

TUTORIALES

Las 5 habilidades de IA que ya piden las empresas

Qué son, por qué las pagan más caro y cuál es el primer paso real para tener cada una. Sin humo y sin volverte técnico.

LECTURA

7 min

PRECIO

Gratis

01 **Cinco habilidades. Y nada más.**

02 **Ingeniería de prompts.**

03 **Machine learning.**

04 **Automatización de flujos.**

05 **Análisis de datos.**

06 **No-code y low-code.**

07 **Cinco preguntas. Contesta sí o no.**

1 **Cinco habilidades. Y nada más.**

Esto es lo que hay detrás de «que sepa usar IA» en una oferta o en un encargo. De las cinco, **solo una te pide entender la máquina por dentro.** y solo lo justo.

— 01 **ingeniería de prompts.** instrucciones que devuelven algo usable a la primera.

— 02 **machine learning.** entender cómo aprende, para saber cuándo fiarte.

— 03 **automatización.** que lo repetido ocurra encadenado y sin ti.

— 04 **análisis de datos.** convertir lo que ya tienes en decisiones.

— 05 **no-code / low-code.** montarte tú la herramienta, sin programar.

Van en orden. Cada una se apoya en la anterior.

2 **Ingeniería de prompts.**

Saber pedir. El nombre suena técnico, pero es esto: escribir la instrucción de forma que lo que vuelve se pueda usar tal cual.

Qué es	Encargar la tarea con contexto, formato y límites: qué quieres, para quién, con qué datos y qué debe evitar.
Por qué la pagan	Porque la misma herramienta rinde distinto según quién la maneje. Se nota en el primer entregable.
Se te nota en	Correos, propuestas y resúmenes que ya no hay que rehacer enteros.
Primer paso	Coge tu última petición y añádele tres cosas: para quién es, qué tono quieres y qué debe evitar.

no es escribir bonito. Es saber encargar trabajo.

3 Machine learning.

La única técnica de las cinco. Y no te piden programarla: te piden entender cómo aprende, para saber cuándo puedes fiarte.

Qué es	Un sistema que aprende de datos pasados y predice lo que viene: ventas, impagos, qué cliente se va.
Por qué la pagan	Porque quien entiende el mecanismo no compra humo ni le promete a un cliente algo que la herramienta no hace.
Se te nota en	Las preguntas que haces cuando alguien te vende una solución de IA.
Primer paso	Coge una decisión que repites cada mes y mira con qué datos la tomas. Eso es justo lo que aprendería un modelo.

no necesitas construirlo. Necesitas saber qué puede y qué no.

4 Automatización de flujos.

Aquí el alivio deja de ser una sensación y se convierte en horas que no vuelves a trabajar.

Qué es	Conectar las aplicaciones que ya usas para que las tareas ocurran encadenadas y sin ti.
---------------	---

Por qué la pagan	Porque es la parte que la empresa ve en euros. Media hora, cuatro veces por semana, es una jornada al mes.
-------------------------	--

Se te nota en	Las cosas que dejan de estar en tu cabeza el domingo por la noche.
----------------------	--

Primer paso	Apunta una semana lo que haces más de tres veces. Empieza por lo más repetido, no por lo más vistoso.
--------------------	---

ordenar antes que automatizar. Siempre en ese orden.

5 **Análisis de datos.**

Tienes más información de la que usas. Está repartida y sucia, y por eso acabas decidiendo de memoria.

Qué es	Limpiar, ordenar y cruzar lo que ya tienes hasta que responda a una pregunta concreta del negocio.
---------------	--

Por qué la pagan	Porque una empresa no paga por gráficos. Paga por decisiones que antes se tomaban a ojo.
-------------------------	--

Se te nota en	Que dejas de discutir opiniones y empiezas a mirar números.
----------------------	---

Primer paso	Elige una sola pregunta —qué servicio te deja más margen— y reúne solo los datos de esa.
--------------------	--

no te hace falta un panel. Te hace falta una pregunta buena.

6 **No-code y low-code.**

Plataformas visuales donde montas tu propia herramienta uniendo piezas. Sin escribir código y sin esperar a nadie.

Qué es	Un formulario, un panel de control, un asistente interno: lo levantas tú arrastrando bloques.
---------------	---

Por qué la pagan	Porque acortas meses de espera. Lo que antes pedías a un equipo técnico sale en una tarde.
-------------------------	--

Se te nota en	Que dejas de adaptarte al software y el software empieza a adaptarse a ti.
Primer paso	Coge el proceso más manual que tengas y móntalo en una plataforma visual. Empieza feo y útil.

no te convierte en técnico. Te vuelve independiente.

7 Cinco preguntas. Contesta sí o no.

Contesta rápido y sin buscarte excusas. Lo que salga no es una nota: es tu punto de partida.

Sí / no	Quando pides algo, ¿dices para quién es y qué debe evitar?
Sí / no	¿sabrías explicar de qué datos aprende un modelo y cuándo falla?
Sí / no	¿hay alguna tarea repetida que ya ocurre sin que tú la toques?
Sí / no	¿puedes responder con tus datos qué servicio te deja más margen?
Sí / no	¿has montado tú alguna herramienta sin pedírsela a nadie?

Cero o un sí: estás justo en el grupo del que habla el estudio. Dos o tres: ya estás en el camino y se nota poco. Cuatro o cinco: **ya estás en el otro lado, y probablemente no lo estás cobrando.**

Guía rápida

1. **Cinco habilidades. Y nada más.** — Esto es lo que hay detrás de «que sepa usar IA» en una oferta o en un encargo
2. **Ingeniería de prompts.** — Saber pedir
3. **Machine learning.** — La única técnica de las cinco
4. **Automatización de flujos.** — Aquí el alivio deja de ser una sensación y se convierte en horas que no vuelves a trabajar.
5. **Análisis de datos.** — Tienes más información de la que usas
6. **No-code y low-code.** — Plataformas visuales donde montas tu propia herramienta uniendo piezas
7. **Cinco preguntas. Contesta sí o no.** — Contesta rápido y sin buscarte excusas

QUÉ NO RESUELVE

Con estas cinco sabes qué mirar y por dónde empezar. Eso ya te pone por delante de la mayoría.

Lo que un documento no te da es lo otro: **meterlo dentro de tu semana**, con tus casos reales, y sostenerlo cuando llegue una semana mala. Ahí es donde casi todo el mundo lo deja.

Tampoco necesitas las cinco. Con dos bien puestas ya estás en otro grupo. El error caro es abrir los cinco frentes a la vez y no terminar ninguno.

ESPERO QUE TE HAYA SERVIDO

**Cada semana tienes más
recursos gratuitos como
este.**

ramgaldavis.com

RAMGALDAVIS