UNIVERSIDAD DIGITAL PARA
EMPRENDEDORES

GUÍA GRATUITA · EDICIÓN 2026

Inteligencia artificial: tu guía para empezar

Qué es, para qué te sirve en tu negocio y cómo escribir tu primer prompt sin enredarte.

Jonathan Amaya López
Fundador de UDEmprendedores

udemprendedores.com

BIENVENIDA

No tienes que ser experto en tecnología para usar la IA

Si estás leyendo esto, seguro ya escuchaste que la inteligencia artificial lo está cambiando todo. Y puede que también sientas que vas tarde, que es muy técnico o que no sabes por dónde empezar.

Te entiendo. En UDEmprendedores trabajamos todos los días con emprendedores que vienen del negocio tradicional: tienen clientes, venden, sacan el negocio adelante... y les falta tiempo para todo. Para ellos (y para ti) armé esta guía.

Aquí no vas a encontrar teoría de laboratorio. Vas a entender qué es la IA en palabras sencillas, qué puede hacer hoy por tu negocio, qué no puede hacer y cómo hablarle para que te dé resultados útiles desde la primera vez.

> **La información enseña. La implementación transforma. Por eso cada página termina en algo que puedes hacer hoy.**

Lo que te llevas

- Una idea clara de qué es la IA y por qué importa en un negocio pequeño o mediano.
- Un mapa de las herramientas que se usan hoy y para qué sirve cada tipo.
- Ejemplos concretos para vender, organizarte, administrar y liderar mejor.
- Tres fórmulas para escribir prompts y un plan de 7 días para empezar.

Léela con calma y ten a mano el celular o el computador. Lo vas a querer probar.

Jonathan Amaya López

CAPÍTULO 1

¿Qué es la inteligencia artificial?

La inteligencia artificial es la tecnología que le permite a una máquina hacer tareas que antes necesitaban a una persona pensando: entender un texto, reconocer un patrón, resolver un problema o tomar una decisión.

No es magia ni una mente que piensa por sí sola. Es un sistema que aprendió de enormes cantidades de información y que, con base en eso, predice cuál es la respuesta más probable a lo que le pides. Por eso, entre mejor le expliques, mejor te responde.

Tres tipos que te vas a encontrar

IA que analiza	Mira datos y encuentra patrones. Es la que te recomienda series, detecta fraudes en la tarjeta o te dice qué producto se vende más en diciembre.
IA generativa	Crea contenido nuevo a partir de una instrucción: textos, imágenes, audios, videos o código. Es la de ChatGPT, Claude, Gemini o Meta AI. Le hablas en tu idioma, como a una persona.
Agentes de IA	Van un paso más allá: no solo responden, también ejecutan tareas. Contestan mensajes, agendan citas, llenan el CRM o hacen el seguimiento a un cliente, siguiendo las reglas que tú les das.

Lo que cambió en los últimos años

Antes, usar IA era cosa de ingenieros y empresas grandes. Hoy cualquier emprendedor la tiene en el celular, gratis o por menos de lo que cuesta un almuerzo a la semana, y la usa escribiendo como escribe por WhatsApp. La ventaja ya no la tiene quien tiene la herramienta, sino quien sabe usarla con un sistema.

CAPÍTULO 2

Por qué la IA importa hoy en tu negocio

Un negocio pequeño no compite con una empresa grande por presupuesto. Compite por velocidad, cercanía y buen servicio. La IA te da justo eso.

1

Recuperas tiempo

Lo repetitivo (responder lo mismo diez veces, redactar correos, ordenar información) lo hace la IA en minutos. Ese tiempo vuelve a lo que solo tú puedes hacer: vender, atender y decidir.

2

Vendes y atiendes mejor

Respuestas más rápidas, mensajes más claros, ideas de contenido todos los días y seguimiento a los clientes que antes se te quedaban en el olvido.

3

Decides con datos

Le pasas tus números de ventas o gastos y te ayuda a ver qué está pasando, qué producto deja más plata y dónde se te va el dinero.

4

Juegas en otra liga

Con IA, un equipo de dos personas produce como uno de cinco. Lo que antes era exclusivo de las empresas grandes hoy está a tu alcance.

> **La IA no te reemplaza. Te reemplaza el emprendedor que aprendió a usarla antes que tú.**

CAPÍTULO 3

Lo que la IA hace bien y lo que no

Conocer sus límites es lo que separa a quien se frustra con la IA de quien saca provecho de ella.

Hace muy bien

- **Aprender de ejemplos:** si le muestras cómo escribes, escribe parecido.
- **Reconocer patrones:** encuentra tendencias en ventas, comentarios o encuestas.
- **Resolver problemas:** te propone opciones y los pasos para llegar a ellas.
- **Resumir y ordenar:** convierte un audio, un PDF o una reunión en puntos claros.
- **Crear borradores:** textos, guiones, imágenes y presentaciones en minutos.

Todavía no puede

- **Conocer tu negocio solo:** si no le das contexto, responde genérico.
- **Garantizar que todo es cierto:** a veces inventa datos con mucha seguridad. Revisa cifras, fechas y nombres.
- **Reemplazar tu criterio:** la decisión final y la relación con el cliente siguen siendo tuyas.
- **Leerte la mente:** si no sabes lo que quieres, ella tampoco.

Regla de oro: 80 % la IA, 20 % tú

Deja que la IA haga el primer 80 % del trabajo (el borrador, la idea, el análisis) y pon tú el 20 % que hace la diferencia: tu experiencia, tu tono y tu revisión final.

CAPÍTULO 4

El mapa de herramientas, sin perderte

Salen herramientas nuevas cada semana. No necesitas todas: necesitas entender los tipos y escoger una de cada uno.

Asistentes para conversar	ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot y Meta AI (dentro de WhatsApp e Instagram). Escriben, resumen, analizan documentos y te ayudan a pensar. Empieza por uno y apréndelo bien.
Investigar con fuentes	NotebookLM y Perplexity. Le subes tus documentos o le haces una pregunta y te responde citando de dónde sacó cada dato.
Diseño e imágenes	Canva con sus funciones de IA y los generadores de imágenes de los asistentes. Sirven para piezas de redes, presentaciones y fotos de producto.
Voz y video	Subtítulos automáticos, edición de reels, voz en off y avatares. Ideales para publicar más seguido sin pasar horas editando.
Automatización y agentes	Bots de WhatsApp, CRM con IA y flujos que responden, agendan y hacen seguimiento solos. Es el siguiente paso cuando ya dominas lo básico.

Nuestro consejo

No colecciones herramientas. Escoge un asistente, úsalo todos los días durante un mes y solo después suma otra. Una herramienta bien usada vale más que diez abiertas en el navegador.

Los nombres son ejemplos de noviembre de 2026; las herramientas cambian rápido, los tipos se mantienen.

CAPÍTULO 5

Cinco formas de usarla esta misma semana

Una por cada pilar con el que trabajamos en UDEmprendedores.

Fortalecer tu mentalidad	Cuéntale lo que tienes pendiente y pídele que te arme la semana por prioridades, con bloques de tiempo realistas. Menos dispersión, más foco.
Vender mejor	Pásale las tres objeciones que más escuchas («está caro», «lo voy a pensar», «después te escribo») y pídele respuestas en tu tono. También ideas de contenido a partir de las preguntas de tus clientes.
Organizar y automatizar	Dale las preguntas que más te hacen por WhatsApp y pídele un banco de respuestas. Es la base para tus respuestas rápidas o para un bot sencillo.
Administrar mejor	Copia tus ventas y gastos del mes (sin datos personales de clientes) y pídele que te muestre en qué se te va el dinero y qué producto te deja más margen.
Liderar tu equipo	Explícale cómo se hace una tarea en tu negocio y pídele que la convierta en un paso a paso para entrenar a una persona nueva. Así el negocio depende menos de ti.

Así se ve en un negocio

Una emprendedora con una pastelería pasaba la noche respondiendo «¿precio?» y «¿hacen domicilio?». Con la IA armó un banco de diez respuestas y un mensaje de bienvenida. Ahora contesta en segundos y usa ese tiempo para cerrar los pedidos grandes. (Ejemplo ilustrativo).

CAPÍTULO 6

Mitos y realidades

Estas son las ideas que más frenan a los emprendedores. Ninguna es cierta.

MITO

«La IA me va a reemplazar».

REALIDAD

La IA se encarga de lo monótono para que tú te enfoques en la creatividad, la estrategia y las relaciones con tus clientes.

MITO

«Es demasiado complicada para mí».

REALIDAD

Si sabes escribir un mensaje de WhatsApp, sabes usar un asistente de IA. Lo demás se aprende practicando.

MITO

«Lo que dice la IA siempre es cierto».

REALIDAD

Es tan buena como la información con la que aprendió y como la instrucción que le das. Puede equivocarse: revisa siempre.

MITO

«Con un prompt mágico que copie de internet basta».

REALIDAD

Los prompts prefabricados no conocen tu negocio. Funciona mejor un prompt sencillo con tu contexto real.

MITO

«Es muy cara».

REALIDAD

La mayoría de asistentes tienen versión gratuita. Con eso basta para empezar y ver resultados.

CAPÍTULO 7

Las tres habilidades que importan

Usar bien la IA no depende de la herramienta, sino de tres habilidades que cualquier emprendedor puede desarrollar.

1

Saber hablarle a la IA

Escribirle con claridad, con contexto y en tus palabras. A eso se le llama *prompt*: la instrucción que le das. No necesitas prompts copiados; necesitas los tuyos.

2

Saber lo que quieres

Antes de escribir, define el objetivo: ¿es un post para vender, un correo para cobrar, un plan para la semana? Si tú no lo tienes claro, la respuesta tampoco lo será.

3

Saber cómo se ve un buen resultado

Ten en mente un ejemplo de lo que esperas: el largo, el tono, el formato. Así puedes corregir a la IA hasta que la respuesta sirva de verdad.

CAPÍTULO 8

Fórmula 1: contexto, tarea y necesidades

Es la fórmula más sencilla y la que más vas a usar. Tiene tres partes.

Contexto

Quién eres, qué negocio tienes y a quién le vendes.

Tarea

Qué quieres que haga, con un verbo claro: escribe, resume, organiza.

Necesidades

Cómo lo quieres: largo, tono, formato y lo que no debe llevar.

Así se ve en la práctica

CONTEXTO Tengo una tienda de ropa deportiva para mujer en Medellín. Vendo por Instagram y WhatsApp. Mis clientas tienen entre 25 y 45 años, trabajan y entrenan en las mañanas.

TAREA Escribe tres ideas de publicaciones para Instagram que muestren la nueva colección de leggins sin que parezca un anuncio.

NECESIDADES Tono cercano y alegre, máximo 80 palabras por idea, cada una con una pregunta al final para que comenten. Sin emojis en exceso y sin hablar de precios.

Compara eso con «hazme un post de leggins». La diferencia en la respuesta es enorme, y solo te tomó un minuto más.

CAPÍTULO 9

Dos fórmulas más para subir de nivel

Fórmula 2: contexto, tarea, necesidades y retroalimentación

Igual que la primera, pero no te quedas con la primera respuesta: la corriges como corregirías a alguien de tu equipo.

RETROALIMENTACIÓN Me gusta la segunda idea. Hazla más corta, cambia la pregunta final por una que invite a mandar mensaje por WhatsApp y dame dos versiones del título.

Fórmula 3: descripción, ejemplo y explicación

Ideal cuando quieres que la IA copie un estilo. Describes lo que necesitas, le muestras un ejemplo que te guste y le explicas por qué funciona.

DESCRIPCIÓN Necesito mensajes de seguimiento para clientes que preguntaron y no compraron.

EJEMPLO «Hola, Laura. ¿Pudiste ver las opciones que te mandé? Si quieres, te aparto la talla mientras decides».

EXPLICACIÓN Funciona porque es corto, usa el nombre y ofrece ayuda sin presionar. Escribe cinco más con ese estilo.

Cuatro cuidados que no son negociables

- No pegues contraseñas, números de tarjeta ni datos personales de tus clientes.
- Revisa cifras, fechas, leyes y nombres antes de publicar o decidir.
- Lee todo lo que vayas a enviar: la IA escribe, tú firmas.
- Ajusta el texto a tu voz para que suene a ti y no a máquina.

TU PLAN

Tus primeros 7 días con la IA

Quince minutos al día. Marca cada casilla cuando lo hagas.

- [ ] **Día 1.** Escoge un asistente (ChatGPT, Claude, Gemini o Meta AI) y crea tu cuenta gratuita.
- [ ] **Día 2.** Escribe un párrafo con el contexto de tu negocio: qué vendes, a quién y cómo hablas. Guárdalo; lo vas a reutilizar siempre.
- [ ] **Día 3.** Usa la fórmula 1 para pedir tres ideas de contenido para tus redes.
- [ ] **Día 4.** Pídele respuestas a las tres objeciones que más escuchas al vender.
- [ ] **Día 5.** Arma con la IA tu banco de respuestas para las preguntas frecuentes de WhatsApp.
- [ ] **Día 6.** Organiza tu próxima semana por prioridades con su ayuda.
- [ ] **Día 7.** Revisa: ¿cuánto tiempo te ahorraste? Escoge la tarea que más te sirvió y vuélvela un hábito.

PARA CERRAR

Ya tienes las herramientas. Ahora te falta el sistema

Con esta guía diste el primer paso: entendiste qué es la IA, qué puede hacer por tu negocio y cómo hablarle. El reto ahora es pasar de probar a implementar, y que la IA trabaje para tu negocio todos los días.

TE INVITO

Growth IA Day · sábado 28 de noviembre

Un día completo para montar con IA tu sistema para crear contenido, captar clientes, acelerar las ventas y automatizar el seguimiento. Presencial en Medellín o virtual en vivo, y con sesiones de implementación después del evento para que no se quede en la teoría.

Quiero mi cupo

mark.udemprendedores.com/growth-ia-day

Y si quieres seguir aprendiendo, encuéntranos en Instagram como **@udemprendedores** y en **udemprendedores.com**.

Nos vemos adentro,
Jonathan Amaya López
Fundador de UDEmprendedores

© 2026 UDEmprendedores · Grupo AJL