



ESPECIAL — IA Y PRODUCTIVIDAD EN BRASIL

La hora de la productividad

Tres décadas de productividad estancada, R\$ 986 mil millones en juego hasta 2030 — y cómo la pequeña empresa puede poner la IA a trabajar en el día a día, con un profesional capacitado al mando

Edición 2026 • Análisis dedicado

Octubre de 2026 • spcg.com.br

AVISO IMPORTANTE

Sobre esta publicación

Este informe es un análisis SPCG sobre el vínculo entre inteligencia artificial y productividad en la economía brasileña, con un enfoque dedicado a la pequeña empresa. Consolida datos públicos de FGV IBRE (Instituto Brasileño de Economía de la Fundação Getulio Vargas — Observatorio de la Productividad), Cetic.br/CGI.br (centro de estudios del Comité Gestor de Internet en Brasil — encuesta TIC Empresas), IBGE (instituto nacional de estadística de Brasil — encuesta de innovación PINTEC Semestral), Sebrae (servicio brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas) y Sebrae/FGV IBRE; del estudio de impacto económico encargado por OpenAI y ejecutado por Reglab (metodología basada en Daron Acemoglu, MIT); de LCA 4intelligence; y de los estudios académicos y decisiones judiciales citados, en las fechas indicadas. No constituye asesoramiento de gestión, jurídico ni financiero individualizado.

Rigor con las fuentes

Todas las cifras provienen de fuentes públicas y están referenciadas en la sección 09, con la institución y el año de origen. Las proyecciones aparecen etiquetadas como *estimación/estudio*; las síntesis, los ejemplos de aplicación y las recomendaciones son *lectura SPCG*; el estado regulatorio distingue *norma vigente* de *reglamentación pendiente*. Parte de los datos sobre IA es reciente y volátil — la adopción cambia de un año a otro. Este informe fue elaborado con apoyo de **Estaiada**, tecnología de inteligencia artificial propia de SPCG — que, como toda IA, puede presentar errores, imprecisiones o desactualizaciones; el contenido fue revisado por consultores, y las decisiones que de él se deriven deben validarse con profesionales habilitados. Investigación consolidada el 23/09/2026.

Boletín SPCG

Este informe está destinado a suscriptores registrados. Su reproducción o distribución en plataformas de terceros depende de autorización previa. Para cancelar la suscripción al newsletter, envíe un correo electrónico a newsletter@spcg.com.br con el asunto 'CANCELAR'.

Derechos de autor

© 2026 São Paulo Consulting Group (SPCG). Queda prohibida la reproducción total o parcial sin autorización. El tratamiento de datos sigue la LGPD (ley brasileña de protección de datos, Lei 13.709/2018). Los estudios citados son de autoría de sus respectivas instituciones, referenciadas en la sección 09.

ÍNDICE

En este informe

01	Resumen ejecutivo	4
02	El retrato en una página — el estancamiento y la oportunidad	5
03	Mucha adopción, poca transformación — y la ganancia que se pierde en el camino	6
04	Lo que la IA ya hace por el día a día de la pequeña empresa	7
05	Cuando la IA se equivoca — y cómo evitar que el error se convierta en decisión	9
06	Por dónde empezar — el framework de decisión SPCG	10
07	Checklist SPCG — qué hacer en los próximos 90 días	11
08	Plan de acción y cómo puede ayudar SPCG	12
09	Bibliografía, fuentes y notas metodológicas	13

SECCIÓN 01

Resumen ejecutivo

Brasil tiene un problema antiguo y una oportunidad nueva. El problema: la productividad del trabajo creció apenas un 0,8% al año entre 1995 y 2024 y siguió débil después (+0,1% en 2024; +0,4% en 2025). La oportunidad: un estudio estima que la IA puede sumar hasta R\$ 986,7 mil millones al PIB entre 2027 y 2030. Para la pequeña empresa, la buena noticia es que la IA útil ya cabe en el presupuesto y en el día a día — atención al cliente, cobranza, propuestas, estudio de mercado, marketing, inventario. La condición es una sola: la IA produce, **un profesional capacitado revisa y decide**.

Principales conclusiones

- 01 Tres décadas casi paradas.** Productividad por hora trabajada: +0,8%/año (1995–2024); industria –0,3%/año, servicios +0,2%/año — y solo el agro, intensivo en tecnología, se disparó (+5,8%/año). El cuello de botella es estructural (FGV IBRE).
- 02 Casi R\$ 1 billón en juego — con fugas.** El estudio encargado por OpenAI estima hasta R\$ 986,7 mil millones acumulados en 2027–2030, pero solo el 66,6% de la ganancia que proviene de trabajadores más productivos se materializa hasta 2030 (*estimación/estudio*).
- 03 La pequeña empresa ya la usa — falta transformar.** El 44% de los pequeños negocios dice usar IA (Sebrae), pero solo el 15% de las pequeñas empresas formales tiene la IA entre sus tecnologías (Cetic.br) y solo el 15% de las micro y pequeñas empresas la usa con frecuencia (Sebrae/FGV IBRE).
- 04 Las ganancias del día a día son reales y medibles.** En estudios controlados, la IA redujo un 40% el tiempo de tareas de redacción profesional y elevó un 14% la productividad de agentes de atención — un 34% entre los menos experimentados. La sección 04 muestra ocho usos concretos para la pequeña empresa.
- 05 El riesgo es leve, pero existe: decidir con base en información errónea.** La IA puede inventar cifras, usar datos desactualizados o exponer datos de clientes. Tribunales en Brasil y en el exterior ya sancionaron a quien firmó sin verificar. La regla: la IA hace el borrador; un profesional capacitado firma la decisión.
- 06 La gestión convierte la ganancia en caja.** La IA entrega productividad, no ahorro automático: la ganancia solo llega al resultado cuando alguien define la meta y el destino del tiempo liberado.
- 07 El empleo cambia de forma, no desaparece.** 31,3 millones de ocupaciones están expuestas a la IA (la exposición subió del 26,8% en 2012 al 30,5% en 2025, LCA/OIT); en la pequeña empresa, la ganancia suele venir de más capacidad y contrataciones evitadas, no de despidos (*lectura SPCG*).
- 08 Reglas del juego: LGPD ya, marco de la IA después.** La LGPD rige hoy para cualquier IA que trate datos personales (*norma vigente*); la votación del marco legal de la IA (PL 2338/2023) en la Cámara de Diputados fue aplazada para después de las elecciones de octubre (*reglamentación pendiente*).

La lectura SPCG en una frase: la pequeña empresa no necesita más herramientas — necesita un proceso elegido, una meta clara y un profesional capacitado revisando lo que entrega la IA. Así trabaja SPCG con Estaiada, y así la IA se convierte en resultado.

SECCIÓN 02

El retrato en una página — el estancamiento y la oportunidad

Dos números explican el Brasil de hoy: cuánto se detuvo la productividad y cuánto puede destrabar la IA. El agro señala el camino — fueron el capital y la tecnología los que multiplicaron su productividad mientras la industria y los servicios se quedaban en el mismo lugar.

Productividad del trabajo por hora trabajada — crecimiento medio anual (1995–2024)

Sector	Media anual	Lectura
Agropecuaria	+5,8%	intensiva en capital y tecnología — lo que la IA promete al resto de la economía.
Economía (agregado)	+0,8%	casi parada hace treinta años; +0,1% en 2024 y +0,4% en 2025.
Servicios	+0,2%	mayor parte del empleo del país y de las pequeñas empresas; productividad prácticamente estancada.
Industria	−0,3%	se contrajo; la manufactura retrocedió −0,9%/año.

Fuente: FGV IBRE, Observatório da Produtividade Regis Bonelli [Observatorio de la Productividad Regis Bonelli] (abr./2025; dato de 2025: abr./2026).

+0,4% productividad por hora efectiva en 2025 (agregado)	R\$ 986 mil mill. potencial de la IA en el PIB, acumulado 2027–2030 (estimación)	30,5% de los trabajadores en ocupaciones expuestas a la IA (2025)	+27% ganancia media en tareas cognitivas (estimación)
--	--	---	---

La IA es la próxima ola de la misma lógica que construyó el agro brasileño — ahora disponible para los servicios y el comercio, donde está la mayoría de las pequeñas empresas y que nunca tuvieron un salto de productividad así. La diferencia es el precio de entrada: el tractor costaba caro; buena parte de la IA útil para una pequeña empresa cuesta una suscripción. La cuestión no es si la ola viene; es quién la convertirá en resultado — y convertir es justamente lo que el país históricamente no hace: la tecnología entra, el proceso no cambia, la ganancia se evapora.

¿Y el empleo?

Según LCA 4intelligence, con base en la metodología de la OIT y en la PNAD Continua (encuesta continua de hogares del IBGE), 31,3 millones de ocupaciones están expuestas a la IA generativa — el 30,5% de los trabajadores en 2025, frente al 26,8% en 2012. Las más expuestas son justamente las que más pesan en la oficina de la pequeña empresa: auxiliares administrativos, operadores de datos, trabajadores de contabilidad y nómina, analistas financieros. Exposición no es extinción: es la señal de dónde la IA va a cambiar la forma de trabajar — y de dónde gana valor el profesional que sabe revisar el trabajo de la máquina.

Lectura SPCG: el país que creció con el agro sabe generar productividad — cuando trata la tecnología como inversión con meta, no como adorno. La IA le ofrece a la oficina y a la tienda lo que el tractor y el satélite le ofrecieron al campo. Pero la productividad de los servicios no aparece sola: alguien tiene que capturarla.

SECCIÓN 03

Mucha adopción, poca transformación — y la ganancia que se pierde en el camino

A juzgar por los titulares, el pequeño negocio brasileño abrazó la IA. A juzgar por los costos de las empresas, poco cambió. Ambas cosas son ciertas — y la distancia entre ellas es donde está la oportunidad.

Todos experimentan, pocos transforman

El **44%** de los pequeños negocios dice usar IA (Sebrae, 2025) — sobre todo ChatGPT y similares, generadores de imágenes y chatbots de WhatsApp. En una encuesta con cerca de 5 mil empresas, el **46%** de las micro y pequeñas aplica IA en el negocio, pero solo el **15%** la usa con frecuencia (Sebrae/FGV IBRE). Cuando se mide la IA entre las tecnologías de la empresa, la foto es otra: el **15%** de las pequeñas empresas formales, frente al **50%** de las grandes (Cetic.br). En la industria, el uso saltó del 16,9% al 41,9% entre 2022 y 2024 — pero concentrado en la administración (87,9%), mientras que en la producción cayó del 56,4% al 52,0% (PINTEC/IBGE). Se acelera la oficina; el corazón del negocio queda afuera.

Y la brecha entre grandes y pequeñas se amplía: mientras las grandes pasan a desarrollar IA internamente (del 24% al 37% de las que usan IA), la pequeña compra soluciones listas — lo cual es correcto — y muchas veces se detiene ahí, sin rediseñar el proceso a su alrededor (Cetic.br).

La cuenta que no cierra: de un 27% de ganancia a un tercio que se fuga

El estudio que estima R\$ 986,7 mil millones trae un número que pasa inadvertido: hasta 2030, solo el **66,6%** del efecto sobre el trabajador se materializa (*estimación/estudio*). La IA entrega, en promedio, un **27%** de ganancia en tareas cognitivas — pero esa ganancia solo se convierte en caja cuando alguien decide el destino del tiempo liberado:

Oficina de servicios (ilustrativo)	IA suelta, sin gestión	IA con meta + profesional revisando
Ganancia en la tarea	+27%	+27%
Destino del tiempo liberado	reabsorbido en tareas de bajo valor	más clientes con el mismo equipo
Calidad de lo que sale	el borrador se entrega sin verificación	borrador revisado por quien entiende
Efecto en la caja	solo la suscripción (gasto nuevo)	costo evitado + capacidad extra

Ilustración (lectura SPCG): 27% y 66,6% provienen del estudio OpenAI/Reglab (sección 09); la aplicación a la oficina es hipotética, para mostrar el mecanismo — no es un caso real ni una promesa de retorno.

Lectura SPCG: para la pequeña empresa, esto es una buena noticia. La herramienta es la misma, al mismo precio, para todos; la diferencia está en el método — elegir el proceso, definir la meta y poner a alguien capacitado a verificar. El método, la pequeña empresa lo decide el lunes y lo empieza el martes.

SECCIÓN 04

Lo que la IA ya hace por el día a día de la pequeña empresa

Olvide el robot futurista. La IA que ya conviene a una empresa pequeña es la que saca de la mesa del dueño y del equipo el trabajo repetitivo — responder, verificar, redactar, investigar, resumir — y devuelve tiempo para vender, atender y decidir. Las evidencias de ganancia existen:

-40% tiempo en tareas de redacción profesional (Science, 2023)	+18% calidad del texto en las mismas tareas (Science, 2023)	+14% consultas resueltas por hora (NBER, 2023)	+34% para agentes novatos o menos experimentados (NBER, 2023)
--	---	--	---

Abajo y en la página siguiente, ocho frentes en los que la IA ya ayuda a la pequeña empresa. Las ganancias típicas son *lectura SPCG* (cualitativas, varían según el negocio); junto a cada una, el cuidado que mantiene al profesional al mando.

Frente	Lo que hace la IA	Ganancia típica	El cuidado (quién revisa)
1. Atención al cliente y WhatsApp	responde preguntas frecuentes 24 h, califica el pedido y deriva al cliente a una persona en el momento justo.	respuesta en minutos, fuera del horario; equipo libre para los casos difíciles.	la IA solo dice lo que la empresa aprobó (precio, plazo, política); los casos sensibles pasan a un humano.
2. Cobranza y conciliación	cruza extractos, boletos (comprobantes de pago) y facturas; señala divergencias; redacta recordatorios de cobro.	cierre más rápido y menos morosidad olvidada.	finanzas verifica las excepciones antes de cobrar; el dato bancario queda en una herramienta segura.
3. Propuestas y contratos	arma la primera versión de la propuesta a partir de modelos y del historial; resume contratos largos.	propuesta el mismo día; menos cláusulas olvidadas.	precio, alcance y cláusulas pasan por quien responde por ellos — en lo jurídico, un abogado.
4. Estudio de mercado y competencia	organiza información pública sobre competidores, precios, tendencias y perfiles de cliente.	una investigación de días se vuelve un borrador de horas.	cada cifra necesita fuente y fecha; el profesional verifica las fuentes antes de decidir.
5. Marketing y contenido	sugiere temas, escribe posts, correos y descripciones de producto; adapta el mensaje a cada público.	presencia constante en redes sin contratar una agencia para lo básico.	la marca revisa tono y promesas; nada de afirmaciones que el producto no cumple.

Evidencias: Noy & Zhang (Science, 2023), experimento con 453 profesionales en tareas de redacción; Brynjolfsson, Li & Raymond (NBER, 2023), 5.179 agentes de atención de una gran empresa de software. Son estudios extranjeros: indican el orden de magnitud, no garantizan resultados individuales.

Lectura SPCG: para la mayoría de las pequeñas empresas, los dos primeros frentes — atención y finanzas — son el mejor primer paso: el proceso es repetitivo, la ganancia aparece en semanas y el riesgo es fácil de controlar con un revisor. Estudio de mercado y propuestas vienen justo después, y son precisamente los frentes en los que la revisión por un profesional capacitado marca más diferencia.

SECCIÓN 04 — CONTINUACIÓN

Tres frentes más — y la transformación digital posible

Frente	Lo que hace la IA	Ganancia típica	El cuidado (quién revisa)
6. Previsión de demanda e inventario	lee el historial de ventas y la estacionalidad y sugiere cuánto y cuándo comprar.	menos quiebres de stock y menos capital parado en la estantería.	quien compra ajusta por lo que la planilla no sabe: promociones, proveedores, clima.
7. Rutinas administrativas	resume reuniones, organiza correos, completa planillas, lee facturas y documentos.	horas por semana devueltas al dueño y al equipo.	verificación por muestreo; nada fiscal se envía sin revisión del contador.
8. Indicadores para el dueño	transforma planillas e informes del sistema en un tablero simple, con alertas.	decisión semanal con números, no con impresiones.	el dato de origen tiene que estar correcto — la IA sobre una base desordenada se equivoca con convicción.

Lo que ya está al alcance

Ninguno de los ocho frentes exige un equipo de tecnología. Según Cetic.br, el 80% de las empresas que usan IA adquiere software o sistemas listos — y el 79% ya usa WhatsApp o Telegram en el negocio, la puerta de entrada natural para la atención con IA. Entre los pequeños negocios que usan IA, el 41% menciona chatbots de WhatsApp y el 30%, chatbots de ventas (Sebrae). En las micro y pequeñas empresas, el uso más común es marketing y difusión (59%) y el beneficio más percibido es el ahorro de tiempo (34%) (Sebrae/FGV IBRE).

La transformación digital posible — en tres escalones

Escalón	Qué es	Punto de partida
1. Datos en orden	ventas, clientes y finanzas en un sistema de gestión o en planillas estandarizadas.	el 98% de los pequeños negocios tiene internet y el 47% ya usa software de gestión (Sebrae).
2. IA en un proceso	un frente de la galería, con meta, revisor y reglas de uso.	herramienta lista, costo de suscripción, piloto en semanas (<i>lectura SPCG</i>).
3. Integrar y medir	conectar atención, finanzas e inventario; seguir indicadores mensuales.	la ganancia del escalón 2 financia el 3 (<i>lectura SPCG</i>).

Lectura SPCG: lo que los ocho frentes tienen en común es el diseño — **la IA produce, un profesional capacitado verifica y decide.** Es el modelo que usa la propia SPCG: Estaiada, nuestra IA, hace la investigación y el primer borrador en horas; consultores experimentados verifican fuentes, cifras y supuestos antes de cualquier entrega. Velocidad de máquina, responsabilidad de personas.

SECCIÓN 05

Cuando la IA se equivoca — y cómo evitar que el error se convierta en decisión

La IA se equivoca — no con una frecuencia catastrófica, pero con una característica traicionera: se equivoca con buena redacción y total seguridad. El riesgo para la pequeña empresa no es la herramienta; es tomar una decisión con base en información incompleta o incorrecta porque nadie verificó. Cinco situaciones merecen atención:

- 01 Cifras y fuentes inventadas.** Los modelos de lenguaje pueden generar datos, citas y referencias que parecen reales y no existen ("alucinación"). *Antídoto:* toda cifra relevante necesita fuente verificable — sin fuente, no entra en la decisión.
- 02 Información desactualizada.** La herramienta puede desconocer una ley, un precio o una alícuota que cambió. *Antídoto:* pregunte la fecha del dato y verifique en la fuente oficial lo que tiene plazo, precio o norma.
- 03 Muestra sesgada.** Un análisis hecho solo con los clientes que reclaman, o solo con el mes pico, lleva a conclusiones erróneas. *Antídoto:* quien conoce el negocio verifica si la base representa la realidad.
- 04 Datos de clientes en la herramienta equivocada.** Pegar un CPF (número fiscal brasileño), un contrato o datos de salud en una IA pública puede violar la LGPD (*norma vigente*). *Antídoto:* use versiones corporativas con términos de privacidad adecuados y anonimice lo sensible.
- 05 Exceso de confianza.** Después de diez respuestas buenas, la undécima pasa sin revisión. *Antídoto:* revisión proporcional al riesgo — muestreo en lo rutinario, revisión completa en lo que va al cliente, al banco o al fisco.

Casos reales: quien firma responde

- Air Canada (Canadá, feb./2024).** El chatbot del sitio informó por error que la tarifa por duelo podía solicitarse después del viaje. La empresa alegó que el robot era "responsable de sí mismo"; el tribunal (BC Civil Resolution Tribunal) rechazó la tesis y ordenó indemnizar al cliente.
- TJSC (tribunal del estado de Santa Catarina; Brasil, feb./2025).** Un recurso citó jurisprudencia inexistente, generada por ChatGPT. La 6ª Sala Civil aplicó una multa del 10% sobre el valor de la causa por litigio de mala fe y notificó al colegio de abogados (OAB/SC). En jun./2026, el TJPR (Paraná) sancionó un caso similar.
- Deloitte (Australia, oct./2025).** Un informe de cerca de A\$ 440 mil para el gobierno australiano salió con referencias y citas inexistentes, generadas con IA; la consultora reembolsó parte del contrato. Ni los grandes son inmunes cuando la revisión falla.

Cuánto revisar: en proporción al riesgo

Tipo de uso	Ejemplos	Revisión (lectura SPCG)
Interno, reversible	resumen de reunión, borrador de post, organización de correos	lectura rápida por quien lo va a usar
Va al cliente	propuesta, respuesta de atención, cobranza	revisión completa por el responsable del área
Decisión, fisco, jurídico	precio, crédito, contrato, obligación fiscal, estudio de mercado	un profesional habilitado verifica fuentes y cifras y firma

Regla práctica SPCG: la IA produce el borrador; un profesional capacitado firma la decisión. En los tres casos, el problema no fue usar IA — fue dejar que la respuesta de la máquina llegara al cliente o al juez sin que nadie la verificara.

SECCIÓN 06

Por dónde empezar — el framework de decisión SPCG

No se puede poner IA en todo a la vez — y el dato brasileño muestra el costo de dispersarla: entre las industrias que no adoptan tecnologías avanzadas, la barrera n° 1 es el costo alto (74,3%, PINTEC). Cuatro preguntas concentran el esfuerzo donde rinde (*lectura SPCG*):

- 01** ¿Es su diferencial? Donde usted le gana al competidor — el motivo por el cual el cliente lo elige — invierta en IA de verdad, con datos propios y un profesional dedicado.
- 02** ¿Importa mucho, pero no es el diferencial? Compre una solución lista. El 80% de quienes adoptan IA ya lo hace (Cetic.br) — no reinvente lo que ya existe, bueno y barato.
- 03** ¿Importante, pero común? Acople la IA al proceso que ya existe — atención, cobranza, rutinas —, sin un gran proyecto: ganancia rápida, esfuerzo bajo.
- 04** ¿Ni diferencial ni impacto? Déjelo para después. Dispersar la IA es la forma en que el dinero sale sin que aparezca el resultado.

Dónde la IA suele rendir más, según el perfil de empresa

Perfil	Dónde empezar	Por qué
Servicios (contabilidad, jurídico, agencias, salud)	propuestas, documentos, atención, rutinas	costo en horas de personas; productividad estancada (+0,2%/año) — mayor espacio de ganancia y mayor riesgo de reabsorción.
Comercio y retail	atención, posventa, fijación de precios, inventario	el margen viene de la compra y la rotación; cuidado con la IA de vitrina, que impresiona y no toca el margen.
Agro e industria de base	IA en el equipo y en la operación	ganancia vía capital: en el agro, el 92% del impacto estimado viene del canal máquina (<i>estimación/estudio</i>).

Rediseño en torno a la decisión, no a la tarea

El error de la industria brasileña fue automatizar la administración y dejar la producción afuera. Inviértalo: encuentre dónde el juicio humano define el resultado — el precio, el crédito, el diagnóstico — y use la IA para preparar todo a su alrededor: recolección, organización, borrador, informe. El juicio queda con el profesional.

Lectura SPCG: la pequeña empresa no sufre de falta de herramientas; sufre de falta de foco. Una empresa que elige un proceso y una meta supera a otra que dispersó la IA en diez frentes sin responsable.

SECCIÓN 07

Checklist SPCG — qué hacer en los próximos 90 días

Ocho pasos, en el orden en que deben ocurrir (*lectura SPCG*). Los dos primeros ya orientan la mayor parte de la decisión:

- 01 Elija un proceso — uno solo.** Donde está el tiempo o el costo que más pesa: atención, finanzas, propuestas, inventario. Al principio, el foco vale más que la amplitud.
- 02 Defina la meta antes que la herramienta.** ¿Cuántas horas, cuánto costo o cuántos clientes más debe devolver ese proceso? Sin ese número, no hay cómo saber si funcionó.
- 03 Nombre al revisor.** ¿Quién, con competencia para ello, verifica lo que entrega la IA antes de que llegue al cliente, al banco o al fisco? Sin revisor, no hay piloto.
- 04 Ordene los datos de origen.** Registro de clientes, historial de ventas, extractos: la IA sobre una base desordenada acelera el error.
- 05 Defina las reglas de uso.** Qué herramientas están permitidas, qué nunca puede pegarse en ellas (datos personales y confidenciales) y qué exige revisión completa. Basta una página.
- 06 Elija construir, comprar o acoplar.** Según la prueba de la sección 06. Comprar una solución lista es legítimo, rápido y lo que hace la mayoría.
- 07 Decida el destino del tiempo liberado.** Más clientes, una contratación postergada, un servicio tercerizado recortado. Sin destino, no hay ahorro.
- 08 Mida en la caja y ajuste.** Si la ganancia no apareció en el resultado, usted está en el tercio que se fuga — corrija el proceso antes de cambiar de herramienta.

Lectura SPCG: si solo hay tiempo para dos pasos, haga el 02 y el 03. La empresa que sabe decir "este proceso me tiene que devolver X horas hasta diciembre, y fulano verifica todo lo que sale" ya usa la IA mejor que la mayoría.

Modelo de reglas de uso de IA — cabe en una página

- **Herramientas permitidas:** cuáles, en qué versión (preferir planes corporativos con términos de privacidad claros) y quién aprueba una nueva.
- **Nunca pegar:** CPF, datos bancarios, datos de salud, contratos confidenciales y contraseñas — o solo después de anonimizarlos.
- **Siempre verificar:** cifras, fechas, nombres, citas y todo lo que vaya al cliente, al banco, al fisco o a la justicia.
- **Transparencia:** el cliente sabe cuándo habla con un robot, y siempre tiene cómo llegar a una persona.

SECCIÓN 08

Plan de acción y cómo puede ayudar SPCG

El plan por plazo, en orden de urgencia

Plazo	Quién	Acción
Inmediato	Dueño	Elegir UN proceso, definir la meta y nombrar a quien revisa lo que produce la IA.
30 días	Dueño + área	Ordenar los datos de origen, escribir las reglas de uso y rediseñar el proceso en torno a la decisión.
30-90 días	Área + revisor	Poner la IA a funcionar en el proceso con revisión humana de todo lo que sale.
90 días	Dueño	Medir en la caja y decidir: quedarse con el ahorro o reinvertir para crecer.
Continuo	Todos	Repetir en un segundo proceso; concentrarse en lo que es el diferencial de la empresa.

Lo que todavía puede cambiar

- **Cifras de adopción en movimiento** — del 13% al 17% de las empresas en un solo año (Cetic.br); la foto cambia rápido. *(seguir de cerca)*
- **Materialización de la ganancia** — el 66,6% hasta 2030 es una proyección; sube con buena gestión y baja sin ella. *(estimación/estudio)*
- **Marco legal de la IA (PL 2338/2023)** — aprobado por el Senado en dic./2024, está en la comisión especial de la Cámara de Diputados; la votación quedó para después de las elecciones de octubre de 2026 y el texto todavía puede cambiar. *(reglamentación pendiente)*
- **LGPD** — ya se aplica hoy a cualquier uso de IA sobre datos personales de clientes y empleados. *(norma vigente)*

Cómo puede ayudar SPCG: diagnóstico del proceso, definición de la meta, elección entre construir/comprar/acoplar, reglas de uso seguro de IA y rediseño en torno a la decisión — la lógica de la productividad aplicada a su sector. Y SPCG practica lo que predica: usamos nuestra propia IA, **Estaiada**, siempre con consultores revisando cada entrega, para ofrecer análisis de nivel premium a precio de MIPYME. Comience ahora, sin costo: nuestro **Pré-Diagnóstico** lee su proceso y muestra dónde se está evaporando la productividad — en spcg.com.br/pre-diagnostico. Para una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos, escriba a contato@spcg.com.br o WhatsApp (11) 94745-2609.

REFERENCIAS

Bibliografía y fuentes

Fuentes consultadas hasta el 23 de septiembre de 2026. Los datos sobre IA son recientes y volátiles — recomendamos consultar las fuentes originales para acceder a la versión más actual.

Productividad

- **FGV IBRE**, Observatório da Produtividade Regis Bonelli — "Produtividade do trabalho no Brasil: uma análise dos resultados setoriais no período 1995–2024" [Productividad del trabajo en Brasil: un análisis de los resultados sectoriales, 1995–2024] (abr./2025) y "Após forte crescimento em 2023, produtividade do trabalho avança apenas 0,1% em 2024" [Tras un fuerte crecimiento en 2023, la productividad del trabajo avanza solo un 0,1% en 2024] (abr./2025); "Resultados dos indicadores de produtividade do trabalho no quarto trimestre de 2025" [Resultados de los indicadores de productividad del trabajo en el cuarto trimestre de 2025] (abr./2026: +0,4% en 2025, horas efectivas). blogdoibre.fgv.br

Adopción de IA por las empresas

- **Cetic.br/CGI.br** — TIC Empresas 2025 (divulgación jun./2026): IA 13% → 17%; pequeñas (10–49) 10% → 15%; grandes 38% → 50%; software listo 80%; WhatsApp/Telegram 79%. cetic.br
- **IBGE** — PINTEC Semestral 2024 (sept./2025; industria, 100+ personas): IA 16,9% (2022) → 41,9% (2024); administración 87,9%; producción 56,4% → 52,0%; barrera "costo alto" 74,3%. agenciadenoticias.ibge.gov.br
- **Sebrae** — encuesta sobre IA en los pequeños negocios (divulgada en jun./2025): 44% usan IA; EPP [pequeñas empresas] 65%, MEI [microempreendedores individuales] 35%; entre los usuarios, texto 51%, chatbot de WhatsApp 41%, de ventas 30%; software de gestión 47%. cnnbrasil.com.br (jun./2025)
- **Sebrae/FGV IBRE**, con colaboración de Google — uso de IA en los negocios, ~5 mil empresas (Blog do IBRE, ene./2026): micro y pequeñas empresas que aplican IA 46%; uso frecuente 15%; marketing 59%; ahorro de tiempo 34%. blogdoibre.fgv.br

Impacto económico, productividad en la tarea y empleo

- **Reglab**, estudio encargado por OpenAI, metodología basada en Acemoglu (2025) — "O Impacto da IA na Economia Brasileira" [El impacto de la IA en la economía brasileña] (ago./2026): hasta R\$ 986,7 mil millones en 2027–2030; +27% por tarea; materialización 66,6% (trabajo) y 62,4% (capital); agro 92% vía capital. reglab.com.br
- **Noy & Zhang**, *Science* (2023): -40% de tiempo, +18% de calidad. **Brynjolfsson, Li & Raymond**, NBER WP 31161 (2023): +14% por hora; +34% novatos. nber.org/papers/w31161
- **LCA 4intelligence**, con base en la OIT y en la PNAD Continua/IBGE (jun./2025): 31,3 millones de ocupaciones expuestas; exposición 26,8% (2012) → 30,5% (2025).

Casos, regulación y notas metodológicas

- **Moffatt v. Air Canada**, BC Civil Resolution Tribunal (feb./2024). **TJSC**, 6ª Sala Civil (feb./2025). **TJPR**, 9ª Sala Civil (jun./2026). **Deloitte**/Gobierno de Australia, reembolso parcial (oct./2025; registro OECD.AI). **PL 2338/2023** — Senado (dic./2024); Cámara de Diputados, comisión especial (situación en sept./2026). **LGPD**, Lei 13.709/2018.
- Las encuestas tienen recortes distintos (Cetic.br: 10+ empleados; PINTEC: industria con 100+; Sebrae: incluye MEI) y no son directamente comparables. El estudio del PIB es una proyección encargada, tratada como escenario. Los ejemplos de las secciones 03, 04 y 06 son ilustrativos. Producido con apoyo de Estaiada (IA propia de SPCG) y revisado por consultores.



Gracias por llegar hasta aquí.

Si este material le resultó útil y quiere discutir su aplicación al contexto de su empresa, será un gusto conversar.

COMERCIAL

contato@spcg.com.br

BOLETÍN SPCG

newsletter@spcg.com.br

SITIO WEB

spcg.com.br

LINKEDIN

[linkedin.com/company/spcg-br](https://www.linkedin.com/company/spcg-br)

DIRECCIÓN

Av. Eng. Luís Carlos Berrini, 1748 — São Paulo/SP, Brasil

Para conversaciones iniciales sobre proyectos, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos con un consultor sénior. Escriba a contato@spcg.com.br.