



CIPRÉS LLC

REPORTE DE ADOPCIÓN • 2025 - 2026

El Estado de la IA en la Profesión Contable de Puerto Rico

Siete encuestas, 377 respuestas y doce meses de una profesión aprendiendo a usar la inteligencia artificial — consolidados por primera vez.

Rodolfo C. Romañach Álvarez, CPA

Fundador, Ciprés LLC • San Juan, Puerto Rico

Julio 2026

CONTENIDO

—	Resumen Ejecutivo	4	Los Bloqueos
1	Metodología	5	El Vacío Institucional
2	La Curva de Adopción	6	Conclusiones
3	Cómo se Usa: La Escalera	—	Sobre este reporte

RESUMEN EJECUTIVO

La barrera de entrada colapsó. La de profundidad sigue intacta.

Entre julio de 2025 y julio de 2026 administramos **siete encuestas** a profesionales de la contabilidad en Puerto Rico — en actividades del Colegio de CPA, sus capítulos, y webinars educativos independientes — acumulando **377 respuestas**. Este reporte consolida esos datos por primera vez.

3% nunca ha usado IA generativa (feb 2026), desde 15–23% un año antes	68% se siente cómodo usando IA en el trabajo — pero el dominio no subió	~1% opera a nivel de agente — 2 personas de 191; la mayoría sigue en el escalón de buscador
---	---	---

CINCO HALLAZGOS PRINCIPALES

- 01
- La prueba ya es casi universal.**

El porcentaje que reporta no haber usado nunca IA generativa cayó de **15–23% en 2025** a solo **3% en febrero de 2026.**

02 La comodidad subió; el dominio no.

La comodidad alcanzó **68% en 2026**, pero el nivel autorreportado de "principiante" se mantuvo estable todo el año (46–57%). La barrera de entrada colapsó; la de profundidad sigue intacta.

03 La IA se usa como buscador, no como colaborador.

En la escalera de adopción, la gran mayoría está en los dos primeros escalones. En las encuestas que lo midieron directamente (n=191 combinado), **aproximadamente 1%** opera al nivel de agente — 2 personas en total.

04 Las firmas no tienen política de IA — y no mejoró en 12 meses.

Entre **71% y 86%** reporta que su firma no le ha dado ninguna directriz. A la vez, la confidencialidad con data de clientes es el segundo bloqueo más citado. Ambos datos se explican mutuamente.

05 El bloqueo #1 ya no es el miedo — es el provecho.

En las tres encuestas de 2026 que ofrecieron esa opción (n=97 combinado), la respuesta más común a "¿qué te frena?" fue: *"La uso, pero siento que no le saco suficiente provecho."* La cuarta (n=159) usó un menú distinto donde el #1 fue la confidencialidad.

1 Metodología

1.1 • INSTRUMENTOS Y MUESTRAS

Este reporte agrega siete encuestas administradas por el autor entre julio de 2025 y julio de 2026, en dos familias.

SERIE LONGITUDINAL "USO DE IA" · COLEGIO DE CPA Y CAPÍTULOS

ENCUESTA	FECHA	N
CCPA — Actualización Verano 2025	7 jul 2025	46
Capítulo de Río Piedras	9 sep 2025	44
Capítulo de Ponce	10 feb 2026	31

ENCUESTAS DE AUDIENCIA PRE-SEMINARIO · WEBINARS Y SEMINARIOS

ENCUESTA	FECHA	N
IA sin Programar (I)	28 abr 2026	39
Pre-Webinar: Claude para Contadores	14 may 2026	159
IA sin Programar (II)	5 jun 2026	26
Del Prompt al Agente	8 jul 2026	32
Total		377

1.2 · LIMITACIONES

Este es un estudio de conveniencia, no una muestra probabilística. Sus limitaciones deben leerse con el mismo rigor que sus hallazgos:

Sesgo de autoselección

Asistían voluntariamente a actividades sobre IA. La población general de CPAs está probablemente menos adoptada, no más.

Audiencias distintas entre olas

La serie compara tres audiencias, no un panel de las mismas personas. Las diferencias mezclan tiempo y composición.

Posible solapamiento

El total de 377 respuestas no equivale a 377 personas únicas.

Autorreporte

Frecuencia, dominio y comodidad son percepciones del encuestado, no mediciones observadas.

Tasas de respuesta parciales

Algunas preguntas tuvieron tasas de respuesta parciales; donde eso afecta un dato, se indica en el texto.

Con esas salvedades, la consistencia de varios hallazgos a través de siete instrumentos y cinco audiencias distintas es precisamente lo que les da peso.

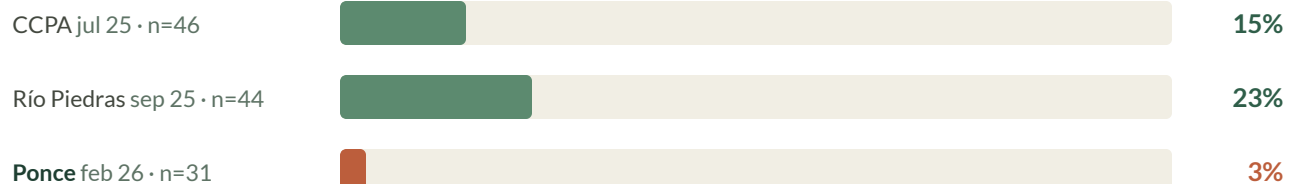
2 La Curva de Adopción

Julio 2025 → Julio 2026

2.1 • "Nunca la he usado" casi desapareció

NUNCA USA IA GENERATIVA • POR AUDIENCIA

% de encuestados

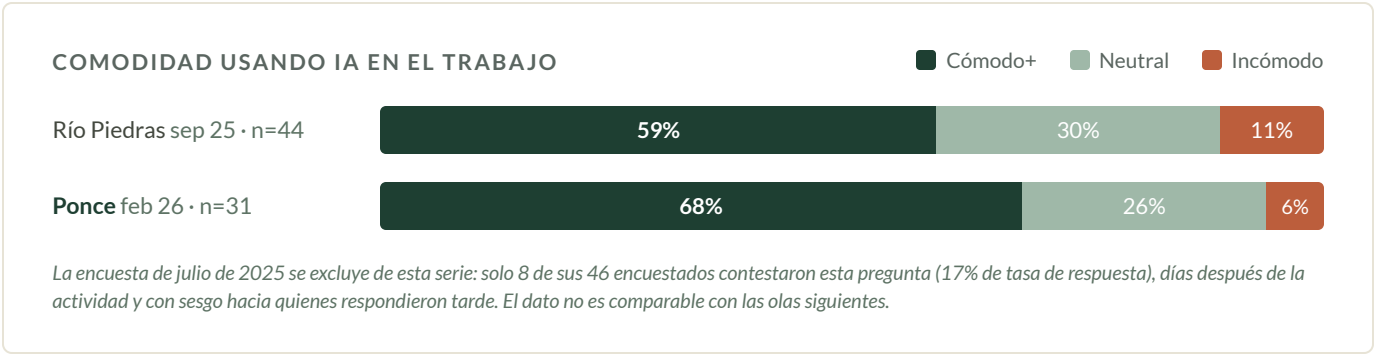


El dato de Río Piedras (23%) recuerda que las audiencias difieren entre sí. Pero el punto de febrero de 2026 es contundente: en una sala de 31 profesionales de contabilidad, **una sola persona** reportó no haber usado nunca IA generativa.

Las encuestas de webinar de 2026 preguntaron algo distinto — no "¿has usado IA generativa alguna vez?" sino "¿la usas **en tu trabajo profesional?**" — y por eso sus cifras son más altas y no son comparables con la fila de arriba: 14% en "Claude para Contadores" (mayo, n=159) y 13% en "Del

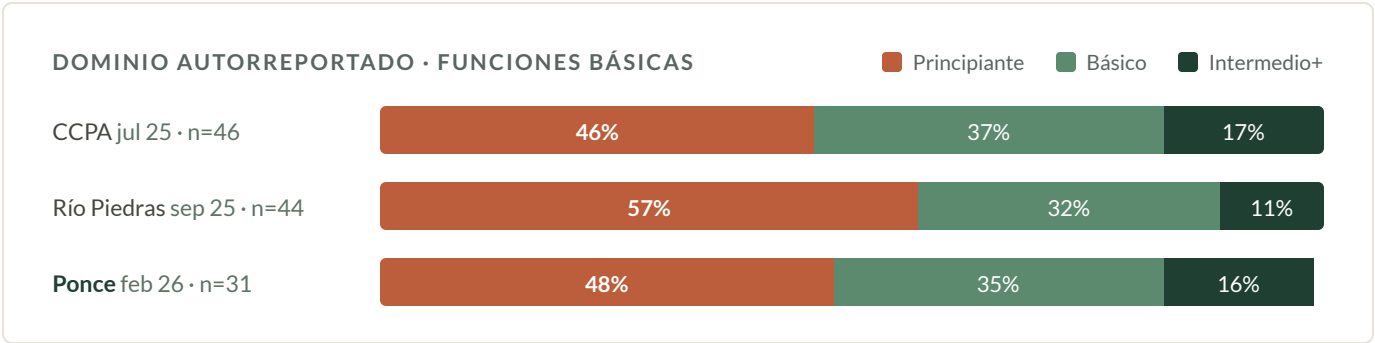
Prompt al Agente" (julio, n=32) dijeron no usarla todavía en el trabajo. La brecha entre 3% y 13–14% no es una contradicción: es la distancia entre haber probado la herramienta y haberla incorporado a la práctica. Esa distancia es, precisamente, el tema de este reporte.

2.2 • La comodidad subió



Entre septiembre de 2025 y febrero de 2026 — dos audiencias comparables de capítulo — la comodidad subió 9 puntos, y la incomodidad activa cayó de 11% a 6%.

2.3 • Pero el dominio se quedó quieto



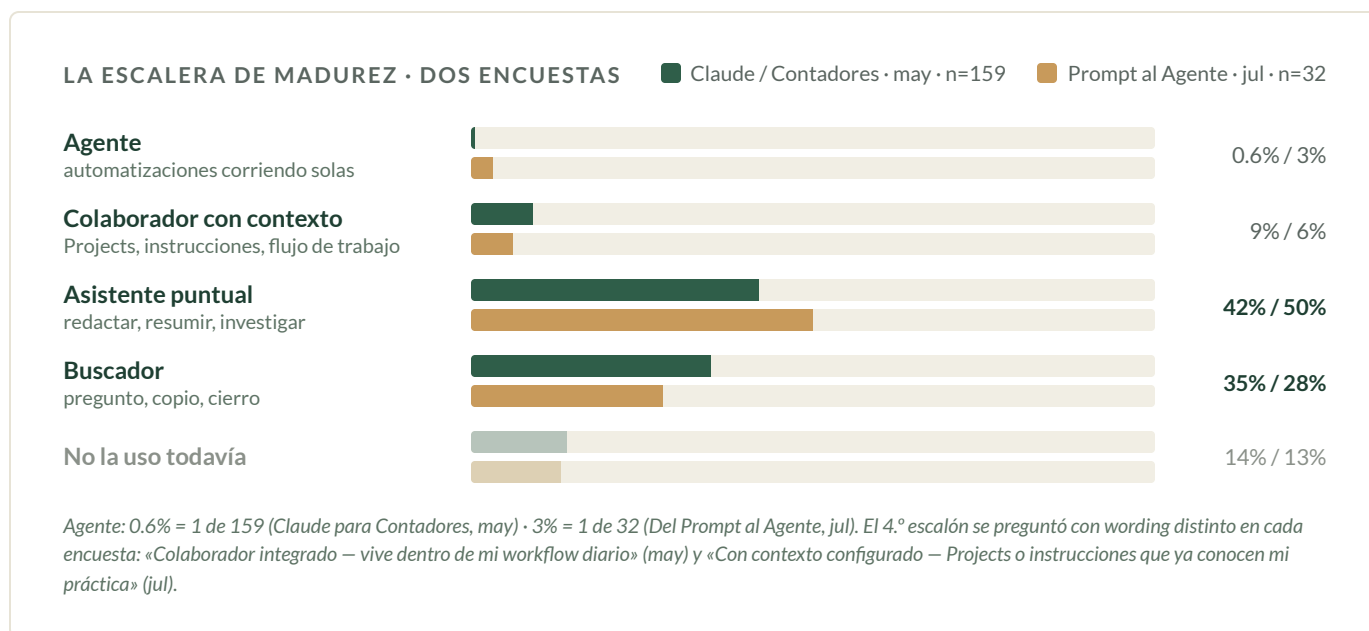
Este es, a nuestro juicio, el **hallazgo central** del reporte. Un año de exposición masiva a la IA generativa no movió la aguja del dominio. Aproximadamente la mitad de cada audiencia se sigue describiendo como principiante, y menos de 1 de cada 5 se considera intermedio o avanzado.

LA LECTURA CONJUNTA

La profesión cruzó la barrera de *probar* (colapsó), se siente cada vez más *cómoda* (subió), pero no ha cruzado la barrera de *profundidad* (plana). Comodidad sin dominio es exactamente el perfil de quien usa una herramienta poderosa de forma superficial.

3 Cómo se Usa: La Escalera de Adopción

Dos encuestas de 2026 preguntaron directamente qué papel juega la IA en el trabajo del encuestado, con opciones que forman una escalera de madurez.



En ambas muestras, **más de tres cuartas partes** están en los escalones de buscador y asistente puntual. El uso con contexto configurado es marginal (6–9%), y el nivel de agente es prácticamente inexistente — una persona en cada encuesta.

3.1 · La evidencia de las funciones avanzadas apunta igual

La serie longitudinal midió la frecuencia de uso de funciones avanzadas de ChatGPT. El patrón es uniforme: entre **70% y 89%** reporta "nunca o casi nunca" para Projects, Canvas, GPTs personalizados, Connectors, modo de voz y modo de visión — sin mejora apreciable. (Connectors solo se preguntó en las olas de sep 2025 y feb 2026.)

La única excepción es **Search**, que creció de forma sostenida hasta ser la función dominante:

USO DE SEARCH · FRECUENCIA DECLARADA

USO DE SEARCH	RÍO PIEDRAS SEP 25 · N=44	PONCE FEB 26 · N=31
Casi todos los días	27%	32%
Unas pocas veces a la semana	30%	32%
Unas pocas veces al mes	11%	26%
Nunca o casi nunca	32%	10%
<i>Al menos semanal (suma de las dos primeras)</i>	57%	65%

Deep Research también se mueve, pero más lento y un escalón más abajo: "nunca o casi nunca" bajó de 57% (sep 2025) a 45% (feb 2026), tras 54% en jul 2025. Casi todo ese movimiento, sin embargo, fue hacia uso mensual (9% → 26%), no semanal. La gente está probando *Deep Research*; todavía no lo ha incorporado.

Lectura: la profesión adoptó la IA como **buscador con esteroides**. Es el primer escalón de valor — y el techo actual.

3.2 · En qué tareas ayuda

Consistente en las tres olas, las tareas dominantes son **investigación** y **comunicaciones** (redacción). Bookkeeping, informes financieros y notas de reuniones aparecen, pero como minoría. La IA está ayudando en la periferia del trabajo del contador, no en su núcleo de producción.

4 Los Bloqueos: Qué Frena a la Profesión

4.1 · El bloqueo #1: profundidad, no miedo

"La uso, pero siento que no le saco suficiente provecho."

— respuesta #1 en las tres encuestas de 2026 que ofrecieron esta opción (n=97 combinado)

31%

IA sin Programar I · abr 26

50%

IA sin Programar II · jun 26

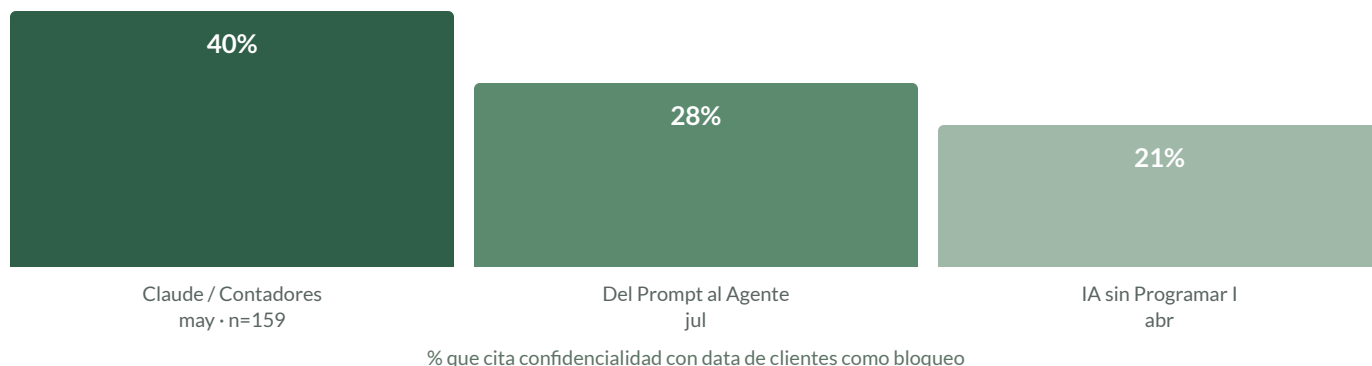
38%

Del Prompt al Agente · jul 26

La cuarta encuesta de 2026 — Claude para Contadores, la más grande (n=159) — usó un menú de opciones distinto que no incluía "no le saco suficiente provecho". Ahí el #1 fue la confidencialidad (40%), seguido de "el tiempo de aprender" (17%). Los dos instrumentos no son comparables directamente, y ninguno de los dos bloqueos puede declararse el #1 de la profesión sin esa salvedad.

4.2 • El bloqueo #2: confidencialidad y cumplimiento

En las cuatro encuestas que midieron bloqueos, la confidencialidad con data de clientes aparece en el top 2-3. Es la preocupación correcta de una profesión regulada — y conecta directamente con el hallazgo de la sección 5.



4.3 • Qué piden los profesionales

TAREAS QUE QUIEREN DELEGAR

- Bookkeeping y facturación
- Redacción de propuestas y comunicados
- Notas de reuniones
- Análisis de estados financieros

Nadie pidió delegar el juicio profesional. La demanda es quitarse lo clerical para ejercer más lo profesional.

QUÉ QUERÍAN DE CADA SEMINARIO

El framework conceptual

"qué puede y no puede hacer"

Casos prácticos copiables

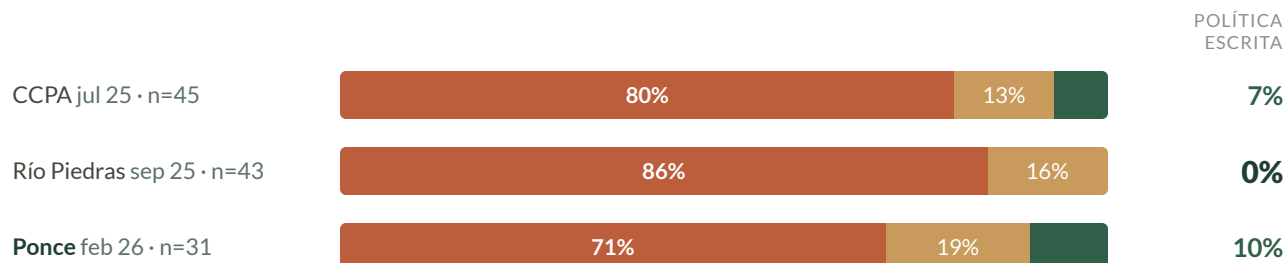
"demos reales que pueda replicar esta semana"

5 El Vacío Institucional: Firmas sin Política

El dato más estable de las siete encuestas — y el que debería preocupar a cada socio director en Puerto Rico.

"¿TU FIRMA TE HA DADO DIRECTRICES SOBRE USO DE IA?"

■ Ninguna ■ Verbal / informal ■ Política escrita



Porcentajes sobre quienes contestaron la pregunta. En sep 2025 un encuestado marcó dos opciones, por lo que esa columna suma 102%. El 0% de septiembre es literal: cero de 43 reportó una política escrita.

Las encuestas de webinar confirman el patrón en 2026: en "Del Prompt al Agente", **50%** reporta que no existe política todavía y solo **13%** reporta política escrita y comunicada; en la muestra grande de mayo, **52%** reporta que no existe y 21% política escrita.

LA PARADOJA QUE DEFINE EL MOMENTO

La barrera #2 de adopción es la confidencialidad con data de clientes — y **7 a 9 de cada 10 profesionales** trabajan en organizaciones que no les han dado ni una directriz al respecto. Cada empleado está decidiendo solo, sin permiso ni *guardarraíles*, cómo usar estas herramientas con información de clientes.

En 12 meses la política escrita pasó de 7% a 0% a 10% — con muestras de 31 a 45 personas, ese vaivén cabe dentro del ruido estadístico. Lo estable es el fondo del cuadro: entre 7 y 9 de cada 10 no reciben ninguna directriz, en ninguna de las tres olas. La adopción individual avanzó; la gobernanza institucional no.

6 Conclusiones

1 2025–2026 fue el año de la prueba universal.

La pregunta "¿has usado IA?" dejó de ser interesante: casi todos ya la usaron. La pregunta relevante ahora es a qué profundidad.

2

La profesión está atascada en el escalón de buscador.

Más del 75% usa la IA como buscador o asistente puntual; menos del 10% con contexto configurado; ~1% como agente. Las funciones que habilitan profundidad permanecen sin usar.

3

El cuello de botella cambió de actitud a capacitación.

El bloqueo dominante ya no es miedo ni escepticismo — es "no le saco suficiente provecho" y "no tengo cuándo aprender". Eso es un problema de educación profesional, y tiene solución.

4

La gobernanza es el eslabón ausente.

Sin políticas de firma que definan qué se puede hacer con data de clientes, la adopción profunda queda bloqueada por precaución individual — correctamente. Las firmas que publiquen directrices claras van a desbloquear la productividad de su gente antes que las demás.

5

Lo que la profesión pide es concreto.

Frameworks conceptuales claros, casos de uso copiables, y *guardarraíles* de confidencialidad. No pide magia; pide método.



SOBRE ESTE REPORTE



Preparado por **Rodolfo C. Romañach Álvarez, CPA**, fundador de Ciprés LLC (San Juan, Puerto Rico), como aportación a la comunidad de CPAs de Puerto Rico. Los datos provienen de encuestas administradas por el autor en actividades del Colegio de CPA de Puerto Rico, sus capítulos, y webinars educativos independientes, entre julio de 2025 y julio de 2026.

Los datos agregados (sin información personal identificable) están disponibles para verificación a solicitud.

Comentarios y preguntas: rodolfo@ciprescpa.com • ciprescpa.com



Ciprés LLC — *Rooted in strategy. Grown for the world.*

1055 Marginal Kennedy, Edificio ILA Of. 204
San Juan, PR 00920 • ciprescpa.com