

EL CONCEJO DE ASESORES DE IA

 **El Escéptico**  **El Estratega**  **El Optimista**  **El Outsider**  **El Ejecutor**

Inspirado en el LLM Council de Andrej Karpathy — adaptado para usar con un solo Claude

POR QUÉ NECESITAS ESTE PROMPT

Un estudio de Stanford demostró que los modelos de lenguaje como Claude o ChatGPT tienden a validar la posición del usuario un 49% más de lo que lo haría un humano. Lo que significa que si le preguntas con una opinión ya formada, básicamente te devuelve tu propia idea de regreso con mejor redacción.

El Consejo de Asesores resuelve este problema obligando a Claude a responder desde cinco perspectivas radicalmente distintas al mismo tiempo, luego cruzando esas opiniones entre sí, para que el análisis final no sea el eco de lo que ya pensabas.

LA IDEA ORIGINAL — Andrej Karpathy / LLM Council

Karpathy construyó un sistema donde múltiples modelos LLM distintos (GPT-5, Gemini, Claude, Grok) responden tu pregunta, luego se evalúan entre sí de forma anónima, y finalmente un modelo presidente sintetiza todo.

Este prompt traduce esa misma lógica para que la puedas usar gratis con un solo Claude, sin necesidad de suscripciones a múltiples APIs ni instalación de software. Repositorio original (código abierto, gratis): <https://github.com/karpathy/llm-council>

LOS 5 ASESORES — Quién es cada uno

Cada asesor tiene un mandato claro y no negociable. La clave del sistema es que sus perspectivas son deliberadamente contradictorias entre sí. Eso es lo que genera el análisis real.



EL ESCÉPTICO

Solo busca lo que puede fallar — y lo va a encontrar

Su único trabajo es destruir la idea. Busca los supuestos no probados, los riesgos ignorados, los escenarios donde todo sale mal. No tiene agenda personal — simplemente no cree en nada hasta que se demuestre. Si hay un agujero en tu plan, él lo va a encontrar.



EL ESTRATEGA

Deconstruye todos tus supuestos y reconstruye desde cero

No acepta el problema tal como lo planteaste. Primero pregunta si estás resolviendo el problema correcto. Luego analiza las fuerzas estructurales, los incentivos reales de cada actor y las palancas que más impacto tienen. Piensa en sistemas, no en acciones aisladas.



EL OPTIMISTA

Encuentra el potencial que no estás viendo — y lo hace con datos

No es un adulator — es el que busca activamente la oportunidad que todos ignoran cuando están enfocados en el riesgo. Encuentra el escenario donde todo sale mejor de lo esperado y lo justifica. Si hay una tendencia favorable que no estás aprovechando, él la nombra.



EL OUTSIDER

Llega sin contexto, sin jerga, sin sesgos de industria

Es alguien completamente ajeno a tu sector. No entiende los términos técnicos, no conoce las reglas no escritas, no sabe por qué 'así se hacen las cosas'. Eso lo hace peligrosamente útil: hace las preguntas que todos los expertos dejaron de hacerse hace años.



EL EJECUTOR

Solo le importa una pregunta: ¿qué vas a hacer el lunes en la mañana?

No le interesan las teorías, los marcos conceptuales ni los análisis sin fin. Para cada insight del consejo, él traduce a acción concreta: quién, qué, cuándo, con qué recursos. Si no puede aterrizar en un paso específico, no le sirve.

EL PROMPT COMPLETO — Cópialo y pega tu decisión

Abre claude.ai, pega todo el bloque de abajo y reemplaza los corchetes con tu situación real. Entre más específico seas en la descripción de tu decisión, más útil será el análisis.

Vas a actuar como un Consejo de Asesores de IA con 5 perspectivas distintas.
Cada asesor responde de forma independiente, luego revisan las respuestas de los demás, y finalmente un Presidente del Consejo sintetiza todo.

MI DECISIÓN O PREGUNTA:

[Describe aquí tu situación con el mayor detalle posible:
qué estás considerando hacer, cuáles son tus opciones, qué ya sabes, qué te frena, y cuál es el resultado que buscas.]

ETAPA 1 – RESPUESTAS INDIVIDUALES

Cada asesor responde de forma independiente. No se repiten entre sí.
Cada respuesta debe tener entre 3 y 5 puntos concretos.

EL ESCÉPTICO

Tu único trabajo es encontrar lo que puede salir mal. Busca los supuestos no probados, los riesgos ignorados, los escenarios de falla. Sé específico y directo.
No suavices. Si hay algo que debería preocuparme, dímelo sin rodeos.

EL ESTRATEGA

Primero pregunta si estoy resolviendo el problema correcto. Luego deconstruye mis supuestos y analiza las fuerzas estructurales y los incentivos reales. ¿Cuáles son las palancas que más impacto tienen? ¿Qué estoy ignorando?

EL OPTIMISTA

Encuentra el potencial que no estoy viendo. ¿Cuál es el escenario donde esto sale mucho mejor de lo que imagino? ¿Qué oportunidades estoy dejando pasar? Justifica con lógica, no con esperanza.

EL OUTSIDER

Llegas sin contexto de esta industria. ¿Qué preguntas básicas haría alguien

de fuera? ¿Qué supuestos te parecen raros o que nadie cuestiona? ¿Qué harías si no supieras que 'así se hacen las cosas aquí'?

EL EJECUTOR

No te interesan las teorías. Por cada punto que identifiques, da una acción concreta: qué, quién, cuándo. Si no se puede convertir en un paso del lunes en la mañana, no lo incluyas.

ETAPA 2 — REVISIÓN CRUZADA

Cada asesor lee las respuestas de los demás y responde brevemente: ¿Con qué estás de acuerdo? ¿Qué contradiría? ¿Qué añadirías?

Escéptico revisa al resto:

Estratega revisa al resto:

Optimista revisa al resto:

Outsider revisa al resto:

Ejecutor revisa al resto:

ETAPA 3 — VEREDICTO DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO

PRESIDENTE DEL CONSEJO

Has leído todas las perspectivas y la revisión cruzada. Ahora sintetiza:

1. LOS 3 INSIGHTS MÁS IMPORTANTES de todo el análisis del consejo
2. EL MAYOR RIESGO que no debo ignorar
3. LA MAYOR OPORTUNIDAD que no estoy aprovechando
4. MI RECOMENDACIÓN DIRECTA — qué harías tú en mi lugar y por qué
5. LOS PRÓXIMOS 3 PASOS concretos en orden de prioridad

Sé directo. No seas diplomático. Si una dirección es claramente mejor, dila.

CÓMO SACARLE EL MÁXIMO PROVECHO

Para qué tipo de decisiones funciona mejor

- Decisiones de negocio con múltiples opciones: lanzar un producto, contratar, cambiar de estrategia
- Evaluaciones de riesgo: invertir en algo nuevo, firmar un contrato, entrar a un mercado
- Conflictos o negociaciones donde necesitas ver todos los ángulos
- Cualquier situación donde sientes que ya tienes la respuesta y quieres que alguien te desafíe

Para qué NO funciona tan bien

- Preguntas con respuesta objetiva (datos, cálculos, hechos verificables) — ahí solo pregunta directo
- Situaciones muy emocionales donde lo que necesitas es procesar, no analizar
- Decisiones que ya tomaste y solo buscas validación — en ese caso el prompt será incómodo

Cómo escribir una buena descripción de tu situación

La calidad del análisis depende directamente de qué tan bien describes tu situación. Incluye siempre:

- Cuál es la decisión específica que estás a punto de tomar
- Las opciones que estás considerando (aunque sean dos)
- Qué ya sabes o qué información tienes
- Qué te frena o qué te genera duda
- Qué resultado ideal buscas y en qué plazo

Versión corta — si no tienes tiempo de leer todo

Si la respuesta es demasiado larga y solo quieres el veredicto, al final del prompt agrega:

Nota adicional: Puedes hacer la Etapa 1 y Etapa 2 de forma muy concisa (2-3 puntos por asesor). Lo que más me importa es el veredicto del Presidente del Consejo con los próximos pasos. Prioriza esa sección.

Versión para decisiones de equipo

Si vas a tomar la decisión con otras personas, agrega esto antes del veredicto final:

Nota adicional: Al final del veredicto del Presidente, agrega una sección llamada 'PREGUNTAS PARA DEBATIR EN EQUIPO' con las 3 preguntas más importantes que este consejo plantea y que valdría la pena discutir colectivamente.

EJEMPLO REAL — Cómo se ve en práctica

Para que entiendas qué tipo de descripción genera el análisis más útil, aquí tienes un ejemplo de cómo llenar el campo de tu decisión:

EJEMPLO — Descripción de situación bien construida

Tengo una agencia de marketing digital con 3 años de operación y 8 clientes activos. Facturamos \$180,000 MXN al mes en promedio. Estoy considerando lanzar un producto propio — un curso online de publicidad en Meta para dueños de negocios — para diversificar ingresos y no depender solo de clientes.

Opciones que considero:

- A) Lanzarlo en los próximos 3 meses invirtiendo \$50,000 MXN en producción y ads
- B) Esperar 6 meses, hacer una lista de espera primero y lanzar con demanda validada
- C) No lanzar el curso y en cambio contratar a alguien para escalar la agencia

Lo que me frena: no sé si tengo tiempo para producirlo mientras mantengo los clientes.

Lo que me emociona: podría generar ingresos pasivos y posicionarme como referente.

Plazo para decidir: necesito una respuesta esta semana porque hay una ventana de lanzamiento relevante en agosto.

¿Tienes una decisión importante frente a ti ahora mismo?

Si quieres que implementemos este sistema de análisis directamente en tu negocio — conectado a tus datos, tu contexto y tus herramientas — podemos construirlo como un agente personalizado.

➡  Escríbenos directamente a nuestro agente de WhatsApp y agendemos una llamada.
+52 81 2188 4401