

LA IA EN EL ECOSISTEMA DEL EMPRENDEDOR

El mejor momento en la historia para emprender

Guido Grinbaum

LO QUE ANTES REQUERÍA UN EQUIPO

Hoy puede empezar con una persona

Un emprendedor con IA puede investigar un mercado, diseñar un producto, programar un prototipo y preparar su lanzamiento.

La distancia entre tener una idea y ponerla a prueba se acorta.

Se abre la posibilidad de construir empresas unipersonales con una capacidad de ejecución antes impensada.

MÁS FÁCIL EMPEZAR. MÁS DIFÍCIL DIFERENCIARSE

Las herramientas están disponibles también para tus competidores

En muchos negocios digitales, el costo de construir y probar una primera versión puede acercarse a cero.

Menos inversión inicial.

Menos necesidad de grandes equipos.

Infraestructura disponible bajo demanda.

Más facilidad para reproducir funcionalidades.

Bajan las barreras para entrar. Aumenta el desafío de sostener una ventaja.

LOS MISMOS PROBLEMAS PUEDEN TENER NUEVAS SOLUCIONES

Donde alguien ve un negocio establecido, un emprendedor puede imaginar otra forma de resolverlo

Un problema puede llevar décadas atendido de la misma manera.
La IA permite preguntarse:

- ¿Podría resolverlo con menos pasos?
- ¿Podría hacerlo a un costo mucho menor?
- ¿Podría personalizar la solución para cada cliente?
- ¿Podría atender a quienes hoy quedan afuera?

Hay oportunidades en revisar soluciones que dábamos por definitivas.

EL EMPRENDEDOR PUEDE ASPIRAR A MÁS

Un equipo pequeño puede abordar problemas más grandes

La IA permite ampliar la capacidad de un equipo sin sumar una persona por cada nueva tarea.

Eso abre espacio para emprender en mercados que antes exigían estructuras difíciles de financiar.

Un proyecto puede nacer con alcance internacional y atender clientes en distintos idiomas.

El desafío es convertir esa capacidad en un negocio por el que alguien pague.

LA IA COMO CORAZÓN DE LA EMPRESA

Una compañía que integra personas y agentes en su operación

Los agentes pueden trabajar conectados con los datos, las herramientas y los procesos de la empresa.

Un agente comercial prepara propuestas y seguimientos.

Un agente de atención resuelve consultas y deriva excepciones.

Un agente administrativo procesa documentos y detecta diferencias.

Un agente de producto ayuda a desarrollar y probar mejoras.

Las personas definen objetivos, permisos y criterios. Los agentes ejecutan tareas y coordinan el trabajo dentro de esos límites.

EL TALENTO NECESITA APRENDER DE OTRA MANERA

Saber trabajar con IA incluye saber dirigirla y evaluar lo que produce

Hacer buenas preguntas.

Aportar contexto y conocimiento del sector.

Coordinar el trabajo de personas y agentes.

Reconocer errores y corregirlos.

Tomar decisiones con información incompleta.

La capacidad de aprender y actualizarse se vuelve parte del trabajo cotidiano.

EL ROL DEL EMPRENDEDOR SE VUELVE MÁS EXIGENTE

Podemos delegar más ejecución. Seguimos respondiendo por el resultado.

La IA puede ayudar a producir alternativas y ejecutar tareas.

El emprendedor identifica la oportunidad, elige el rumbo, consigue clientes y asume los riesgos.

Tiene que decidir qué automatizar, dónde necesita personas y qué experiencia quiere ofrecer.

Cuanto mayor es la capacidad de ejecutar, más importa elegir bien qué hacer.

GRACIAS

Guido Grinbaum