

De Excel a decisiones mejores

Cómo usar IA y datos para ganar productividad, criterio y ventaja profesional.

IA aplicada · Prompting · Excel y datos · Decisiones

QUIÉN IMPARTE LA SESIÓN

José

COO y CTO en Audax Studio · Consultor de Inteligencia Artificial

Dirección y tecnología

Experiencia conectando negocio, operaciones, desarrollo web, automatización e inteligencia artificial.

Marketing digital

Trayectoria en SEO, SEM, contenidos, analítica y crecimiento de proyectos digitales.

Formación

Profesor de SEO en IEM Business School y formador en IA aplicada a equipos, managers y perfiles técnicos.

Perfil híbrido entre estrategia, marketing, tecnología e IA aplicada al trabajo real.

¿Qué representan estos números?

16.000

Amazon ·
reorganización y
eficiencia en un contexto
de fuerte inversión en
IA.

8.000

Meta · primera gran ola
prevista dentro de un
rediseño organizativo.

41%

Empleadores que
esperan reducir tareas
automatizables por IA.

77%

Empleadores que
planean formar a su
plantilla para adaptarse.

Pulsa cada explicación para revelarla.

De conversar con una IA a delegarle trabajo

2023

Conversar

Texto, ideas,
resúmenes y primeras
tareas de contenido.



2024

**Comprender
formatos**

Documentos,
imágenes, audio y
contextos más
amplios.



2025

Razonar e investigar

Análisis más
profundo, búsquedas
y resolución de tareas
complejas.



2026

Crear y ejecutar

Archivos, webs,
dashboards,
aplicaciones y tareas
encadenadas.

¿Qué inteligencias artificiales conocéis?

Añadimos todas las que salgan

No importa si las habéis usado o solo os suenan. Después las ordenaremos por función.



10:00

NO EXISTE UNA ÚNICA IA PARA TODO

Un mapa sencillo del ecosistema

Asistentes generales

ChatGPT, Claude, Gemini y Copilot.

Pensar

Analizar

Crear

Investigación

Deep Research, Perplexity y NotebookLM.

Buscar

Citar

Imagen y vídeo

Diseño, edición y prototipos visuales.

Visualizar

Prototipar

Código y agentes

Claude Code, Codex, Antigravity y entornos agentic.

Construir

Ejecutar

Conocimiento interno

NotebookLM, proyectos y espacios con fuentes.

Contexto

Automatización

Make, Power Automate y conectores empresariales.

Flujos

¿Qué puede hacer bien hoy?

Comprender

Documentos, tablas, imágenes, audio y contexto.

Analizar

Patrones, anomalías, comparaciones e hipótesis.

Crear

Documentos, hojas, presentaciones, webs y prototipos.

Ejecutar

Tareas encadenadas con supervisión humana.

La gran evolución no es que “responda mejor”. Es que ya puede trabajar sobre archivos y entregar resultados utilizables.

Lo que sigue haciendo mal

Puede inventar

Una respuesta fluida no garantiza que sea correcta.

No conoce vuestro negocio

Sin contexto, completa huecos con supuestos.

Confunde asociación y causa

Encontrar un patrón no demuestra por qué ocurre.

Puede amplificar datos defectuosos

Columnas ambiguas y métricas mal definidas producen conclusiones peligrosas.

Una fórmula sencilla para pedir bien

Rol útil + Contexto + Tarea + Formato + Criterios

Prompt débil

“Hazme un Excel de ventas.”

Prompt útil

“Genera un Excel sintético de 500 operaciones B2B, con margen, clientes, anomalías y patrones deliberados para practicar análisis.”

Creamos nuestros propios datos sintéticos

Cada grupo elige un contexto y genera un Excel diferente. Lo construyen, lo entienden y comienzan a trabajar con IA desde el primer minuto.

Comercial

Ventas, clientes, productos, margen, comerciales y zonas.

Operaciones

Pedidos, tiempos, incidencias, costes y servicio.

Personas

Absentismo, rotación, formación, desempeño y equipos.

20:00

Dataset comercial

Actúa como analista de datos y genera un archivo Excel sintético para una empresa B2B que vende soluciones y servicios en España.

Crea 500 filas de operaciones y estas columnas:

fecha, pedido_id, cliente_id, cliente, sector, tamaño_cliente, zona, comercial, canal, categoría, producto, unidades, precio_unitario, descuento_pct, ingreso_netto, coste_total, margen_bruto, margen_pct, días_cobro, estado_cliente e incidencias_90d.

Requisitos:

- Periodo: últimos 12 meses.
- Cinco zonas y seis comerciales.
- Cuatro categorías y doce productos.
- Incluye estacionalidad, una zona con caída reciente, dos productos con ventas altas pero margen bajo y varios clientes con riesgo de abandono.
- Introduce un 2 % de valores ausentes, duplicados y cinco anomalías razonables.
- Crea una hoja "Diccionario" que explique cada columna.
- Crea una hoja "Pistas_profesor" que revele los patrones introducidos.
- Aplica filtros y formatos numéricos adecuados.
- Entrega el archivo XLSX descargable.
- No reveles todavía los patrones en el chat.

Variantes rápidas

Adapta el ejercicio a OPERACIONES. Incluye fecha, pedido_id, centro, zona, tipo_pedido, unidades, tiempo_preparación, tiempo_entrega, coste_logístico, transportista, incidencia, severidad, devolución, satisfacción y cumplimiento_SLA. Introduce cuellos de botella, un transportista problemático, estacionalidad, datos ausentes y anomalías. Entrega XLSX con Diccionario y Pistas_profesor.

Adapta el ejercicio a PERSONAS. Incluye empleado_id, departamento, rol, antigüedad, edad_tramo, modalidad, horas_formación, absentismo_días, desempeño, compromiso, salario_banda, promoción, riesgo_rotación y fecha_salida. Introduce patrones de rotación, un área con absentismo alto y una relación engañosa que no implique causalidad. Entrega XLSX con Diccionario y Pistas_profesor.

Primero miramos la despesa

Estructura

Columnas, tipos, rangos y unidades.

Calidad

Ausentes, duplicados, imposibles y outliers.

Contexto

Qué representa y para qué decisión sirve.

Analiza este archivo antes de sacar conclusiones.

1. Explica qué contiene cada hoja.
2. Revisa tipos de datos, valores ausentes, duplicados, incoherencias y anomalías.
3. Señala qué columnas son ambiguas o necesitan contexto.
4. Indica qué análisis serían fiables y cuáles no deberían realizarse todavía.
5. Devuelve una tabla con: problema detectado, gravedad, impacto y recomendación.

No corrijas nada todavía. Primero haz la auditoría.

12:00

Seis trabajos concretos con el Excel

1. Describir

Qué ha pasado y dónde.

2. Comparar

Periodos, zonas, productos o equipos.

3. Detectar

Anomalías, alertas y segmentos críticos.

4. Explicar

Hipótesis plausibles sin venderlas como hechos.

5. Priorizar

Qué merece atención primero.

6. Comunicar

Resumen ejecutivo y preguntas pendientes.

30:00

Del Excel a una lectura de negocio

Actúa como analista de negocio para un manager no técnico.

Usa únicamente los datos del archivo:

1. Resume las siete tendencias más relevantes.
2. Compara periodos, zonas, productos y responsables.
3. Detecta anomalías y segmentos que merecen atención.
4. Identifica variables asociadas a los cambios, sin afirmar causalidad.
5. Separa claramente HECHOS, INFERENCIAS e HIPÓTESIS.
6. Prioriza cinco problemas u oportunidades según impacto y urgencia.
7. Indica qué información adicional necesitarías para decidir con más confianza.
8. Termina con un resumen ejecutivo de máximo 200 palabras.

Incluye cifras concretas y explica cómo has llegado a cada hallazgo.

La segunda ronda mejora el resultado

¿Qué conclusión parece atractiva pero no está suficientemente respaldada por los datos? Explica por qué.

Contradice tu propio análisis y busca datos que debiliten tus recomendaciones iniciales.

Propón tres explicaciones alternativas para el principal problema y qué dato permitiría validar cada una.

¿Qué no deberíamos concluir con este archivo?

Convertimos el análisis en una herramienta

Crea un dashboard interactivo y autocontenido a partir de este archivo.

Audiencia: manager no técnico.

Objetivo: entender el rendimiento, detectar alertas y explorar oportunidades.

Incluye:

- Cinco tarjetas KPI.
- Evolución temporal.
- Comparación por zona, categoría y responsable.
- Filtros interactivos.
- Sección de alertas.
- Sección de oportunidades.
- Tabla de detalle.
- Bloque "Cómo interpretar este dashboard".
- Bloque "Qué no podemos concluir con estos datos".

Diseño ejecutivo, visual, limpio, responsive y en español.

No inventes datos fuera del archivo.

Entrega un HTML funcional o un artifact interactivo.

25:00

Checklist de revisión

Debe responder

- ¿Qué está pasando?
- ¿Dónde está el problema?
- ¿Qué debo revisar?
- ¿Puedo filtrar y comparar?

Debe evitar

- Decoración sin utilidad.
- Gráficos redundantes.
- Recomendaciones sin evidencia.
- Falsa precisión.

El efecto wow no es el gráfico. Es pasar de “tengo una tabla” a “entiendo mejor qué hacer”.

La empresa vive en muchos sistemas

Excel

Informes locales y análisis ad hoc.

CRM

Clientes, oportunidades y actividad comercial.

ERP

Pedidos, costes, inventario y facturación.

Soporte y documentos

Incidencias, actas, contratos y conocimiento.

La IA puede analizar un archivo. El salto real aparece cuando dispone de contexto compartido.

Tres barreras que frenan el valor

01

Fragmentación

Los datos viven en silos y no muestran una visión completa.

02

Inconsistencia

Las áreas usan definiciones diferentes para la misma métrica.

03

Brecha de activación

Se generan informes, pero no siempre decisiones.

Tres acuerdos para escalar

Fuente de referencia

¿Qué sistema manda cuando dos cifras no coinciden?

Lenguaje común

¿Qué significa exactamente cliente activo, venta o margen?

Responsable del dato

¿Quién garantiza que se actualiza y tiene calidad?

Construimos un pequeño “cerebro” del caso

Cargamos algo más que números

1. El Excel generado.
2. Un brief de empresa.
3. Un glosario de métricas.
4. Un acta de reunión.
5. Opcional: CRM o incidencias.

Herramientas posibles: NotebookLM, un proyecto con fuentes o un entorno agentic.

20:00

Generamos las fuentes adicionales

Brief de empresa

A partir del Excel generado, crea un brief de empresa ficticio de dos páginas. Incluye actividad, modelo de negocio, objetivos anuales, retos, prioridades, restricciones y contexto del mercado. Debe ser coherente con los datos, pero no revelar los patrones ocultos. Entrega DOCX o PDF.

Glosario de métricas

Crea un glosario de métricas para este caso. Para cada KPI incluye nombre, definición, fórmula, fuente, periodicidad, responsable y posibles ambigüedades. Incluye al menos quince métricas.

Acta de reunión

Crea un acta ficticia de una reunión entre Dirección, Comercial, Finanzas y Operaciones. Incluye desacuerdos sobre cifras, preocupaciones, decisiones pendientes, preguntas que deberían responderse con los datos y compromisos de cada área. Máximo dos páginas.

Fuente complementaria

Crea un CSV complementario de CRM o incidencias con 150 registros relacionados mediante `cliente_id` o `pedido_id` con el Excel principal. Introduce señales que ayuden a explicar algunos patrones, ruido, datos incompletos y alguna contradicción razonable.

Preguntas que ahora sí tienen contexto

Usa todas las fuentes cargadas y responde:

1. ¿Qué está ocurriendo en el negocio?
2. ¿Qué contradicciones existen entre los datos, las definiciones y el acta?
3. ¿Qué hallazgos aparecen apoyados por más de una fuente?
4. ¿Qué problemas parecen importantes pero todavía no están demostrados?
5. ¿Qué tres decisiones debería preparar el equipo directivo?
6. ¿Qué dato adicional reduciría más la incertidumbre?

Separa hechos, inferencias e hipótesis.

Cita las fuentes concretas que apoyan cada afirmación.

Seis ideas que importan

La IA ha cambiado

Ya no solo conversa: analiza, crea y ejecuta.

Pedir bien importa

Contexto, tarea, formato y criterios cambian el resultado.

El dato necesita criterio

Auditar antes de concluir.

Un Excel ya da valor

Es una puerta de entrada práctica.

El techo está en los silos

El valor crece al conectar fuentes.

La decisión sigue siendo humana

La IA acelera; el manager valida y decide.

Un plan sencillo para empezar

Semana 1

Elegir un caso

Un Excel real y una decisión concreta.



Semana 2

Auditar y analizar

Calidad, preguntas y hallazgos.



Semana 3

Visualizar

Dashboard y reunión real.



Semana 4

Añadir contexto

Una segunda fuente, glosario o acta.

Empezar pequeño. Validar. Aprender. Escalar solo donde exista valor.