



Cámara de Comercio y
Producción de Lambayeque

Convención
IA en Acción
Inteligencia artificial para empresas reales

Kit del Participante · Guía 2 de 5

02

La silla de al lado

IA como copiloto de tu negocio

Tú manejas el negocio. La IA revisa el tablero contigo y te prepara cada decisión

Rutinas concretas para decidir mejor cada semana, preparar reuniones, revisar números y no perder clientes, con un plan de adopción de 30 días.

Chiclayo, sábado 24 de octubre de 2026 · Kit del Participante de Convención IA



Material producido por Estrategias SAC

Contenido original para los participantes de la Convención IA en Acción, organizada por la Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque.

www.estrategiassac.com



Antes de empezar

Ser dueño de una PyME es una tarea solitaria. Decides sobre ventas, plata y personas, muchas veces sin nadie al lado que te haga la pregunta incómoda antes de equivocarte. Lo he visto en las empresas que acompaño y lo he vivido en las mías.

La IA no va a dirigir tu negocio. Pero sí puede sentarse en la silla de al lado: ordenar tus números, preparar tus reuniones y decirte lo que no quieres escuchar. Es el copiloto que muchos empresarios nunca pudieron pagar.

Mi reto para ti es simple: elige una rutina de esta guía y hazla el lunes. No el próximo mes. El lunes. Lo que no se agenda, no se hace.

Manuel Huaripata

Fundador de Estrategias SAC

Tres ideas que vamos a romper en esta guía

~~«La IA va a decidir por mí.»~~

Tú decides. La IA prepara, ordena y te muestra lo que no estabas viendo.

~~«Mis números son un desorden, no sirve.»~~

Justamente por eso. La IA lee un Excel desordenado mejor de lo que crees y te dice qué falta registrar.

~~«No tengo tiempo para aprender esto.»~~

Las rutinas toman de 10 a 20 minutos. Lo que te devuelven es mucho más.

Lo que vas a encontrar

- 01** Copiloto no es piloto automático
Qué decide el dueño y qué prepara la IA

- 02** La semana del dueño con copiloto
Seis rutinas que se pagan solas

- 03** Tus números en una conversación
Cómo hacer que la IA lea ventas, gastos y caja

- 04** El copiloto comercial
Clientes, cotizaciones y seguimiento

- 05** Reglas de cabina
Datos, confidencialidad y límites

- 06** Plan de 30 días
De probar a usarlo sin pensarlo

Cómo usar esta guía

No intentes aplicar todo a la vez. Elige una sola rutina del capítulo 2, úsala durante dos semanas y luego suma otra. Las rutinas incluyen el pedido exacto para escribir en la IA.

01

La idea central

Copiloto no es piloto automático

En un avión, el copiloto revisa instrumentos, lee la lista de verificación, avisa cuando algo no cuadra y toma el control en tareas puntuales. El capitán decide. Esa es la relación sana entre el dueño de una empresa y la inteligencia artificial.

El dueño de una PyME suele hacer de todo: vende, cobra, compra, resuelve problemas del personal y apaga incendios. Lo que casi nunca tiene es alguien al lado que le ordene la información, le haga las preguntas incómodas y le prepare el terreno antes de cada decisión. Un gerente general con experiencia cuesta caro. Un copiloto de IA bien usado cubre una parte importante de ese trabajo por el costo de una suscripción.

El reparto de la cabina

Lo que hace el copiloto (IA)	Lo que hace el capitán (tú)
Ordena datos sueltos en tablas y resúmenes	Decide qué datos importan
Detecta cambios, patrones y números que no cuadran	Investiga por qué pasó
Prepara borradores de correos, propuestas y planes	Corrige, aprueba y firma
Propone opciones con pros y contras	Elige y asume la consecuencia
Recuerda lo que acordaste si se lo pides por escrito	Hace que se cumpla
Hace de abogado del diablo	Escucha y decide si cambia de opinión

La regla de oro

La IA puede preparar cualquier decisión, pero no toma ninguna que tenga consecuencias para un cliente, un trabajador o la caja de la empresa sin que una persona la revise. Esta regla protege a tu empresa y te evita muchos dolores de cabeza.

Qué necesitas para empezar

- ☐ Una cuenta en una IA conversacional (ChatGPT, Claude, Gemini o Copilot). La versión de pago suele permitir subir archivos más grandes y guardar proyectos.
- ☐ Una carpeta en tu computadora o en la nube llamada «Copiloto», donde guardes la información que vas a compartir con la IA.
- ☐ Una ficha de tu empresa de una página (la armamos en este capítulo).
- ☐ Media hora fija a la semana en tu agenda para trabajar con el copiloto.

La ficha de tu empresa

Cada vez que abres una conversación nueva, la IA no sabe nada de ti. Para no repetir lo mismo, prepara una ficha y pégala al inicio, o guárdala como instrucción permanente si tu herramienta tiene «proyectos» o «instrucciones personalizadas».

Dato	Tu respuesta
Qué vende mi empresa	
A quién le vende	
Ciudad y zona donde opera	
Número de trabajadores y áreas	
Ventas mensuales aproximadas	
Los 3 problemas que más me quitan el sueño	
Mi meta para los próximos 12 meses	
Cómo quiero que me respondas	Ejemplo: directo, con tablas, sin rodeos, en máximo una página.

Tu turno

- ¿Qué decisión de este mes te habría gustado conversar con alguien antes de tomarla?
- ¿Cuánto te costó la última decisión que tomaste solo y a la carrera?

Ahora viene lo práctico: seis rutinas que puedes empezar esta misma semana. »

02 Rutinas La semana del dueño con copiloto

El valor del copiloto aparece cuando se vuelve costumbre. Estas seis rutinas están pensadas para encajar en la semana real de un dueño de PyME. Cada una trae el pedido para copiar.

Rutina 1 · Revisión de lunes (20 minutos)

El lunes temprano, antes de que empiecen las llamadas, revisa la semana anterior y define las tres prioridades de la semana.

Revisión de lunes**Semanal**

Esta es la ficha de mi empresa: [pega ficha]. La semana pasada vendimos [monto], cobramos [monto], gastamos [monto]. Pasó esto: [hechos importantes en 3 a 5 líneas].

Hazme cinco preguntas que un gerente general me haría para entender qué está pasando. Después de mis respuestas, propón las tres prioridades de esta semana, con un responsable sugerido y la señal que me dirá el viernes si se cumplió.

Rutina 2 · Preparar una reunión importante (10 minutos)

Antes de reunirte con un cliente grande, un banco, un proveedor o un socio, ensaya con el copiloto.

Ensayo de reunión**Antes de cada reunión clave**

Mañana me reúno con [quién] para [objetivo]. Lo que sé de esa persona y su empresa es: [datos]. Lo que quiero lograr como mínimo es [mínimo aceptable] y lo ideal sería [ideal].

Prepárame: 1) las tres objeciones más probables y cómo responderlas, 2) dos preguntas para entender su verdadera necesidad, 3) qué no debo decir, y 4) cómo cerrar la reunión con un compromiso concreto.

Rutina 3 · El cliente que se está enfriando

Una vez a la semana, revisa qué clientes compraban seguido y dejaron de hacerlo. Es la venta más barata que existe.

Clientes en riesgo**Semanal**

Te paso la lista de clientes con fecha de última compra y monto promedio [pega]. Identifica los que compraban con frecuencia y llevan más de [n.º] días sin comprar. Ordénalos por lo que me cuesta perderlos. Para los cinco primeros, redacta un mensaje de WhatsApp personal, sin descuento de entrada, que abra conversación.

Rutina 4 · La decisión difícil

Cuando tengas que decidir algo que te da vueltas (contratar, despedir, invertir, subir precios, abrir local), ponlo por escrito con el copiloto.

Decisión difícil**Cuando haga falta**

Estoy por decidir [decisión]. Estos son los datos: [datos]. Mi intuición me dice [lo que piensas].

Haz tres cosas: 1) defiende la opción contraria a mi intuición con los mejores argumentos posibles, 2) dime qué información me falta para decidir con menos riesgo y cómo conseguirla en una semana, 3) propón una forma de probar la decisión en pequeño antes de comprometerme del todo.

Rutina 5 · El cierre de mes en una página

Cierre de mes

Mensual

Este es el resumen del mes [pega ventas, gastos, cobranza, caja, inventario]. Compáralo con el mes anterior [pega] y con mi meta [meta]. Entrégame una página con: lo que mejoró, lo que empeoró, la causa más probable de cada cambio, tres alertas que no debo ignorar y las decisiones que debo tomar antes del día 10.

Rutina 6 · Viernes de aprendizaje (15 minutos)

Cierre de semana

Semanal

Estas fueron mis prioridades del lunes: [pega]. Esto fue lo que pasó: [resultados]. Ayúdame a ver qué se cumplió, qué no y por qué. Dame una lección concreta para la próxima semana y una cosa que debería dejar de hacer yo como dueño.

Cómo empezar sin abrumarte

Empieza solo con la rutina 1 y la rutina 3 durante dos semanas. La primera ordena tu cabeza, la segunda trae dinero. Las demás se suman cuando ya no tengas que pensar para hacerlas.

Tu turno

- ¿Qué día y a qué hora vas a hacer tu revisión de lunes? Escríbelo en tu agenda ahora.
- ¿Cuántos clientes que ya te compraron están hoy sin comprarte? ¿Cuánto vale recuperar solo tres?

Siguiente parada: tus números. Te prometo que no necesitas ser contador. »

03 Números Tus números en una conversación

La mayoría de PyMEs tiene datos: facturas electrónicas, reportes del sistema de ventas, extractos bancarios, cuadernos de caja pasados a Excel. Lo que falta es tiempo para leerlos. Aquí el copiloto rinde mucho.

Cómo preparar el archivo

- 1 **Exporta a Excel o CSV** desde tu sistema de facturación, punto de venta o banco. Un archivo por tema: ventas, gastos, cobranza.

- 2 Deja una fila de títulos clara:** fecha, cliente o código, producto, cantidad, monto, vendedor. Borra totales y filas decorativas.
- 3 Quita datos personales** que no necesitas: DNI, teléfonos, direcciones. Si el nombre del cliente no aporta al análisis, reemplázalo por un código.
- 4 Sube el archivo** a la IA y empieza siempre pidiendo que te describa lo que ve: así compruebas que lo leyó bien antes de sacar conclusiones.

Las doce preguntas que todo dueño debería hacerle a sus ventas

#	Pregunta	Para qué sirve
1	¿Qué 20 % de clientes explica el 80 % de mis ventas?	Saber a quién no puedes perder.
2	¿Qué productos se venden mucho pero dejan poco margen?	Revisar precios o costos.
3	¿Qué días y horas vendo más?	Organizar personal y stock.
4	¿Qué clientes compraban y dejaron de comprar?	Recuperar ventas rápidas.
5	¿Cómo cambió el ticket promedio en los últimos seis meses?	Ver si vendes más o solo a más gente.
6	¿Qué vendedor cierra más y cuál cierra con más descuento?	Corregir prácticas comerciales.
7	¿Qué productos se compran juntos?	Armar paquetes y ofertas.
8	¿Cuántos días tardan en pagarme, por cliente?	Ordenar la cobranza.
9	¿Qué gasto creció más rápido que las ventas?	Encontrar fugas.
10	¿Qué productos llevan más de 60 días sin moverse?	Liberar caja atrapada en inventario.
11	Si sigo igual, ¿cuánto venderé en tres meses?	Anticipar, no adivinar.
12	¿Qué dato me falta registrar para responder mejor estas preguntas?	Mejorar tu información mes a mes.

Análisis de ventas

Mensual

Te adjunto el archivo de ventas de [periodo]. Primero dime qué columnas encontraste, cuántas filas hay y si ves datos raros o incompletos. Después responde las preguntas 1, 2, 4, 8 y 10 de mi lista con una tabla para cada una. Termina con las tres acciones que tomarías tú si fueras el gerente, ordenadas por el dinero que pueden traer o ahorrar.

Verifica antes de decidir

Cuando la IA calcula sobre un archivo, pídele que te muestre cómo hizo el cálculo y comprueba uno o dos resultados a mano en Excel. Si cuadran, puedes confiar en el resto. Si no cuadran, el problema casi siempre está en el formato del archivo.

Tu turno

- ¿Qué número de tu negocio crees conocer y nunca has comprobado?
- ¿Cómo cambiaría tu forma de negociar con proveedores si supieras exactamente qué productos te dejan margen?

Vamos a donde más rápido se nota: tus ventas. »

04 Ventas El copiloto comercial

El área comercial es donde el copiloto paga más rápido su costo, porque convierte el tiempo que hoy se pierde en escribir y recordar en tiempo para conversar con clientes.

Antes de vender

- Investigar a una empresa antes de visitarla con su información pública.
- Preparar la propuesta a partir de tus notas de la reunión.
- Adaptar la misma oferta a un gerente, a un jefe de compras y a un usuario.

Durante la venta

- Responder objeciones con argumentos y casos propios.
- Comparar tu oferta con la de la competencia de forma honesta.
- Armar dos o tres alternativas de precio y alcance.

Después de la venta

- Mensajes de seguimiento que aportan algo en cada contacto.
- Encuesta corta de satisfacción y lectura de resultados.
- Ideas de venta cruzada según lo que el cliente ya compró.

Para el equipo

- Guion de llamada para vendedores nuevos.
- Simulación de una negociación difícil, con la IA haciendo de cliente.
- Resumen semanal del avance de cada vendedor.

La propuesta comercial en 15 minutos

Propuesta desde tus notas

Comercial

Actúa como mi gerente comercial. Estas son mis notas de la reunión con [cliente]: [pega notas tal cual, aunque estén desordenadas]. Mi servicio o producto es [descripción] y mis precios son [precios]. Arma una propuesta de máximo dos páginas con: el problema del cliente en sus palabras, lo que proponemos, qué incluye y qué no, plazo, inversión con dos alternativas y próximos pasos. Antes de redactarla, dime si te falta algún dato importante.

Ensayo la negociación

Simulador de cliente difícil

Entrenamiento

Vamos a practicar. Tú eres [cargo] de [tipo de empresa], negociador duro, con presupuesto limitado y una oferta de la competencia 15 % más barata. Yo te voy a vender [producto]. Responde solo como ese cliente, una intervención a la vez. Cuando yo escriba «pausa», sal del personaje y dime qué hice bien, qué hice mal y qué frase debí usar.

Tu turno

- ¿Qué venta perdiste este año por no hacer seguimiento a tiempo?
- ¿Cuánto crecería tu equipo comercial si cada vendedor entrenara una negociación difícil por semana?

Antes de acelerar, unas reglas que te protegen. Lee esta parte con calma. »

05 Seguridad Reglas de cabina

Un copiloto que sabe todo de tu empresa es muy útil. También es un riesgo si no pones reglas. Estas son las mínimas que recomendamos para cualquier PyME.

#	Regla	Por qué
1	No pegues datos personales identificables de clientes o trabajadores (DNI, salud, sueldos con nombre) sin necesidad.	La Ley 29733 te hace responsable del tratamiento de esos datos. Usa códigos.

#	Regla	Por qué
2	Revisa la configuración de privacidad de la herramienta y desactiva el uso de tus conversaciones para entrenamiento si lo permite.	Cada proveedor lo maneja distinto y cambia con el tiempo.
3	Usa cuentas de la empresa , no cuentas personales del trabajador.	Si la persona se va, la información se queda contigo.
4	Nada sale con tu firma sin que lo lea una persona.	La IA se equivoca con seguridad. El cliente no distingue quién escribió.
5	Las cifras se verifican contra el sistema o el Excel original.	Un error en un monto puede costar más que todo lo ahorrado.
6	Temas legales, tributarios y laborales: la IA prepara la consulta, el especialista responde.	Las normas cambian y la IA puede citar versiones antiguas.
7	Anota qué herramientas usa cada área y para qué.	Sin registro, nadie controla qué información sale.

Una política de una página

Copia esta tabla en un documento, agrégale el nombre de las herramientas aprobadas en tu empresa y hazla firmar por tu equipo. Es la forma más simple de pasar de «cada uno usa lo que quiere» a un uso ordenado.

Tu turno

- ¿Qué información de tu empresa está hoy en cuentas personales de tus trabajadores?
- ¿Cuál de estas reglas firmarías hoy con todo tu equipo?

Último capítulo. Aquí convertimos todo en un plan de 30 días. »

06 Adopción Plan de 30 días

La diferencia entre las empresas que sacan provecho de la IA y las que no está en la constancia del primer mes, no en la herramienta elegida.

El copiloto no te quita el mando. Te devuelve el tiempo para ejercerlo.

Semana	Qué hacer	Señal de que vas bien
1	Crea la ficha de tu empresa. Haz la revisión de lunes y la de clientes en riesgo.	Escribiste al menos tres mensajes a clientes que estaban perdidos.
2	Repites las rutinas. Ensaya con el copiloto tu reunión más importante de la semana.	Entraste a esa reunión con las objeciones ya preparadas.
3	Exporta tus ventas y aplica el capítulo 3. Arma una propuesta con el copiloto.	Descubriste al menos un dato de tu negocio que no conocías.
4	Haz el cierre de mes en una página. Escribe tus reglas de cabina y compártelas.	Tu equipo sabe qué puede y qué no puede hacer con la IA.

Autoevaluación al día 30

Marca lo que ya haces sin que nadie te lo recuerde. Cada casilla vale un punto.

- ☐ Tengo la ficha de mi empresa guardada y la uso.
- ☐ Reviso la semana con el copiloto todos los lunes.
- ☐ Reviso clientes en riesgo cada semana.
- ☐ Preparo con la IA mis reuniones importantes.
- ☐ Analicé mis ventas con un archivo real al menos una vez.
- ☐ Cerré el mes con el resumen de una página.
- ☐ Mi equipo conoce las reglas de cabina.
- ☐ Puedo decir cuántas horas a la semana me ahorra el copiloto.

Puntaje	Lectura
0 a 3	Estás probando. Vuelve a la semana 1 y quédate solo con dos rutinas.
4 a 6	El copiloto ya trabaja contigo. Siguiendo paso: llevar las rutinas a tus jefes de área.
7 a 8	Ya no es un experimento. Es momento de pensar en automatizar procesos y en asistentes o agentes para tu equipo (guías 03 y 05 de este kit).

Tu turno

- ¿Qué rutina te comprometes a no abandonar durante 30 días?
- Si dentro de un mes recuperaste cinco horas por semana, ¿en qué las vas a invertir?

Guarda y comparte esta página

IA en Acción · Guía 02

La silla de al lado en cinco ideas

1. Tú eres el capitán. La IA prepara, tú decides.
2. Una ficha de tu empresa hace que la IA te responda como alguien que la conoce.
3. Revisión de lunes y clientes en riesgo: las dos rutinas que más rinden.
4. Exporta tus ventas a Excel y haz las 12 preguntas del dueño.
5. Ensaya cada reunión importante antes de entrar.

Comparte una foto de esta página con tu equipo o en tus redes con **#IAenAcciónLambayeque**. Producido por Estrategias SAC · www.estrategiassac.com

7 Del papel a la acción Reto de 7 días

Leer no cambia una empresa. Aplicar, sí. Te propongo siete acciones, una por día, de no más de 30 minutos cada una. Marca cada casilla cuando la cumplas y, si te atreves, cuéntame cómo te fue.

Día	Acción	Hecho
Día 1	Escribe la ficha de tu empresa y guárdala en tu IA.	☐
Día 2	Haz la revisión de lunes, aunque sea con números aproximados.	☐
Día 3	Revisa tus clientes en riesgo y escribe a tres.	☐
Día 4	Ensaya con la IA tu reunión más importante de la semana.	☐
Día 5	Exporta tus ventas y responde cinco de las 12 preguntas.	☐
Día 6	Arma una propuesta comercial desde tus notas.	☐
Día 7	Cierra la semana con la rutina del viernes y anota lo que ganaste.	☐

¿Qué vas a hacer el lunes?

En mi novela **De Balsero a Millonario**, Yuniór, un joven que lava carros doce horas al día, llega a la casa de Julián Roque, un hombre que cruzó el mar en una balsa y hoy tiene empresas en siete países. Julián acepta contarle su historia completa, incluso lo que nunca dijo en las entrevistas, con una sola condición: que al final Yuniór no le dé las gracias. Que le diga qué va a hacer el lunes.

Esa misma condición te la pongo a ti. No me agradezcas por esta guía. Escribe aquí, con tus palabras, qué vas a hacer el lunes en tu empresa con lo que acabas de leer.

Conoce la historia completa de Yuniór y Julián, y el método REMAR, en www.estrategiassac.com/libros.

¿Quieres saber por dónde empezar en tu empresa?

En Estrategias SAC hacemos un **Diagnóstico Estratégico con IA**: revisamos cómo funciona hoy tu negocio y te entregamos, en menos de 24 horas, el mapa de lo que conviene ordenar primero y dónde la IA te da resultados más rápido. Escríbenos y menciona que estuviste en la Convención IA en Acción.

Web www.estrategiassac.com

WhatsApp 954 070 374

Correo consultoria@estrategiassac.com



Estrategias SAC · Soluciones Empresariales con IA

Consultoría de transformación para PyMEs que ya venden y quieren crecer con orden. Metodología propia SO 3.0 y brazo tecnológico Escala con IA.

Guía 02 de 5 del Kit del Participante de Convención IA (Convención IA en Acción, Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque, 24-oct-2026). Versión 1.3. Producido por Estrategias SAC, nombre comercial de Proyectos y Consultoría Estratégica Corporativa E.I.R.L., RUC 20529655437. Los ejemplos de empresas son ilustrativos. Las herramientas de IA cambian con frecuencia: verifica funciones, precios y condiciones de uso en la web de cada proveedor antes de contratar. No ingreses datos personales de clientes o trabajadores en herramientas de IA sin las medidas que exige la Ley 29733 de Protección de Datos Personales.