

CÁMARA DE EMPRESARIOS DEL COMBUSTIBLE · COSTA RICA

GUÍA & BIBLIOTECA DE PROMPTS

IA Práctica y Aplicada

Herramientas de inteligencia artificial que devuelven tiempo, claridad
y resultados a su estación de servicio

V Edición Expo Gasolineros 2026 · Sabana Oeste, San José

Material oficial para los asociados de la Cámara

Contenido de esta guía

01	Por qué este eBook existe	3
02	Fundamentos: qué es (y qué no es) la IA	4
03	La estructura RAFC	6
04	Herramientas disponibles hoy	7
05	Biblioteca de 20 prompts listos para usar	9
06	IA y privacidad: lo que debe saber	21
07	Cierre y contacto	22

Por qué este eBook existe

Este documento reúne, en un solo lugar, todo lo compartido en la capacitación *IA Práctica y Aplicada* de la Cámara de Empresarios del Combustible de Costa Rica, junto con una biblioteca de prompts diseñados específicamente para la operación de una estación de servicio.

El objetivo es simple: que usted y su equipo abran este documento, copien un prompt, reemplacen los datos entre **[corchetes]** con la información real de su estación, y obtengan un resultado accionable de inmediato — sin volver a la presentación ni recordar de memoria ninguna estructura.

1

Fundamentos

Qué es la IA, qué no es, y cómo hablarle correctamente.

2

Herramientas

ChatGPT, Gemini, Copilot, Claude, Gamma y Canva — usos concretos para una gasolinera.

3

Prompts

20 prompts listos para copiar, organizados por área de su negocio.



La IA no reemplaza su criterio como empresario — lo amplifica.

Qué es (y qué no es) la IA

En la operación diaria conviven tres fricciones constantes: análisis que se lleva media mañana, información dispersa entre correos y carpetas, y tramitología que se acumula semana a semana.

Este no es un problema humano — es un problema de herramientas.

Mitos comunes

MITO

Es un robot que reemplaza a los pisteros y elimina empleos.

REALIDAD

Es una herramienta que automatiza tareas repetitivas para que el equipo dedique tiempo a lo que sí requiere criterio humano.

MITO

Es una máquina que piensa, siente y decide como una persona.

REALIDAD

Procesa información, identifica patrones y genera respuestas útiles a partir de los datos operativos del negocio.

MITO

Es tecnología del futuro, inalcanzable para una PYME.

REALIDAD

Hoy maneja datos de flotas, precios regulados por ARESEP/RECOPE y operación 24/7 — exactamente lo que procesa mejor.

La IA que ya usamos sin saberlo

Waze

Predice tráfico en tiempo real para que proveedores y clientes de flota lleguen a la estación.

Netflix

El 80% de su contenido recomendado viene de IA — el mismo principio aplica a un programa de fidelización.

Filtro de spam

Clasifica mensajes automáticamente en tiempo real, sin que usted lo note.

De la IA analítica a la generativa

Antes — IA Analítica	Ahora — IA Generativa
Analiza ventas históricas por turno e identifica tendencias de despacho.	Genera análisis, presentaciones, resúmenes e imágenes.
Predice horas pico para optimizar la asignación de pisteros.	Redacta respuestas profesionales a quejas manteniendo el tono de marca.
Recomienda niveles óptimos de inventario de combustible.	Crea publicaciones para redes: promociones, avisos de precio, contenido de valor.
Detecta patrones de consumo de clientes de flota.	Automatiza comunicación con proveedores: pedidos, confirmaciones, seguimiento.

Principales herramientas de IA generativa 2025–2026: ChatGPT, Gemini, Copilot y Claude.

¿Qué es un LLM?

Un *Large Language Model* es una IA entrenada con millones de textos para entender y generar lenguaje humano de forma natural. Así se descompone ChatGPT:

C	G	P	T
CHAT	GENERATIVA	PREENTRENADA	TRANSFORMERS
Conversación natural en lenguaje cotidiano — como hablar con un experto.	Crea contenido nuevo: reportes, correos, análisis y planes desde cero.	Aprendió de millones de datos antes de que usted la use.	Arquitectura que relaciona patrones para dar respuestas coherentes.



La calidad de la respuesta depende directamente de la instrucción que usted le da. Esa instrucción se llama **prompt** — como darle órdenes claras a su mejor pistero.

La estructura RAFC

Cuatro componentes para obtener respuestas específicas y accionables, en lugar de respuestas genéricas. A partir de la sección 5, cada prompt de esta guía ya viene construido con esta estructura.

R**Rol***¿Quién debe ser la IA?*

Actúa como experto en gestión de estaciones de servicio con experiencia en normativa ARESEP y operaciones RECOPE.

A**Acción***¿Qué debe hacer exactamente?*

Dame un plan detallado para reducir los tiempos de cierre de turno y mejorar el control de pisteros.

F**Formato***¿Cómo debe presentar la respuesta?*

En tabla con columnas: tarea, responsable, tiempo estimado y prioridad de implementación.

C**Contexto***¿Cuál es su situación específica?*

Mi estación tiene 12 pisteros, opera 24/7, vende súper, regular y diésel en zona norte de San José.

SIN RAFC

“Dame ideas para mejorar mi estación” →
respuesta genérica e inútil.

**CON RAFC**

Prompt estructurado → resultado específico y
accionable para su operación real.

Herramientas disponibles hoy

Microsoft 365

Excel + Copilot	Ventas por turno, control de inventario, proyecciones financieras y comparativas de despacho diario por isla.
Word + Copilot	Bitácoras operativas, manuales de procedimientos y comunicaciones formales con RECOPE y ARESEP.
PowerPoint + Copilot	Presentaciones para socios y proveedores; informes visuales de desempeño mensual.
Outlook + Copilot	Correos con clientes de flota, proveedores y entes reguladores; calendario de turnos.

Google

NotebookLM	Analiza documentos regulatorios de RECOPE y ARESEP respondiendo preguntas en lenguaje natural.
Gemini (Workspace)	Redacta reportes operativos, analiza ventas y gestiona comunicación con proveedores.
ChatGPT	El más versátil: marketing, optimización operativa y atención al cliente.
DALL·E / Gemini Imagen	Genera piezas visuales para redes sociales sin contratar un diseñador.

Creación de contenido

Gamma / Síntesis	Presentaciones automáticas para reuniones con socios, RECOPE o la Cámara — solo describa el tema.
Beacons / Linktree IA	Página web de enlace con horarios, servicios y ubicación, sin programar.
Canva con IA	Diseño gráfico para redes y señalización digital, sin experiencia en diseño.

Todas con versión gratuita disponible en 2025–2026.

Tres modos de uso, según la tarea

Básico

Chatbot

Conversación directa: una pregunta, una respuesta.

Redactar un correo a RECOPE ·
Responder una queja en redes ·
Traducir un documento de proveedor.

Intermedio

Deep Research

Analiza decenas de fuentes y entrega un informe completo.

Investigar cambios tarifarios de ARESEP · Comparar proveedores de lubricantes · Benchmarking regional.

Avanzado

Modo Agente

Ejecuta flujos completos de forma autónoma.

Gestionar comunicación con flotas · Automatizar reportes semanales · Monitorear precios de competencia.

Biblioteca de prompts RAFC

Copie cada prompt completo, reemplace los datos entre **[corchetes]** con la información real de su estación, y péguelo en ChatGPT, Gemini, Copilot o Claude.

4.1 · Operación y rendimiento de personal

01

Análisis Operativo de Pisteros

Rendimiento individual por turno, combustible, Gas LP y productos de pista

R**ROL**

Actúa como experto en estaciones de servicio en Costa Rica, especializado en proyectos de ventas y análisis operativo.

A**ACCIÓN**

Analiza las ventas y los horarios del personal del mes, considerando turno, horas trabajadas, ventas diarias de combustible, rendimiento por turno y rendimiento individual de cada pistero en combustibles, Gas LP y productos de pista.

F**FORMATO**

Resumen ejecutivo por tema, tablas comparativas con columnas claras, hallazgos, puntos clave, conclusiones y recomendaciones accionables.

C**CONTEXTO**

Se compartirán las tablas operativas y comerciales necesarias para el análisis: [adjuntar horarios y reportes de ventas].

02

Gestión Operativa Integral

Asistente operativo permanente para la administración de la estación

R**ROL**

Actúa como experto en administración de estaciones de servicio y consultoría operativa para el sector combustible en Costa Rica, con conocimiento de regulaciones RECOPE y ARESEP.

A**ACCIÓN**

Ayúdame a gestionar mis operaciones con enfoque estratégico y práctico: ordena ideas, define turnos, entregables, próximos pasos, riesgos y oportunidades de mejora.

F**FORMATO**

Lenguaje profesional, cercano y concreto. Entrega 4 resultados: estructura de turnos y bitácoras, próximos pasos priorizados, análisis de riesgos operativos (Bomberos, SIR-ARESEP, facturación) y borradores de comunicaciones para RECOPE/ARESEP.

C**CONTEXTO**

Mi estación tiene [X] pisteros, opera [horario], vende [tipos de combustible], tiene [servicios adicionales], y mi principal desafío hoy es [completar].

R**ROL**

Actúa como experto en negocios y estrategia para estaciones de servicio en Costa Rica.

A**ACCIÓN**

Analiza mi situación actual y dame 3 rutas diferentes para lograr mi objetivo. Hazme todas las preguntas necesarias, una por una. Espera mi respuesta y retroaliméntame antes de continuar.

F**FORMATO**

Estrategia completa solo al final del proceso. Tabla comparativa: Ruta · Pros · Contras · Sugerencias.

C**CONTEXTO**

Mi estación tiene [X] pisteros, vende [litros/mes], compite con [X] gasolineras en [zona], y mi objetivo es [completar].

4.2 · Comparativos y consolidación de datos

04 Comparativo Histórico de Ventas Mensuales

Tendencias, estacionalidad y oportunidades de mejora año contra año

R**ROL**

Actúa como analista comercial experto en estaciones de servicio.

A**ACCIÓN**

Analiza la data de ventas históricas mensuales desde el año base hasta la fecha. Compara el comportamiento año contra año e identifica variaciones, tendencias y estacionalidades.

F**FORMATO**

Resúmenes ejecutivos, tablas comparativas con columnas, porcentajes de variación y explicación clara del comportamiento comercial.

C**CONTEXTO**

Se adjuntará la data histórica de ventas: [adjuntar histórico mensual].

05 Consolidación de Análisis en Excel

Un solo archivo organizado y listo para revisión gerencial

R**ROL**

Actúa como analista de datos experto en Excel para negocios.

A**ACCIÓN**

Consolida todos los análisis realizados en un archivo de Excel organizado, fácil de revisar y listo para compartir.

F**FORMATO**

Hojas separadas por tema, tablas limpias, resúmenes ejecutivos y, cuando aplique, gráficos de apoyo.

C**CONTEXTO**

El objetivo es centralizar los resultados para facilitar la revisión gerencial y la toma de decisiones.

R**ROL**

Actúa como ingeniero de prompts experto en negocios, estaciones de servicio y seguimiento gerencial.

A**ACCIÓN**

Analiza el historial del chat y crea un prompt maestro profundo, práctico y reutilizable para administrar y dar seguimiento al negocio.

F**FORMATO**

Menos de 7.500 caracteres; incluye ejemplos de uso, variables editables, criterios de análisis y entregables esperados.

C**CONTEXTO**

Usa como base todo lo analizado previamente sobre ventas, operación, pisteros, combustible, crédito, mercadeo y prospección.

4.3 · Marketing, clientes de flota y prospección

07 Perfil del Cliente de Flota Ideal

Dolores, deseos, miedos y comportamiento de compra real

R**ROL**

Actúa como experto en marketing y fidelización de clientes para estaciones de servicio en Costa Rica.

A**ACCIÓN**

Analiza y define el perfil de mi cliente de flota ideal, respondiendo preguntas clave sobre sus necesidades, dolores y comportamiento de compra.

F**FORMATO**

Lista estructurada por pregunta, con respuestas que representen pensamientos reales: dolores (colas, facturación), deseos (crédito, factura automática), miedos (precios RECOPE).

C**CONTEXTO**

Mi estación está ubicada en [zona], vende combustible súper, regular y diésel, y atiende principalmente flotas de transporte y vehículos particulares.

08 Propuesta de Valor Diferenciada

En un mercado de precio regulado, la diferenciación es por servicio

R**ROL**

Actúa como consultor en marketing estratégico y posicionamiento de marca para negocios de combustible en Costa Rica.

A**ACCIÓN**

Crea una propuesta de valor clara, diferenciada y atractiva. Entra en modo entrevista y no me des la respuesta hasta tener toda la información.

F**FORMATO**

3 versiones cortas · 3 versiones extendidas · 5 beneficios clave · 3 mensajes comerciales que capten la atención.

C**CONTEXTO**

Usa el perfil del cliente del Prompt anterior. El precio del combustible es fijo por ARESEP — la diferenciación es por servicio, no por precio.

09

Plan de Contenido para Redes (30 días)

Calendario editorial completo, listo para ejecutar por el equipo

R

ROL

Actúa como experto en marketing digital y redes sociales para estaciones de servicio en Costa Rica.

A

ACCIÓN

Dame un plan de contenido para 30 días que genere engagement, atraiga clientes nuevos y fidelice a los actuales. Incluye tips de ahorro, promociones y cambios de precio RECOPE.

F

FORMATO

Tabla con 5 columnas: Fecha · Tema · Descripción · Red Social · Tipo (educativo / promocional / comunidad).

C

CONTEXTO

Mi estación se llama [nombre], está en [zona CR], vende súper, regular y diésel, tiene tienda de conveniencia y atiende de [horario].

10

Prospección de Clientes de Flota

Investigación dirigida a empresas con flotillas en su zona de influencia

R

ROL

Actúa como experto en negocios especialista en prospección comercial.

A

ACCIÓN

Realiza una investigación profunda y entrega un listado de posibles clientes de flota en [zona / cantón / radio de cobertura de la estación].

F

FORMATO

Tabla con columnas: nombre de la empresa, teléfono y correo de contacto. La información debe verificarse, nunca inventarse.

C

CONTEXTO

Estoy prospectando clientes de flota para mi estación de servicio: [nombre de la estación].

11

Automatización de Mensajes para Flota*Convierte consultas frecuentes en contratos de suministro***R****ROL**

Actúa como experto en ventas digitales y automatización comercial, especializado en convertir consultas de flota en contratos.

A**ACCIÓN**

Crea una secuencia de mensajes automáticos para responder a empresas interesadas en abrir cuenta de flota, resolviendo las 3 preguntas frecuentes.

F**FORMATO**

Flujo para WhatsApp Business o ManyChat: Bienvenida → Información → Opciones de contrato → CTA. Tono profesional.

C**CONTEXTO**

Estación [nombre] · facturación electrónica · crédito disponible · control por vehículo · contacto: [teléfono/correo].

12

Flujo de Atención Rápida (DM)*Resuelve las 3 preguntas que más recibe la estación en redes***R****ROL**

Actúa como especialista en automatización conversacional para negocios de servicio en Costa Rica.

A**ACCIÓN**

Crea una secuencia de 2 mensajes para responder consultas sobre horario, servicios y cómo agendar el vehículo para mañana.

F**FORMATO**

Flujo corto para ManyChat: 1) Bienvenida, 2) Información, 3) Opciones. Texto breve, comercial y persuasivo.

C**CONTEXTO**

Estación de servicio con combustibles 24h y atención de mecánica rápida todos los días de [horario].

4.4 · Contenido visual y presentaciones

13

Pieza Publicitaria con Imagen 4K

Diseño gráfico profesional sin contratar diseñador

R

ROL

Actúa como diseñador gráfico comercial especialista en marketing para estaciones de servicio en Costa Rica.

A

ACCIÓN

Diseña una pieza publicitaria con copy que genere engagement, detenga el scroll y tenga un CTA claro para atraer clientes.

F

FORMATO

Imagen hiperrealista en 4K para redes sociales. Incluye texto de la publicación y hashtags relevantes del sector.

C

CONTEXTO

Mi estación se llama [nombre], está en [zona], tiene [servicios adicionales] y quiero promocionar [oferta específica].

14

Presentación Comercial en Gamma

Slide deck listo para captar nuevos clientes de flota

R

ROL

Actúa como estrategia de presentaciones comerciales para Gamma, especializado en estaciones de servicio.

A

ACCIÓN

Convierte la propuesta de valor y los servicios de la estación en una presentación clara y persuasiva sobre control de flotillas.

F

FORMATO

Estructura por diapositivas: título de cada slide, mensaje principal, texto sugerido y recomendaciones visuales.

C

CONTEXTO

La presentación se usará para promover servicios de estación, mecánica rápida y control de flotillas.

R**ROL**

Actúa como experto en negocios y creación de eBooks atractivos para prospectos del sector combustible.

A**ACCIÓN**

Ayúdame a desarrollar una propuesta de valor clara y útil sobre mi servicio, con el objetivo de crear un eBook que genere interés y motive a contactarme.

F**FORMATO**

eBook breve y funcional, listo para compartir por WhatsApp. Incluye: título · introducción · desarrollo · sección emocional · CTA final.

C**CONTEXTO**

Nombre de la estación: [completar] · Servicio: [flota / tienda / lavado] · Cliente ideal: [completar] · Beneficios: [completar].

4.5 · Trámites, regulación y administración

16

Formularios y Trámites Regulatorios

Localización de formularios oficiales ante ARESEP

R**ROL**

Actúa como experto en trámites y gestión documental digital de estaciones de servicio en Costa Rica.

A**ACCIÓN**

Localiza los formularios oficiales de ARESEP que la estación debe presentar para [trámite específico].

F**FORMATO**

Entrega el formulario en PDF descargable, o indica la fuente oficial exacta donde puede obtenerse.

C**CONTEXTO**

Necesito los formularios oficiales vigentes para mi estación de servicio.

17

Carta de Renovación de Concesión

Comunicación formal lista para completar y presentar

R**ROL**

Actúa como especialista en gestión documental y trámites regulatorios para estaciones de servicio en Costa Rica.

A**ACCIÓN**

Redacta una carta formal para la renovación de la concesión o permiso de venta relacionado con RECOPE.

F**FORMATO**

Carta formal, profesional, lista para revisar, completar datos y presentar.

C**CONTEXTO**

La estación se identificará como [nombre de la estación] o con el nombre legal correspondiente.

18

Saneamiento de Cartera de Crédito*Identificación de riesgos y hallazgos en cuentas por cobrar***R****ROL**

Actúa como experto en negocios especialista en créditos.

A**ACCIÓN**

Analiza el documento de cartera de crédito adjunto e identifica cuentas en riesgo, patrones de atraso y oportunidades de cobro.

F**FORMATO**

Resumen ejecutivo, tabla con hallazgos, puntos clave y riesgos relevantes.

C**CONTEXTO**

El objetivo es sanear la cartera de crédito de [estación/cliente]: [adjuntar documento].

19

Dashboard Ejecutivo de Cuentas*Lectura financiera rápida para junta directiva***R****ROL**

Actúa como analista financiero y de inteligencia de negocio experto en dashboards ejecutivos.

A**ACCIÓN**

Crea una hoja de dashboard para entender el estado de las cuentas, incluyendo gráficos, indicadores clave y alertas visuales.

F**FORMATO**

Resumen ejecutivo claro para explicar a la junta, con análisis profundo, hallazgos y recomendaciones.

C**CONTEXTO**

El objetivo es facilitar la lectura financiera e identificar riesgos.

20

Gestión Ejecutiva de Correo*Prioriza la bandeja de entrada en minutos***R****ROL**

Actúa como asistente ejecutivo experto en gestión de correo y priorización de bandeja de entrada.

A**ACCIÓN**

Resume los correos de las últimas 72 horas e identifica cuáles requieren acción urgente y cuáles son informativos.

F**FORMATO**

Resumen priorizado en dos categorías: urgentes e informativos, con propuesta breve de respuesta cuando aplique.

C**CONTEXTO**

Necesito revisar rápidamente mi correo reciente para distinguir lo urgente de lo que solo debo tener presente.

IA y privacidad: lo que debe saber

Ley 8968 · Gobernanza de Datos

Antes de usar IA con datos de su negocio, responda tres preguntas: ¿qué herramienta estoy autorizado a usar?, ¿qué información puedo compartir?, ¿bajo qué cuenta la estoy utilizando?

SÍ PUEDE COMPARTIR

- Contexto general de su operación y tipo de estación.
- Objetivos del negocio y estrategias generales.
- Preguntas sobre regulación RECOPE y ARESEP.
- Procesos operativos sin datos personales de clientes.

NO COMPARTA

- Cédulas, nombres o datos personales de clientes.
- Datos de empleados: salarios, expedientes, CCSS.
- Información financiera confidencial o estados de cuenta.
- Contratos con proveedores o acuerdos comerciales.

Plataformas seguras: ChatGPT Enterprise y Claude no usan los datos para entrenar modelos. Microsoft 365 + Copilot y Google Workspace + Gemini protegen los datos bajo contrato empresarial.

3 pilares para usar la IA responsablemente

01

Conocimiento

Identifique qué herramienta está aprobada para su empresa, qué datos puede compartir y bajo qué cuenta la está utilizando.

02

Responsabilidad

Designe una persona responsable de resolver dudas sobre IA en su equipo y establezca políticas claras de uso.

03

Verificación

Nunca publique contenido generado por IA sin revisión humana. Verifique datos, precios y tono.

CIERRE

La IA no reemplaza su criterio como empresario — lo amplifica.

SEBASTIÁN FUMERO

jsfumero@gruporjfv.com · 8340-4040

V Edición Expo Gasolineros 2026