

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Estudios Jurídicos

Estudios pequeños y abogados independientes: captación, redacción, investigación, marketing y cobranza con IA — dentro de la ética y sin citas inventadas.

ABOGADOS INDEPENDIENTES

ESTUDIOS PEQUEÑOS

FAMILIA

LABORAL

CIVIL

EMPRESAS

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 13 de 14 · netwebmedia.com

Foto: Vitaly Gariev / Unsplash

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. IA y Bienes Raíces | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos — este libro |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en los estudios jurídicos

Una profesión que crece y compite por los mismos clientes
Dónde están tus pares
La brecha de impacto
Las horas que están sobre la mesa

2. Qué hace realmente la IA en un estudio jurídico

Mito vs. realidad

3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La primera consulta ahora ocurre en un chatbot
Qué esperan los clientes cuando te encuentran
La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. Ingreso y recepción con IA 24/7
2. Seguimiento rápido de leads
3. Aparecer citado en respuestas de IA (AEO)

4. Primeros borradores y armado de documentos

5. Investigación jurídica con citas verificables

Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos
Sí y no
Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases
Semana 2 — Responder
Semana 3 — Redactar y que te encuentren
Semana 4 — Medir y decidir
KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para la gente que de verdad opera un estudio jurídico pequeño: la abogada independiente que lleva causas de familia y posesiones efectivas desde una oficina de dos piezas, el estudio de tres socios con una persona en recepción, el abogado de extranjería con una procuradora y un WhatsApp que no para, la abogada de empresas que redacta contratos de noche porque el día se fue en reuniones. También es para los negocios que los atienden: agencias de marketing legal, recepcionistas virtuales, servicios de procuraduría y revisión de documentos. Si ejerces en un estudio de uno a veinte abogados y quieres saber qué cambia la IA para un negocio de tu tamaño, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la profesión. Es un libro sobre los próximos treinta días. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están ya tus pares, con los datos de adopción de Clio, la ABA, Thomson Reuters y LexisNexis, más los datos de Chile y la región. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que la IA puede hacer en un estudio y los que no. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo hoy le preguntan a ChatGPT y a las respuestas con IA de Google antes de llamar a un abogado. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la guía del Colegio de Abogados de Chile, la sanción de la Corte Suprema por citas inventadas, la Ley 21.719, y las normas de EE. UU. que importan si trabajas con clientes de allá. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

● Estudios jurídicos e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

79%

de los profesionales
legales de EE. UU. usa
IA en su estudio
(2025)

26%

de los estudios nunca
respondió un lead
web en siete días

78%

de las búsquedas
legales en Google ya
muestran un AI
Overview

811

fallos en el mundo con
citas inventadas por
IA presentadas por
abogados

Fuentes: Clio, 2025 (encuesta de proveedor); Hennessey Digital, 2025/2026; 5W Public Relations / Semrush, 2026; Damien Charlotin, 2026

El patrón que describen esas cuatro cifras es la historia completa de este libro. Casi todos los abogados usan IA. Un cuarto de los estudios sigue sin responder. Los clientes se encuentran con una respuesta de IA antes de encontrarse contigo. Y más de ochocientos abogados aparecen en fallos por presentar citas que un modelo inventó, incluida una abogada suspendida por la Corte Suprema chilena. El estudio que usa la IA con cuidado, para ser más rápido y más confiable y no para reemplazar el criterio, tiene una ventaja que crece, no que se achica.

1. Por qué la IA importa ahora en los estudios jurídicos

Una profesión que crece y compite por los mismos clientes

Hay más abogados que nunca. Estados Unidos tenía 1.374.720 abogados activos en 2025, un 1,38% más que los 1.355.963 del año anterior, la primera alza significativa desde 2020 y un 5,6% de aumento en diez años.¹ En Chile la escala es otra, pero la estructura es la misma: más abogados detrás de las mismas causas, y el estudio que responde más rápido y entrega con más predictibilidad se queda con el referido.

Y un estudio pequeño es una pyme. La encuesta 2025 de Clio a estudios pequeños e independientes encontró que el 59% nombra los referidos como su principal fuente de clientes, que el 79% de los abogados independientes y el 81% de los estudios pequeños operan con software de gestión en la nube, y que el 76% y el 72% aceptan pagos en línea. El software es apenas el 2% de los gastos de un estudio pequeño (1% para un independiente), mientras los sueldos son el 30% y el marketing el 9% (independientes) o el 5% (estudios pequeños).² El panel de Smokeball coincide: el 85% de los estudios pequeños cita los referidos como su canal principal de crecimiento y el 43% considera clave el marketing digital; los incidentes de ciberseguridad se duplicaron de 5% a 10% de los estudios en un año.³

Los honorarios también se están moviendo. El 75% de los independientes y el 65% de los estudios pequeños ya usan honorarios fijos para al menos parte del trabajo, aunque el 84% sigue cobrando por hora; el 71% de los clientes prefiere un honorario fijo.²⁶ Eso importa para la IA porque una tarea que tomaba cuatro horas facturables y ahora toma una es una pérdida bajo el modelo por hora y una ganancia de margen bajo honorario fijo.

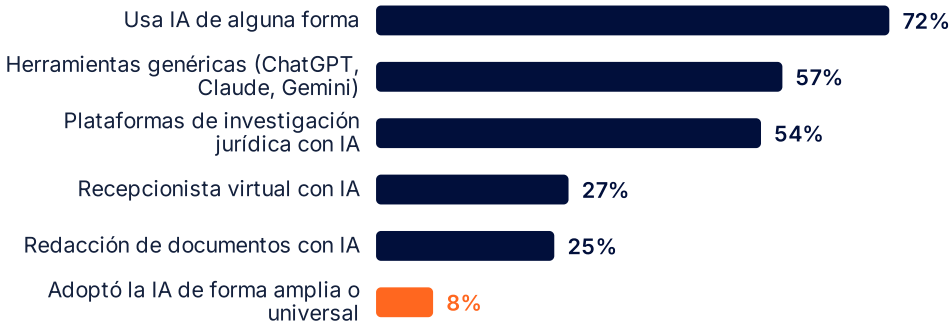
Dónde están tus pares

La adopción ya no es la pregunta. El Legal Trends Report 2025 de Clio, con una muestra de 1.702 profesionales legales de EE. UU., encontró que el 79% usa IA en su estudio y el 82% espera usarla más en los próximos doce meses. Casi la mitad usa herramientas genéricas (ChatGPT, Gemini, Claude, Perplexity); el 40% usa IA legal específica, desde 58% en 2024, porque los asistentes generales las desplazaron.⁵

En los estudios pequeños e independientes el cuadro es "todos prueban, casi nadie se comprometió". El 72% de los independientes y el 67% de los profesionales de estudios pequeños usa IA de alguna forma, pero solo el 8% de los independientes y el 4% de los estudios pequeños la adoptó de manera

amplia. Las herramientas principales son la IA genérica no legal (57% de los independientes, 54% de los estudios pequeños), las plataformas de investigación jurídica (54% y 56%), los recepcionistas virtuales (27% y 16%) y la redacción de documentos (25% y 30%).²

● Abogados independientes e IA — cómo la usan (Clio, 2025)



Fuente: Clio, 2025 Legal Trends for Solo and Small Law Firms, 2025 (encuesta de proveedor)

Fíjate en la última barra. El 72% usa IA y el 8% la usa de forma amplia. Casi todos usan la IA para escribir; casi nadie la ha metido en cómo el estudio responde, recibe clientes, cobra y mide. Esa es la brecha alrededor de la cual está construido este libro.

La encuesta de la propia ABA es más conservadora y conviene conocerla para cuando un colega diga "nadie serio está haciendo esto". Su Legal Technology Survey 2024, publicada en 2025, encontró que el 30% de los abogados usaba IA (18% de los independientes, 46% en estudios de 100 o más abogados); el 13% la consideraba "mainstream", desde 4% en 2023, y el 45% esperaba que lo fuera en tres años. Entre los abogados que dudan, el 75% citó preocupaciones de precisión y alucinaciones.⁹ El panel de estudios pequeños de Smokeball queda en el medio: el 53% había integrado IA en 2025 frente al 27% de 2023, y el 53% tiene reparos éticos.³

En Chile los estudios se movieron rápido. La Tercera reportó en agosto de 2026 que el uso de IA en los estudios de abogados "explotó" en 2025 y hoy es cotidiano; la Asociación Gremial Legaltech Chile agrupa a 21 empresas y la startup local de IA legal Magnar proyecta US\$6 millones en ventas en 2026.²⁹ Las gerencias legales van más lento: el 24% de las gerencias legales chilenas ha adoptado IA frente al 28% en Latinoamérica.²⁸

La brecha de impacto

Usar IA y obtener resultados con ella son cosas distintas. En 2026 la adopción llegó al 71% de los independientes y al 75% de los estudios pequeños, pero menos de un tercio (32% de los independientes y 31% de los estudios pequeños) había aumentado sus ingresos con IA, frente a casi el 60% de los estudios grandes. El 86% de los independientes y el 78% de los estudios pequeños no