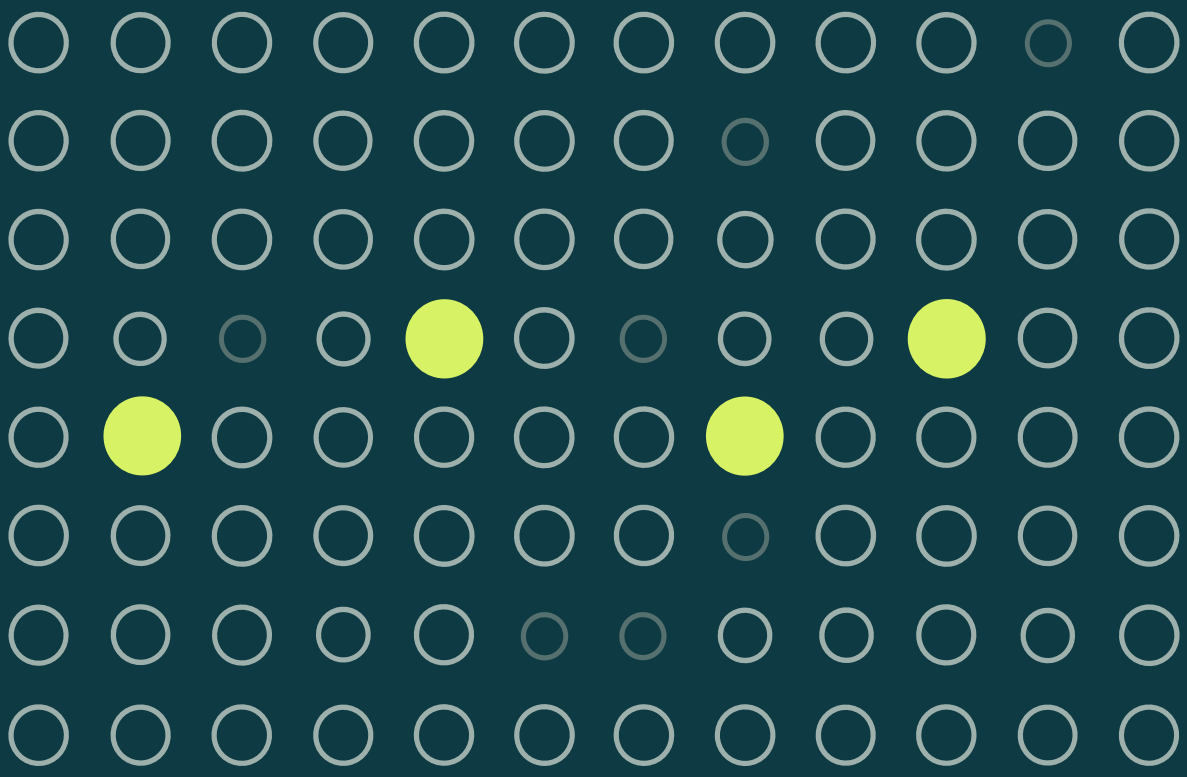
Método con *IA*

La IA en su *empresa*

Dónde usarla, cuánto cuesta de verdad y qué dice la evidencia

Guía para firmas de servicios profesionales · Edición Colombia

Noviembre de 2026



1. Esta guía en una página

Si solo tiene tres minutos, esto es lo que necesita saber.

1. No adopte "la IA": adopte dos o tres tareas

Analizamos 17 tareas habituales de una firma. En 8 puede usar la IA ya, 7 necesitan que alguien con experiencia revise el resultado y en 2 todavía no compensa. Los correos, los borradores y las propuestas encabezan la lista.

SECCIÓN 2

2. El ahorro es real, pero está concentrado

En escritura profesional está medido: un 40 % más rápido y con más calidad. En presentaciones, una evaluación oficial no encontró ningún ahorro. Y lo que la gente dice que ahorra no siempre coincide con lo que se mide.

SECCIÓN 3

3. Lo que más cuesta es el tiempo, y aun así sale a cuenta

Las horas de su equipo para ponerla a funcionar pesan más que la licencia. Pero para recuperar todo el primer año basta con que cada persona con licencia ahorre unos cinco minutos al día.

SECCIÓN 4

4. Es muy posible que ya tenga una IA pagada

Si usa Microsoft 365, Copilot Chat viene incluido sin costo adicional. Antes de adquirir nuevas suscripciones o planes, mire qué tiene contratado.

SECCIÓN 4

5. Con los datos de sus clientes, la pregunta no es qué IA, sino con qué plan o cuenta

Con un plan de empresa, las herramientas principales no entrenan con sus datos y firman un contrato de tratamiento con su firma. Con una cuenta personal no hay contrato, y en ChatGPT el entrenamiento viene activado salvo que alguien lo apague.

SECCIÓN 5

6. Empiece en 30 días y sin comprar nada

Mire lo que ya tiene, elija dos tareas, mida cuánto tardan hoy, pruebe y decida con datos. Las licencias, al final y solo para quien las use a diario. Le damos las plantillas para hacerlo en un anexo editable.

SECCIÓN 6

7. Hay cosas que nadie sabe todavía

Casi toda la evidencia viene de otros países y de empresas grandes. Lo estamos investigando con firmas como la suya, y puede participar.

SECCIONES 7 Y 8

Cómo leer esta guía

Esta guía cuenta con dos señales, al estilo de un semáforo. Cada tarea del mapa lleva las dos.

El color es nuestra recomendación

- 🟢 **Úsela ya.** La evidencia y el riesgo lo permiten.
- 🟡 **Úsela con control experto.** Funciona, pero alguien que sepa hacer la tarea tiene que revisar el resultado.
- 🔴 **Todavía no.** No hay ahorro demostrado o el riesgo no compensa.

Los puntos dicen cuánto puede fiarse de la evidencia

- ●●● **Estudio controlado** o evaluación independiente.
- ●●○ **Caso documentado** o estudio observacional.
- ●○○ **Dato del proveedor**, analogía o sin evidencia.

Las dos señales no siempre van juntas

Una tarea puede ser 🟡 con ●●●: la evidencia es sólida, y precisamente por eso sabemos que hay que vigilarla. Los números entre corchetes, como **[1]**, le llevan a la fuente de cada dato al final de la guía.

> **La IA sube la base, no el techo.** Acelera mucho a quien está empezando y bastante menos a su gente más experimentada. Pero el juicio para detectar cuándo se ha equivocado solo lo tiene la experimentada. Por eso el riesgo no está en darle la herramienta al junior: está en dársela **sin que nadie revise**.

2. Mapa de tareas: dónde usar IA en su firma (y dónde no)

La IA no rinde igual en todas las tareas. En unas ahorra tiempo y mejora el resultado; en otras lo empeora, y lo más peligroso es que el resultado sigue pareciendo bueno. Los investigadores lo llaman *frontera irregular*: no hay una línea recta entre "lo fácil" y "lo difícil", y tareas que son parecidas caen a lados distintos.

Este mapa le dice de qué lado cae cada una de las 17 tareas más habituales en una firma. Para cada tarea encontrará nuestra recomendación (el color), cuánto puede fiarse de la evidencia (los puntos), qué hacer en la práctica y qué ahorro se ha medido. Los números entre corchetes remiten a las fuentes, al final de la guía.

No hace falta que lo lea entero. Busque las dos o tres tareas que más horas le quitan a su equipo y empiece por ahí.

2.1 En cualquier firma

#	Tarea		Evidencia	Qué hacer	Ahorro
1	Correos a clientes	🟢	●●●	Primer borrador y cambio de tono; usted revisa datos y compromisos	~40 % del tiempo de redacción [1]
2	Actas y resúmenes de reuniones	🟡	●●○	Transcribir, resumir y sacar tareas; pida consentimiento para grabar y cuide los datos del cliente	Entre los usos mejor valorados [4]
3	Resumir documentos largos	🟡	●●○	Para orientarse rápido; en lo crítico, lea el original	Ahorro claro según usuarios [4]
4	Encontrar información interna	🟡	●●○	Búsqueda en lenguaje natural; **revise los permisos antes de activarlo**	Ahorro según usuarios [4]
5	Propuestas y hojas de encargo	🟢	●●○	Borrador a partir de sus propuestas anteriores	~24 min/día en redacción (autoinformado) [3]
6	Informes y análisis	🟡	●●●	Úsela para estructurar y redactar, no para el juicio experto: ahí falla y no se nota	+40 % de calidad dentro de la frontera; 19 p.p. menos de aciertos fuera [2]
7	Presentaciones	🔴	●●○	No es prioridad	Sin ahorro en evaluación oficial [4]
8	Análisis en Excel	🔴	●●○	Solo con formación; los errores son difíciles de ver	Limitado con datos complejos [3]

2.2 Abogados

#	Tarea		Evidencia	Qué hacer	Ahorro
9	Borradores de escritos y contratos	🟢	●●●	Revíselo como revisaría a un junior	Mucho más rápido, calidad igual o mejor [5][6]
10	Investigación jurídica	🟡	●●●	Solo con herramientas legales y verificando cada cita; nunca un chat genérico	Riesgo: inventan entre el 17 % y el 33 % de las respuestas [7]

#	Tarea		Evidencia	Qué hacer	Ahorro
11	Revisión de contratos	🟡	●●○	Primera pasada al nivel de un junior; no encuentra lo sutil	Por medir
12	Consultas recurrentes de clientes	🟡	●○○	Solo información administrativa (estado, documentos); nunca asesoramiento	Por medir (+14 % en atención al cliente, otro sector **[8]**)

2.3 Firmas contables

#	Tarea		Evidencia	Qué hacer	Ahorro
13	Facturas y gastos	🟢	●●●	La IA lee la factura electrónica y propone el asiento; usted decide en los casos raros. Vale también para el **documento soporte de nómina electrónica**	Menos tiempo en entrada de datos **[9]**
14	Conciliación y cierre mensual	🟢	●●○	Emparejar movimientos y detectar descuadres	Cierre 7,5 días más rápido **[9]**
15	Explicar los números al cliente	🟢	●○○	Informe mensual en lenguaje claro; verifique cada cifra	Por medir
16	Consultas tributarias y cambios normativos	🟡	●●●	Solo con la norma oficial adjunta (**Resolución DIAN 000165 de 2023**) y revisión experta. Sin la fuente delante, la IA puede mezclar versiones o inventar datos	Riesgo: errores en la mitad de los análisis de sentencias **[10]**
17	Pedir documentación a clientes	🟢	●○○	Recordatorios automáticos (automatización simple, no IA generativa)	Por medir

3. Qué dice la evidencia, incluido lo que no funciona

Casi todo lo que va a leer sobre productividad e IA lo publica quien vende IA. El resto suele ser gente contando cuánto cree que ha ahorrado, que no es lo mismo que haber ahorrado. Esta sección separa las dos cosas y le dice también dónde la IA **no** funciona, porque eso es lo que no va a encontrar en ningún folleto.

3.1 Lo que está demostrado

En escritura profesional, el ahorro es grande y está medido. En un experimento con 453 profesionales, las tareas de escritura se hicieron un **40 % más rápido y con un 18 % más de calidad [1]**. Es el resultado más sólido que existe, y explica por qué los correos, los borradores y las propuestas encabezan el mapa de la sección anterior.

En trabajo de consultoría, el efecto es grande pero tiene bordes. El experimento más citado (758 consultores, 18 tareas reales) encontró que, en las tareas para las que la IA sirve, los participantes completaron un **12 % más de tareas, un 25 % más rápido y con más de un 40 % de calidad [2]**.

En contabilidad hay datos de campo, no de laboratorio. En un estudio con 277 contables y más de 200.000 registros de 79 pymes, el **cierre mensual se adelantó 7,5 días** y la contabilidad quedó un 12 % más detallada **[9]**. Es asociación, no causalidad: no demuestra que lo causara la IA, pero es lo más parecido a su día a día que hay publicado.

3.2 Lo que no funciona

Aquí es donde esta guía se separa del material comercial.

Las presentaciones. Una evaluación oficial del gobierno británico, con 1.000 licencias y observación directa del trabajo, **no encontró ahorro** al generar diapositivas **[4]**. Si su firma va a empezar por ahí, empiece por otro sitio.

El análisis de datos complejos. Las mismas evaluaciones encuentran limitaciones claras cuando los datos requieren contexto **[3]**. El problema no es que falle, es que **falla de un modo que cuesta encontrar ese fallo**.

Buscar jurisprudencia o normativa sin la fuente delante. Una evaluación independiente de las herramientas legales comerciales (no de un chat genérico, sino de productos de pago diseñados para esto) encontró que **inventan entre el 17 % y el 33 % de las respuestas [7]**. En análisis de sentencias de derecho fiscal, otro estudio encontró alucinaciones en el **50 %** de los casos **[10]**. No significa que no las use, significa que **toda cita se verifica en la fuente, siempre, sin excepción.**

Y un aviso que sale del propio estudio de contabilidad: cuando el contable se fía de una recomendación de la IA que **se aparta de lo que él haría**, el error aumenta **[9]**. La IA no es peligrosa cuando le lleva la contraria, es peligrosa cuando usted le hace caso sin poder explicar por qué.

3.3 La pregunta que siempre sale: ¿ayuda más al que sabe o al que no?

Es la pregunta que hace todo el mundo en cuanto se habla de esto, y la evidencia tiene una respuesta más interesante que un sí o un no.

Al que menos sabe le ayuda más… en velocidad. En el experimento de los consultores, los que rendían por debajo de la media mejoraron un **43 %**, y los que rendían por encima, un **17 % [2]**. En atención al cliente (otro sector, pero 5.179 personas medidas con datos reales de producción) la productividad subió un **14 % de media y un 34 % entre los novatos**, mientras que en los más expertos el efecto fue mínimo y su calidad incluso bajó un poco **[8]**.

Al que más sabe le ayuda en otra cosa: en saber cuándo no hacerle caso. El mismo experimento de los consultores encontró que, en las tareas que quedan fuera de lo que la IA hace bien, los participantes dieron **19 puntos porcentuales menos de respuestas correctas** que quienes trabajaron sin ella **[2]**. La IA produce trabajo que **parece** bien hecho. Distinguir cuándo lo parece y no lo es no es una habilidad de IA: es su oficio.

Juntando las dos mitades, la conclusión práctica para su firma es ésta:

> **La IA sube la base, no el techo.** Acelera mucho a quien está empezando y bastante menos a su gente más experimentada. Pero el juicio para detectar cuándo se ha equivocado solo lo tiene la experimentada. Por eso el riesgo no está en darle la herramienta al junior: está en dársela **sin que nadie revise**.

3.4 El contrapeso honesto

Si solo lee titulares, va a oír que la IA ahorra horas todos los días. Dos matices que rara vez se cuentan juntos:

Lo que la gente dice que ahorra y lo que se mide no coinciden. El mayor estudio oficial británico (20.000 licencias, 7.115 respuestas) recoge **26 minutos al día** de ahorro… **declarado por los propios usuarios [3]**. La evaluación del otro departamento, que en vez de preguntar observó el trabajo, **no encontró evidencia concluyente** de mejora **[4]**. Las dos son oficiales. La diferencia está en el método.

Y a escala de una economía entera, el ahorro es pequeño: encuestas representativas lo sitúan en torno al **1,4 % de las horas totales** de trabajo **[11]**. La adopción va rápida; el efecto agregado, de momento, es modesto.

Nada de esto invalida lo anterior. Significa que **el ahorro es real y está concentrado**: en unas tareas concretas, hecho por gente que sabe revisarlo. Que es exactamente lo que el mapa de la sección 2 intenta decirle: no adopte "la IA", adopte tres tareas.

4. Cuánto cuesta de verdad

Casi todas las conversaciones sobre IA en una firma empiezan y acaban en el precio de la licencia. Es la cifra equivocada. No porque esté mal, sino porque es la única que alguien se ha molestado en publicar en una página web: el resto del costo está dentro de su firma, repartido en horas de gente que factura, y por eso no aparece en ningún comparador.

Esta sección pone las dos mitades juntas. Va a ver dos cosas que probablemente no espera: que la licencia es la parte **pequeña**, y que aun así el total sigue siendo modesto comparado con lo que vale una hora de su firma.

4.1 Bloque A · Lo que sale del banco

Es el dinero que transfiere a un proveedor. Para Microsoft 365, la vía más barata hoy es el paquete **Empresa Estándar con Copilot** (en la web de Microsoft, "Microsoft 365 Empresa Estándar y Microsoft 365 Copilot para empresas"), que reúne el plan de ofimática y la IA en un solo precio: **USD 23,50 por usuario y mes**, sin impuestos, con compromiso anual. Tenga en cuenta que **Microsoft cobra sus planes de empresa en dólares**, no en pesos: lo que pague en pesos sube o baja con el tipo de cambio (más abajo le mostramos cuánto).

Y aquí está la primera decisión que le ahorra dinero: **no necesita una licencia por persona.** En la tabla de abajo suponemos que la tiene el **40 %** del equipo: quien trabaja a diario con documentos, correo y datos. Empezar por ahí no es tacañería, es lo que permite ver si funciona antes de comprometer el presupuesto entero.

Un aviso sobre la letra pequeña: Microsoft ya indica que algunas funciones avanzadas de IA (como Cowork o Autopilot) **se facturan aparte, según el uso**. No entran en nuestras cuentas porque no hacen falta para lo que propone esta guía, pero conviene saber que existen antes de activarlas.

4.2 Bloque B · Las horas de su propia gente

Este es el bloque que nadie le factura y que, por eso mismo, nadie cuenta. Poner la IA a funcionar consume tiempo de dentro: evaluar qué herramienta, configurarla, aprender a usarla bien y sostenerla cuando algo se rompe o entra alguien nuevo. Estos son los supuestos que usamos para el primer año:

Partida	5 personas	20 personas	50 personas
Evaluación y prueba inicial	6 h	12 h	20 h
Implementación y configuración	8 h	20 h	40 h
Aprendizaje (6 h por persona con licencia)	12 h	48 h	120 h
Mantenimiento y soporte del año 1	12 h	24 h	48 h
Total de horas	**38 h**	**104 h**	**228 h**

Esas horas valen lo que vale una hora de su firma. **Ponga aquí su tarifa**; nosotros usamos una de ejemplo para que las cuentas se puedan seguir.

4.3 El total del primer año

Tarifa de ejemplo: 180.000 COP la hora. Las licencias van en USD, que es como Microsoft las cobra, convertidas a ≈3.200 COP/USD (TRM de octubre de 2026). Importes sin impuestos.

	5 personas (2 lic.)	20 personas (8 lic.)	50 personas (20 lic.)
A · Licencias, 12 meses	USD 564 (≈1.804.800 COP)	USD 2.256 (≈7.219.200 COP)	USD 5.640 (≈18.048.000 COP)
B · Horas internas	38 h → 6.840.000 COP	104 h → 18.720.000 COP	228 h → 41.040.000 COP
Total año 1	**≈8.644.800 COP** (USD 2.702)	**≈25.939.200 COP** (USD 8.106)	**≈59.088.000 COP** (USD 18.465)
Para recuperarlo: minutos al día que debe ahorrar cada persona con licencia	**6,5 min**	**5 min**	**4,5 min**

Lea la última fila despacio, porque es el resumen de la sección. **Lo que más cuesta no es la licencia, son las horas de su equipo**, que son entre dos y seis veces más, según el tamaño. Y aun así, para recuperar todo lo invertido el primer año, licencias y horas incluidas, **basta con que cada persona con licencia ahorre unos cinco minutos al día**.

Cómo lo calculamos: el total del primer año dividido entre la tarifa por hora, repartido entre las personas con licencia y entre 220 días laborables. Supone que el tiempo ahorrado vale lo que su tarifa, y parte de horas estimadas por nosotros en el bloque B.

Para ponerlo en perspectiva, compare un mes de licencia con lo que su firma cobra por una hora de trabajo:

> **Un mes de licencia equivale a unos 25 minutos de trabajo facturable:** unos 75.200 COP al mes por persona, frente a 180.000 COP la hora.

Por eso el riesgo no está en pagar de más por la licencia. Quien fracasa con la IA no suele fracasar por el precio, sino porque nunca reservó las horas para que su equipo aprendiera a usarla. En la sección 6 verá cómo comprobar, en su propia firma, si llega a esos cinco minutos.

4.4 Lo que su comparador de precios no le cuenta

Tres cosas que comprobamos una por una en las páginas oficiales de Microsoft el 22 de septiembre de 2026, y que no aparecen en casi ninguna comparativa:

1. Es muy posible que ya esté pagando por una IA que no está usando. Microsoft incluye **Copilot Chat sin costo adicional** para cualquier usuario con una suscripción de Microsoft 365, también en el plan más barato. No es el Copilot completo (ese es el que trabaja *dentro* de Word, Excel, Outlook y Teams), pero sirve para redactar, resumir y analizar datos, y ya está pagado. Antes de firmar nada nuevo, mire qué tiene contratado. El plan de 30 días de la sección 6 empieza justo por ahí.

2. El paquete cuesta un tercio menos que comprar las piezas sueltas. Contratar el plan base y añadirle Copilot como complemento sale a USD 35,00 por usuario y mes (14,00 + 21,00), mientras que el paquete "Empresa Estándar con Copilot" cuesta USD 23,50: **USD 11,50 menos al mes por persona, USD 138 al año.** Dicho al revés, que es como conviene pensarlo si ya tiene Microsoft 365: **subir al paquete con IA cuesta USD 9,50 al mes por persona, no lo que anuncia la página del complemento.**

3. El descuento que ve anunciado caduca. La promoción vigente sobre el complemento Copilot (USD 18 en lugar de USD 21) se aplica **solo al primer año** y solo a contratos firmados **antes del 31 de diciembre de 2026**. Las cifras de esta guía usan el precio normal a propósito: preferimos que le cuadren las cuentas también el segundo año.

> **Un costo que nadie menciona: el tipo de cambio.** Microsoft cotiza sus planes de empresa en **dólares**, no en pesos. Su factura sube o baja con el dólar sin que Microsoft cambie nada. Con una variación del 10 %, una firma de 20 personas paga unos **720.000 COP más al año** por exactamente lo mismo. Si presupuesta a un año, presupuéstelo en dólares.

4.5 Si está comparando con otras opciones

Microsoft no es la única vía, y conviene que vea la diferencia **en la factura**, no en el folleto. Todas estas cifras son por puesto y mes, con pago anual y sin impuestos:

Opción	Precio	Qué compra
ChatGPT Business	USD 20	**Solo IA**
Claude Team	USD 20	**Solo IA**
Google Workspace Business Standard	58.400 COP	Ofimática **+ IA (Gemini) incluida** en el plan base
Microsoft 365 Empresa Estándar con Copilot	**USD 23,50** (≈75.200 COP)	**Ofimática + IA**

Léala de izquierda a derecha y verá lo que casi nunca se dice: **ChatGPT Business y Claude Team cuestan lo mismo, y los dos son IA a secas.** Por unos tres dólares más al mes, el paquete de Microsoft trae además Word, Excel, Outlook, Teams y un terabyte por persona. Si su firma ya paga ofimática, esa comparación no está ni cerca de ser pareja.

La excepción honesta es Google: **incluye su IA dentro del plan base**, sin complemento aparte y por menos dinero, y además cobra en pesos, así que no le afecta el tipo de cambio. Si su firma ya trabaja con Google Workspace, empiece por ahí antes de mirar nada más.

Esta guía se centra en Microsoft por una razón prosaica: es lo que la mayoría de las firmas ya tiene instalado, y cambiar de suite es un proyecto bastante más caro que cualquiera de estas licencias. Si está empezando de cero, la comparación es legítima y el orden de magnitud, el mismo.

4.6 Qué hacer con este número

No le pedimos que se crea nuestra tabla: le pedimos que **rehaga la suya con su tarifa**. Ponga su honorario por hora en el bloque B y verá aparecer su propia cifra. Casi siempre pasan dos cosas: el total es más bajo de lo que temía, y el reparto es el contrario del que esperaba.

De ahí sale la única conclusión operativa de esta sección: **el presupuesto de IA de su firma es, sobre todo, un presupuesto de tiempo.** Si no reserva las horas, la licencia se paga igual y no pasa nada. En la sección 6 verá cómo gastar las primeras.

5. ¿Están seguros los datos de sus clientes?

Es la pregunta que más frena la IA en una firma, y con razón: lo que está en juego no son sus datos, sino los de sus clientes. Pero la pregunta suele plantearse mal. No existe una respuesta a "¿es segura la IA?". Sí existe a esta otra: **¿con qué cuenta está trabajando su gente?**

La diferencia entre una cuenta de empresa y una personal es mayor que la diferencia entre una marca y otra.

5.1 Qué hace cada herramienta con lo que usted escribe

Herramienta y cuenta	¿Entrena sus modelos con sus datos?	¿Firma un contrato de tratamiento de datos con su firma?	¿Dónde se guardan?
Copilot Chat (incluido en Microsoft 365, con cuenta de trabajo)	No	Sí, el de Microsoft 365	Donde Microsoft tenga capacidad: EE. UU., UE u otras regiones
Microsoft 365 Copilot (licencia de pago)[1]	No	Sí, el de Microsoft 365	Igual que la fila anterior
ChatGPT Business	No, por defecto	Sí, se firma a petición	EE. UU., u otra región si se la ofrecen al contratar[2]; siempre una copia temporal en EE. UU.
Claude Team	No, por defecto	Sí, incluido al contratar	EE. UU.
Google Workspace con Gemini	No, sin su permiso	Sí, el de Google Cloud	Según su contrato de Workspace
ChatGPT o Claude con cuenta personal (gratis o de pago individual)	**ChatGPT: sí, salvo que se desactive. Claude: lo elige cada usuario**	**No**	En los servidores del proveedor, bajo las condiciones del usuario, no de la firma

[1] Microsoft está cambiando el nombre a "Microsoft Copilot"; en la página de compra sigue apareciendo como Microsoft 365 Copilot. [2] La elección de región en ChatGPT Business se está desplegando poco a poco y aún no está disponible para todos los clientes.

La última fila es la que importa. Si hoy alguien de su equipo pega un contrato en ChatGPT desde su cuenta personal, ese texto está bajo un acuerdo entre esa persona y OpenAI, no entre su firma y OpenAI. Y en la versión gratuita, por defecto, puede usarse para entrenar el modelo.

Por eso el primer paso de seguridad no cuesta dinero: en la sección 4 vimos que Copilot Chat viene incluido en Microsoft 365. Si su equipo entra con la cuenta de trabajo, ya tiene protección empresarial. Se reconoce por un **escudo verde** junto al botón de chat nuevo. Sin escudo, no hay protección.

5.2 Tres cosas que no aparecen en la tabla

1. Copilot ve lo que cada persona ya puede ver. No se salta ningún permiso, pero tampoco arregla los que están mal puestos. Si una carpeta con expedientes está abierta a todo el mundo "por comodidad", Copilot la encontrará cuando alguien pregunte. Antes de dar licencias, revise quién tiene acceso a qué. Es la recomendación de la propia Microsoft y el error más común en las primeras semanas.

2. La búsqueda web sale del perímetro. Cuando Copilot busca en internet para completar una respuesta, envía a Bing unas pocas palabras derivadas de la pregunta, sin su nombre ni el documento. Esa búsqueda ya no está bajo el contrato de Microsoft 365, sino bajo las condiciones generales de Bing. Si prefiere que no ocurra, el administrador puede desactivar la búsqueda web.

3. Los botones de 👍 y 👎 no son inocentes. En varias herramientas, valorar una respuesta envía esa conversación al proveedor para mejorar sus modelos, incluso en planes de empresa donde el resto no se usa. En Claude, por ejemplo, se conserva hasta cinco años. La regla es sencilla: no valore conversaciones con datos de clientes, o pida que se desactive la opción.

5.3 Lo que dice la ley de su país

Esta guía no le va a explicar su marco legal. Usted o su asesor lo conocen mejor. Pero conviene saber qué normas tocan la IA y dónde leerlas.

- **Ley 1581 de 2012**, régimen general de protección de datos personales.
- **Circular Externa 002 de 2024 de la SIC**, *Lineamientos sobre el tratamiento de datos personales en sistemas de inteligencia artificial*. Es la guía específica de la autoridad colombiana sobre IA.

Y su deber de secreto profesional. Si un expediente concreto puede entrar en una herramienta de IA, y en cuál, lo decide usted con el criterio de su profesión y, si hace falta, con su colegio o asociación profesional. Lo que esta sección le da es la otra mitad: qué pasa con ese expediente en cada herramienta.

5.4 Cinco reglas para su equipo, desde el primer día

1. **Datos de clientes, solo en cuentas de la firma.** Nunca en cuentas personales, ni gratuitas ni de pago.
2. **Compruebe el escudo** (en Copilot) o que está dentro del espacio de la firma (en ChatGPT o Claude) antes de pegar nada.
3. **Quite lo que no haga falta.** Para resumir o reordenar un texto, la herramienta no necesita el nombre del cliente. "Cliente A" funciona igual.
4. **No valore con 👍 o 👎** las conversaciones con datos de clientes.
5. **Escríbalo en una página** y compártala con todos. Una norma que nadie ha leído no protege a nadie.

6. Por dónde empezar sin errores caros: un plan de 30 días

Los errores caros con la IA casi nunca vienen de elegir mal la herramienta. Vienen de hacer las cosas en el orden equivocado: comprar licencias para todos antes de saber para qué, empezar por la tarea más delicada o no saber, al cabo de tres meses, si aquello ha servido de algo.

Este plan pone el orden. Son cuatro semanas, no requiere comprar nada hasta la última y cabe en las horas de *evaluación y prueba inicial* que presupuestamos en la sección 4. Para facilitarlo, las dos herramientas del plan, **la página de reglas y la hoja para medir el antes y el después**, van en un **anexo editable** que puede descargar sin registrarse (sección 8).

Una advertencia honesta: la duración, el tamaño del grupo y la sesión de una hora son **propuesta nuestra**, no un estándar medido. Salen de la evidencia de la sección 3, pero todavía no los hemos contrastado en firmas como la suya. Lo estamos haciendo ahora (sección 8).

6.1 Semana 1 · Mire lo que ya tiene y ponga orden

Compruebe qué tiene contratado. Si su firma usa Microsoft 365, su equipo ya tiene Copilot Chat incluido (sección 4). Pida a dos o tres personas que entren con su cuenta de trabajo y comprueben que aparece el escudo verde (sección 5). Ese es su punto de partida, y no le ha costado nada.

Pregunte quién usa ya IA, y con qué cuenta. Es muy probable que alguien de su equipo ya la esté usando por su cuenta, con ChatGPT o Claude en una cuenta personal. Pregúntelo sin tono de reproche: esa persona es su mejor aliada para el plan, y además acaba de descubrir el riesgo de datos más urgente de su firma.

Escriba la página de reglas. Las cinco reglas de la sección 5, adaptadas a su firma, en una sola página (tiene la plantilla en el anexo). Desde ese día, los datos de clientes solo van a cuentas de la firma.

Revise quién tiene acceso a qué. Si más adelante va a contratar Microsoft 365 Copilot, este es el momento de cerrar las carpetas que están abiertas a todos "por comodidad". Hacerlo después sale más caro.

6.2 Semana 2 · Elija dos tareas y mida el "antes"

Elija dos tareas del mapa, y que sean verdes. Busque tareas que se repitan cada semana, que tengan poco riesgo y cuyo resultado se pueda revisar rápido. Para la mayoría de las firmas, las mejores para empezar son **correos a clientes (1)** y **propuestas y hojas de encargo (5)**. Si su firma es una firma contable, cambie la 5 por **explicar los números al cliente (15)**. Deje para más adelante la investigación jurídica (10) y las consultas sobre cambios normativos (16): son justo las tareas en las que la IA se equivoca con más aplomo.

Mida cuánto tardan hoy. Cronometre tres o cuatro casos reales de cada tarea, hechos como siempre. Parece un trámite, pero es lo que decide si al final del mes tiene un dato o una impresión. En la sección 3 vimos por qué importa: el ahorro que la gente *cree* tener y el que se *mide* no siempre coinciden.

Forme un grupo de prueba de dos o tres personas, mezclando experiencia: al menos alguien que esté empezando y alguien veterano. La IA ayuda más al primero, pero es el segundo quien detecta cuándo se ha equivocado.

6.3 Semana 3 · Pruebe con lo que ya tiene y revise todo

Una sesión de una hora para el grupo. Cómo pedirle las cosas a la herramienta, las reglas de la página y qué revisar antes de dar nada por bueno. No hace falta más para empezar.

Trabaje las dos tareas con Copilot Chat (o con la herramienta de empresa que ya tenga) en casos reales. Cada vez, anote dos cosas: cuánto tardó y qué tuvo que corregir. Nada sale de la firma sin que lo revise una persona que sepa hacer la tarea sin IA.

6.4 Semana 4 · Mida y decida

Compare el antes y el después con los mismos tiempos que midió en la semana 2, y repase la lista de correcciones. Un ahorro de tiempo que obliga a rehacer la mitad del trabajo no es un ahorro.

Decida una de estas tres cosas:

1. **Ampliar sin gastar:** si funciona bien con Copilot Chat, extiéndalo a más personas y a una o dos tareas más del mapa.
2. **Contratar licencias, pero no para todos:** si su equipo choca con el límite de Copilot Chat (necesita que la IA trabaje dentro de Word, Outlook o Teams, o que busque en sus propios archivos), contrate Microsoft 365 Copilot para quien la use a diario. En la sección 4 supusimos un 40 % del equipo; su prueba le dirá la cifra real.
3. **Parar o cambiar de tarea:** si no ha ahorrado tiempo, o las correcciones se comen el ahorro, pruebe con otras dos tareas antes de gastar más. Que una tarea no funcione no significa que la IA no sirva para su firma.

Cualquiera de las tres es una buena salida. La única mala es la que se toma sin datos.

6.5 Los cinco errores caros, y cómo los evita este plan

Error	Qué pasa	Cómo lo evita el plan
Comprar licencias para todos antes de probar	Se paga cada mes por puestos que nadie usa	No se compra nada hasta la semana 4, y solo para quien lo necesita
Empezar por la tarea más delicada	El primer error grave quema la confianza del equipo	Se empieza por tareas verdes, fáciles de revisar
No medir el "antes"	A los tres meses nadie sabe si ha servido	Semana 2: cronómetro antes de empezar
Dar la herramienta sin revisión	El trabajo parece bien hecho y está mal	Todo pasa por alguien que sabe hacerlo sin IA
Activar Copilot sin revisar permisos	Aparecen documentos que alguien no debía ver	Semana 1: permisos antes de cualquier licencia

7. Lo que todavía no sabemos (y cómo puede ayudar)

Esta guía le ha dicho qué está demostrado, qué no y cuánto cuesta. Para ser coherentes, termina con lo que **no** sabemos. Son cinco huecos, y todos tienen algo en común: la respuesta no está en ningún estudio, sino en firmas como la suya.

1. Casi toda la evidencia viene de otro sitio. Los estudios de la sección 3 se hicieron sobre todo en Estados Unidos y Reino Unido, y muchas veces en empresas grandes. No sabemos cuánto se parece eso a una firma de cinco, veinte o cincuenta personas en su país.

2. Las horas de la sección 4 son supuestos. Las cifras de evaluación, implementación, aprendizaje y mantenimiento son razonables, pero son nuestras. Nadie ha publicado cuántas horas le cuesta de verdad a una firma poner la IA a funcionar.

3. Varias tareas del mapa dicen "por medir". Son usos con buena pinta y sin datos: la revisión de contratos, las consultas recurrentes de clientes o los recordatorios de documentación, entre otros.

4. El plan de 30 días todavía no está contrastado. Lo dijimos en la sección 6: el orden se apoya en la evidencia, pero la duración y el tamaño del grupo son propuesta nuestra.

5. No sabemos qué frena de verdad. ¿Es el dinero, el tiempo, el miedo por los datos de los clientes o que alguien de la firma no se fía? Probablemente es una mezcla distinta en cada casa, y en esa mezcla está lo que decide si la IA se queda o se abandona al segundo mes.

Estas cinco preguntas son las que estamos investigando. En la página siguiente le contamos cómo seguir: los agentes de Copilot del mes para poner la IA a trabajar, cómo participar en el estudio y dónde descargar las plantillas del plan de 30 días.

8. El siguiente paso: los agentes del mes

Esta guía le dice dónde usar la IA. Para ponerla a trabajar, cada mes preparamos agentes de Copilot para tareas reales de una firma: las instrucciones para copiarlos, lo necesario para revisar lo que hacen y qué cambia con la licencia de pago. Cada agente se prueba antes de enviarlo. Al apuntarse le llegan todos los publicados hasta hoy, empezando por el informe mensual de facturas. → metodoconia.com/agentes

8.1 Y si quiere ayudarnos a responder estas cinco preguntas

Estamos hablando con firmas de España, México y Colombia para contestarlas con datos. El resultado será un informe: **cuánto cuesta y cuánto rinde la IA en entornos empresariales de habla hispana**, con cifras reales en lugar de supuestos. Hay dos formas de participar:

Una sesión de 45 minutos: "Mapa de usos de IA para su firma". Usted nos cuenta cómo trabaja su firma: qué tareas se llevan más horas, qué ha probado y qué le preocupa. Nosotros le devolvemos **una página con los tres usos de IA que más sentido tienen para su firma**, con el nivel de evidencia de cada uno. Y recibe el informe antes que nadie. → metodoconia.com/sesion

Si no tiene 45 minutos, una encuesta de 5. Las mismas preguntas en corto. Al final puede pedir la sesión si lo desea. → metodoconia.com/guias/servicios-profesionales/encuesta

Tres compromisos, para que sepa a qué dice que sí:

- **En la sesión no se vende nada.** Es investigación. Si al final quiere hablar de su caso en otro momento, se lo preguntamos aparte, y un "no" es una respuesta perfectamente buena.
- **Nada de lo que cuente identifica a su firma.** En el informe todo sale agregado y sin nombres. Le explicamos por escrito qué datos guardamos y para qué antes de empezar.
- **Le devolvemos más de lo que le pedimos.** Tres cuartos de hora de su tiempo a cambio de un mapa hecho para su firma y del informe completo.

8.2 Mientras tanto, las plantillas

Las dos herramientas del plan de 30 días van en un **anexo aparte, listo para rellenar y adaptar**: **la página de reglas para su equipo** (en Word) y **la hoja para medir el antes y el después** (en hoja de cálculo, que saca sola el ahorro). No tiene que registrarse para descargarlas. → metodoconia.com/guias/servicios-profesionales/plantillas

---

Método con IA es un proyecto independiente. Esta guía la elabora Andrés G. Covilla, investigador en adopción de IA en las organizaciones.

© 2026 Andrés G. Covilla · Método con IA. Puede compartir esta guía tal cual, citando la fuente; no se permite modificarla ni distribuirla con otra marca (licencia CC BY-ND 4.0).

Fuentes

Entre corchetes, el tipo de estudio. Todas son publicaciones académicas revisadas o informes oficiales, salvo que se indique.

1. Noy y Zhang (2023). Experimental evidence on the productivity effects of generative artificial intelligence. *Science*. https://doi.org/10.1126/science.adh2586 [experimento, 453 profesionales, tareas de escritura]
2. Dell'Acqua et al. (2026). Navigating the Jagged Technological Frontier. *Organization Science*. https://doi.org/10.1287/orsc.2025.21838 [experimento preregistrado, 758 consultores, 18 tareas]
3. UK Government Digital Service (2025). *Microsoft 365 Copilot Experiment: Cross-Government Findings Report*. https://www.gov.uk/government/publications/microsoft-365-copilot-experiment-cross-government-findings-report [oficial; 20.000 licencias; ahorro declarado por los usuarios]
4. UK Department for Business and Trade (2025). *M365 Copilot evaluation*. https://digitaltrade.blog.gov.uk/2025/09/25/discover-dbts-m365-copilot-evaluation-report [oficial; 1.000 licencias; diario y observación del trabajo]
5. Choi, Monahan y Schwarcz (2024). Lawyering in the Age of Artificial Intelligence. *Minnesota Law Review*. https://openscholarship.wustl.edu/law_scholarship/964/ [experimento con estudiantes de Derecho]
6. Schwarcz et al. (2026). AI-Powered Lawyering: AI Reasoning Models, Retrieval Augmented Generation, and the Future of Legal Practice. *Journal of Law and Empirical Analysis*. https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2755323X261427048 [experimento]
7. Magesh et al. (2025). Hallucination-Free? Assessing the Reliability of Leading AI Legal Research Tools. *Journal of Empirical Legal Studies*. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jels.12413 [evaluación preregistrada de herramientas legales comerciales]
8. Brynjolfsson, Li y Raymond (2025). Generative AI at Work. *Quarterly Journal of Economics*, 140(2). https://doi.org/10.1093/qje/qjae044 [datos de producción, 5.179 agentes de atención al cliente; otro sector]
9. Choi y Xie (2026). Human + AI in Accounting: Early Evidence from the Field. *Journal of Accounting Research*. https://doi.org/10.1111/1475-679X.70052 [observacional, 277 contables y 79 pymes; asociación, no causalidad]
10. Strąk (2024). Generative AI as Tax Attorneys: Exploring Legal Understanding Through Experiments. *European Research Studies Journal*, XXVII(B), 1057–1094. https://ersj.eu/journal/3783 [experimentos con GPT-4 y o1-preview en derecho fiscal polaco; otro país]
11. Bick, Blandin y Deming (2025). The Impact of Generative AI on Work Productivity. Federal Reserve Bank of St. Louis. https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2025/feb/impact-generative-ai-work-productivity [encuesta representativa en EE. UU.; ahorro declarado]