

LA AUDITORÍA DE FUGAS

Nueve revisiones. Un puntaje sobre 18 y sobre 100. Un flujo que corres sobre tus propios registros.

EL CICLO DEL SISTEMA ECHOCODY · 01 A 05 EN DESPLIEGUE · 06 EN CAMINO
CAPTURA → IDENTIDAD → CEREBRO → ACCIÓN → REGISTRO → INTELIGENCIA

Leímos los reportes del mercado. La mayoría se copian entre sí. Quedan dos estudios. Todo lo demás en este archivo es el instrumento; para que puedas ponerle precio a la fuga y decidir si el arreglo es IA, un proceso o una persona.

DENTRO · LA PÁGINA 8 ES EL INSTRUMENTO

- | | | | |
|----|--------------------------------------|----|---|
| 01 | Cómo usar esta guía | 07 | La auditoría con puntaje, sobre 100 |
| 02 | La IA en palabras simples | 08 | Contrato de operación y comprobantes |
| 03 | Indicaciones, práctica, herramientas | 09 | Antes de que la IA toque un teléfono |
| 04 | Siete fugas y los dos estudios | 10 | Lo que sigue importando si la IA mejora |
| 05 | Ponle un número | 11 | El reto de siete días |
| 06 | Un caso trabajado | 12 | Agenda una revisión · fuentes |

LA PÁGINA 8 ES LA AUDITORÍA.

Las páginas 2 a 7 te enseñan a correrla. Las páginas 9 a 12 son profundidad, cumplimiento y el siguiente paso. Empieza con una tarea útil. Luego un flujo roto. Luego evidencia.

01 · EMPIEZA AQUÍ

No llegas tarde a la IA. Es probable que hoy se te esté yendo el dinero.

La mayoría de los dueños no necesita saber cómo se entrena un modelo. Necesita saber en qué es buena la IA, dónde se equivoca y a dónde vale la pena apuntarla. La mayoría de los negocios que meten IA la ponen en un rincón inofensivo, un borrador más limpio, un correo más ordenado. Mientras tanto el dinero de verdad se escapa por un traspaso que nadie mira desde hace dos años.

Esta guía va al revés. Entiende la herramienta. Encuentra la fuga. Mídela. Luego decide si el arreglo es IA, un cambio de proceso o una persona.

01 ENTIENDE

Entiende en qué es buena la IA, dónde puede fallar y qué términos sí importan.

02 PRACTICA

Úsala primero en trabajo de bajo riesgo, para que la confianza venga de la experiencia, no del ruido.

03 MEJORA

Encuentra un traspaso que se repite, donde puedas medir velocidad, dueño o seguimiento.

TRES IDEAS PARA GUARDAR

- **La IA es una herramienta, no una autoridad.**
La decisión sigue siendo tuya.
- **Los buenos resultados salen del contexto.**
Dile qué quieres, qué debe usar y qué no puede inventar.
- **El valor está en el flujo, no en la respuesta.**
Una respuesta ingeniosa está bien. Un proceso estable, con un resultado que se puede medir, es el negocio.

Te vamos a decir cuándo la respuesta no es IA.

La mayoría de las guías gratis de esta categoría las publica quien vende IA, y todas concluyen que deberías comprarla. En la página 7 hay un negocio cuya fuga más grande se arregló cambiando el horario de la comida. Si la respuesta honesta para ti es que no necesitas IA, con esta guía deberías poder llegar ahí.

Qué es la IA, y qué no es.

Un modelo mental útil gana a cien siglas. La IA se siente súbita porque la experiencia pública cambió rápido. El campo lleva décadas. El cambio que importa no es que de pronto se volvió lista. Es que ahora una persona común puede dirigirla, y colocarla dentro de un flujo real.

CUÁNDO	EL GIRO	QUÉ CAMBIÓ
Años 50	La pregunta	¿Pueden las máquinas razonar, resolver problemas, usar lenguaje?
Años 80	Sistemas expertos	Reglas de especialista en software. Útiles, rígidas, difíciles de mantener.
1990 a 2010	Aprendizaje automático	El sistema aprende patrones de datos, no solo reglas escritas a mano.
Años 10	Aprendizaje profundo	Salto en voz, visión, traducción y predicción.
Años 20	IA generativa	Lenguaje común, archivos, imágenes, audio y código.
Ahora	IA en el flujo	Dentro del proceso: herramientas, reglas, revisión humana, actualización del sistema.

IA

Un motor muy rápido de patrones y lenguaje. Puede ayudarte a pensar, redactar, comparar, resumir, crear y, a veces, actuar a través de herramientas conectadas.

ESTO NO

- No es una autoridad. Puede sonar segura y aun así estar equivocada.
- No es una base de verdad. Los hechos importantes siguen pidiendo verificación.
- No sustituye el criterio. Las personas siguen siendo responsables de las decisiones y las excepciones.
- No es magia. Mejor contexto, reglas, ejemplos y revisión suelen dar mejor resultado.

SIETE TÉRMINOS QUE SÍ VALEN LA PENA

TÉRMINO	SIGNIFICADO
IA generativa	Crea texto, imágenes, audio, código o salida estructurada nueva.
LLM	Modelo de lenguaje entrenado para predecir y generar lenguaje.
Indicación (prompt)	La meta, el contexto, los insumos, las reglas y la forma de la respuesta.
Agente	IA que puede encadenar pasos o usar herramientas.
Alucinación	Una respuesta que suena segura y no está sostenida, o está mal.
Automatización	Una acción que se repite, disparada por reglas o eventos.
Humano en el circuito	Una persona revisa, aprueba, atiende excepciones o es dueña de la decisión final.

03 · INDICACIONES, PRÁCTICA, HERRAMIENTAS

Tus primeros 30 minutos con IA.

No empieces por el proceso más delicado. Gana confianza en trabajo ordinario que ya sabes juzgar. No pegues contraseñas, expedientes privados de clientes, contratos confidenciales ni datos de salud protegidos en un servicio de IA hasta entender la privacidad, la retención y los controles de esa cuenta.

- 1 Explica** «Explícame esto como si yo fuera dueño de un negocio, no programador. Define cada término técnico.»
- 2 Reescribe** Pega un correo corto. Pide un lenguaje más claro y más breve, que conserve el sentido.
- 3 Compara** Dale 2 o 3 opciones. Pide una tabla de diferencias, costos y preguntas abiertas.
- 4 Ordena** Pega notas de una reunión. Pide decisiones, acciones, dueños, fechas y lo que quedó sin responder.
- 5 Cuestiona** «¿Qué estoy dando por hecho? ¿Qué evidencia me desmentiría? ¿Qué debo verificar primero?»

UNA INDICACIÓN ES UN ENCARGO DE OPERACIÓN

CAMPO	LA PREGUNTA
META	¿Qué quieres lograr?
CONTEXTO	¿Qué debe saber la IA de la situación?
INSUMO	¿Qué información debe usar?
REGLAS	¿Qué debe hacer o evitar?
SALIDA	¿Cómo debe verse la respuesta final?
LÍMITE	¿Qué hay que marcar para revisión humana?

COPIA Y PEGA ESTE ARRANQUE

Tengo un negocio de servicio. Quiero revisar los últimos 30 días de leads de entrada y ver dónde se rompió el seguimiento. Usa solo los registros que te doy. No inventes hechos que falten. Separa lo que los registros prueban de lo que tú infieres. Devuelve: (1) las tres fallas que más se repiten, (2) evidencia de cada una, (3) un arreglo simple de proceso y (4) cualquier cosa que pida revisión humana.

CINCO INDICACIONES QUE HACEN LA IA MÁS SEGURA

- 01 Traductor** Explícame esto como dueño experimentado, nuevo en IA. Define la jerga la primera vez.
- 02 Evidencia** Separa lo que esto prueba de lo que infieres. No inventes los hechos que falten.
- 03 Mapa de proceso** En cada paso: disparador, dueño, acción, hora límite, sistema, qué prueba que se completó.
- 04 Buscafugas** Revisa estos registros por fallas de traspaso. Evidencia, frecuencia, el arreglo más chico para probar.
- 05 Contrario** El argumento más fuerte en contra de tu recomendación, las suposiciones, qué evidencia la cambiaría.

APRENDE BIEN, LUEGO ELIGE UNA HERRAMIENTA

RECURSO	DÓNDE	PARA QUÉ
Anthropic, AI Fluency	anthropic.com/ai-fluency	4Ds: Delegation, Description, Discernment, Diligence.
OpenAI Academy	academy.openai.com	Bases, luego aplicado, luego agentes y flujos.
Google AI Essentials	grow.google/ai-essentials	Fundamentos de trabajo. Opción de certificado.
ChatGPT / Claude	chatgpt.com · claude.ai	Un asistente general. Empieza aquí.
NotebookLM	notebooklm.google.com	Preguntas sobre tus propios documentos.
Zapier / Make	zapier.com · make.com	Conecta apps solo cuando el proceso ya está estable.

04 · LAS SIETE FUGAS DE INGRESO

Por dónde se escapa el dinero de verdad.

Una fuga de ingreso es dinero que tu negocio tuvo una oportunidad razonable de ganar y perdió porque una oportunidad se omitió, se atrasó, se gestionó mal o nunca se cerró. Las siete señales de abajo son el mercado. Los blogs del oficio que publican una sola cifra anual de pérdida para un oficio concreto están vendiendo el arreglo. Lee tus registros, no su promedio.

#	FUGA	LA SEÑAL EN TUS REGISTROS
1	Llamadas perdidas	Entrantes sin una devolución de salida el mismo día
2	Respuesta lenta al lead	El formulario quedó más de una hora antes del primer toque de salida
3	Sin siguiente acción	Una conversación registrada, sin tarea, sin dueño, sin fecha
4	Seguimiento de cotización	Cotizaciones enviadas hace 14 días o más, todavía en el mismo estado
5	Recuperar inasistencias	Citas marcadas como no llegó, sin un intento de reagendar registrado
6	Leads viejos	Contactos con 90 días o más sin actividad, nunca cerrados en forma
7	Traspaso al CRM	Teléfono, calendario y CRM no coinciden sobre el mismo cliente

La mayoría de los negocios tiene las siete. Es normal, y no es el punto. El punto es cuál te cuesta más, y eso no lo sabes hasta ponerle precio.

QUEDAN DOS ESTUDIOS. LOS MANTENEMOS SEPARADOS.

2007 · LEAD RESPONSE MANAGEMENT

Oldroyd, MIT Sloan / InsideSales.com. Tres años, seis empresas, más de 15,000 leads web, más de 100,000 intentos de llamada. Midió contacto y calificación, no tasas de cierre.

5 min contra 30 min: unas 100 veces más chances de contacto, unas 21 veces más de calificar. 5 min contra 10 min: las chances de contacto caen unas 5 veces.

2011 · HARVARD BUSINESS REVIEW

Oldroyd, McElheran, Elkington. Auditoría de 2,241 empresas en EE. UU., un lead web de prueba cada una. Un cronómetro, no una encuesta. Análisis de calificación aparte.

37% respondió en menos de una hora. 23% nunca. 42 horas de promedio entre quienes sí. Calificar: unas 7 veces dentro de una hora contra esperar otra hora. Unas 60 veces contra esperar 24 h o más.

LO QUE NOS NEGAMOS A CITAR

Blogs del oficio en 2025 y 2026 publican totales anuales de fuga (45 mil, 124 mil, 167 mil) sin un método público, y en el siguiente párrafo venden el producto que contesta. La cifra de 21 veces en calificar todavía se le atribuye a Harvard en casi todas partes. Es el estudio de 2007. Los dos papers son reales. Son distintos. Una guía que no puede citar su propia evidencia no tiene cara para pedirte que confíes en la página 6. Ponle precio a la fuga con tus registros.

05 · PONLE UN NÚMERO

Una fuga sin cifra en dólares es una queja.

Una fuga con cifra en dólares es una decisión. La fórmula común, oportunidades perdidas por tasa de cierre por valor del trabajo, infla la pérdida, porque asume que cada oportunidad perdida vale cero. Algunos vuelven a llamar. La cifra honesta es la diferencia entre dos tasas de cierre: la que cierras cuando la atrapas, y la que cierras cuando se te pasa.

LA VERSIÓN DE TRES MINUTOS, DE MEMORIA

¿Más o menos cuántas oportunidades se te escapan en un mes? → _____

¿Cuánto te vale un cliente la primera vez? → \$ _____

Multiplica las dos, luego toma 10% y 25%. Rango anual aproximado: \$ _____ a \$ _____

LA VERSIÓN COMPLETA. CÓRRELA DOS VECES. REPORTA EL RANGO.

INSUMO	CONSERVADOR	REALISTA
A Oportunidades perdidas / mes	_____	_____
B Parte que sí eran compradores	_____ %	_____ %
C Tasa de cierre cuando la atrapas	_____ %	_____ %
D Tasa de cierre cuando se te pasa	_____ %	_____ %
E Valor promedio del cliente	\$ _____	\$ _____

$A \times B \times (C - D) \times E \times 12 = \$ \text{_____} \text{ a } \$ \text{_____} \text{ al año}$

El resultado lo mueve casi todo el hueco entre C y D, y D, tu tasa de cierre en las que se te pasan, es el número que casi nadie conoce de verdad. «Anda entre 40,000 y 90,000 al año, y aquí está la cuenta» sobrevive a un socio escéptico. «63,412» no.

SI ESTÁS ADIVINANDO, EMPIEZA AQUÍ. LUEGO CÁMBIALO DENTRO DE UN MES.

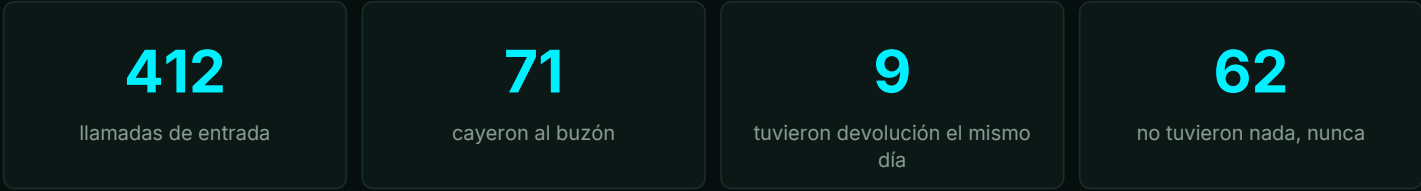
INSUMO	PUNTO DE PARTIDA
B, compradores de verdad	40%
C, cierre cuando contestas	50 a 70% en trabajo urgente
D, cierre cuando se te pasa	10 a 20%

Estos números están prestados y te lo estamos diciendo. Salen de la metodología publicada de calculadoras de proveedores, no de investigación revisada por pares, y quien los publica vende el arreglo. Son un punto de partida para un dueño sin datos, y nada más. Luego compara el rango anual con lo que cuesta arreglarlo. Si queda por debajo del costo de arreglarlo, documenta la fuga y déjala. Esa es una respuesta legítima. Si es varias veces el costo, ya contraste el proyecto de este trimestre.

06 · ASÍ SE VE EN UN FLUJO REAL

Ilustrativo. Cada supuesto está escrito para que pongas los tuyos.

Una empresa de servicio con siete camiones cree que es «bastante buena» contestando el teléfono. El dueño saca un mes de registros de llamadas, en vez de fiarse de esa creencia.



	CONSERVADOR	REALISTA
A Oportunidades perdidas	62	62
B Compradores de verdad	30%	40%
C Cierre cuando contestas	45%	55%
D Cierre cuando se te pasa	20%	15%
Trabajos recuperables	4.7	9.9
E Primer trabajo promedio	\$840	\$840
Fuga anual	≈ \$47,000	≈ \$100,000

El dueño reporta el rango, no el punto medio. Los dos extremos justifican actuar.

El arreglo no fue una recepcionista de IA.

Los registros mostraron que 51 de las 62 llegaron entre las 11:30 y las 13:30. La oficina estaba en la comida y nadie cubría la línea. El primer arreglo fue un horario de comida escalonado. Recuperó la mayor parte de la fuga por el costo de una conversación. La IA vino después, para el resto fuera de horario, donde de verdad no había una persona disponible.

Por eso auditas antes de comprar. A veces la respuesta de IA es la correcta. Aquí no era la primera respuesta correcta, y enterarse no costó nada.

07 · LA AUDITORÍA DE FUGAS DE 30 MINUTOS

Nueve revisiones. Puntaje sobre 18, luego sobre 100.

Saca los últimos 20 a 50 ejemplos del flujo al que le pusiste precio. Los últimos, no los mejores. Usa registros reales, no la memoria. Si no encuentras los registros, ya encontraste una fuga: ponle cero a la línea 1 y sigue. 2 = cierto en casi cada registro. 1 = inconsistente. 0 = rara vez o nunca. Índice sobre 100 = $\text{puntaje} \times 100 \div 18$.

#	REVISIÓN	2	1	0	NOTAS
1	¿Quedó capturado el evento?	☐	☐	☐	_____
2	¿Quedó registrada la primera respuesta, con marca de tiempo?	☐	☐	☐	_____
3	¿Quedó documentado el resultado?	☐	☐	☐	_____
4	¿Se asignó una siguiente acción?	☐	☐	☐	_____
5	¿Había un dueño con nombre?	☐	☐	☐	_____
6	¿Había una hora límite?	☐	☐	☐	_____
7	¿El seguimiento se completó de verdad?	☐	☐	☐	_____
8	¿Se actualizó el sistema de registro?	☐	☐	☐	_____
9	¿Puedes verificar el resultado final hoy?	☐	☐	☐	_____

TU PUNTAJE

_____ / 18

PRIMERA FUGA

ANUAL \$ _____ a \$ _____

CÓMO LEER EL NÚMERO · BANDAS DE TRABAJO, NO BENCHMARKS DEL OFICIO

15 a 18 · 83 a 100

Instrumentado

Proceso visible, registros en los que puedes confiar. Listo para automatizar el paso de más volumen.

9 a 14 · 50 a 78

A ciegas a medias

El trabajo ocurre. La evidencia no. Arregla las líneas 4, 5 y 6: dueño, siguiente acción, hora límite.

0 a 8 · 0 a 44

Volando de memoria

No automatices todavía. Haz que un flujo escriba una marca de tiempo y un dueño. Nada más hasta que eso funcione.

08 · CONTRATO DE OPERACIÓN Y COMPROBANTES

Arma el flujo antes de automatizarlo.

Si no puedes describir el proceso sin IA, no estás listo para meterle IA. Lo vago en cualquier respuesta es lo primero que hay que arreglar. Captura, conecta, actúa, prueba. Si falta cualquiera de los cuatro, tienes una esperanza, no un sistema.

#	CAMPO	LA PREGUNTA
1	Disparador	¿Qué evento concreto arranca este flujo?
2	Información requerida	¿Qué hay que saber antes de que pueda ocurrir la siguiente acción?
3	Acción permitida	¿Qué puede hacer de verdad la persona o el sistema?
4	Límite humano	¿Qué pide criterio, escalamiento, aprobación o una persona en vivo?
5	Dueño	¿Quién es dueño de la siguiente acción después de que el sistema actúa?
6	Hora límite	¿Cuándo tiene que ocurrir el siguiente paso?
7	Actualización del sistema	¿Dónde se escribe el resultado?
8	Prueba de cierre	¿Qué evidencia prueba que el resultado de negocio ocurrió?

El campo 4 merece más atención de la que recibe. Escríbelo antes de construir: un cliente enojado, una pregunta legal, una excepción de precio, un tema de seguridad, y cualquiera que te haya pedido que pares. Eso va a una persona. Siempre. La mayoría de los malos despliegues de IA son un límite que falta, no una tecnología mala.

CADA ACCIÓN IMPORTANTE DEBERÍA DEJAR UN COMPROBANTE

COMPROBANTE	LO QUE PUEDES VER DESPUÉS
Captura	La llamada, el formulario, el mensaje, la cita, la cotización o la tarea existe, con marca de tiempo.
Decisión	La clasificación o el ruteo quedó registrado, con la razón.
Acción	El mensaje, la reserva, la tarea, la transferencia o la actualización del sistema es visible.
Dueño	Una persona o una cola concreta es dueña de la siguiente acción y sabe cuándo vence.
Resultado	El negocio registra si ocurrió el resultado buscado.

LA PREGUNTA PARA CUALQUIER PROVEEDOR DE IA

«Enséñame el evento de negocio exacto que vas a mejorar, la regla que va a seguir el sistema, dónde se escribe el resultado, quién es dueño de las excepciones y cómo verifico yo el desenlace.» Un proveedor que responde eso en una sola sentada vale tu tiempo. Uno que te desvía a capacidades, modelos o una demo te está vendiendo software y dejándote el diseño del flujo.

09 · ANTES DE QUE LA IA TOQUE UN TELÉFONO O UN TEXTO

Esta es la página que la mayoría de las guías de IA se saltan.

Puede costar más que la fuga que estás arreglando. Esta página describe principios generales y no es consejo legal. Los requisitos varían por estado y cambian seguido. Confirma las obligaciones con un abogado calificado antes de correr cualquier programa de salida.

1 Las reglas federales ya aplican

Las reglas de protección al consumidor telefónico imponen sanciones por cada llamada o texto, no por la campaña. Los reguladores han confirmado que las voces generadas por IA caen dentro de las reglas vigentes de voz artificial. Un error es barato. El mismo error automatizado en diez mil contactos, no.

2 Los estados no se ponen de acuerdo

Varios estados ya imponen deberes de revelar IA. Difieren en qué los dispara, a quién cubren y si la revelación debe ser proactiva o solo a petición. Trata cualquier afirmación de ley estatal que leas, incluida esta página, como una flecha a la fuente primaria, no como una respuesta. Los estatutos y las fechas de vigencia son públicos.

3 Los blogs de proveedores se desactualizan

En este tema se han enmendado estatutos, se han aplazado y, en al menos un caso, se ha propuesto derogarlos en dieciocho meses. Hoy hay páginas vivas que afirman requisitos enmendados hace más de un año, incluso páginas de empresas que venden agentes de voz con IA.

CINCO PREGUNTAS ANTES DE SALIR EN VIVO

REVISIÓN	LA PREGUNTA
Consentimiento	¿Puedes producir evidencia de que cada contacto pidió oír de ti?
Revelación	¿El sistema se identifica como IA, en la apertura, en cada canal?
Optar por salir	¿Probaste de punta a punta cada ruta de alto, incluida una dicha en voz alta?
Horas de silencio	¿El chequeo usa la hora local del contacto, no la de tu oficina?
Registro	Cuando alguien pide parar, ¿queda escrito en el sistema de registro, o solo se dijo en voz alta?

La pregunta 3 falla más seguido, y falla en silencio. Un asistente puede confirmar en voz alta que alguien ya fue sacado y nunca escribirlo en ningún lado. Pruébalo con un número real antes de fiarte. La postura más barata: decir con claridad que quien llama está hablando con un asistente de IA cuesta una frase y cumple el estándar vigente más estricto. EchoCody es solo entrada.

Nombre hablado: Cody. Primera frase: «This is an AI assistant, not a person.»

10 · LO QUE SIGUE IMPORTANDO MIENTRAS LA IA MEJORA

Sin predicciones. Una pregunta mejor.

Quien hable con certeza de cómo se ve la IA en 2060 está vendiendo algo. Si la IA llega a ser tan capaz como dicen sus defensores más optimistas, ¿qué partes de correr un negocio se ponen más fáciles, y cuáles más difíciles? Lo que se ponga más difícil es donde vive tu ventaja duradera.

ESCALÓN	LO QUE HACE EL SISTEMA	LO QUE HACES TÚ
1. Asistencia	Redacta, resume, sugiere	Tú decides todo
2. Delegación	Cierra tareas acotadas de punta a punta	Tú verificas la salida
3. Operación	Corre procesos fijos sin parar	Tú atiendes las excepciones
4. Negociación	Negocia con sistemas del lado del cliente	Tú fijas los términos que puede aceptar
5. Institución	Sostiene responsabilidad duradera en el tiempo	Tú respondes por ella

La mayoría de los negocios chicos está en el escalón 1 y cree que está en el 2. Cada escalón sigue pidiendo los ocho campos de la página 9, no menos conforme subes. Un sistema que opera sin supervisión necesita un límite humano más nítido que uno que solo redacta.

TRES COSAS SE VUELVEN MÁS ESCASAS

Prueba

Cuando generar una propuesta impecable no cuesta nada, ninguna convence. Una marca de tiempo, una orden de cambio firmada, un trabajo terminado con un cliente que sí contesta el teléfono, eso sostiene valor.

Criterio

La automatización se queda con el medio que se repite. En tu escritorio quedan los extremos. Planea un negocio donde tu gente toma menos decisiones y cada una importa más.

Rendición de cuentas

Un sistema puede decidir. No puede responder por ello. El límite humano no desaparece. Se mueve. Para un negocio de servicio, eso es el producto.

LA PRUEBA A PRUEBA DE FUTURO · ÚSALA EL LUNES

1. Si la IA de esto se volviera diez veces mejor de la noche a la mañana, ¿tu ventaja crece o se evapora? 2. Si dejara de mejorar mañana, ¿igual valía la pena? 3. Cuando falla, ¿quién responde, y puede probar qué pasó? Algo que sobrevive las tres es una inversión. Algo que necesita que la tecnología siga mejorando es una apuesta. Y si la capacidad se estanca mañana, cada recomendación de esta guía sigue en pie. Saber por dónde se te va el dinero, probar qué hace tu proceso y nombrar quién es dueño de las excepciones ya eran buenas ideas en 1985.

11 · DE CURIOSO EN IA A CAPAZ EN UNA SEMANA

Siete días. Dos números que la mayoría de los talleres nunca ha calculado.

DÍA	MOVIMIENTO	HAZ ESTO
1	Aprende lo básico	Primera sección de AI Fluency, AI Foundations o AI Essentials.
2	Tarea de bajo riesgo	Algo que ya sabes juzgar bien.
3	Practica verificar	Indicación 02, separa hecho de inferencia.
4	Mapea un proceso	Disparador → Acción → Dueño → Hora límite → Evidencia.
5	Puntúa 20 registros	Corre la auditoría. Saca tu número sobre 18 y sobre 100.
6	Ponle precio a la fuga	Córrela dos veces, conservador y realista. Reporta el rango.
7	Prueba un cambio	Mide antes y después. Quédate con lo que funciona.

Para el domingo tienes un puntaje de proceso y un rango anual de fuga. La confianza sale de la práctica, no de memorizar vocabulario.

TU SIGUIENTE PASO

No necesitas más IA.
Necesitas una mejor siguiente acción.

Revisión gratis de 30 minutos de captura de ingreso. Trae un flujo y 20 a 50 registros reales. Lo puntamos contra la auditoría de 18 puntos, le ponemos precio a la fuga más grande con tus números y escribimos un contrato de operación de una página para el arreglo, involucre o no IA, y nos contrates o no. Si todavía no tienes registros, pasa dos semanas capturando marcas de tiempo y dueños, y vuelve.

echocody.ai/book · (801) 980 0308



AGENDA

POR QUÉ ESTA GUÍA SE LEE DISTINTO

EchoCody no es un revendedor de IA. El método pone la evidencia primero: inspecciona los registros, compara lo que el flujo debía hacer con lo que de verdad pasó, y arregla el hueco de más valor antes de comprar más tecnología. Por eso la página 7 termina con un horario de comida y la página 10 te dice que no te fíes del todo de la página 10. Una guía que solo concluye «compra lo que yo vendo» es un anuncio con tabla de contenidos.

Investigación: Lead Response Management Study, Dr. James Oldroyd, MIT Sloan con InsideSales.com (2007). Oldroyd, McElheran y Elkington, The Short Life of Online Sales Leads, Harvard Business Review (2011). Aprendizaje: Anthropic Academy, OpenAI Academy, Google AI Essentials (detalles verificados contra las páginas oficiales, agosto 2026). Esta guía es educativa. El resultado depende de tu proceso, tus datos, tu mercado, tu equipo y tu implementación. La página de cumplimiento no es consejo legal. Los valores de partida de la página 6 salen de metodología publicada de proveedores, cámbialos por los tuyos. Revisa los términos de privacidad vigentes antes de compartir información sensible con cualquier servicio de IA. EchoCody AI es un nombre comercial de North Star Intelligence LLC, de Utah. North Logan, UT. Solo entrada. echocody.ai · admin@echocody.ai · (801) 980 0308 · © 2026 EchoCody AI