



El impacto en la gestión del emprendimiento con Inteligencia Artificial

Mg. Luis Enrique Pacherras Rodríguez¹

Coordinador de proyectos de innovación en Grupo editorial CREALIS

Recepción: 5/3/2024 / Aceptación: 25/3/2024

DOI:xx

Resumen

Los cambios que la era del internet traen, y traerán, se cuentan día a día, generando impacto en cada entorno, decisión y evento que conocemos. Y la gestión del emprendimiento no podía ser la excepción. Sin embargo, la prevalencia de información de todo tipo, invita a que siempre haya un filtro con el cual podamos dirimir qué sí ayudará.

Palabras clave: Innovación, Emprendedor, Startups, Resiliencia, Éxito, Estrategia, Creatividad, Mercado.

Introducción

Estar en una búsqueda permanente de oportunidades, para aprovecharlas o para mejorar lo que ya se viene aprovechando, es parte de la cotidianidad de todo emprendedor. Un modo constante de estar dispuesto a ser sorprendido, por lo que, a veces, no se ve

a simple vista. Es así que el emprendimiento termina siendo un modo de vida. Una forma de responder a lo que me rodea. Una manera de decir también aquí estoy, con las capacidades y fortalezas que transparentas mediante tu proyecto de emprendimiento.

Cuando se inicia un viaje decidimos la velocidad a la que queremos ir. Emprender también es un viaje, que, desde la edad que tienes, integra toda tu experiencia adquirida y traerá un mayor éxito, si tu intencionalidad se sostiene en perseverar y mantenerte hasta que empiezas a ver los frutos de tu inicial intención. Quienes decidieron emprender hace 5 años, sin ir muy lejos, lo hicieron contando con una serie de ventajas, si lo comparamos con quienes iniciaron sus emprendimientos hace 20 años. Para empezar, la velocidad de Internet y los conocimientos para navegar en la web, han otorgado ventajas sustantivas a todo buen emprendedor que ha sabido aprovechar estas herramientas. Ya, desde la opor-

¹ Psicólogo Clínico por la Pontificia Universidad Católica de Argentina, Coordinador del Programa de Innovación y Emprendimiento para escuelas del CIDE PUC.

tunidad que otorga el navegar en la web, es válido preguntarnos cuánto impactará y aportará la inteligencia artificial al modo de emprender y a hasta dónde podrán llegar los emprendimientos.

El gestionar un emprendimiento es un proceso, aunque es usual identificarlo con una concepción contraria, la cual lo presenta, más bien, como un boleto de lotería cuyo éxito será definido por el azar. Quien decida emprender, contará con mayores garantías de éxito, si es que decide seguir un proceso (ágil, por ejemplo). Si tomamos como referencia, qué medidas toman las incubadoras de negocios o fondos concursales para elegir emprendimientos potenciales antes de inyectarles capital, veremos que quienes evidencian un proceso siempre tendrán una mayor probabilidad de impacto. Claro está, que dicho proceso quedará explícito cuando un pitch de negocios demande al mismo.

Ante lo expuesto, y considerando las distintas etapas del proceso emprendedor, surge acá la siguiente interrogante: ¿Cuánto podrá, la inteligencia artificial, aportar, impactar y añadir valor en un emprendimiento? Considero que mucho. El acto de emprender se reconoce por las acciones. No se trata simplemente de hacer las cosas bien; es necesario ser capaz de aportar algo nuevo. Si, a través de un prompt redactado en una interacción con ChatGPT, preguntamos directamente cómo potenciar, de 10 maneras, nuestra propuesta de valor X, hallaremos 10 alternativas adicionales a las que inicialmente habíamos considerado. Y, si con el mismo proceder, vamos a consultar sobre los 5 nombres más atractivos para nuestro proyecto, es posible que la lista sea también atractiva.

Todas estas posibilidades, junto a las de crear reels en segundos, videos con avatares que sigan un guion comercial, o un conjunto de diapositivas que respalde tu presentación en segundos, nos proporcionará escenarios y opciones no vistas antes. Y contarán con la enorme ventaja de que se harán en un tiempo, que irá de la mano con la velocidad del click previo.

Así como la revolución industrial sustituyó procesos productivos y la automatización, gran parte de las acciones manuales, creo que la aplicación de la inteligencia artificial aplicada a la generación de emprendimientos va a

generar un impacto que, utilizado ágilmente, podrá redundar en soluciones e ingresos que colocarán a los emprendedores en otras condiciones. No obstante, considero que, sobre cualquier tendencia o nueva ola disruptiva, siempre prevalecerá la capacidad humana, de pensar, decir y hacer. La inteligencia generativa es capaz de procesar información en milésimas de segundos y de arrojarlos volúmenes enteros de información, pero, la misma, sin que pase por los filtros humanos y la agudeza emprendedora que solo se teje en la mente del emprendedor, puede terminar convirtiendo todo en solo textos.

En los cientos de emprendimientos que vengo viendo y revisando desde el 2010, me he podido detener en lo importante que terminó siendo la capacidad del emprendedor para hacer preguntas. Preguntas que lo lleven a introducirse y relacionarse a una intensa profundidad con el problema que buscaban resolver. Las preguntas eran las linternas en manos del emprendedor. Preguntas que podían abrir un mundo de respuestas e información que, si era mirada desde esa otra, gran capacidad humana que es la empatía, le permitía al emprendedor tener una visión en clave de oportunidad de hacia dónde ir con su intención emprendedora.

Las preguntas y la capacidad, no de muchos, de hacerlas, es, si hablamos de un uso inteligente de las herramientas que nos da la inteligencia artificial, la que determina el final del túnel en cada interacción. Claro que, la calidad de prompts definirá la calidad de los resultados que genere cada vínculo con una herramienta como el ChatGPT. Los invito a afinar de modo permanente nuestra capacidad de generar prompts que permitan contar con resultados mucho más cercanos a lo que esperamos. El uso, y los beneficio de los chatbots, el generar videos, presentaciones, imágenes, audios redes sociales, investigación y demás, dependerá en primer lugar de las capacidades humanas del emprendedor y su visión del mismo.

Referencias

- Blank, S. y Dorf B. (2020) El manual del emprendedor, Gestión 2000
- Stalman A. (2020) Tótem: Transformando clientes en creyentes, Paidós