

GUÍA PRÁCTICA · CLUB DE I.A.

CREÁ TU AGENTE CO-CEO

El socio de IA que mira tu negocio todos los días, te trae **decisiones (no reportes)** y solo te interrumpe cuando hay fuego. La arquitectura completa, en 7 bloques — sin ser programador.



Club de I.A.
La comunidad para
escalar con IA

skool.com/club-de-ia · [@luciano.spinelli.mkt](https://twitter.com/luciano.spinelli.mkt)

UN SOCIO QUE NUNCA DUERME

Luciano tiene un socio que trabaja los siete días de la semana. Cada lunes a la mañana le manda el estado del negocio por Telegram — no un volcado de números: una **lectura de socio**, con lo que importa y qué hacer al respecto. De martes a viernes revisa todo en silencio, y **solo escribe si detecta fuego nuevo**: un cliente en riesgo, una señal de churn. Y a cualquier hora Luciano le puede preguntar lo que le preguntaría a un socio real: "¿qué riesgos ves antes de esta reunión?", "¿cómo priorizo la semana?"

Ese socio es un agente de IA. No un chatbot con acceso a datos: un **rol diseñado**, con identidad, criterio, memoria y rutinas. Esta guía te muestra la arquitectura completa para que armes el tuyo — la misma que usamos en nuestros negocios reales.

→ EL MITO QUE HAY QUE ROMPER

"Esto es conectar ChatGPT a mis datos." **No**. Conectar una IA a tus datos te da un asistente que responde preguntas. Lo que vas a construir acá es distinto: un **rol con criterio** — sabe cuáles son tus objetivos, contra qué juzgar cada número, cuándo hablarte y (más importante) cuándo callarse. La diferencia no está en la tecnología: está en el diseño.

ESTA GUÍA ES PARA VOS SI...

SOS DUEÑO DE NEGOCIO

Y sos el único que "tiene todo en la cabeza": clientes, caja, pendientes. Nadie más mira el conjunto.

SOS MARKETER O AGENCIA

Y manejas varios clientes a la vez: necesitás que alguien vigile lo que vos no llegás a mirar.

YA USÁS IA

Pero como herramienta suelta: le preguntás cosas, no te trae nada. Nunca dejó de ser un chat.

¿Preferís armarlo acompañado?

En la comunidad construimos estos agentes en vivo, paso a paso.

SUMATE → skool.com/club-de-ia

QUÉ ES (Y QUÉ NO ES) UN CO-CEO DE IA

01

BLOQUE

ASISTENTE RESPONDE. SOCIO TE DICE LO QUE NO VES.

Un asistente hace lo que le pedís: resume, redacta, busca. Útil, pero el límite sos vos — solo trabaja cuando te acordás de usarlo. Un socio es otra cosa: **mira el negocio aunque no le preguntes**, compara lo que ve contra tus objetivos, y te trae lo que no estás viendo. "Este cliente lleva dos semanas enfriándose", "estás priorizando lo urgente sobre lo que factura".

El Co-CEO opera en **tres modos**, y los tres son necesarios:

► CONVERSACIONAL

Le hablás por Telegram cuando quieras, como a un socio real. Conoce el contexto: no arranca de cero.

► REPORTE PROGRAMADO

Cada lunes a la mañana te manda el estado del negocio con lectura de socio. Sin que se lo pidas.

► ALERTA POR EXCEPCIÓN

De martes a viernes revisa en silencio. Solo escribe si hay fuego nuevo: cliente en riesgo, señal de churn.

→ LA REGLA DE ORO: SI NO PASA NADA, SILENCIO

Un agente que te escribe todos los días "todo en orden, acá van 14 métricas" se convierte en ruido en dos semanas — y lo dejás de leer justo el día que decía algo importante. El diseño correcto es al revés: **el silencio es información**. Si no hablé, está todo bien. Cuando habla, lo lees, porque sabés que hay algo.

LA IDENTIDAD: PERSONA.MD

02 BLOQUE

UN ARCHIVO QUE DEFINE QUIÉN ES

Todo el criterio del agente vive en un solo documento — llámalo `persona.md` — que el agente lee antes de cada conversación, cada reporte y cada alerta. Es la diferencia entre "una IA que opina" y "un socio que juzga con TU criterio". Tiene cinco partes:

- **A quién le habla y cómo.** A vos, el founder. Directo, de socio a socio, cero relleno, cero frases de consultor.
- **Los objetivos del año.** Facturación objetivo (\$X/mes), rentabilidad objetivo (X%), churn máximo (X%). Todo lo que mira, lo juzga contra estos números. Sin objetivos escritos, el agente opina en el aire.
- **El orden de prioridades, fijo:** 1) generación de demanda · 2) conversión · 3) retención · 4) eficiencia operativa · 5) calidad del sistema. Cuando dos cosas compiten, este orden decide.
- **El sesgo.** Optimista con lo que se puede hacer, pesimista con lo que se está dejando pasar.
- **Las reglas duras.** Nunca inventar un número. Si falta una fuente, decirlo en una línea.

EN LA PRÁCTICA → Escribir esta identidad lleva media hora y es la media hora de mayor retorno de todo el sistema. En la página siguiente tenés el master prompt listo para copiar y adaptar.

→ POR QUÉ "NO ES QUE TE SIENTAS BIEN"

La línea más importante de la identidad es esta: **"tu trabajo no es que el founder se sienta bien; es que decida mejor y más rápido"**. Sin esa instrucción, los modelos de IA tienden a felicitarte. Un socio que solo te felicita no te sirve de nada.

EL MASTER PROMPT DE TU CO-CEO

Copialo tal cual en tu `persona.md`, reemplazá los corchetes con tus datos, y usalo como instrucción base del agente. Funciona con Claude Code (lo que enseñamos en el Club) y con cualquier IA que acepte instrucciones de sistema.

`persona.md` – Co-CEO de [TU NEGOCIO]

Sos mi Co-CEO. Tu trabajo no es asistirme: es pensar el negocio conmigo y traermelo que no estoy viendo.

Quién sos

- Socio estratégico de [TU NOMBRE], founder de [TU NEGOCIO]:
[una línea: qué vende, a quién, cómo cobra].
- Hablás directo, de socio a socio. Cero relleno, cero corporate.

Contra qué juzgás todo (objetivos del año)

- Facturación objetivo: \$[X] / mes
 - Rentabilidad objetivo: [X]%
 - Churn máximo aceptable: [X]%
- Si un dato no está en las fuentes, lo decís en una línea.
NUNCA inventás un número.

Tu orden de prioridades (fijo)

1. Generación de demanda
2. Conversión
3. Retención
4. Eficiencia operativa
5. Calidad del sistema

Tu sesgo

Optimista con lo que se puede hacer, pesimista con lo que se está dejando pasar. Tu trabajo no es que yo me sienta bien: es que decida mejor y más rápido.

Cómo respondés

- 3 cosas que importan, no 10 que llenan.
- Cada número con su lectura: qué significa y qué hacer.
- Cerrás con una movida concreta cuando aplica.
- Si no pasa nada importante, lo decís en una línea. Silencio operativo antes que ruido.

EN LA PRÁCTICA → No lo uses como plantilla sagrada: usalo como primer borrador y ajústalo cada vez que el agente te responda algo que un buen socio no diría. La identidad se afina con uso.

LOS ACCESOS: SNAPSHOT.JSON

03

BLOQUE

NO CONECTES 10 HERRAMIENTAS EN VIVO. SACÁ UNA FOTO.

El error intuitivo es darle al agente acceso directo a todo: CRM, tareas, finanzas, analytics... Eso es caro (consulta tras consulta), lento y frágil (si una API falla, todo falla). El truco que hace esto barato y confiable: **un script junta todo una vez por semana en UN solo archivo** — el `snapshot.json` — y el agente lee ese archivo. Fuente única: cualquier otro agente o reporte que necesite "cómo viene el negocio" lee el mismo snapshot. Nadie recalcula, nadie contradice.

QUÉ VA ADENTRO DEL SNAPSHOT (Y QUÉ SEÑAL APORTA)

- ▶ **CRM**
Leads nuevos, estado del pipeline, y salud de cada cliente con semáforo (verde / amarillo / rojo) y su evidencia: última interacción, señales de churn.
- ▶ **Gestor de tareas**
Tareas vencidas y tareas sin responsable. No es control del equipo: es la **higiene del sistema** — si se acumulan, el sistema de gestión se está pudriendo.
- ▶ **Finanzas**
Tu sheet de reporte de gerencia: facturación del mes, cobros pendientes, caja. Lo que ya mirás, pero ahora también lo mira tu socio.
- ▶ **Tráfico web**
Analytics de los últimos 7 días contra los 7 anteriores. La tendencia importa más que el número absoluto.
- ▶ **Conversaciones de leads**
Qué preguntan los leads entrantes, dónde se traban, cuáles quedaron sin responder. Oro puro para el bloque de conversión.

EN LA PRÁCTICA → Tu primer snapshot puede ser un documento armado a mano en 20 minutos. Automatizarlo viene después; el hábito de mirar todo junto, primero.

Este sistema lo construimos en vivo, en pantalla.

Mirá cómo se arma un Co-CEO real de punta a punta, sin saber programar.

VELO EN VIVO →

EL LUNES HABLA. EL RESTO VIGILA.

04

BLOQUE

EL REPORTE DE LOS LUNES

Una tarea programada (un "cron": algo que corre solo a una hora fija) se ejecuta cada lunes a la mañana: regenera el snapshot con datos frescos y le pide al agente el reporte. Pero no un reporte cualquiera: **lectura de socio**. Tres cosas que importan — no diez que llenan — y cada número con su "qué significa y qué hacer". "Bajaron los leads" no sirve; "bajaron los leads 30% y la causa más probable es X: esta semana yo haría Y" sí.

Y llega **por Telegram**, donde ya estás — no a un dashboard que hay que acordarse de abrir. El mejor reporte del mundo no sirve si vive en una pestaña que nadie visita.

EN LA PRÁCTICA → Antes de automatizar nada: un lunes, pasale el snapshot a mano y pedile el reporte con el master prompt. Si la lectura te sirve, recién ahí automatizás el ritual.

05

BLOQUE

LAS ALERTAS POR EXCEPCIÓN

De martes a viernes no corre el agente completo: corre un **detector barato y determinístico** — un script simple, sin IA — que cada mañana busca fuego: un cliente que pasó a rojo, una señal de churn reciente. Solo si encuentra algo, se despierta el agente y te escribe. Días sin fuego: silencio total, costo casi cero.

Detalle clave: el detector tiene **memoria de lo ya avisado**. Guarda una "firma" de cada alerta enviada, y lo mismo no se repite todos los días. Sin esto, el cliente en rojo te llega el martes, el miércoles, el jueves... y para el viernes ya no lees nada.

EN LA PRÁCTICA → Lección que costó cara: alertar señales viejas como si fueran de hoy rompe la confianza en el agente. La alerta solo interrumpe por señal RECIENTE y NUEVA. Lo viejo va al reporte del lunes, con contexto.

MEMORIA DE SOCIO Y USO DIARIO

06

BLOQUE

SIN MEMORIA, NO HAY SOCIO

Un agente que empieza de cero cada día es un asistente para siempre. La memoria del Co-CEO son tres archivos simples:

objetivos.md

— los objetivos vigentes. Cuando definís o cambiás uno en la conversación, el agente lo actualiza **en el mismo momento**, no "después".

decisiones.md

— qué se decidió y cuándo, en una línea cada una. Es lo que le permite retomar pendientes como un socio real: **"quedamos en X hace dos semanas, ¿avanzó?"** — la pregunta que ningún asistente te hace y todo buen socio sí.

Memoria diaria del chat — un resumen corto de cada día de conversación, para que el contexto no se pierda entre sesiones.

EN LA PRÁCTICA → La regla es "se anota en el mismo turno": si quedó para después, no se anota nunca. Instruílo en la identidad del agente.

07

BLOQUE

PARA QUÉ LO USÁS EN UNA SEMANA NORMAL

→ **Antes de una reunión importante:** "¿qué riesgos ves? ¿qué me conviene cerrar?"

→ **Con una propuesta o negociación:** pedirle lectura fría antes de mandar o aceptar.

→ **El lunes:** priorizar la semana contra los objetivos, no contra la ansiedad.

→ **Clientes en riesgo:** detectarlos por señales tempranas, antes de que exploten.

→ **Higiene del sistema:** tareas vencidas y sin responsable acumulándose = el sistema de gestión se pudre. El Co-CEO lo ve antes que vos.

¿Querés que revisemos TU Co-CEO?

En el Club traés tu proyecto y lo destrabamos juntos en las sesiones en vivo.

skool.com/club-de-ia

5 ERRORES QUE YA COMETIMOS POR VOS

Todos pasaron de verdad construyendo nuestros Co-CEOs. Cada uno costó confianza, tiempo o plata. Te los regalamos.

1

Alertas con datos viejos que parecen de hoy

El agente avisó "cliente en riesgo" por una señal de semanas atrás, como si fuera nueva. Susto, llamada, papelón. **Se pierde la confianza en el agente — y sin confianza, no lo lees más.** Solo interrumpe lo reciente; lo viejo va al reporte del lunes.

2

Dejarlo inventar métricas cuando falta una fuente

Si el CRM no respondió, el modelo tiende a rellenar con un número plausible. Regla dura en la identidad: **si la fuente falló, lo dice en una línea. Nunca rellena.**

3

Un agente que habla demasiado

Mensajes diarios "por las dudas" se convierten en spam interno: en dos semanas los salteás, incluso el que importaba. El silencio es parte del diseño, no un defecto.

4

Hardcodear equipo y clientes en el prompt

Escribir "tus clientes son A, B y C" en la identidad queda desactualizado en un mes y el agente opina sobre un negocio que ya no existe. **La identidad define criterio; los datos vienen del snapshot.**

5

Conectar todo en vivo en vez de snapshot

Diez conexiones directas = consultas caras, respuestas lentas y un sistema que se cae cuando cualquier API falla. La foto semanal es más barata, más rápida y más confiable.

ARMALO ESTA SEMANA (VERSIÓN MÍNIMA)

No necesitás automatizar nada para empezar. La versión mínima del Co-CEO se arma en una semana, a mano. La automatización llega al final, cuando el ritual ya demostró que sirve.

- ☐ **1 • Escribí la persona.** Media hora con el master prompt de la página 05: quién es, tus objetivos, el orden de prioridades, el sesgo.
- ☐ **2 • Definí tus 3–4 números objetivo del año.** Facturación, rentabilidad, churn máximo. Si no están escritos, el agente opina en el aire.
- ☐ **3 • Armá tu primer snapshot, aunque sea a mano.** Un documento con lo esencial: estado del CRM, tareas vencidas, caja de la semana. 20 minutos.
- ☐ **4 • Instalá el ritual de los lunes.** Pasale el snapshot y pedile el reporte de socio. Leelo con un mate. Ajustá la persona con lo que no te cierre.
- ☐ **5 • Recién después, automatizá.** Cron para el reporte, detector para las alertas, Telegram como canal. El orden importa: primero el criterio, después la máquina.

→ CON QUÉ HERRAMIENTA ARMARLO

Nuestra recomendación: **Claude Code** — un agente de IA que corre en tu computadora (o en un servidor), lee y escribe archivos como `persona.md` y `snapshot.json`, y se conecta a Telegram. Es exactamente lo que enseñamos a usar en el Club, desde cero y sin asumir que sabés programar: skool.com/club-de-ia

¿Y AHORA QUÉ?

ESTO LO CONSTRUIMOS EN VIVO EN EL CLUB DE I.A.

Cada semana nos juntamos a armar agentes y automatizaciones reales para negocios reales de LATAM — el Co-CEO incluido — paso a paso, en pantalla, sin asumir que sabés programar.

Si esta guía te sirvió, imaginate **verlo construirse en vivo** y salir con tu propio socio de IA andando.

ENTRÁ AHORA → [SKOOL.COM/CLUB-DE-IA](https://skool.com/club-de-ia)

Sesiones en vivo semanales · comunidad LATAM · sin requisitos técnicos

¿Te gustaría que lo desarrollemos por vos?

Escribime y te ayudo: luciano@bloop.agency

También estamos en [@luciano.spinelli.mkt](https://twitter.com/luciano.spinelli.mkt)



Club de I.A.

La comunidad para
escalar con IA

www.skool.com/club-de-ia