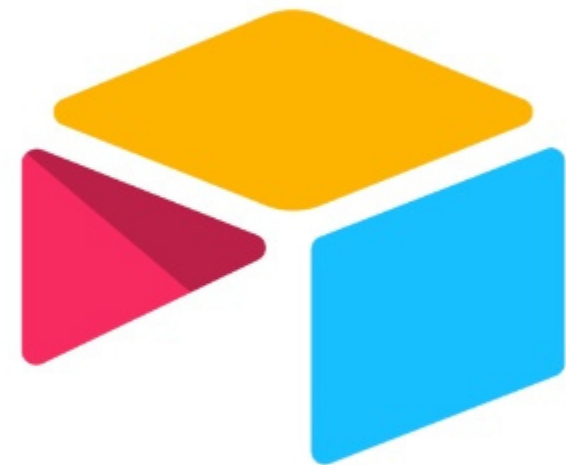




Airtable

**De las hojas de cálculo a un
sistema de gestión inteligente**

Agenda

A ¿Qué es Airtable?

Escritorio - Móviles

Web - Aplicaciones

B Estructura

1. Espacios de Trabajo - Bases - Tableros - Registros
2. Interfaces
3. Formularios
4. Plantillas

C Nivel avanzado

1. Automatizaciones
2. Extensiones
3. Integración con otras aplicaciones

D ¿Qué puedo hacer con Airtable?

1. BBDD | Bases de Datos
2. PM | Gestión de Proyectos
3. CRM | Customer Relationship Manager
4. Gestión Administrativa
5. RRSS | Gestión de Redes
6. **BSC | Balanced Scorecard**

E Integración con IA

1. Omni
2. Claude

F Suscripción

¿Qué es Airtable?

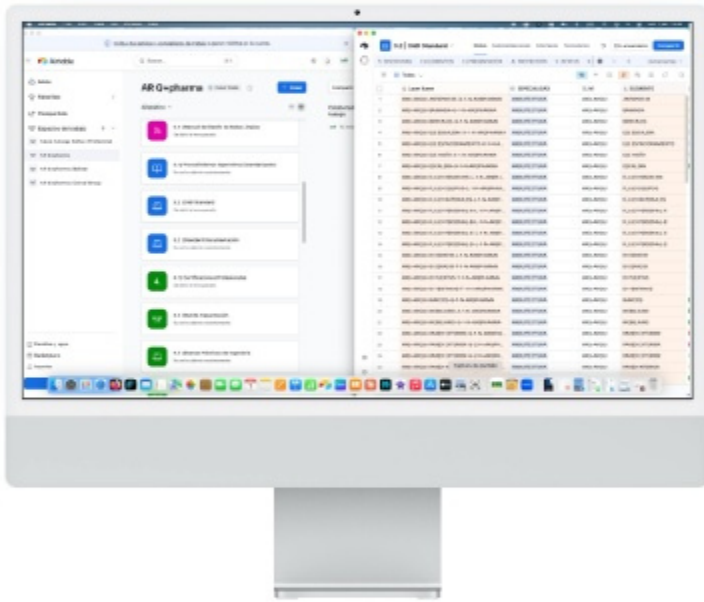
Características y funciones



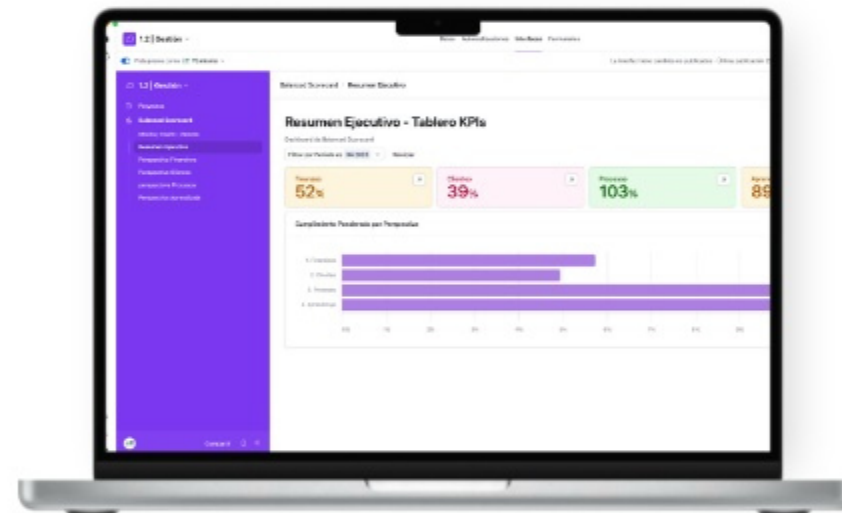
Es una plataforma de base de datos visual y relacional

- Combina la simplicidad de una hoja de cálculo con el poder estructural de una base de datos
- No requiere conocimientos de programación
- Permite el trabajo simultáneo de múltiples usuarios
- Tiene su propia IA, llamada Omni, pero puede integrarse con otras

En cualquier dispositivo y sistema operativo



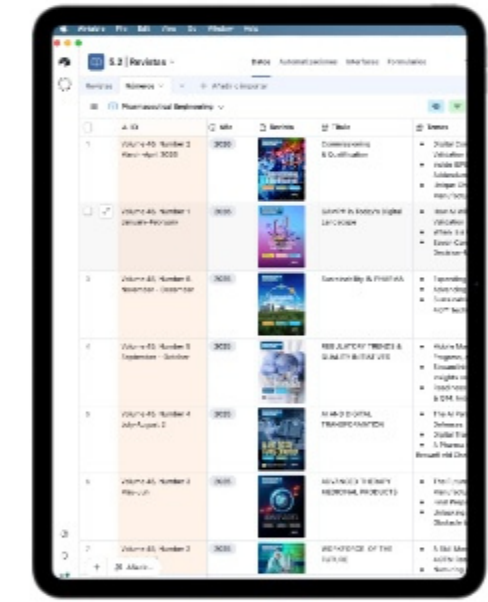
Navegador



App Mac OS + Windows



App iOS + Android



App iOS + Android

Estructura

1

Espacios de trabajo

2

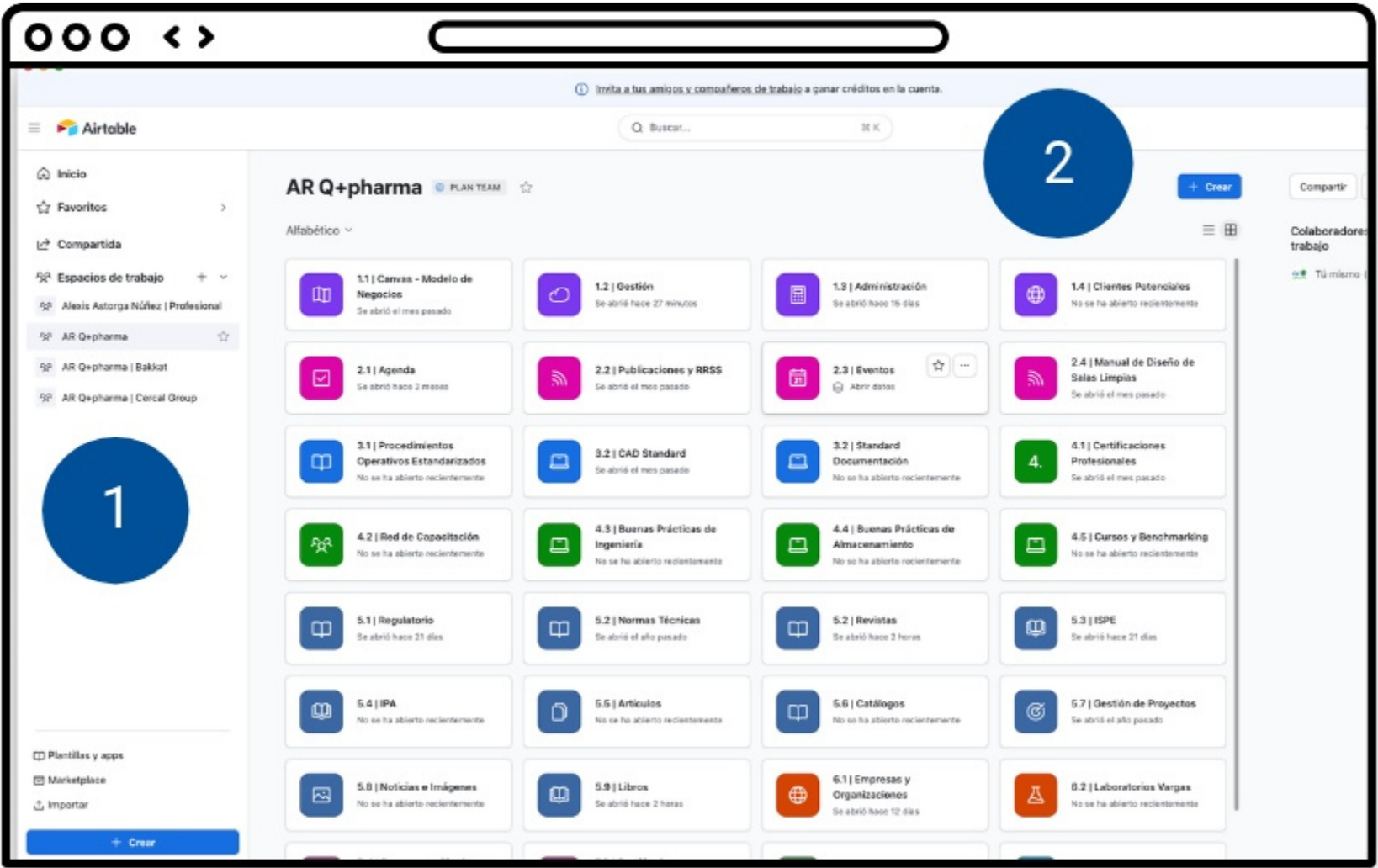
Bases

3

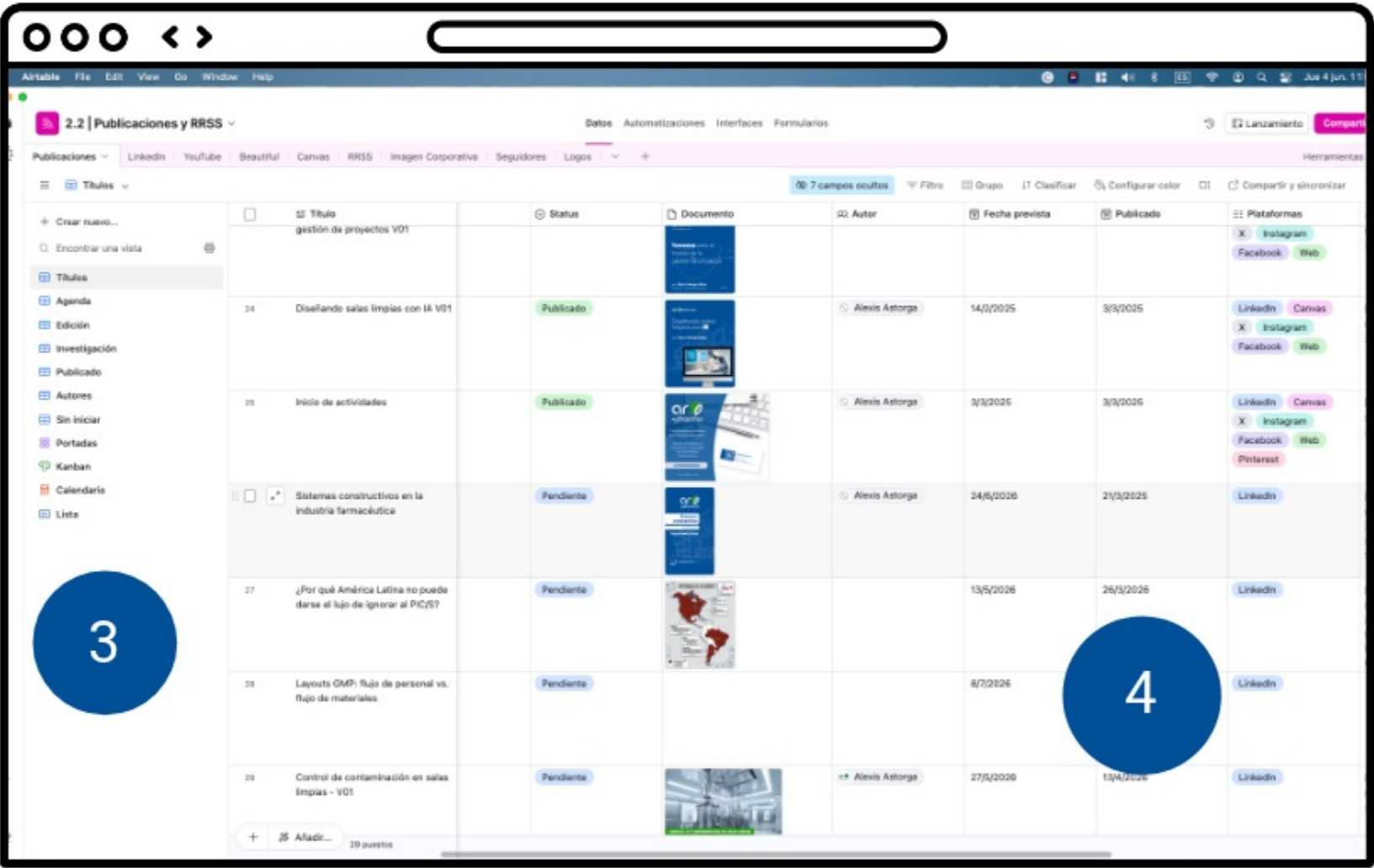
Vistas

4

Registros...

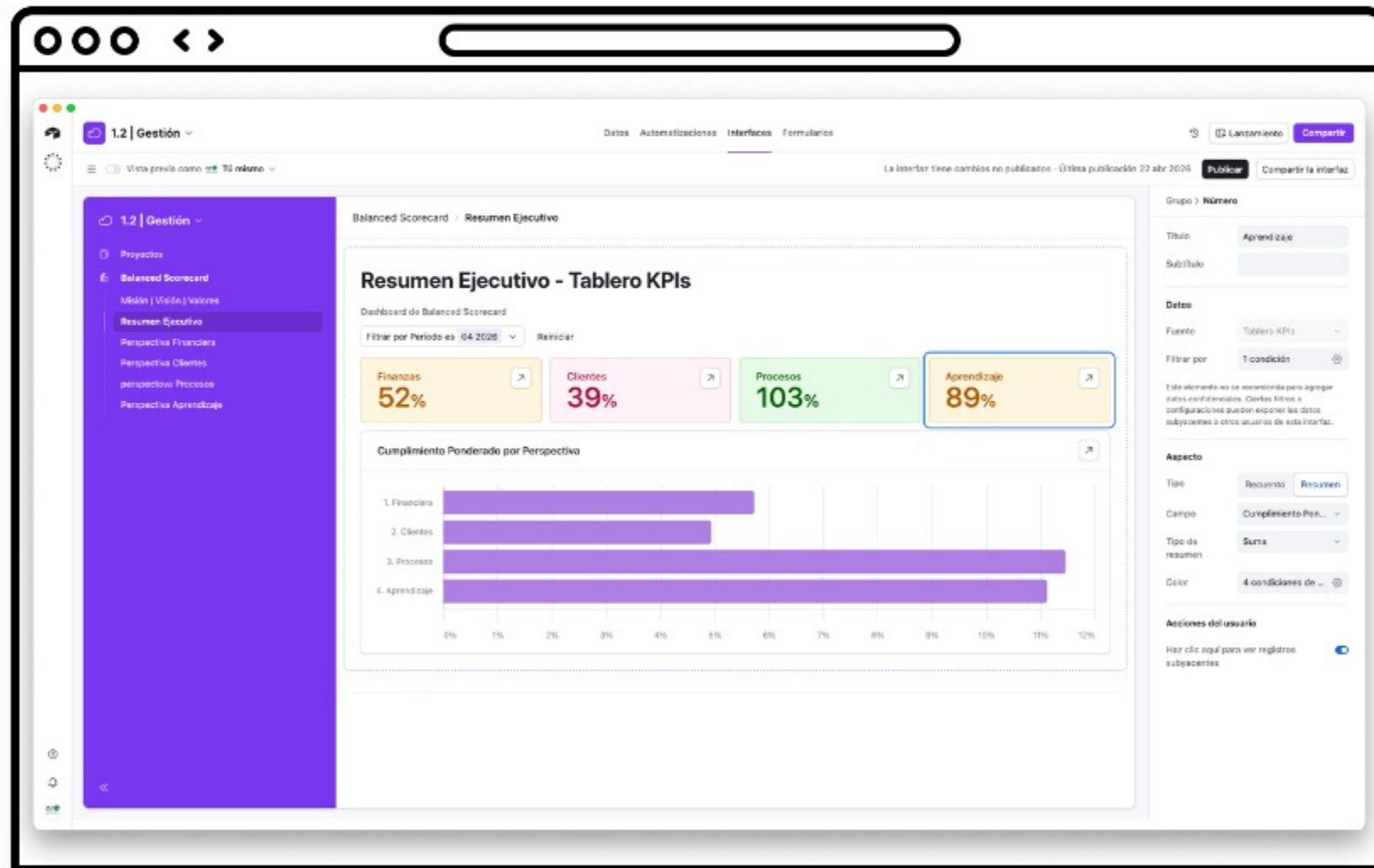


Vista inicial

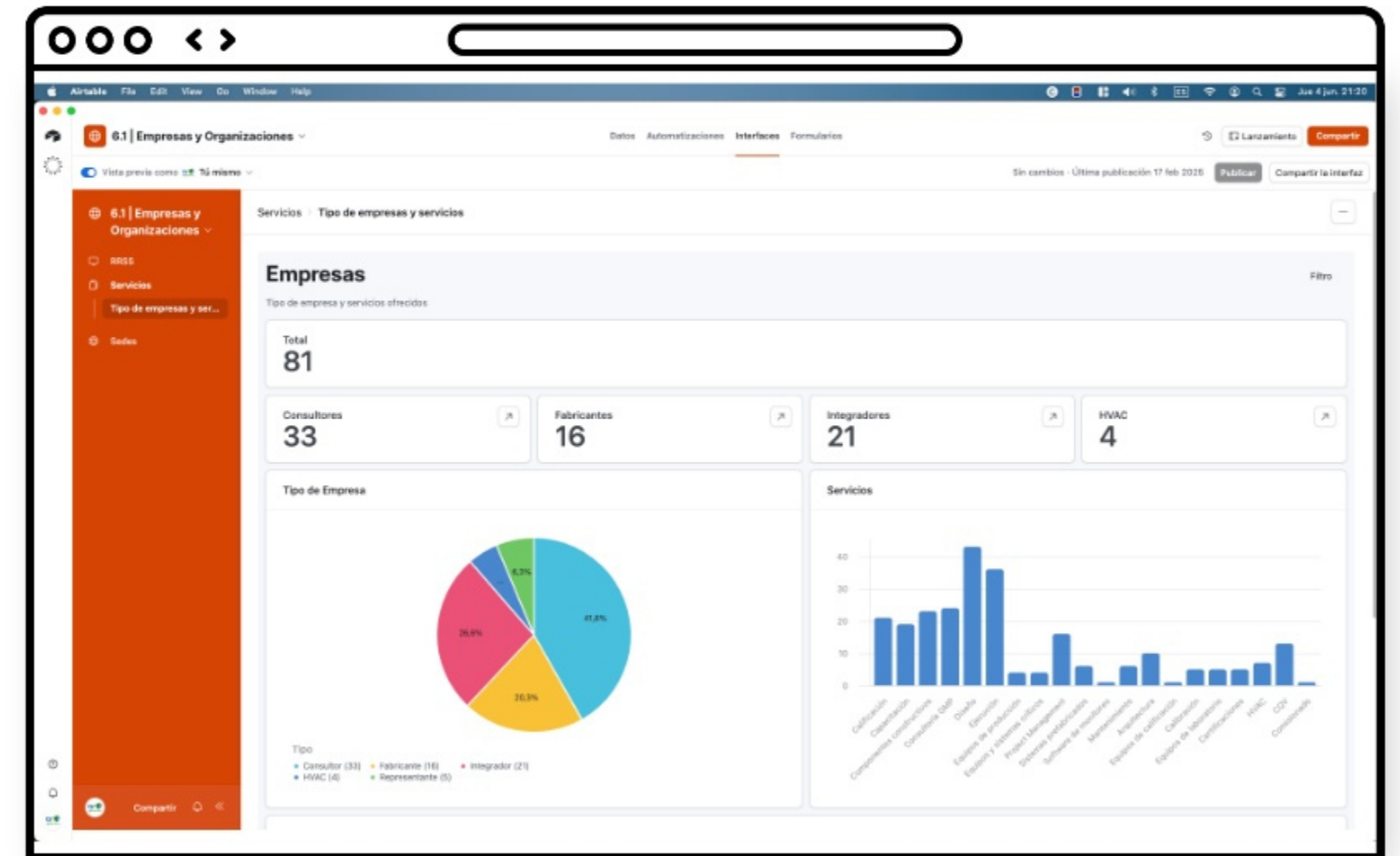


Tablero

Interfaces



Dashboard



Gráficos

Formularios

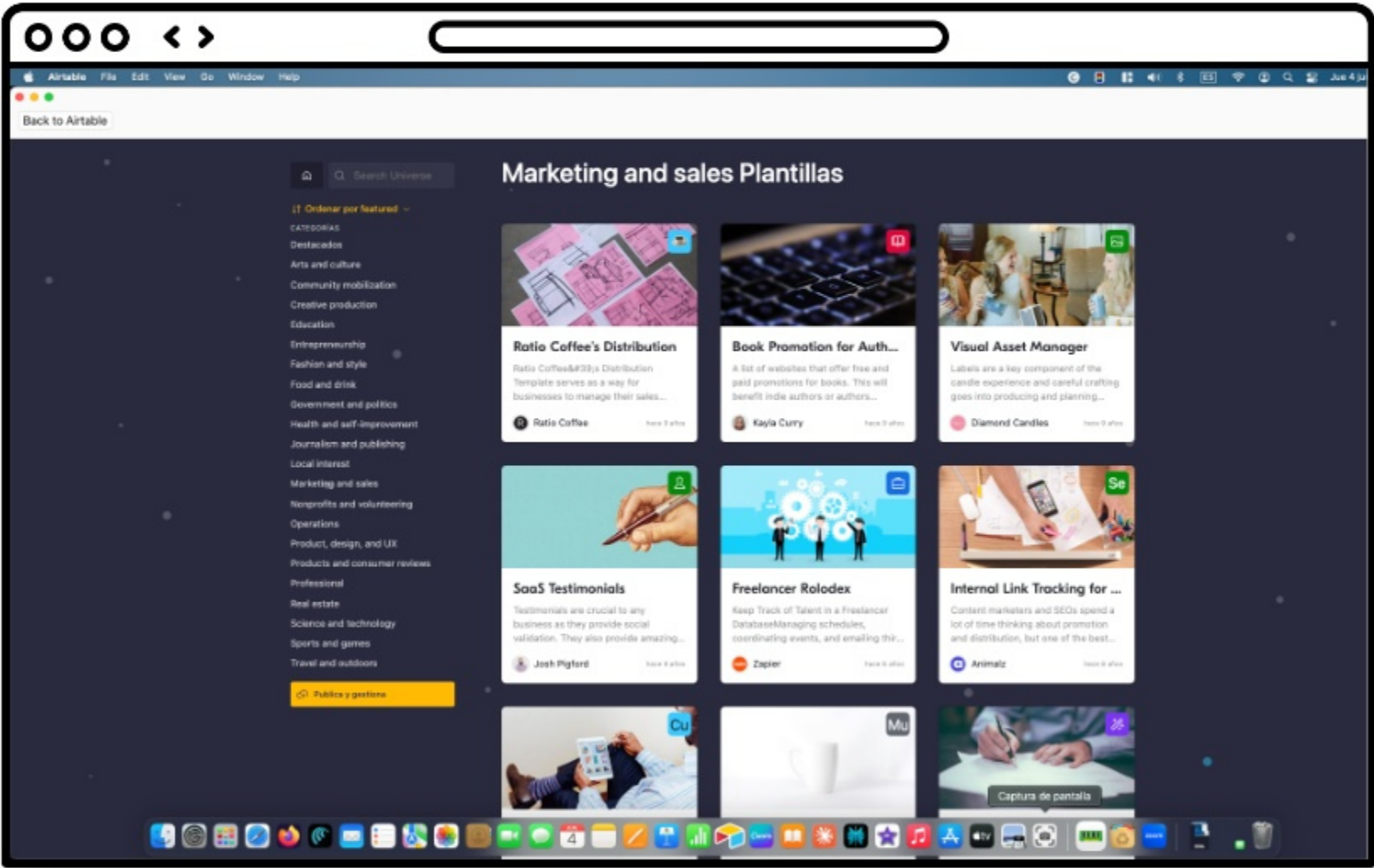
The desktop view shows the form editor for 'Captación de Nuevos Clientes'. The form is titled 'Captación de Nuevos Clientes' and includes a description: 'Formulario para registrar nuevos clientes en la base de Farmacéuticos. Complete todos los campos relevantes para dar de alta a una nueva empresa farmacéutica.' The form fields are: 'Empresa', 'Website', 'Blog / News', 'Datos de Contacto' (with sub-fields for 'Contacto' and 'Email'), and 'Ubicación y Sede'. The right sidebar contains settings for the form, including 'Título', 'Datos', 'Aspecto', 'Configuración', and 'Opciones de presentación'.

Escritorio

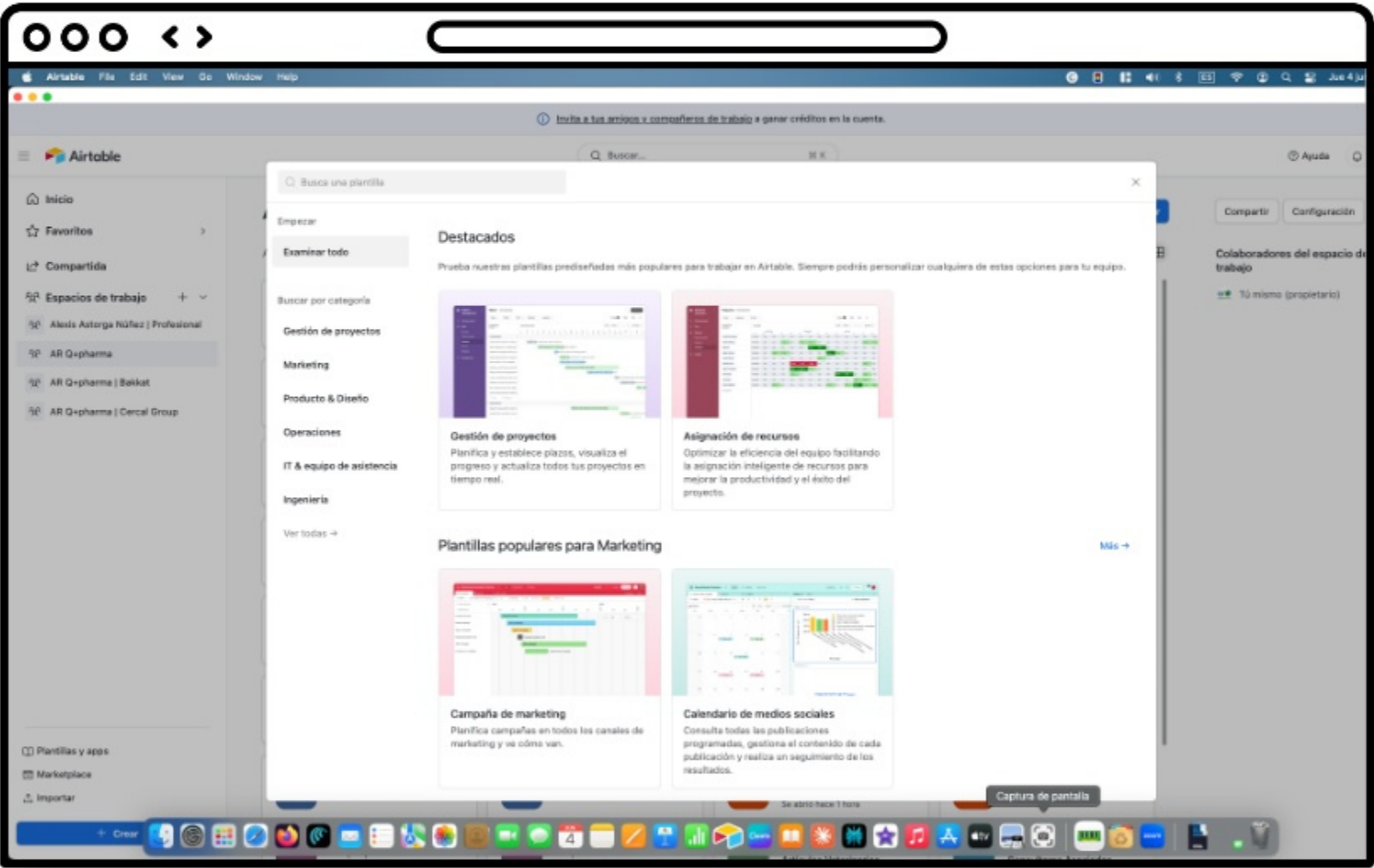
The mobile view shows the form as it appears on a smartphone. The form is titled 'Captación de Nuevos Clientes' and includes a description: 'Formulario para registrar nuevos clientes en la base de Farmacéuticos. Complete todos los campos relevantes para dar de alta a una nueva empresa farmacéutica.' The form fields are: 'Empresa', 'Website', 'Blog / News', 'Datos de Contacto' (with sub-fields for 'Contacto' and 'Email'), and 'Ubicación y Sede'. The right sidebar contains settings for the form, including 'Título', 'Datos', 'Aspecto', 'Configuración', and 'Opciones de presentación'.

Móvil

Plantillas

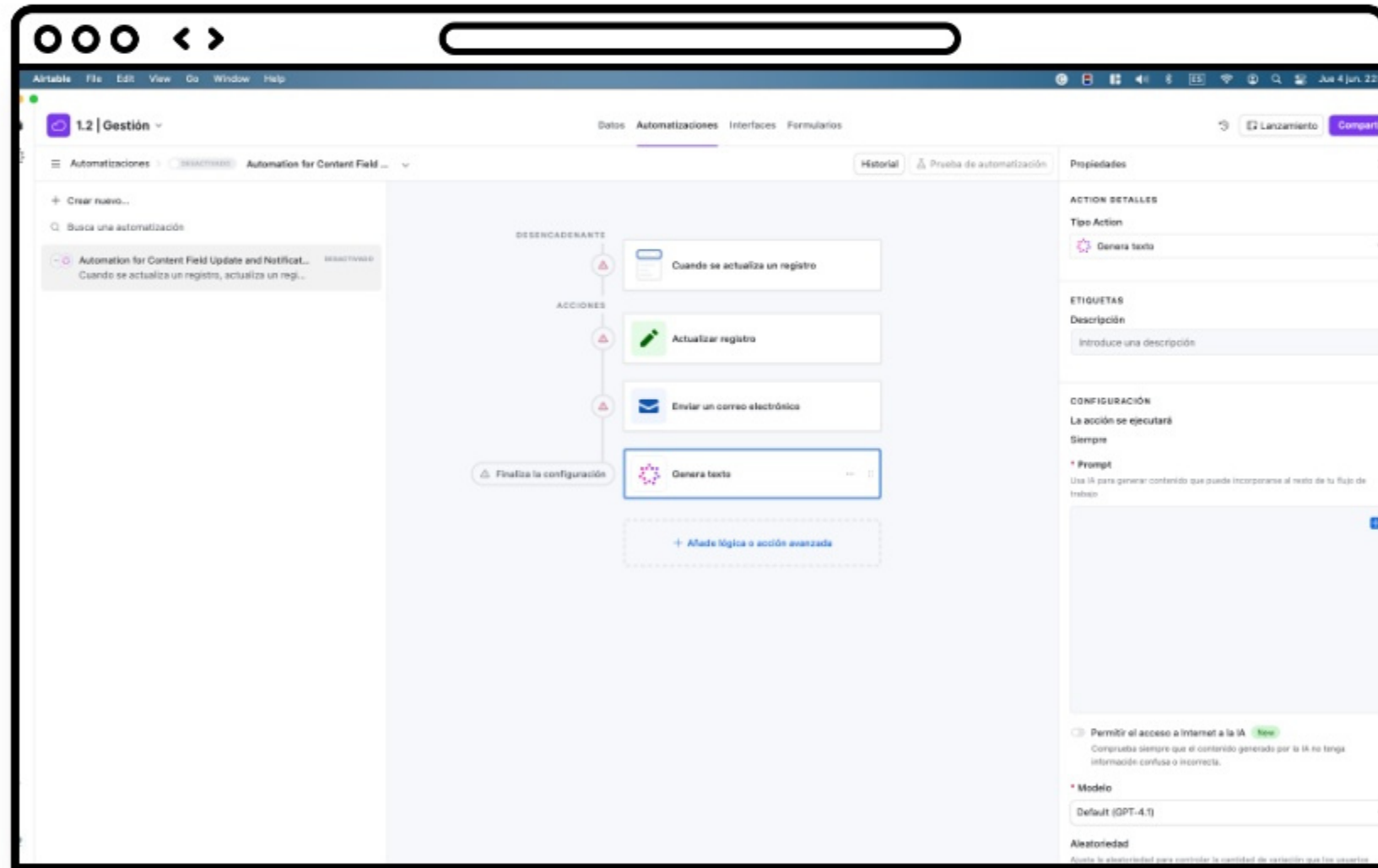


Universe

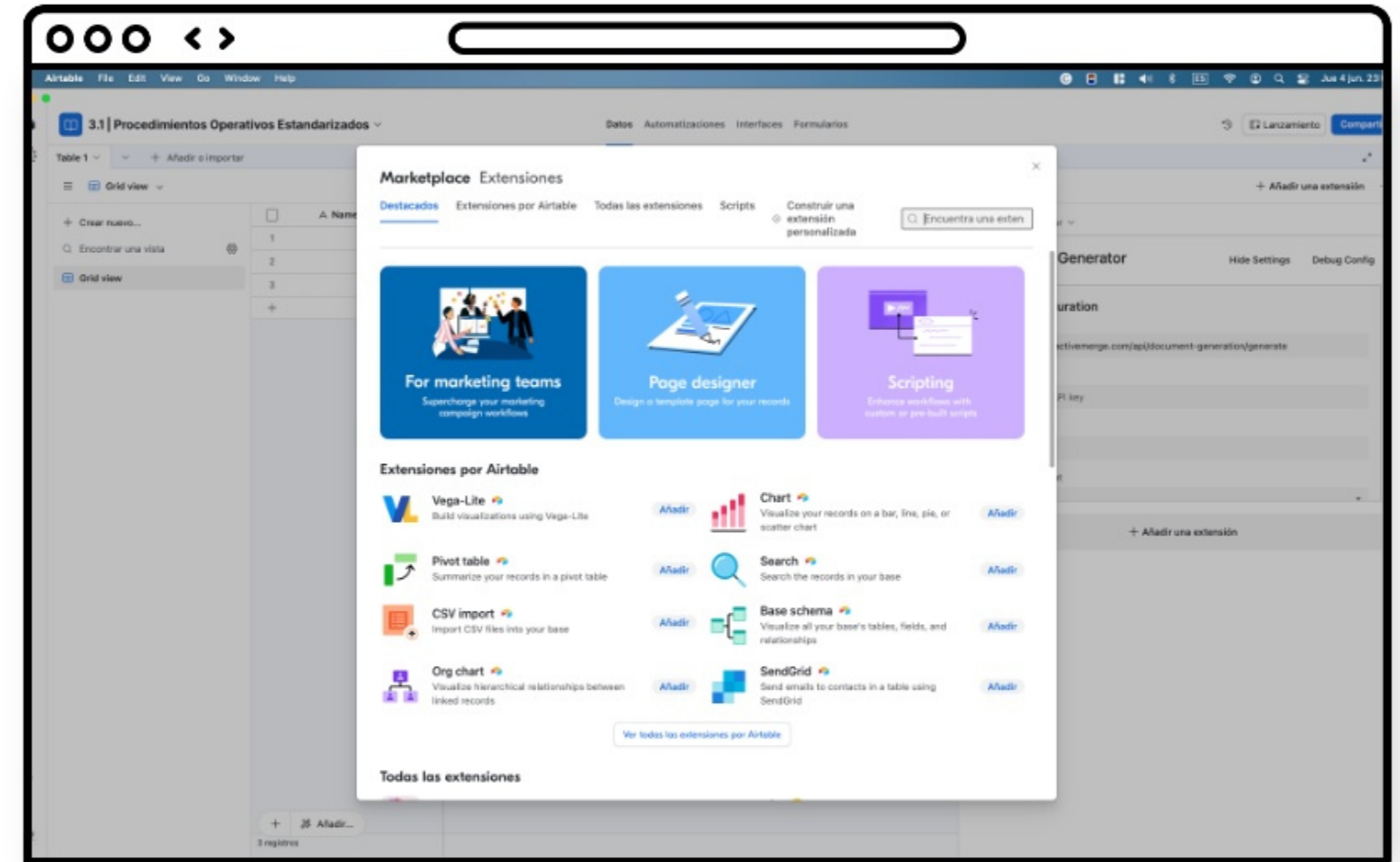


Tableros

Nivel avanzado



Automatizaciones



Extensiones

Nivel avanzado

Integración con otras aplicaciones



Asana



Gmail



Slack



Calendly



GitHub



WordPress



Drive



Instagram



Zapier



Dropbox

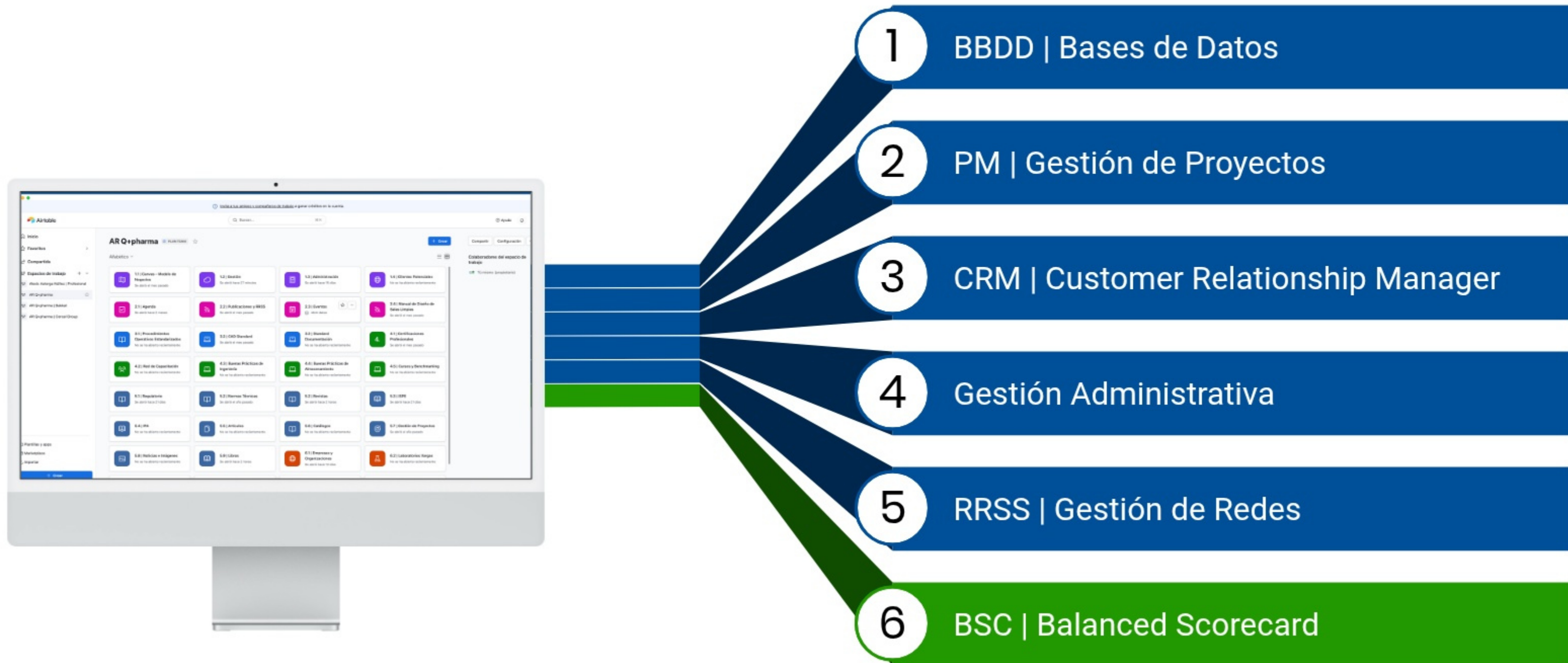


Jira

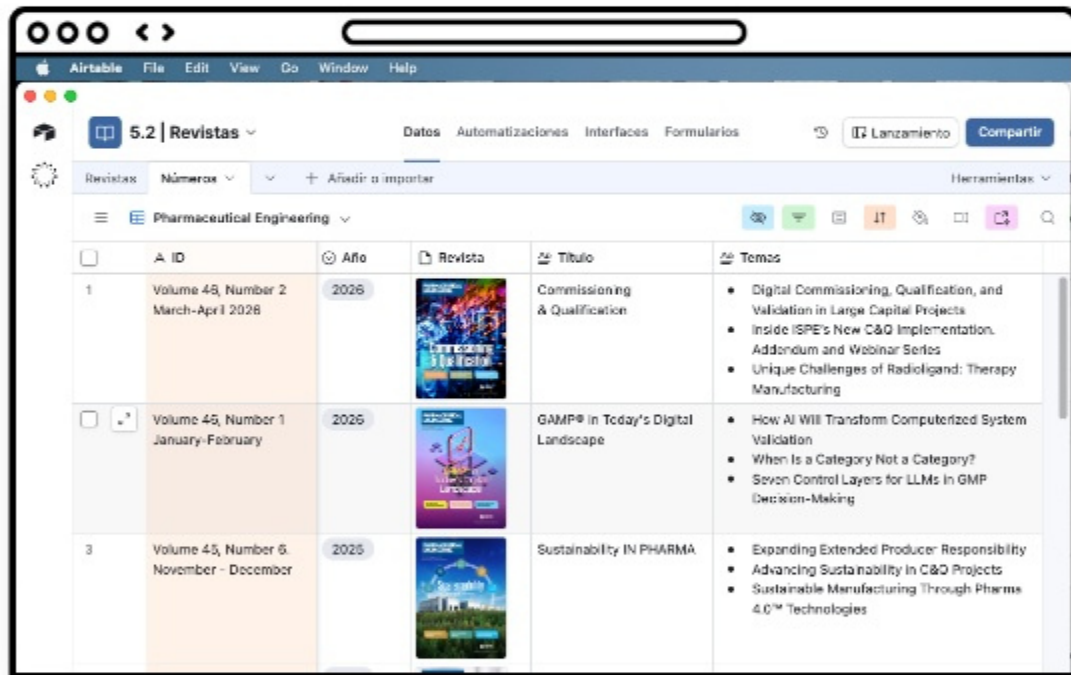


Zendesk

¿Qué puedo hacer con Airtable?



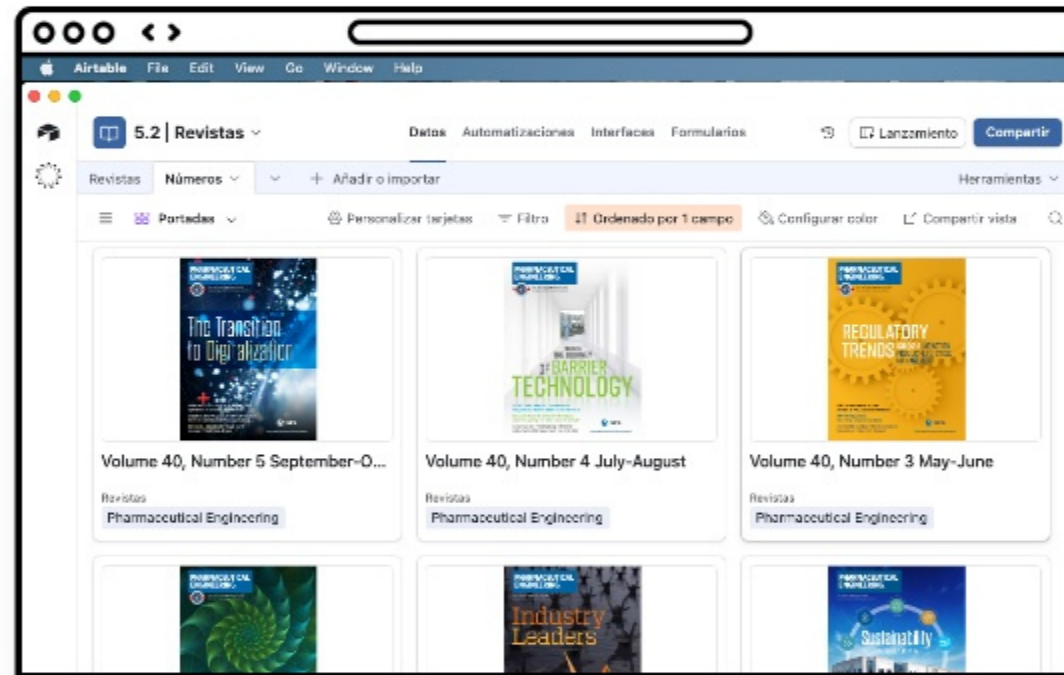
BBDD | Bases de Datos



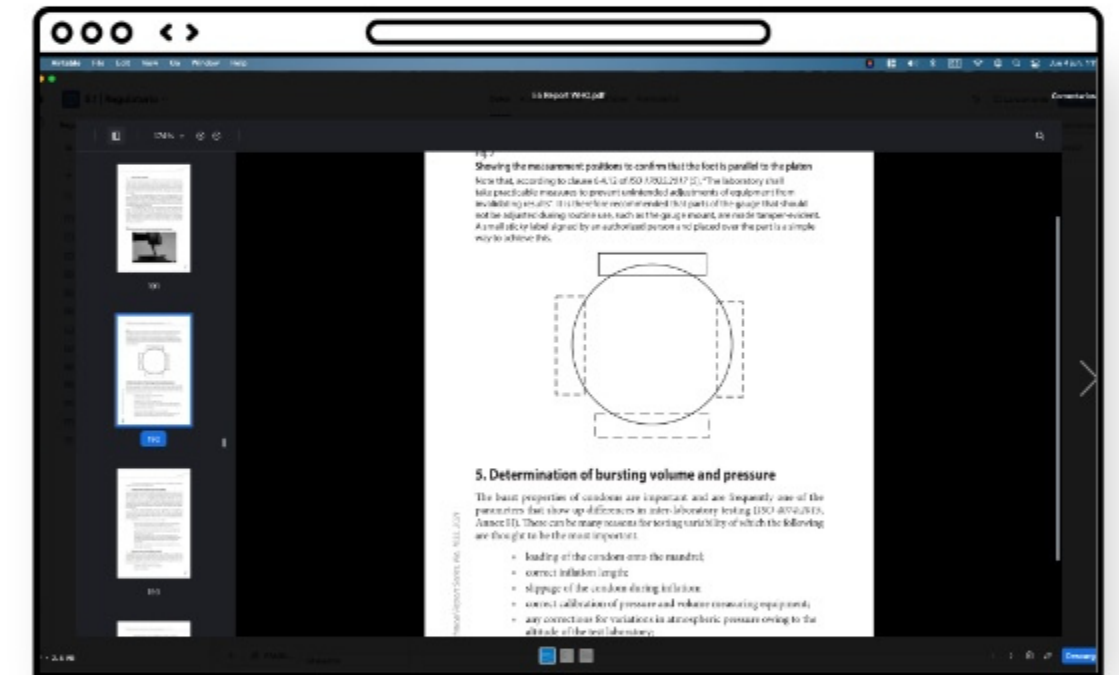
The screenshot shows an Airtable interface for a database named "5.2 | Revistas". The view is set to "Listas" (List). The table has columns for ID, Año (Year), Revista (Journal), Título (Title), and Temas (Topics). The data is organized into three rows, each representing a different issue of the journal "Pharmaceutical Engineering".

ID	Año	Revista	Título	Temas
1	2026	Volume 48, Number 2 March-April 2026	Commissioning & Qualification	- Digital Commissioning, Qualification, and Validation in Large Capital Projects - Inside ISPE's New C&Q Implementation, Addendum and Webinar Series - Unique Challenges of Radioligand Therapy Manufacturing
2	2026	Volume 48, Number 1 January-February	GAMP® in Today's Digital Landscape	- How AI Will Transform Computerized System Validation - When Is a Category Not a Category? - Seven Control Layers for LLMs in GMP Decision-Making
3	2026	Volume 48, Number 6 November - December	Sustainability IN PHARMA	- Expanding Extended Producer Responsibility - Advancing Sustainability in C&Q Projects - Sustainable Manufacturing Through Pharma 4.0™ Technologies

Listas



Portadas

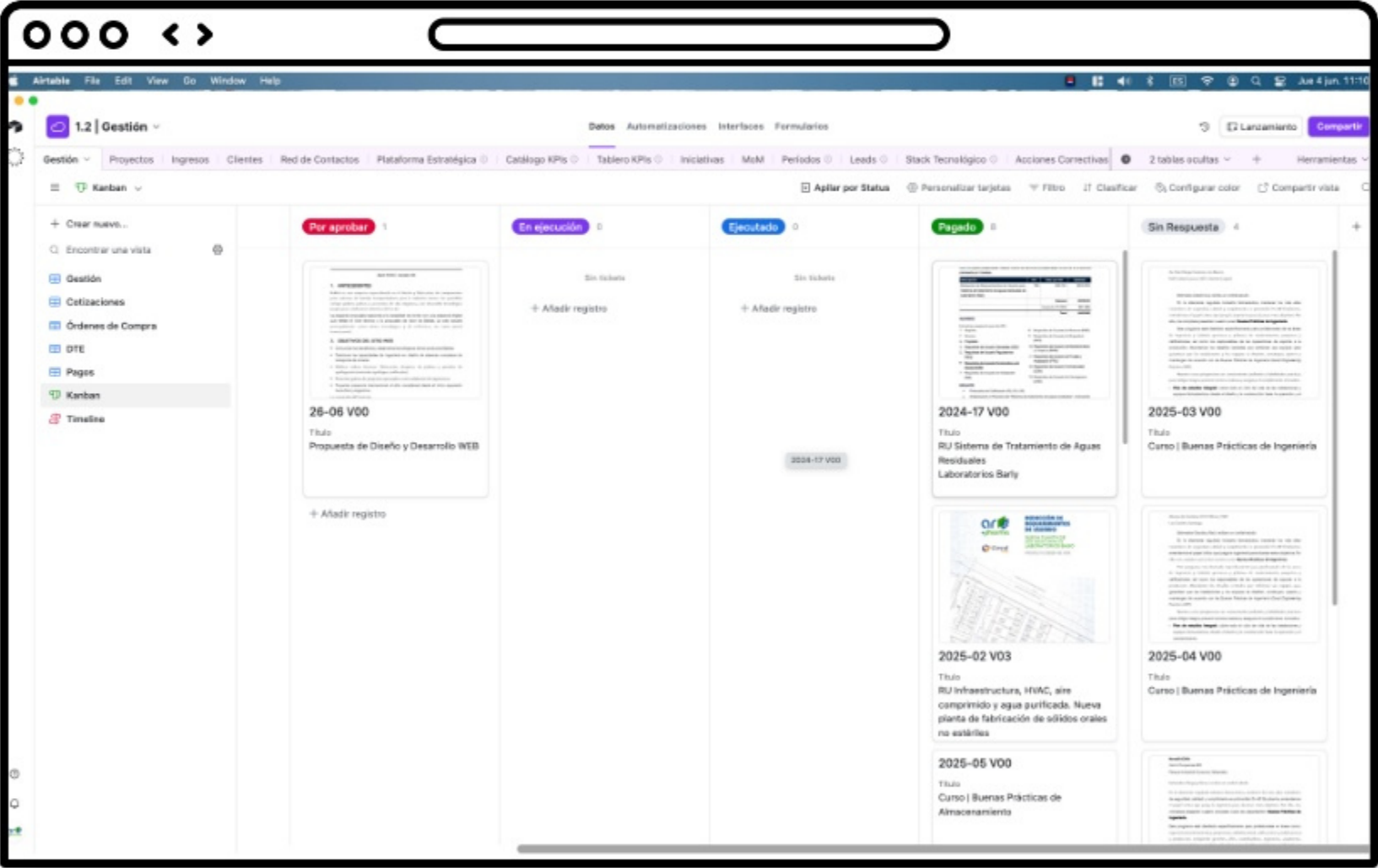


Documentos

PM | Gestión de Proyectos

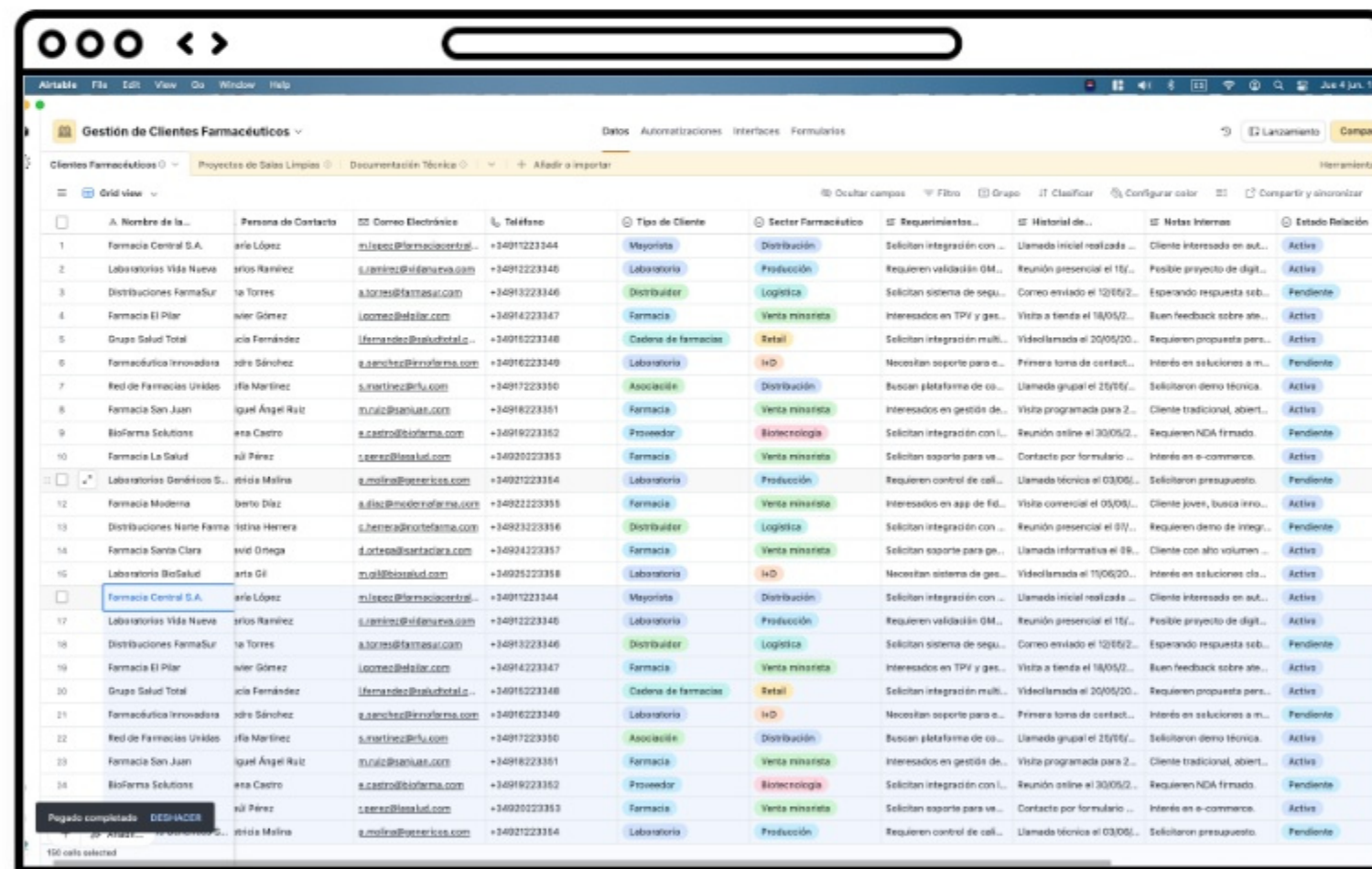


Carta Gantt



Kanban

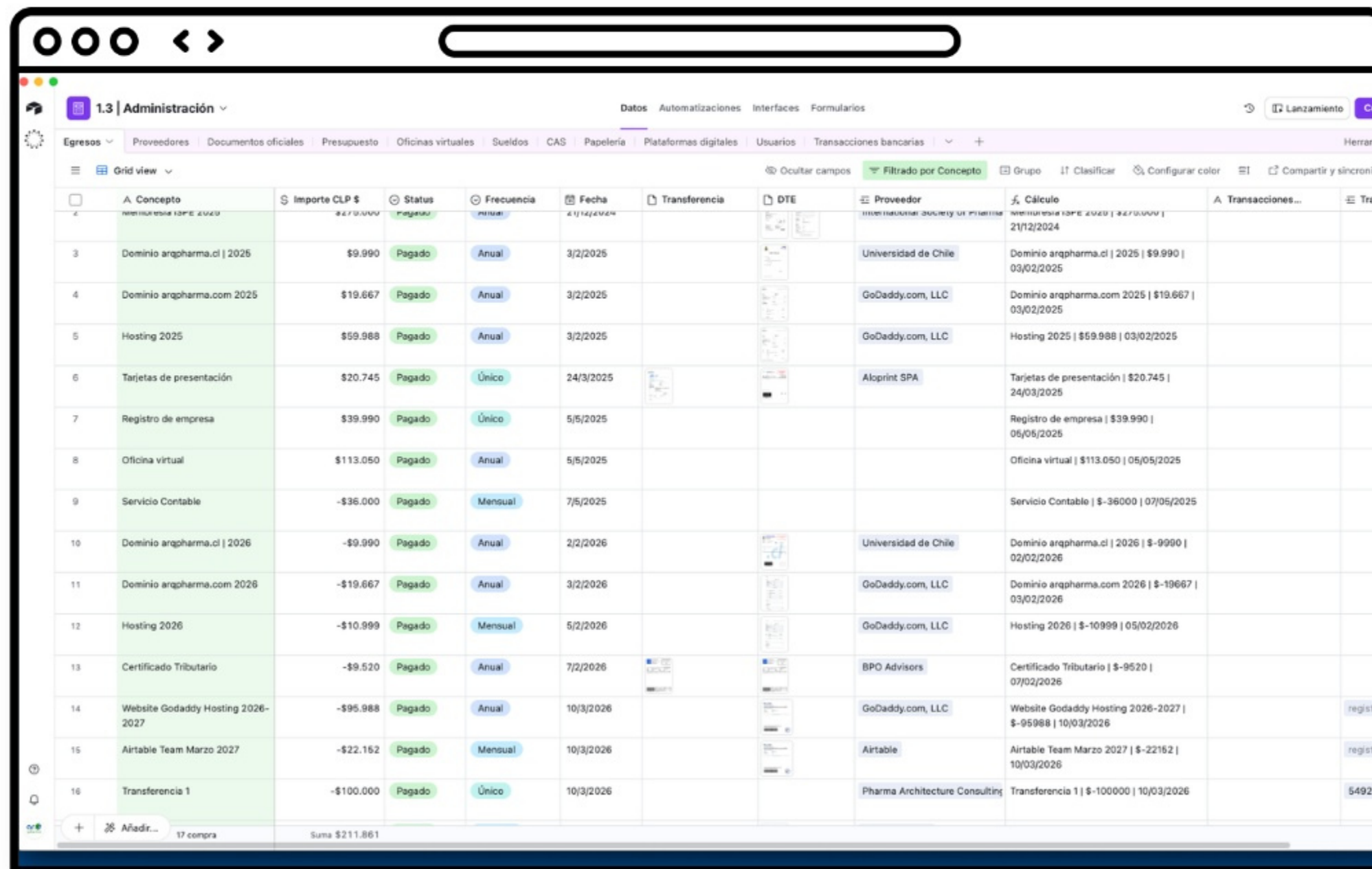
CRM | Customer Relationship Manager



	A. Nombre de la...	Persona de Contacto	Correo Electrónico	Teléfono	Tipo de Cliente	Sector Farmacéutico	Requerimientos...	Historial de...	Notas Internas	Estado Relación
1	Farmacia Central S.A.	Enrique López	enlopez@farmaciacentral.com	+3491223344	Mayorista	Distribución	Solicitan integración con...	Llamada inicial realizada...	Cliente interesado en aut...	Activo
2	Laboratorios Vida Nueva	José Ramírez	jramirez@vidanueva.com	+3491223345	Laboratorio	Producción	Requieren validación OM...	Reunión presencial el 15/...	Posible proyecto de digit...	Activo
3	Distribuciones FamaSur	Ana Torres	atorres@famasur.com	+3491223346	Distribuidor	Logística	Solicitan sistema de segu...	Correo enviado el 12/05/2...	Esperando respuesta sob...	Pendiente
4	Farmacia El Pilar	Isabel Gómez	igomez@elpilar.com	+34914223347	Farmacia	Venta minorista	Interesados en TPV y ges...	Visita a tienda el 18/05/2...	Buen feedback sobre ate...	Activo
5	Grupo Salud Total	Lucía Fernández	lfernandez@saludtotal.com	+34915223348	Cadena de farmacias	Retail	Solicitan integración multi...	Vídeo llamada el 20/05/20...	Requieren propuesta pers...	Activo
6	Farmacéutica Innovadora	Andrés Sánchez	asanchez@innovadora.com	+34916223349	Laboratorio	RD	Necesitan soporte para o...	Primera toma de contact...	Interés en soluciones a m...	Pendiente
7	Red de Farmacias Unidas	María Martínez	mmartinez@ru.com	+34917223350	Asociación	Distribución	Buscan plataforma de co...	Llamada grupal el 25/05/...	Solicitaron demo técnica...	Activo
8	Farmacia San Juan	Ignacio Ruiz	iruiz@sanjuan.com	+34918223351	Farmacia	Venta minorista	Interesados en gestión de...	Visita programada para 2...	Cliente tradicional, abert...	Activo
9	BioFarma Solutions	Elena Castro	ecastro@biofarma.com	+34919223352	Proveedor	Biotecnología	Solicitan integración con L...	Reunión online el 30/05/2...	Requieren NDA firmado...	Pendiente
10	Farmacia La Salud	Xabier Pérez	xperez@lasalud.com	+34920223353	Farmacia	Venta minorista	Solicitan soporte para ve...	Contacto por formulario...	Interés en e-commerce...	Activo
11	Laboratorios Genéricos S...	María Molina	mmolina@geneticos.com	+34921223354	Laboratorio	Producción	Requieren control de cal...	Llamada técnica el 03/06/...	Solicitaron presupuesto...	Pendiente
12	Farmacia Moderna	Diego Díaz	ddiaz@moderna.com	+34922223355	Farmacia	Venta minorista	Interesados en app de fid...	Visita comercial el 05/06/...	Cliente joven, busca inno...	Activo
13	Distribuciones Norte Fama	Isolina Herrera	iherrera@nortefarma.com	+34923223356	Distribuidor	Logística	Solicitan integración con...	Reunión presencial el 07/...	Requieren demo de integri...	Pendiente
14	Farmacia Santa Clara	David Ortega	dortega@sfarmacia.com	+34924223357	Farmacia	Venta minorista	Solicitan soporte para ge...	Llamada informativa el 08/...	Cliente con alto volumen...	Activo
15	Laboratorio BioSalud	Arturo Gil	agil@biosalud.com	+34925223358	Laboratorio	RD	Necesitan sistema de ges...	Vídeo llamada el 10/06/20...	Interés en soluciones cla...	Activo
16	Farmacia Central S.A.	Enrique López	enlopez@farmaciacentral.com	+3491223344	Mayorista	Distribución	Solicitan integración con...	Llamada inicial realizada...	Cliente interesado en aut...	Activo
17	Laboratorios Vida Nueva	José Ramírez	jramirez@vidanueva.com	+3491223345	Laboratorio	Producción	Requieren validación OM...	Reunión presencial el 15/...	Posible proyecto de digit...	Activo
18	Distribuciones FamaSur	Ana Torres	atorres@famasur.com	+3491223346	Distribuidor	Logística	Solicitan sistema de segu...	Correo enviado el 12/05/2...	Esperando respuesta sob...	Pendiente
19	Farmacia El Pilar	Isabel Gómez	igomez@elpilar.com	+34914223347	Farmacia	Venta minorista	Interesados en TPV y ges...	Visita a tienda el 18/05/2...	Buen feedback sobre ate...	Activo
20	Grupo Salud Total	Lucía Fernández	lfernandez@saludtotal.com	+34915223348	Cadena de farmacias	Retail	Solicitan integración multi...	Vídeo llamada el 20/05/20...	Requieren propuesta pers...	Activo
21	Farmacéutica Innovadora	Andrés Sánchez	asanchez@innovadora.com	+34916223349	Laboratorio	RD	Necesitan soporte para o...	Primera toma de contact...	Interés en soluciones a m...	Pendiente
22	Red de Farmacias Unidas	María Martínez	mmartinez@ru.com	+34917223350	Asociación	Distribución	Buscan plataforma de co...	Llamada grupal el 25/05/...	Solicitaron demo técnica...	Activo
23	Farmacia San Juan	Ignacio Ruiz	iruiz@sanjuan.com	+34918223351	Farmacia	Venta minorista	Interesados en gestión de...	Visita programada para 2...	Cliente tradicional, abert...	Activo
24	BioFarma Solutions	Elena Castro	ecastro@biofarma.com	+34919223352	Proveedor	Biotecnología	Solicitan integración con L...	Reunión online el 30/05/2...	Requieren NDA firmado...	Pendiente
25	Farmacia La Salud	Xabier Pérez	xperez@lasalud.com	+34920223353	Farmacia	Venta minorista	Solicitan soporte para ve...	Contacto por formulario...	Interés en e-commerce...	Activo
26	Laboratorios Genéricos S...	María Molina	mmolina@geneticos.com	+34921223354	Laboratorio	Producción	Requieren control de cal...	Llamada técnica el 03/06/...	Solicitaron presupuesto...	Pendiente

- Cada empresa: contacto principal, sector, tipo de cliente, estado de relación e historial
- Vista Kanban por estado: Prospecto → Contactado → Propuesta enviada → Cliente activo
- Seguimiento de interacciones y acciones correctivas por empresa
- Formulario de captación de nuevos clientes integrado

Gestión Administrativa



The screenshot displays the '1.3 | Administración' section of the AR Q+pharma system. It features a navigation bar with various modules like 'Egresos', 'Proveedores', and 'Presupuesto'. The main area shows a table of expenses with columns for Concepto, Importe CLP \$, Status, Frecuencia, Fecha, Transferecia, DTE, Proveedor, Cálculo, and Transacciones... The table lists 16 items, including domain renewals, hosting services, and office virtualization, with their respective costs and payment statuses.

#	A Concepto	Importe CLP \$	Status	Frecuencia	Fecha	Transferecia	DTE	Proveedor	Cálculo	A Transacciones...
3	Dominio arqpharma.cl 2025	\$9.990	Pagado	Anual	3/2/2025			Universidad de Chile	Dominio arqpharma.cl 2025 \$9.990 03/02/2025	
4	Dominio arqpharma.com 2025	\$19.667	Pagado	Anual	3/2/2025			GoDaddy.com, LLC	Dominio arqpharma.com 2025 \$19.667 03/02/2025	
5	Hosting 2025	\$59.988	Pagado	Anual	3/2/2025			GoDaddy.com, LLC	Hosting 2025 \$59.988 03/02/2025	
6	Tarjetas de presentación	\$20.745	Pagado	Único	24/3/2025			Aloprint SPA	Tarjetas de presentación \$20.745 24/03/2025	
7	Registro de empresa	\$39.990	Pagado	Único	5/5/2025				Registro de empresa \$39.990 05/05/2025	
8	Oficina virtual	\$113.050	Pagado	Anual	5/5/2025				Oficina virtual \$113.050 05/05/2025	
9	Servicio Contable	-\$36.000	Pagado	Mensual	7/5/2025				Servicio Contable \$-36000 07/05/2025	
10	Dominio arqpharma.cl 2026	-\$9.990	Pagado	Anual	2/2/2026			Universidad de Chile	Dominio arqpharma.cl 2026 \$-9990 02/02/2026	
11	Dominio arqpharma.com 2026	-\$19.667	Pagado	Anual	3/2/2026			GoDaddy.com, LLC	Dominio arqpharma.com 2026 \$-19667 03/02/2026	
12	Hosting 2026	-\$10.999	Pagado	Mensual	5/2/2026			GoDaddy.com, LLC	Hosting 2026 \$-10999 05/02/2026	
13	Certificado Tributario	-\$9.520	Pagado	Anual	7/2/2026			BPO Advisors	Certificado Tributario \$-9520 07/02/2026	
14	Website Godaddy Hosting 2026-2027	-\$95.988	Pagado	Anual	10/3/2026			GoDaddy.com, LLC	Website Godaddy Hosting 2026-2027 \$-95988 10/03/2026	registro
15	Airtable Team Marzo 2027	-\$22.162	Pagado	Mensual	10/3/2026			Airtable	Airtable Team Marzo 2027 \$-22162 10/03/2026	registro
16	Transferencia 1	-\$100.000	Pagado	Único	10/3/2026			Pharma Architecture Consulting	Transferencia 1 \$-100000 10/03/2026	\$4925

1

Cotizaciones

Plantillas, precios unitarios, propuestas

2

Facturas y cobros

Seguimiento de facturas emitidas, estado de pago y vencimientos por proyecto

3

Órdenes de compra

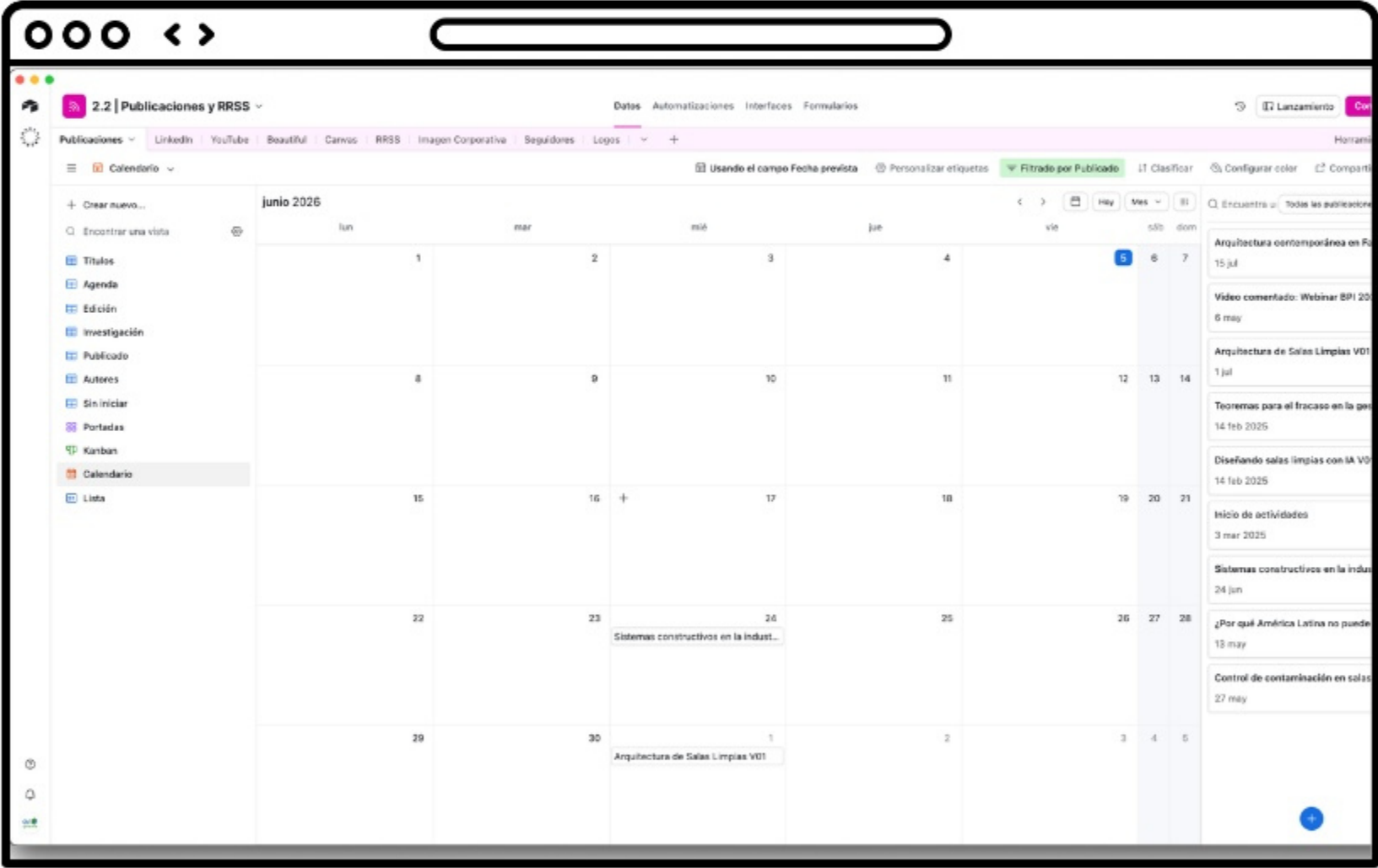
Registro de compras, proveedores y aprobaciones internas

4

Stack tecnológico

Inventario de herramientas y suscripciones activas con costos y renovaciones

RRSS | Gestión de Redes



Calendario de publicaciones

The screenshot displays the 'Seguimiento' interface, which is a table showing publication performance metrics. The table has columns for 'ID', 'Nº', 'Publicación', 'Docu...', 'Tipo (Item..)', 'Publicado', 'Revisi..', '# Impresiones', '# Visu..', '# Reac..', '# Come..', '# Veces..', '% Tasa de..', 'Rendimie..', and '# P'. The table contains 10 rows of data, each representing a publication with its respective metrics.

ID	Nº	Publicación	Docu...	Tipo (Item..)	Publicado	Revisi..	# Impresiones	# Visu..	# Reac..	# Come..	# Veces..	% Tasa de..	Rendimie..	# P
1	1	Arquitectura de Salas Limpas V01		Artículo	3/3/2025	1/7/2025	479	281	10	2	1	149,9%		
2	2	Arquitectura contemporánea en Farm		Post	3/3/2025	1/7/2025	663	295	14	1	2		2:10	
3	3	Teoremas para el fracaso en la gestión de proyec		Cartusel	3/3/2025	1/7/2025	62	27	3	0	0	22,8%		
4	4	Diseñando salas limpias con IA V01		Cartusel	3/3/2025	1/7/2025	136	48	4	0	1	22,0%		
5	5	Inicio de actividades		Post	3/3/2025	6/4/2026	2.426	360	51	26	1	4,9%		
6	6	Video comentado: Webinar BPI 2025 - Buenas Prá		Video	13/5/2025	6/4/2026	240	122	3	1	1	50,8%		
7	7	Sistemas constructivos en la industria farmacéutica		Artículo	21/3/2025	1/7/2025	46	23	2	0	0	16,0%	0:45	
8	8	Control de contaminación en salas limpias - V01		Artículo	13/4/2026	26/4/2026	330	131	13	1	2	93,1%		
9	10	¿Por qué América Latina no puede darse el lujo de		Artículo	26/3/2026	15/4/2026	307	196	4	0	1			
		Control de contaminación en salas limpias - V01		Artículo	13/4/2026	15/4/2026	421	286	15	0	1			
							Suma 5.099	Suma 1.759	Suma 119	Suma 31	Suma 10	Suma 359,5%	Suma 2:58	

Seguimiento

BSC | Balanced Scorecard

¿Qué es?

El BSC es un sistema de gestión estratégica que traduce la visión de tu empresa en objetivos medibles, organizados en 4 perspectivas equilibradas. No solo mide resultados financieros — mide todo lo que hace posible esos resultados.

¿Para qué sirve?

- Saber en tiempo real cómo está la empresa
- Identificar qué procesos o áreas están fallando antes de que se vea en los números
- Alinear las acciones del día a día con la estrategia de largo plazo
- Comunicar el desempeño de forma clara a los stakeholders

Origen

Fue creado a principios de los años 90 por el profesor de Harvard **Robert Kaplan** y el consultor **David Norton**. Su objetivo fue superar la medición exclusiva de resultados financieros, integrando métricas estratégicas a través de cuatro perspectivas fundamentales.

FINANCIERA

¿Cómo nos ven los socios?

35%

CLIENTES

¿Cómo nos ven los clientes?

25%

PROCESOS

¿En qué debemos ser excelentes?

20%

APRENDIZAJE

¿Podemos seguir mejorando?

20%

OBJETIVO ESTRATÉGICOS

BSC | Balanced Scorecard

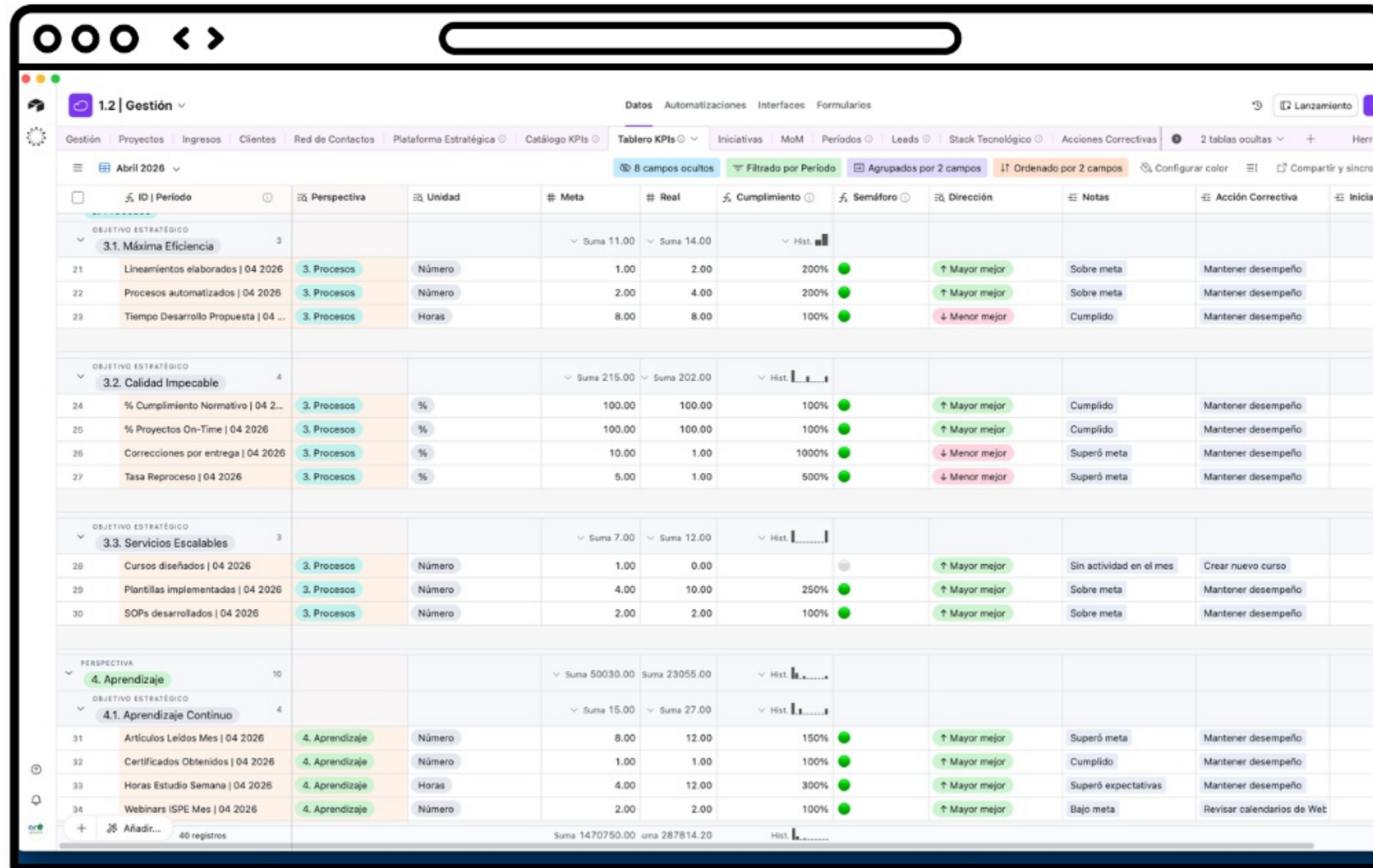
1.2 Gestión							
Gestión Proyectos Ingresos Clientes Red de Contactos Plataforma Estratégica Catálogo KPIs Tablero KPIs Iniciativas MoM Períodos Leads Stack Tecnológico Acciones Correctivas 2 tablas ocultas							
Grid view							
A. Elemento	Tipo	Declaración	En la práctica	KPIs relacionados	Vigente	Última revisión	Notas de revisión
1	Visión	Ser reconocida como la firma especialista en diseño y calificación de salas limpias farmacéuticas en al menos 5 mercados latinoamericanos en desarrollo para 2030.	- Operar con clientes activos en al menos 5 países LATAM. - Ser invitado como ponente o referente técnico en foros del sector. - Participar activamente en ...	Leads Generados Mes Conexiones LinkedIn Mes Eventos Asistidos Mes Colaboraciones Identificadas	✓	20/04/2026	v2 — 20/04/2026: Se reemplaza "firma de referencia" por "firma reconocida como especialista" con meta cuantificable (5 mercados...
2	Misión	Proveer consultoría especializada en salas limpias farmacéuticas de estándar internacional para la industria latinoamericana, combinando conocimiento actualizado en normativas globales...	- Entregar proyectos con cumplimiento normativo verificable (ISO, GMP, WHO/QMS). - Aplicar metodología estandarizada con buffers de 20% en cronogramas...	% Proyectos On-Time % Cumplimiento Normativo Horas Estudio Semana Certificados Obtenidos	✓	20/04/2026	v2 — 20/04/2026: Se elimina "servicios remotos efectivos" (modo de operación, no diferenciador). Se agrega "metodología propia de ...
3	Valores Integridad Técnica	Decimos la verdad técnica, aunque no sea lo que el cliente quiere escuchar.	- Si un diseño no cumple BPM/GMP, lo decimos claramente. - No prometemos lo que no podemos entregar. - Admitimos cuando algo está fuera de nuestra expertise...	% Cumplimiento Normativo Tasa Reproceso % Clientes que refieren CSAT Puntuación de Satisfacción	✓	20/04/2026	v1 — Sin cambios respecto a la versión original. Bien formulado.
4	Valores Cumplimiento Riguroso	Lo que prometemos en tiempo, alcance y calidad, lo cumplimos. Sin excusas.	- Si digo "isto en 2 semanas", entrego en 2 semanas (o antes). - Buffer del 20% en todos los cronogramas. - Checklist de calidad antes de cada entrega...	% Proyectos On-Time Tiempo Cierre Tiempo Desarrollo Propuestas Correcciones por entrega	✓	20/04/2026	v1 — Sin cambios. Mejor trazabilidad al tablero de todos los valores.
5	Valores Actualización Continua	En esta industria, estar desactualizado es peligroso. Nos mantenemos al día.	- Mínimo 4 horas/semana de estudio. - Asistencia a webinars ISPE mensuales. - Lectura de actualizaciones normativas (FDA, EMA, ISP, ...)	Horas Estudio Semana Webinars ISPE Mes Artículos Leídos Mes Certificados Obtenidos Eventos Asistidos Mes	✓	20/04/2026	v2 — 20/04/2026: Se agrega WHO/QMS a la lista de normativas (coherente con trabajo TRS 1044 Annex 2). Se explicita participación en ISPE ...
6	Valores Transparencia Operativa	Somos totalmente claros sobre qué incluye el servicio, cuánto cuesta, y qué pueden esperar.	- Propuestas con alcance cristallino (qué SÍ y qué NO incluye). - Pricing transparente, sin costos ocultos. - Comunicación proactiva durante	CSAT Puntuación de Satisfacción	✓	20/04/2026	v2 — 20/04/2026: "Transparencia Radical" → "Transparencia Operativa". "Radical" suena a ideología. "Operativa"

Plataforma Estratégica

1.2 Gestión							
Gestión Proyectos Ingresos Clientes Red de Contactos Plataforma Estratégica Catálogo KPIs Tablero KPIs Iniciativas MoM Períodos Leads Stack Tecnológico Acciones Correctivas 2 tablas ocultas							
Agrupados							
A. KPIs	Perspectiva	Objetivo Estratégico	Descripción / Propósito	Dirección	Unidad	Fórmula de cálculo	Fuente del dato
PERSPECTIVA FINANCIERA							
1.1. Alcanzar Ingreso Mínimo							
1	Ingresos Mensuales	1.1. Alcanzar Ingreso ...	Asegurar viabilidad económica del mes alcanzando el ingreso mínimo definido.	↑ Mayor mejor	CLP	Suma de ingresos cobrados (DTE pagados) en el mes.	Rollup tabla Ingresos por Período
2	Proyectos Cerrados	1.1. Alcanzar Ingreso ...	Cantidad de proyectos ganados en el mes.	↑ Mayor mejor	Número	Conteo de registros en tabla Gestión con Status = Cerrado y Fecha OC en el mes.	Rollup count tabla Gestión
3	Tasa Crecimiento MoM	1.1. Alcanzar Ingreso ...	Crecimiento mes contra mes anterior.	↑ Mayor mejor	%	((Ingresos mes actual - Ingresos mes anterior) / Ingresos mes anterior) × 100.	Cálculo desde tabla MoM
+ OBJETIVO ESTRATÉGICO 1.2. Maximizar Rentabilidad							
4	CAC Customer Acquisition Cost	1.2. Maximizar Rentabi...	Costo promedio de adquirir un nuevo cliente.	↓ Menor mejor	CLP	Total invertido en marketing y ventas / N° clientes nuevos en el período.	Cálculo manual
5	Horas Facturables Semana	1.2. Maximizar Rentabi...	Horas semanales facturables al cliente.	↑ Mayor mejor	Horas	Total horas facturadas a clientes en la semana.	Time tracking personal
6	Margen Operativo	1.2. Maximizar Rentabi...	Rentabilidad después de todos los costos operativos.	↑ Mayor mejor	%	((Ingresos - Costos Totales) / Ingresos) × 100.	Cálculo contable mensual
+ OBJETIVO ESTRATÉGICO 1.3. Flujo de Caja Saludable							
7	% Cobranza Mes Corriente	1.3. Flujo de Caja Salu...	Porcentaje de cobranza efectiva sobre lo facturado en el mes.	↑ Mayor mejor	%	((Cobranza efectiva del mes / Facturación del mes) × 100.	Cálculo manual
8	% Stack Gratuito	1.3. Flujo de Caja Salu...	Eficiencia en costos: porcentaje del stack que es gratuito.	↑ Mayor mejor	%	(N° herramientas con Costo=0 / Total herramientas activas) × 100.	Rollup tabla Stack Tecnológico
9	Costos Fijos Mensuales	1.3. Flujo de Caja Salu...	Gastos fijos mensuales (no variables)	↓ Menor mejor	CLP	Suma de gastos fijos (arrendo, software, contabilidad...	Contabilidad

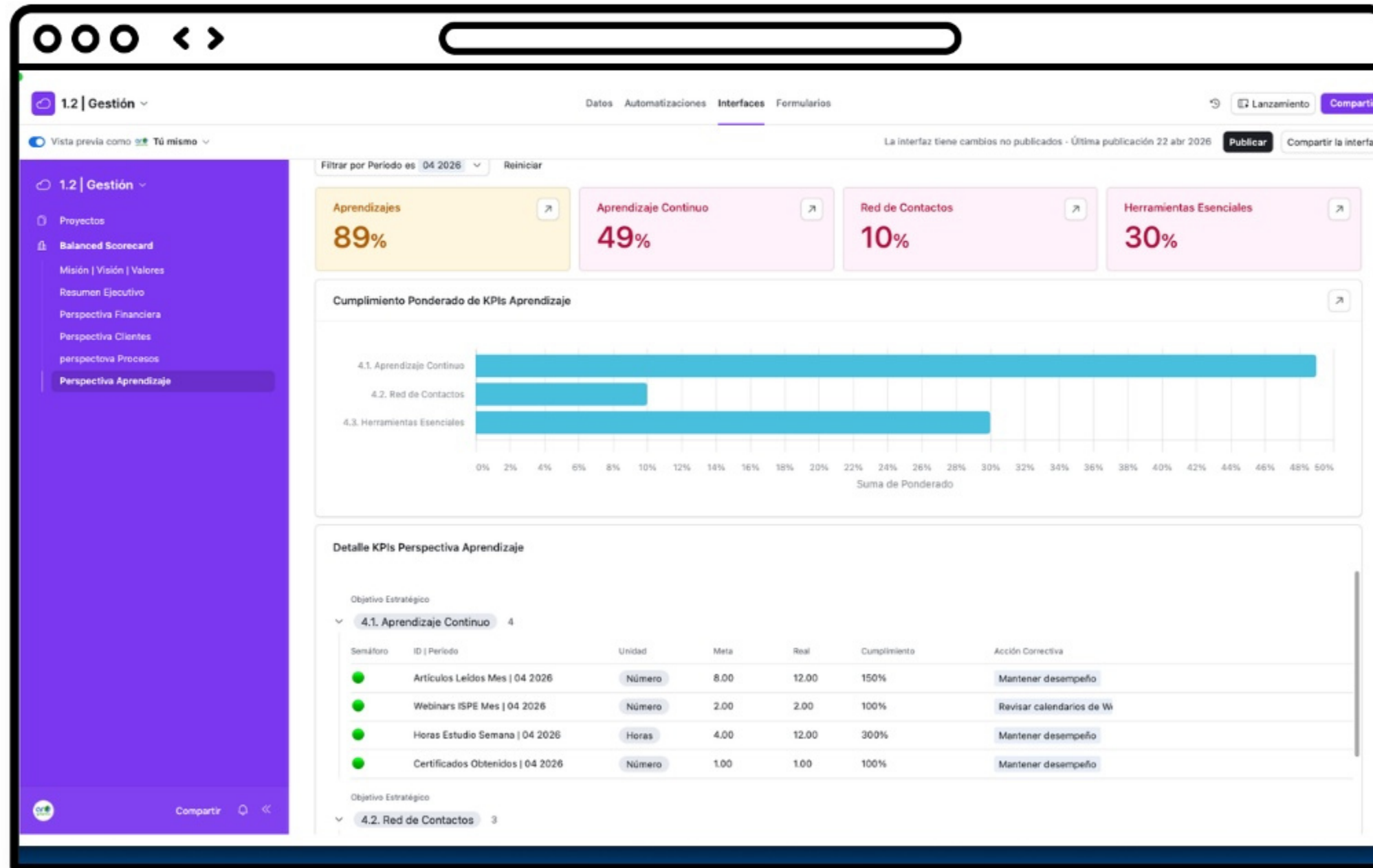
Catálogo de KPIs

BSC | Balanced Scorecard



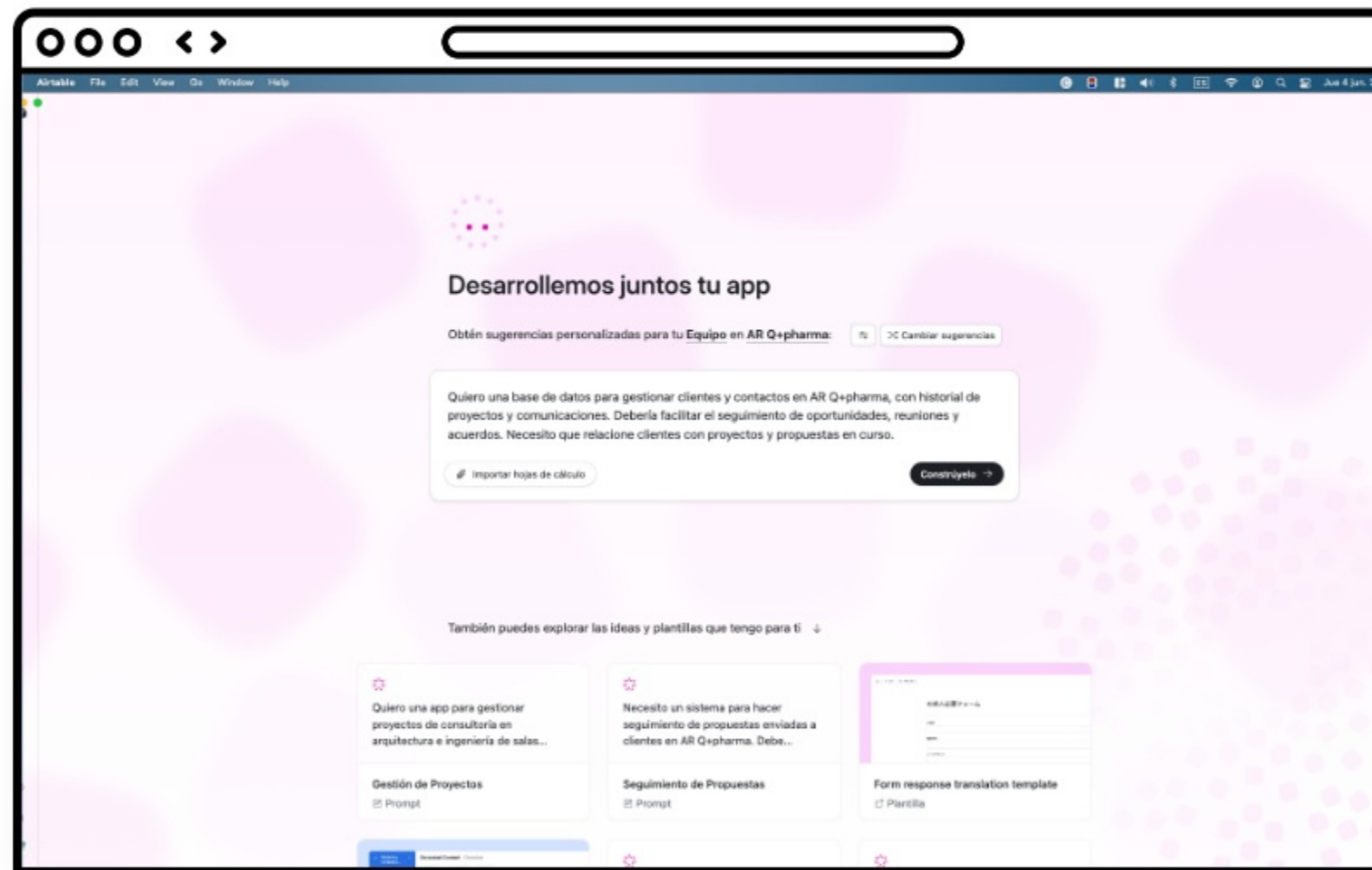
- No es solo una tabla — es un dashboard visual con gráficos de cumplimiento por perspectiva, barras de progreso y semáforos consolidados

BSC | Balanced Scorecard



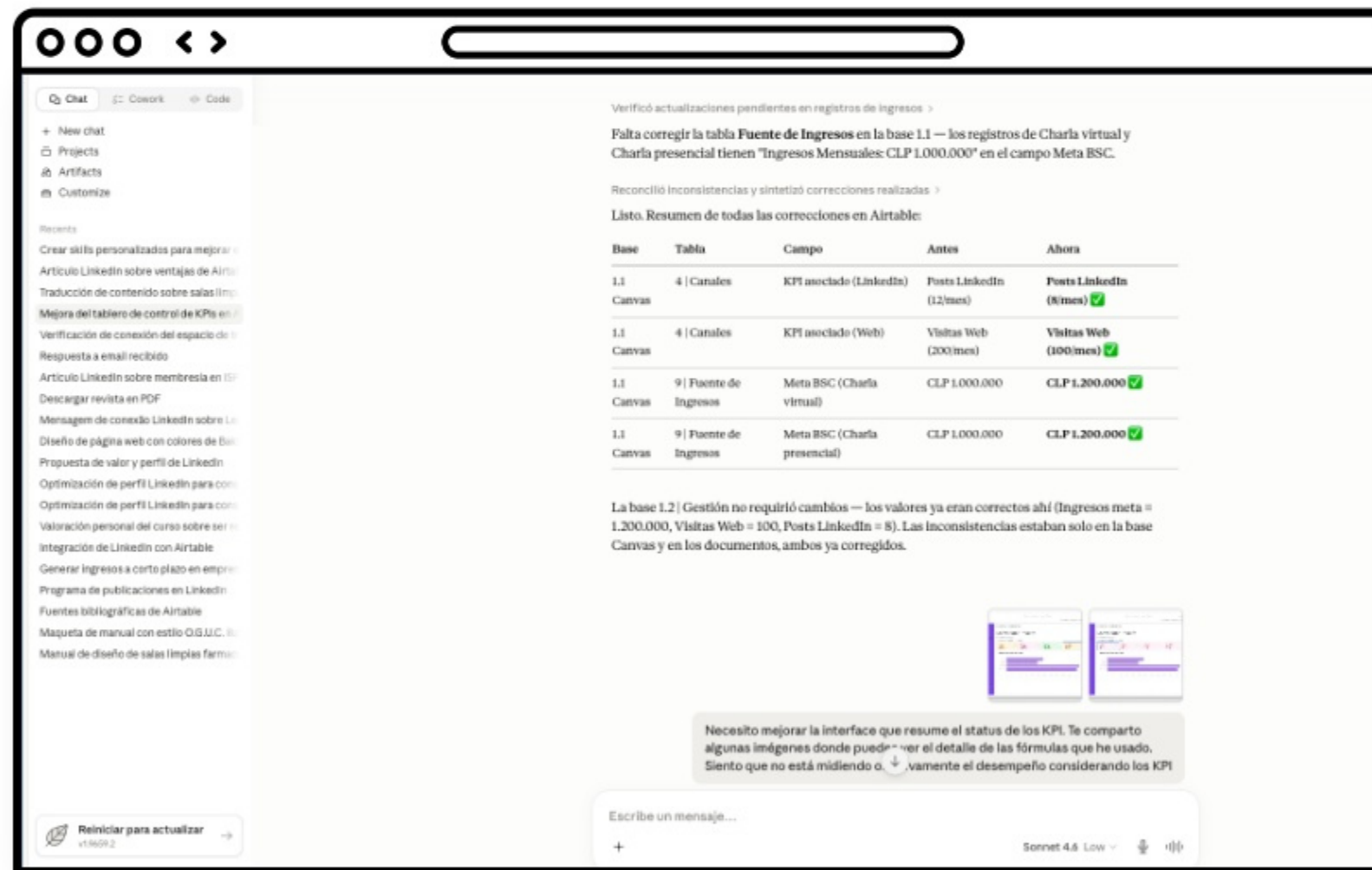
- Mediante una *Interface*, los datos se transforman en tablero de control.

Integración con IA – Omni



- **Omni es la IA nativa de Airtable** — no requiere configuración externa
- Permite crear bases de datos desde cero describiendo lo que necesitas en lenguaje natural
- Sugiere campos, relaciones y vistas automáticamente según el caso de uso
- Puede generar texto, clasificar registros y completar campos vacíos con IA
- Útil para usuarios que recién comienzan con Airtable

Integración con IA



- Esta es la capa que multiplica el valor de todo lo anterior. Claude se conecta directamente a las bases de Airtable vía Model Context Protocol.
- Con una captura de pantalla y una instrucción sencilla modifica o actualiza tableros, fórmulas o registros.
- En lenguaje natural se puede pedir que estructure, consulte, analice y actualice los datos.

Suscripción | Planes



GRATUITO

- Sin tarjeta de crédito — registro con Google o email
- Bases ilimitadas · hasta 1.000 registros/base
- 5 editores · Grilla · Galería · Formulario · Calendario
- Adjuntos hasta 1 GB · Ideal para comenzar y explorar

TEAM — USD 20/usuario/mes

- Registros ilimitados · 50 GB adjuntos
- Automatizaciones · Extensiones · Interfaces completas
- Historial de revisiones · Permisos avanzados
- Adecuado para equipos pequeños con uso intensivo

BUSINESS — USD 45/usuario/mes

- Todo lo anterior + controles de administrador
- Sincronización bidireccional · SAML SSO
- Para organizaciones con múltiples equipos

Regístrate gratis con este enlace:

airtable.com/invite/r/Gjz9d0yn





Comentarios y **preguntas**



+56 9 7950 7221



contacto@arqpharma.com



www.arqpharma.com

Síguenos en nuestras **redes sociales**



@company/ar-qpharma



@arqpharma



@arqpharma



@arqpharma