



Guía de Arranque — IA en Finanzas

CPA Rodolfo C. Romañach Álvarez • CPA Gerardo Cedeño

11 de septiembre de 2026

Guía de Arranque

Cómo usar inteligencia artificial para entender tus números

IA en Finanzas: de los números a las decisiones

Convención y Asamblea Anual de Socios · Centro Unido de Detallistas · 11 de septiembre de 2026

CPA Rodolfo C. Romañach Álvarez, Fundador, Ciprés LLC

CPA Gerardo Cedeño, AccountBerry

Antes de empezar: lo único que necesitas

Tu teléfono y la aplicación gratis de **ChatGPT** o de **Claude**. Nada más.

No necesitas computadora, no necesitas comprar nada, y no necesitas saber de tecnología. Si sabes tomar una foto y escribir un mensaje de texto, sabes hacer todo lo que hay en esta guía.

Los tres pasos:

1. Abre la aplicación.
2. Toma una foto del estado financiero que te manda tu contable o tu CPA — o sube el PDF si te lo mandan por correo.
3. Escribe una de las preguntas de la próxima página.

Eso es todo. La primera vez te va a tomar diez minutos. La segunda, dos.

1. La escalera de cuatro preguntas

Este es el corazón de la guía. **Úsalas en orden**. Cada una construye sobre la anterior, y esa progresión es lo que hace que la última respuesta sea buena.

PREGUNTA 1 — TRADUCIR

Explícame este estado financiero como si yo no fuera contable.
Usa español sencillo y no asumas que sé términos de contabilidad.

Empieza aquí siempre, aunque creas que entiendes el documento. La respuesta te dice de una vez si la IA leyó bien los números. Si algo se ve raro, vuelve a tomar la foto con mejor luz.

PREGUNTA 2 — ENCONTRAR LO QUE IMPORTA

¿Cuáles son los 5 números más importantes de mi negocio en este documento, y qué me dice cada uno? Explícame por qué esos cinco y no otros.

Aquí es donde aprendes qué mirar. La mayoría de los dueños de negocio miran las ventas y el dinero en el banco. Esos dos casi nunca son los importantes.

PREGUNTA 3 — VER EL TIEMPO

Compara los últimos 5 años línea por línea.
Dime qué cambió, cuánto cambió en dólares y en por ciento,
y por qué debería importarme.

Esta es la pregunta que cambia decisiones. Un año solo no dice nada. La tendencia lo dice todo.

Si solo tienes un año a la mano, pídele a tu contable los últimos tres o cinco. Es información que ya existe; solo hay que pedirla.

PREGUNTA 4 — DECIDIR

Basado en todo lo anterior, dame las tres decisiones concretas
que yo debería estar considerando este mes.
Para cada una dime cuánto dinero está en juego.

Fíjate en “**cuánto dinero está en juego**”. Sin esa parte, recibes consejos genéricos. Con ella, recibes prioridades.

2. Preguntas para el día a día del negocio

Una vez domines la escalera, estas son las que vas a usar todas las semanas.

VENTAS E INVENTARIO

Analízame mis ventas por categoría.
Dime cuáles son los productos que más se venden,
y de acuerdo a eso: ¿tengo buenos niveles de inventario?
¿Hay algo que debería dejar de comprar?

De este listado de inventario, dime qué mercancía lleva más tiempo
sin moverse y cuánto dinero tengo amarrado ahí.

FLUJO DE EFECTIVO

Con estos números, ¿estoy manejando bien mi flujo de efectivo?
¿Qué señales de alerta ves?

Proyéctame el flujo de efectivo de los próximos 3 meses
basado en el comportamiento de los últimos 12.
Dime en qué semana voy a estar más apretado.

PRESUPUESTO

Genérame un presupuesto mensual para el próximo año basado en mi
historial, ajustado a mi temporada. Sepáralo por categoría de producto
y dime en qué meses voy a estar más apretado de efectivo.

«Ajustado a mi temporada» es la parte que importa. Sin eso te divide el año en doce partes iguales, y tú sabes que tu negocio no funciona así.

PRECIOS Y MÁRGENES

Calcula el margen de ganancia de cada categoría de producto.
¿Cuáles me están dejando dinero y cuáles no?

ORDENAR Y CLASIFICAR

Aquí están mis transacciones del mes.
Clasifícalas por categoría de gasto, márcame las que se ven raras o fuera de patrón, y no inventes nada — si no estás seguro de una, ponla aparte para que yo la revise.

⚠ Ese último pedazo — “no inventes nada, si no estás seguro ponla aparte” — es importante. Sin él, la IA adivina para complacerte. Con él, te dice cuándo no sabe.

3. Convertirlo en algo que puedas enseñar

La IA no solo contesta. También produce documentos.

UN RESUMEN PARA EL BANCO O PARA TU SOCIO

Con estos números, escríbeme un resumen de una página del estado de mi negocio, en tono profesional, para presentárselo a mi banco. Incluye las fortalezas y también los retos, sin adornar.

UNA PRESENTACIÓN

Convierte este análisis en una presentación de 6 láminas para una reunión con mi equipo. Una idea por lámina, lenguaje sencillo.

Para un banco o un inversionista, cambia la audiencia y pide el archivo:

Hazme una presentación en PowerPoint para un inversionista que está evaluando poner dinero en mi negocio. Máximo 7 láminas, sin relleno y sin jerga contable.

Quiero que diga la verdad: dónde estamos, qué se dañó, y qué voy a hacer para arreglarlo — con los números en la mano.

Dame el archivo .pptx para descargar.

Si sale genérica, corrígela. No tienes que acertar de primera:

Muy genérica. Pon las tres decisiones en una sola lámina, cada una con el dinero que está en juego.

UN DASHBOARD SENCILLO

Créame una página web sencilla, en un solo archivo HTML, que muestre estos números como un panel de control: las ventas por mes, el margen, y los 5 números más importantes. Que funcione sin internet y que se vea bien en el teléfono.

Guarda ese archivo y ábrelo cuando quieras. Es tuyo, vive en tu computadora, y no le estás pagando suscripción a nadie.

4. Lo que tienes que cuidar

Esto es corto pero no lo saltes.

Basura entra, basura sale. Si tu contabilidad está mal llevada, la IA va a repetir el error con más confianza que tú. La IA no arregla libros malos — los hace sonar convincentes.

Primero el libro, después la herramienta.

Cuidado con lo que subes. No subas información de tus clientes, números de seguro social, información de empleados, ni contratos confidenciales a herramientas gratuitas sin verificar antes su política de privacidad. Tus propios estados financieros generalmente están bien. La información de terceros es otra cosa.

No todo lo que se vende como “IA” lo es. Si alguien te quiere vender un sistema, pídele que te explique qué hace exactamente y que te lo enseñe funcionando con tus números. Si no puede, no compres.

La IA no decide. Tú decides. Te da la información a tiempo para que tomes la decisión. La responsabilidad sigue siendo tuya, y tu CPA sigue haciendo falta. Lo que cambió es que ahora llegas a esa conversación entendiendo de qué están hablando.

5. Tu primer mes

No trates de transformar el negocio completo. Una cosa a la vez.

ANTES DE LA SEMANA 1 — MONTA TU PROYECTO

Cinco minutos, una sola vez, y te ahorra explicarte cada mes.

Sin proyecto, cada vez que abres la aplicación le tienes que contar de nuevo qué vendes, cuántos empleados tienes y cuál es tu temporada. Con proyecto, se lo dices **una vez** y de ahí en adelante ya te conoce. Es la diferencia entre un empleado nuevo cada mes y uno que lleva cinco años contigo.

En ChatGPT: menú de la izquierda → **Proyectos** → **Nuevo proyecto**. Claude tiene la misma función en el mismo sitio. Pónle el nombre de tu negocio, entra, y busca **Instrucciones**. Ahí pegas esto, llenando los espacios:

Soy dueño de [tipo de negocio] en [pueblo], Puerto Rico.
Vendemos [qué vendes]. Somos [número] empleados y llevamos
[años] operando.

Mis meses fuertes son [meses]. Los flojos son [meses].
Lo que más me preocupa ahora mismo es [tu preocupación].

Cuando te comparta números:

- Háblame en español sencillo, sin términos de contabilidad.
- Siempre dime cuánto dinero está en juego, en dólares.
- Si algo se ve mal, dímelo directo. No me endulces las cosas.
- No inventes cifras. Si algo no está en el documento, dímelo.

Después sube tus estados financieros al proyecto. De ahí en adelante, toda conversación que abras adentro ya sabe todo eso.

En el plan gratis de ChatGPT puedes subir hasta 5 archivos por proyecto — suficiente para varios años de estados financieros.

☐ Creé el proyecto ☐ Pegué las instrucciones ☐ Subí mis estados financieros

SEMANA 1 — UNA SOLA PREGUNTA

Escoge **una** pregunta que te haces todas las semanas sobre tu negocio. Solo una. Corre la escalera de cuatro preguntas sobre el último estado financiero que te mandaron.

☐ Bajé la aplicación ☐ Subí mi estado financiero ☐ Corrí las cuatro preguntas en orden

SEMANA 2 — EL TIEMPO

Pídele a tu contable los últimos cinco años. Corre la pregunta 3 sobre ellos.

☐ Pedí los estados de años anteriores ☐ Corrí la comparación de 5 años ☐ Anoté las tres cosas que más me sorprendieron

SEMANA 3 — EL INVENTARIO

Saca tu reporte de ventas por categoría y tu listado de inventario. Corre las preguntas de la sección 2.

☐ Identifiqué mi categoría de mejor margen ☐ Identifiqué la mercancía que no rota ☐ Calculé cuánto dinero tengo amarrado ahí

SEMANA 4 — LA DECISIÓN

Toma **una** de las decisiones que salieron. Una sola. Ejecútala.

☐ Escogí la decisión ☐ La ejecuté ☐ Anoté qué pasó

Al final del mes vas a tener algo que la mayoría de los dueños de negocio no tiene:
saber por qué tus números están como están.

6. El caso que vimos hoy

Ferretería El Martillo es una compañía ficticia, pero sus números son el patrón más común que se ve en un negocio al detal.

	2021	2025
Ventas	\$1,420,000	\$1,834,000
Ganancia bruta	\$482,800	\$502,170
Ingreso neto	\$98,100	\$5,470

Vendió \$414,000 más y ganó \$92,630 menos.

El dueño creía que le iba bien porque las ventas subían todos los años. Nunca miró el margen. Nunca miró los días de inventario. Nunca notó que la línea de crédito pasó de cero a \$195,000.

Los números llevaban cinco años diciéndoselo. Nadie se los tradujo.

Ese es el punto de todo esto. No es que la inteligencia artificial sea mágica. Es que la información que ya tienes en la mano por fin te puede hablar en tu idioma.

La cifra sin contexto sigue siendo solo una cifra.

CPA Rodolfo C. Romañach Álvarez · Fundador, Ciprés LLC · ciprescpa.com

CPA Gerardo Cedeño · AccountBerry · accountberry.com

Material preparado para los participantes registrados del seminario. Este documento tiene fines educativos y no constituye asesoramiento contributivo, contable ni financiero para una situación particular.