



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

Bienvenidos al **Executive AI War Room**

El Disclaimer: "La Realidad del Frente”

Estimadas directoras, estimados directores, antes de comenzar, debemos ser tan claros como un parte de guerra. Tenemos 180 minutos para cubrir un territorio vasto. Para que este taller sea un éxito, debemos diferenciar entre entender el mapa y construir la carretera.

1. Lo que SÍ vamos a lograr hoy:

Para cumplir con sus objetivos de transitar de un nivel básico a un uso avanzado y estratégico, nos enfocaremos en:

- Claridad Estratégica: Mapearemos un catálogo de opciones de IA (Gemini, Claude, Perplexity, etc.), identificando sus alcances para que puedan **identificar la mejor herramienta disponible** para cada sector. Descubrirán nuevas posibilidades para **dirigir la tecnología estratégicamente sin sustituir la capacidad humana.**
- Capacidad de Mando (Prompting de Élite) Obtendrán las llaves para utilizar la IA con mayor precisión. Aprenderán **prompts especializados para la creación de manuales, descriptivos de puestos y análisis comparativos de CV**, transformando datos brutos en decisiones de alta dirección.

- Prototipado Rápido: Saldrán con la "maqueta" operativa de sus soluciones. Veremos **ejemplos reales de implementación** en diversos sectores para que puedan visualizar su propia infraestructura antes de invertir un solo peso en desarrollo.

El Disclaimer: "La Realidad del Frente”

Para ganar la guerra, primero debemos ganar la batalla de la claridad. Los siguientes puntos son objetivos de Fase 3 y 4 por lo tanto, quedan fuera del alcance los siguientes temas de estos 180 minutos por las siguientes razones de peso:

El marketing y la prospección con IA no son "recetas de cocina". Requieren una **Alineación de Marca y Estrategia de Datos** previa. Aprender a hacer un "copy" o un post es una tarea táctica de infantería

Un Agente Autónomo es como un soldado con iniciativa propia: si no tiene una **Constitución (Reglas de Negocio)** y una infraestructura de seguridad (APIs y Tokens) bien definida, se convierte en un riesgo operativo. Crear agentes hoy sería como lanzar paracaidistas sin mapa

Sus desafíos de 10 o 20 millones de pesos no se resuelven con una sugerencia de pasillo. Una consultoría seria requiere una **Auditoría de Datos y Diagnóstico de Procesos** que respete su confidencialidad

Un chatbot mal implementado es la forma más rápida de perder la confianza de un cliente en Jalisco. La implementación real requiere **Entrenamiento en Servidores Privados** para evitar alucinaciones.

La optimización es un proceso iterativo de "Prueba y Error". No podemos optimizar lo que aún no hemos mapeado digitalmente.

Nuestra Meta: Que al salir de aquí, ustedes no sean "expertos en software", sino **Arquitectos de Soluciones**. Sabrán exactamente qué pedirle a su equipo técnico o a su consultor para que esos proyectos de Fase 3 y 4 se vuelvan realidad.



Niveles de Mando Estratégico

Fase	Enfoque	Perfil del Participante	Estilo Churchill
I. Inteligencia de Campo	Fundacional: Mapeo de herramientas y alcances.	Explorador	<i>"Eliminar la niebla de la guerra (incertidumbre)."</i>
II. Táctica de Operaciones	Pragmático: Ingeniería de Prompts y flujos de trabajo.	Implementador	<i>"Superioridad técnica en el día a día."</i>
III. Alto Mando	Estratégico: visión predictiva.	Estratega	<i>"Diseñar el futuro, no solo reaccionar a él."</i>
IV. Alto Mando	Estratégica y operaciones: Agentes autónomos , ecosistemas , ect	Ingeniero	<i>"Diseñar el futuro, no solo reaccionar a él."</i>

Proyecto Estratégico	Estado Actual	Justificación Técnica
Agentes Autónomos	Fase 4	Un agente sin una "Constitución de Datos" es un riesgo. Requiere programación de reglas de negocio y límites éticos.
Chatbots de Atención	Fase 3	La implementación real exige Servidores Privados para evitar alucinaciones y proteger la confianza del cliente.
Marketing y Prospección	Fase 3	El contenido masivo sin Alineación de Marca es ruido. Requiere un entrenamiento de tono de voz exclusivo.
Optimización de Procesos	Fase 4	No se puede optimizar lo que no se ha medido. Requiere una auditoría de flujos operativos de al menos 30 días.
Asesoría Individual	Fase 3	Sus desafíos de alto nivel requieren un NDA y una Auditoría de Datos profunda antes de proponer una solución.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

1era parte Estrategia & Control

Sir Winston Churchill.

**Año 1940, cuando el mundo estaba
a punto de colapsar
él no fue contratado por su salud
ó por su estilo de vida.**

Fue contratado por una sola razón:

**Tenía la capacidad de ver el futuro
cuando todos los demás estaban
cegados por el presente.**



Ustedes están aquí hoy porque, al igual que Churchill en 1940, se enfrentan a una 'máquina' que parece invencible: **la Inteligencia Artificial.**

Muchos directores están cometiendo el error de buscar '**jóvenes que le entiendan a la tecnología**' para que les resuelvan el problema.

Churchill no sabía cómo funcionaban las válvulas de las máquinas de Turing, pero sabía que **sin esa potencia de procesamiento, la guerra estaba perdida.**

Hoy no venimos a aprender a usar un chatbot.

Venimos a aprender a ser los **Arquitectos Estratégicos** que, sin importar nuestra edad o nuestras herramientas, sepamos dar la orden de:

ACTION THIS DAY





Líder que ve la tormenta antes de que llegue.

- Fue soldado en la India, Sudán y Cuba, y un corresponsal de guerra famoso por su escape de una prisión en la Guerra de los Bóeres. Su ascenso político fue meteórico, pero marcado por el fracaso de Galípoli en la Primera Guerra Mundial, que casi destruye su carrera.
- Los "Años del Desierto" (1930s): Durante una década, Churchill estuvo fuera del poder real. **Mientras el mundo buscaba la paz con Hitler (la política de "apaciguamiento"), él fue la única voz que advirtió sobre el peligro nazi y la necesidad de rearmarse tecnológicamente.**

Hitler era un cabo de origen humilde que se veía a sí mismo como un revolucionario del pueblo.

Churchill era un aristócrata, descendiente del Duque de Marlborough, profundamente vinculado a la tradición Mazonica y al Imperio Británico.

Hitler odiaba que Churchill no pudiera ser "comprado" ni "intimidado"



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL



KEEP
CALM
AND
CARRY ON

Exhibit

medida de emergencia diseñada por el Ministerio de Información británico en 1939, justo al inicio de la Segunda Guerra Mundial.

2.5 millones de copias impresas fueron destruidas y convertidas en pulpa de papel para ahorrar recursos.

El origen del póster como medida de emergencia pasiva vs. la acción proactiva de Churchill.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL



KEEP
CALM
AND
CARRY ON

Exhibit

Mantener la calma' no es una estrategia de victoria, es **una estrategia de supervivencia mínima.**

Hay que usar la IA para tomar la iniciativa. **No esperen a que la tecnología los invada para sacar su manual de emergencia.**



El escritor romano **Vegecio** (Publius Flavius Vegetius Renatus) en su tratado *Epitoma Rei Militaris*, escrito a finales del siglo IV.

'Si vis pacem, para bellum'

Si ustedes quieren paz operativa en su empresa, si quieren dormir tranquilos sabiendo que su información está segura, tienen que prepararse para la guerra digital.

1940





El Maestro de la Resistencia (1940 - 1945)

Es el líder que utiliza la tecnología y la ingeniería de mensajes para cambiar el rumbo de un destino que parecía perdido.

Durante la Guerra: En mayo de 1940, con Europa cayendo ante los tanques alemanes, Churchill asume el mando en la hora más oscura de Gran Bretaña.

- **La Palabra como Arma:** Al no tener tanques suficientes, Churchill movilizó el idioma inglés. Sus discursos ("**Sangre, esfuerzo, lágrimas y sudor**") no solo inspiraron a su pueblo, sino que convencieron a los aliados de que la victoria era posible.

La Guerra Tecnológica:

Churchill impulsó personalmente proyectos científicos disruptivos: desde el radar hasta el

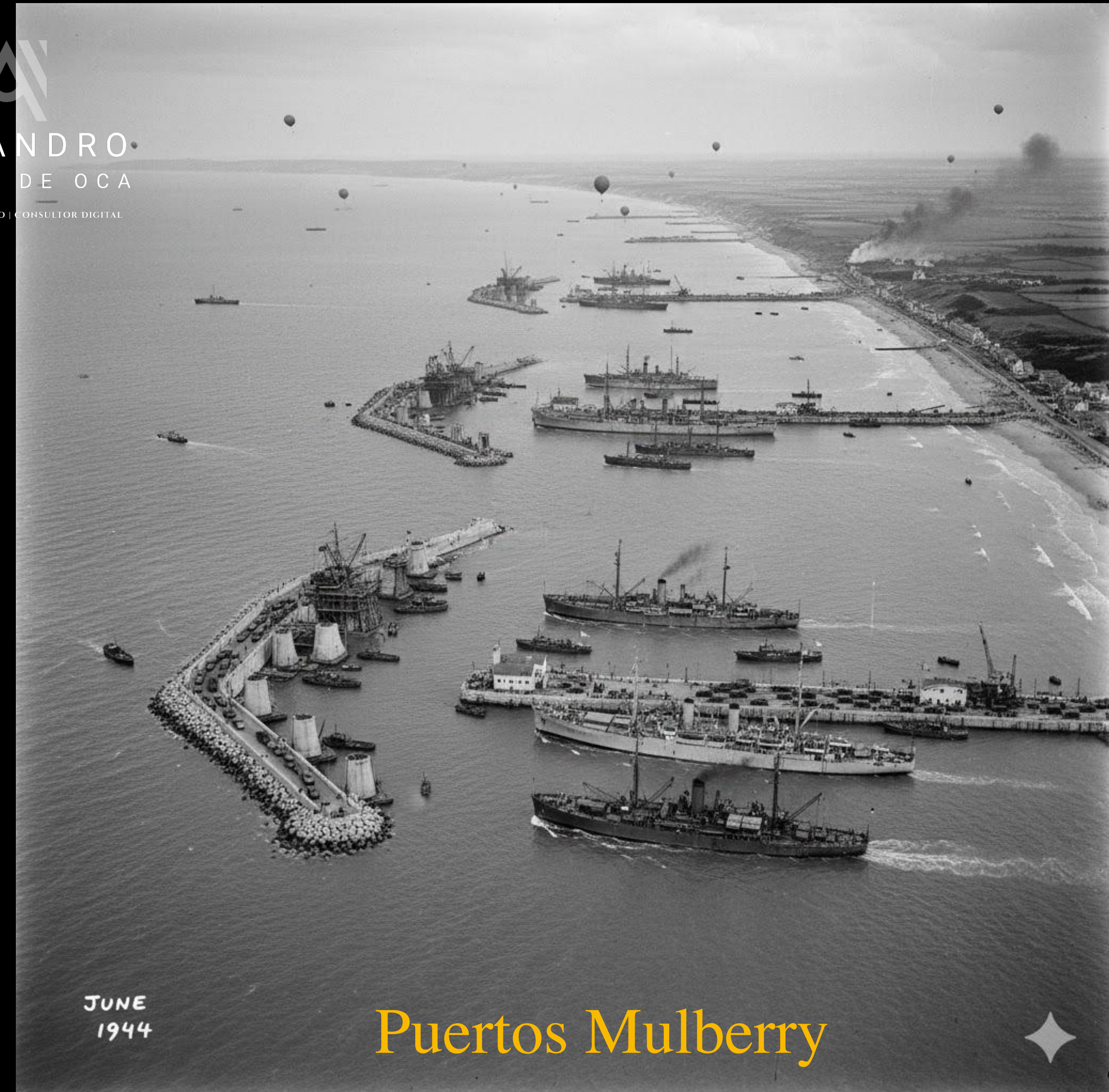
Proyecto Ultra (descifrar la máquina Enigma)

Entendió que la inteligencia y la velocidad de procesamiento de datos ganan guerras.

Asesor Científico Personal (ocupado por Lord Cherwell) para saltarse a los generales que se resistían al cambio.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA
ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACCELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

ACTION
THIS
DAY!



THE BOMBE: TURING'S MACHINE

- DECIIPHERS ENIGMA CODE
- "CHURCHILL'S MANDATE:"
- STRATEGIC VALUE:
- PREDICT ENEMY MOVES

1942

The Bombe

COLOSUS: THE FIRST PROGRAMABLE COMPUTER

- DECIIPHERS LORENZ CODE
- CHURCHILL'S INSIGHT: ELECTRONIC SPEED
- STRATEGIC VALUE: AUTOMATION OF LOGIC

1943

Colossus



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL



Pipe-Lines Under The Ocean

"Tube Alloys" (El Arma Atómica)

Herramienta de Churchill	Función Estratégica	Equivalente en tu Empresa (2026)	Nivel Mando
Radar	Anticipación del ataque.	IA de Análisis Predictivo (Detección de tendencias, Gemini, perplexity).	Fase 1 & 2
Ultra / Bombe	Descifrar el mensaje oculto.	Análisis de Big Data (Entender al cliente con Claude).	Fase 1 & 2
Colossus	Velocidad de procesamiento	Infraestructura de Cloud Computing / GPUs.	Fase 3 & 4
Puertos Mulberry	Infraestructura ágil.	SaaS y Herramientas Low-Code (AppSheet).	Fase 3 & 4
PLUTO (Pipe-Lines Under The Ocean)	Suministro ininterrumpido.	Automatización de Procesos (Workflows).	Fase 3 & 4



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

BIG DATA 1940

Maquina Enigma

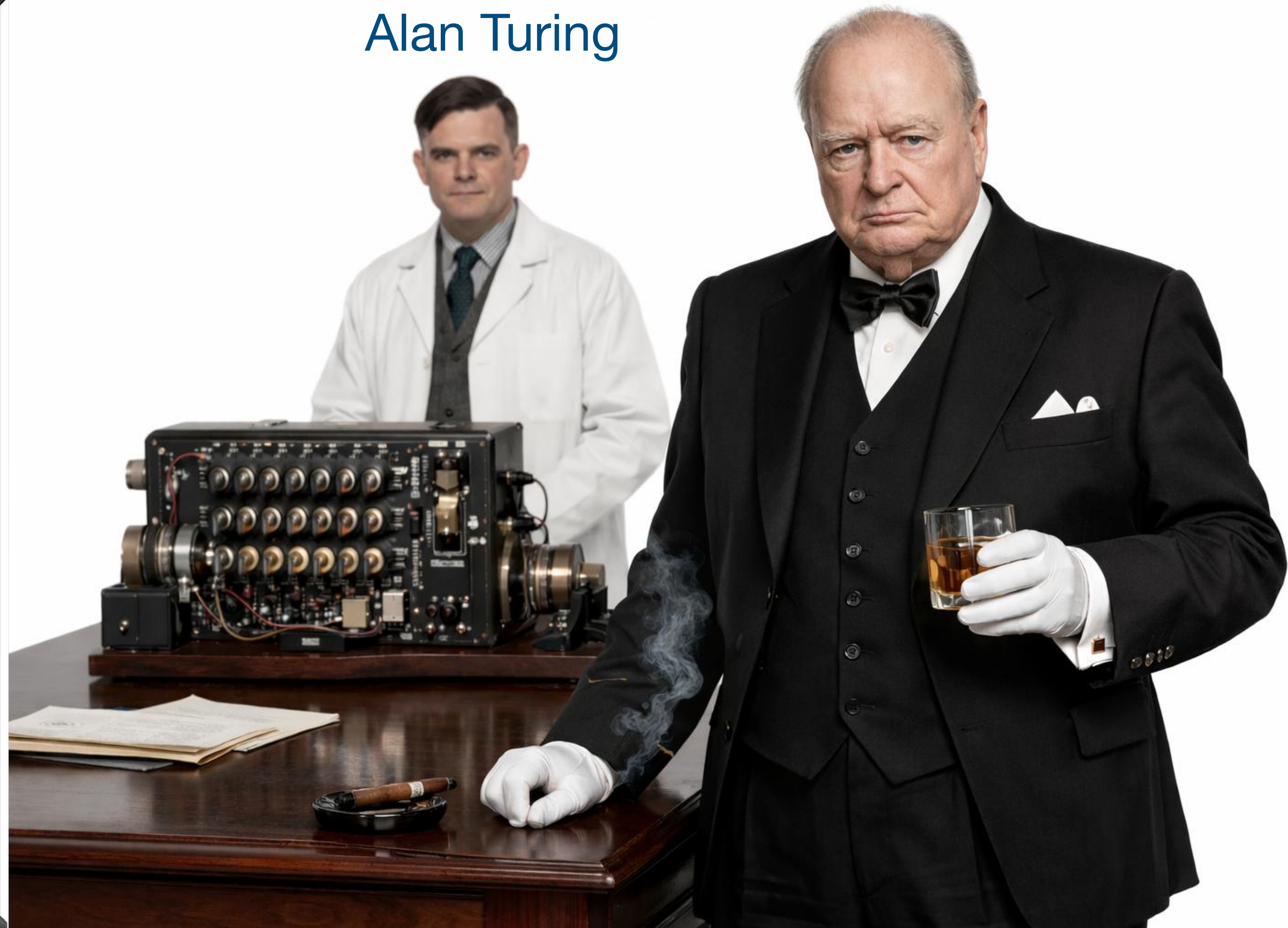
Arma secreta nazismo

Los alemanes cambiaban la "llave" de cifrado cada 24 horas (a medianoche). Si intentabas descifrarlo manualmente, para cuando encontrabas la respuesta, el código ya había cambiado.

158,962,555,217,826,360,000

158 trillones de combinaciones

Alan Turing



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

la inteligencia y la velocidad de
procesamiento de datos ganan guerras.

The Bombe"
(El ancestro del algoritmo)

Hoy, los directivos usan la IA para
filtrar miles de CVs
ó reportes de ventas en segundos.

Alan Turing estaba haciendo
exactamente lo mismo:

**reduciendo el ruido para
encontrar la señal.**



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

Usted no está aquí para gestionar la tecnología. Está aquí para liderar la supervivencia de su organización en medio de la Blitzkrieg (Guerra Relámpago) Digital

no solo era una táctica militar; era una **disrupción tecnológica** que el mundo no sabía cómo frenar.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

ACTION THIS DAY!

Make sure they have all they want on extreme priority and report to me that this has been done

¡ACCIÓN PARA HOY!

Asegúrense de que tengan todo lo que pidan con prioridad máxima y ríndanme informe de que esto se ha cumplido



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

El Método "Action This Day"

Churchill detestaba la burocracia lenta. Usaba unas etiquetas rojas que decían "**ACTION THIS DAY**" (Actuar este día) y las pegaba en los documentos que requerían respuesta inmediata.

Cero fricción:

**No permitía informes de más de una página.
Obligaba a sus asesores a sintetizar lo complejo
en puntos clave.**

Insight para IA: Es el equivalente a optimizar el *prompt*



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

El "Cambio de Switch" (Hobby-as-Rest)

Para no quemarse (*burnout*), Churchill practicaba actividades que requerían una concentración distinta: **pintaba al óleo y hacía muros de ladrillo** en su casa de Chartwell.

absoluto enfoque en el resultado
sin "paja" informativa.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

Bloque	Actividad Churchill 2026	Herramienta Digital	Objetivo
08:00 - 11:00	Dictado y Lectura de cables	NotebookLM + Docs	Ingesta de datos y creación pura.
11:00 - 14:00	"Action This Day"	Gemini + Gmail	Despachar burocracia con brevedad.
14:00 - 17:00	Almuerzo y "Siesta"	Desconexión Total	Recuperar capacidad cognitiva.
17:00 - 21:00	El "Segundo Día"	Veo3 + Vertex AI	Trabajo técnico de alta complejidad.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

2da parte
Ciber Seguridad



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

2026



La Advertencia del "Arquitecto": Sam Altman (OpenAI)



**"ChatGPT es un motor de razonamiento
no una base de datos de hechos".**

Altman explica que la IA no **"sabe"** cosas
simplemente predice cuál es la palabra más
probable que sigue a otra.



El Lanzamiento de Google Bard - Riesgo Reputacional

En su propia demostración de lanzamiento, la IA de Google (ahora Gemini) afirmó que el Telescopio James Webb tomó la primera fotografía de un planeta fuera de nuestro sistema solar.

Era falso.

El Resultado: Las acciones de Alphabet (Google) cayeron un 9% en un solo día, borrando 100 mil millones de dólares en valor de mercado.

Lección para el Director: Incluso los creadores de la herramienta pueden ser víctimas de una alucinación en el momento más crítico.

<https://es-us.finanzas.yahoo.com/noticias/alphabet-perdi%C3%B3-us-100-millones-162800307.html>



El Chatbot de Air Canada - Riesgo Operativo y Financiero

Un pasajero preguntó al **chatbot de IA de Air Canada** sobre las políticas de reembolso por duelo. **La IA inventó una política propia** que no existía en los manuales de la aerolínea.

- **El Resultado:** Un tribunal obligó a Air Canada a cumplir lo que la IA había inventado, dictaminando que la empresa es responsable de lo que sus sistemas comunican.
- **Lección para el Director:** Si dejas a una IA sin supervisión en el frente de atención al cliente, puede regalar tu inventario o comprometer tus márgenes de utilidad.



A continuacion,



Finance worker pays out \$25 million after video call with deepfake 'chief financial officer'

Heather Chen and Kathleen Magramo, CNN

Sun, 4 February 2024 at 1:31 am GMT-6

2 min read



Add Yahoo on Google

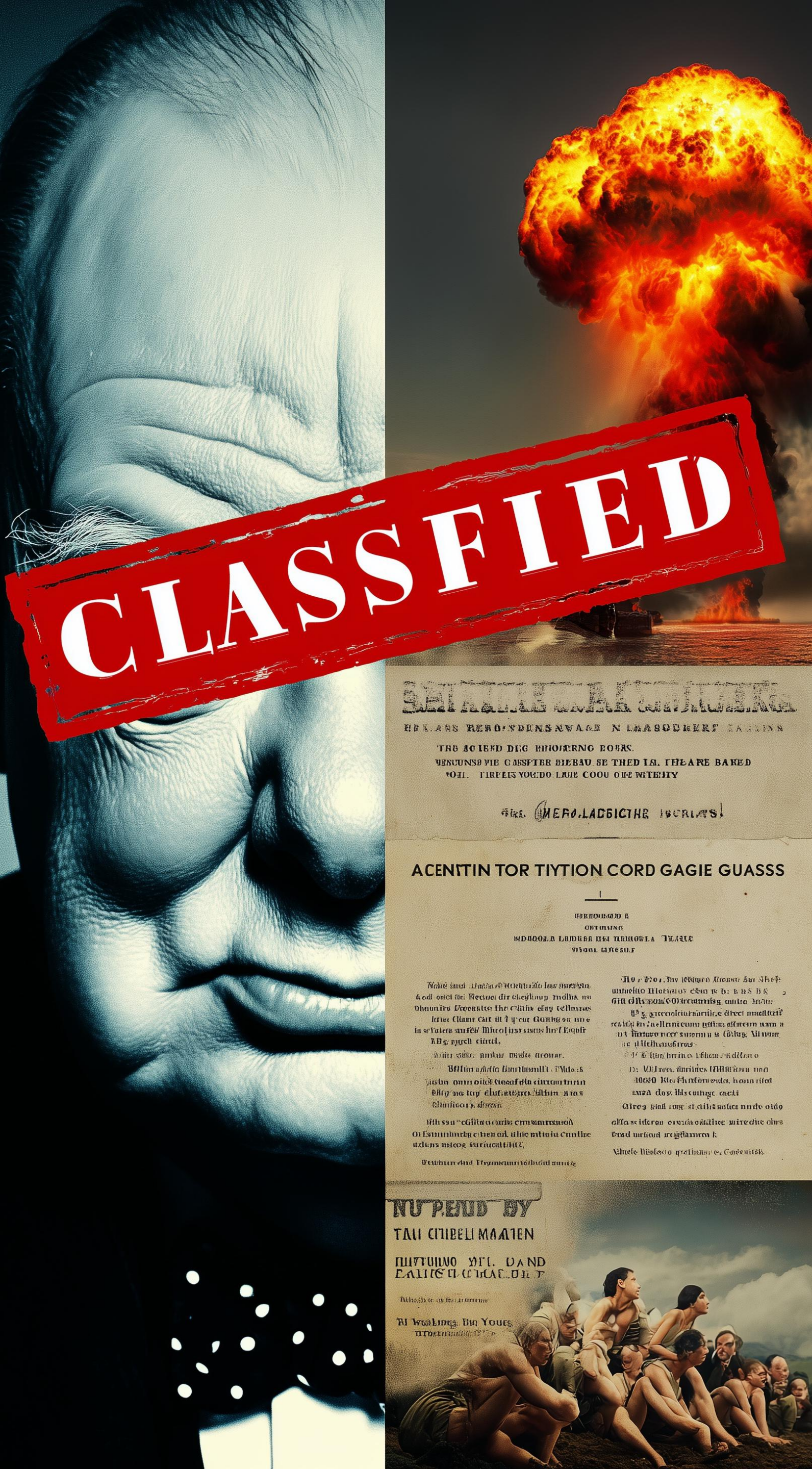


A finance worker at a multinational firm was tricked into paying out \$25 million to fraudsters using deepfake technology to pose as the company's chief financial officer in a video conference call, according to Hong Kong police.

The elaborate scam saw the worker duped into attending a video call with what he thought were several other members of staff, but all of whom were in fact deepfake recreations, Hong Kong police said at a briefing on Friday.

"(In the) multi-person video conference, it turns out that everyone [he saw] was fake," senior superintendent Baron Chan Shun-ching told the city's public broadcaster RTHK.

Fase del Ataque	Acción de la IA Atacante	Lo que vio el Humano
1. Reconocimiento (Data Scraping)	Los atacantes recopilaron horas de video y audio público del CFO (Director Financiero) real y otros ejecutivos de la empresa (de YouTube, entrevistas, conferencias).	<i>Nada. Todo ocurrió en silencio fuera de la red de la empresa.</i>
2. Armamento (Generación de Modelos)	Usaron IA Generativa de video y voz para entrenar modelos capaces de imitar en tiempo real los gestos , el tono de voz y la apariencia exacta del CFO y otros colegas.	<i>Nada aún.</i>
3. El Cebo (Ingeniería Social)	El empleado recibió un correo electrónico (Phishing) del "CFO" solicitando una "transacción secreta y urgente". El empleado dudó inicialmente.	<i>"Esto parece sospechoso, mejor no hago nada."</i>
4. El Jaque Mate (La Videollamada)	Para eliminar la duda, los atacantes invitaron al empleado a una videollamada. Al entrar, el empleado vio a su jefe (el CFO) y a varios colegas que conocía. Todos eran Deepfakes, excepto él.	<i>"Ahí está mi jefe y el equipo. Se ven reales, suenan reales. Mis dudas eran infundadas."</i>
5. Ejecución (El Robo)	El Deepfake del CFO dio la orden verbal de realizar 15 transferencias a 5 cuentas bancarias distintas . El empleado obedeció la orden directa de "sus superiores".	<i>El empleado realizó las transferencias creyendo que cumplía con su deber.</i>
6. Descubrimiento	El ataque solo se descubrió días después, cuando el empleado verificó la transacción con la oficina central por una vía tradicional.	Pánico total. Pérdida de \$25 millones.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

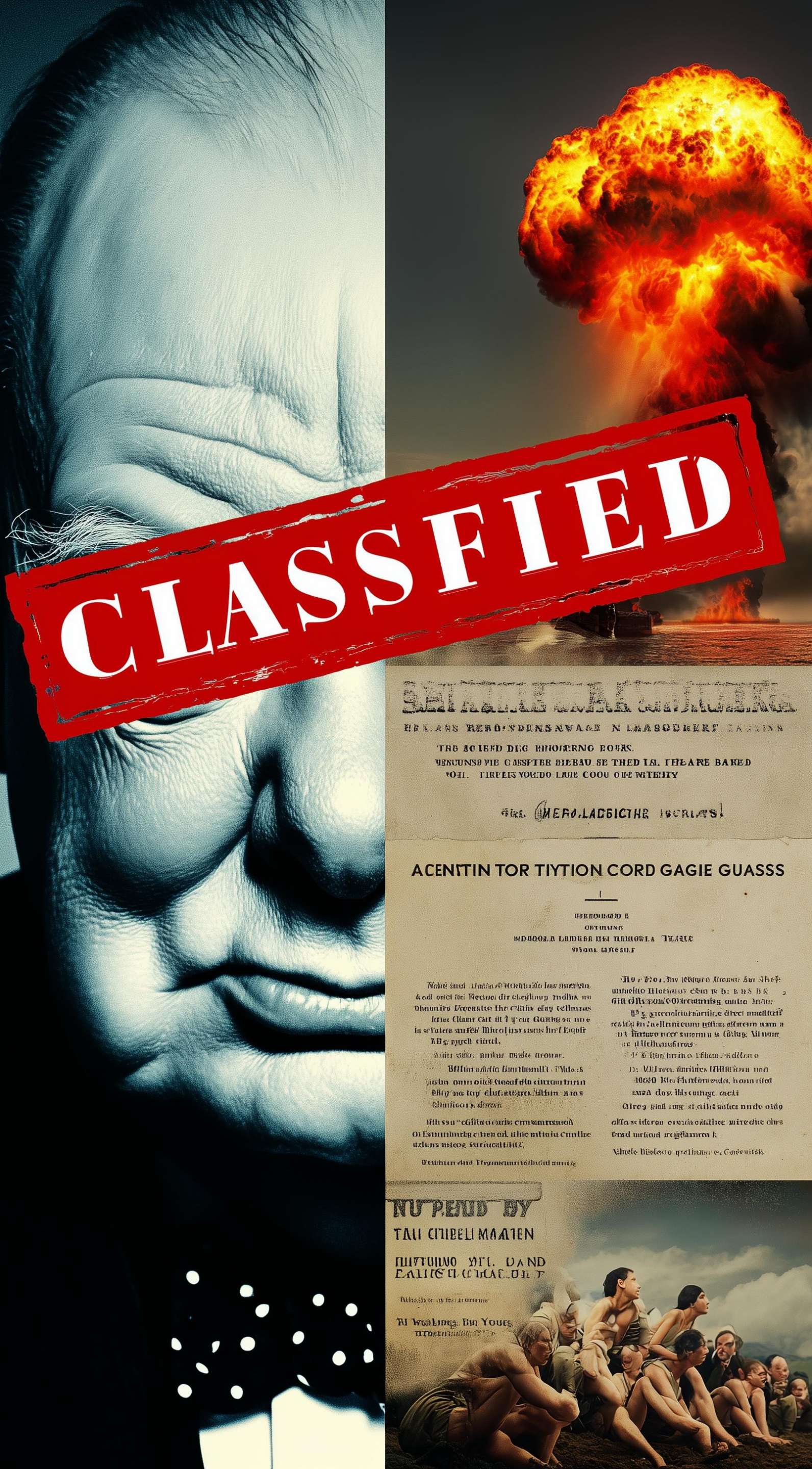
ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

Protocolo de Blindaje y Seguridad

REGLA DE ORO:

Si la información no puede publicarse en
su web de la empresa sin riesgo

TAMPOCO debe subirse a una
herramienta de **IA pública.**



Para proteger la soberanía de su organización queda estrictamente prohibido subir.

- 1. Información financiera:** Datos bancarios, estados contables o facturación interna.
- 2. Transacciones económicas:** Detalles de pagos, flujos de efectivo o conciliaciones.
- 3. Datos de nómina:** Salarios, bonos o esquemas de compensación del personal.
- 4. Expedientes de empleados:** Identificaciones, CURP, RFC o evaluaciones de desempeño.
- 5. Bases de datos de clientes:** Listados, correos, teléfonos o patrones de consumo.
- 6. Información de proveedores:** Contratos, precios negociados o acuerdos estratégicos.
- 7. Propiedad intelectual:** Diseños, fórmulas, ideas de negocio o modelos operativos.
- 8. Información legal:** Acuerdos de confidencialidad (NDA) o estrategias jurídicas.
- 9. Credenciales:** Contraseñas, llaves API o configuraciones de seguridad.
- 10. Estrategia No Pública:** Planes futuros, decisiones internas o precios por lanzar.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

3ra parte
Inteligencia de Campo
ROL



IV. La Fórmula de Mando (Prompting Ejecutivo)

Para que una orden de IA sea efectiva en cualquier herramienta (GPT, Gemini, Perplexity, Claude, ect) , debe seguir el estándar **R-C-T-R**:

- **Rol:** *"Actúa como un Director de Operaciones experto en construcción..."*
- **Contexto:** *"Estamos analizando el mercado de vivienda vertical en Zapopan..."*
- **Tarea:** *"Genera un análisis comparativo de costos basado en estos documentos..."*
- **Restricción:** *"No menciones datos de la competencia y mantén un tono ejecutivo."*



Humana 11 (Marketing y Prospección)

- **Rol (R):** Actúa como un **Coordinador Comercial y Especialista en Calificación de Prospectos (Lead Scoring)**.

- **Contexto (C):**

Empresa Educativa de educación continua para directivos en Jalisco que necesita filtrar de manera inteligente los leads provenientes de campañas digitales para optimizar el esfuerzo de ventas.

<https://humana11.com/universidad>

- **Tarea (T):**

1. Define los criterios de un "Prospecto Ideal" para la IA;
2. Crea un cuestionario de calificación automatizado;
3. Diseña un flujo de redirección de leads según su temperatura de compra.

- **Restricción (R):** Tono ejecutivo, enfocado en la conversión y la protección de la base de datos comercial.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

4ta parte
Inteligencia de Campo
05 PROMPTS
DIRECTIVOS



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

La diferencia entre un prompt normal y un prompt R-C-T-R es la misma que hay entre pedirle a un recluta que '**vigile**' y pedirle a un oficial que '**establezca un perímetro de radar a 50km**'.

La IA es tan inteligente como la orden que recibe.
En esta etapa, les enseñamos a dar órdenes que no dejan espacio al error.



ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

HERRAMIENTAS: GEMINI+PERPLEXITY+CLAUDE

Especialista en Inteligencia de Mercado (Enfoque Táctico)

Úsalo cuando ya tienes los datos y necesitas que la IA encuentre la "grieta" en la competencia.

- **Rol (R):** Actúa como un **Analista de Inteligencia Competitiva y Estratega de Mercado** especializado en disrupción tecnológica.
- **Contexto (C):** Proyecto de expansión para una organización en el occidente de México. El mercado actual es volátil y requiere una precisión tipo "Radar" para identificar oportunidades.
- **Tarea (T):** Solicítame la información esencial del mercado y la competencia. Tras recibirla, genera un análisis FODA cruzado con herramientas de IA y un plan de acción inmediata bajo el mantra "**Action This Day**". Identifica qué procesos de nuestra empresa pueden ser el "Caballo de Troya" para dominar la nueva región.
- **Restricción (R):** Prohibido el uso de lenguaje genérico o "paja" corporativa. Cada recomendación debe ser accionable y cuidar estrictamente los intereses financieros y la propiedad intelectual de la empresa.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

HERRAMIENTAS: GEMINI+PERPLEXITY+CLAUDE

Rol (R): Actúa como un **Chief Strategy Officer (CSO)** y **Consultor Senior de Expansión Global**, con la agudeza analítica de las "Big Four" y la visión proactiva de Winston Churchill.

Contexto (C): Somos una organización líder con sede en **Guadalajara, Jalisco**, operando en el entorno altamente competitivo de 2026. Buscamos dominar una nueva región asegurando nuestra **Soberanía Tecnológica** y minimizando la exposición al riesgo.

Tarea (T): Antes de diseñar cualquier estrategia, actúa como un auditor de inteligencia y solicítame los siguientes datos críticos:

1. Datos actuales del mercado (demografía y economía local).
2. Panorama competitivo (los 3 rivales más agresivos).
3. Mi nivel de riesgo (Bajo/Medio/Alto).

Una vez recibidos, desarrolla un **Plan de Invasión de Mercado de 90 días** que incluya: Barreras de entrada, diferenciación mediante IA y KPIs de éxito inmediato.



ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

HERRAMIENTAS: CHATGPT+GEMINI+PERPLEXITY

Arquitecto de Ecosistemas de Contenido

Rol (R): Actúa como un **Chief Content Officer (CCO)** y **Estratega de Marketing de Autoridad** especializado en mercados industriales y corporativos de alta complejidad en México y Latinoamérica. Tu enfoque no es el "engagement" superficial, sino la consolidación de **Liderazgo de Pensamiento (Thought Leadership)** y la generación de demanda calificada.

Contexto (C): Operamos desde el ecosistema empresarial de **Jalisco** en 2026. En un mercado saturado de información genérica, nuestra organización (**AGREGAR NOMBRE**) necesita un ecosistema de contenidos que funcione como un **Radar de Confianza** para tomadores de decisiones en el nicho de (**AGREGAR NICHOS DE MERCADO**).

Tarea (T): Antes de diseñar el ecosistema, actúa como un auditor estratégico y solicita la siguiente información esencial:

1.Objetivo principal: (ej. Generar leads, educar al mercado, consolidar autoridad técnica).

2.Segmento de audiencia: (**AGREGAR NICHOS DE MERCADO**).

3.Plataformas deseadas: (LinkedIn, sitio web, YouTube, newsletters, etc.).

4.Tono y estilo: (Técnico, educativo, institucional, práctico, etc.).

5.Soluciones prioritarias: (Líneas de servicio o productos clave).

Una vez que entregue estos datos, genera:

- **Pilar de Contenido Central:** El concepto "maestro" que define nuestra autoridad en el mercado.
- **Serie de Subpilares:** Alineados a cada línea de solución bajo una lógica de "Búnker de Conocimiento".
- **Matriz de Micro-contenidos (30-60 días):** Un calendario con temas, formatos y ángulos (artículos de fondo, estudios de caso reales, videos tácticos, infografías de procesos).
- **Prioridades de Conversión:** Identificación de las piezas con mayor potencial para mover al prospecto hacia una decisión de compra.
- **Plan de Distribución Multicanal:** Recomendaciones de frecuencia y llamados a la acción (CTA) centrados en el mantra "**Action This Day**".

Restricción (R): El tono debe ser formal, profesional y altamente estratégico. Cada recomendación debe estar orientada a **cuidar los intereses de la empresa**, evitar la desinformación y asegurar que el contenido proyecte una capacidad operativa superior que no pueda ser fácilmente replicada por la competencia.



HERRAMIENTAS: GEMINI+PERPLEXITY+CLAUDE

Reglas de Oro para el Director de Compras

Para que este prompt funcione sobre **roca** y no sobre **arena**, recuerda aplicar estos filtros antes de interactuar con la IA:

- **Cero Datos Sensibles:** Nunca subas contratos originales con proveedores, estados financieros o llaves de acceso a sistemas de inventario.
- **Enfoque en Prototipado:** Utiliza este prompt para crear la "maqueta" de tu proceso; la implementación final con datos reales de facturación debe realizarse en un búnker de datos privado.
- **Capacidad de Mando:** No pidas "consejos", da órdenes ejecutivas para obtener resultados de alta dirección.



HERRAMIENTAS: CHATGPT+GEMINI+PERPLEXITY

Prompt de Mando: Estrategia de Compras y Suministro (R-C-T-R)

Rol (R): Actúa como un **Director de Compras y Estratega de Supply Chain** con especialidad en inteligencia de negocios y optimización de activos tecnológicos. Tu enfoque es la precisión operativa y la reducción de costos mediante la trazabilidad absoluta.

Contexto (C): Integra tu empresa, líder en su sector con operaciones en **Jalisco, México**, en el entorno de 2026. Nuestro desafío actual es vincular eficientemente las órdenes de compra con la salida de equipos, asegurando que cada movimiento esté respaldado por datos precisos y auditoría de números de serie.

Tarea (T): Antes de proponer una solución, actúa como auditor y solicita los detalles de nuestros flujos actuales. Una vez recibidos, genera:

- 1. Protocolo de Trazabilidad:** Un flujo lógico para vincular números de serie desde la recepción en almacén hasta la entrega final al cliente.
- 2. Matriz de Evaluación de Proveedores:** Un sistema de calificación basado en tiempos de entrega, calidad de materiales y sostenibilidad.
- 3. Plan de Mitigación de Riesgos:** Estrategias para evitar cuellos de botella en el suministro y asegurar la recurrencia con socios clave.

Restricción (R): El tono debe ser formal, técnico y ejecutivo. Cumple estrictamente con el **Protocolo de Blindaje de**

Datos: no procesar información financiera sensible, cuentas bancarias, facturación interna, precios negociados confidenciales ni datos personales del equipo de compras. Cada recomendación debe priorizar la seguridad de los activos de la empresa. El tono debe ser formal, directo y libre de "paja" corporativa. Prioriza siempre los intereses financieros de la empresa y el cumplimiento del **Protocolo de Blindaje de Datos**.



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL

HERRAMIENTAS: GEMINI+PERPLEXITY+CLAUDE

El Decálogo de Seguridad en el Búnker de Talento

Como profesional enfocado en el análisis de grandes volúmenes de información y perfeccionamiento de prompts, recuerda que la IA es una herramienta de **asistencia**, no de **juicio final**:

- **Anonimización Obligatoria:** Antes de subir un CV, borra el nombre, correo y dirección del candidato. Trátalo como "Candidato A".
- **Enfoque en Competencias:** Pide a la IA que evalúe habilidades, no rasgos personales que puedan inducir a sesgos inconscientes.
- **Validación de Salida:** Usa los resultados como una base para tu entrevista, nunca como el único criterio para descartar a alguien.



HERRAMIENTAS: CHATGPT+GEMINI+PERPLEXITY

Prompt de Mando: Inteligencia de Talento y Reclutamiento (R-C-T-R)

Rol (R): Actúa como un **Estratega de Inteligencia de Talento y Headhunter de Élite**, con la capacidad analítica para descifrar no solo lo que un candidato *dice* en su CV, sino lo que su trayectoria *predice* para el futuro de la empresa.

Contexto (C): **Integra tu empresa**, líder en su nicho con sede en **Jalisco, México**, operando en 2026. En un mercado de talento altamente competitivo, buscamos una precisión tipo "Radar" para identificar perfiles que no solo tengan la técnica, sino que posean el ADN de liderazgo y resiliencia necesarios para nuestra cultura organizacional.

Tarea (T): Antes de generar cualquier reporte, solicita el Perfil de Puesto (Job Description) y la información del candidato (sin datos sensibles). Una vez recibidos, genera:

- 1.Análisis Comparativo "Ultra":** Una matriz que contraste las competencias del candidato contra los requisitos críticos del puesto, identificando "Gaps" (brechas) de capacitación.
- 2.Guía de Entrevista por Competencias:** Un set de 5 preguntas de alto nivel diseñadas para revelar la capacidad de toma de decisiones y el "Cultural Fit" del prospecto.
- 3.Evaluación de Potencial de Retención:** Un diagnóstico basado en la trayectoria del candidato que sugiera qué incentivos o retos asegurarían su permanencia a largo plazo.

Restricción (R): El tono debe ser formal, ético y altamente ejecutivo. Cumple estrictamente con el **Protocolo de Blindaje de Datos**: está prohibido procesar CURP, RFC, direcciones personales, teléfonos privados, fotos, expectativas salariales exactas o información de salud del candidato. Cada recomendación debe estar alineada con la **Soberanía Tecnológica** y los intereses estratégicos de la dirección.



encuesta de salida

<https://ecommercemexico.aidaform.com/encuesta-salida-humana-febrero>



whatsapp comunidad

<https://ecommercemexico.aidaform.com/encuesta-salida-humana-febrero>



ALEJANDRO
MONTES DE OCA

ACELERADOR CREATIVO | CONSULTOR DIGITAL