

OBSERVATORIO DEL SECTOR LEGAL · PRIMERA EDICIÓN

Barómetro del Sector Legal Digital en España 2026

Digitalización e inteligencia artificial en la abogacía,
la procura y la asesoría jurídica de empresa

Informe de resultados · Julio de 2026

6.512

respuestas completas
recogidas de profe-
sionales del Derecho

53,7 %

usa Inteligencia Artifi-
cial en su trabajo cada
semana o a diario

27,4 %

introduce datos reales
de clientes en IA gen-
eralistas

6,5 h

semanales pérdidas
en administración sin
valor jurídico

Acerca de este estudio

El Barómetro del Sector Legal Digital en España nace de una convicción sencilla: para entender el momento que vive la profesión jurídica hacen falta datos, no opiniones. Esta primera edición retrata, a partir de **6.512** respuestas válidas recogidas entre **febrero y junio de 2026**, cómo trabaja hoy el sector: qué herramientas sostienen el día a día de despachos y asesorías, dónde se pierde el tiempo, qué ha cambiado ya la inteligencia artificial y qué riesgos ha traído consigo.

Tres decisiones de diseño distinguen a este barómetro de los estudios disponibles hasta la fecha. La primera es el alcance: incluye a la procura con muestra y módulo propios, junto a la abogacía en ejercicio libre y a la asesoría jurídica de empresa, lo que permite comparar por primera vez los tres colectivos con las mismas preguntas. La segunda es el método: siempre que ha sido posible, el cuestionario pregunta por conductas verificables (qué se hace con los datos de clientes, cuánto se revisa lo que genera una IA, por dónde viaja una notificación) en lugar de por opiniones. La tercera es la vocación de serie: la medición se repetirá anualmente con el mismo instrumento, porque un dato aislado retrata pero una serie gobierna.

El estudio ha sido diseñado y elaborado por **Observatorio.legal**. En la difusión del cuestionario han colaborado **colegios profesionales, asociaciones y medios colaboradores**, a quienes agradecemos su apoyo; y, sobre todo, agradecemos su tiempo a los **más de 6.500** profesionales que respondieron. La metodología se describe en la sección 3 y, con detalle, en el Anexo B.

Edición	Primera (2026)
Trabajo de campo	De febrero a junio de 2026
Muestra	6.512 respuestas válidas
Publicación	julio de 2026
Cita recomendada	Observatorio.legal (2026): <i>Barómetro del Sector Legal Digital en España</i> , 1.ª edición
Contacto	Observatorio.legal

Índice de contenidos

1	Resumen ejecutivo	4
2	Las diez claves del barómetro	6
3	Metodología, muestra y lectura de resultados	8
3.1	Diseño del estudio y trabajo de campo	8
3.2	Ficha técnica	9
3.3	Composición de la muestra	9
3.4	Cómo leer las cifras	10
4	Radiografía digital: con qué trabaja hoy el sector	11
4.1	El mercado de gestores: dos mundos distintos	11
4.2	Dónde vive el expediente: la prueba de la fuente única	12
4.3	El ecosistema alrededor del gestor	13
5	El coste del día a día	14
5.1	Qué duele en cada perfil	14
5.2	Horas que no se facturan	14
5.3	Una relación, dos diagnósticos: la fricción abogado–procurador	15
6	Adopción de la IA: quién, cuánto, desde cuándo	17
6.1	La foto general: uso mayoritario, intensidad media	17
6.2	La brecha generacional: de 51 % a 9 % de uso diario	17
6.3	Perfil y tamaño: la asesoría interna marca el paso	18
6.4	Una adopción muy joven	19
7	Usos, ahorro y gasto: qué devuelve hoy la IA	20
7.1	Para qué se usa: texto, texto y texto	20
7.2	Cuánto devuelve: 2,8 horas frente a un agujero de 6,5	20
7.3	Quién paga la factura	21
8	El mapa de herramientas: notoriedad sin conversión	23
8.1	El embudo conocer–probar–adoptar	23
8.2	La liga jurídica: mucha marca, poco hábito	23

8.3	Los frenos de quienes no usan IA	24
9	Confianza, riesgo y gobernanza: la asignatura pendiente	25
9.1	Verificación: la mitad no siempre revisa	25
9.2	Información inventada: experiencia mayoritaria	25
9.3	Datos de clientes: el dato crítico del barómetro	26
9.4	Formación y política: el vacío organizativo	26
10	Actitudes y expectativas: convencidos sin mapa	28
10.1	Lo que el sector cree	28
10.2	Oportunidad para casi todos, prioridad solo para algunos	29
11	La procura en datos	30
11.1	Volumen: una profesión de alta frecuencia	30
11.2	El eslabón débil: cómo viaja la notificación	30
11.3	La procura ante la IA: uso menor, encaje mayor	31
12	Conclusiones: la agenda 2026–2027	32
12.1	Cinco conclusiones	32
12.2	Recomendaciones por actor	32
A	Tablas de detalle	34
B	Ficha técnica y nota metodológica detallada	36

El sector legal español ha cruzado el umbral de la inteligencia artificial antes de haber resuelto su digitalización básica. Esa es la tensión que recorre todo este barómetro: el 69 % de los profesionales encuestados ya usa IA en su trabajo y el 53,7 % lo hace cada semana o a diario, mientras que cuatro de cada diez abogados siguen gestionando su despacho con carpetas y ofimática general, sin ningún programa de gestión, y para el 37,5 % del conjunto la información de un asunto vive en el correo electrónico o «repartida entre varios sitios».

La adopción es real pero reciente y superficial. Cuatro de cada diez usuarios empezaron hace menos de un año, y el uso se concentra en tareas de texto: redactar borradores (45,1 %), resumir resoluciones (44,9 %) y repasar textos (39,3 %). El retorno declarado es todavía modesto: 2,8 horas semanales de media entre usuarios, frente a las 6,5 horas que el conjunto de la muestra declara perder cada semana en administración sin valor jurídico. Solo entre los usuarios diarios el ahorro (4,3 horas) empieza a acercarse al tamaño del problema.

La conclusión operativa es directa: el margen de mejora no está en «usar IA», que ya es mayoritario, sino en profundizar el uso, que es minoritario.

El dato más relevante del estudio no es de adopción sino de gobernanza. El 27,4 % de quienes han usado IA introduce datos reales de clientes o expedientes tal cual en herramientas generalistas, y otro 9,3 % ni siquiera se ha planteado la cuestión.

Al mismo tiempo, la mitad de las organizaciones con más de una persona (50,2 %) no tiene ninguna pauta sobre el uso de IA, ni escrita ni informal, y solo el 12,5 % de los profesionales ha recibido formación formal. La combinación de uso masivo, datos sensibles y ausencia de reglas define el principal riesgo del sector a corto plazo, más aún cuando el 63,4 % ha detectado o sospechado información jurídica inventada por una IA.

La brecha no es tanto de actitud como de estructura. El 78 % ve la IA como una oportunidad (sola o combinada con amenaza) y solo el 6 % la percibe únicamente como amenaza. Pero la inversión prevista se bifurca por tamaño: el 70 % de las organizaciones de más de cincuenta personas aumentará su inversión en los próximos doce meses, frente al 25 % de quienes ejercen solos, entre los que un 30,8 % no invertirá nada.

Si el campo real confirma este patrón, el sector avanza hacia dos velocidades: estructuras grandes con presupuesto, política y entornos con garantías, y una base de ejercientes individuales que paga la IA de su bolsillo (42,9 % entre los solos), usa versiones gratuitas y asume personalmente el riesgo de confidencialidad.

Para la industria de software jurídico hay dos mensajes nítidos.

Primero: las herramientas de IA, específicamente las jurídicas, presentan un problema de conversión, y no de notoriedad como se podría pensar; GenIA-L, Allegra o Justicio son conocidas por entre el 41 % y el 51 % de quienes usan IA, pero ninguna supera el 5,2 % de uso habitual, mientras ChatGPT convierte en usuario habitual al 52 % de quienes lo conocen.

Segundo: el 67 % prefiere que la IA venga integrada en su programa de gestión antes que usar

herramientas sueltas, una preferencia que sube al 78,2 % entre procuradores. El canal de distribución natural de la IA jurídica ya existe: es el gestor del despacho.

69 %

ha incorporado la IA a su trabajo (27,1 % a diario)

40,9 %

de los usuarios empezó hace menos de un año a usarla

2,8 h

ahorro semanal medio declarado por los usuarios

50,2 %

de las organizaciones no tiene ninguna pauta de uso de IA

63,4 %

detecta/sospecha de información jurídica inventada

67 %

prefiere la Inteligencia Artificial integrada en su gestor

58,2 %

de los usuarios paga por IA (29,9 % de su bolsillo)

40,2 %

de la abogacía trabaja sin programa de gestión

- 1. La IA ya es mayoritaria; el dominio, no.** El 69 % usa IA en su trabajo y el 53,7 % cada semana o más. Pero el 40,9 % de los usuarios empezó hace menos de un año y el ahorro medio declarado (2,8 horas semanales) queda lejos de las 6,5 horas que se pierden en administración. Aunque la adopción está ya hecha, todavía falta la curva de aprendizaje.
- 2. La variable que más discrimina es la edad profesional.** Entre quienes ejercen desde hace menos de cinco años, el 51 % usa IA a diario y solo el 3,3 % no la ha probado nunca. Entre quienes superan los veinticinco años de ejercicio, el uso diario cae al 9,1 % y un 33 % no la ha usado jamás. Es la mayor brecha de todo el estudio.
- 3. Uno de cada cuatro usuarios mete datos reales en herramientas generalistas.** El 27,4 % introduce datos de clientes o expedientes tal cual, y otro 9,3 % no se lo ha planteado. Solo el 12,3 % trabaja en entornos con garantías contractuales, una opción que en los despachos individuales apenas alcanza el 4,6 %.
- 4. Uso masivo, gobernanza inexistente.** La mitad de las organizaciones (50,2 %) carece de cualquier pauta sobre IA y solo el 12,7 % tiene una política escrita. La formación formal llega al 12,5 % de los profesionales; el 35 % es autodidacta. Se deduce de los datos que el riesgo, más que en la herramienta, se encuentra en el vacío de reglas alrededor de la misma.
- 5. Las «alucinaciones» son experiencia común, no anécdota.** El 39,7 % de quienes han usado IA afirma haber recibido información jurídica claramente inventada y otro 23,7 % lo sospecha. Aun así, la mitad (49,8 %) reconoce que no siempre revisa a fondo lo que la IA genera.
- 6. El expediente no vive donde debería.** Solo el 35,3 % acudiría primero a su programa de gestión para localizar todo lo de un asunto; el 16,7 % iría al correo electrónico y el 20,9 % admite que la información está repartida. Incluso entre quienes tienen gestor, el 27,1 % buscaría en el correo o «en varios sitios».
- 7. Cuatro de cada diez abogados ejercen sin programa de gestión.** El 40,2 % de la abogacía se organiza con Office o Google más carpetas (26,3 %) o directamente sin sistema (13,9 %). Entre quienes ejercen solos, la cifra sube al 58 %. En la procura el mercado está más consolidado: Kmaleon concentra el 36,4 % y solo el 18,8 % trabaja sin herramienta específica.
- 8. Abogados y procuradores no coinciden en dónde duele su colaboración.** Para la abogacía la fricción principal es saber en qué estado está cada procedimiento (46,1 %); para la procura, tener que duplicar la misma información en dos sistemas (41,4 %). Cada lado sufre el síntoma del problema del otro: falta un espacio de trabajo común alrededor del expediente.

- 9. La IA jurídica tiene notoriedad, pero no convierte.** GenIA-L (50,7 %), Allegra (48,2 %) y Justicio (41 %) son conocidas por en torno a la mitad de los usuarios de IA, pero ninguna herramienta jurídica supera el 5,2 % de uso habitual. ChatGPT convierte al 52,2 % de quienes lo conocen; las jurídicas, a menos del 11 %. El 67 % preferiría recibir la IA dentro de su gestor.
- 10. El sector avanza a dos velocidades.** En las organizaciones de más de cincuenta personas, el 48,7 % usa IA a diario, el 47,3 % tiene política escrita y el 70 % aumentará la inversión. Entre los ejercientes individuales, el uso diario es del 18,4 %, la política escrita no aplica o no existe, el 42,9 % paga la IA de su bolsillo y el 30,8 % no prevé invertir nada.

3.1 Diseño del estudio y trabajo de campo

El barómetro se apoya en una encuesta online autoadministrada (CAWI) de 31 ítems con tres itinerarios (procura, abogacía y asesoría jurídica interna) y reglas de salto, con una duración mediana de cumplimentación de **8** minutos. El trabajo de campo se desarrolló entre **febrero y junio de 2026**. La captación combinó colegios profesionales, asociaciones del sector, redes profesionales, boletines especializados y el reenvío entre compañeros, con registro del canal de procedencia de cada respuesta (parámetros UTM) para poder examinar sesgos de origen; la distribución de la muestra por canal se detalla en el Anexo B.

De las **6.841** respuestas recibidas se eliminaron **329** (el **4,8 %**) por duración de cumplimentación anómala, patrones de respuesta incoherentes o duplicidad, quedando una muestra final de **6.512** respuestas válidas. Cada participante solo pudo responder una vez y el orden de las opciones se aleatorizó en las preguntas así definidas en el cuestionario. Los resultados se presentan sin ponderar; la sobrerrepresentación de la procura respecto a su peso real en el sector es deliberada y responde al objetivo de dotar a este colectivo, ausente de los estudios disponibles, de lecturas con base estadística suficiente.

La muestra es de conveniencia, no probabilística: quien responde a una encuesta difundida por canales digitales es, por construcción, un profesional algo más digitalizado que la media de su colectivo. Por eso este informe habla siempre de «los encuestados» y no de «el sector», las cifras de adopción tecnológica deben leerse como una cota superior razonable, y las comparaciones entre subgrupos (por antigüedad profesional, tamaño o colectivo) son más robustas que los niveles absolutos. Todos los estadísticos y las 26 figuras del informe se calculan a partir del fichero de respuestas, lo que permite auditar cada cifra publicada.

3.2 Ficha técnica

Ficha técnica	
Universo	Abogacía ejerciente, procura y asesoría jurídica interna en España
Técnica	Encuesta online autoadministrada (CAWI), 31 ítems, tres itinerarios; 8 minutos de duración mediana
Trabajo de campo	De febrero a junio de 2026
Captación	Colegios profesionales, asociaciones, redes profesionales, boletines especializados y reenvío entre compañeros, con registro de canal (UTM)
Muestra final	6.512 respuestas válidas (329 eliminadas de 6.841 recibidas)
Naturaleza de la muestra	De conveniencia, no probabilística; los resultados describen a los encuestados, no al conjunto del sector
Precisión orientativa	Al ser la muestra no probabilística, no procede el cálculo de un margen de error formal; como referencia metodológica, bajo supuesto de muestreo aleatorio simple el error asociado a una muestra de tamaño n sería de $\pm 1,96 \sqrt{0,25/n}$ puntos porcentuales ($p=q=50\%$, confianza del 95%), mayor en los desgloses por subgrupo
Ponderación	Sin ponderar. No existe un marco muestral de referencia conjunto para los tres colectivos, y la ponderación demográfica de una muestra de conveniencia corregiría su composición aparente sin corregir el sesgo de autoselección. En su lugar, los resultados se presentan sistemáticamente desagregados por colectivo, tamaño y antigüedad, y el total muestral no se proyecta al conjunto del sector
Control de calidad	Una respuesta por persona, aleatorización de opciones, filtros de duración y de coherencia interna

Tabla 1: Ficha técnica del estudio.

3.3 Composición de la muestra

La muestra combina los tres colectivos del estudio con una sobrerrepresentación deliberada de la procura (23,7 %): es el colectivo peor retratado por los estudios existentes y uno de los focos de este barómetro. La abogacía aporta el 54,9 % de la muestra (33,7 % por cuenta propia, 21,2 % por cuenta ajena), la asesoría jurídica interna el 12,7 % y otros perfiles jurídicos el 8,6 % restante.

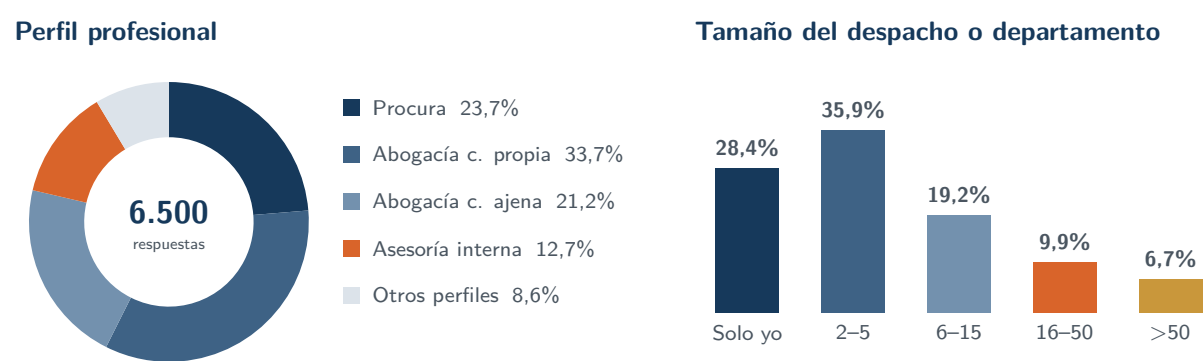


Figura 1: Composición de la muestra por perfil profesional y tamaño de organización. Total de la muestra.

El tejido resultante es coherente con la estructura real del sector: micro-organizaciones. El 64,3 % trabaja solo o en equipos de dos a cinco personas, y solo el 6,7 % pertenece a estructuras de más de cincuenta. En experiencia, la muestra está madura: más de la mitad supera los dieciséis años de ejercicio, un rasgo relevante porque, como se verá, la antigüedad profesional es la variable que más condiciona la relación con la IA. Madrid (20,3 %) y Barcelona (12,7 %) encabezan la distribución territorial, seguidas de Valencia, Sevilla y Málaga.

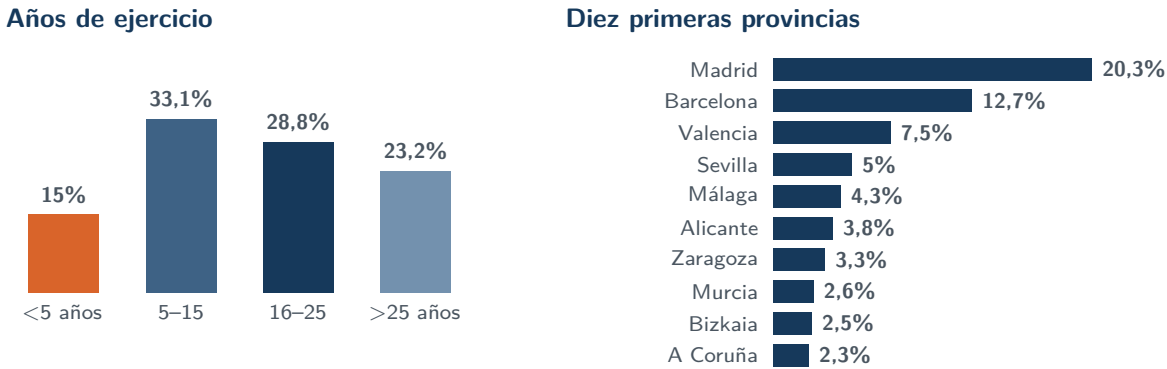


Figura 2: Años de ejercicio profesional y diez primeras provincias. Total de la muestra.

3.4 Cómo leer las cifras

Los porcentajes se presentan redondeados a un decimal, por lo que algunas distribuciones pueden no sumar exactamente 100. Cada figura indica su base: el total de la muestra, los usuarios de IA, quienes la han usado o probado u otros subgrupos. En las preguntas de respuesta múltiple, los porcentajes suman más de 100. Las medias de horas se calculan asignando el punto medio de cada tramo de respuesta, un método conservador que se mantendrá en la edición definitiva. Cuando el texto compara subgrupos, la comparación se refiere siempre a porcentajes dentro de cada subgrupo.

4.1 El mercado de gestores: dos mundos distintos

La procura y la abogacía llegan a 2026 con grados de consolidación muy diferentes en su herramienta central de trabajo. En la procura existe un estándar de facto: Kmaleon concentra el 36,4 % del colectivo, seguido a distancia por MN Program (12,1 %) y LexON (9,8 %). Solo el 18,8 % de los procuradores trabaja sin herramienta específica, apoyándose en LexNet más carpetas y Excel (15,3 %) o sin sistema alguno (3,5 %). Es un mercado maduro, con un líder claro y una larga cola de soluciones que se reparten el resto.

Herramienta principal de gestión — procura

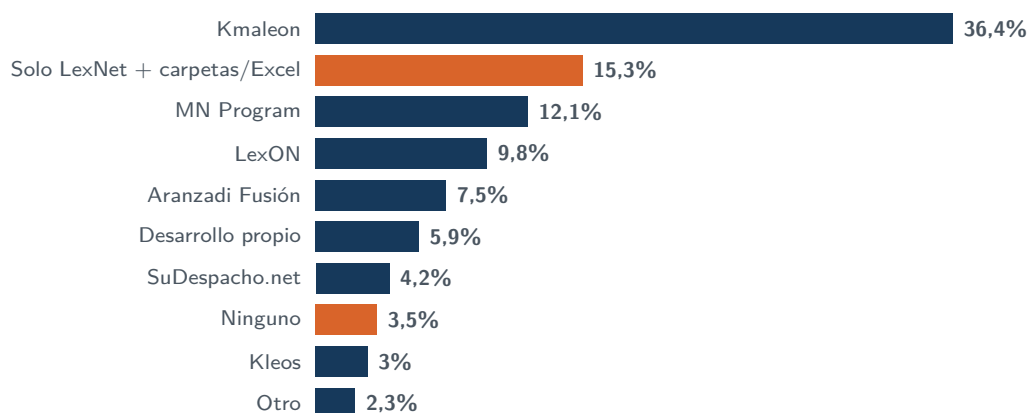


Figura 3: Herramienta principal de gestión en la procura. En naranja, quienes trabajan sin herramienta específica. Sólo procuradores

La foto de la abogacía es otra. La opción más frecuente no es ningún software jurídico: es «Office o Google más carpetas», con el 26,3 %, a la que se suma un 13,9 % que declara no usar ningún sistema en concreto. En total, el **40,2 % de la abogacía ejerce sin programa de gestión**, y entre quienes ejercen solos la cifra alcanza el 58 %. Aranzadi Fusión (15,6 %) y Kleos (10,1 %) lideran el segmento equipado, pero ningún proveedor supera el 16 % de cuota: el mercado de la gestión para abogados sigue fragmentado pero, sobre todo, medio vacío.

La brecha por tamaño es pronunciada: la ausencia de gestor baja del 58 % en despachos unipersonales al 15,2 % en estructuras de más de cincuenta personas. Dicho de otro modo: el espacio sin digitalizar del sector no está en las grandes firmas sino en su base, precisamente el segmento con menos tiempo, menos presupuesto y más carga administrativa relativa.

Para la industria del software jurídico, el dato relevante no es el reparto de cuota entre proveedores sino el tamaño del territorio sin conquistar: cuatro de cada diez abogados no usan a ninguno de ellos.

Herramienta principal de gestión — abogacía

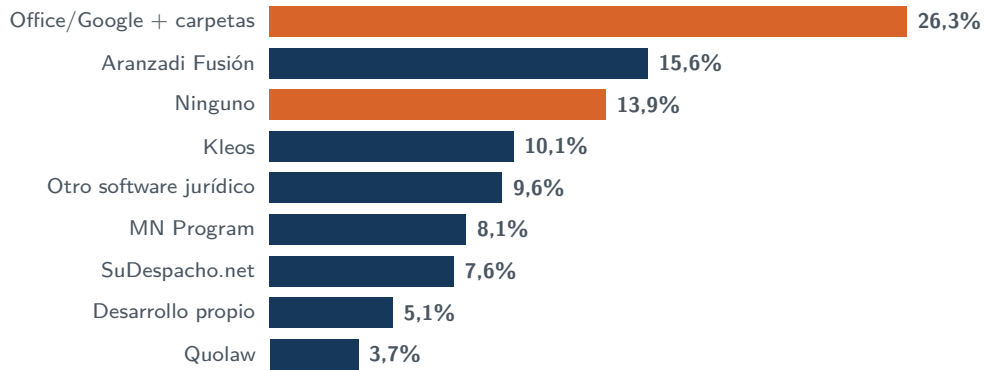
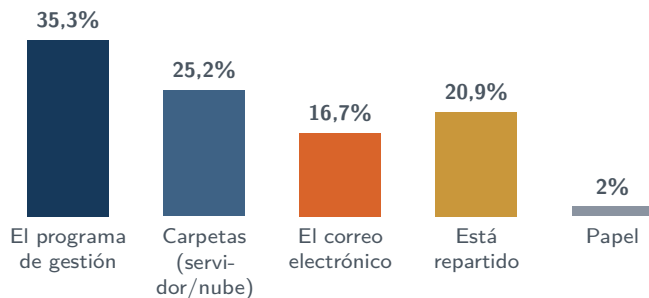


Figura 4: Herramienta principal de gestión en la abogacía. En naranja, el 40,2 % que trabaja sin programa de gestión. Sólo abogados

4.2 Dónde vive el expediente: la prueba de la fuente única

El cuestionario evita preguntar en abstracto por la «gestión documental» y plantea una prueba conductual: si mañana hubiera que localizar todo lo relativo a un asunto, ¿dónde se buscaría primero? Solo el 35,3 % acudiría a su programa de gestión. El 25,2 % iría a carpetas de servidor o nube, el 16,7 % al correo electrónico y un 20,9 % reconoce que la información está repartida entre varios sitios. Sumadas, las dos últimas respuestas dibujan el dato estructural del capítulo: para el **37,5 % del sector, el expediente no tiene un sitio**.

«¿Dónde buscarías primero todo lo de un asunto?»



Expediente en correo o repartido

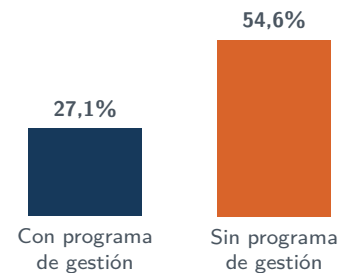


Figura 5: Fuente de verdad del expediente. A la derecha, porcentaje cuyo expediente vive en el correo o repartido, según equipamiento. Total de la muestra

El panel derecho de la figura mide el efecto de la herramienta. Entre quienes trabajan sin programa de gestión, el 54,6 % tiene el expediente en el correo o repartido entre varios sitios; entre quienes sí lo tienen, la cifra baja al 27,1 %. El gestor reduce la dispersión a la mitad, pero no la elimina: incluso entre los equipados, cuatro de cada diez (el 44,4 %) no señalan su propio gestor como primer lugar de búsqueda. La herramienta aunque está comprada, pero no le acompaña el hábito. Cualquier estrategia de producto que aspire a ser la fuente única del asunto compite menos contra otros gestores que contra

Outlook.

4.3 El ecosistema alrededor del gestor

La caja de herramientas diaria confirma esa dispersión. WhatsApp o Telegram es la aplicación de trabajo más extendida del sector legal español: la usa a diario el 75,2 %, por delante incluso de Microsoft 365 (74,9 %). Le siguen las herramientas de PDF (66,2 %), AutoFirma o el certificado digital (59,7 %) y el almacenamiento en nube (51,3 %). Las plataformas de firma electrónica de terceros alcanzan el 25 % y las herramientas de dictado o transcripción, un modesto 12,2 %.

Herramientas usadas a diario además del gestor (respuesta múltiple)

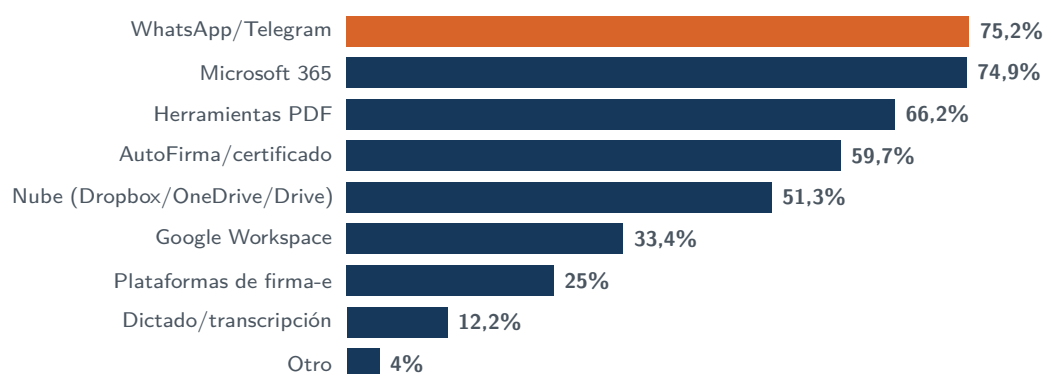


Figura 6: Herramientas usadas a diario además del gestor. Respuesta múltiple; los porcentajes suman más de 100. Total de la muestra

Que la mensajería instantánea encabece la lista no es un dato menor: significa que una parte sustancial de la comunicación profesional (con clientes, con compañeros y, como se verá en la sección 11, con notificaciones judiciales de por medio) circula por un canal sin trazabilidad, sin integración con el expediente y fuera de cualquier sistema de gestión. El 30,3 % de la abogacía declara además que WhatsApp es su canal *principal* con clientes, solo por detrás del correo electrónico (36,3 %).

5.1 Qué duele en cada perfil

Preguntados por lo que más les complica el día a día (máximo tres respuestas), cada colectivo dibuja un mapa de dolor propio. En la procura domina con claridad el control de notificaciones, plazos y señalamientos (50,9 %), coherente con un colectivo del que el 44,7 % gestiona más de cien notificaciones semanales. En la abogacía, el dolor más transversal es de información: tener una única fuente de verdad por asunto lo señala el 36,5 % de los ejercientes por cuenta propia y el 36,8 % de los de cuenta ajena, prácticamente empatado con las notificaciones y con la carga administrativa repetitiva. En la asesoría jurídica interna el patrón cambia: encontrar documentos dentro de la propia organización (44 %) y disponer de datos para tomar decisiones (30,8 %) son dolores mucho más marcados que en ejercicio libre, mientras que la facturación o la presentación de escritos apenas aparecen.

«¿Qué te complica más el día a día?» — % que marca cada dolor (máx. 3)

	Procura	Abogacía c. propia	Abogacía c. ajena	Asesoría interna
Notificaciones y plazos	50,9%	36,4%	36,5%	18%
Única fuente de verdad	30%	36,5%	36,8%	39,7%
Encontrar docs internos	15,5%	26,3%	30,1%	44%
Coordinación profesional	30,7%	20,4%	27,7%	35,7%
Comunicación con cliente	18,1%	27,3%	25,6%	25,7%
Redactar y presentar escritos	34,9%	23,8%	23,3%	6,8%
Facturación y contabilidad	25,6%	31,3%	14,7%	6,4%
Admin. repetitiva	38,1%	35,7%	40,6%	40,6%
Datos para decidir	7,8%	11,7%	16,3%	30,8%

Figura 7: Porcentaje que marca cada dolor, por perfil (máximo tres respuestas). En negrita, el máximo de cada columna. Se excluyeron «otros perfiles»)

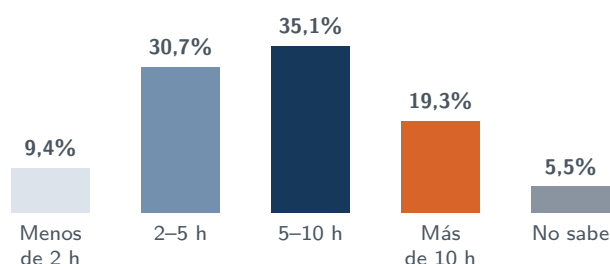
Hay un dolor que atraviesa los cuatro perfiles con intensidad similar: las tareas administrativas repetitivas, señaladas por entre el 35,7 % y el 40,6 % en todos los colectivos. Copiar datos entre sistemas, archivar, escanear, renombrar, etc., es precisamente la fricción de baja intensidad que no figura en ninguna minuta y consume las horas que cuantifica el siguiente apartado.

5.2 Horas que no se facturan

El 54,4 % de la muestra pierde más de cinco horas semanales en tareas administrativas sin valor jurídico, y un 19,3 % supera las diez. Traducido a una media mediante puntos medios de tramo, el sector declara **6,5 horas semanales** de administración pura: prácticamente una jornada laboral de cada semana. El reparto por perfiles es consistente con la estructura de cada trabajo: la procura, intensiva en tramitación, llega a 7,4 horas; la asesoría interna, con más soporte corporativo, baja a 5,2. Quien ejerce solo carga

con 7,2 horas, sin nadie en quien delegar.

Horas semanales en administración sin valor jurídico



Media de horas por perfil

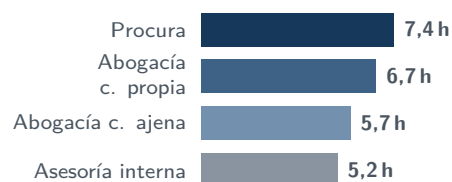


Figura 8: Horas semanales dedicadas a administración sin valor jurídico y media por perfil (puntos medios de tramo, excluye «no sabe»). Total de la muestra.

Esta cifra es el patrón de medida de todo el capítulo de IA: cualquier promesa de productividad debe compararse contra estas 6,5 horas. Como se verá, la IA actual devuelve de media menos de la mitad.

5.3 Una relación, dos diagnósticos: la fricción abogado–procurador

El barómetro pregunta por la fricción en la colaboración abogado–procurador a los dos lados de la relación, y el resultado es una asimetría casi perfecta. Para la abogacía, el problema dominante es *saber en qué estado está cada procedimiento* (46,1 %); para la procura, ese asunto es casi irrelevante (13,8 %), porque el estado lo conoce de primera mano. El espejo exacto ocurre con la duplicación de información en dos sistemas: la sufre el 41,4 % de los procuradores y solo la percibe el 18,4 % de los abogados, que no ven el trabajo de re-tecleo que generan. El reenvío de documentación por correo o WhatsApp molesta a ambos por igual (36,1 % y 30,5 %), y la liquidación de derechos y suplidos pesa el doble en la procura (31,9 %) que en la abogacía.

La misma relación, dos diagnósticos: fricción abogado–procurador (máx. 2)

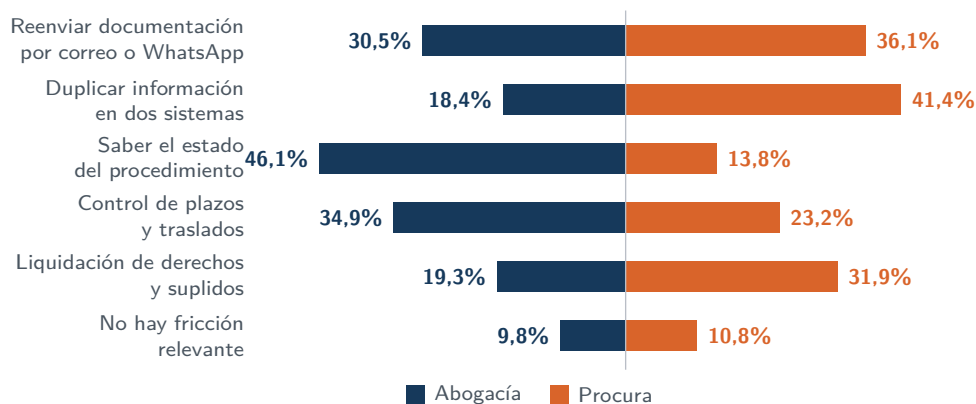


Figura 9: Fricción en la colaboración abogado–procurador, vista desde cada lado (máximo dos respuestas). Procura y abogacía con actividad procesal.

Cada colectivo sufre la consecuencia del problema del otro: el abogado no ve el estado porque la información vive en el sistema del procurador; el procurador duplica datos porque el abogado se los pide por canales ajenos a cualquier sistema. Solo el 10 % de cada lado declara que no hay fricción relevante. Es la evidencia más directa del estudio a favor de espacios de trabajo compartidos alrededor del expediente.

6

Adopción de la IA: quién, cuánto, desde cuándo

6.1 La foto general: uso mayoritario, intensidad media

El 69 % de los profesionales encuestados usa inteligencia artificial en su trabajo: el 27,1 % a diario, el 26,6 % varias veces por semana y el 15,4 % alguna vez al mes. En el otro extremo, un 15,6 % no la ha probado nunca y un 15,4 % la probó y la dejó. Este último grupo merece atención propia: es tan numeroso como el de quienes nunca la usaron, y sus motivos (analizados en la sección 8.3) hablan más del estado de las herramientas que de resistencia al cambio.

«¿Con qué frecuencia usas IA en tu trabajo?»

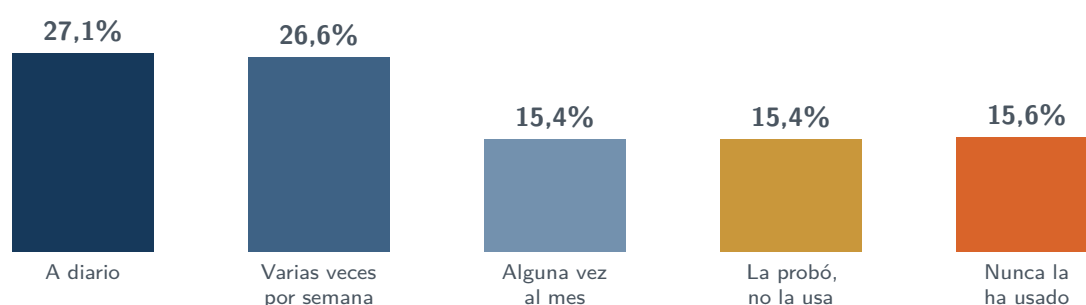


Figura 10: Frecuencia de uso de IA en el trabajo. Total de la muestra.

6.2 La brecha generacional: de 51 % a 9 % de uso diario

Ninguna otra variable del estudio separa tanto como los años de ejercicio. Entre los profesionales con menos de cinco años de carrera, el 51 % usa IA a diario y el uso semanal o superior alcanza el 77,6 %; solo el 3,3 % no la ha probado. En el extremo opuesto, entre quienes superan los veinticinco años de ejercicio el uso diario cae al 9,1 % y un 33 % no la ha usado nunca. La transición entre ambos extremos es gradual y monótona: cada tramo de antigüedad reduce el uso intensivo y aumenta la abstención.

Frecuencia de uso de IA por años de ejercicio

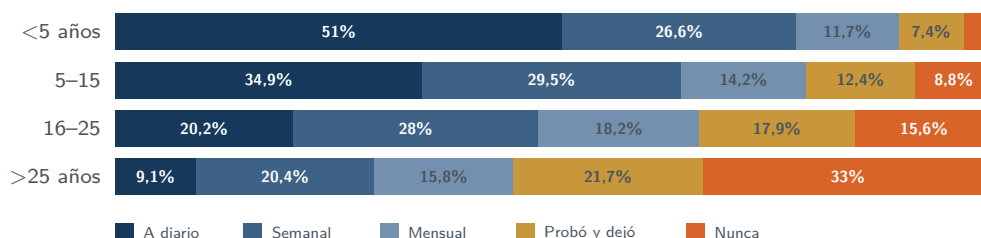


Figura 11: Frecuencia de uso de IA por años de ejercicio. Total de la muestra.

La lectura de negocio es doble. Para los despachos, la incorporación de profesionales jóvenes se ha convertido de facto en un canal de adopción tecnológica. Para los proveedores, el mensaje es de calendario: la base de resistencia se concentra en las cohortes que irán saliendo del ejercicio en la próxima década, de modo que el mercado direccionable de la IA jurídica crece cada año por pura demografía.

6.3 Perfil y tamaño: la asesoría interna marca el paso

Por perfiles, la asesoría jurídica interna (41,7 % de uso diario) y la abogacía por cuenta ajena (41,1 %) lideran la adopción, empujadas por entornos corporativos con licencias, herramientas desplegadas y menos aversión al riesgo individual. La abogacía por cuenta propia se queda en el 21,5 % de uso diario y la procura cierra la tabla con el 16,4 %, aunque con un 40,6 % de uso semanal o superior que desmiente el tópico del colectivo refractario: la procura usa IA, pero su trabajo (tramitación estructurada, plazos, plataformas oficiales) ofrece menos superficie a las herramientas generalistas de texto que dominan la oferta actual.

Frecuencia de uso de IA por perfil profesional

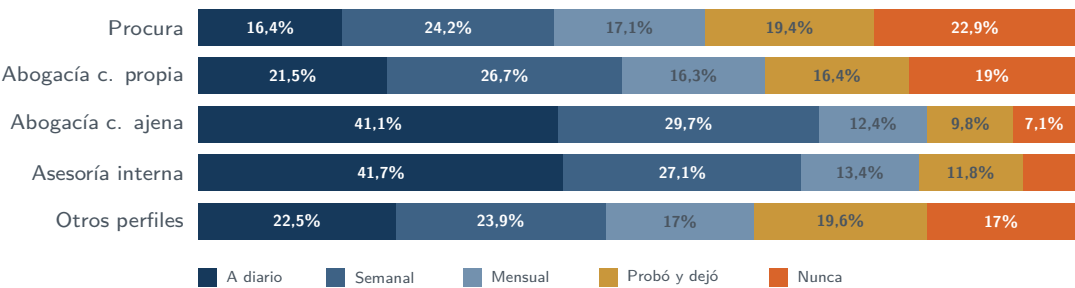


Figura 12: Frecuencia de uso de IA por perfil profesional. Total de la muestra.

El tamaño ordena la adopción con la misma regularidad que la edad: del 18,4 % de uso diario entre quienes ejercen solos al 48,7 % en organizaciones de más de cincuenta personas. La abstención total sigue el camino inverso: 21,9 % entre los solos, 6 % en las grandes.

Frecuencia de uso de IA por tamaño de organización

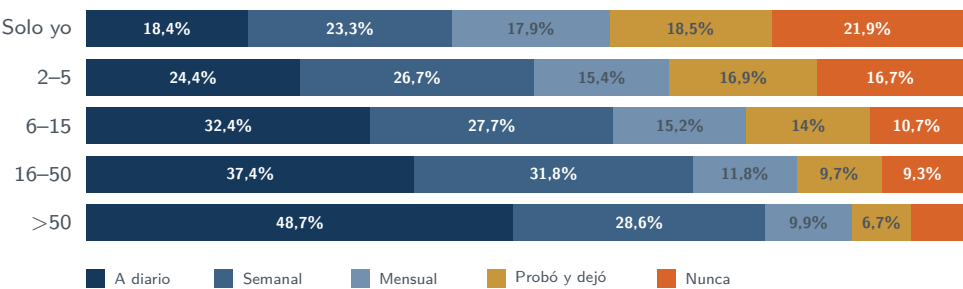


Figura 13: Frecuencia de uso de IA por tamaño de organización. Total de la muestra.

6.4 Una adopción muy joven

El 40,9 % de los usuarios empezó a usar IA hace menos de un año y solo el 22,4 % acumula más de dos años de experiencia. La ola es reciente y sigue entrando gente: un 13,6 % se incorporó en los últimos seis meses. Este dato reencuadra todo el capítulo: buena parte de lo que el sector opina sobre la IA (su fiabilidad, su ahorro, sus riesgos) se basa en menos de doce meses de práctica, y las cifras de retorno que siguen deben leerse como el rendimiento de una tecnología en fase de aprendizaje, no en régimen estable.

«¿Desde cuándo usas IA para trabajar?» (Usuarios)

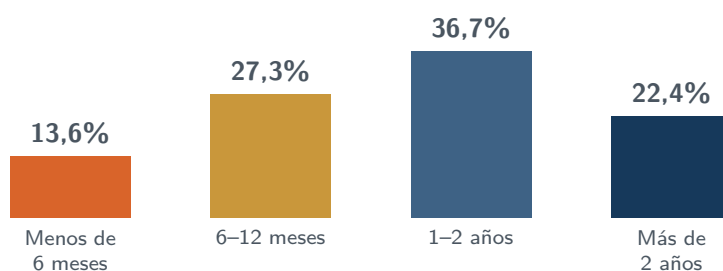


Figura 14: Antigüedad en el uso de IA para trabajar. Usuarios.

7.1 Para qué se usa: texto, texto y texto

El uso de la IA en el sector legal español es, sobre todo, uso lingüístico. Las cinco tareas más frecuentes son de generación o comprensión de texto: redactar borradores de escritos y documentos (45,1 %), resumir resoluciones o documentación extensa (44,9 %), repasar o mejorar textos (39,3 %), redactar correos (38,3 %) y buscar o entender jurisprudencia (32,7 %). Las tareas de estructura (clasificar documentación, 21,9 %; extraer datos, 24,5 %) y las de voz (transcribir vistas o audios, 14,5 %) quedan claramente por detrás, pese a ser las que más directamente atacan las horas administrativas cuantificadas en la sección 5.

Para qué se usa la IA y dónde ahorra más (Usuarios)

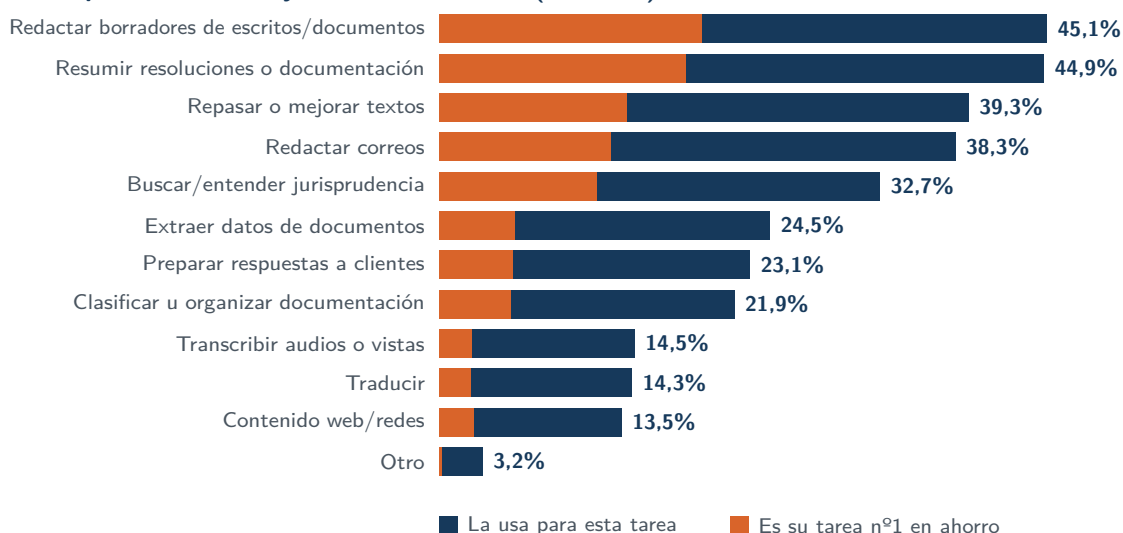


Figura 15: Tareas para las que se usa IA (azul, respuesta múltiple) y tarea señalada como número uno en ahorro de tiempo (naranja, respuesta única). Usuarios.

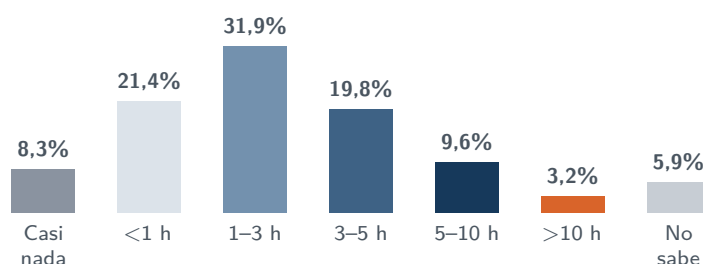
Cuando se pide elegir la tarea que más tiempo ahorra, el ranking apenas cambia: redactar borradores (19,5 %) y resumir documentación (18,3 %) concentran el valor percibido, seguidas de repasar textos (13,9 %) y redactar correos (12,7 %). La jurisprudencia, tercera tarea más frecuente, es solo quinta en valor: se usa mucho y se confía poco, un patrón coherente con la experiencia de información inventada que documenta la sección 9.

7.2 Cuánto devuelve: 2,8 horas frente a un agujero de 6,5

Los usuarios estiman un ahorro medio de **2,8 horas semanales**. La distribución es moderada: el grupo más numeroso ahorra entre una y tres horas (31,9 %), un 29,7 % se queda por debajo de la hora o en nada, y solo el 12,8 % supera las cinco horas. La frecuencia de uso lo cambia todo: los usuarios diarios declaran 4,3 horas de media (y uno de cada cuatro, más de cinco), los semanales 2,2 y los mensuales

apenas una.

Horas semanales que estima ahorrar



Media según frecuencia

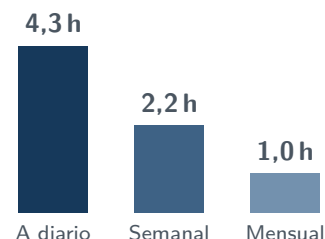


Figura 16: Ahorro semanal estimado por el uso de IA y media según frecuencia de uso (puntos medios de tramo, excluye «no sabe»). Usuarios.

Puesto junto al coste administrativo de la sección 5, el balance es el gráfico central del barómetro: el sector pierde 6,5 horas semanales en administración y la IA le devuelve, de media, 2,8. La tecnología no es humo porque el retorno existe y escala con el uso; sin embargo la revolución no está hecha ya que queda más de la mitad del agujero por cerrar, y las tareas que lo cerrarían, las estructuradas y las integradas en los flujos del despacho, son justo las menos adoptadas.

El hueco por cerrar: administración perdida frente a tiempo recuperado

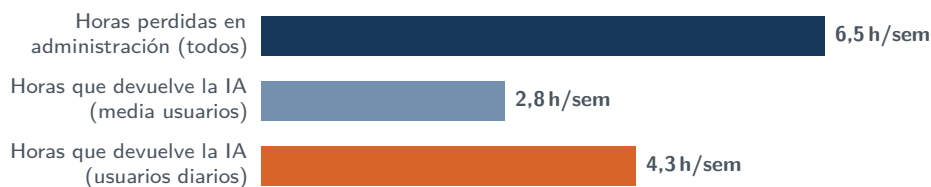


Figura 17: Horas semanales perdidas en administración frente a horas devueltas por la IA. Admin: (excluye «no sabe»); ahorro: usuarios.

La diferencia entre el usuario medio (2,8 horas) y el usuario diario (4,3 horas) cuantifica el premio a la profundidad: pasar de uso ocasional a uso diario vale hora y media a la semana, unas setenta horas al año. El retorno de la IA en el sector legal no depende hoy de qué herramienta se compra sino de cuánto se usa.

7.3 Quién paga la factura

El 58,2% de los usuarios paga por alguna herramienta de IA, pero el reparto de esa factura retrata la fase temprana del mercado: el 29,9% la paga de su bolsillo, frente a un 28,3% cuya organización asume el coste total o parcial. En los despachos unipersonales, la asimetría es extrema: el 42,9% paga

personalmente y solo el 6 % tiene la IA pagada por la organización (que, en rigor, es él mismo con otra factura). En las estructuras de más de cincuenta personas la relación se invierte: la organización paga en el 57,4 % de los casos.

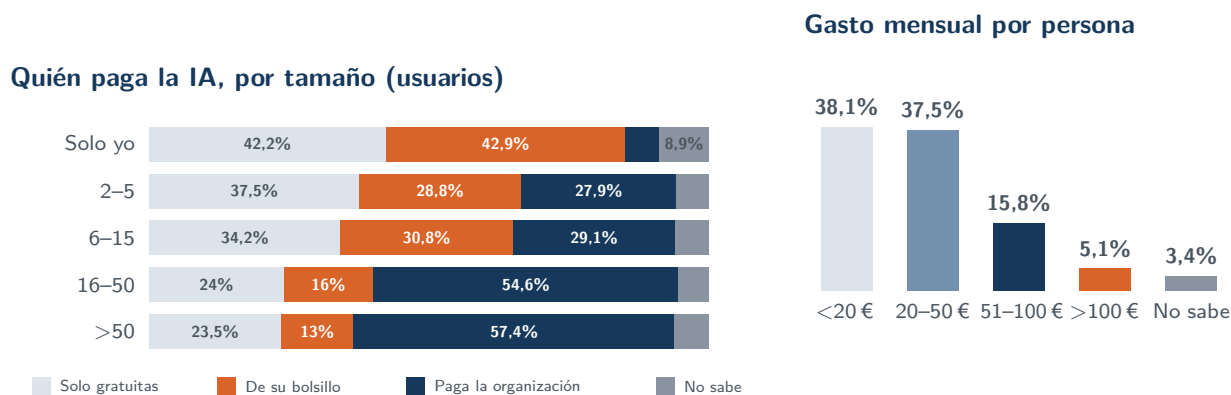


Figura 18: Quién paga las herramientas de IA, por tamaño de organización, y gasto mensual por persona entre quienes pagan. Usuarios; gasto: pagadores.

El tique es bajo: el 75,6 % de quienes pagan gasta 50 € o menos al mes por persona, la franja de las suscripciones de consumo de las herramientas generalistas. El gasto corporativo en IA jurídica especializada, con precios por asiento sensiblemente mayores, apenas asoma todavía en la distribución. Para los proveedores, la lectura es que el presupuesto ya existe (seis de cada diez usuarios pagan algo) pero está capturado por herramientas horizontales; la batalla comercial de 2026–2027 consistirá en desviarlo.

8.1 El embudo conocer–probar–adoptar

El barómetro mide cada herramienta en tres escalones: la conoce, la ha probado, la usa habitualmente. El resultado, sobre la base de quienes han usado o probado IA, deja un mapa con un dominador absoluto y dos ligas claramente separadas. ChatGPT es conocido por el 97 %, probado por el 79,5 % y usado habitualmente por el 50,6 %: convierte en usuario habitual a más de la mitad de quienes lo conocen. Microsoft Copilot (89,2 % de notoriedad, empujada por la omnipresencia de Microsoft 365) y Gemini (79 %) completan el podio de notoriedad, pero su conversión a uso habitual se queda en el 17,5 % y el 13,3 % respectivamente. Claude presenta el perfil inverso: menor notoriedad (59,5 %) pero la segunda mejor conversión del mercado (19,4 %), el patrón típico de una herramienta que llega por recomendación de usuarios intensivos.

Embudo por herramienta: conocer → probar → adoptar

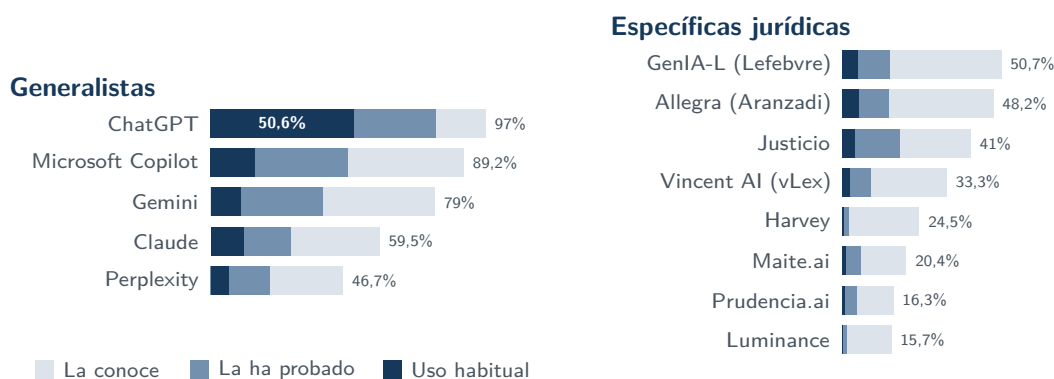


Figura 19: Embudo por herramienta: notoriedad, prueba y uso habitual. Quienes han usado o probado IA.

8.2 La liga jurídica: mucha marca, poco hábito

Las herramientas específicamente jurídicas forman la segunda liga, y su problema queda perfectamente delimitado por el embudo, es decir, que no se trata de notoriedad sino de conversión. GenIA-L (50,7 %), Allegra (48,2 %) y Justicio (41 %) son conocidas por en torno a la mitad del mercado activo; las tres marcas asociadas a los grandes editores jurídicos y al proyecto abierto más difundido han hecho su trabajo de comunicación. Pero ninguna herramienta jurídica supera el 5,2 % de uso habitual, y las tasas de conversión de quien las conoce a quien las adopta se mueven entre el 2 % (Harvey, Luminance, con propuestas orientadas a gran despacho) y el 11 %.

ChatGPT convierte al 52 % de quienes lo conocen; la mejor herramienta jurídica, al 11 %. La explicación no está en la calidad jurídica del producto sino en la fricción de adopción: la herramienta generalista ya está abierta en una pestaña, no exige alta, demo comercial ni cambio de flujo de trabajo. La IA jurídica está compitiendo contra el hábito, en lugar de contra otra IA jurídica.

Este diagnóstico conecta con el dato de actitud más citado del estudio: el 67 % de la muestra prefiere que la IA venga integrada en su programa de gestión antes que usar herramientas sueltas, y la preferencia sube al 78,2 % entre procuradores y al 74,7 % entre quienes ya tienen gestor. La distribución de la IA jurídica ya tiene un canal natural construido: los propios gestores donde el profesional pasa el día. Las alianzas editor–gestor, o la absorción de capacidades de IA por los gestores, son el movimiento competitivo que estas cifras anticipan para los próximos veinticuatro meses.

8.3 Los frenos de quienes no usan IA

Entre quienes nunca han usado IA o la probaron y la dejaron, el freno más citado es la confidencialidad y la protección de datos (36,1 %), seguido de la fiabilidad de los resultados (29,7 %), la falta de tiempo para aprender (25,6 %) y no ver casos de uso claros (25,5 %). Un 18,6 % señala que las herramientas no están adaptadas al derecho español. El coste apenas frena al 9,6 %: en un mercado donde las herramientas dominantes cuestan de cero a veinte euros al mes, la barrera no es económica.

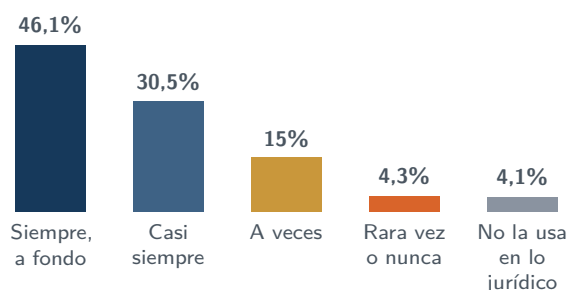
Los cuatro frenos principales son direccionables: dos con producto (entornos con garantías, fiabilidad verificable con fuentes) y dos con acompañamiento (formación aplicada, casos de uso por perfil). Ninguno de ellos es «no lo necesito», así que la abstención del sector legal español no se considera un rechazo, sino más bien una lista de condiciones a satisfacer.

Confianza, riesgo y gobernanza: la asignatura pendiente

9.1 Verificación: la mitad no siempre revisa

Preguntados por lo que hacen con el resultado de una IA en tareas jurídicas, el 46,1 % de quienes la han usado afirma revisarlo siempre y a fondo. El dato tiene doble lectura. La benévola: la supervisión humana es la norma declarada. La exigente: un 49,8 % admite que no siempre revisa («casi siempre», 30,5 %; «a veces, según la importancia», 15 %; «rara vez o nunca», 4,3 %). Entre los usuarios diarios, el grupo con más volumen de salida de IA entre manos, el 23,5 % revisa «a veces» o menos. La confianza crece con el hábito más deprisa que los mecanismos de control.

«¿Revisas el resultado antes de usarlo?»



«¿Te ha dado información jurídica inventada?»

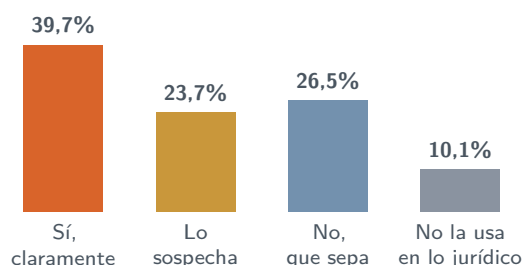


Figura 20: Verificación del resultado antes de usarlo y experiencia con información jurídica inventada. Quienes han usado o probado IA.

9.2 Información inventada: experiencia mayoritaria

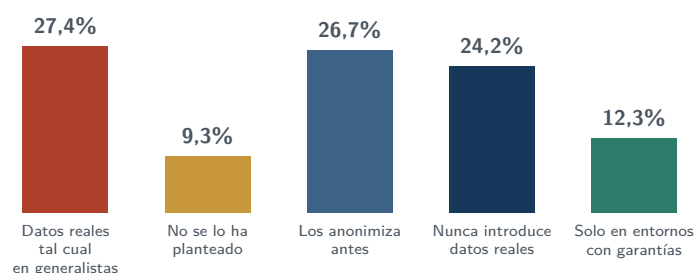
El 39,7 % ha recibido de una IA información jurídica claramente inventada (sentencias, artículos o doctrina inexistentes) y otro 23,7 % lo sospecha sin haberlo confirmado: en total, un 63,4 % ha convivido con el fenómeno. Restringido a los usuarios activos, el porcentaje de quienes lo han sufrido con certeza sube al 44,3 %. La alucinación no es una anécdota de los primeros meses de 2023: es una experiencia estadísticamente normal del profesional español que usa IA en 2026.

El cruce más inquietante del bloque es el que no aparece: haber sufrido una invención apenas modifica el comportamiento de verificación (45,2 % de revisión sistemática entre quienes la sufrieron, frente a 50,2 % entre quienes no). El escarmiento no está funcionando como mecanismo de aprendizaje, lo que reforzaría la necesidad de que la verificación venga incorporada al producto (citas a fuente, trazabilidad del fundamento) en lugar de confiarse a la disciplina individual.

9.3 Datos de clientes: el dato crítico del barómetro

La pregunta sobre prácticas con datos es conductual, no de opinión, y arroja el resultado más delicado del estudio: el **27,4 % introduce datos reales de clientes o expedientes tal cual en herramientas generalistas**, y un 9,3 % adicional no se ha planteado la cuestión. En positivo: un 26,7 % anonimiza antes de usar la IA y un 24,2 % no introduce nunca datos reales. El uso de entornos con garantías contractuales (instancias privadas, contratos de encargo de tratamiento) se queda en el 12,3 %, con una distribución por tamaño que retrata la brecha de recursos: 32,9 % en organizaciones de más de cincuenta personas, 4,6 % entre quienes ejercen solos.

«¿Qué haces con los datos de clientes al usar IA?»



Datos reales «tal cual», por tamaño

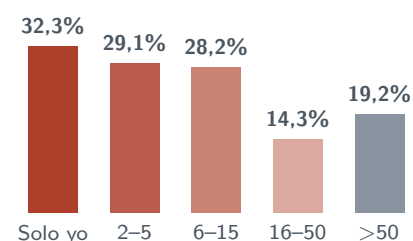


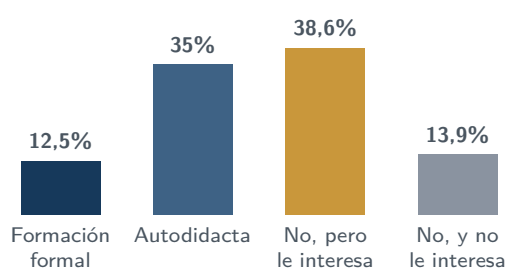
Figura 21: Prácticas con datos de clientes al usar IA, y porcentaje que introduce datos reales «tal cual» por tamaño de organización. Quienes han usado o probado IA.

Dos matices agravan la foto. El primero: la práctica de riesgo no desciende con la formación (27,1 % entre quienes recibieron formación formal, 27,5 % entre el resto), señal de que los cursos actuales están enseñando a usar la herramienta, no a gobernarla. El segundo: la preocupación declarada por la confidencialidad es altísima (70,2 % de acuerdo, el ítem más votado de todo el bloque de actitudes). El sector manifiesta preocupación, pero sin embargo prácticamente uno de cada cuatro pega el propio expediente en el chat. Cuando la actitud y la conducta divergen así, el problema no es de concienciación sino de alternativas accesibles: anonimizar a mano es tedioso y los entornos con garantías son, hoy, un privilegio de estructura grande.

9.4 Formación y política: el vacío organizativo

Solo el 12,5 % de los profesionales ha recibido formación formal en IA; el 35 % se declara autodidacta y un 38,6 % no se ha formado pero querría hacerlo, la mayor bolsa de demanda formativa detectada por el estudio. En paralelo, entre las organizaciones con más de una persona, el 50,2 % no tiene ninguna pauta sobre el uso de IA, el 21,8 % funciona con criterios informales y solo el 12,7 % dispone de una política escrita. El gradiente por tamaño es extremo: política escrita en el 47,3 % de las estructuras de más de cincuenta personas, en el 3,1 % de los despachos de dos a cinco.

Formación recibida en IA (todos)



Política de uso de IA, por tamaño

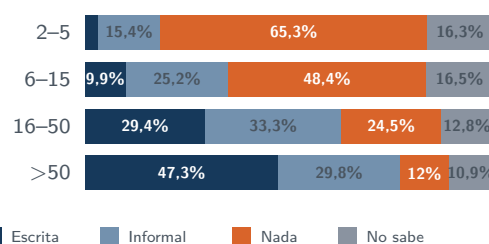


Figura 22: Formación recibida en IA (izquierda, todos) y existencia de política de uso por tamaño de organización (derecha, excluye ejercientes individuales). Muestra total; política: Sólo usuarios de IA.

La secuencia completa del riesgo queda documentada: uso masivo (69 %), datos sensibles en herramientas de consumo (27,4 %), experiencia extendida de información inventada (63,4 %), verificación irregular (49,8 %), sin formación formal (87,5 %) y sin reglas de organización (50,2 %). Cada eslabón por separado es manejable; la cadena entera, no. La gobernanza de la IA es la principal asignatura pendiente del sector legal español en 2026.

10.1 Lo que el sector cree

La batería de actitudes ordena con claridad el estado de ánimo del sector. Arriba, las preocupaciones operativas: confidencialidad (70,2 % de acuerdo) y desconfianza hacia el resultado sin revisar (66,4 %). Inmediatamente después, tres ítems que juntos componen el retrato de un sector convencido pero desorientado: «prefiero la IA integrada en mi gestor» (67 %), «ahorraría mucho más tiempo si supiera aprovecharla bien» (63,7 %) y «me cuesta saber qué herramientas son fiables para el trabajo jurídico» (60,3 %). La tesis del «quien no use IA será menos competitivo en cinco años» convence al 63,6 %, con veinte puntos de diferencia entre usuarios (74,1 %) y quienes nunca la usaron (29,6 %).

Actitudes ante la IA (a la derecha, % de acuerdo: 4+5)

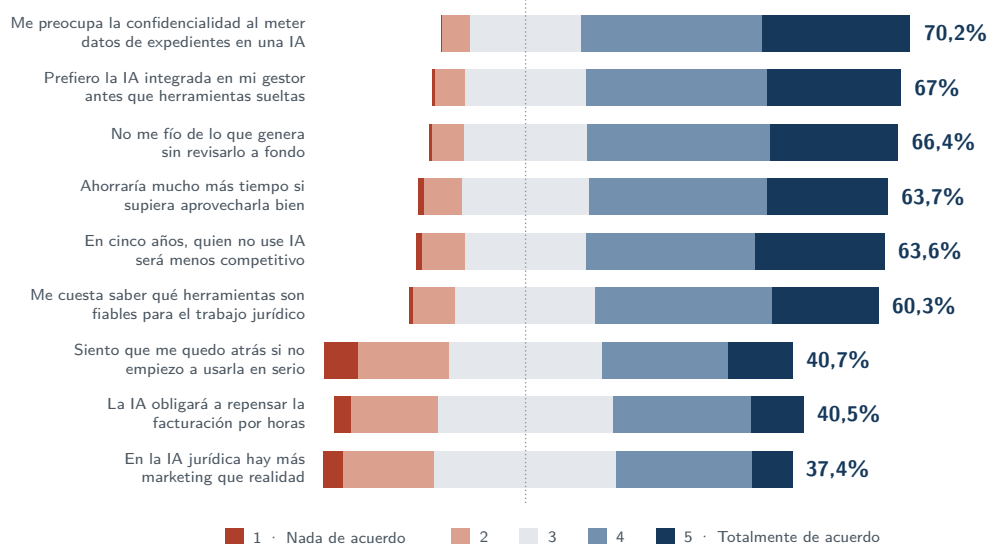


Figura 23: Grado de acuerdo con cada afirmación (escala 1–5). A la derecha, porcentaje de acuerdo (4+5). Muestra total.

En la parte baja de la tabla, tres ítems dividen a la muestra casi por la mitad. El miedo a quedarse atrás (40,7 % de acuerdo) es en realidad dos poblaciones: lo siente el 66,1 % de quienes no usan IA y solo el 12 % de los usuarios diarios; la ansiedad desaparece con la práctica. El escepticismo («hay más marketing que realidad», 37,4 %) convive sin contradicción con la adopción masiva: se puede usar ChatGPT a diario y pensar que el sector sobrevive. Y la afirmación de fondo sobre el modelo de negocio, «la IA obligará a repensar la facturación por horas», convence al 40,5 %, con una brecha reveladora por perfil: 57,1 % en la asesoría jurídica interna (quien paga las minutas) frente al 32,5 % en la procura (que factura por arancel). Buena parte del sector no ha hecho la cuenta aunque el cliente corporativo sí.

10.2 Oportunidad para casi todos, prioridad solo para algunos

El 48 % define la IA como una oportunidad para su profesión y un 30 % adicional la ve como oportunidad y amenaza a la vez; solo el 6 % la percibe únicamente como amenaza. La visión es homogénea entre perfiles (la abogacía por cuenta ajena es la más optimista, con un 52,9 % de «oportunidad»), lo que descarta la caricatura de colectivos enteros en resistencia.

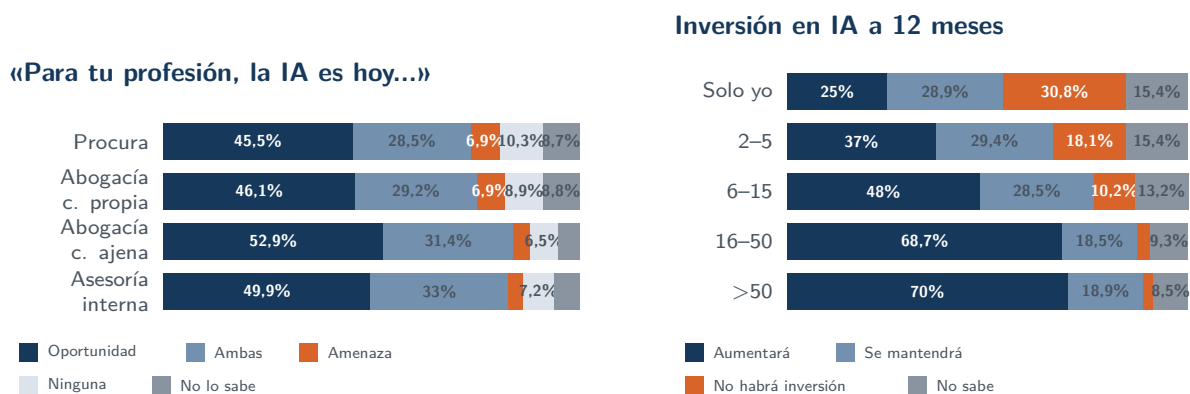


Figura 24: Percepción de la IA por perfil y previsión de inversión a doce meses por tamaño. Muestra total.

La intención de inversión, en cambio, se bifurca. El 41 % del conjunto prevé aumentar la inversión en IA en los próximos doce meses, pero esa media esconde el dato estructural: aumentarán el 70 % de las organizaciones de más de cincuenta personas y el 68,7 % de las de dieciséis a cincuenta, frente al 25 % de los ejercientes individuales, entre los que el grupo más numeroso (30,8 %) no invertirá nada. La actitud parece transversal aunque no así el presupuesto. Si el campo real confirma este patrón, la brecha del sector en 2027 no será de convencimiento sino de capacidad de ejecución, y se abrirá justo por la línea que separa a las estructuras con departamento de tecnología de los despachos donde el socio hace también el papel de administrador de sistemas.

Ningún estudio de digitalización del sector legal español ha retratado hasta ahora a la procura con muestra propia. Este barómetro le dedica un módulo específico porque su posición en el sistema, entre los tribunales, los abogados y las plataformas oficiales, la convierte en el nodo por el que pasa buena parte del papel del sistema judicial.

11.1 Volumen: una profesión de alta frecuencia

El 44,7 % de los procuradores gestiona más de cien notificaciones a la semana, y un 13,4 % supera las trescientas. En presentación de escritos, el 42,8 % supera los veinticinco semanales. La colaboración es igual de intensa: el 44,6 % trabaja habitualmente con más de diez despachos de abogados y un 13,4 % con más de veinticinco. Son cifras de operador logístico de información jurídica, no de profesional de expediente lento, y explican por qué los dolores del colectivo (sección 5) se concentran en plazos, tramitación y carga repetitiva.

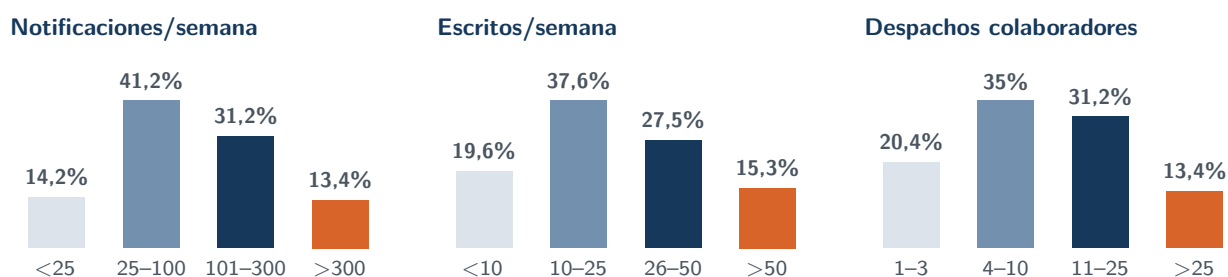


Figura 25: Volumetría semanal de la procura: notificaciones, escritos y despachos con los que colabora. Procuradores.

11.2 El eslabón débil: cómo viaja la notificación

Recibida la notificación, ¿cómo llega al abogado? El 51,4 % de los procuradores la reenvía por correo electrónico y un 13,6 % por WhatsApp: dos de cada tres notificaciones judiciales viajan por canales sin integración con ningún sistema de gestión, sin trazabilidad de lectura y con el plazo corriendo. Solo el 11,4 % las entrega a través de un gestor o portal compartido con el despacho, y un 23,6 % combina varias vías según el cliente.

Este dato cierra el círculo de la fricción abogado–procurador: el abogado no sabe en qué estado está el procedimiento (su fricción número uno, 46,1 %) en buena medida porque la información le llega como adjuntos de correo que alguien tiene que abrir, clasificar y trasladar a su sistema; y el procurador duplica información (su fricción número uno, 41,4 %) porque el canal de entrega no conversa con ninguno de los dos gestores. El 65 % de flujo por correo y mensajería es, probablemente, la ineficiencia estructural más barata de resolver de todo el mapa que dibuja este barómetro.

Cómo hace llegar la procura las notificaciones a los abogados

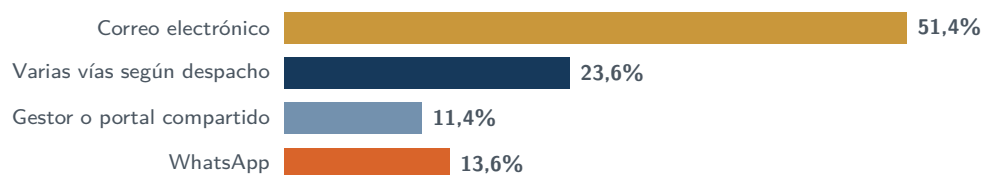


Figura 26: Canal habitual de entrega de notificaciones de la procura a la abogacía. Procuradores.

11.3 La procura ante la IA: uso menor, encaje mayor

La procura presenta la menor adopción intensiva de IA de los cuatro perfiles (16,4 % diario, 22,9 % que nunca la ha usado), y a la vez el mejor encaje declarado con la vía integrada: el 78,2 % prefiere la IA dentro de su gestor, once puntos por encima de la media. La aparente paradoja se resuelve mirando sus tareas: el trabajo del procurador es estructurado (clasificar, registrar plazos, dar traslado...), justo el tipo de tarea que las herramientas generalistas de chat resuelven mal y que un gestor con IA incorporada (clasificación automática de notificaciones, extracción de datos y plazos, resúmenes por asunto) resolvería dentro del flujo. De hecho, entre los procuradores que usan IA, resumir documentación (66 %) y clasificar u organizar (44 %) son tareas mucho más frecuentes que en la abogacía. La procura no se presenta como el colectivo rezagado del sector, sino como el colectivo cuya IA todavía no se ha construido o falta por darle más solidez y estabilidad.

12.1 Cinco conclusiones

1. La pregunta ya no es si el sector usará IA, sino a qué profundidad. Con un 69 % de adopción y un 53,7 % de uso semanal o superior, el debate de la adopción está resuelto. El nuevo indicador que importa es la intensidad: el usuario diario obtiene 4,3 horas semanales frente a las 2,8 del promedio, y las tareas de mayor impacto (estructuración, extracción, clasificación) siguen infrautilizadas. Las próximas ediciones del barómetro medirán ese desplazamiento del «si» al «cuánto».

2. La gobernanza va dos años por detrás del uso. Uso masivo con un 27,4 % de datos reales en herramientas generalistas, un 12,5 % de formación formal y un 50,2 % de organizaciones sin regla alguna. Es la combinación que precede a los incidentes: fugas de confidencialidad, escritos con jurisprudencia inventada, expedientes sancionadores. La ventana para ordenar el uso antes de que lo ordene un incidente público es corta.

3. El déficit de base condiciona el retorno de la IA. Un 40,2 % de la abogacía sin gestor y un 37,5 % del sector con el expediente en el correo o disperso limitan lo que cualquier IA puede devolver: sin fuente única de datos no hay automatización profunda que aplicar sobre ella. La digitalización básica pendiente no es un capítulo separado de la IA; es su prerequisite.

4. La distribución de la IA jurídica pasará por el gestor. Notoriedad alta y conversión mínima de las herramientas jurídicas, preferencia del 67 % por la IA integrada, presupuesto capturado por suscripciones de consumo de menos de 50 €: las tres señales apuntan al mismo movimiento. Quien controle el flujo de trabajo diario (el gestor) distribuirá la IA; quien venda IA sin flujo de trabajo pagará adquisición de cliente contra el hábito de una pestaña ya abierta.

5. El riesgo social del ciclo es la brecha por tamaño. Las estructuras grandes combinan uso intensivo (48,7 % diario), entornos con garantías (32,9 %), política escrita (47,3 %) e inversión creciente (70 %). El ejerciente individual paga de su bolsillo, usa herramientas de consumo, asume el riesgo de datos personalmente y en un 30,8 % de los casos no invertirá nada. Sin acción de colegios, mutualidades y proveedores sobre ese segmento, la IA ensanchará la distancia competitiva dentro de la profesión más que entre profesiones.

12.2 Recomendaciones por actor

Para despachos y departamentos jurídicos: formalizar una pauta mínima de uso (qué datos pueden entrar en qué herramientas, quién revisa qué salidas) cuesta una tarde y desactiva el principal riesgo detectado; consolidar la fuente única del expediente antes de comprar más IA; medir las horas administrativas propias contra las 6,5 de referencia y priorizar la automatización de las tareas estructuradas, no solo las de texto.

Para colegios y asociaciones profesionales: la demanda formativa está cuantificada (un 38,6 % quiere formarse y no lo ha hecho) y la formación actual no está cambiando la conducta de riesgo con datos; el hueco se tiene que centrar en formación de gobernanza en lugar de formación de manejo. Un entorno de IA con garantías negociado colectivamente resolvería para el ejerciente individual lo que hoy solo

obtienen las grandes estructuras.

Para la industria del software jurídico: el mercado pide la IA dentro del gestor (67 %) y castiga la herramienta suelta; la mitad del sector potencial de la abogacía sigue sin gestor, de modo que la próxima batalla no es solo de cuota sino de primera digitalización; y la relación abogado–procurador, con su 65 % de notificaciones viajando por correo y WhatsApp, es el espacio de trabajo compartido más obvio y menos atendido del mercado.

Para el conjunto del sector: repetir esta medición, porque un dato aislado retrata mientras que una serie anual gobierna. La segunda edición del barómetro permitirá saber si el 27,4 % de datos sin proteger baja, si el ahorro medio de 2,8 horas sube y si la brecha por tamaño se cierra o se consolida.

	A diario	Semanal	Mensual	Probó y dejó	Nunca
Total	27,1	26,6	15,4	15,4	15,6
Procura	16,4	24,2	17,1	19,4	22,9
Abogacía c. propia	21,5	26,7	16,3	16,4	19,0
Abogacía c. ajena	41,1	29,7	12,4	9,8	7,1
Asesoría interna	41,7	27,1	13,4	11,8	6,0
Menos de 5 años	51,0	26,6	11,7	7,4	3,3
5–15 años	34,9	29,5	14,2	12,4	8,8
16–25 años	20,2	28,0	18,2	17,9	15,6
Más de 25 años	9,1	20,4	15,8	21,7	33,0
Solo yo	18,4	23,3	17,9	18,5	21,9
2–5 personas	24,4	26,7	15,4	16,9	16,7
6–15 personas	32,4	27,7	15,2	14,0	10,7
16–50 personas	37,4	31,8	11,8	9,7	9,3
Más de 50	48,7	28,6	9,9	6,7	6,0

Tabla 2: Frecuencia de uso de IA por segmento (porcentajes de fila). Muestra total.

Herramienta	La conoce	La ha probado	Uso habitual	Conv. conoce→habitual
ChatGPT	97,0	79,5	50,6	52,2
Microsoft Copilot	89,2	48,4	15,7	17,5
Gemini	79,0	39,5	10,5	13,3
Claude	59,5	28,2	11,6	19,4
Perplexity	46,7	20,8	6,3	13,5
GenIA-L (Lefebvre)	50,7	15,1	4,9	9,6
Allegra (Aranzadi)	48,2	14,7	5,2	10,8
Justicio	41,0	18,3	4,1	9,9
Vincent AI (vLex)	33,3	8,9	2,5	7,5
Harvey	24,5	1,9	0,6	2,5
Maite.ai	20,4	5,8	1,2	6,1
Prudencia.ai	16,3	4,6	0,9	5,6
Luminance	15,7	1,6	0,3	1,9

Tabla 3: Embudo por herramienta, en porcentaje sobre quienes han usado o probado IA.

Afirmación	% de acuerdo (4+5)	Media (1-5)
Me preocupa la confidencialidad al meter datos de expedientes en una IA	70,2	3,95
Prefiero la IA integrada en mi gestor antes que herramientas sueltas	67,0	3,88
No me fío de lo que genera sin revisarlo a fondo	66,4	3,85
Ahorraría mucho más tiempo si supiera aprovecharla bien	63,7	3,79
En cinco años, quien no use IA será menos competitivo	63,6	3,79
Me cuesta saber qué herramientas son fiables para lo jurídico	60,3	3,72
Siento que me quedo atrás si no empiezo a usarla en serio	40,7	3,20
La IA obligará a repensar la facturación por horas	40,5	3,26
En la IA jurídica hay más marketing que realidad	37,4	3,18

Tabla 4: Batería de actitudes ordenada por grado de acuerdo. Muestra total.

Universo y marco muestral. No existe un censo unificado y accesible de los tres colectivos estudiados que permita un muestreo probabilístico, de modo que el barómetro opta por una captación en red con registro sistemático del origen de cada respuesta. La muestra final procede de 5 canales: colegios profesionales, asociaciones y entidades colaboradoras, redes profesionales y boletines especializados y reenvío directo entre compañeros. Ningún canal aporta por sí solo más del 21% de las respuestas de un colectivo, lo que acota el riesgo de que un único origen condicione los resultados.

Desarrollo del campo. El cuestionario se lanzó en **febrero de 2026** y permaneció abierto 15 semanas, con 8 oleadas de recordatorio a través de los canales colaboradores. La tasa de finalización entre quienes iniciaron el cuestionario fue del 91.2%, con una duración mediana de 8 minutos.

Depuración de la muestra. Sobre las 6.841 respuestas completas recibidas se aplicaron cuatro filtros: duración de cumplimentación inferior a 3 minutos, patrones rectos en las matrices de actitud, incoherencias entre ítems encadenados (por ejemplo, volumetrías imposibles entre notificaciones y escritos) y duplicidad de participante. Se eliminaron 329 registros, el 4,8% de los recibidos, quedando la muestra final de **6.512** respuestas válidas cuya composición se describe en la sección 3.

Representatividad y límites. La muestra es de conveniencia y presenta el sesgo de autoselección propio de toda encuesta difundida por canales digitales: cabe esperar que infrarrepresente a los profesionales menos digitalizados. En consecuencia, (i) las cifras de adopción tecnológica y de IA deben interpretarse como cota superior razonable de las reales; (ii) las comparaciones entre subgrupos son más fiables que los niveles absolutos, porque el sesgo de autoselección opera de forma similar dentro de cada segmento; y (iii) este informe se refiere siempre a «los encuestados». Al no ser probabilística la muestra, no procede el cálculo formal de un margen de error; a título puramente orientativo, para **6.512** casos y bajo supuesto de muestreo aleatorio simple, el error de referencia sería de $\pm 1,2$ puntos porcentuales para el total ($p=q=50\%$, confianza del 95%; $\pm 1,96\sqrt{0,25/n}$), mayor en los desgloses por subgrupo.

Protección de datos. El responsable del tratamiento es **Observatorio.legal**, con la elaboración de este estudio como única finalidad. La encuesta no recogió datos identificativos; el correo electrónico facilitado voluntariamente por quienes quisieron recibir el informe se almacenó separado de las respuestas y no interviene en ningún análisis. Los datos se conservarán y los derechos de acceso, rectificación y supresión pueden ejercerse en **info@observatorio.legal**.

Reproducibilidad y acceso. Todos los estadísticos, tablas y figuras del informe se generan mediante scripts a partir del fichero de microdatos, sin cálculos manuales intermedios, lo que permite regenerar y auditar íntegramente el documento. Los microdatos anonimizados están disponibles bajo petición motivada para fines de investigación en **info@observatorio.legal**.

Compromiso de transparencia. Este barómetro publica su cuestionario íntegro, su ficha técnica completa y sus tablas agregadas. Si tras la publicación se detectara cualquier error de cálculo, se corregirá en una fe de erratas pública, y las críticas metodológicas documentadas se incorporarán al diseño de la siguiente edición.