TDX ››

ESTUDIO TDX · NOVIEMBRE 2026

IA en firmas de servicios profesionales 2026

Qué le duele hoy a los líderes de servicios profesionales, cuánto cuesta seguir igual y qué agentes de IA conviene montar primero.

Reportes y operación manual	**18%**
Contratar y retener talento	**18%**
Seguimiento comercial	**9%**
Cumplimiento y riesgo	**6%**

RESUMEN EJECUTIVO

Los profesionales esperan ahorrar 5 horas por semana con IA.

Analizamos 151 perfiles públicos de LinkedIn de líderes de servicios profesionales —52% de LATAM y 114 con poder de decisión— y cruzamos lo que encontramos con cifras públicas del sector.

Tres hallazgos:

1. **El dolor #1 es reportes y operación manual** (detectado en el 18% de los perfiles analizados). Captura, conciliación y armado de informes por cliente.
2. **5 h** por semana esperan ahorrar en promedio los profesionales que usan IA: unos USD 19.000 de valor al año.
3. **Lo que más rinde primero es un agente de «informes que se arman solos».** Del papel de trabajo al informe con el formato de tu firma, listo para revisión.

LO QUE ENCONTRARÁS

01 El costo de seguir operando a mano

02 Lo que dicen los líderes del sector

03 Los 6 agentes que conviene montar primero

04 Calcula el retorno con tus números

05 Hoja de ruta de 90 días

06 Metodología y fuentes

5 h

por semana esperan ahorrar en promedio los profesionales que usan IA: unos USD 19.000 de valor al año.

+40%

de calidad y 25% más rapidez en consultores de BCG con IA, en tareas que la IA hace bien.

Las cifras del sector.

Cuatro datos públicos que ayudan a dimensionar el problema. Cada uno trae su fuente; la lista completa con enlaces está al final.

5 h

por semana esperan ahorrar en promedio los profesionales que usan IA: unos USD 19.000 de valor al año.

Fuente: Thomson Reuters, Future of Professionals 2025 (global)

+40%

de calidad y 25% más rapidez en consultores de BCG con IA, en tareas que la IA hace bien.

Fuente: Harvard Business School y BCG, 2023 (global)

18%

de los contadores admite cometer errores financieros al menos a diario, ligados a falta de capacidad.

Fuente: Gartner, 2024 (global)

-75%

en errores financieros en empresas que digitalizan con alta aceptación de la tecnología por su equipo.

Fuente: Gartner, 2024 (global)

Cómo leer estas cifras

Las cifras marcadas «global» vienen de estudios fuera de LATAM y sirven como referencia de dirección, no como promesa. Los casos de empresas son resultados reportados por ellas mismas. Tu retorno depende de tus volúmenes: calcúlalo en el capítulo 04.

02 · LO QUE DICEN LOS LÍDERES DEL SECTOR

Los dolores de 151 líderes de servicios profesionales.

Clasificamos los perfiles y publicaciones públicas de LinkedIn de 151 líderes de servicios profesionales (52% de LATAM) según los dolores que expresan o que se infieren de su cargo y su empresa; 29 los expresan de forma explícita. Porcentaje de perfiles con cada dolor (uno puede tener varios):



114

de los 151 perfiles analizados tienen poder de decisión (dueños, gerentes, directores, VP).

La señal más fuerte

En varias de las empresas analizadas encontramos vacantes abiertas para tareas operativas como estas. Antes de abrir otra vacante, vale la pena preguntarse qué parte de ese trabajo puede hacer un agente de IA supervisado.

03 · LOS 6 AGENTES QUE CONVIENE MONTAR PRIMERO

Empieza por donde más duele.

Ordenados por retorno típico y facilidad de implementación. Cada agente trabaja por WhatsApp, voz o correo, conectado a tus sistemas, y lo supervisa una persona.

AGENTE	QUÉ HACE	CANALES Y SISTEMAS	TIEMPO TÍPICO
Informes que se arman solos	Del papel de trabajo al informe con el formato de tu firma, listo para revisión.	Word · PDF · ERP	2–4 semanas
Captura y conciliación	Lee facturas y extractos, concilia y te deja solo las diferencias.	OCR · Excel · ERP	2–4 semanas
Onboarding de clientes	Pide documentos, hace seguimiento y deja el expediente completo.	Correo · WhatsApp · Drive	4–6 semanas
Preselección y entrevistas	Filtra hojas de vida con tus criterios y agenda entrevistas con los mejores.	ATS · Calendario · WhatsApp	4–6 semanas
Seguimiento de propuestas	Persigue cada propuesta enviada hasta tener respuesta.	CRM · Correo	4–6 semanas
Conocimiento interno	Responde al equipo con tus procedimientos, plantillas y casos anteriores.	Drive · SharePoint · Chat	4–6 semanas

Tiempos estimados para un primer despliegue en producción. Dependen de la calidad de los datos y del acceso a los sistemas.

04 · CALCULA EL RETORNO CON TUS NÚMEROS

¿Cuántas horas se van en armar informes?

El retorno lo pones tú: llena la columna en blanco con tus datos. Usa supuestos conservadores; es mejor quedarse corto que inflar el caso.

VARIABLE		TU DATO	EJEMPLO
Informes al mes	A	_____	Ej.: 80
Horas por informe	B	_____	Ej.: 3
Costo de una hora profesional (COP)	C	_____	Ej.: 60.000
% del trabajo que hace el agente	D	_____	Ej.: 50%

Ahorro mensual = A × B × C × D

Ejemplo ilustrativo: 80 × 3 × 60.000 × 50% = $7.200.000 al mes

Del ahorro al periodo de recuperación

Divide el costo de implementación entre el ahorro mensual: ese es el número de meses en que recuperas la inversión. Como referencia, IDC estima un retorno de US$3,7 por cada dólar invertido en IA generativa, y que las empresas empiezan a obtener valor en unos 13 meses (IDC para Microsoft, 2024).

Lo que no entra en la cuenta

Clientes que no se van, respuestas fuera de horario y el tiempo que tu equipo dedica a trabajo de más valor. Son reales, pero difíciles de medir antes de empezar: déjalos como beneficio adicional.

05 · HOJA DE RUTA DE 90 DÍAS

De la idea a un equipo de agentes medido.

Días 1–2

Diagnóstico y demo

Elegimos el proceso con más retorno — normalmente «informes que se arman solos» — y te mostramos el agente funcionando con tus datos.

Días 3–15

Primer agente (MVP)

Conectamos canales y sistemas, cargamos reglas y conocimiento, y probamos con casos reales.

Días 16–45

Producción y medición

El agente atiende casos reales con supervisión humana. Medimos la línea base contra el después.

Días 46–90

Segundo y tercer agente

Con el retorno medido, sumamos «captura y conciliación» y «onboarding de clientes», y un tablero de resultados para la gerencia.

Tres reglas para que funcione

1. Un agente, una métrica. Si no se puede medir, no es el primero.
2. Siempre con una persona al lado: el agente escala lo que no debe resolver solo.
3. Datos primero. Si la información vive en Excel y WhatsApp, el primer paso es ordenarla.

06 · METODOLOGÍA Y FUENTES

Cómo hicimos este estudio.

Análisis propio. En noviembre de 2026 TDX clasificó 1.305 perfiles y publicaciones públicas de LinkedIn de líderes empresariales (61% de LATAM), 151 de ellos de servicios profesionales. Cada dolor se marcó como explícito (lo dice) o inferido (se deduce de su cargo y empresa). No publicamos nombres ni datos personales.

Cifras externas. Solo usamos fuentes primarias o notas oficiales de 2022 a 2026, y descartamos cifras muy citadas que no se pueden rastrear hasta su origen.

5 h — Thomson Reuters, Future of Professionals 2025 (global). https://thomsonreuters.com/en/press-releases/2025/june/the-ai-adoption-reality-check-firms-with-ai-strategies-are-twice-as-likely-to-see-ai-driven-revenue-growth-those-without-risk-falling-behind

+40% — Harvard Business School y BCG, 2023 (global). https://www.library.hbs.edu/working-knowledge/humans-vs-machines-untangling-the-tasks-ai-can-and-cant-handle

18% — Gartner, 2024 (global). https://www.cpapracticeadvisor.com/2024/03/04/accountants-make-errors-at-work-just-like-everyone-else/102254/

-75% — Gartner, 2024 (global). https://www.accountingtoday.com/news/accounting-errors-range-from-several-a-week-to-several-a-month-says-gartner-study

US$3,7 — IDC para Microsoft, 2024 AI Opportunity Study. https://blogs.microsoft.com/blog/2024/11/12/idcs-2024-ai-opportunity-study-top-five-ai-trends-to-watch/

Muéstranos el informe que más horas le quita a tu equipo.

Diagnóstico gratuito y demo con tus datos en 48 horas · tdxcore.com · contact@tdxcore.com