Los niveles de la IA

de responder preguntas a trabajar para ti

VitaTrend

Daniel Rejón Pardenilla
Ingeniero de Software
CTO de VitaTrend

Daniel Rejón Pardenilla

Ingeniero de Software • Universidad Autónoma de Yucatán • CTO de VitaTrend

Daniel Rejón Pardenilla

Ingeniero de Software • Universidad Autónoma de Yucatán • CTO de VitaTrend

Tengo 10 años de experiencia creando productos de software y al día de hoy desarrollo VitaTrend sin escribir una sola línea de código.

Ya sabes que la IA te responde preguntas.

Ya sabes que la IA te responde preguntas.

¿Sabes cómo ponerla a trabajar para ti?

QUÉ ES LA IA

Qué hay dentro de una herramienta de IA

EL CEREBRO

Modelo (LLM)

Predice la siguiente palabra a partir de todo lo que leyó.

LO QUE RECUERDA

Memoria

Solo sabe de ti lo que le cuentas. Algunas herramientas lo guardan para la próxima vez.

SUS RECETAS

Habilidades

Instrucciones guardadas para hacer una tarea como tú la haces.

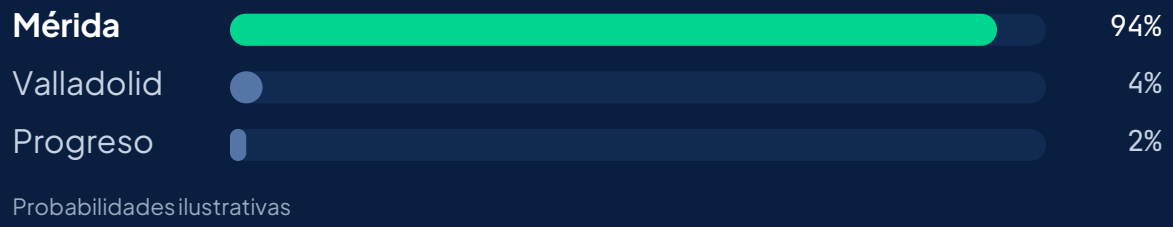
SUS MANOS

Herramientas y conectores

Le permiten buscar en internet, navegar páginas, usar tu computadora y operar tu correo, calendario o documentos.

Un LLM predice la siguiente palabra

La capital de Yucatán es Mérida



CÓMO APRENDIÓ

Leyó una cantidad enorme de textos: libros, sitios web y código.

QUÉ HACE

Escoge la palabra más probable, una tras otra, hasta armar la respuesta.

QUÉ NO SABE

Lo que pasó después de que terminó de aprender, salvo que lo busque en internet.

Cada app tiene modelos rápidos y modelos que piensan más

	Rápido	Equilibrado	El que más piensa
	VELOCIDAD ●●● PENSAMIENTO ●○○	VELOCIDAD ●●○ PENSAMIENTO ●●○	VELOCIDAD ●○○ PENSAMIENTO ●●●
	Responde al instante. Dudas simples, resúmenes, traducciones.	Bueno y ágil. El trabajo de todos los días.	Razona paso a paso y tarda más. Problemas difíciles, análisis y código.
Claude Anthropic	**Haiku 5.5**	**Sonnet 5.5**	**Opus 5.5 · Fable 5.1**
ChatGPT OpenAI	**GPT-6 Luna**	**GPT-6 Sol**	**GPT-6 Astra**
Gemini Google	**3.5 Flash-Lite**	**3.8 Flash**	**Gemini 4 Argon · Deep Think**
Meta AI En WhatsApp	**Muse Spark Instant**	Sin opción intermedia	**Muse Spark Thinking**

El que más piensa tarda y cuesta más: úsalo cuando la tarea lo pida.

Modelos vigentes a noviembre de 2026.
Cambian cada pocos meses.

PRO TIP

Nadie sabe usar la IA mejor que la propia IA. Solo pregúntale.

QUÉ MODELO USAR

Quiero cruzar mis propuestas con el CRM y encontrar en qué estamos fallando. ¿Qué modelo me recomiendas usar para esta tarea?

QUÉ HERRAMIENTA USAR

¿Cuál es el mejor generador de imágenes del mercado? ¿Puedo usar esa herramienta aquí?

CÓMO ARMAR UN FLUJO

Quiero revisar automáticamente renders de arquitectura solo mandándote las imágenes. ¿Qué me recomiendas?

Memoria: lo que recuerda de ti

EN ESTA CONVERSACIÓN

Todo lo que le dices en un chat.

Le cabe mucho, pero tiene límite: cuando se llena, lo primero se olvida.



Lo primero se olvida — Lo más reciente

ENTRE CONVERSACIONES

Lo que guarda para la próxima vez.

Puedes verlo, editarlo o apagarlo.

- Es socio de un despacho de arquitectura en Mérida
- Su meta: subir la tasa de cierre de propuestas
- Prefiere ver los datos en tablas

Claude, ChatGPT y Gemini ya guardan memoria entre conversaciones, y tú decides qué se queda.

PRO TIP

Pídele que guarde en su memoria lo que no quieres repetir.

Recuerda que este cliente prefiere pagar en USDT.

Guardado en memoria

Guarda en tu memoria la lista de sitios que me funcionan.

Guardado en memoria

Habilidades: le enseñas una vez y la usa siempre

QUÉ ES

Una receta guardada: cuándo usarla, qué pasos seguir y con qué tono.

CÓMO SE USA

La llamas por su nombre, o la IA la usa sola cuando la tarea coincide.

DÓNDE ESTÁ

Claude, ChatGPT y Gemini ya las tienen. En inglés se llaman skills.

HABILIDAD

Decidir si vale la pena proponer

CUÁNDO USARLA

Cuando llegue una solicitud de propuesta o una licitación nueva.

PASOS

1. Revisa si el tipo de proyecto y el presupuesto encajan con el despacho.
2. Busca los proyectos anteriores del cliente y con quién los hizo.
3. Recomienda ir o no ir, con la probabilidad de ganar.

TONO

Directo, en una tabla de una página.

PRO TIP

Pídele en tus instrucciones generales que te sugiera habilidades nuevas.

Mis instrucciones generales

Se escriben una vez y aplican a todas tus conversaciones.

- No uses guiones largos.
- Evita frases como “no hacemos esto, hacemos lo otro”.
- Investiga casi siempre, aunque no te lo pida. Prefiero información verificada.
- Cuando te diga “investiga”, hazlo a fondo.
- **Si una tarea que hiciste parece repetible, sugiere convertirla en habilidad.**

AL TERMINAR UNA TAREA

Listo, terminé el reporte semanal del pipeline. Parece algo que vas a repetir cada lunes. ¿Quieres que lo guarde como habilidad?

Sí, guárdala | Ahora no

Sí, guárdala como “Reporte del pipeline”.

Habilidad creada: Reporte del pipeline

Herramientas y conectores: sus manos

HERRAMIENTAS
Lo que puede hacer

- Buscar en internet
- Navegar páginas
- Usar tu computadora



CONECTORES
A qué puede entrar

- Tu correo
- Tu calendario
- Tus documentos

Tú decides a qué le das acceso, y puedes quitarlo cuando quieras.

Nivel 1 · Responder preguntas

Lo que ya haces hoy.

BÚSQUEDA GENERAL

cómo conseguir más clientes para un despacho de arquitectura

Actualiza tu portafolio en línea, publica tus proyectos en redes sociales, haz networking con desarrolladores y pide recomendaciones a tus clientes satisfechos.

PREGUNTA CON DETALLE

Soy socio de un despacho de arquitectura de 14 personas en Mérida. En 2025 enviamos 46 propuestas y ganamos 11. ¿Qué tasa de cierre es normal en mi industria y qué debo medir primero en mi pipeline de ventas?

Ganaron 24%. Un estudio de SMPS con firmas de arquitectura, ingeniería y construcción de EE. UU. reporta entre 37% y 44%. Mide primero tres cosas: cierre según el origen del prospecto, días para enviar cada propuesta y por qué perdiste cada una.

La respuesta vale lo que valió tu pregunta.

PRO TIP

La IA puede sonar segura y estar equivocada. Tú decides qué creerle.

- Pregúntale de dónde lo sacó.
- Abre la fuente y lee lo que de verdad dice.
- Compárala con otra fuente o con tus datos.
- Si suena demasiado exacto o demasiado bueno, duda.

CON EL DATO DEL NIVEL 1

¿De dónde sacaste ese 37% a 44%? Dame la fuente.

Es de un estudio de la SMPS Foundation de 2017, con 303 firmas de Estados Unidos.

TU JUICIO

Es de 2017 y de otro país. Tómalo solo como referencia y compáralo con tus propios números.

Nivel 2 · Trabajar con tu contexto

MODELO

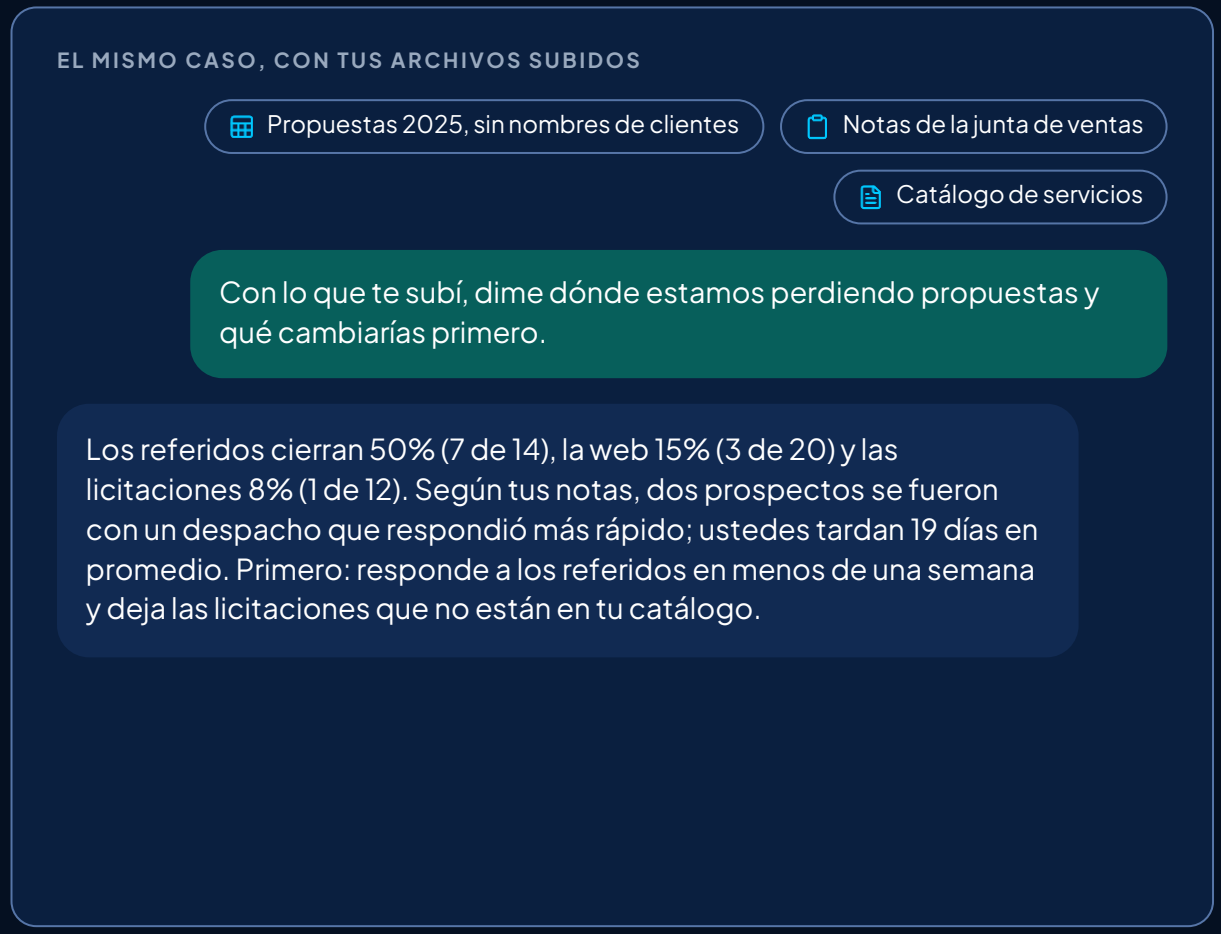
Hay rápidos y hay que piensan más.

TIEMPO PARA PENSAR

Tú decides cuánto le das.

MEMORIA DE LA CONVERSACIÓN

Se llena, y lo primero se olvida.



Casi todo lo que ya tienes le sirve de contexto.

Hojas de Excel · Correos · Reseñas de Google · Screenshots · Planos · Plantillas

Grabaciones de juntas · Fotos · Manual de marca · Links de YouTube · Notas a mano · Cotizaciones anteriores

Un link de un sitio · Exportaciones del CRM · Gráficas · Renders · Documentos de Word

Ejemplos que te gustan · PDFs · Transcripciones · Capturas de errores · El sitio de tu competencia · Encuestas a clientes

Presentaciones · Notas de voz · Fotos del pizarrón · Tu tabulador de honorarios · Videos · Artículos y estudios

Propuestas ganadas y perdidas · Carpetas de Drive · Minutas · Bases de licitación · Folletos y catálogos

Lo que ve tu cámara · Reportes · Tu pantalla compartida · Textos que escribiste tú · Organigramas · Un repositorio de GitHub

No todas las apps aceptan todo. Si no sabes, pregúntale a la tuya.



Lo que no se sube: datos sensibles de clientes, contraseñas, secretos, números de tarjeta de crédito.

Nivel 3 · Darle manos

Hasta aquí solo veía lo que le subías. Ahora puede buscar, leer tu correo, ver tu calendario.

Y puede aprender cómo haces tú una cosa repetida.



Revisar el pipeline

Sin subir nada: lee tus hilos con prospectos, tus juntas, tus propuestas en Drive y tus oportunidades en HubSpot, y busca licitaciones en Compras MX.

Nivel 4 · Trabajar para ti

Tareas de varios pasos que corren solas y te avisan.

Reporte semanal del pipeline

Lunes · 7:30 a. m.

Corrió solo

- 3 propuestas llevan más de 10 días sin respuesta. Dejé borradores de seguimiento para que los revises.
- 2 licitaciones nuevas en Compras MX encajan con tu catálogo de servicios.
- Tasa de cierre en lo que va de 2026: 31%, arriba del 24% de 2025.

Fuentes: correo, calendario, hoja de propuestas y Compras MX.

A más autonomía, más revisión del resultado.

Cómo subir de nivel



Investigar • **Planificar** • **Ejecutar** • **Iterar**

Investigar: empieza por aprender

Pídele que busque cómo lo hacen otros antes de pedirle que haga algo.

TU PROMPT

> Investiga cuál es la mejor forma de dar seguimiento a prospectos en un despacho de arquitectura. Busca qué hacen las firmas que ganan más propuestas y de dónde les llegan los proyectos. Cita tus fuentes y dime qué aplica a un despacho de 14 personas en Mérida.

Lo que te regresa — Con fuentes

Entre 75% y 85% del trabajo de las firmas de arquitectura e ingeniería viene de clientes recurrentes y referidos.

Zweig Group

Las firmas de arquitectura, ingeniería y construcción ganan entre 37% y 44% de sus propuestas.

SMPS Foundation

Conviene decidir antes en qué propuestas competir y en cuáles no.

Monograph

Para tu despacho: cuida a los referidos y no persigas todo.

Planificar: que arme el plan y tú lo apruebas

Todavía no ejecuta nada. Primero revisas qué va a hacer.

TU PROMPT

> Con lo que investigaste, arma un plan para mejorar nuestro pipeline: cómo cruzar HubSpot con las propuestas en Drive, cómo responder a los referidos en menos de una semana y qué correos de seguimiento conviene automatizar. No ejecutes nada todavía. Guárdalo en un documento para que lo revise.

Plan del pipeline — Esperando tu aprobación

1. Cruzar HubSpot con la hoja de propuestas por cliente y fecha.
2. Medir la tasa de cierre por origen y los días de respuesta.
3. Crear la habilidad “Decidir si vale la pena proponer”.
4. Redactar correos de seguimiento para los días 3, 7 y 14.
5. Programar el reporte semanal de los lunes.

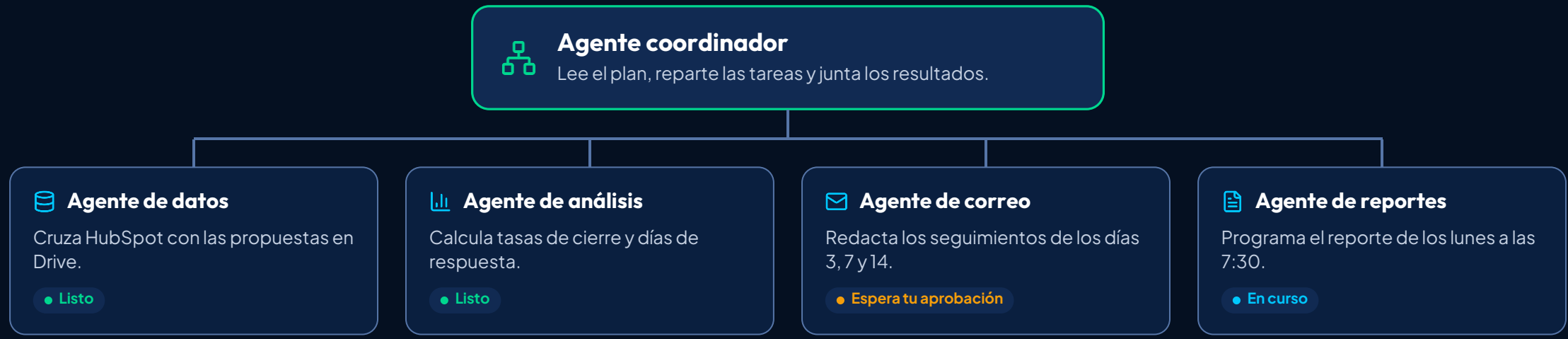
Cada paso incluye: qué fuentes usa · qué entrega · qué necesita de ti

Ejecutar: un agente coordina a otros

El coordinador reparte el plan, junta los resultados y te avisa.

TU PROMPT

> Ejecuta el plan del documento “Plan del pipeline”. Reparte el trabajo entre varios agentes, avísame si algo no cuadra y no envíes ningún correo sin mi aprobación.



Iterar: revisa, corrige y vuelve a empezar

La revisión puede ser tuya o del mismo agente. Las dos cuentan.

REVISIÓN AUTOMÁTICA

La hace el mismo agente

Revisa tu propio trabajo: compara cada número del reporte con los datos originales, marca lo que no cuadre y dime qué corregiste.

Encontré 2 propuestas duplicadas en HubSpot. Corregí la tasa de cierre de 2025: decía 27% y es 24%.

REVISIÓN MANUAL

La haces tú

Revisé los correos de seguimiento y suenan muy formales. Hazlos más cercanos, como los escribo yo, y vuelve a revisarlos.

Listo, los reescribí con tu tono. Siguen en borradores para que los apruebes.

Iterar → Investigar **Si algo no convence, regresa a investigar o pide cambios hasta que quede pulido.**

Lo que he hecho con IA últimamente, en lo personal y en el trabajo.



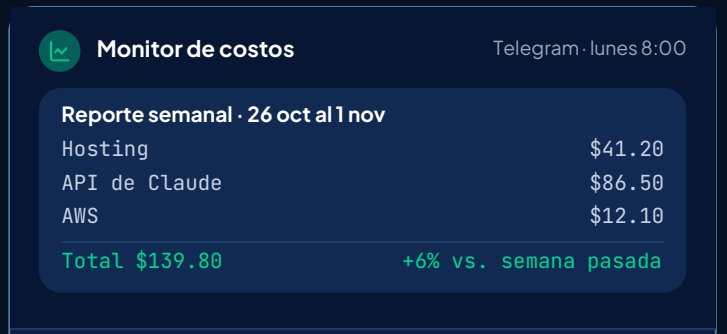
Render de una casa

Lo generé a partir de los planos y unas fotos.



Una tienda en línea

Diseñé y construí el ecommerce de clubdevinilos.com.



Monitor de costos

Cada semana me llega a Telegram cuánto gasté en cada servicio.



Qué escritorio comprar

Una investigación a fondo que comparó precios, especificaciones y reseñas.



vitatrend.app

La plataforma de VitaTrend. La desarrollo sin escribir código.



Esta presentación

La diseñé con Claude a partir de mis comentarios.

El siguiente nivel ya está ahí.

Solo falta pedírselo.

VitaTrend

Daniel Rejón Pardenilla
CTO de VitaTrend

vitatrend.app