

Agentes virtuales: socios estratégicos para el emprendimiento

La revolución tecnológica ha traído consigo una nueva era: la de los agentes virtuales. Estos no solo sirven para “chatear” o responder a tareas simples, sino que también ejecutan labores complejas y pueden tomar decisiones autónomas.

Para los emprendedores, esta evolución abre oportunidades inéditas para modelar negocios y descubrir insights valiosos, muchas veces escondidos en el vasto universo de datos disponibles en redes sociales y otras fuentes de información.

En el mundo emprendedor, donde los recursos son limitados y la rapidez en la toma de decisiones es crítica, los agentes virtuales permiten optimizar procesos esenciales. Un ejemplo claro es el análisis de mercado y la interacción con potenciales clientes asistida por IA, lo que mejora la recopilación de datos, por ejemplo, mediante web scraping y algoritmos avanzados. Estos agentes extraen y organizan información clave de redes sociales y plataformas digitales.

Asimismo, mediante modelos entrenados de Machine Learning, detectan necesidades, preferencias y comportamientos de potenciales clientes. Destaca también su capacidad de personalizar mensajes y realizar acercamientos iniciales, liberando a los equipos humanos para etapas más estratégicas del proceso.

Para un emprendedor, esto significa contar con una brújula precisa para modelar su negocio y entender mejor a su público objetivo. La clave del poder de los agentes está en la integración de Modelos de Lenguaje Avanzados (Large Language Models), algoritmos de gestión de información y procesos de orquestación como LangChain o LlamaIndex. Al combinar estas soluciones, los emprendedores pueden analizar información en tiempo real y



Cristián Cortés Director Magister en Administración de Empresa (MBA) Universidad de Las Américas

responder de manera ágil a las demandas del mercado.

Los agentes virtuales son el puente hacia emprendimientos más eficientes y ágiles que transforman datos en decisiones oportunas y resultados concretos. Si el 2024 fue el año de la consolidación de la IA en los negocios, el 2025 será el de los agentes virtuales. Tenemos 12 meses para entender y adoptar estas herramientas, y aprovechar al máximo su potencial para concentrarnos en lo que realmente importa: generar valor a nuestros clientes.