



[Muestra · paretoseries]

Cómo hablarle a la IA



El mejor momento

Durante décadas, la tecnología fue territorio de especialistas. Automatizar era caro, tener presencia en internet tomaba meses, y la inteligencia artificial era ciencia ficción. Eso terminó. Hoy las mismas herramientas que usan las grandes empresas están al alcance de cualquier persona con un negocio y ganas de hacerlo crecer.

No necesitas permiso ni un título. Necesitas decidirte a probar. Los negocios que crecen no son los que más saben de tecnología: son los que se atreven a usarla antes que el resto. Cada tarea que automatizas, cada proceso que digitalizas, cada hora que recuperas, se acumula a tu favor.

Esta guía existe para eso: para que empieces hoy, con lo que ya tienes, y veas el resultado el mismo día. Y el primer paso es aprender a pedirle bien.

Introducción

Ya usas inteligencia artificial en tu negocio, o estás a punto de hacerlo. Le pides a ChatGPT que te redacte un correo, a Gemini que te resuma un documento, a Claude que te dé ideas. Y a veces la respuesta es justo lo que necesitabas... y otras veces es genérica, vaga o simplemente inútil.

La diferencia casi nunca está en la herramienta. Está en **cómo le hablas**. La misma IA, con la misma pregunta hecha de otra forma, te puede ahorrar la tarde o hacerte perder media hora. Esa habilidad —pedirle bien— se llama *prompting*, y es la que multiplica todo lo demás.

Por qué este es el primer paso

Todo lo que la IA hace por tu negocio depende de cómo se lo pides. Da igual si usas un chat suelto, un asistente en tu web o una automatización completa: si no sabes darle contexto, objetivo y forma, vas a obtener resultados mediocres con cualquier herramienta. Aprende esto una vez y mejora **todo** tu uso de IA, para siempre.

Para quién es

Para dueños de negocio y emprendedores **que saben escribir un correo**. Con eso, vas a aprender a hablarle bien a la IA.

Qué vas a poder hacer

- Armar prompts que dan respuestas útiles a la primera, en vez de pelear con la IA.
- Reconocer por qué un prompt falla y arreglarlo en segundos.

- Aplicarlo a las tareas reales de tu negocio: atender clientes, vender, escribir, analizar, organizar.
- Llevarte una **biblioteca de prompts listos** para copiar y adaptar a lo tuyo.

Qué NO es

No son “trucos mágicos” ni “fórmulas secretas” que valen oro. El prompting que rinde es un **método simple y replicable**, no un conjuro. Si alguien te vende “los 1000 prompts definitivos”, desconfía: lo que sirve es saber armar el tuyo para tu negocio. Eso es lo que vas a aprender aquí.

El piso mínimo (honesto)

Necesitas acceso a una herramienta de IA —ChatGPT, Claude o Gemini, todas tienen versión gratis para empezar— y ganas de probar. Nada más.

Sirve con cualquier IA

El método de este libro es **independiente de la herramienta**. Los ejemplos funcionan igual en ChatGPT, Claude, Gemini o la que prefieras. Cuando una IA cambie o salga una nueva, lo que aprendiste aquí sigue valiendo.

Cómo leerlo

Lee en orden hasta la Sección 3: ahí entiendes el método y cómo aplicarlo. La Sección 4 es tu biblioteca de prompts para usar a diario. La Sección 5 te deja usándolo con cabeza.

✕ LO QUE NO HACER

Salir a buscar “el prompt perfecto” en internet para copiarlo y pegarlo. Un prompt copiado de otro negocio rara vez sirve para el tuyo: le falta tu contexto, tu tono, tu información. Los prompts que rinden son los que **tú** adaptas. Este libro te enseña a armarlos, no a coleccionarlos.

Sección 0 — Conceptos base

Seis términos que conviene tener claros. Léelos una vez; no hace falta memorizarlos. Están en lenguaje simple, no técnico.

Prompt. Es lo que le escribes a la IA: tu instrucción, pregunta o pedido. Todo este libro es sobre cómo escribir mejores prompts. Un buen prompt es la diferencia entre una respuesta útil y una inútil.

Modelo de IA (LLM). Es el “cerebro” detrás de ChatGPT, Claude o Gemini: un programa entrenado para entender y redactar texto. No “sabe” cosas como una base de datos; **predice** la respuesta más probable a lo que le pides. Por eso el cómo le pides importa tanto.

Contexto. Es toda la información que le das a la IA para que entienda tu situación: qué hace tu negocio, a quién le hablas, qué tienes hasta ahora. La IA no sabe nada de ti hasta que se lo cuentas. **Sin contexto, la respuesta es genérica;** con contexto, es tuya.

Tokens. Son los pedacitos de texto que la IA procesa (aproximadamente, trozos de palabras). Importan por dos razones: en las herramientas de pago se cobra por tokens, y cada modelo tiene un límite de cuánto texto puede “tener en mente” a la vez. Para tu día a día: textos más largos cuestan un poco más y, si le pegas un documento enorme, puede que no lo procese entero.

Alucinación. Es cuando la IA responde con seguridad algo que **suen**a **correcto pero es falso**: un dato inventado, una cita que no existe, un precio que no le diste. No miente a propósito; rellena lo que no sabe. Por eso nunca confíes ciegamente: lo importante, verifícalo.

System prompt vs. mensaje. El *mensaje* es cada cosa que le escribes en la conversación. El *system prompt* (o “instrucciones”) es una indicación de fondo que define cómo se comporta la IA en toda la conversación —su rol, su tono, sus reglas—. Algunas herramientas te dejan configu-

rarlo aparte (“instrucciones personalizadas”). Es donde pones lo que no quieres repetir en cada mensaje.

✕ LO QUE NO HACER

Tratar a la IA como un buscador, tipo Google: escribir dos palabras sueltas y esperar la respuesta exacta. La IA no busca: conversa y construye a partir de lo que le das. Mientras más contexto y dirección le entregues, mejor responde. Hablarle como a Google es la causa 1 de respuestas decepcionantes.

Sección 1 — La anatomía de un buen prompt

Un buen prompt tiene hasta **seis piezas**. No siempre necesitas las seis —para cosas simples bastan dos o tres—, pero conocerlas te deja armar el prompt que sea, para lo que sea. Esta es la habilidad central; el resto del libro la aplica.

Las seis piezas

1. **Rol** — quién quieres que sea la IA. Le da un punto de vista. *“Eres el asistente de atención de mi tienda de ropa.”*
2. **Objetivo** — qué quieres lograr, en una frase clara. *“Redacta una respuesta para este cliente que reclama por una talla equivocada.”*
3. **Contexto** — la información de tu situación. Lo que la IA no puede adivinar. *“Somos una tienda pequeña, trato cercano. El cliente pidió una M y le llegó una S. Tenemos stock de la M.”*
4. **Formato de salida** — cómo quieres la respuesta. *“Respuesta breve, máximo 4 líneas, tono cálido, lista para enviar por correo.”*
5. **Ejemplos** — una o dos muestras de lo que esperas. Opcional, pero potente: la IA copia el estilo. *“Así respondemos normalmente: ‘Hola [nombre], lamentamos el inconveniente...’”*
6. **Restricciones** — qué NO hacer. Acota la respuesta. *“No ofrezcas descuentos. No prometas plazos de envío exactos. No inventes datos que no te di.”*

El antes y el después

Mira la diferencia. Un prompt pobre:

```
escribeme una respuesta para un cliente que se  
quejó
```

La IA no sabe de qué negocio hablas, qué pasó, ni cómo respondes tú. Te va a dar algo genérico que igual tendrás que reescribir. Ahora el mismo pedido, armado:

```
Eres el asistente de atención de mi tienda de  
ropa (trato cercano, somos  
pequeños). Un cliente reclama porque pidió una  
talla M y le llegó una S.  
Tenemos stock de la M.
```

```
Redacta una respuesta breve (máximo 4 líneas),  
en tono cálido, lista para  
enviar por correo. Discúlpate, ofrece el  
cambio por la M y explica el paso  
a seguir. No ofrezcas descuentos ni prometas  
plazos exactos.
```

El segundo te da una respuesta que casi puedes enviar tal cual. Mismo esfuerzo de la IA; resultado completamente distinto. **Lo que cambió no fue la herramienta: fue cuánto le diste para trabajar.**

No necesitas las seis siempre

Para un pedido simple (“resume este texto en 3 puntos”) basta objetivo + formato. Para algo delicado —una respuesta a un cliente molesto,

una propuesta comercial— vale la pena las seis. La regla: **mientras más importa el resultado, más piezas le pones.**

✕ LO QUE NO HACER

Amontonar todo en una sola frase vaga y esperar magia: “hazme algo bueno para vender más”. Un pedido vago da una respuesta vaga, siempre. Si la respuesta te decepciona, casi nunca es culpa de la IA: es que le faltó rol, contexto o formato. Antes de echarle la culpa a la herramienta, revisa tu prompt.

Esto es una muestra

Acabas de leer la introducción, los conceptos base y el método central de *Cómo hablarle a la IA*. El libro completo continúa con:

- **Los patrones que más rinden** – el 20% de las técnicas que dan el salto de calidad.
- **Prompting para las tareas de tu negocio** – atención, ventas, contenido, correos, análisis y organización.
- **La biblioteca** – más de treinta prompts listos para copiar y adaptar a lo tuyo.
- **Hábitos para sacarle jugo (y no meterte en líos).**

Consíguelo en paretoseries.com