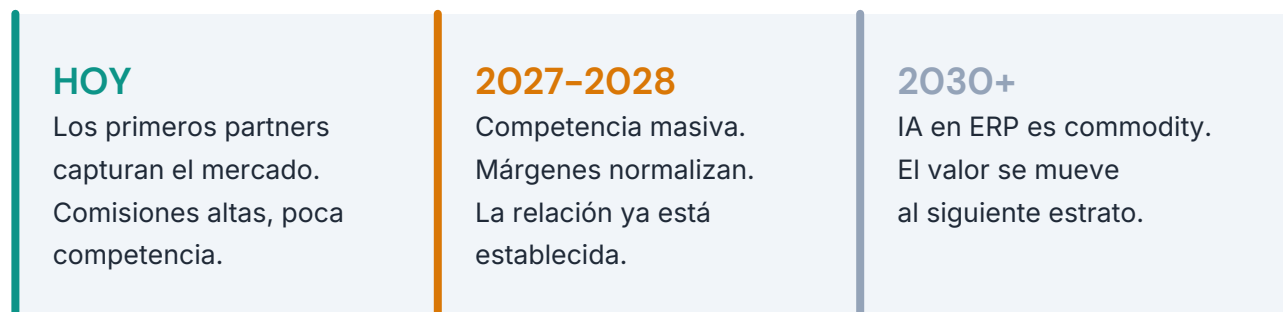
Esas empresas van a automatizar. La única pregunta es: ¿lo harán contigo o sin ti?

Por qué tú eres el puente

Tu cliente no confía en un vendedor de IA que acaba de conocer. Confía en ti. Porque tú le implementaste el ERP. Porque tú estás ahí cuando se cae el sistema a fin de mes. Porque tú conoces las particularidades de su operación. Pantera lo reconoce explícitamente: su programa de partners está diseñado para que tú aportes la relación, no el pitch técnico.

La ventana se cierra

Lo que hoy es una oportunidad diferenciada — traer IA a un ERP existente — en 2-3 años será commodity. Igual que la facturación electrónica: hace diez años era un proyecto técnico complejo. Hoy viene incluida en cualquier suscripción. Los consultores que se posicionaron temprano construyeron prácticas sólidas. Los que llegaron tarde compiten por migajas de implementación.



Resumen del Capítulo 2

- El 70% del trabajo financiero en empresas con ERP sigue siendo manual.
- Más de 1.6 millones de empresas en LATAM usan Aspel, Siigo, Siesa, DeFontana o SAP B1.
- Menos del 5% ha automatizado. Pantera opera dentro de esos ERPs.
- El partner aporta la relación; Pantera pone la tecnología.

Capítulo 3

La Matemática: Ingreso Recurrente Real

Los números que siguen no son comisiones puntuales — son una línea de ingreso recurrente. Asumen el plan Growth de Pantera (**\$2,499 USD de setup + \$599 USD mensuales**) y una comisión Silver Partner del **20%** tanto sobre el setup como sobre el recurrente mientras el cliente permanezca activo.

Escenarios anuales

Escenario	Referidos al año	Setup (20% × \$2,499)	Recurrente año 1 (20% × \$599/mes)	Total Año 1
Conservador	3	\$1,499	\$4,313	\$5,812
Moderado	5	\$2,499	\$7,188	\$9,687
Ambicioso	10	\$4,998	\$14,376	\$19,374
Estrella	20	\$9,996	\$28,752	\$38,748

Plan Growth: \$2,499 setup único + \$599/mes. Comisión Silver: 20% tanto sobre setup como sobre recurrente. El recurrente se paga mientras el cliente permanezca activo — no sólo el primer año. Valores ilustrativos sujetos al tier y plan vigente del programa.

3 referidos al año = \$5,812 USD de ingreso recurrente en el año 1. Para un consultor con 15+ clientes activos, eso no es ambicioso — es el escenario conservador.

Los tiers del programa

La tabla anterior usa el tier Silver (20%). Los tiers superiores desbloquean comisiones más altas, pero exigen un volumen anual mínimo — el Ingreso Recurrente Mensual generado, medido en base anual. La mayoría de consultores empiezan en Silver y llegan a Gold en 12 a 18 meses de actividad sostenida.

Tier	Comisión	IRM anual requerido	Ingreso potencial anual
Silver	20%	\$15,000 USD	\$5K - \$20K
Gold	30%	\$75,000 USD	\$20K - \$50K
Platinum	40%	\$150,000 USD	\$50K - \$150K

El multiplicador: el efecto compuesto

Lo que la tabla del año 1 no muestra es el efecto compuesto. Tu comisión del 20% sobre \$599/mes **no se detiene al final del año**. Mientras el cliente siga activo, tú sigues cobrando. Un partner que refirió 5 clientes el año 1 y retuvo 4 al año 2 suma la comisión nueva del año 2 a la base que ya tenía. Ese es el modelo de ingreso recurrente — no una comisión que entra y se va, sino una base que crece.

Ejemplo de 3 años, ritmo moderado

Supongamos un consultor que refiere 5 clientes al año, retiene el 90% año tras año, y sube de Silver a Gold al final del año 1.

Año	Nuevos referidos	Clientes activos	Comisión del año	Acumulado
Año 1 (Silver 20%)	5	5	\$9,687	\$9,687
Año 2 (Gold 30%)	5	9	\$23,166	\$32,853
Año 3 (Gold 30%)	5	13	\$32,214	\$65,067

EL PODER DEL RECURRENTE

En tres años, el mismo ritmo de referidos genera **\$65,000 USD** acumulados de ingreso recurrente. Sin vender nada nuevo. Sin dar soporte técnico. Sólo sosteniendo la relación de confianza que ya construiste.

Esto **no reemplaza** tu consultoría. La complementa con una capa de ingreso que crece mientras duermes. Sigue siendo tu negocio principal implementar y soportar el ERP. Pantera se suma como una línea que corre en paralelo.

Resumen del Capítulo 3

- 3 referidos al año = \$5,812 USD en el año 1 (Silver).
- 5 referidos = \$9,687; 10 referidos = \$19,374.
- Subir a Gold (30%) dobla el ingreso con el mismo esfuerzo.
- En 3 años, el ingreso recurrente acumulado llega a \$65K+.

Capítulo 4

Por Qué Este Modelo Funciona Especialmente Bien con Pantera

No todos los programas de partners están diseñados para consultores independientes con cartera. La mayoría están pensados para agencias grandes con equipo comercial. Pantera está en la minoría que diseña el programa alrededor del consultor — y eso se nota en seis puntos concretos.

1 No compite contigo

Pantera automatiza conciliaciones, causaciones y cierre — el trabajo manual que nadie quiere hacer. Tú sigues implementando y soportando el ERP. No hay solapamiento entre tu servicio y el de Pantera.

2 No te pide vender

Tú sólo identificas al cliente y pides un screencast de 5 minutos de su proceso manual. Pantera se encarga del diagnóstico técnico, la demo personalizada y el POC. Tu rol termina en la introducción.

3 No necesitas saber de IA

Cero conocimiento técnico de inteligencia artificial requerido. Tu expertise es el ERP y la relación con el cliente. Eso es exactamente — y únicamente — lo que el modelo necesita de ti.

4 No reemplaza el ERP

Pantera trabaja **dentro** de Aspel, Siigo, Siesa, DeFontana, SAP B1 y otros. No hay migración de datos. No hay riesgo de romper la operación. Tu cliente conserva el ERP que tú le implementaste.

5 Entra donde el ERP no llega

El 70% del trabajo financiero sigue siendo manual incluso con ERP: conciliaciones, causaciones repetitivas, cierre mensual, compliance. Pantera cierra exactamente esa brecha — la última milla que ningún ERP resuelve.

6 Tu reputación sube, no baja

Cuando refieres una solución que le ahorra 40 horas/mes a tu cliente, tu posición como asesor se fortalece. No vas a perder al cliente por haberlo ayudado — al contrario. Eso es exactamente por lo que te sigue contratando.

**El partner trae la relación. Pantera pone la tecnología.
El cliente gana. Todos ganan.**

Lo que NO tienes que hacer

- **No** haces demos técnicas.
- **No** das soporte después de la venta.
- **No** inviertes dinero en licencias, inventario ni cuotas.
- **No** firmas exclusividad con Pantera ni con tus otros proveedores.
- **No** dejas de ser el consultor de ERP de tu cliente.

Resumen del Capítulo 4

- Pantera automatiza dentro del ERP existente — no compite con el consultor.
- El partner aporta la relación; Pantera aporta la tecnología y el soporte.
- Cero riesgo técnico, cero inversión, cero pérdida de cliente.
- La reputación del partner se fortalece, no se expone.

Capítulo 5

Un Caso Real: Conaltura

Conaltura Construcción y Vivienda es una constructora de Medellín con más de 500 empleados. Usa Sinco como ERP. Su equipo financiero enfrentaba un problema típico del sector.

El dolor: cierre mensual de 5 días completos. Más de 40 horas al mes en conciliaciones bancarias manuales. Causaciones repetidas a mano. El CFO no veía los estados financieros hasta el día 7 del mes siguiente.

Pantera instaló una capa de IA neuro-simbólica que opera **dentro** del ERP existente. No reemplazó Sinco. No forzó migración de datos. No pidió al equipo aprender una herramienta nueva. La IA aprendió las reglas específicas de Conaltura — cómo causan cierto tipo de gasto, cómo concilian tal cuenta — y empezó a ejecutar esas tareas sola.

Métrica	ANTES	DESPUÉS
Cierre mensual	5 días	8 horas
Tareas manuales	40+ hrs/mes	-70%
Precisión	Variable	99.9%
Visibilidad CFO	Día 7	Día 2

El papel del partner

El consultor que refirió a Conaltura **no hizo ninguna demo**. No dio soporte técnico. No explicó qué es IA neuro-simbólica. Sólo pidió un screencast de 5 minutos del proceso manual y lo envió a Pantera. El consultor cobró su comisión cuando Conaltura firmó.

Tu papel en 3 pasos

1

IDENTIFICA

Revisa tu cartera. ¿Quién tiene equipo financiero de 3+ personas? ¿Quién se queja del cierre mensual? ¿Quién hace conciliaciones a mano?

2

REFIERE

Pídele al cliente un screencast de 5 minutos de su proceso manual. Envíalo a Pantera. Ellos hacen el diagnóstico y la demo.

3

COBRA

Cuando el cliente firma, tu comisión se deposita. Setup de entrada + recurrente mensual mientras el cliente siga activo.

LA ÚNICA FRASE QUE NECESITAS

«Grábame un screencast de 5 minutos de tu proceso manual de conciliación. Quiero mostrarle esto a un equipo que automatiza exactamente este tipo de trabajo.»

Resumen del Capítulo 5

- Conaltura: cierre de 5 días a 8 horas con Pantera dentro de Sinco.
- El consultor sólo pidió un screencast de 5 minutos.
- Tu modelo: Identifica, Refiere, Cobra. Sin soporte técnico.

Capítulo 6

Tu Plan de Activación: 30 Días

Un plan sin fecha es sólo una buena intención. Aquí está el plan concreto, semana por semana, para activar tu primera línea de ingreso recurrente en los próximos 30 días.

SEMANA 1 Prepárate

- Día 1** Regístrate como Partner de Pantera en partners.getpantera.com. Toma 5 minutos. Es gratis.
- Día 2** Completa la capacitación inicial — sesión de 30 minutos con el equipo de partnerships.
- Día 3** Descarga tu Kit de Partner: one-pager, calculadora de ROI, templates de email para clientes.

SEMANA 2 Identifica

- Día 4-5** Revisa tu cartera. Haz una lista de 10 empresas con equipo financiero de 3+ personas y ERP activo.
- Día 6-7** Prioriza: ¿quiénes se quejan de conciliaciones, cierre lento, causaciones repetitivas?

SEMANA 3

Contacta

Día 8-10 Envía mensaje personalizado a tus 5 mejores candidatos. Usa el template del Kit.

Día 11-14 Follow up. Pide el screencast de 5 minutos del proceso manual.

SEMANA 4

Activa

Día 15-20 Pantera hace el diagnóstico técnico y prepara la demo personalizada.

Día 21-25 El cliente ve la demo. Tú estás en copia; Pantera presenta.

Día 30 Si el cliente firma el POC, tu primer ingreso recurrente se activa.

Día 30: si todo sale bien, tienes tu primer cliente en recurrente. Si no, **no perdiste nada** — sólo enviaste unos mensajes a clientes con los que ya tenías relación. El costo de intentar es prácticamente cero.

Resumen del Capítulo 6

- Semana 1: registro y capacitación (menos de 1 hora total).
- Semana 2: identifica 10 candidatos de tu cartera actual.
- Semana 3: contacta a 5 con template del Kit.
- Semana 4: demo y firma. Primer recurrente posible día 30.

Preguntas Frecuentes

1. ¿Compite Pantera con mi negocio de implementación?

No. Pantera automatiza lo que nadie quiere hacer manualmente — conciliaciones, causaciones, cierre. Tú sigues implementando y soportando el ERP. La IA añade una capa encima del ERP, no lo reemplaza.

2. ¿Necesito saber de inteligencia artificial?

No. Tu trabajo es referir, no implementar IA. Pantera hace todo lo técnico — diagnóstico, demo, instalación, soporte.

3. ¿Qué pasa si el cliente no queda satisfecho?

Pantera ofrece un POC de 30 días sin compromiso. Si no funciona, el cliente no paga y tu reputación no se afecta.

4. ¿Cuánto me cuesta ser Partner?

\$0 en el tier Silver. No hay cuota, no hay licencia que comprar, no hay inventario. Sólo inviertes tu tiempo cuando refieres.

5. ¿Funciona con el ERP que yo implemento?

Pantera trabaja con Aspel (SAE, COI, NOI), Siigo Nube, Siesa, DeFontana, SAP Business One, Sinco y más. Si implementas un ERP contable o administrativo de mercado medio, casi con seguridad hay integración.

6. ¿Cuánto tarda la primera comisión?

Desde que el cliente firma el POC. El ciclo típico es de 30 a 60 días desde el primer contacto. El recurrente se deposita cada mes mientras el cliente siga activo.

7. ¿Puedo perder clientes si los refiero?

No. Pantera no toca tu relación comercial con el cliente. Tú sigues siendo su consultor de ERP. En la práctica, referir fortalece la relación — porque tú fuiste quien le trajo la solución.

¿Quién gana más aquí?

Los partners que mejor funcionan con Pantera suelen ser:

- Consultores ERP con **10+ clientes activos** en su cartera
- Con **acceso directo al CFO o coordinador contable** de sus clientes
- Con presencia en **México, Colombia, Chile** o verticales de alta carga operativa (construcción, logística, manufactura)
- Con **credibilidad fuerte** pero sin querer cargar con la venta técnica ni dar soporte de IA
- Que buscan **ingreso recurrente predecible**, no proyectos puntuales

PRÓXIMO PASO

Tu Próxima Línea de Ingresos

Si ya tienes clientes que operan con ERP y procesos manuales en finanzas, esta puede ser tu próxima [línea de ingresos recurrentes](#).

partners.getpantera.com

Regístrate como **Partner de Pantera** y te mostramos cómo activar tu primer referido.

Contacto: partnerships@getpantera.com

Publicado por 2030is.today · en colaboración con Pantera AI Inc.

2030is.today

Inteligencia para la era de la IA.

Síguenos en LinkedIn: [2030is.today](#)

Comparte esta guía con consultores que merezcan una nueva línea de ingresos.

© 2026 2030is.today · En colaboración con Pantera AI Inc. · Todos los derechos reservados.