

HELENA DEBAIN · LUXELLENCY · 2026

Proyecto empresarial con IA

De la A a la Z. Prompt a prompt.

Una guía para poner en marcha tu primer proyecto de IA
y entender cómo funciona de principio a fin.

Creative Commons BY-NC-SA · Atribución, No Comercial,
Compartir Igual

helenadebain@luxellency.com · luxellency.com

BLOQUE 1
El Contexto

BLOQUE 2
La Automatización

BLOQUE 3
El Agente IA

Antes de empezar

Cómo nació esta guía

Esta guía nació en el aula. La construí a lo largo de tres módulos del curso *IA Pro para PYMES* para dar a mis alumnos un material de referencia que pudieran usar después de clase: algo concreto, aplicado a su negocio real, no a un caso genérico de manual.

Lo que tienes aquí son más de treinta prompts organizados en tres bloques que reproducen el arco completo de un proyecto de IA empresarial: el diagnóstico estratégico primero, la automatización de procesos después, y la construcción de un agente con criterio al final. Cada prompt incluye para qué sirve, qué tienes que adaptar a tu caso y qué resultado esperar.

Esto es un primer proyecto, y ese es el punto

Este documento no pretende cubrir todo lo que se puede hacer con IA en una empresa. Al contrario: es deliberadamente un primer proyecto, lo básico para entender cómo encajan las piezas. Cuando lo recorras entero vas a entender la lógica de fondo, y esa lógica es la que de verdad importa.

Una vez que entiendes el funcionamiento, escalar es sencillo. Cambiar de herramienta, añadir procesos, integrar sistemas más complejos o llevar esto a varios departamentos a la vez deja de ser un salto: es solo repetir un patrón que ya conoces. La curva de aprendizaje es fuerte al principio y muy leve después. Este proyecto es la parte empujada; todo lo que viene luego es cuesta abajo.

Para quién es

Para cualquier persona que trabaje en una empresa o dirija un negocio y quiera empezar a aplicar la IA con cabeza: no instalando herramientas a ver qué pasa, sino entendiendo primero dónde está el valor real y construyendo sobre eso. No hace falta saber programar. Hace falta tiempo, honestidad con tus datos y ganas de pensar en el negocio.

Los prompts están pensados para funcionar dentro de un proyecto en ChatGPT o Claude. Los documentos que vayas generando se acumulan como contexto en cada sesión, y eso es lo que hace que los resultados sean específicos para tu empresa y no para una empresa genérica de manual.

La licencia: cómo puedes usar esta guía

Esta guía se publica bajo licencia Creative Commons BY-NC-SA (Atribución, No Comercial, Compartir Igual). En la práctica significa que puedes usarla con bastante libertad, siempre dentro de tres condiciones.

Atribución

Puedes compartirla y adaptarla, siempre que cites la fuente: Helena Debain, Luxellency. Si la usas como base para tu propio material, deja claro de dónde viene.

No Comercial

Puedes usarla para aprender, para tu propio negocio y para formar a tu equipo, pero no para venderla ni para integrarla en un producto o servicio de pago sin permiso.

Compartir Igual

Si adaptas esta guía y compartes el resultado, tienes que hacerlo bajo esta misma licencia. Lo que nace abierto, sigue abierto.

Dicho de forma simple: aprende con ella, aplícala en tu empresa, pásasela a quien le pueda servir. Solo no la conviertas en un producto comercial sin hablar antes conmigo.

La estructura en tres bloques

BLOQUE 1 · EL CONTEXTO

El diagnóstico estratégico completo antes de tocar ninguna herramienta. Canvas de negocio, análisis del entorno, perfil del cliente y mapa de riesgos. Sin este bloque, lo que se automatice después no tiene base real.

BLOQUE 2 · LA AUTOMATIZACIÓN

Flujos que ejecutan tareas repetitivas de marketing, operaciones y finanzas con reglas definibles. Herramientas como Make, n8n o Zapier con IA en los pasos que lo necesitan. La pregunta siempre es la misma: qué proceso ocurre con frecuencia y tiene reglas claras.

BLOQUE 3 · EL AGENTE IA

El salto de la automatización a la autonomía. Un agente tiene un objetivo, accede a herramientas y decide el siguiente paso observando el resultado del anterior. Este bloque cubre el diseño de su mente, los guardarrailes y la validación antes del despliegue.

BLOQUE 1

El Contexto

Antes de automatizar nada necesitas saber quién eres, a quién sirves y dónde está el valor en tu negocio. Este bloque construye el diagnóstico estratégico completo: modelo de negocio, entorno, cliente, métricas y riesgos. Es la base que hace que todo lo que venga después tenga sentido de negocio real.

CANVAS IA COMPLETO

1.1 Estudio de mercado del sector

PARA QUÉ SIRVE

Obtener datos reales y actualizados del sector antes de rellenar el Canvas. Sin este paso el Canvas se construye sobre suposiciones.

QUÉ ADAPTAR

[sector]: tu sector exacto. [país/región]: España, o comunidad autónoma si tu mercado es local.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Necesito un estudio de mercado actualizado del sector [sector]
en [país/región]. Incluye:
1. Tamaño del mercado y tasa de crecimiento anual (fuente y año).
2. Principales actores y cuota de mercado aproximada.
3. Tendencias que están transformando el sector en los últimos 2 años.
4. Retos regulatorios relevantes (menciona RGPD o AI Act si aplican).
5. Oportunidades que la IA está abriendo en este sector.
Cita todas las fuentes con fecha.
Guarda como estudio-mercado-[sector].md
```

RESULTADO ESPERADO

Informe con cifras de mercado, actores principales, tendencias, retos normativos y oportunidades con fuentes fechadas.

1.2 Objeciones y miedos del cliente

PARA QUÉ SIRVE

Entender qué frena a tus clientes antes de comprar. Alimenta el bloque de Relaciones con clientes del Canvas.

QUÉ ADAPTAR

[sector]: el sector de tus clientes, no el tuyo. Si vendes a hosteleros, el sector es hostelería.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Quiero entender qué preocupa a los clientes del sector [sector].
1. Lista las 5 principales objeciones o miedos antes de decidir comprar.
   Usa el lenguaje que usarían ellos, no el de la empresa.
2. Qué preguntas buscan en Google antes de contratar o comprar.
3. Qué experiencias negativas previas condicionan su decisión.
4. En qué momento del proceso suelen abandonar o dudar más.
Cita las fuentes que uses.
```

RESULTADO ESPERADO

Lista de objeciones en lenguaje del cliente, búsquedas típicas en Google, experiencias negativas previas y punto donde más suelen abandonar.

1.3 Competencia directa e indirecta

PARA QUÉ SIRVE

Identificar el hueco competitivo real y qué hace la competencia con IA.

QUÉ ADAPTAR

[ciudad/región/país]: cuanto más acotado, más útiles los resultados. [descripción]: 2-3 líneas de tu negocio.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Identifica los principales competidores del siguiente negocio:
Sector: [sector]. Mercado: [ciudad/región/país].
Descripción: [2-3 líneas de tu negocio].
1. Lista 5 competidores directos: nombre, posicionamiento, punto fuerte.
2. Lista 3 competidores indirectos o sustitutos.
3. Identifica el hueco competitivo: qué no está ofreciendo bien nadie.
4. Qué están haciendo los líderes del sector en digitalización o IA.
Cita fuentes con fecha.
```

RESULTADO ESPERADO

5 competidores directos y 3 indirectos con posicionamiento, el hueco detectado y qué hacen en IA.

1.4 Canvas IA completo por bloques

PARA QUÉ SIRVE

Construir los 9 bloques del Canvas con IA integrada en cada uno: situación actual, oportunidad y herramienta.

QUÉ ADAPTAR

[sector]: específico. [nombre]: nombre real de tu empresa. [descripción breve]: 1-2 frases.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como consultor de estrategia digital especializado en [sector].
Mi empresa se llama [nombre] y nos dedicamos a [descripción breve].
Analiza los 9 bloques del Business Model Canvas aplicando IA generativa
en cada uno. Para cada bloque proporciona:
- Situación actual probable
- Oportunidad concreta con IA
- Herramienta recomendada (con alternativa gratuita)
Guarda el resultado como canvas-ia-[empresa].md
```

RESULTADO ESPERADO

Tabla con los 9 bloques: situación actual, oportunidad con IA y herramienta recomendada.

1.5 Segmentación de clientes

PARA QUÉ SIRVE

Identificar los tres segmentos con mayor potencial y decidir por cuál empezar.

QUÉ ADAPTAR

[descripción del negocio]: concreta, 2-3 líneas. [clientes actuales o esperados]: no 'empresas en general'.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como consultor de segmentación de mercado para [sector].
Contexto: [descripción del negocio en 2-3 líneas].
Clientes actuales o esperados: [descripción breve].
Tarea:
1. Identifica 3 segmentos ordenados de mayor a menor potencial.
2. Para cada segmento: perfil concreto, problema principal que resuelvo,
   disposición a pagar (alta/media/baja), canal preferido.
3. Recomienda con cuál empezar y por qué.
Formato: tabla Markdown.
Columnas: Segmento | Perfil | Problema | Disposición | Canal | Prioridad.
```

RESULTADO ESPERADO

Tabla con tres segmentos priorizados: perfil, problema, disposición a pagar, canal y recomendación.

1.6 Propuesta de valor

PARA QUÉ SIRVE

Diagnosticar si tu propuesta de valor actual comunica lo que tiene que comunicar y generar tres versiones mejoradas.

QUÉ ADAPTAR

[Lo que hago en una frase]: escríbelo exactamente como describes tu negocio hoy, aunque te parezca mejorable.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como experto en posicionamiento de marca y propuesta de valor.
Negocio: [descripción]. Segmento principal: [cliente objetivo].
Lo que hago en una frase: [descripción actual].
Tarea:
1. Evalúa la propuesta de valor actual: qué comunica bien, qué falta.
2. Genera 3 versiones usando la fórmula:
Ayudo a [segmento] a [resultado] mediante [mecanismo].
Cada versión con énfasis distinto: funcional, emocional, social.
3. Recomienda cuál usar como principal y por qué.
Restricción: sin jerga de marketing, lenguaje directo y concreto.

RESULTADO ESPERADO

Diagnóstico breve de la propuesta actual, tres versiones alternativas y recomendación de cuál usar.

DAFO DIGITAL Y PESTEL

1.7 PESTEL sectorial completo

PARA QUÉ SIRVE

Analizar los seis factores del entorno con datos actualizados. El factor Legal es crítico: incluye AI Act y RGPD.

QUÉ ADAPTAR

[sector]: el tuyo exacto. Si tu mercado es muy local, añade la comunidad autónoma.

PROMPT ChatGPT · Claude

Necesito un análisis PESTEL completo para una PYME del sector [sector] en España. Analiza los seis factores:
POLÍTICO: políticas públicas de digitalización, subvenciones para PYMEs.
ECONÓMICO: situación macroeconómica y previsión a 12 meses.
SOCIAL: cambios en expectativas del cliente respecto a experiencia digital.
TECNOLÓGICO: las 5 tecnologías con mayor impacto en 2-3 años.
ECOLÓGICO: regulación ambiental aplicable. Presión ESG.
LEGAL: impacto del AI Act europeo. Implicaciones del RGPD.
Para cada factor: oportunidad principal y amenaza principal.
Cita todas las fuentes con fecha. Guarda como PESTEL-[sector].md

RESULTADO ESPERADO

Análisis por factor con oportunidad y amenaza principales, con fuentes fechadas.

1.8 DAFO digital

PARA QUÉ SIRVE

Construir el DAFO con foco en digitalización e IA. Cada elemento incluye una acción concreta y herramienta.

QUÉ ADAPTAR

[descripción], [segmento], [propuesta]: si tienes el Canvas y el PESTEL subidos, usa 'revisa documentación del proyecto'.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de estrategia digital para [sector].
 Negocio: [descripción]. Segmento principal: [segmento].
 Propuesta de valor: [propuesta].
 Construye el DAFO digital de mi empresa con foco en IA y digitalización.
 Para cada cuadrante (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas):
 - 3-4 puntos concretos, no genéricos.
 - Cada punto con una frase de acción.
 - Herramienta recomendada con alternativa gratuita.
 - Prioridad: alta / media / baja.
 Cierra con: el cruce más crítico y el cruce más prometedor.
 Formato: tabla Markdown. Guarda como dafo-digital-[empresa].md

RESULTADO ESPERADO

Tabla con 3-4 elementos por cuadrante, acción con IA, herramienta y prioridad.

1.9 Cruce DAFO y PESTEL: prioridades estratégicas

PARA QUÉ SIRVE

Convertir el DAFO y el PESTEL en decisiones concretas. El cruce identifica qué oportunidades aprovechar primero.

QUÉ ADAPTAR

Este prompt solo funciona bien si el DAFO y el PESTEL están completados con detalle suficiente.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como estratega de negocio para [sector].
 DAFO: [pega el DAFO / o indica el archivo del proyecto].
 PESTEL: [pega el PESTEL / o indica el archivo del proyecto].
 Cruza ambos análisis y dame:
 1. Las 3 oportunidades estratégicas más urgentes (externas + fortalezas).
 2. Los 2 riesgos más críticos a corto plazo (amenazas + debilidades).
 3. Una prioridad de acción para los próximos 90 días.
 Lenguaje directo. Sin relleno.
 Guarda como estrategia-dafo-pestel.md

RESULTADO ESPERADO

Tres oportunidades estratégicas urgentes, dos riesgos críticos a corto plazo y una prioridad de acción.

BUYER PERSONA, MAPA DE EMPATÍA Y CUSTOMER JOURNEY

1.10 Buyer Persona completo

PARA QUÉ SIRVE

Construir el perfil detallado del cliente prioritario, incluyendo su relación con la IA.

QUÉ ADAPTAR

[segmento prioritario]: usa el que identificaste como primero en la segmentación.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de estrategia de cliente para [sector].
Negocio: [descripción del negocio en 2-3 líneas].
Segmento prioritario: [descripción del segmento del Canvas].
Crea un Buyer Persona completo con estos campos:

1. Nombre ficticio, edad, cargo o rol, tamaño de empresa o contexto.
2. Día a día: qué hace, qué herramientas usa, cómo toma decisiones.
3. Objetivo principal relacionado con mi producto o servicio.
4. Tres dolores concretos: uno funcional, uno emocional, uno social.
5. Objeciones típicas antes de contratar o comprar.
6. Canal preferido de información y de contacto.
7. Frase que usaría para describir su problema con sus palabras.
8. Lo que le haría cambiar de proveedor o de solución.
9. Relación con la IA: qué sabe, qué ha probado, qué le preocupa.

Formato: ficha estructurada. Guarda como buyer-persona-[segmento].md

RESULTADO ESPERADO

Ficha con nombre ficticio, día a día, objetivo, tres dolores, objeciones, canal, cita en primera persona y relación con la IA.

1.11 Mapa de Empatía

PARA QUÉ SIRVE

Profundizar en lo que el cliente piensa y no dice en voz alta, lo que ve y la brecha entre lo que declara y lo que hace.

QUÉ ADAPTAR

[Buyer Persona de referencia]: si está subido al proyecto, dile que lo revise. No lo lances sin haber cerrado antes el Buyer Persona.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como especialista en diseño centrado en el cliente para [sector].
Buyer Persona de referencia: [pega la ficha o indica el archivo].
Crea un Mapa de Empatía completo con los 6 cuadrantes:

1. Qué piensa y siente: preocupaciones reales, lo que no dice en voz alta.
2. Qué ve: entorno físico y digital, lo que observan sus competidores.
3. Qué oye: influencias de colegas, jefes, medios, redes sociales.
4. Qué dice y hace: comportamiento observable. Contradicciones.
5. Qué le duele: miedos concretos, frustraciones, obstáculos.
6. Qué gana: deseos reales, cómo mide el éxito.

Usa el lenguaje del cliente, no el de la empresa.
Formato: tabla de 6 bloques. Guarda como mapa-empatia-[segmento].md

RESULTADO ESPERADO

Tabla con los 6 cuadrantes del mapa de empatía, 3-4 puntos por cuadrante en lenguaje del cliente.

1.12 Customer Journey por segmento

PARA QUÉ SIRVE

Mapear el recorrido completo del cliente desde que detecta un problema hasta que se fideliza.

QUÉ ADAPTAR

[Buyer Persona]: el que ya tienes. [producto o servicio principal]: una frase de qué vendes.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como especialista en experiencia de cliente para [sector].
Buyer Persona: [pega la ficha o indica el archivo del proyecto].
Producto o servicio principal: [descripción breve].
Mapea el Customer Journey completo con estas 5 fases:
Conciencia, Consideración, Decisión, Posventa, Fidelización.
Para cada fase incluye:
1. Qué hace el cliente: acciones concretas y observables.
2. Qué piensa y siente: estado emocional en ese momento.
3. Punto de contacto principal con mi empresa.
4. Punto de máxima fricción: donde puede abandonar o frustrarse.
5. Oportunidad de mejora con IA: una intervención concreta y realista.
Formato: tabla de 5 filas. Guarda como customer-journey-[segmento].md

RESULTADO ESPERADO

Tabla con las 5 fases del journey: acción del cliente, emoción, contacto, fricción y oportunidad de IA.

KPIS Y PLAN DE CONTINGENCIA

1.13 KPIs por fase del Journey

PARA QUÉ SIRVE

Definir la métrica concreta para cada punto de fricción del Customer Journey.

QUÉ ADAPTAR

[Customer Journey]: si está subido al proyecto, dile que lo revise.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como analista de experiencia de cliente para [sector].
Journey: [pega la tabla o indica el archivo del proyecto].
Para las 3 fases con mayor fricción identificadas:
1. Define el KPI más adecuado (NPS, CSAT, ROI u otro).
2. Explica qué mide exactamente ese KPI en mi negocio.
3. Indica cómo medirlo con herramientas gratuitas o de bajo coste.
4. Da un valor de referencia: resultado aceptable y señal de alerta.
Formato: tabla de 3 filas + nota de implementación.
Guarda como kpis-[segmento].md

RESULTADO ESPERADO

Tabla con tres filas: KPI elegido, qué mide en tu negocio, cómo medirlo y valor de referencia con señal de alerta.

1.14 Matriz de criticidad: plan de contingencia

PARA QUÉ SIRVE

Cerrar el bloque de riesgo con una visión integrada de los cinco riesgos más relevantes priorizados por criticidad.

QUÉ ADAPTAR

Si ya tienes documentos de riesgo en el proyecto, dile que los revise en vez de pegar el contenido.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como consultor de gestión de riesgos para PYMES digitales del sector [sector].
Mi negocio: [qué haces, a quién sirves, cuántas personas].
Herramientas de IA que uso o planeo usar: [lista]. Datos que manejo: [tipos].
Áreas de riesgo: ciberseguridad, dependencia de datos, sesgos algorítmicos, cumplimiento normativo (RGPD, AI Act).
Identifica los 5 riesgos más relevantes para mi caso. Para cada uno:
1. Nombre del riesgo (cuatro palabras máximo).
2. Descripción concreta: qué ocurre, en qué herramienta, consecuencia.
3. Impacto si ocurre (1-5). 4. Probabilidad (1-5). 5. Criticidad.
6. Medida de mitigación: una acción realista para una PYME.
Ordena de mayor a menor criticidad. Tabla de 5 filas + conclusión.
Guarda como plan-contingencia-[caso].md
```

RESULTADO ESPERADO

Tabla de cinco riesgos ordenados por criticidad con descripción concreta, medida de mitigación y frase de conclusión.

BLOQUE 2

La Automatización

La pregunta de este bloque es siempre la misma: qué tarea de tu día a día ocurre con frecuencia, tiene reglas que puedes definir sin ambigüedad, y si la automatizaras te liberaría para algo de más valor. Explora antes de construir: un flujo bien diseñado sobre el papel se conecta en diez minutos; uno mal diseñado puede costar horas de depuración.

FUNDAMENTOS DE AUTOMATIZACIÓN

2.1 Identificar el proceso a automatizar primero

PARA QUÉ SIRVE

Cuando no tienes claro qué automatizar. Cruza tu Customer Journey y plan de contingencia para el proceso de mayor potencial.

QUÉ ADAPTAR

[sector]: el tuyo. El resto lo extrae de los documentos del proyecto.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de automatización para [sector].
Revisa mi Customer Journey y mi plan de contingencia del proyecto.
Qué proceso tiene mayor potencial de automatización considerando frecuencia, impacto y nivel de riesgo.
Para la recomendación:
1. Nombre del proceso y descripción en dos líneas.
2. Frecuencia: cuántas veces ocurre al mes aproximadamente.
3. Tiempo actual por ocurrencia y tiempo total mensual estimado.
4. Nivel de automatización recomendado (2: nativa simple, 3: flujo multi-herramienta, 4: agente con IA).
5. Por qué este proceso antes que los demás.
6. Siguiendo paso concreto para empezar.
Máximo 200 palabras. Guarda como proceso-automatizar-primero.md

RESULTADO ESPERADO

Recomendación concreta con justificación en tres criterios (frecuencia, impacto, riesgo), nivel de automatización y siguiente paso.

2.2 Mapeo detallado del proceso

PARA QUÉ SIRVE

Desmonta el proceso elegido paso a paso: qué lo inicia, qué pasos hay, qué decisiones se toman.

QUÉ ADAPTAR

[descripción concreta]: no 'gestión de clientes' sino 'envío de propuesta cuando un lead rellena el formulario'.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de automatización de procesos para [sector].
El proceso que quiero automatizar es: [descripción concreta].
Desglósalo en pasos individuales respondiendo para cada uno:

1. Nombre del paso (cuatro palabras máximo).
2. Qué ocurre exactamente.
3. Quién lo hace hoy (persona, herramienta, sistema).
4. Hay una decisión. Si la hay, qué criterio determina el camino.
5. Herramienta actual.
6. Es automatizable (sí / no / con condiciones). Nivel recomendado.

Al final: Disparador · Acción final · Cuello de botella · Candidato a IA.
Guarda como mapa-proceso-[nombre].md

RESULTADO ESPERADO

Tabla con cada paso: qué ocurre, quién lo hace, herramienta, si es automatizable. Más disparador, acción final y candidato a IA.

2.3 Diseño del flujo de automatización

PARA QUÉ SIRVE

Con el proceso mapeado, diseña el flujo completo: qué herramienta en cada paso, dónde entra la IA y qué condiciones controlan el camino.

QUÉ ADAPTAR

[herramientas que uso]: tu stack real (Gmail, Sheets, Notion, HubSpot, Holded, Typeform, Calendly). [plan]: si tu Make es gratuito, indícalo.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como arquitecto de automatización para [sector].
Tengo el proceso mapeado en el proyecto.
Herramientas que uso habitualmente: [lista].
Plan de Make/Zapier: [gratuito / de pago].
Diseña el flujo de automatización completo:

1. Disparador: herramienta y evento concreto que inicia el flujo.
2. Pasos en orden con la herramienta responsable de cada uno.
3. Condiciones: SI [condición] entonces [acción] / SI NO [acción].
4. Paso de IA: en qué momento entra, qué se le pide y qué devuelve.
5. Acción final: qué ocurre cuando el flujo termina.
6. Estimación de operaciones por ejecución y operaciones mensuales.

Restricción: herramientas con alternativa gratuita indicada.
Guarda como flujo-[nombre].md

RESULTADO ESPERADO

Flujo paso a paso: disparador, módulos en orden, condiciones, paso de IA, acción final y estimación de operaciones mensuales.

2.4 Instrucciones para construir el flujo en Make

PARA QUÉ SIRVE

Con el diseño listo, genera las instrucciones detalladas para montarlo: módulo a usar en cada paso, configuración y cómo probar.

QUÉ ADAPTAR

[herramienta]: Make, Zapier o n8n. El prompt ajusta la nomenclatura a la que indiques.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como especialista en Make para [sector].
Herramienta: [Make / Zapier / n8n]. Plan: [gratis / de pago].
Genera las instrucciones detalladas para construir el flujo:
1. Para cada paso:
  a. Nombre del módulo exacto en [herramienta].
  b. Campos a configurar y de dónde viene cada valor.
  c. Mapeo: campo origen hacia campo destino.
2. Para el paso de IA:
  a. Módulo a usar.
  b. Prompt exacto completo con campos entre corchetes.
3. Configuración de la condición sí/no si existe.
4. Cómo probar el flujo antes de activarlo.
Sin capturas: solo instrucciones en texto.
Guarda como instrucciones-make-[nombre].md
```

RESULTADO ESPERADO

Instrucciones paso a paso con el nombre exacto de cada módulo, mapeo de campos, configuración del módulo de IA y cómo probar.

AUTOMATIZACIÓN EN MARKETING Y VENTAS

2.5 Diagnóstico de automatización de marketing

PARA QUÉ SIRVE

Antes de construir nada, identifica los tres procesos de marketing con mayor potencial. Evita automatizar lo fácil en lugar de lo de mayor impacto.

QUÉ ADAPTAR

[área de mejora]: tan específica como quieras (captación en LinkedIn, seguimiento de presupuestos sin respuesta).

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como consultor de marketing digital automatizado para [sector].
Revisa mi Buyer Persona, mi Customer Journey y mi Canvas del proyecto.
Área de mejora: [descripción].
Identifica los tres procesos de marketing y ventas con mayor potencial
de automatización en mi caso. Para cada proceso:
1. Nombre del proceso.
2. Punto del Customer Journey donde actúa.
3. Problema actual: qué ocurre hoy sin automatización.
4. Herramienta que lo resuelve (con alternativa gratuita).
5. Complejidad: baja / media / alta.
6. KPI para medir si funciona.
Ordenados de mayor a menor impacto.
Guarda como diagnostico-marketing-automatizado.md
```

RESULTADO ESPERADO

Tres procesos priorizados por impacto con punto de fricción, herramienta con alternativa gratuita y nivel de complejidad.

2.6 Flujo de captación y cualificación de leads

PARA QUÉ SIRVE

Automatiza el intervalo entre que un lead entra y el equipo comercial actúa. Sin automatización, ese tramo es lento y produce respuestas genéricas.

QUÉ ADAPTAR

[canal de entrada]: dónde te contactan hoy (formulario, email, Instagram, LinkedIn). [CRM]: dónde guardas los contactos.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como especialista en automatización de ventas para [sector].
 Revisa mi Buyer Persona y mi Customer Journey del proyecto.
 Canal de entrada principal: [canal]. CRM: [herramienta].
 Diseña el flujo de captación y cualificación de leads:

1. Disparador: cómo y dónde entra el lead.
2. Cualificación: datos a capturar, criterios caliente/tibio/frío.
3. Respuesta automática personalizada según clasificación.
4. Registro en el CRM: campos a rellenar y stage inicial.
5. Notificación al equipo comercial: formato de la ficha y canal.
6. Estimación de tiempo ahorrado mensual.

Herramientas con alternativa gratuita.
 Guarda como flujo-captacion-leads.md

RESULTADO ESPERADO

Flujo completo desde la entrada del lead hasta la notificación, con cualificación, respuesta personalizada y registro en CRM.

2.7 Email automatizado a escala

PARA QUÉ SIRVE

Genera emails personalizados para distintos momentos del Customer Journey. El objetivo es un email que parezca escrito a mano.

QUÉ ADAPTAR

[momento]: elige uno (captación, seguimiento de propuesta, reactivación, onboarding, fidelización).
 Trabaja uno cada vez.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como especialista en email marketing para [sector].
 Revisa mi Buyer Persona y mi Customer Journey del proyecto.
 Momento del journey: [momento]. Objetivo del email: [objetivo].
 Genera el sistema de emails para ese momento:

1. Tres variantes:
 - Formal (B2B o perfil conservador).
 - Directa (tono práctico, orientada a resultado).
 - Breve (máximo 5 líneas, para contacto frío o reactivación).
 Cada una con asunto, cuerpo y CTA. Campos [nombre], [empresa].
2. Prompt de generación para usar dentro de un flujo de Make.
3. Instrucciones de integración: cómo conectarlo y qué datos mapear.

Guarda como emails-[momento].md

RESULTADO ESPERADO

Tres variantes del email, prompt de generación para Make e instrucciones de integración.

OPERACIONES Y ADMINISTRACIÓN

2.8 Diagnóstico de procesos operativos

PARA QUÉ SIRVE

Identifica los tres procesos operativos más costosos en tiempo o más propensos a error.

QUÉ ADAPTAR

[área operativa]: si te preocupa una concreta, indícala. Si no, el prompt trabaja con todo el Canvas.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de operaciones para [sector].
 Revisa mi Canvas IA y mi Customer Journey del proyecto.
 Área de interés: [área operativa o "analiza todas"].
 Identifica los tres procesos operativos con mayor potencial:
 Para cada proceso:
 1. Nombre y descripción en dos líneas.
 2. Frecuencia mensual.
 3. Coste de tiempo: minutos por ocurrencia por frecuencia mensual.
 4. Error más probable si se hace manualmente.
 5. Consecuencia de ese error para el cliente o el negocio.
 6. Solución de automatización con herramienta (y alternativa gratuita).
 7. Complejidad: baja / media / alta.
 Ordenados de mayor a menor coste de no automatizar.
 Guarda como diagnostico-operaciones.md

RESULTADO ESPERADO

Tabla con tres procesos: descripción, frecuencia, coste de tiempo, error más probable y oportunidad de automatización.

2.9 Automatización documental: extracción y registro

PARA QUÉ SIRVE

Automatiza la lectura de documentos (facturas, presupuestos, albaranes) y el registro en el sistema correspondiente.

QUÉ ADAPTAR

[tipo de documento]: el que más tiempo consume.
 [campos a extraer]: número, fecha, proveedor, importe, concepto.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como especialista en procesamiento documental para [sector].
 Tipo de documento a procesar: [tipo].
 Campos que necesito extraer: [lista].
 Formato de salida necesario: [JSON / tabla / texto estructurado].
 Destino del dato extraído: [Sheets, Notion, HubSpot, etc.].
 Genera:
 1. Prompt de extracción completo para el módulo de IA del flujo:
 - Indica exactamente qué extraer.
 - Pide la salida en el formato especificado.
 - Devuelve "SIN_DATO" si un campo no aparece.
 - Incluye un ejemplo del output esperado.
 2. Instrucciones de mapeo con los campos del destino.
 3. Manejo de error si el documento es ilegible.
 Guarda como prompt-extraccion-[tipo].md

RESULTADO ESPERADO

Prompt de extracción listo para el módulo de IA, instrucciones de mapeo y manejo de error.

2.10 Flujo de conciliación automática

PARA QUÉ SIRVE

Compara facturas emitidas con pagos recibidos, detecta discrepancias y avisa cuando hay una factura vencida sin cobrar.

QUÉ ADAPTAR

[fuente de facturas] y [fuente de pagos]: dónde viven hoy esos datos (hoja de cálculo, ERP, banco).

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de automatización financiera para [sector].
Fuente de facturas emitidas: [herramienta o método].
Fuente de pagos recibidos: [herramienta o método].
Frecuencia de ejecución: [diaria / semanal / al recibir cada pago].
Herramienta de automatización: [Make / Zapier / n8n].
Diseña el flujo de conciliación:
1. Cómo obtener los datos de ambas fuentes.
2. Lógica de comparación: qué campo identifica cada factura.
3. Condiciones: factura pagada · pendiente · discrepancia · vencida.
4. Email de reclamación automática: texto completo con campos variables.
5. Frecuencia recomendada y operaciones por ejecución.
Guarda como flujo-conciliacion.md

RESULTADO ESPERADO

Flujo de conciliación con fuente de datos, lógica de comparación, condiciones, acción por caso y notificación.

HERRAMIENTAS DE CONJUNTO

2.11 Prompt de sistema para el flujo con IA

PARA QUÉ SIRVE

El prompt de sistema es el texto que va en el módulo de IA dentro del flujo de Make o Zapier. Uno mal escrito produce outputs inconsistentes.

QUÉ ADAPTAR

[función del paso de IA]: qué hace en una frase.
[formato de salida]: JSON, lista, texto plano.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como ingeniero de prompts especializado en automatización.
Flujo al que pertenece este prompt: [descripción breve].
Función del paso de IA: [qué debe hacer con los datos que llegan].
Datos que llegan al paso de IA: [variables del módulo anterior].
Formato de salida necesario: [JSON / texto / lista / campos separados].
Genera el prompt de sistema completo. Debe:
1. Definir el rol y el contexto con precisión.
2. Describir qué hacer con cada campo de entrada.
3. Especificar el formato de salida con un ejemplo.
4. Manejar inputs vacíos o malformados sin detener el flujo.
5. Restricción de seguridad: no inventar datos, no asumir información.
Prueba: escribe un ejemplo de input y el output esperado.
Guarda como prompt-sistema-flujo-[nombre].md

RESULTADO ESPERADO

Prompt de sistema completo, listo para pegar, con manejo de casos límite.

2.12 Mapa de automatización: una oportunidad por área

PARA QUÉ SIRVE

El objetivo de este prompt es recorrer las cinco áreas de tu negocio y, en cada una, identificar un proceso concreto que se pueda automatizar. Sirve para tener de un vistazo dónde hay oportunidad real en cada parte de la empresa, no para automatizarlo todo a la vez.

QUÉ ADAPTAR

[sector]: el tuyo. Sin contexto del proyecto, las propuestas serán genéricas.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como consultor de automatización para [sector].
Revisa mi proyecto acumulativo completo.
Recorre 5 áreas de mi negocio (ventas, marketing, operaciones,
administración y finanzas) e identifica en cada una UN proceso
concreto con potencial de automatización. Para cada área:
- Proceso candidato: [un proceso concreto, no el área entera]
- Por qué este: [frecuencia + reglas definibles + coste de no automatizar]
- Disparador: [qué inicia el proceso]
- Flujo propuesto: [pasos en orden]
- Nivel: [2: nativo simple / 3: flujo multi-herramienta]
- Herramienta candidata + alternativa gratuita
- Tiempo recuperable al mes: [frecuencia x minutos por ocurrencia]
- Riesgo principal
Guarda como mapa-automatizacion-5areas.md
```

RESULTADO ESPERADO

Un proceso automatizable identificado por cada área del negocio, con su flujo propuesto, herramienta, tiempo recuperable y riesgo. Una foto de dónde empezar en cada parte de la empresa.

BLOQUE 3

El Agente IA

Un agente tiene un objetivo. Decide qué herramientas usar para conseguirlo. Ejecuta, observa el resultado, decide el siguiente paso. Trabaja en bucle hasta completar el objetivo o quedarse sin opciones. Las cuatro partes de un agente: el objetivo, el modelo de lenguaje, las herramientas y la memoria.

¿FLUJO O AGENTE?

3.1 Decisión: flujo o agente

PARA QUÉ SIRVE

Decidir si tu proceso necesita un agente o si un flujo determinista ya lo resuelve. Un agente donde basta un flujo es más caro, más frágil y más difícil de mantener.

QUÉ ADAPTAR

[proceso candidato]: el que salió con mayor potencial en el bloque anterior. Si dudas entre varios, lánzalo una vez por proceso.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de arquitectura de IA para [sector].
 Revisa el mapa de proceso y la auditoría del flujo de mi proyecto.
 El proceso que estoy valorando convertir en agente es: [descripción].
 Decide si este proceso necesita un agente o si un flujo determinista ya lo resuelve. Razona sobre tres criterios:
 1. Volumen: cuántas veces ocurre al mes y si justifica la inversión.
 2. Variabilidad: cuántas excepciones tiene que un flujo no cubriría.
 3. Coste del error: qué pasa si el agente se equivoca, es reversible.
 Devuelve:
 - Veredicto: flujo / agente / híbrido.
 - Justificación en los tres criterios con datos de mi caso.
 - Si es agente: el alcance mínimo con el que empezar.
 - Un riesgo a vigilar antes de dar autonomía.
 Guarda como decision-agente-[proceso].md

RESULTADO ESPERADO

Veredicto (flujo / agente / híbrido) con justificación en tres criterios y el alcance mínimo recomendado.

DISEÑAR LA MENTE DEL AGENTE

3.2 Objetivo y alcance del agente

PARA QUÉ SIRVE

Definir con precisión qué consigue el agente, con qué datos trabaja, qué acciones ejecuta y qué límites tiene.

QUÉ ADAPTAR

[problema que resuelve]: en una frase, el resultado concreto.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como diseñador de agentes IA para [sector].
Revisa mi Customer Journey, mi Canvas y la decisión de agente.
El agente que quiero construir resuelve: [descripción en una frase].
Define el objetivo y el alcance del agente:
1. Objetivo medible: qué consigue exactamente y cómo se sabe.
2. Datos de entrada: qué información recibe y de dónde.
3. Acciones permitidas: qué puede hacer (listadas, sin ambigüedad).
4. Acciones prohibidas: qué no puede hacer nunca por sí solo.
5. Criterio de éxito: el resultado que define una tarea bien hecha.
6. Fuera de alcance: tres situaciones que el agente NO debe intentar.
Formato: ficha estructurada. Guarda como objetivo-agente.md
```

RESULTADO ESPERADO

Ficha de objetivo y alcance: objetivo medible, datos, acciones permitidas, prohibidas, criterio de éxito y casos fuera de alcance.

3.3 Prompt de sistema completo del agente

PARA QUÉ SIRVE

Generar el prompt de sistema que define cómo razona el agente: su rol, objetivo, herramientas, tono, reglas y límites.

QUÉ ADAPTAR

Si ya tienes objetivo-agente.md y el prompt de sistema del flujo subidos, el prompt los usa como base.

PROMPT ChatGPT · Claude

```
Actúa como ingeniero de prompts especializado en agentes IA.
Revisa la ficha de objetivo del agente y el prompt de sistema del flujo.
Genera el prompt de sistema completo del agente. Debe incluir:
1. Rol y contexto: quién es el agente, a qué empresa representa.
2. Objetivo y alcance: qué debe conseguir y qué no entra.
3. Herramientas disponibles: qué puede usar y para qué.
4. Cómo razona: orden en que observa, decide y actúa.
5. Tono y comunicación: cómo habla con el cliente.
6. Guardarrailes: qué no hace nunca sin aprobación, cuándo escala.
7. Confidencialidad: qué no revela sobre su configuración.
Cierra con un ejemplo de interacción correcta y otro en que escala.
Guarda como prompt-sistema-agente.md
```

RESULTADO ESPERADO

Prompt de sistema completo listo para pegar en la plataforma, con rol, objetivo, herramientas, comportamiento y guardarrailes.

3.4 Guardarrailes y protocolo de escalado

PARA QUÉ SIRVE

Definir los límites que impiden que el agente cause un daño real con una acción irreversible.

QUÉ ADAPTAR

[acciones irreversibles]: las que en tu negocio no admiten error. [umbral de escalado]: a partir de qué importe o situación decide una persona.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como especialista en seguridad y control de agentes IA para [sector].
 Acciones irreversibles en mi negocio: [lista].
 Umbral a partir del cual decide una persona: [importe o situación].
 Diseña los guardarrailes del agente en cuatro tipos:
 1. Restricciones de acción: qué no ejecuta sin aprobación previa.
 2. Restricciones de contenido: qué no puede decir ni prometer.
 3. Restricciones de alcance: a qué datos y sistemas accede y a cuáles no.
 4. Escalado humano: en qué situaciones para y pide intervención.
 Para cada guardarraíl: la regla concreta y cómo se implementa.
 Añade el protocolo de escalado: qué información recoge antes de pasar a una persona y por qué canal avisa.
 Guarda como guardarrailes-agente.md

RESULTADO ESPERADO

Tabla de guardarrailes por tipo con la regla concreta y cómo se implementa, más el protocolo de escalado.

3.5 Memoria y conocimiento conectado (RAG)

PARA QUÉ SIRVE

Decidir qué tiene que recordar el agente entre sesiones y qué documentos de tu negocio debe poder consultar.

QUÉ ADAPTAR

[documentos del negocio]: catálogo, FAQ, procedimientos, histórico. [qué debe recordar]: el estado entre interacciones.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como arquitecto de agentes IA para [sector].
 Revisa los documentos del proyecto y la ficha de objetivo del agente.
 Documentos que el agente debería consultar: [lista].
 Lo que el agente debe recordar entre interacciones: [descripción].
 Diseña la memoria del agente en cuatro tipos:
 1. Memoria de contexto (sesión actual): qué necesita seguir.
 2. Memoria externa (largo plazo): qué guarda entre sesiones y dónde.
 3. Base de conocimiento (RAG): qué documentos conecta. Cómo prepararlos.
 4. Memoria de trabajo: qué pasos sigue en tareas de varios pasos.
 Para cada tipo: qué guarda, dónde y cómo se actualiza.
 Señala qué datos NO deben guardarse por privacidad (RGPD).
 Guarda como memoria-agente.md

RESULTADO ESPERADO

Mapa de memoria por tipo con qué guarda cada una y dónde, más la lista de documentos a conectar como RAG.

CONSTRUCCIÓN Y VALIDACIÓN

3.6 Batería de validación en entorno controlado

PARA QUÉ SIRVE

Probar el agente con casos reales de tu negocio pero en entorno de prueba. Detecta dónde falla y qué guardarraíl hay que ajustar.

QUÉ ADAPTAR

[casos reales]: situaciones que ocurren de verdad, incluidas las raras. [caso límite]: el más difícil que se te ocurra.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como QA especializado en agentes IA para [sector].
 Revisa el prompt de sistema y los guardarraíles del agente.
 Casos reales de mi negocio que el agente debe manejar: [lista].
 Caso límite más difícil: [descripción].
 Diseña la batería de validación:
 1. Diez casos de prueba de habitual a raro. Para cada uno:
 - Entrada: qué recibe el agente.
 - Comportamiento esperado paso a paso.
 - Qué observar: señal de que ha actuado bien o mal.
 - Aprobado / suspenso: criterio concreto.
 2. Tres casos para forzar el escalado humano.
 3. Ficha de registro de resultados: tabla para anotar cada prueba.
 4. Criterio de despliegue: cuándo está listo para datos reales.
 Todas las pruebas con datos ficticios.
 Guarda como validacion-agente.md

RESULTADO ESPERADO

Diez casos de prueba, tres casos de escalado forzado, ficha de registro y criterio de despliegue.

3.7 Plan de implementación en cinco etapas y métricas

PARA QUÉ SIRVE

Pasar del prototipo validado al despliegue supervisado con un plan por etapas que amplía la autonomía gradualmente.

QUÉ ADAPTAR

[agente]: el que has construido. [métrica de negocio]: el KPI que este agente debería mover.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como consultor de despliegue de IA para PYMES de [sector].
 Revisa los KPIs, la validación del agente y su ficha de objetivo.
 Plan de implementación en cinco etapas:
 1. Piloto con datos ficticios: qué se prueba y qué se mide.
 2. Supervisión total: el agente actúa, una persona aprueba cada acción.
 3. Supervisión por excepción: aprueba solo los casos críticos.
 4. Autonomía acotada: actúa dentro del alcance, revisión a posteriori.
 5. Revisión periódica: cada cuándo se audita y qué se ajusta.
 Para cada etapa: criterio concreto para pasar a la siguiente.
 Cuadro de métricas: impacto · calidad · valor de referencia · alerta.
 Vínculo con KPI de negocio.
 Guarda como implementacion-agente.md

RESULTADO ESPERADO

Plan en cinco etapas con criterio de paso más cuadro de métricas vinculado a los KPIs del negocio.

PARA TERMINAR

Adapta cualquier prompt a tu caso

Ningún prompt de esta guía es definitivo. Todos son una base que puedes afinar. Este último prompt sirve para eso: pégale el que quieras mejorar y deja que la IA lo adapte a tu sector, tu nivel y lo que necesitas conseguir.

★ Prompt para adaptar y mejorar cualquier otro

PARA QUÉ SIRVE

Cuando un prompt de esta guía se queda corto para tu caso, o cuando quieres uno nuevo para algo que aquí no está, este es tu punto de partida. La estructura de todos los prompts es siempre la misma: rol, contexto, tarea, restricción y formato. Este prompt te ayuda a construir o afinar cualquiera respetando esa lógica.

PROMPT ChatGPT · Claude

Actúa como ingeniero de prompts especializado en IA aplicada a empresa. Quiero que me ayudes a adaptar (o crear desde cero) un prompt para mi caso.

Mi contexto:

- Sector: [tu sector exacto].
- Negocio: [qué haces y para quién, en dos frases].
- Nivel: [empiezo de cero / ya uso IA a diario / avanzado].
- Qué quiero conseguir con el prompt: [resultado concreto].

Si te pego un prompt existente, mejóralo. Si no, créalo desde cero.

En ambos casos:

1. Antes de escribirlo, hazme las preguntas que necesites para no asumir nada importante. Pregunta de una en una.
2. Construye el prompt con esta estructura: rol + contexto + tarea (numerada si tiene varios pasos) + restricción + formato de salida.
3. Adáptalo a mi sector y mi nivel: si soy principiante, lenguaje claro; si soy avanzado, más denso y técnico.
4. Explícame en dos líneas por qué lo has construido así, para que la próxima vez pueda hacerlo yo.
5. Sugiere una variante más simple y otra más ambiciosa del mismo prompt.

Trabaja en español de España. Sin relleno.

RESULTADO ESPERADO

Un prompt hecho a la medida de tu negocio, con la explicación de por qué está construido así y dos variantes (una más simple, otra más ambiciosa) para que puedas elegir según el momento. Con este prompt dejas de depender de esta guía: aprendes a fabricar los tuyos.

Seguridad, ética y cumplimiento

Todo lo anterior sirve para construir. Esta última parte sirve para construir con cabeza. Cuanto más autónomo es lo que montas (sobre todo un agente), más importa que tenga límites claros, que respete la privacidad de los datos y que cumpla la normativa. No es un añadido opcional: es parte del diseño.

Por qué los guardarrailes no son negociables

Un flujo hace exactamente lo que le dijiste. Un agente decide, y ahí está el matiz: cuanta más libertad tiene para actuar, más importa definir con precisión qué no puede hacer nunca sin que una persona lo apruebe. Enviar un email equivocado, modificar un dato, prometer algo que no debe, acceder a información que no le corresponde. Los guardarrailes son las barreras que impiden que una decisión automática se convierta en un problema real con un cliente o con la ley.

La regla de fondo es sencilla: empieza con alcance limitado y supervisión humana en los pasos críticos, y amplía la autonomía solo cuando compruebas que funciona con datos reales. El agente bien construido no es el que tiene más libertad, sino el que tiene el alcance justo, los límites claros y la validación hecha.

El red team: probar tu propio sistema antes de que lo pruebe otro

Hay una práctica que viene del mundo de la seguridad y que se aplica igual de bien a los agentes de IA: el red team. Consiste en ponerse en el lado del atacante y probar deliberadamente tu propio sistema para encontrar por dónde falla antes de que lo encuentre alguien de fuera.

Aplicado a un agente, un red team analiza el prompt de sistema buscando sus grietas: intenta que revele información que no debería, que ejecute acciones fuera de su alcance, que se salte sus propios guardarrailes con instrucciones ingeniosas, que filtre datos de un cliente a otro. Cada intento que consigue romper el sistema es un fallo que corriges antes de que llegue a producción. Un prompt de sistema que no ha pasado por este ejercicio es un prompt que no sabes si es seguro; solo esperas que lo sea.

RGPD y AI Act: cumplir desde el diseño

Desde febrero de 2025, el artículo 4 del Reglamento de IA de la Unión Europea obliga a las empresas a garantizar la alfabetización en IA de quienes usan estos sistemas. Y el RGPD sigue aplicando a cualquier tratamiento de datos personales que haga tu flujo o tu agente. Esto no es un trámite posterior: se diseña desde el principio. Qué datos se guardan y cuáles no, dónde viven, quién accede, qué base legal ampara cada tratamiento. Un proyecto de IA que ignora esto no es un proyecto incompleto: es un proyecto con riesgo legal.

Si quieres adaptar este documento a tu empresa o comprobar si tu prompt de sistema es seguro y si tu proyecto cumple con la AI Act y el RGPD, escríbeme. Te paso la documentación y el programa que uso para hacer de red team sobre tu agente: analizamos juntos dónde falla, qué hay que reforzar y qué necesitas para cumplir la normativa antes de ponerlo en producción.

helenadebain@luxellency.com

luxellency.com