smart RETAIL

IA ACCELERATOR

IA secrets

GUÍA

Nº 18



Guía para la gestión económico financiera con IA

#EuropaSeSiente

GENERALITAT VALENCIANA
Conselleria de Industria, Turismo, Innovación y Comercio

Oficina Comercio y Territorio pateco

Consejo de Cámaras de la Comunitat Valenciana

Apoyo al Comercio Minorista

Cofinanciado por la Unión Europea

MINISTERIO DE HACIENDA

Fondos Europeos

cámara de Comercio de España

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA

Contenido

Introducción 3
2. Qué puede aportar la IA a la gestión financiera 3
2.1 Cómo utilizar los prompts y aportar la información del negocio 4
2.2 Cómo facilitar los documentos a la IA 5
2.3. Qué información necesita cada prompt 6
3. Preparar la información antes de utilizar la IA 6
4. Cómo redactar una buena petición financiera 7
4.1. La estructura de una petición financiera profesional 8
4.2. Explicar el contexto empresarial 8
4.3. Describir correctamente los datos 9
4.4. Definir una tarea concreta 10
4.5. Errores frecuentes al redactar prompts financieros 10
5. Elaboración de presupuestos con ayuda de la IA 11
5.1. Qué debe contener un presupuesto 11
5.2. Procedimiento recomendado 12
5.4. Qué revisar antes de aprobar el presupuesto 14
6. Previsión de tesorería 14
6.1. Beneficio y liquidez no son lo mismo 14
6.2. Información necesaria 14
6.4. Interpretar las alertas 16
7. Análisis de costes, márgenes y rentabilidad 16
7.1. Clasificar correctamente los costes 16
7.2. Indicadores básicos 17
7.4. Evitar conclusiones precipitadas 18
8. Detección de desviaciones 19
8.1. Qué es una desviación 19
8.2. Definir niveles de relevancia 19
8.4. Pasar de la alerta al diagnóstico 21
9. Explicación de informes financieros 21
10. Herramientas de inteligencia artificial para la gestión económico financiera 22
10.1. ChatGPT para el análisis de archivos financieros 23
10.2. ChatGPT Work para trabajos financieros de varias etapas 23

10.3. Microsoft Excel y Copilot en Excel 25
10.4. Claude Cowork para procesos económico-financieros de varias etapas 26
10.5. Criterios para seleccionar una herramienta 26
11. Protección de la información y uso responsable 27
11.1. Clasificar la información antes de utilizarla 27
11.2. Definir la finalidad y limitar los datos utilizados 28
11.3. Anonimizar o seudonimizar cuando sea posible 29
11.4. Utilizar únicamente herramientas y cuentas autorizadas 29
11.5. Controlar archivos, conectores y permisos 30
11.6. No incorporar información sensible directamente en el prompt 31
11.7. Proteger los documentos originales 31
11.8. Establecer una revisión humana efectiva 32
12. Lista de control antes de utilizar un resultado 32
13. Conclusión 33

Introducción

La gestión económico-financiera permite a una empresa saber si su actividad es rentable, si dispone de liquidez suficiente para atender sus pagos y si los recursos se están utilizando conforme a lo previsto. En una pyme comercial, estas cuestiones afectan directamente a decisiones cotidianas como realizar una compra de mercancía, contratar personal, revisar precios, negociar con proveedores o aplazar una inversión.

Sin embargo, disponer de datos contables no significa necesariamente comprenderlos. La información puede estar repartida entre el programa de facturación, la contabilidad, las cuentas bancarias y varias hojas de cálculo. Además, no todas las pequeñas empresas cuentan con un departamento financiero que pueda transformar esos datos en previsiones y explicaciones útiles para la dirección.

La inteligencia artificial generativa puede servir como apoyo para ordenar la información, proponer estructuras de análisis, generar fórmulas, comparar escenarios y traducir resultados financieros a un lenguaje comprensible. Su utilidad no consiste en sustituir a la persona responsable de la gestión, a la asesoría o al profesional contable, sino en acelerar tareas preparatorias y facilitar la interpretación de los datos.

En esta guía se explica cómo aplicar la IA a cinco procesos especialmente relevantes:

1. Elaboración de presupuestos.
2. Previsión y seguimiento de la tesorería.
3. Análisis de costes, márgenes y rentabilidad.
4. Detección y explicación de desviaciones.
5. Elaboración de informes financieros comprensibles.

La utilización responsable de estas herramientas exige una condición fundamental: los resultados generados por la IA deben contrastarse con los datos originales, las fórmulas utilizadas y los criterios contables de la empresa.

2. Qué puede aportar la IA a la gestión financiera

Las herramientas de IA generativa trabajan especialmente bien con lenguaje, información estructurada y peticiones que contienen instrucciones claras. Por ello, pueden resultar útiles para transformar una tabla de cifras en un análisis preliminar, explicar la evolución de un indicador o proponer una plantilla de control.

Entre sus aplicaciones más habituales se encuentran:

- Diseñar la estructura de un presupuesto.
- Clasificar ingresos, gastos, cobros y pagos.
- Proponer fórmulas para una hoja de cálculo.
- Construir escenarios optimista, probable y conservador.
- Identificar meses con posibles tensiones de liquidez.
- Comparar datos reales con datos presupuestados.
- Detectar variaciones relevantes o comportamientos atípicos.
- Analizar márgenes por producto, familia o canal.
- Convertir datos financieros en un informe para la dirección.
- Preparar preguntas para revisar con la asesoría o el departamento contable.

La IA no debe utilizarse como una calculadora infalible. Puede interpretar incorrectamente una columna, aplicar un criterio que no corresponde a la empresa o generar una fórmula aparentemente válida que contiene un error. Por esta razón, conviene diferenciar tres capas del trabajo:

- **Datos de origen.** Proceden de la contabilidad, la facturación, los movimientos bancarios, el sistema de gestión o las hojas de cálculo de la empresa.

- **Análisis asistido.** La IA clasifica, compara, resume o propone cálculos a partir de esos datos.

- **Validación.** Una persona revisa los importes, las fórmulas, las hipótesis y las conclusiones antes de utilizarlas para tomar decisiones.

2.1 Cómo utilizar los prompts y aportar la información del negocio

A lo largo de esta guía encontrarás prompts que puedes copiar y utilizar en la herramienta de inteligencia artificial elegida. Cada uno está preparado para una fase del estudio de viabilidad y debe adaptarse a las características de tu comercio y del proyecto que quieras evaluar.

Los textos que aparecen entre corchetes, como [proyecto], [periodo], [importe] o [datos disponibles], son espacios que debes sustituir por tu información.

Por ejemplo, donde aparece [proyecto] puedes escribir “incorporar una nueva categoría de productos de regalo en nuestra tienda de decoración”. Donde aparece [periodo], puedes indicar “los primeros seis meses de funcionamiento”.

Antes de enviar un prompt, léelo completo y sustituye los campos que correspondan. Si desconoces algún dato, indícalo expresamente con una frase como “todavía no disponemos

de esta información". Esto permitirá que la IA identifique la limitación y explique cómo afecta al análisis. No es necesario inventar una cifra ni completar todos los campos para comenzar.

Además de adaptar el texto, debes facilitar la información necesaria para que la herramienta pueda realizar la tarea. Escribir "analiza nuestras ventas" o "revisa el presupuesto" no permite que la IA acceda automáticamente a esos datos. Debes adjuntar los archivos, proporcionar acceso al espacio autorizado donde se encuentran o incluir la información relevante en el mensaje.

2.2 Cómo facilitar los documentos a la IA

La forma de aportar la documentación depende de la herramienta, de las funciones disponibles en tu cuenta y del entorno en el que estés trabajando.

En una conversación que permita adjuntar archivos, puedes incorporar directamente documentos, hojas de cálculo, presupuestos o exportaciones de ventas. Si necesitas analizar varios archivos, puedes aportarlos conjuntamente cuando la herramienta lo permita, explicando qué contiene cada uno y para qué debe utilizarse.

Cuando trabajes con ChatGPT Work en un entorno con acceso local autorizado o con Claude Cowork, también puedes preparar una carpeta en tu dispositivo con los documentos del proyecto y habilitar el acceso correspondiente. La herramienta podrá trabajar con los archivos que hayas puesto a su disposición dentro de los permisos concedidos. Crear una carpeta, por sí solo, no le da acceso: debes seleccionarla o autorizarla mediante las opciones disponibles. En el entorno web, puede ser necesario adjuntar los archivos o utilizar una conexión autorizada.

Para un estudio de viabilidad, esa carpeta podría reunir una exportación de ventas, un inventario, presupuestos de proveedores, una descripción del proyecto y las previsiones que se vayan preparando. Conviene utilizar nombres claros, como "Ventas enero-junio", "Stock actual" o "Presupuesto proveedor actualizado", e indicar cuál es la versión vigente cuando existan varias.

Trabaja con copias de los documentos y conserva los originales. Facilita únicamente la información relacionada con el análisis; para estudiar productos, costes o ventas normalmente no hace falta incluir datos personales de clientes.

2.3. Qué información necesita cada prompt

No todos los prompts requieren los mismos documentos. Para definir inicialmente el proyecto puede ser suficiente una descripción escrita del negocio. Para estimar ingresos serán útiles las ventas comparables y los precios previstos. Para analizar costes se necesitarán presupuestos y condiciones de compra. Para estudiar el stock habrá que aportar cantidades, pedidos mínimos y plazos de reposición.

Por tanto, antes de utilizar cada prompt, revisa qué tarea solicita y comprueba que la IA dispone de la información correspondiente. Si los archivos ya se encuentran en la conversación o en la carpeta autorizada, señala cuáles debe utilizar. Si has actualizado un documento, indícalo para evitar que trabaje con una versión anterior.

Puedes acompañar la documentación con una instrucción como esta:

> *Para realizar esta tarea, utiliza los archivos que adjunto o que he puesto a tu disposición en la carpeta autorizada. El documento [nombre] contiene [descripción]; el archivo [nombre] recoge [descripción], y la versión vigente de [documento] es [versión o fecha].*
>
> *Antes de comenzar, confirma qué archivos puedes consultar y si su contenido es legible. Comprueba si contienen la información necesaria para responder al prompt. Si falta algún documento, dato o aclaración importante, indícalo y explica cómo limita el análisis. No supongas que tienes acceso a otros archivos de mi negocio ni completes información ausente como si fuera un dato real.*

Esta comprobación inicial permite detectar archivos que no se han adjuntado correctamente, documentos difíciles de leer o información insuficiente antes de que se construyan los cálculos. También ayuda a mantener el estudio organizado: cada prompt parte de unas fuentes identificadas y produce un resultado que puede revisarse antes de avanzar.

3. Preparar la información antes de utilizar la IA

La calidad del análisis depende en gran medida de la calidad de los datos entregados. Una hoja desordenada, con conceptos ambiguos, fechas mezcladas o importes incompletos, puede conducir a resultados poco fiables.

Siempre que sea posible, los datos deben presentarse en forma de tabla, con una fila por operación o periodo y una columna para cada variable. Por ejemplo:

Fecha	Concepto	Categoría	Tipo	Importe	Vencimiento	Estado	Centro o área
05/01/2027	Venta tienda	Ventas	Cobro	3.500 €	05/01/2027	Cobrado	Tienda física
10/01/2027	Compra mercancía	Aprovisionamiento	Pago	1.800 €	10/02/2027	Pendiente	Tienda física
15/01/2027	Alquiler	Gastos fijos	Pago	1.200 €	15/01/2027	Pagado	General

Los encabezados deben ser claros y mantenerse constantes. También conviene evitar celdas combinadas, subtotales intercalados, filas vacías y varios tipos de información dentro de una misma columna.

Antes de compartir un archivo con una herramienta externa, la empresa debe comprobar qué información contiene. Como norma general, se deben eliminar o anonimizar datos que no sean necesarios para el análisis, como nombres de clientes, números de cuenta, identificadores fiscales, datos de nóminas o información comercial especialmente sensible.

4. Cómo redactar una buena petición financiera

La calidad de un análisis financiero realizado con inteligencia artificial depende tanto de los datos disponibles como de la forma en que se formula la petición. La herramienta necesita comprender qué información está recibiendo, qué significado tiene, qué cálculo debe efectuar y con qué criterios debe interpretar el resultado. Si alguno de estos elementos queda abierto, la IA puede aplicar supuestos que no coincidan con los utilizados por la empresa.

Un prompt financiero profesional no tiene que ser innecesariamente largo. Debe ser lo bastante preciso para reducir la ambigüedad y permitir que otra persona pueda entender qué se solicitó y cómo se obtuvo el resultado. La finalidad no es controlar cada palabra de la respuesta, sino establecer las reglas que afectan a las cifras, a su interpretación y a las decisiones que podrían adoptarse.

Por ejemplo, pedir simplemente «Analiza estas cuentas» no permite saber qué periodo debe estudiarse, qué comparación interesa, cómo deben tratarse los impuestos, qué indicadores necesita la empresa ni quién utilizará las conclusiones.

La herramienta podría elaborar un resumen correcto desde un punto de vista formal y, sin embargo, poco útil para la decisión que se quiere tomar.

Una petición mejor formulada concreta el objetivo empresarial. No es lo mismo analizar un archivo para conocer la rentabilidad de una familia de productos que utilizarlo para anticipar una tensión de tesorería. En el primer caso serán necesarios datos de ventas, costes, descuentos y devoluciones. En el segundo tendrán más importancia las fechas de vencimiento, los estados de cobro y pago y los saldos bancarios disponibles.

4.1. La estructura de una petición financiera profesional

Una estructura recomendable incluye seis componentes: contexto, datos, tarea, criterios, resultado y control. Cada uno cumple una función diferente y evita un tipo concreto de error.

- **Contexto:** tipo de empresa, actividad, periodo analizado, características relevantes del negocio y finalidad del trabajo.
- **Datos:** archivos disponibles, significado de las columnas, unidades, moneda, tratamiento de impuestos y cualquier particularidad que afecte a la interpretación.
- **Tarea:** cálculo, comparación, clasificación o explicación que debe realizarse.
- **Criterios:** fórmulas, umbrales, categorías, reglas de negocio y restricciones que deben respetarse.
- **Resultado:** estructura, nivel de detalle y formato en el que debe presentarse la respuesta.
- **Control:** comprobaciones previas, datos ausentes, hipótesis, conciliaciones y revisiones que deben quedar documentadas.

Esta estructura no debe utilizarse como un formulario rígido. Su propósito es comprobar que la petición contiene la información necesaria para desarrollar el trabajo de manera fiable. En una consulta sencilla, algunos elementos pueden expresarse en una sola frase. En un análisis recurrente o de mayor impacto, conviene desarrollarlos y conservar el prompt como parte del procedimiento interno.

4.2. Explicar el contexto empresarial

El contexto ayuda a la herramienta a interpretar las cifras dentro de la realidad de la empresa. Debe indicar el tipo de actividad, el periodo analizado y la finalidad del encargo. También puede incluir los canales de venta, el número de centros, la existencia de una actividad estacional o cualquier circunstancia que cambie el significado de los datos.

No es necesario facilitar una descripción completa de la empresa. Solo debe incorporarse la información que influya en el análisis. Si se pretende estudiar una caída del margen, puede ser relevante explicar que durante el periodo se realizó una campaña promocional o que aumentó el peso del comercio electrónico. Si se quiere elaborar una previsión de tesorería, será más útil indicar los plazos habituales de cobro y pago o la existencia de campañas que concentran las compras.

La finalidad también debe expresarse de manera concreta. Una petición como «Necesito comprender qué partidas explican la reducción del margen para preparar la reunión mensual de dirección» orienta mejor el análisis que una instrucción genérica. La herramienta sabe que debe priorizar las variaciones relevantes, explicar su impacto y utilizar un lenguaje adecuado para un informe de gestión.

El contexto no debe utilizarse para sugerir de antemano una conclusión. Si la empresa sospecha que el margen ha caído por el aumento de los costes de compra, esa explicación debe presentarse como una hipótesis que necesita comprobarse, no como un hecho confirmado.

4.3. Describir correctamente los datos

La herramienta no conoce por sí sola el significado de las columnas ni los criterios internos de la empresa. Una columna denominada «Fecha» podría referirse a la fecha del pedido, de la factura, del vencimiento o del movimiento bancario. Del mismo modo, una columna denominada «Importe» podría contener cifras con IVA, sin IVA, positivas, negativas o expresadas en distintas monedas.

La descripción de los datos debe aclarar qué representa cada campo relevante. También debe indicar la fuente de la información, el periodo que abarca, la unidad utilizada y la fecha de actualización. Cuando se adjunten varios archivos, conviene explicar cómo se relacionan y qué identificador permite vincularlos.

En un análisis de rentabilidad, por ejemplo, será necesario precisar si las ventas son brutas o netas de descuentos y devoluciones, qué incluye el coste de ventas y cómo se han tratado el transporte, las comisiones o las mermas. En una previsión de caja habrá que diferenciar entre operaciones realizadas, comprometidas, recurrentes y estimadas.

También deben comunicarse las limitaciones conocidas. Si falta un mes, existen registros todavía provisionales o una parte del inventario no está actualizada, la herramienta debe saberlo antes de calcular. Una advertencia incorporada al final no corrige un análisis construido sobre una base incompleta.

Cuando los datos sean sensibles, se aportará únicamente la información necesaria. Los nombres de clientes, números de cuenta, direcciones u otros identificadores deben eliminarse o sustituirse cuando no resulten imprescindibles para la finalidad del análisis.

4.4. Definir una tarea concreta

La tarea describe exactamente lo que debe hacer la herramienta. Los verbos deben corresponder a operaciones verificables: calcular, comparar, clasificar, conciliar, descomponer, resumir o explicar.

Una petición puede contener varias tareas relacionadas, pero conviene mantener un orden. Por ejemplo, primero se revisa la estructura del archivo; después se calculan las desviaciones; a continuación, se priorizan las diferencias relevantes; finalmente se redacta el resumen para la dirección. Este orden evita que la herramienta escriba conclusiones antes de comprobar los datos.

También debe identificarse la referencia de comparación. Una desviación puede calcularse frente al presupuesto, la previsión actualizada, el mes anterior o el mismo periodo del año anterior. Cada referencia responde a una pregunta diferente. Si no se especifica, la herramienta podría elegir una comparación que no resulte útil.

La tarea debe mantener una relación clara con la decisión empresarial. Si la empresa necesita decidir si ajusta una campaña, no basta con conocer que las ventas aumentaron. Será necesario analizar el precio neto, las unidades, el margen, las devoluciones y los costes variables asociados. Cuanto más clara sea la decisión que se quiere preparar, más fácil será solicitar un análisis pertinente.

4.5. Errores frecuentes al redactar prompts financieros

Uno de los errores más habituales es formular una petición demasiado general. «Analiza mis ventas», «revisa estos gastos» o «dime cómo va la empresa» no identifican una pregunta concreta. La respuesta puede incluir muchas observaciones y no resolver la necesidad principal.

Otro error consiste en proporcionar numerosos datos sin explicar su significado. La cantidad de información no compensa la ausencia de definiciones. Un archivo pequeño y bien documentado suele producir un análisis más fiable que varias hojas extensas con categorías ambiguas.

También es frecuente pedir a la herramienta que determine las causas de una variación cuando el archivo solo contiene importes agregados. Una caída del margen puede relacionarse con precios, descuentos, costes, devoluciones o mezcla de productos. Si los datos no permiten separar esos efectos, la IA debe formular hipótesis y solicitar información adicional.

Debe evitarse igualmente la acumulación de tareas poco relacionadas dentro de una sola petición. Preparar un presupuesto, analizar la tesorería, evaluar la rentabilidad y redactar un informe para el banco son procesos distintos. Pueden utilizar datos comunes, pero requieren criterios y formatos diferentes. Resulta más seguro dividir el trabajo en encargos relacionados y revisar cada resultado antes de continuar.

Por último, no debe confundirse una respuesta extensa con una respuesta fiable. El criterio de calidad es que las cifras puedan comprobarse, las fórmulas estén claras y las conclusiones se correspondan con la evidencia disponible.

5. Elaboración de presupuestos con ayuda de la IA

5.1. Qué debe contener un presupuesto

Un presupuesto traduce las expectativas de la empresa a cifras. Debe recoger los ingresos previstos, los costes variables asociados a la actividad, los gastos fijos, las inversiones y cualquier otro elemento relevante para el periodo analizado.

En una empresa comercial, el presupuesto puede organizarse por meses y contener, al menos:

- Ventas previstas.
- Coste de la mercancía vendida.
- Margen bruto.
- Gastos de personal.
- Alquileres y suministros.
- Marketing y servicios externos.
- Logística y transporte.
- Gastos financieros.
- Inversiones previstas.
- Resultado estimado.

La IA puede ayudar a construir esta estructura, convertir hipótesis comerciales en cifras mensuales y verificar si el presupuesto contiene todas las partidas relevantes. La empresa, sin embargo, debe proporcionar las hipótesis de partida: volumen de ventas, precios, estacionalidad, costes, contrataciones o inversiones.

5.2. Procedimiento recomendado

El primer paso consiste en recopilar los datos históricos disponibles. Lo habitual es emplear al menos información del ejercicio anterior y del periodo en curso. Después se identifican los factores que pueden alterar la evolución futura: cambios de precios, apertura de un nuevo establecimiento, pérdida de un cliente, campañas estacionales, incremento de costes o ampliación de plantilla.

A partir de esas variables pueden construirse varios escenarios:

- **Escenario probable:** recoge la evolución que la empresa considera más razonable.
- **Escenario conservador:** contempla menores ventas, mayores costes o retrasos.
- **Escenario favorable:** incorpora una evolución superior a la prevista.

La función de estos escenarios no es adivinar el futuro, sino mostrar cómo cambiarían los resultados si las hipótesis principales se modificaran.

Actúa como analista de gestión para una pyme comercial.

Voy a proporcionarte una tabla con los resultados mensuales del último ejercicio y las hipótesis de planificación del próximo año.

Contexto de la empresa:

- Actividad: [indicar actividad].

- Canales de venta: [tienda física, comercio electrónico, distribución, etc.].

- Moneda: euros.

- Los importes están expresados [con/sin] IVA.

- Periodo presupuestario: [indicar periodo].

Hipótesis conocidas:

- Crecimiento esperado de las ventas: [porcentaje o explicación].

- Cambios de precios previstos: [detalle].

- Evolución estimada del coste de compra: [detalle].

- Nuevas contrataciones o cambios salariales: [detalle].

- Inversiones previstas: [detalle].

- Factores estacionales: [detalle].

Tareas:

1. Revisa la estructura de los datos y señala cualquier dato necesario que falte.

2. Prepara un presupuesto mensual de ingresos, costes variables, margen bruto, gastos fijos y resultado operativo.

3. Construye tres escenarios: conservador, probable y favorable.

4. Explica las hipótesis utilizadas en cada escenario.

5. Calcula el margen bruto porcentual y el resultado operativo mensual y anual.

6. Identifica los meses y partidas que presentan mayor riesgo.

7. Propón indicadores para hacer el seguimiento mensual.

Presenta:

- Una tabla presupuestaria por meses.

- Un resumen anual por escenario.

- Las fórmulas o reglas de cálculo utilizadas.

- Una explicación ejecutiva de un máximo de 400 palabras.

- Una lista separada de datos faltantes y aspectos que requieren validación.

No inventes datos. Si una hipótesis no está definida, solicita la información o muestra el campo como "pendiente de definir".

5.4. Qué revisar antes de aprobar el presupuesto

La revisión debe comprobar que las ventas y los costes se han distribuido correctamente, que no se ha confundido el IVA con un ingreso o gasto, que las inversiones no se han tratado automáticamente como gasto corriente y que las fórmulas mantienen el mismo criterio en todos los meses.

También conviene verificar si el resultado calculado es coherente con la capacidad real de la empresa. Un aumento importante de ventas puede requerir más existencias, personal, financiación o espacio de almacenamiento. Si esos recursos no aparecen reflejados, el presupuesto estará incompleto, aunque sus operaciones matemáticas sean correctas.

6. Previsión de tesorería

6.1. Beneficio y liquidez no son lo mismo

Una empresa puede generar beneficios y, aun así, tener dificultades para pagar. Esto ocurre cuando cobra sus ventas después de haber abonado mercancías, nóminas, impuestos u otros compromisos.

La previsión de tesorería analiza cuándo se producirán los cobros y los pagos. Su estructura básica es:

Saldo inicial + cobros previstos − pagos previstos = saldo final.

La diferencia respecto al presupuesto de resultados es importante. Una venta puede registrarse como ingreso en un mes, pero cobrarse más tarde. Del mismo modo, una compra puede afectar al resultado de una forma distinta al momento en que se paga.

6.2. Información necesaria

Para preparar una previsión útil se necesitan:

- Saldo bancario y de caja inicial.
- Facturas pendientes de cobro y sus vencimientos.
- Pagos comprometidos y fechas previstas.

- Previsión de ventas al contado.
- Plazos habituales de cobro y pago.
- Nóminas, alquileres, préstamos y otros pagos periódicos.
- Impuestos previstos.
- Inversiones y financiación esperada.
- Un margen de seguridad para imprevistos.

El horizonte dependerá de las necesidades de la empresa. Una previsión semanal permite gestionar tensiones inmediatas, mientras que una previsión mensual ayuda a anticipar necesidades de financiación a medio plazo.

Actúa como responsable de tesorería de una pyme comercial.

Analiza el archivo que adjunto, que contiene:

- Saldo inicial disponible.

- Facturas pendientes de cobro.

- Facturas pendientes de pago.

- Gastos periódicos.

- Cuotas de financiación.

- Impuestos previstos.

- Cobros y pagos estimados.

Antes de calcular:

1. Comprueba que cada operación tiene importe, fecha prevista y categoría.

2. Identifica vencimientos ausentes, duplicados e importes con signos incoherentes.

3. No confundas la fecha de la factura con la fecha prevista de cobro o pago.

Después:

1. Elabora una previsión de tesorería por [semanas/meses] para el periodo indicado.

2. Calcula saldo inicial, cobros, pagos, flujo neto y saldo final de cada periodo.

3. Marca los periodos en los que el saldo sea inferior a [importe mínimo].

4. Indica las cinco operaciones que más afectan a la liquidez.

5. Crea un escenario base y otro en el que los clientes se retrasen [número] días.

6. Propón medidas de gestión, sin asumir que pueden aplicarse automáticamente.

Presenta una tabla de previsión, una lista de alertas y un resumen ejecutivo.

Muestra las fórmulas utilizadas y no inventes fechas ni importes ausentes.

6.4. Interpretar las alertas

Si la previsión muestra un saldo negativo, la empresa debe identificar el origen. Puede deberse a una caída de cobros, una concentración de pagos, una compra extraordinaria, una inversión o unos plazos comerciales desequilibrados.

La IA puede proponer alternativas como adelantar cobros, renegociar vencimientos, aplazar una inversión o revisar el volumen de compras. Estas propuestas deben considerarse opciones para evaluar, no instrucciones automáticas. Cada medida tiene efectos comerciales, financieros y contractuales que deben analizarse.

7. Análisis de costes, márgenes y rentabilidad

7.1. Clasificar correctamente los costes

Antes de calcular rentabilidades es necesario distinguir los tipos de costes.

- Los **costes variables** cambian en función del nivel de actividad. En una empresa comercial, el ejemplo principal suele ser el coste de adquisición de la mercancía, aunque también pueden existir comisiones o determinados gastos de transporte.
- Los **costes fijos** se mantienen durante un periodo con independencia de las ventas a corto plazo, como el alquiler, ciertos salarios, seguros o licencias.
- Los **costes directos** pueden asociarse de manera clara a un producto, servicio, canal o pedido. Los **costes indirectos** afectan al conjunto de la actividad y requieren un criterio de reparto.

La IA puede ayudar a proponer una clasificación, pero necesita conocer el funcionamiento de la empresa. Un coste no es fijo, variable, directo o indirecto por su nombre, sino por la relación que mantiene con la actividad analizada.

7.2. Indicadores básicos

El margen bruto puede calcularse de la siguiente manera:

Margen bruto = Ventas − Coste de la mercancía vendida

Margen bruto porcentual = Margen bruto / Ventas × 100

Para obtener una visión más completa, la empresa puede analizar el margen por producto, categoría, cliente, establecimiento o canal. También puede calcular un margen de contribución, restando de las ventas los costes variables relevantes.

El punto de equilibrio indica aproximadamente el nivel de ventas necesario para cubrir los costes fijos:

Punto de equilibrio = Costes fijos / Porcentaje de margen de contribución

Este cálculo solo resulta útil si la clasificación de costes y el margen empleado son adecuados.

Actúa como analista de costes especializado en pequeñas empresas comerciales.

Te proporcionaré una tabla de ventas con estas variables:

[describir columnas: producto, categoría, unidades, precio, descuento,

coste de compra, transporte, comisión, devoluciones, canal, etc.].

Objetivo:

Determinar qué productos, categorías o canales generan mayor y menor

contribución económica.

Tareas:

1. Revisa la calidad y coherencia de los datos.

2. Indica qué costes pueden calcularse directamente y cuáles requieren un

criterio de reparto.

3. Calcula ventas netas, coste variable, margen bruto en euros y margen porcentual.

4. Agrupa los resultados por producto, categoría y canal.

5. Detecta productos con ventas elevadas pero margen reducido.

6. Detecta productos con margen porcentual alto pero contribución total baja.

7. Analiza el efecto de descuentos y devoluciones.

8. Simula el efecto de una variación del [porcentaje] en el coste de compra.

9. Explica qué conclusiones están respaldadas por los datos y cuáles dependen de supuestos pendientes de validar.

No recomiendes eliminar productos basándote únicamente en el margen.

Ten en cuenta que pueden existir productos de atracción, relaciones entre categorías, costes indirectos y efectos comerciales no incluidos en la tabla.

Entrega:

- Una tabla ordenada por contribución.

- Un resumen de hallazgos.

- Las anomalías detectadas.

- Los criterios de cálculo y reparto utilizados.

- Las decisiones que requieren información adicional.

7.4. Evitar conclusiones precipitadas

Un artículo con margen reducido no tiene que ser necesariamente perjudicial. Puede atraer clientes, favorecer la venta de otros productos o desempeñar un papel estratégico. Del mismo modo, un producto con un margen porcentual elevado puede generar una aportación total pequeña si su volumen de ventas es reducido.

La utilidad de la IA está en descubrir relaciones y plantear preguntas relevantes. La decisión final requiere combinar la información financiera con el conocimiento comercial.

8. Detección de desviaciones

8.1. Qué es una desviación

Una desviación es la diferencia entre una cifra prevista y el resultado real.

Desviación absoluta = Resultado real − Presupuesto

Desviación porcentual = (Resultado real − Presupuesto) / Presupuesto × 100

El signo de la desviación debe interpretarse según la naturaleza de la partida. Superar el presupuesto de ventas suele ser favorable, mientras que superar el presupuesto de gastos puede ser desfavorable. Por ello, no basta con señalar que existe una diferencia: es necesario explicar su significado.

8.2. Definir niveles de relevancia

No todas las diferencias merecen el mismo nivel de atención. La empresa puede establecer un umbral porcentual, un importe mínimo o una combinación de ambos.

Por ejemplo, podría considerarse relevante una desviación cuando:

- Supere un porcentaje determinado.
- Supere un importe económico mínimo.
- Se repita durante varios periodos.
- Afecte a una partida crítica.
- Se aleje de la tendencia habitual.

Estos criterios deben adaptarse al tamaño de la empresa. Una diferencia de 1.000 euros puede ser irrelevante en una partida y crítica en otra.

Actúa como controller de gestión de una pyme comercial.

El archivo contiene el presupuesto y los resultados reales, desglosados por mes y partida.

Criterios:

- Calcula la desviación absoluta y porcentual.

- Considera inicialmente relevante una desviación superior al [porcentaje] %

y a [importe] euros.

- En ingresos, una cifra real superior al presupuesto se considera favorable.

- En costes y gastos, una cifra real superior al presupuesto se considera desfavorable.

- No atribuyas causas que no estén demostradas por los datos.

Tareas:

1. Comprueba que presupuesto y resultado real utilizan las mismas categorías y periodos.

2. Identifica las desviaciones relevantes.

3. Clasifícalas como favorables, desfavorables o pendientes de interpretación.

4. Diferencia entre desviaciones puntuales, recurrentes y acumuladas.

5. Formula posibles causas como hipótesis, indicando qué dato permitiría confirmar cada una.

6. Prioriza las desviaciones por su impacto económico y urgencia.

7. Prepara un resumen para la dirección.

Presenta una tabla con:

- Periodo.

- Partida.

- Presupuesto.

- Resultado real.

- Desviación absoluta.

- Desviación porcentual.

- Clasificación.

- Posible explicación.

- Información necesaria para confirmar la causa.

No inventes explicaciones. Cuando no exista evidencia suficiente, utiliza la expresión "causa pendiente de confirmar".

8.4. Pasar de la alerta al diagnóstico

Detectar una variación es solo el comienzo. Si el margen bruto cae, la causa podría ser un aumento del coste de compra, mayores descuentos, un cambio en la combinación de productos, devoluciones o errores de registro.

La IA puede descomponer el problema y ayudar a identificar qué variables deben revisarse. No obstante, si el archivo no contiene descuentos, cantidades, costes unitarios o devoluciones, no podrá determinar correctamente la causa.

9. Explicación de informes financieros

Los estados financieros y los informes de gestión pueden resultar difíciles de interpretar para personas sin formación contable. La IA puede traducir conceptos técnicos a un lenguaje más claro, resumir cambios y adaptar la explicación al destinatario.

Esto resulta útil para preparar:

- Resúmenes para la gerencia.
- Informes para socios.
- Notas para reuniones internas.
- Preguntas para la asesoría.
- Explicaciones de cuadros de mando.
- Comentarios mensuales sobre resultados.

La simplificación no debe deformar la información. Un buen informe debe diferenciar hechos, hipótesis e interpretaciones.

Actúa como analista financiero y comunicador empresarial.

Voy a facilitarte un informe financiero de una pyme comercial. Explícalo para una persona responsable de negocio que no tiene formación contable avanzada.

Estructura la explicación en cinco apartados:

1. Qué ha ocurrido durante el periodo.

2. Cómo han evolucionado ventas, margen, gastos, resultado y tesorería.

3. Qué cambios son más relevantes.

4. Qué riesgos o señales requieren seguimiento.

5. Qué preguntas deben trasladarse a la persona responsable de contabilidad, finanzas o asesoría.

Reglas:

- Mantén todos los importes y porcentajes exactamente como aparecen.

- No confundas beneficio con liquidez.

- No presentes una correlación como causa demostrada.

- Define brevemente cada término técnico la primera vez que aparezca.

- Separa hechos, hipótesis y recomendaciones.

- Indica cualquier incoherencia o dato insuficiente.

- No emitas asesoramiento fiscal, contable o financiero personalizado.

Finaliza con un resumen ejecutivo de un máximo de diez líneas y una tabla de indicadores con valor actual, valor anterior, variación e interpretación.

10. Herramientas de inteligencia artificial para la gestión económico financiera

La elección de una herramienta de inteligencia artificial no debe basarse únicamente en su popularidad o en la cantidad de funciones que anuncia. La empresa debe valorar qué tipo de trabajo necesita realizar, dónde se encuentran los datos, qué aplicaciones utiliza habitualmente, qué información puede compartir y qué nivel de intervención desea conceder a la herramienta.

Para una consulta puntual puede ser suficiente un asistente conversacional capaz de analizar una hoja de cálculo. Sin embargo, cuando el trabajo exige localizar información en distintas aplicaciones, revisar varios archivos, ejecutar una secuencia de tareas y producir un documento terminado, pueden resultar más adecuados entornos de trabajo como ChatGPT Work o Microsoft Copilot Cowork.

Estas herramientas representan una evolución respecto al chat convencional. No se limitan a contestar una pregunta, sino que pueden descomponer un objetivo en varias etapas, utilizar

archivos y aplicaciones, producir documentos y detenerse para solicitar información o autorización. Esta mayor capacidad también exige instrucciones más precisas, permisos controlados y una revisión humana proporcional al impacto de la tarea.

10.1. ChatGPT para el análisis de archivos financieros

ChatGPT puede utilizarse para examinar hojas de cálculo, archivos CSV, documentos e informes. A partir de esos materiales puede describir la estructura de los datos, calcular indicadores, comparar periodos, identificar valores atípicos, preparar gráficos y redactar explicaciones.

En la gestión económico financiera puede resultar útil para preparar una primera versión de un presupuesto, revisar una previsión de tesorería, comparar ventas y costes, analizar márgenes o explicar un informe a una persona sin formación contable avanzada. También puede ayudar a crear fórmulas, proponer una estructura de análisis y detectar información que falta.

Para obtener resultados fiables, el archivo debe estar bien organizado. Conviene utilizar encabezados claros, una fila por registro y columnas separadas para fechas, categorías, estados e importes. La empresa debe explicar el tratamiento de los impuestos, la moneda, el criterio de signos y el significado de las columnas que puedan resultar ambiguas.

La respuesta de ChatGPT debe considerarse una propuesta de análisis. Los totales, fórmulas, periodos y conclusiones tienen que comprobarse contra las fuentes autorizadas. La herramienta no sustituye la contabilidad, el programa de facturación, los extractos bancarios ni el criterio de la asesoría.

OpenAI mantiene información oficial sobre el análisis de datos con ChatGPT en Análisis de datos con ChatGPT.

10.2. ChatGPT Work para trabajos financieros de varias etapas

ChatGPT Work está diseñado para encargos más largos y complejos que una conversación ordinaria. Puede reunir contexto procedente de archivos y herramientas conectadas, planificar una secuencia de trabajo y producir entregables terminados, como hojas de cálculo, documentos, presentaciones, análisis o aplicaciones web internas.

La diferencia principal frente a un chat convencional se encuentra en el alcance de la tarea. En un chat puede solicitarse la explicación de una tabla o el cálculo de un indicador. En ChatGPT Work puede delegarse un proceso más amplio: revisar varios archivos, detectar

problemas de calidad, construir un análisis, preparar una presentación para la dirección y dejar documentadas las comprobaciones realizadas.

En una pyme comercial podría utilizarse, por ejemplo, para preparar el informe económico financiero mensual. La empresa facilitaría la cuenta de resultados, la previsión de tesorería, el presupuesto, las ventas por canal y el inventario. ChatGPT Work podría organizar el encargo en fases, revisar los documentos, identificar diferencias, calcular indicadores y crear un informe ejecutivo acompañado de una hoja de detalle.

También puede utilizarse para trabajos como los siguientes:

- Actualizar una previsión de tesorería con los movimientos reales y mantener separados el escenario anterior y la nueva estimación.
- Analizar ventas, costes y devoluciones por canal y preparar una explicación de los cambios más relevantes.
- Convertir varios informes en una presentación para una reunión de dirección.
- Preparar un estudio de viabilidad que reúna hipótesis, inversión, costes, previsiones de caja y escenarios.
- Crear un cuadro de mando o una herramienta interna para consultar información financiera.
- Programar tareas periódicas de seguimiento cuando la función esté disponible y autorizada.
- Investigar información externa y combinarla con documentos de la empresa para preparar un análisis de mercado o de competencia.

ChatGPT Work puede trabajar con plugins y herramientas conectadas. Esto permite incorporar información procedente de aplicaciones que ya utiliza la empresa. Sin embargo, conectar una aplicación no significa que toda la información deba quedar disponible. Los permisos deben limitarse al contenido necesario y revisarse antes de utilizar datos financieros, comerciales o personales.

Antes de iniciar el trabajo, puede emplearse un modo de planificación para que la herramienta reúna el contexto, formule preguntas y proponga los pasos que seguirá. La empresa puede revisar ese plan antes de autorizar la ejecución. Esta fase resulta especialmente útil cuando el encargo incluye varias fuentes o produce documentos que se compartirán con terceros.

Un encargo profesional para ChatGPT Work debe definir el resultado final, los archivos de referencia, las reglas financieras, las comprobaciones y las decisiones que requieren aprobación. No conviene pedir simplemente que “se encargue de las finanzas”. La delegación debe referirse a un proceso acotado, con un comienzo, un resultado verificable y unos límites claros.

Por ejemplo:

> *Prepara el informe económico financiero del mes de junio para la reunión de dirección. Utiliza el presupuesto aprobado, la cuenta de resultados, la previsión de tesorería y las ventas por canal. Antes de analizar, comprueba que los periodos y las categorías sean comparables. Calcula las desviaciones relevantes, explica el cambio del margen y actualiza la previsión de caja de las próximas trece semanas.*
>
> *Separa los hechos comprobados de las hipótesis. No atribuyas causas sin evidencia. Presenta primero un resumen ejecutivo de una página y después un anexo con los cálculos, las fórmulas y los datos pendientes. No envíes ni compartas ningún documento sin mi aprobación.*

ChatGPT Work puede resultar especialmente valioso cuando la empresa necesita pasar de unos datos dispersos a un documento terminado. No debe suponerse que un flujo de trabajo más avanzado produce automáticamente resultados más correctos. La calidad sigue dependiendo de las fuentes, las definiciones y la revisión.

OpenAI indica que ChatGPT Work puede reunir contexto, planificar el trabajo y actuar sobre archivos, aplicaciones y herramientas para crear documentos, hojas de cálculo, presentaciones y análisis. La disponibilidad depende del plan, la aplicación utilizada y la configuración de la cuenta. Puede consultarse la información vigente en ChatGPT Work.

10.3. Microsoft Excel y Copilot en Excel

Excel continúa siendo una herramienta central para presupuestos, tesorería y control de gestión. Sus fórmulas, tablas dinámicas, consultas y modelos permiten mantener cálculos estructurados y revisables. Las funciones de inteligencia artificial deben complementar esa estructura, no sustituirla.

La función “Analizar datos de Excel” permite formular preguntas en lenguaje natural y obtener resúmenes, tendencias y visualizaciones. Copilot en Excel puede ayudar a crear o explicar fórmulas, analizar tablas y localizar patrones. Estas funciones resultan útiles cuando el usuario necesita explorar una hoja existente sin construir manualmente cada cálculo.

Copilot puede ayudar, por ejemplo, a comparar ventas por mes, identificar categorías con mayor variación, generar una fórmula para calcular margen o resumir las diferencias entre presupuesto y resultado real. El usuario debe especificar qué columnas contienen ventas, costes, fechas y categorías, y comprobar que la fórmula propuesta utiliza los rangos correctos.

La principal ventaja de Copilot en Excel es que trabaja cerca de la hoja de cálculo. Esto facilita revisar las fórmulas y conservar el análisis dentro de un entorno conocido. No obstante,

Microsoft recomienda comprobar los resultados antes de utilizarlos. Una fórmula puede ser sintácticamente correcta y aplicar un criterio distinto al utilizado por la empresa.

La información oficial puede consultarse en Analizar datos en Excel y en las preguntas frecuentes sobre Copilot en Excel.

10.4. Claude Cowork para procesos económico-financieros de varias etapas

Claude Cowork es un entorno de trabajo de Anthropic orientado a la realización de tareas complejas que requieren operar con varios archivos, fuentes de información y aplicaciones. A diferencia de una conversación convencional con Claude, Cowork está diseñado para que el usuario pueda delegar un proyecto completo, indicando el objetivo, los documentos disponibles, las restricciones que deben respetarse y el resultado final que necesita.

Su utilidad en la gestión económico-financiera no consiste únicamente en responder preguntas sobre cifras. Puede intervenir en procesos que combinan distintas fases de trabajo: examinar archivos, localizar información relevante, comparar datos, efectuar cálculos, redactar conclusiones y preparar documentos destinados a la dirección o a otros departamentos.

El usuario puede seleccionar una carpeta de trabajo que contenga, por ejemplo, presupuestos, extractos contables, previsiones de ventas, informes de ejercicios anteriores y documentos explicativos. A partir de esos materiales, Claude Cowork puede desarrollar un encargo compuesto por varias etapas, manteniendo el contexto entre unas tareas y otras. Según la documentación de Anthropic, Cowork puede trabajar con archivos locales y con aplicaciones conectadas, así como generar o modificar documentos durante la ejecución del proyecto. La disponibilidad concreta de conectores, integraciones y funciones puede depender del plan contratado y de la configuración de la organización.

10.5. Criterios para seleccionar una herramienta

Antes de adoptar una herramienta de inteligencia artificial para la gestión económico financiera, la empresa debería valorar el proceso completo. No basta con comparar la calidad de una respuesta aislada.

La evaluación debe considerar la compatibilidad con los archivos utilizados, la capacidad de trabajar con las aplicaciones de la empresa, la trazabilidad de los cálculos, la administración de usuarios, las condiciones de privacidad, los permisos, el coste y el tiempo de revisión.

También debe analizarse el esfuerzo necesario para preparar los datos. Una herramienta puede generar una respuesta en pocos minutos y exigir después varias horas de

comprobación. El tiempo relevante es el que transcurre desde la extracción de los datos hasta la aprobación del resultado.

La prueba debería realizarse con un conjunto de datos conocido. Conviene incluir valores nulos, abonos, devoluciones, cambios de fecha y categorías similares. La empresa compara los cálculos con un resultado previamente validado y documenta los errores antes de ampliar el uso.

11. Protección de la información y uso responsable

La utilización de inteligencia artificial en la gestión económico-financiera exige adoptar precauciones superiores a las que serían necesarias en tareas generales de redacción o búsqueda de información. Los documentos financieros pueden contener datos personales, información bancaria, condiciones comerciales, márgenes, precios de compra, previsiones de ventas, salarios, deudas, datos fiscales, acuerdos con proveedores y otra información cuya divulgación podría causar un perjuicio a la empresa o a terceros.

Por este motivo, no debe utilizarse una herramienta de IA únicamente porque permita adjuntar archivos o analizar hojas de cálculo. Antes de incorporar documentación financiera, la empresa debe determinar qué información va a compartir, con qué finalidad, mediante qué herramienta, durante cuánto tiempo y bajo la responsabilidad de qué persona.

El objetivo no debe ser impedir el uso de la inteligencia artificial, sino establecer un marco que permita aprovecharla sin perder el control sobre los datos, los documentos y las decisiones.

11.1. Clasificar la información antes de utilizarla

No toda la información económico-financiera presenta el mismo nivel de sensibilidad. Una cuenta de resultados simplificada y anonimizada no plantea los mismos riesgos que un archivo que incluya nombres de clientes, números de cuenta, salarios, deudas, identificadores fiscales o condiciones comerciales individualizadas.

Antes de subir o conectar un documento a una herramienta de IA, la empresa debería clasificarlo, al menos, en una de las siguientes categorías:

- **Información pública:** datos que la empresa ya ha publicado o que pueden consultarse legítimamente en fuentes abiertas.
- **Información interna:** documentación de uso habitual que no está destinada al público, pero cuya exposición tendría un impacto limitado.

- **Información confidencial:** presupuestos, márgenes, costes, previsiones, estrategias de precios, condiciones de proveedores, negociaciones, información contractual o datos financieros no publicados.
- **Información especialmente sensible:** datos personales, bancarios, fiscales, laborales, credenciales de acceso, secretos comerciales o documentos sujetos a obligaciones específicas de confidencialidad.

Esta clasificación permite decidir si el documento puede utilizarse directamente, si necesita ser anonimizado o reducido, si solo puede tratarse mediante una cuenta corporativa previamente autorizada o si, por su nivel de sensibilidad, no debe introducirse en la herramienta.

La calificación de un documento como confidencial no depende únicamente de que contenga datos personales. Una previsión de tesorería puede no identificar a ninguna persona y, aun así, revelar necesidades de financiación, tensiones de liquidez o decisiones estratégicas que la empresa debe proteger.

11.2. Definir la finalidad y limitar los datos utilizados

La empresa debe tener claro para qué necesita utilizar la información. No es suficiente alegar que se pretende "analizar las finanzas". La finalidad debe ser concreta: preparar una previsión de tesorería, clasificar gastos, explicar desviaciones presupuestarias, resumir un informe, comprobar determinados cálculos o elaborar un documento para la dirección.

Una vez definida la finalidad, debe aplicarse el principio de minimización: utilizar exclusivamente los datos necesarios para completar el trabajo. Si para calcular el plazo medio de cobro no es necesario conocer el nombre completo del cliente, su dirección, su teléfono o su cuenta bancaria, esos datos deben eliminarse o sustituirse antes de compartir el archivo.

El Reglamento General de Protección de Datos exige, cuando resulte aplicable, que los datos personales sean adecuados, pertinentes y limitados a lo necesario en relación con la finalidad del tratamiento. También exige que se adopten medidas técnicas y organizativas apropiadas para garantizar un nivel de seguridad adecuado al riesgo. Estos principios deben integrarse en el proceso desde el momento en que se diseña el caso de uso, no después de haber compartido la documentación.

11.3. Anonimizar o seudonimizar cuando sea posible

Eliminar el nombre visible de una persona no siempre significa que los datos hayan quedado anonimizados. Una combinación de número de factura, fecha, importe, localidad y categoría de cliente puede permitir identificar indirectamente a una persona o empresa determinada.

Cuando la identidad no sea necesaria para realizar el análisis, conviene sustituir los datos identificativos por códigos neutros, como «Cliente 001», «Proveedor 014» o «Empleado A». La relación entre esos códigos y las identidades reales debe conservarse por separado y fuera del entorno utilizado por la IA.

También deben eliminarse, cuando no sean necesarios:

- Nombres y apellidos.
- Documentos de identidad y números fiscales.
- Direcciones postales y electrónicas.
- Números de teléfono.
- Números completos de cuentas bancarias.
- Firmas y datos incluidos en facturas o contratos.
- Identificadores de empleados, clientes y proveedores.
- Observaciones que puedan revelar información personal o confidencial.
- Credenciales, contraseñas, claves de API y códigos de acceso.

La seudonimización reduce el riesgo, pero no convierte automáticamente la información en anónima. Si la empresa conserva la posibilidad de volver a identificar a las personas, continúa existiendo un tratamiento de datos personales y deben mantenerse las garantías correspondientes.

11.4. Utilizar únicamente herramientas y cuentas autorizadas

La documentación económico-financiera no debería procesarse mediante cuentas personales, gratuitas o no supervisadas cuando la empresa no haya comprobado previamente sus condiciones de uso.

La organización debe establecer qué herramientas están autorizadas y para qué clases de información pueden utilizarse. Esta decisión debe considerar, entre otros aspectos, las condiciones de contratación, la ubicación y conservación de los datos, la posibilidad de que el contenido se utilice para mejorar los modelos, las medidas de seguridad disponibles, los controles administrativos, los mecanismos de eliminación y las condiciones aplicables a los proveedores y subencargados.

Cuando se traten datos personales, también debe comprobarse cuál es el papel contractual del proveedor, qué garantías ofrece, si intervienen terceros y si se producen transferencias internacionales de datos. Estas cuestiones deben ser valoradas por la persona responsable de protección de datos o por el asesor especializado cuando la empresa no disponga internamente de ese conocimiento.

La AEPD recomienda comprobar la política de privacidad, la identidad del responsable del tratamiento, la forma de ejercer los derechos y la información relativa al uso posterior de las conversaciones. También aconseja limitar los datos personales expuestos y recuerda que no existe garantía de que la información producida por un chatbot sea correcta.

La existencia de una modalidad empresarial de una herramienta no significa, por sí sola, que cualquier utilización sea adecuada. Es necesario revisar la configuración concreta de la cuenta, los permisos concedidos, las funciones activadas y las condiciones contratadas por la organización.

11.5. Controlar archivos, conectores y permisos

Las herramientas de IA más avanzadas pueden acceder a carpetas locales, unidades compartidas, correo electrónico, servicios de almacenamiento, hojas de cálculo y otras aplicaciones empresariales. Esta capacidad resulta útil, pero también amplía el volumen de información potencialmente accesible.

El principio general debe ser conceder el acceso mínimo necesario para completar el encargo. Si la herramienta solo necesita analizar una carpeta con tres archivos, no debería recibir acceso a toda la unidad corporativa. Si únicamente debe consultar documentos, no debería disponer de permisos de edición, eliminación o envío.

Antes de activar un conector o seleccionar una carpeta de trabajo, conviene comprobar:

- Qué archivos y subcarpetas quedarán accesibles.
- Si el permiso concedido es de lectura o también permite modificar contenidos.
- Qué usuarios pueden consultar posteriormente la conversación y los resultados.
- Si la herramienta puede ejecutar acciones externas.
- Si mantiene un registro de las operaciones realizadas.
- Cómo puede revocarse el acceso una vez terminado el trabajo.

El acceso no debe mantenerse indefinidamente por comodidad. Cuando finalice el proyecto, deben retirarse los permisos que ya no sean necesarios y revisarse los documentos generados o almacenados.

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) recomienda definir funciones y responsabilidades, aprobar previamente los casos de uso y aplicar los principios de minimización, limitación de la finalidad y proporcionalidad cuando intervengan datos personales.

11.6. No incorporar información sensible directamente en el prompt

El riesgo no se limita a los archivos adjuntos. El propio texto de la petición puede contener información confidencial. Es frecuente que un usuario copie en el prompt datos sobre impagos, márgenes, salarios, problemas de liquidez, litigios, negociaciones o incidencias con clientes y proveedores.

Antes de enviar una petición, debe revisarse tanto la documentación adjunta como el texto escrito. Si la identidad de las partes no es necesaria, debe utilizarse una descripción funcional:

> Un cliente que representa el 12 % de la facturación se ha retrasado 30 días en el pago.

Esta redacción es preferible a introducir el nombre del cliente, el número de factura, sus datos bancarios y las comunicaciones mantenidas con él cuando esos detalles no sean necesarios para el análisis.

La AEPD ha advertido de que los prompts pueden convertirse en un nuevo perímetro de riesgo porque permiten introducir fácilmente datos personales, precios, márgenes, estrategias comerciales, contratos o información sometida a deberes de reserva. Por ello, la protección debe abarcar tanto los archivos como las instrucciones, las conversaciones y los resultados producidos.

11.7. Proteger los documentos originales

La herramienta de IA debería trabajar, siempre que sea posible, sobre una copia preparada específicamente para el análisis. El archivo original debe mantenerse intacto y conservarse en su ubicación corporativa habitual.

Esta precaución es especialmente importante cuando se utilizan sistemas capaces de modificar documentos o actuar sobre carpetas. La instrucción debe indicar expresamente que no se sobrescriban los archivos originales y que cualquier resultado se guarde como un documento nuevo, con una denominación que permita identificar su naturaleza y fecha.

Una estructura adecuada podría distinguir entre:

- Documento original.
- Copia preparada para el análisis.
- Archivo transformado o depurado.
- Resultado generado por la IA.
- Versión revisada y aprobada por una persona responsable.

Esta separación evita que una transformación automática se confunda con el documento contable original y facilita reconstruir el proceso posteriormente.

11.8. Establecer una revisión humana efectiva

La revisión humana no debe limitarse a leer superficialmente el informe y aceptar sus conclusiones porque parecen razonables. La persona responsable debe disponer de conocimientos suficientes, acceder a los datos originales y tener autoridad para corregir o rechazar el resultado.

Una revisión efectiva debe comprobar los cálculos, las fuentes, las hipótesis y la coherencia económica del análisis. También debe identificar si la herramienta ha presentado como causa demostrada lo que en realidad es una interpretación posible.

Por ejemplo, una reducción del margen puede coincidir con un incremento de los costes de compra, pero también puede estar relacionada con descuentos, cambios en la combinación de productos, errores de clasificación, devoluciones o diferencias en el periodo analizado. La IA puede proponer explicaciones, pero no debe seleccionar una causa definitiva sin evidencia suficiente.

La responsabilidad sobre una decisión empresarial continúa correspondiendo a la persona u órgano que la adopta. La herramienta no sustituye al responsable financiero, a la dirección, a la asesoría contable, al asesor fiscal ni al profesional jurídico.

12. Lista de control antes de utilizar un resultado

Antes de emplear un análisis financiero generado con IA, conviene confirmar que:

- Los datos proceden de una fuente identificada y actualizada.
- No existen filas duplicadas ni periodos omitidos.
- Los importes utilizan la misma moneda y el mismo criterio de IVA.
- Se distingue entre fecha de factura, vencimiento y movimiento bancario.

- Los ingresos, gastos, cobros y pagos no se han mezclado.
- Las fórmulas pueden reproducirse fuera de la conversación.
- Las hipótesis aparecen expresamente identificadas.
- Los totales coinciden con los documentos originales.
- Las causas propuestas están respaldadas por datos o marcadas como hipótesis.
- La persona responsable ha validado las conclusiones.
- No se han incluido datos personales o confidenciales innecesarios.
- El informe conserva una trazabilidad suficiente para explicar cómo se obtuvo.

13. Conclusión

La inteligencia artificial generativa puede facilitar considerablemente la gestión económico-financiera de una pyme comercial. Permite estructurar presupuestos, anticipar tensiones de tesorería, analizar márgenes, localizar desviaciones y convertir cifras complejas en explicaciones comprensibles.

Su mayor valor aparece cuando trabaja sobre datos bien organizados, instrucciones precisas y criterios previamente definidos. No debe tratarse como una autoridad financiera ni como una fuente autónoma de verdad. Sus resultados son propuestas de análisis que deben poder verificarse.

El objetivo no es delegar el control financiero en una herramienta, sino disponer de una ayuda que permita trabajar con mayor rapidez, formular mejores preguntas y tomar decisiones con una visión más completa de la situación de la empresa.