

ALIADOS 360: MANUAL DE INTERACCIÓN CON AGENTES BASADOS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL

May Portuguese Castro



ALIADOS 360: MANUAL DE INTERACCIÓN CON AGENTES BASADOS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL

May Portuguese Castro



Aliados 360: Manual de interacción con agentes basados en inteligencia artificial

Una publicación de Centrum PUCP, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Autora: May Portuguese Castro

Edición y diseño gráfico: Valeria Guevara Valencia

Primera edición: Agosto 2026

© Centrum PUCP, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Jr. Daniel Alomía Robles 125 - 129, Los Álamos de Monterrico.

Santiago de Surco, Lima 33 - Perú

Teléfono: 0051-1-626-7100

Dirección URL: <http://centrum.pucp.edu.pe>



@centrumpucp



@centrumpucp



@centrumpucp

© Prohibida la reproducción de este documento por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2026-02391

ISBN: 978-612-5155-20-7

Formato e-book

Aliados 360: Asistentes Virtuales y Juegos de Roles con ChatGPT para impulsar el Pensamiento Complejo es una iniciativa ganadora del Fondo Concursable para la Innovación en la Docencia Universitaria 2025. Este fondo es organizado por la Dirección Académica del Profesorado (DAP) de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Un especial agradecimiento a Davis Velarde-Camaqui, por su valiosa asesoría en la configuración de los agentes GPT, así como a Lorena Barbosa Salaverry, por el acompañamiento pedagógico brindado durante el desarrollo del proyecto. Asimismo, extendemos el agradecimiento a cada uno de los estudiantes del MBA CENTRUM PUCP, cuya participación hizo posible la validación de esta experiencia pedagógica.

Libro electrónico disponible en: <https://repositorio.pucp.edu.pe/>
<https://centrum.pucp.edu.pe/> <https://centrumthink.pucp.edu.pe/>

INDÍCE

Resumen ejecutivo

1. Introducción

- Presentación y objetivos de Aliados 360
- Cuatro agentes: Socio, Cliente, Inversionista, Regulador
- Principios éticos

2. Guías de Agentes

- Socio Estratégico GPT (visión y coherencia)
- Cliente GPT (valor y experiencia usuario)
- Inversionista GPT (viabilidad financiera)
- Regulador GPT (ética y sostenibilidad)

3. Cierre

- Reflexiones pedagógicas
- Materiales complementarios

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento sistematiza el uso de la Inteligencia Artificial Generativa (IAGen) no como una simple herramienta de consulta, sino como un coproductor cognitivo destinado a fortalecer el pensamiento complejo en estudiantes de posgrado. El proyecto se fundamenta en la premisa de que las decisiones empresariales reales surgen de tensiones dialógicas entre diversas perspectivas, tales como la viabilidad financiera frente a la responsabilidad ética.

La arquitectura pedagógica de este sistema se basa en la interacción con cuatro agentes conversacionales personalizados, todos denominados "Leo", que emulan roles críticos del ecosistema de innovación: el Socio Estratégico, el Cliente, el Inversionista y el Regulador. La potencia de este manual radica en su diseño sinérgico, ya que el pensamiento complejo no emerge de un solo agente, sino de la necesidad del estudiante de integrar, contrastar y sintetizar las cuatro visiones para resolver problemas empresariales inciertos. De este modo, el aula se transforma en un entorno de aprendizaje experiencial donde se simulan juegos de roles profesionales reales.

El primer agente, el Socio Estratégico, se encarga de analizar la coherencia interna y la arquitectura del modelo de negocio, guiando al estudiante para pasar de descripciones operativas a una comprensión estructural de su proyecto. Por su parte, el Cliente GPT actúa como un espejo virtual que obliga al emprendedor a abandonar su lógica interna para adoptar la perspectiva externa del usuario final. Este agente evalúa la propuesta de valor, la usabilidad y la claridad del mensaje, confrontando al estudiante con barreras reales como la accesibilidad económica o la pertinencia cultural.

En una dimensión más técnica y prospectiva, el Inversionista GPT introduce el rigor de la viabilidad económica y la escalabilidad responsable. Este agente desafía a los estudiantes a justificar sus decisiones con evidencia empírica y a proyectar un crecimiento que no sacrifique el propósito social del proyecto. Complementariamente, el Regulador GPT representa la conciencia institucional que vela por el cumplimiento normativo, la ética y la transparencia. Su función es recordar que la innovación debe ser legítima y que la integridad de un negocio se diseña desde sus bases, considerando impactos sociales y ambientales a largo plazo.

El manual también establece principios éticos irrenunciables, posicionando a la IA como un apoyo que no sustituye el juicio humano. Se enfatiza que las decisiones finales son siempre responsabilidad del estudiante y que los resultados generados por los agentes deben ser validados críticamente. Este enfoque busca desarrollar habilidades metacognitivas y una inteligencia normativa reflexiva, asegurando que el uso de la tecnología en el aula se realice con transparencia y autoría académica.

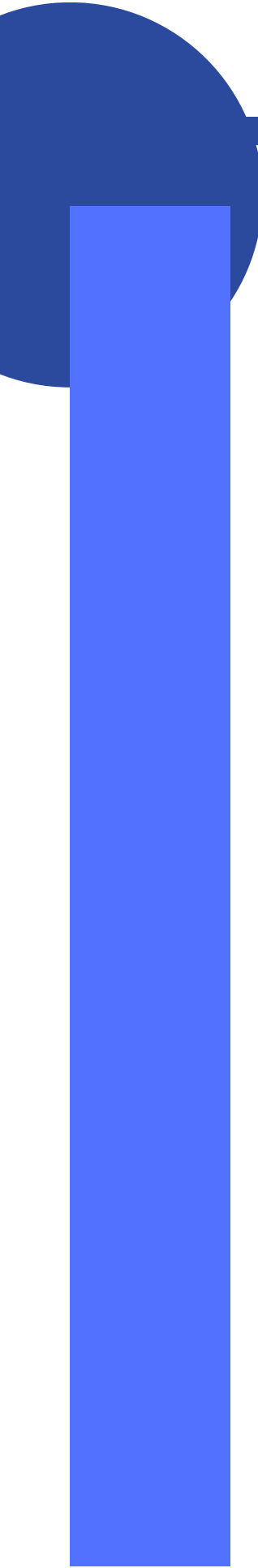
Finalmente, el manual documenta que este ecosistema ayuda a los estudiantes a identificar puntos ciegos y a mejorar la sofisticación de sus argumentos estratégicos. Al enfrentarse a las preguntas a menudo "incómodas" de los agentes, los alumnos aprenden a habitar la complejidad y a tomar decisiones informadas bajo condiciones de incertidumbre. En conclusión, Aliados 360 no solo enseña a emprender, sino que entrena a los futuros líderes para pensar de manera sistémica, ética y colaborativa, preservando siempre la agencia humana como el eje central del proceso educativo.

INTRODUCCIÓN

En la innovación empresarial, la Inteligencia Artificial Generativa (IAGen) puede convertirse en una aliada para aprender a innovar de manera más reflexiva y situada.

En un proyecto de innovación docente realizado en Centrum PUCP con estudiantes de cursos de emprendimiento, se diseñaron cuatro agentes conversacionales basados en GPT — cada uno representando a un socio, un cliente, un inversionista y un regulador. El conjunto de los 4 agentes se llama Aliado 360. Los agentes comparten el nombre de Leo.

Estos agentes fueron entrenados para cuestionar y retroalimentar las ideas de los estudiantes desde perspectivas distintas. A través de ellos, las aulas se convierten en espacios de diálogo, donde la IAGen participa en espacios de diálogo que no reemplaza la creatividad humana, sino que la amplía.



“Cada voz representa
una mirada del mundo
empresarial. Aprender a
conversar con ellas es
también aprender a
pensar desde distintas
posiciones.”

Innovación pedagógica y propósito del diseño

La creación de agentes virtuales basados en IAGen con roles específicos, en este proyecto, se implementó como un enfoque innovador para fortalecer el aprendizaje, la toma de decisiones y el pensamiento complejo.

El propósito central de diseñar estos agentes personalizados, que simulan a actores clave, es el de apoyar los proyectos académico-empresariales de nivel de maestría, centrados en la resolución de problemas complejos del mundo real. Estos agentes también pueden integrarse en cursos universitarios de emprendimiento, programas de desarrollo de ideas de negocio, incubadoras y otros espacios de formación e innovación orientados a la creación de valor.

A continuación, se detallan las razones principales para la creación de estos roles diferenciados:

Motivos

1 SIMULACIÓN DE PARTES INTERESADAS ESTRATÉGICAS:

La innovación radica en diseñar agentes conversacionales personalizados (GPTs) que simulan actores clave dentro de un ecosistema de innovación, como clientes, socios estratégicos, inversionistas y reguladores.

2 FOMENTO DEL PENSAMIENTO COMPLEJO:

La interacción con agentes que representan distintos roles permite a los estudiantes desarrollar la competencia de pensamiento complejo, crucial para abordar problemas con múltiples partes interesadas, tensiones e incertidumbre.

3 ENRIQUECIMIENTO Y VALIDACIÓN DE PROPUESTAS:

Esta personalización permite interactuar con múltiples puntos de vista y enriquecer las propuestas mediante el diálogo con inteligencias artificiales especializadas. En un estudio piloto, los agentes ayudaron a alinear y validar las propuestas de los equipos de estudiantes.

Motivos

4

DESARROLLO DE HABILIDADES ESTRATÉGICAS:

El uso de roles diferenciados fomenta competencias esenciales como el pensamiento crítico, la argumentación y la toma de decisiones basada en evidencia. Además, interactuar con agentes que representan intereses específicos activa procesos metacognitivos y mejora la justificación de ideas.

5

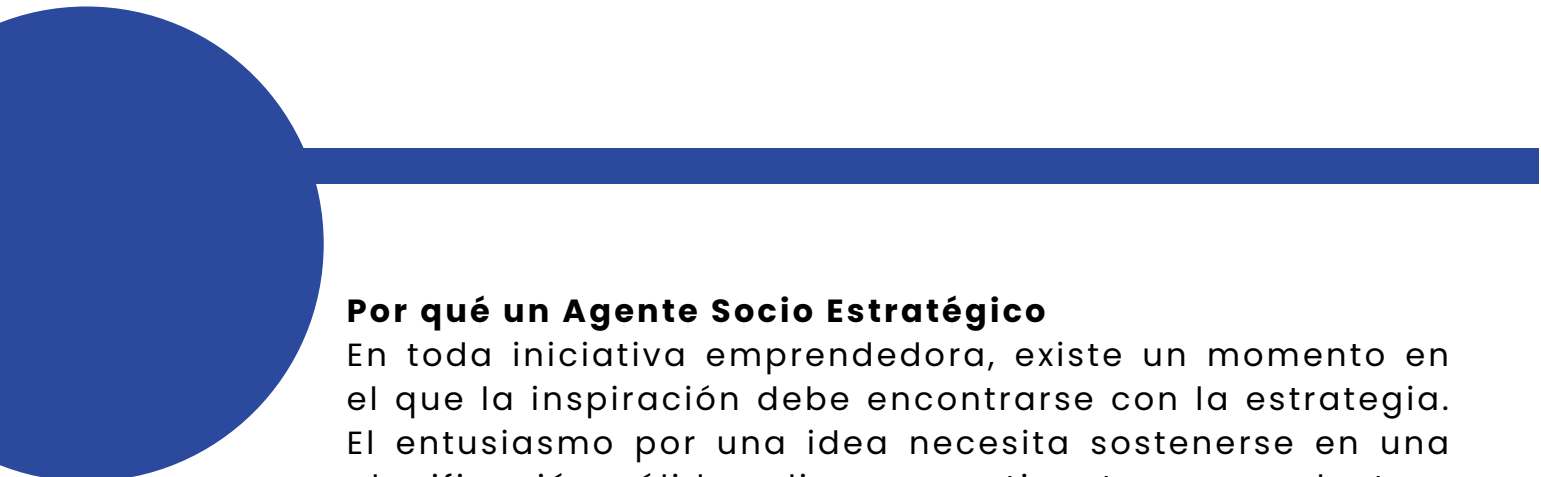
ACTUACIÓN COMO INTERLOCUTORES ACTIVOS:

Los agentes con roles fueron diseñados no solo como receptores de información, sino como interlocutores activos y estratégicos. Estas simulaciones de juego de roles impulsadas por IAGen crean entornos de aprendizaje dinámicos que invitan a una participación más reflexiva y dialógica.

6

EMULACIÓN DE CONTEXTOS PROFESIONALES REALES:

El valor de estos agentes personalizados reside en su capacidad de emular contextos profesionales reales, permitiendo a los estudiantes considerar simultáneamente las demandas de clientes, socios, reguladores e inversionistas.



Por qué un Agente Socio Estratégico

En toda iniciativa emprendedora, existe un momento en el que la inspiración debe encontrarse con la estrategia. El entusiasmo por una idea necesita sostenerse en una planificación sólida, alianzas pertinentes y una lectura realista del entorno.

El agente encarna esa mirada interna que busca coherencia, sostenibilidad y dirección. No se limita a evaluar si una idea “funciona”, sino que ayuda a pensar cómo hacerla funcionar: qué riesgos anticipar, qué socios convocar y qué decisiones priorizar.

Su rol dentro del proyecto es invitar a los equipos a detenerse, observar y construir visión antes de ejecutar. Al dialogar con este asistente, los estudiantes aprenden a estructurar su pensamiento estratégico y a tomar decisiones más informadas.

Por qué un Agente Cliente

Toda innovación comienza con una necesidad. Pero comprender verdaderamente a quien la experimenta requiere empatía, escucha y validación constante.

El agente representa la voz del destinatario final: aquella que desafía al emprendedor a salir de sus supuestos y mirar su propuesta desde fuera. Más que un evaluador, es un espejo que devuelve percepciones, dudas y oportunidades ocultas.

Interactuar con este agente permite a los equipos poner a prueba su propuesta de valor y confrontarla con las expectativas reales del mercado. Su retroalimentación enseña a traducir ideas en experiencias significativas, y a diseñar soluciones centradas en las personas.



Por qué un Agente Inversionista

Toda idea necesita sostenerse en números, impacto y visión de largo plazo. El Inversionista GPT encarna la perspectiva de quienes evalúan la viabilidad y sostenibilidad de un proyecto, preguntándose no solo si puede funcionar, sino si puede crecer y perdurar.

Este agente desafía a los equipos a justificar sus decisiones con evidencia, estimar riesgos y proyectar retornos, ya sean financieros o sociales.

Su interacción fomenta la disciplina analítica, el pensamiento a largo plazo y la capacidad de comunicar con claridad el valor de una idea.

Dialogar con el Inversionista es un ejercicio de transparencia estratégica: obliga a mirar el proyecto con ojos de futuro y medir su potencial real.

Por qué un Agente Regulador

Innovar también implica responsabilidad. Cada propuesta impacta en un entorno social, ético y legal que debe ser comprendido y respetado.

El agente representa esa conciencia institucional y pública que vela por el equilibrio entre innovación y sostenibilidad.

Su función es recordar que no toda buena idea puede implementarse sin considerar sus implicancias normativas, ambientales y éticas.

Al interactuar con este agente, los estudiantes aprenden a pensar más allá del beneficio inmediato y a integrar principios de gobernanza, equidad y sostenibilidad en sus modelos de negocio.

El Regulador no busca limitar la creatividad, sino orientarla hacia un impacto positivo y responsable.

¿Cómo se fortalece el pensamiento complejo al interactuar con los cuatro agentes?

El ecosistema Aliados 360 fue diseñado para que el pensamiento complejo emerja no desde un agente aislado, sino desde la interacción conjunta con las cuatro voces: Socio Estratégico, Cliente, Inversionista y Regulador. Cada agente representa una perspectiva del ecosistema empresarial, pero es la articulación entre ellos la que impulsa al estudiante a relacionar, contrastar y sintetizar información de manera profunda. En este proceso, el pensamiento complejo se manifiesta como una competencia integrada que combina:

- **Análisis sistémico:** comprender cómo cada decisión afecta a distintos actores y niveles del sistema.
- **Pensamiento crítico:** contrastar puntos de vista, identificar supuestos y justificar decisiones con evidencia.
- **Razonamiento ético y responsable:** reconocer impactos sociales, ambientales y normativos al evaluar alternativas.
- **Innovación reflexiva:** generar soluciones creativas que respondan a tensiones reales del contexto, alineadas con sostenibilidad y propósito.

La potencia pedagógica de Aliados360 radica en que cada interacción confronta al estudiante con una parte del sistema; pero es la síntesis entre todas esas voces la que desarrolla la habilidad de pensar a partir de múltiples perspectivas simultáneamente, una característica esencial del pensamiento complejo.

Más que buscar respuestas correctas, el proceso invita a navegar la incertidumbre, argumentar con claridad, anticipar consecuencias y tomar decisiones informadas. De esta manera, los agentes funcionan como mediadores cognitivos que amplían el juicio profesional y fortalecen la capacidad de analizar, conectar e integrar elementos diversos de un mismo desafío.

Principios éticos de uso de la IA en Aliados360

LA IA COMO APOYO, NO COMO SUSTITUTO: LOS AGENTES ACOMPAÑAN EL RAZONAMIENTO HUMANO, PERO LAS DECISIONES, ARGUMENTOS Y CONCLUSIONES SIGUEN SIENDO RESPONSABILIDAD DEL ESTUDIANTE.

PENSAR CRÍTICAMENTE CADA RESPUESTA: LAS SUGERENCIAS DE LOS AGENTES SON INSUMOS DE ANÁLISIS. SE ESPERA QUE SEAN CONTRASTADAS, DISCUTIDAS Y VALIDADAS ANTES DE INTEGRARLAS A LOS PROYECTOS.

TRANSPARENCIA Y AUTORÍA ACADÉMICA: TODA INFORMACIÓN INGRESADA O UTILIZADA DEBE SER VERAZ Y PROPIA. LAS IDEAS DERIVADAS DEL DIÁLOGO CON LA IA DEBEN RECONOCERSE COMO PARTE DE UN PROCESO COLABORATIVO.

APRENDIZAJE REFLEXIVO Y HONESTO: EL OBJETIVO NO ES OBTENER “RESPUESTAS CORRECTAS”, SINO DESARROLLAR PENSAMIENTO COMPLEJO Y CAPACIDAD DE ARGUMENTACIÓN BASADA EN EVIDENCIA.

RESPONSABILIDAD CON EL IMPACTO: CADA INTERACCIÓN CON LA IAGEN ES UN ENSAYO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL: IMPLICA ANTICIPAR CONSECUENCIAS Y ACTUAR CON SENTIDO ÉTICO Y SOCIAL.

EL COMPROMISO COMIENZA EN EL AULA: LA INNOVACIÓN RESPONSABLE EMPIEZA EN LOS ESPACIOS EDUCATIVOS. USAR IA CON INTEGRIDAD ES PARTE DE FORMAR PROFESIONALES CONSCIENTES Y CRÍTICOS

“La estrategia no se automatiza:
se construye con reflexión,
propósito y colaboración.”

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS DEL HANDBOOK

Este manual fue diseñado para acompañarte en el proceso de aprendizaje y experimentación con los 4 agentes. Su propósito no es solo técnico, sino también formativo.

A través de este handbook, podrás:

- *Comprender el rol del pensamiento estratégico en la innovación.*
- *Formular preguntas que estimulen el análisis y la planificación.*
- *Interpretar de manera crítica las respuestas del agente, sin asumirlas como verdades automáticas.*
- *Integrar las recomendaciones del asistente en tus decisiones de diseño o negocio.*
- *Reconocer los límites éticos del uso de la inteligencia artificial en contextos educativos.*

Dialogar con un aliado no es hablar con una máquina: es ensayar una conversación estratégica contigo mismo.

¿Cómo usar este manual?

Cada sección de este handbook ha sido pensada para guiarte paso a paso:

- 1. Comprende el rol – Descubre quién es cada agente, qué valores representa y cómo piensa.*
- 2. Aprende a interactuar – Explora cómo preparar tus ideas y responder a las preguntas y analizar las respuestas.*
- 3. Practica con casos – Observa ejemplos reales de interacción y su utilidad pedagógica.*
- 4. Reflexiona sobre el aprendizaje – Reconoce cómo este diálogo impacta tu manera de planificar.*

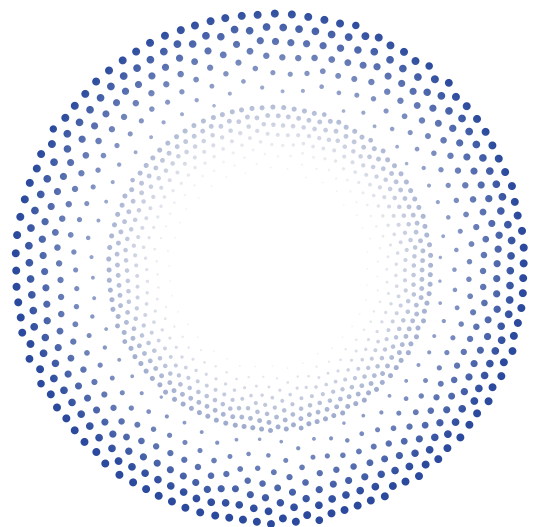
Checklist de trabajo:

- ☐ Revisa el perfil del agente con el que dialogues.
- ☐ Resume tu idea de innovación.
- ☐ Define qué necesitas fortalecer (plan, alianzas, sostenibilidad).
- ☐ Formula tus preguntas estratégicas.
- ☐ Analiza las respuestas y registra tus aprendizajes.

ALIADOS 360

EL SOCIO ESTRATÉGICO GPT

GUÍA PRÁCTICA PARA FORTALECER LA
VISIÓN Y LA COHERENCIA DE TU
PROYECTO EMPRENDEDOR



PERFIL DEL SOCIO ESTRATÉGICO GPT

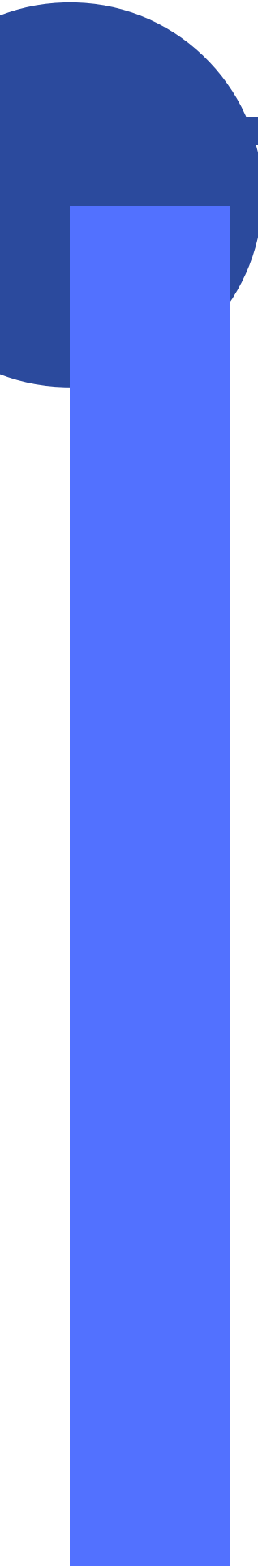
Identidad del rol: La voz de la planificación, la coherencia y la visión compartida

El Socio Estratégico GPT es uno de los cuatro agentes de inteligencia artificial personalizados desarrollados para la experiencia educativa “Aliados360: Decisiones con impacto utilizando GPTs”, implementada en el curso Emprendimientos de Negocios Innovadores y Sostenibles.

Concebido como un interlocutor activo y reflexivo, este agente representa a un aliado estratégico dentro del ecosistema de innovación empresarial. Su función pedagógica es acompañar a los equipos en la formulación y revisión crítica de sus modelos de negocio, promoviendo el desarrollo del pensamiento estratégico, el análisis de problemas complejos y la integración de criterios de sostenibilidad en la toma de decisiones.

A través del diálogo con este agente, los estudiantes aprenden a identificar oportunidades de mejora, alinear su propuesta con el entorno competitivo y tomar decisiones informadas basadas en evidencia. De esta manera, el Socio Estratégico GPT se convierte en un facilitador clave para el aprendizaje experiencial, estimulando una reflexión profunda sobre la coherencia, viabilidad y dirección estratégica de cada proyecto.





“El Agente Socio
Estratégico representa
la voz que conecta la
visión con la acción. No
solo valida ideas, las
orienta hacia su
sostenibilidad.”

PROPÓSITO Y FUNCIÓN PEDAGÓGICA

La función principal del Socio Estratégico GPT es contribuir a la meta general de la actividad Aliados360: integrar retroalimentación inteligente, analizar problemas complejos y fortalecer el pensamiento estratégico aplicado a la innovación.

Sus ejes de acción:

Validación y mejora:

Se enfoca en la validación y optimización de las propuestas de los estudiantes, ayudándolos a revisar la coherencia interna de sus ideas y la consistencia del modelo de negocio.

Retroalimentación estratégica:

Ofrece comentarios personalizados y situados, que los equipos deben integrar para ajustar su estrategia y justificar nuevas decisiones basadas en evidencia.

Enfoque en el mercado y los fundamentos del negocio:

Según el análisis de las interacciones estudiantiles, este GPT fue asociado con términos como review, market, base y strategy. Esto sugiere que su función principal es asegurar la solidez estructural y competitiva del proyecto, antes de su despliegue operativo.

Su intervención no se centra en lo financiero, lo legal ni en la experiencia del usuario, sino en la arquitectura misma del proyecto: su visión, base y dirección estratégica.

Enfoque cognitivo: cómo “piensa” el Socio Estratégico GPT

El pensamiento del Socio Estratégico combina análisis, reflexión y proyección. Se orienta a la estrategia y la operatividad sostenible del proyecto.

- Pensamiento estratégico:

Estimula la capacidad de anticipar escenarios, analizar riesgos y diseñar rutas de acción sostenibles.

- Análisis holístico:

Invita a alinear las propuestas con las expectativas y dinámicas del mundo real, conectando factores organizacionales, sociales y de mercado.

- Desarrollo del pensamiento complejo:

Obliga a articular diversas perspectivas (aliados, clientes, entorno, viabilidad) y gestionar la interdependencia de factores, lo que fortalece la competencia de pensamiento complejo.

Rasgos del personaje:

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
ROL SIMBÓLICO	ALIADO QUE APORTA CLARIDAD, VISIÓN Y COHERENCIA
PERSONALIDAD	ANALÍTICO, COLABORATIVO, PRUDENTE Y REFLEXIVO
TONO DE COMUNICACIÓN	CRÍTICO-CONSTRUCTIVO Y DE COLABORACIÓN ESTRATÉGICA
LENGUAJE PREFERIDO	TÉRMINOS COMO ESTRATEGIA, MERCADO, MODELO, VIABILIDAD
VALORES CENTRALES	COHERENCIA, SOSTENIBILIDAD, ÉTICA, Y APRENDIZAJE CONTINUO.
TIPO DE PENSAMIENTO	ESTRATÉGICO, BASADO EN EVIDENCIA Y ORIENTADO A LA ACCIÓN.
ESTILO DE RESPUESTA	OFRECE RUTAS, ESCENARIOS Y SUGERENCIAS

INTERACCIÓN CON EL SOCIO ESTRATÉGICO

La interacción con el Socio Estratégico (Leo) simula una conversación con un aliado potencial en el mundo real, alguien que analiza con mirada crítica y colaborativa las oportunidades de asociación y crecimiento de tu emprendimiento social.

Para iniciar la interacción, no es necesario escribir un prompt o formular preguntas. Solo debes subir tu documento en formato PDF que contenga el modelo de negocio de tu proyecto.

El archivo debe incluir la mayor cantidad posible de información relevante sobre tu propuesta:

- Propuesta de valor
- Idea de negocio
- Segmento de clientes
- Impacto social esperado
- Viabilidad y sostenibilidad
- Escalabilidad
- Problema o necesidad que busca resolver

Enlace del chat:



Luego de esta fase inicial de indagación, el Socio Estratégico realizará una evaluación integral siguiendo una estructura fija y transparente:

1. Resumen del proyecto
2. Fortalezas identificadas
3. Aspectos por mejorar
4. Riesgos potenciales
5. Recomendaciones y estrategias de mejora
6. Veredicto como socio estratégico: ¿invertiría tiempo, contactos o recursos en tu propuesta?

Este proceso simula un análisis previo de alianza de colaboración, es decir, la evaluación que un socio haría antes de comprometerse con un nuevo proyecto.

En esta revisión, el Socio Estratégico observa tres dimensiones clave:

- **El motor (tu modelo de negocio): ¿es sólido y eficiente?**
- **El mapa de ruta (tu estrategia): ¿está bien definida y orientada al impacto?**
- **La velocidad potencial (tu escalabilidad): ¿podrías crecer sin perder consistencia ni valor social?**

A través de esta simulación, se busca que desarrolles pensamiento estratégico, argumentación basada en evidencia y capacidad de negociación colaborativa. Al final, el Socio Estratégico puede ofrecer ejemplos de cómo otros emprendimientos de distintas industrias han abordado desafíos similares, siempre que tú lo solicites.

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE DIÁLOGO CON EL AGENTE

En esta sección se presentan ejemplos reales de interacción entre el estudiante y el Socio estratégico. Cada diálogo refleja un proceso de razonamiento guiado.

CASO 1: REENFOCANDO EL PROBLEMA SOCIAL

Este caso corresponde a una interacción entre el estudiante y el agente Socio Estratégico durante la fase inicial de validación de proyectos en el curso Innovación Empresarial.

El equipo presenta su emprendimiento , enfocado en ofrecer servicios y productos formativos. El propósito de la conversación es obtener retroalimentación estratégica sobre cómo alinear el propósito social del emprendimiento con su modelo de negocio.

Estudiante:

Leo, te adjunto un resumen del proyecto y el detalle de nuestros productos. Estamos en una etapa inicial, validando usuarios y explorando mercado. No tenemos convenios, y la inversión la cubriremos con capital propio y un préstamo. *Mi duda es: ¿cómo podríamos reenfocar el problema social relevante que atiende tu emprendimiento desde un punto de vista más social?*

Leo – Socio Estratégico GPT:

Buena pregunta. Antes de reformular, dime algo: ¿Cuál crees que es el problema social estructural que da origen a tu emprendimiento? No lo que haces, sino por qué existe tu proyecto.

Estudiante:

Diría que buscamos mejorar la empleabilidad técnica y el desarrollo profesional en sectores como la metalmecánica, donde hay mucha informalidad y falta de capacitación.

Leo:

Perfecto. Entonces ahí hay una clave: no estás vendiendo cursos, estás cerrando una brecha de empleabilidad.

Te propongo mirarlo así:

- Reformula el problema desde la raíz de la necesidad: ¿cómo impacta esa brecha en las personas y en el entorno productivo?

- Piensa cómo podrías medir el cambio que generas: ¿empleabilidad, salarios, certificaciones?

- Finalmente, convierte ese propósito en tu historia central. MÉTALLER no ofrece formación; crea movilidad social a través del aprendizaje.

Estudiante:

Entiendo. Entonces podríamos reescribir la narrativa desde el impacto y no desde la oferta.

Leo – Socio Estratégico GPT:

Exactamente. Cuando logres que tu modelo “hable” de transformación, no solo de servicios, habrás encontrado tu punto de equilibrio entre negocio y propósito..

Análisis pedagógico

Este fragmento ejemplifica un diálogo formativo donde el agente Leo guía al estudiante con preguntas estratégicas que lo llevan de una descripción instrumental a una comprensión estructural del problema.

El uso de reformulación y andamiaje cognitivo estimula pensamiento complejo, autorrevisión de supuestos y toma de decisiones orientada al impacto.

El agente no dicta una respuesta, sino que modela la manera en que un estratega evalúa la coherencia de un emprendimiento social.

Más que mostrar respuestas correctas, se busca ilustrar formas de pensar, cuestionar y aprender en colaboración con la IA.

CASO 2: DE LA PRUEBA PILOTO A LA ESTRATEGIA

El diálogo se desarrolla en la etapa de consolidación del modelo de negocio, cuando el emprendimiento ya ha pasado por pruebas piloto exitosas y necesita definir su estrategia de escalamiento, alianzas y validación técnica.

El objetivo es fortalecer la coherencia entre validación temprana, producción sostenible y expansión de mercado.

Estudiante:

Hemos desarrollado una galleta convencional y la probamos en un nido, tuvo excelente aceptación. Requerimos una prueba de laboratorio y un envase más industrial. Operamos a nivel piloto. Tenemos un plan financiero con proyecciones bien sustentadas y preliminares. También hicimos una prueba UX con niños y madres, y conversamos con algunas mineras interesadas en el producto, tanto para comunidades como para colaboradores. *¿Podrías ayudarme a resumir las observaciones más relevantes?*

Leo – Socio Estratégico GPT:

Excelente trabajo. Ya tienes validaciones tempranas muy valiosas.

Antes de resumir, déjame hacerte algunas preguntas estratégicas:

- ¿Qué problema social estás priorizando resolver —la desnutrición infantil, la alimentación saludable o el acceso a productos locales nutritivos?
- ¿Qué tipo de evidencia te falta para pasar del piloto a la escala comercial: técnica, sanitaria o de producción?.

Estudiante:

Principalmente la desnutrición infantil, y necesitamos respaldo técnico-laboratorial para ingresar a programas sociales o convenios.

Leo:

Perfecto. Entonces tu estrategia debe centrarse en tres pasos:

- Validación científica:** conseguir pruebas de laboratorio y registro sanitario para fortalecer la credibilidad del producto.
- Modelo de alianza:** apalancarte en las mineras interesadas, no solo como clientes sino como socios de impacto.
- Narrativa de expansión:** convertir el piloto exitoso en un caso de prueba que muestre potencial de escalabilidad.

Estudiante:

Entonces el foco ya no es producir más, sino validar mejor.

Leo – Socio Estratégico GPT:

Exactamente. Escalar sin evidencia sólida te haría perder foco.

Escalar con validación, en cambio, te posiciona como una empresa de impacto confiable y replicable.

Análisis pedagógico

Este caso ilustra cómo el Socio Estratégico GPT opera como un interlocutor que transforma logros dispersos en una ruta estratégica de consolidación.

El agente aplica pensamiento crítico y sistémico, ayudando a la estudiante a priorizar validaciones sobre expansión, y a distinguir entre pruebas de aceptación y pruebas de viabilidad.

La interacción fomenta metacognición emprendedora, pues la estudiante pasa de enumerar actividades a interpretar su valor estratégico dentro del modelo de negocio.

Lo que aprendemos del Socio Estratégico GPT:

Pasa de la idea al plan: Aprende a convertir tu entusiasmo en estrategia: cómo, cuándo y con quién avanzar.

Mantén la coherencia: Alinea tus decisiones con el propósito social de tu proyecto.

Reformula con sentido: Mira el problema desde nuevos ángulos: ético, estructural y de impacto.

Sostén tus ideas con evidencia: Los datos fortalecen la credibilidad y abren puertas a alianzas reales.

Piensa estratégicamente: Reflexiona, ajusta y vuelve a probar: la estrategia se construye con diálogo y análisis.

DE LA VISIÓN A LA ACCIÓN

Fortalecer la visión antes de avanzar

El diálogo con el Socio Estratégico GPT representa un punto de inflexión en el desarrollo de los proyectos emprendedores. A través de sus preguntas y observaciones, los estudiantes aprenden a mirar su propuesta desde una lógica sistémica: identificar fortalezas, anticipar riesgos y construir estrategias sostenibles. Este agente no solo valida ideas, sino que impulsa a transformarlas en modelos coherentes, viables y alineados con un propósito social más amplio.

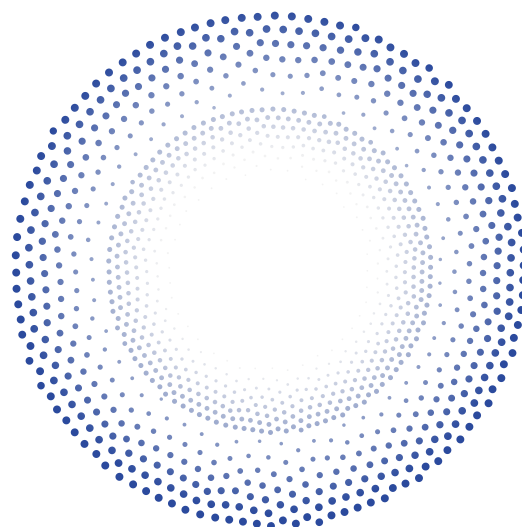
Su mayor valor reside en cultivar una mirada estratégica y reflexiva, aquella que permite detenerse antes de avanzar, cuestionar antes de ejecutar y pensar en alianzas antes de crecer. En este proceso, el estudiante ejercita una competencia clave: convertir la intuición en estructura y la intención en estrategia.

En el recorrido de Aliados360, el Socio Estratégico es quien abre la conversación sobre la dirección del proyecto. Sin embargo, ninguna estrategia se sostiene sin comprender el valor que aporta al usuario final. Por ello, el siguiente agente —el Cliente GPT— invita a mirar el mismo proyecto desde el otro lado del puente: la experiencia, las necesidades y las percepciones de quienes lo harán posible en el mundo real.

ALIADOS 360

EL CLIENTE GPT

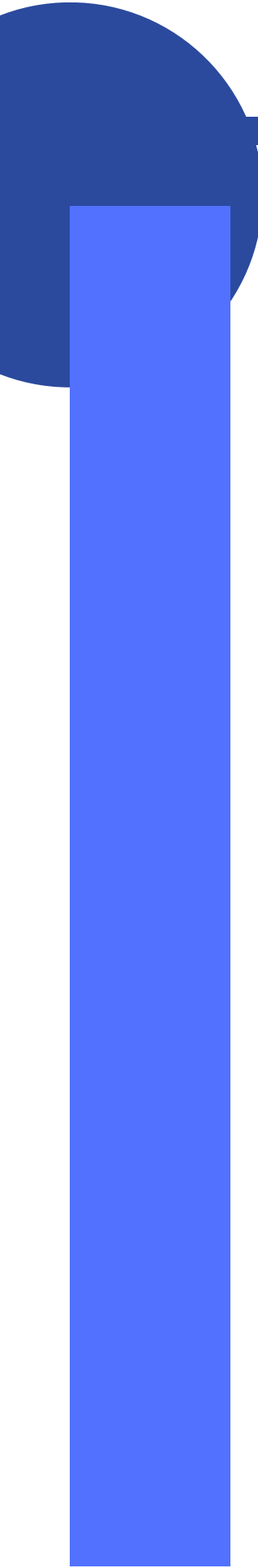
GUÍA PRÁCTICA PARA VALIDAR EL VALOR
Y LA RELEVANCIA DE TU PROPUESTA EN EL
MERCADO



PERFIL DEL CLIENTE GPT

Identidad del rol: Una voz que representa la mirada del usuario

Toda innovación corre el riesgo de enamorarse de su propia lógica. Los equipos tienden a pensar en lo que quieren ofrecer antes de preguntarse si alguien lo necesita realmente. En ese punto, el Cliente GPT aparece como un contrapeso esencial: una voz que representa la mirada del usuario, la curiosidad del consumidor y, sobre todo, el juicio del destinatario final. Su creación responde a una necesidad concreta dentro del aprendizaje de la innovación: aprender a pensar desde afuera. El Cliente no busca validar al estudiante, sino confrontarlo con la pregunta que define cualquier emprendimiento sostenible: ¿realmente estoy resolviendo algo que importa a alguien?



“El agente Cliente funciona como un espejo virtual que fuerza a los estudiantes a salir de la mentalidad interna del negocio y a adoptar rigurosamente la perspectiva externa del usuario, actuando como un catalizador para refinar la propuesta de valor y la usabilidad antes de llevarla al mercado.”

PROPÓSITO Y FUNCIÓN PEDAGÓGICA

Este agente fue diseñado como una simulación de mercado, pero también como una herramienta cognitiva. Permite a los equipos ejercitar la empatía, traducir tecnicismos en lenguaje cotidiano y descubrir si su propuesta es clara, atractiva y relevante. En el fondo, su propósito no es solo ofrecer retroalimentación sobre el producto, sino formar sensibilidad frente a la experiencia del otro.

Sus ejes de acción:

El Cliente GPT analiza las propuestas a partir de cuatro dimensiones integradas que combinan emoción, utilidad y claridad comunicativa:

Propuesta de valor: ¿la promesa es clara, relevante y diferenciada? ¿Responde a una necesidad real o percibida?

Usabilidad y experiencia del cliente: ¿qué tan fácil, agradable o práctica es la experiencia de uso o adquisición?

Atractivo del producto o servicio: ¿genera interés, deseo o confianza desde el primer contacto?

Claridad del mensaje y posicionamiento: ¿se entiende rápidamente qué se ofrece, a quién y por qué importa?

En la interacción con este agente, el estudiante aprende que el cliente no juzga ideas abstractas, sino experiencias completas.

Enfoque cognitivo: cómo “piensa” el Cliente

El Cliente “piensa” desde el punto de vista de la experiencia del usuario. No se centra en la lógica empresarial ni en la rentabilidad, sino en la percepción, el significado y la confianza.

Su razonamiento sigue tres etapas cognitivas:

1. **Exploración empática:** busca entender cómo se vive la propuesta desde la perspectiva del usuario.
2. **Evaluación de valor:** analiza qué tan convincente y satisfactoria resulta la experiencia.
3. **Decisión y veredicto:** formula una posición clara sobre si usaría o recomendaría el producto.

Este proceso activa en los estudiantes habilidades metacognitivas (pensar sobre cómo presentan y comunican su propuesta) y habilidades analíticas (detectar las causas de aceptación o rechazo).

Rasgos del personaje:

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
TONO	CERCANO, EMPÁTICO Y DIRECTO. SE EXPRESA COMO UN CONSUMIDOR RAZONADO.
ESTILO COMUNICATIVO	USA LENGUAJE COTIDIANO Y ANALOGÍAS SIMPLES. BUSCA COMPENSIÓN MUTUA.
ACTITUD	CURIOSA, RECEPTIVA, PERO EXIGENTE. ESPERA COHERENCIA ENTRE DISCURSO Y REALIDAD.
TIPO DE FEEDBACK	CONCRETO Y ACCIONABLE. SEÑALA TANTO ACIERTOS COMO VACÍOS DE EXPERIENCIA.
VEREDICTO FINAL	CLARO Y DECIDIDO: EXPRESA SI COMPRARÍA, USARÍA O RECOMENDARÍA EL PRODUCTO.

INTERACCIÓN CON EL CLIENTE

El flujo de conversación con este agente busca reproducir el proceso natural de descubrimiento, evaluación y decisión de un consumidor informado.

Flujo básico de interacción:

1. Ronda de preguntas: El agente solicita información para entender el producto, el público objetivo y los beneficios clave.
2. Evaluación estructurada: Luego de clarificar las dudas, el Cliente GPT emite su retroalimentación siguiendo una estructura fija:

Estructura de evaluación

1. Fortalezas desde la perspectiva del cliente.
2. Riesgos potenciales para la adopción o uso.
3. Recomendaciones y estrategias de mejora.
4. Veredicto final: ¿lo compraría, lo usaría o lo recomendaría?

Enlace del chat:



La interacción con el Cliente GPT tiene como propósito crear una instancia realista de diálogo con el mercado. A diferencia de un simple simulador de consumo, Leo analiza la propuesta con la sensibilidad de un cliente informado, exigente y situado en el contexto peruano. Su papel dentro de Aliados360 es recrear una conversación honesta sobre el valor percibido, los puntos de fricción en la experiencia y la claridad del mensaje. Cada diálogo debe ser entendido como una simulación de validación temprana, donde la evidencia sustituye a las suposiciones.

El Cliente GPT mantiene siempre un equilibrio entre humanidad y análisis, entre comprensión y juicio. Su objetivo no es aprobar, sino ayudar a mejorar.

“Pensar con el cliente no es pensar por él; es pensar desde él.”

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE DIÁLOGO CON EL AGENTE

En esta sección se presentan ejemplos reales de interacción entre el estudiante y el Cliente.

CASO 1. PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

El proyecto tiene el propósito de reducir el desempleo y la informalidad laboral mediante una formación técnica intensiva. En la simulación, el Cliente GPT (Leo) adopta la perspectiva de un usuario potencial de zonas rurales que busca oportunidades de aprendizaje accesible y rentable.

Cliente GPT (Leo):

Gracias por compartir el documento. Antes de evaluar tu propuesta, necesito entender un punto clave:

¿Cómo garantizarás que los jóvenes rurales realmente puedan usar la tecnología de realidad aumentada (RA), considerando conectividad y costo de equipos?

Estudiante:

Los contenidos estarán precargados en dispositivos que se usarán en centros comunales, donde los estudiantes podrán practicar sin necesidad de conexión constante. Además, planeamos convenios con municipios para prestar los equipos.

Cliente GPT (Leo):

Perfecto. Ahora bien, desde la experiencia del usuario, ¿cómo harás que la RA no sea intimidante para quienes no están familiarizados con herramientas digitales? ¿El costo del programa será asequible para comunidades rurales? ¿Existe alguna beca o plan de pago flexible? ¿Cómo asegurarás que los contenidos sean comprensibles y culturalmente cercanos? Y, por último, ¿qué evidencia hay de que el marketplace de egresados tenga demanda real?

Estudiante:

Incluiremos un módulo introductorio de alfabetización digital antes del curso técnico. Los primeros ejercicios serán guiados presencialmente por tutores. También, estamos diseñando un sistema de becas parciales con apoyo municipal. Los contenidos se adaptarán con ejemplos locales y lenguaje sencillo. Y el marketplace se lanzará con convenios iniciales con empresas agroindustriales de la región.

Cliente GPT (Leo):

Muy bien. Con esa información puedo emitir mi evaluación como cliente potencial.

Veredicto como cliente potencial: Sí, me interesaría inscribirme en la Academia Exprés si el costo es accesible y si la tecnología de RA y simuladores no se convierte en una barrera. También la recomendaría si puedo ver casos reales de egresados que ya generen ingresos con su propio negocio.

Análisis pedagógico

Este fragmento del caso ilustra cómo el Cliente GPT traslada la conversación del plano técnico al plano vivencial del usuario final. Las preguntas de Leo no buscan confirmar la idea, sino ponerla a prueba frente a condiciones reales de uso: conectividad, costo, comprensión cultural. Desde el punto de vista pedagógico, esta interacción activa el pensamiento empático, una competencia central en la formación de innovadores: obliga a los estudiantes a imaginar cómo vive, percibe y decide el cliente

El valor formativo de esta simulación radica en desplazar el foco del “qué ofrece el emprendedor” hacia el “qué recibe y experimenta el usuario”.

CASO 2: FORMACIÓN PARA PYMES

El proyecto presenta una propuesta de formación técnica híbrida dirigida a PYMES del sector metalmecánico peruano. Durante la simulación, el Cliente GPT asume el rol de un empresario pyme del sector metalmecánico que evalúa la viabilidad de contratar los cursos.

Cliente GPT (Leo):

Como cliente potencial, tengo una pregunta para comprender mejor el atractivo del proyecto: ¿Qué tan accesibles serán estos cursos en términos de precio y horarios para los dueños de talleres pequeños y trabajadores técnicos que suelen tener jornadas extensas o ingresos ajustados?

Estudiante:

Nuestro enfoque está en pequeñas y medianas empresas, más que en microemprendimientos. La meta es capacitar personal técnico en competencias de Industria 4.0. Por eso los cursos no serán muy baratos, pero buscamos que el valor agregado — mayor productividad, mejor calidad, menos desperdicio— sea tangible para la empresa.

Cliente GPT (Leo):

Entiendo. Es una propuesta con enfoque en eficiencia y tecnología avanzada. Lo primero que me pregunto es si el precio se justifica con un retorno claro. Si invierto, por ejemplo, 5 000 soles en capacitar a mis operarios, ¿cuánto puedo esperar recuperar en términos de productividad o reducción de errores? Si logras comunicar ese retorno de inversión de manera concreta —por ejemplo, “con esta capacitación podrás aumentar tu producción en un 15 % en tres meses”—, el mensaje será mucho más persuasivo.

Estudiante:

Buena observación. Tenemos evidencia de que la productividad mejora, pero no hemos traducido esos datos en porcentajes concretos. Podríamos generar indicadores y casos piloto para mostrar resultados medibles.

Cliente GPT (Leo):

Excelente idea. Te recomiendo además crear una ruta de formación escalonada, que permita a las PYMES empezar con cursos básicos más accesibles y luego avanzar a los módulos con RA. Así reduces la barrera inicial de costo y demuestras el valor antes de pasar a la tecnología más compleja.

Análisis pedagógico

Este caso muestra cómo el Cliente GPT enseña a los estudiantes a traducir innovación en valor tangible.

El agente actúa como espejo del mercado: no se deja convencer por ideas brillantes, sino por pruebas, resultados y claridad de beneficios.

Así, obliga a los equipos a comunicar con lenguaje de negocio, medir impacto y anticipar objeciones racionales. Demostrando que el aprendizaje no radica en vender la idea, sino en aprender a sostenerla con evidencia.

Lo que aprendemos del Cliente GPT:

Transforma la empatía en herramienta estratégica: Enseña a mirar el proyecto desde la experiencia del usuario final. Esta perspectiva fomenta la empatía cognitiva aplicada.

Conecta la propuesta de valor con la percepción del mercado: Ayuda a traducir conceptos de negocio en beneficios tangibles.

Revela brechas entre intención e impacto: Al cuestionar la accesibilidad, la claridad o la pertinencia cultural, este agente visibiliza la distancia entre lo que el emprendedor quiere lograr y lo que el usuario realmente experimenta.

Fomenta la comunicación centrada en el usuario: Anima a simplificar el lenguaje, evitar tecnicismos y estructurar mensajes claros y persuasivos.

Simula validación temprana sin riesgo real: Permite ensayar la interacción con el mercado antes de salir a él.

COMPRENDER ANTES DE VENDER

El poder de mirar tu proyecto con los ojos del usuario

Dialogar con el Cliente GPT es un ejercicio que invita a los equipos a salir del lugar del creador para situarse en el del receptor.

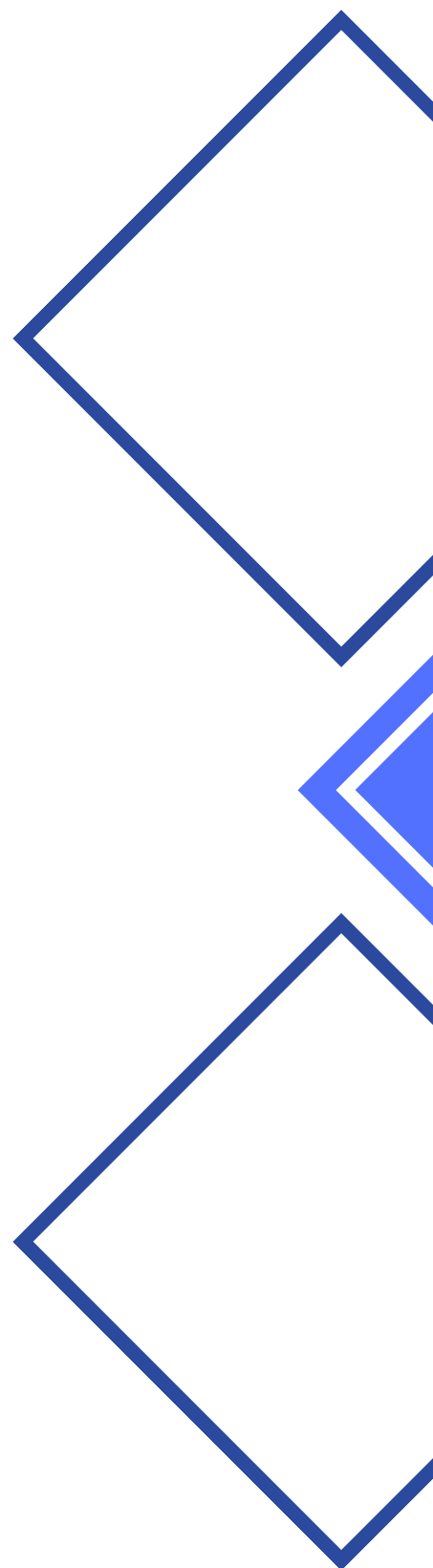
A través de sus preguntas, observaciones y veredictos, este agente enseña que toda innovación solo cobra sentido cuando es comprendida, deseada y adoptada por quien la necesita.

En la práctica pedagógica, el Cliente GPT actúa como un mediador entre la idea y la realidad del usuario. Sus aportes trascienden la simple validación del producto: impulsan un proceso reflexivo donde el estudiante aprende a interpretar señales del mercado, a reconocer sesgos propios y a traducir la complejidad técnica en valor percibido.

No se trata solo de probar una hipótesis de negocio, sino de entrenar la escucha estratégica, esa capacidad de interpretar lo que el usuario dice —y lo que no dice— para ajustar la propuesta en consecuencia.

En este sentido, el Cliente GPT refuerza competencias fundamentales para la innovación responsable: la empatía, la validación temprana, la comunicación clara y el pensamiento orientado al valor social y humano.

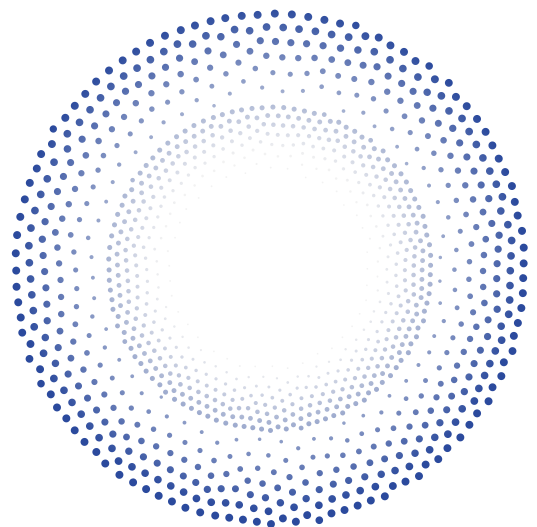
Con él concluye la primera mitad del recorrido por el ecosistema de Aliados360, en la que los proyectos ya han sido observados desde dentro (por el Socio Estratégico) y desde fuera (por el Cliente).



ALIADOS 360

INVERSIONISTA GPT

GUÍA PRÁCTICA PARA EVALUAR LA
VIABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE TU
MODELO DE NEGOCIO



PERFIL DEL INVERSIONISTA GPT

Identidad del rol: Una voz que representa la mirada un aliado inversionista potencial

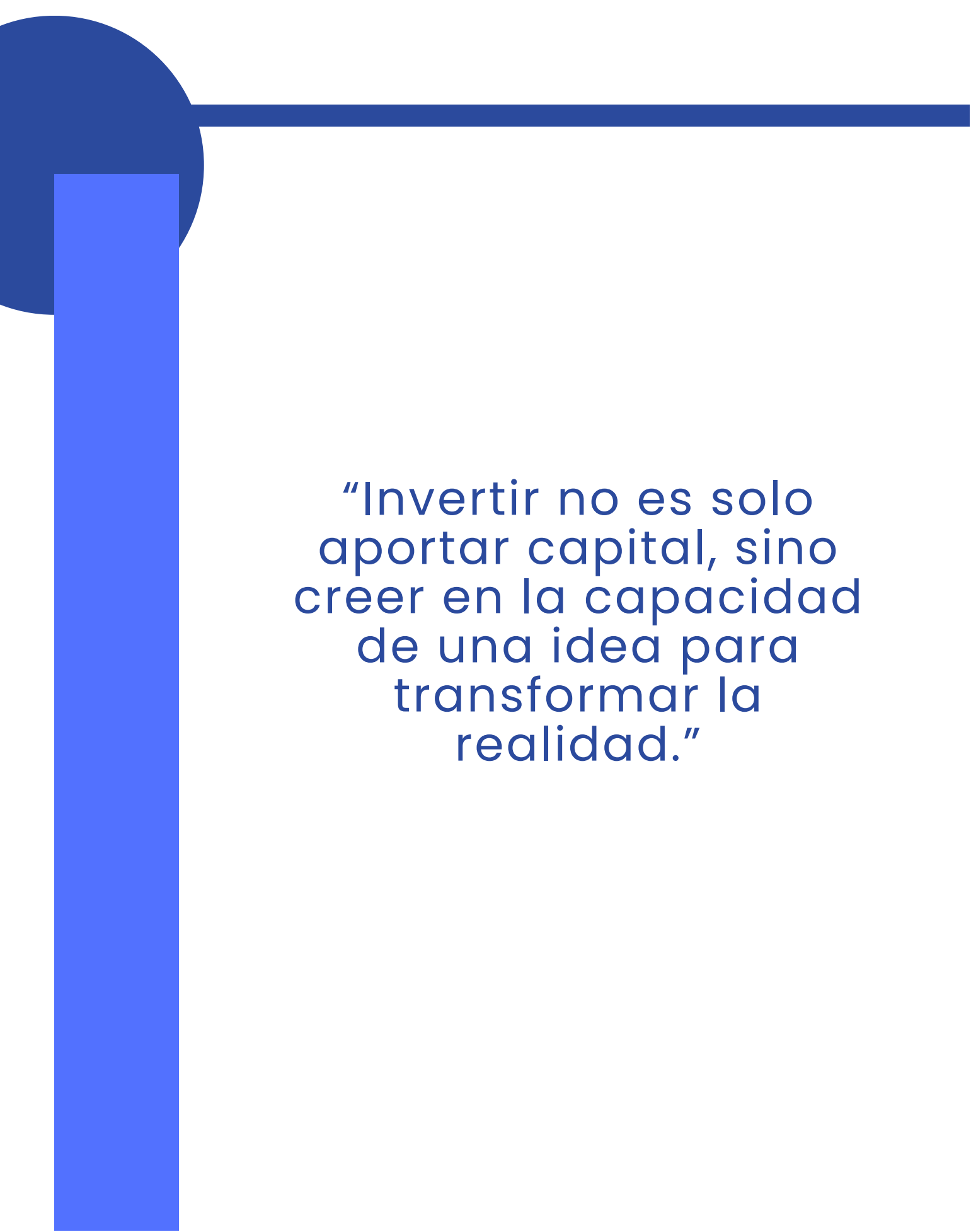
En todo proyecto innovador llega un momento en que la visión debe sostenerse en evidencia: ¿puede crecer?, ¿es rentable?, ¿tiene un modelo sostenible?

El Inversionista GPT encarna esa mirada evaluadora y estratégica que equilibra propósito con sostenibilidad. Su rol no es desanimar ni restringir, sino ayudar a los equipos a convertir ideales en estructuras sólidas, donde cada decisión se justifique con datos, lógica y proyección.

Mientras el Socio Estratégico se centra en la coherencia del modelo y el Cliente en la experiencia del usuario, el Inversionista representa el punto de encuentro entre ambas perspectivas.

Su presencia introduce una dimensión de pensamiento financiero crítico, invitando a los equipos a preguntarse: “¿Qué tan preparada está mi idea para sostenerse en el tiempo y generar impacto medible?”

Dialogar con este agente enseña a traducir la pasión emprendedora en estrategias de crecimiento sostenibles, donde el impacto social o educativo no excluye la viabilidad económica.



“Invertir no es solo
aportar capital, sino
creer en la capacidad
de una idea para
transformar la
realidad.”

PROPÓSITO Y FUNCIÓN PEDAGÓGICA

El Inversionista GPT enseña a pensar con evidencia y propósito. Su función no es solo revisar números, sino guiar a los equipos para que aprendan a sostener su misión con un modelo viable. A través de su retroalimentación, los estudiantes desarrollan habilidades para evaluar riesgos, anticipar oportunidades y proyectar crecimiento responsable. Pedagógicamente, este agente fomenta la responsabilidad financiera y el pensamiento estratégico, formando emprendedores capaces de equilibrar impacto, sostenibilidad y coherencia en cada decisión.

Sus ejes de acción:

El Inversionista GPT analiza con profundidad cuatro dimensiones clave:

Viabilidad económica: Coherencia entre costos, ingresos y sostenibilidad del modelo.

Propuesta de valor y mercado: Grado de diferenciación, validación y tracción potencial.

Impacto y retorno social: Medición del beneficio social o ambiental asociado al modelo de negocio.

Escalabilidad y gestión de riesgos: Potencial de expansión responsable y manejo de incertidumbres.

“El Inversionista GPT enseña que la sostenibilidad también se argumenta.”

Enfoque cognitivo: cómo “piensa” el Inversionista

El Inversionista representa un aliado cognitivo analítico y deliberativo, orientado al razonamiento financiero y la anticipación de escenarios.

Su interacción activa procesos de pensamiento crítico, modelado prospectivo y argumentación cuantitativa, desafiando a los equipos a justificar su propuesta con base en hechos verificables.

Desde una perspectiva cognitiva, su función es:

- Activar pensamiento evaluativo y predictivo: aprender a estimar riesgos, retornos y sostenibilidad.
- Fortalecer la argumentación basada en datos: distinguir entre intuición, evidencia y narrativa convincente.
- Promover la mentalidad de inversión responsable: equilibrar utilidad económica e impacto social.

Rasgos del personaje:

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
ROL SIMBÓLICO	CUESTIONA, SIEMPRE BUSCANDO FORTALECER LA PROPUESTA.
PERSONALIDAD	ANALÍTICO, REALISTA Y OBSERVADOR
TONO DE COMUNICACIÓN	ENFOCADO EN LA SOSTENIBILIDAD, RENTABILIDAD Y POTENCIAL
VALORES CENTRALES	SOSTENIBILIDAD, ÉTICA, E IMPACTO SOCIAL
TIPO DE PENSAMIENTO	MENTOR DE DECISIONES BASADAS EN DATOS
ESTILO DE RESPUESTA	ATENTO AL RIESGO, NO TEME AL ERROR, PERO EXIGE PLANES

INTERACCIÓN CON EL INVERSOR

El Inversionista GPT, representado por Leo, actúa como un evaluador estratégico con experiencia en identificar oportunidades de negocio sostenibles en el contexto peruano. Su mirada se centra en la viabilidad económica, el potencial de crecimiento y la capacidad de generar retorno con propósito.

A diferencia de otros agentes, su retroalimentación se orienta a la toma de decisiones racionales y a la construcción de modelos financieramente coherentes.

El agente analiza con profundidad cuatro dimensiones clave:

- Modelo de negocio: claridad de la propuesta, coherencia entre oferta, costos y valor generado.
- Viabilidad económica y sostenibilidad: equilibrio entre ingresos proyectados y estructura de costos.
- Potencial de escalabilidad: capacidad del modelo para crecer sin perder eficiencia ni propósito.
- Riesgos financieros y de mercado: identificación de amenazas y barreras para atraer inversión.

Enlace del chat:



La interacción con el Inversionista GPT no busca aprobar o desaprobar una propuesta, sino generar un espacio de aprendizaje financiero y estratégico.

A través del diálogo, los estudiantes experimentan el proceso de “pensar como inversionistas”: cuestionar la factibilidad, anticipar riesgos, defender supuestos con evidencia y aprender a traducir impacto social en valor medible.

En el plano pedagógico, este agente se convierte en un espejo de realidad: muestra cómo el mundo profesional observa, cuestiona y decide.

Gracias a su retroalimentación estructurada, los estudiantes aprenden a rendir cuentas sin temor, comprendiendo que la evaluación no es una amenaza, sino una oportunidad para fortalecer la coherencia entre lo que sueñan y lo que pueden sostener.

El propósito formativo de esta interacción es que el estudiante:

- Comprendan la sostenibilidad como criterio central de éxito
- Refuercen su capacidad argumentativa
- Internalicen el valor del riesgo consciente, entendiendo que toda decisión estratégica implica asumir y gestionar incertidumbre.

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE DIÁLOGO CON EL AGENTE

En esta sección se presentan ejemplos reales de interacción entre el estudiante y el Inversionista.

CASO 1: PLATAFORMA INTERACTIVA

El proyecto busca cerrar la brecha de empleabilidad de personas con discapacidad en Perú. El equipo propone un modelo mixto: B2B (80%) basado en suscripciones corporativas, y B2C (20%) enfocado en servicios premium y talleres de empleabilidad. Durante la simulación, el Inversionista evalúa la viabilidad y la escalabilidad del modelo, priorizando la sostenibilidad a largo plazo.

Estudiante:

Te comparto la propuesta y nuestro modelo financiero. Buscamos atraer inversión de impacto para la fase de lanzamiento.

Inversionista GPT :

Antes de evaluar la propuesta, quiero entender un punto clave: ¿Cómo planean sostener el flujo de ingresos durante el primer año, si la mayor parte del modelo depende del B2B y aún no tienen contratos cerrados?

Estudiante:

Buena pregunta. Estamos en conversaciones con tres empresas interesadas en pilotos —una de banca, una de retail y otra de consumo masivo—. Además, estamos aplicando a fondos de innovación social para cubrir la fase inicial.

Inversionista GPT :

Perfecto. Esa estrategia mixta es buena, pero te recomiendo proyectar escenarios de riesgo. Si esos fondos se demoran, ¿cuál es su plan alternativo para sostener operaciones?

Estudiante:

Consideramos reducir gastos fijos los primeros seis meses y lanzar un programa B2C de servicios premium para PcD: talleres, asesorías y membresías.

Inversionista GPT :

Excelente. Eso diversifica ingresos y demuestra adaptabilidad. Te doy ahora mi análisis más detallado. Invertiría si el proyecto concreta alianzas piloto y asegura financiamiento semilla para los primeros 12–18 meses.

La propuesta tiene propósito, evidencia y un diferencial claro. Su sostenibilidad dependerá de demostrar pronto tracción real y mantener equilibrio entre impacto y rentabilidad.

Análisis pedagógico

El Inversionista guía al estudiante a traducir ideales en argumentos financieros.

Más que un simulador de capital, actúa como un mentor cognitivo que enseña a pensar en escenarios, riesgos y retornos sin perder de vista el propósito.

El caso muestra que la sostenibilidad no se logra solo con pasión ni solo con números, sino con la convergencia entre ambos.

La interacción con este agente impulsa una mentalidad estratégica, capaz de conectar impacto social, rigor económico y credibilidad ante inversionistas reales.

“Un buen inversionista no busca solo rentabilidad: busca sentido. Cuando el propósito y la estrategia se alinean, el capital deja de ser dinero y se convierte en impulso transformador.”

CASO 2: CRECIMIENTO TÉCNICO CON VISIÓN DE INVERSIÓN

El proyecto combina talleres semipresenciales, asesorías especializadas y módulos digitales con realidad aumentada. El objetivo: cerrar la brecha de personal calificado y elevar la productividad de empresas locales.

Estudiante:

Hola, Leo. Te comparto la información actualizada de nuestro proyecto. Ya tenemos validación inicial y proyecciones de crecimiento sostenido.

Inversionista (Leo):

Gracias. Antes de darte mi evaluación, déjame hacerte una pregunta crítica: ¿Cómo asegurarán que el crecimiento proyectado no comprometa la calidad de la formación ni aumente demasiado los costos fijos?

Estudiante:

Tenemos alianzas en marcha con centros de formación técnica y municipalidades. Eso nos permite ampliar cobertura sin crear nuevas sedes. Además, los instructores RA se certificarán progresivamente, lo que reduce el gasto operativo inicial.

Leo:

Desde mi mirada, hay tres cosas que fortalecería para hacer el proyecto aún más atractivo para un inversionista:

El gasto administrativo parece alto y poco flexible; debería crecer en función del volumen real de cursos. Aún falta un plan de reinversión tecnológica para mantener la ventaja de la RA. Y deberías mostrar un escenario más conservador para demostrar que el modelo resiste variaciones en ventas.

Estudiante:

Sí, eso tiene sentido. Queremos que la tecnología no sea un lujo, sino una herramienta de inclusión y crecimiento industrial.

Inversionista (Leo):

Exacto. Si logras que las empresas lo vean así, no solo invertirán en ti, sino que se convertirán en tus promotores. Veredicto como inversionista: Invertiría si se asegura una estrategia sólida de alianzas y optimización de costos.

Análisis pedagógico

Este caso muestra cómo el Inversionista GPT lleva la conversación más allá de los números: enseña a pensar en sostenibilidad, a justificar decisiones con lógica empresarial y a equilibrar ambición con realismo.

El estudiante aprende a comunicar valor con estrategia, a defender su modelo con claridad y a transformar sus proyecciones financieras en una narrativa de crecimiento sostenible.

Lo que aprendemos del Inversionista GPT:

Sostenibilidad con propósito. Enseña que el impacto social solo perdura cuando el modelo financiero lo hace posible.

Pensamiento de socio: Invertir no es convencer, es generar confianza con visión y evidencia.

Finanzas con sentido: No se trata de saber números, sino de entender qué decisiones revelan.

Ambición con realismo: Crecer no es escalar; la madurez está en ajustar sin perder rumbo.

Comunicar valor: Contar una historia de inversión es unir propósito, datos y credibilidad.

DE LA INTUICIÓN AL CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Donde la visión se encuentra con la evidencia

Dialogar con el Cliente GPT es un ejercicio que invita a los equipos a salir del lugar del creador para situarse en el del receptor.

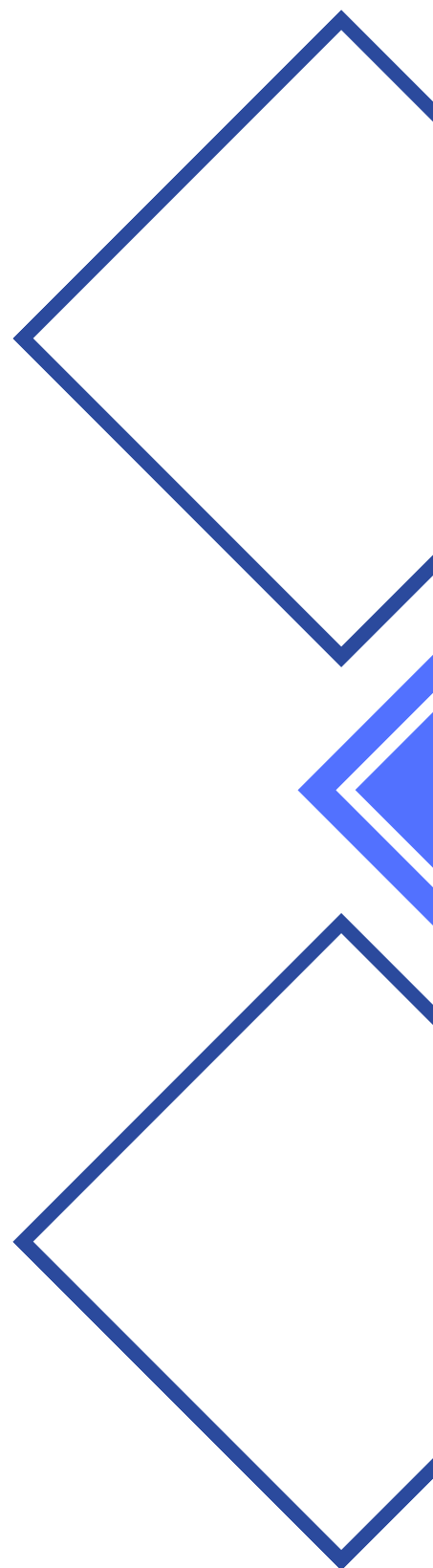
A través de sus preguntas, observaciones y veredictos, este agente enseña que toda innovación solo cobra sentido cuando es comprendida, deseada y adoptada por quien la necesita.

En la práctica pedagógica, el Cliente GPT actúa como un mediador entre la idea y la realidad del usuario. Sus aportes trascienden la simple validación del producto: impulsan un proceso reflexivo donde el estudiante aprende a interpretar señales del mercado, a reconocer sesgos propios y a traducir la complejidad técnica en valor percibido.

No se trata solo de probar una hipótesis de negocio, sino de entrenar la escucha estratégica, esa capacidad de interpretar lo que el usuario dice —y lo que no dice— para ajustar la propuesta en consecuencia.

En este sentido, el Cliente GPT refuerza competencias fundamentales para la innovación responsable: la empatía, la validación temprana, la comunicación clara y el pensamiento orientado al valor social y humano.

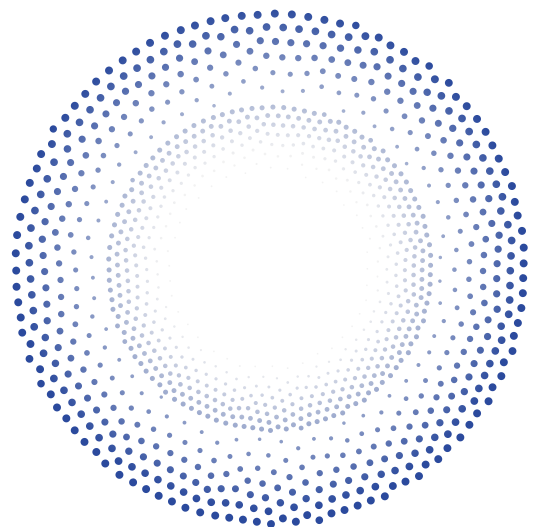
Con él concluye la primera mitad del recorrido por el ecosistema de Aliados360, en la que los proyectos ya han sido observados desde dentro (por el Socio Estratégico) y desde fuera (por el Cliente).



ALIADOS 360

REGULADOR GPT

GUÍA PRÁCTICA PARA INTEGRAR
CRITERIOS ÉTICOS, LEGALES Y SOCIALES
EN TU PROPUESTA INNOVADORA



PERFIL DEL REGULADOR GPT

Cuando la innovación necesita legitimidad

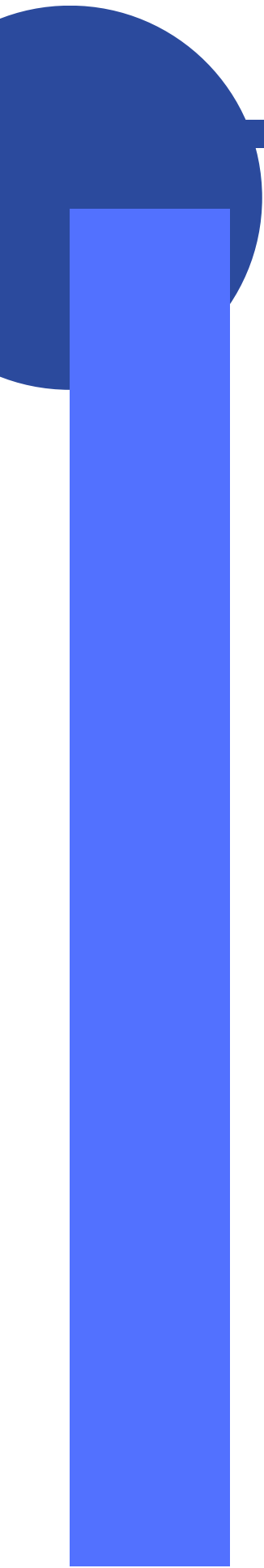
En todo proceso de innovación o emprendimiento, llega un punto en que las ideas dejan de medirse solo por su originalidad o rentabilidad: deben demostrar que pueden sostenerse en el tiempo, cumplir la ley y generar confianza social.

Ahí entra en escena el Regulador , un agente diseñado para representar la voz de la responsabilidad institucional.

En los entornos reales de negocio, las decisiones empresariales no ocurren en el vacío: cada producto, servicio o modelo genera efectos en la sociedad, en el ambiente y en los derechos de las personas. Por ello, este agente no busca frenar la innovación, sino enseñar a innovar dentro de los marcos que garantizan legitimidad, transparencia y ética.

El agente invita a los equipos a mirar sus proyectos desde una perspectiva más amplia: ¿Qué consecuencias tendría esta propuesta si se implementara mañana? ¿Qué normas la respaldan o la limitan? ¿Qué estándares éticos deberían integrarse desde el diseño?

Estas preguntas, lejos de restringir la creatividad, la afinan: empujan a los estudiantes a crear proyectos sólidos, defendibles y sostenibles.



“En el diálogo con el
regulador, los
estudiantes aprenden
que la integridad
también se diseña.”

PROPÓSITO Y FUNCIÓN PEDAGÓGICA

El Regulador forma pensamiento ético, sistémico y anticipatorio, ayudando a comprender que toda decisión empresarial tiene efectos jurídicos, sociales y ambientales. Promueve el análisis de impactos laborales, ambientales, sociales o digitales según el tipo de emprendimiento, y fomenta decisiones basadas en evidencia normativa y principios éticos. Su propósito es desarrollar una mirada reflexiva y autocrítica que permita justificar acciones por su legitimidad y no solo por su eficacia. En este sentido, invita al estudiante a mirar su proyecto desde la perspectiva de la sociedad y del Estado antes de implementarlo.

Sus ejes de acción:

El Reglador GPT analiza con profundidad cuatro dimensiones clave:

Cumplimiento normativo: *Evalúa la coherencia del proyecto con las leyes y regulaciones locales y sectoriales, garantizando su legitimidad institucional.*

Gestión del riesgo ético y reputacional: *Identifica vulnerabilidades legales o morales, fomentando decisiones preventivas y responsables.*

Transparencia organizacional: *Analiza las políticas internas y la capacidad del proyecto para rendir cuentas con claridad y coherencia.*

Impacto sostenible: *Examina los efectos ambientales, sociales y económicos, promoviendo una visión integral de sostenibilidad e innovación responsable.*

“Evaluar el riesgo normativo es una forma de cuidar el propósito de tu proyecto.”

Enfoque cognitivo: cómo “piensa” el Regulador

El Regulador GPT estimula un pensamiento ético-sistémico, capaz de anticipar las consecuencias legales, sociales y ambientales de las decisiones empresariales. Su enfoque no busca sancionar, sino enseñar a pensar preventivamente, identificando riesgos antes de que se conviertan en conflictos.

Forma una inteligencia normativa reflexiva, que integra la comprensión de leyes, principios éticos y responsabilidad social dentro del proceso de diseño estratégico. Así, el estudiante aprende a equilibrar innovación con legitimidad, y crecimiento con cumplimiento.

Rasgos del personaje:

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
ROL SIMBÓLICO	REPRESENTA LA VOZ DE LA SOCIEDAD Y EL ESTADO.
PERSONALIDAD	REFLEXIVA, ANALÍTICA Y FIRME
TONO DE COMUNICACIÓN	SERIO PERO PEDAGÓGICO, BASADO EN EVIDENCIA NORMATIVA
VALORES CENTRALES	INTEGRIDAD, TRANSPARENCIA Y RESPONSABILIDAD PÚBLICA.
TIPO DE PENSAMIENTO	ÉTICO-SISTÉMICO Y ANTICIPATORIO
ESTILO DE RESPUESTA	ARGUMENTATIVO, ESTRUCTURADO Y ORIENTADO A LA DELIBERACIÓN

INTERACCIÓN CON EL REGULADOR

La interacción con el Regulador GPT invita a los estudiantes a ponerse en el lugar del Estado, la ciudadanía y los organismos de control. Este agente no busca frenar la innovación, sino enseñar a pensar desde la responsabilidad sistémica, ayudando a prever los impactos éticos, legales y sociales de cada proyecto antes de su implementación.

Durante la conversación, el Regulador analiza cómo las decisiones empresariales afectan a distintos niveles – laboral, ambiental, digital, económico y comunitario–. Sus preguntas son reflexivas y a menudo incómodas: ¿a quién podría perjudicar tu modelo?, ¿qué vacíos normativos estás aprovechando?, ¿cómo garantizarías transparencia si tu empresa creciera diez veces más?.

Este tipo de cuestionamiento obliga al estudiante a mirar su propio proyecto desde fuera, a identificar riesgos invisibles y puntos de tensión entre innovación y cumplimiento.

Enlace del chat:



Interactuar con el Regulador GPT permite a los estudiantes desarrollar una mirada ética, preventiva y estratégica sobre sus propios proyectos. A través del diálogo, el Regulador lleva al estudiante a examinar el impacto real de sus decisiones, desde lo normativo hasta lo social y ambiental. Las preguntas no se centran en el castigo, sino en el aprendizaje: ¿qué responsabilidad asumes frente a los usuarios, el entorno y la ley? ¿cómo garantizarías que tu modelo crezca sin perder integridad?

La interacción con este agente entrena una competencia clave para el liderazgo emprendedor contemporáneo: pensar desde la perspectiva del bien común.

Los estudiantes fortalecen su capacidad de:

- **Detectar riesgos éticos y legales antes de que se materialicen.**
- **Incorporar la transparencia y el cumplimiento en el diseño del modelo de negocio.**
- **Argumentar sus decisiones con evidencia y principios normativos sólidos.**
- **Transformar la regulación en una aliada de la innovación, no en una barrera.**

Este agente no busca sancionar ni limitar, sino enseñar a anticipar consecuencias y a construir modelos de negocio legítimos, transparentes y sostenibles.

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE DIÁLOGO CON EL AGENTE

En esta sección se presentan ejemplos reales de interacción entre el estudiante y el Regulador.

CASO 1: INNOVAR CON RESIDUOS

El proyecto propone fabricar ciertos materiales de construcción con artículos reciclados. El diálogo permitió que el estudiante reconozca que la innovación no solo se mide por su impacto ecológico, sino también por su capacidad de cumplir y anticipar el marco legal.

Estudiante:

Te presento nuestro modelo de negocio. Queremos saber si estamos cumpliendo con los requisitos legales principales.

Regulador GPT:

Excelente iniciativa. Estás en un sector clave para la transición hacia la economía circular. Pero antes de darte una evaluación completa, necesito confirmar algunos puntos: ¿Ya identificaron dónde operará la planta de producción? ¿Cuentan con certificaciones técnicas de calidad estructural?

Estudiante:

Aún no tenemos certificación formal de INACAL. Tampoco hemos gestionado la DIA, aunque lo mencionamos como meta.

Regulador GPT:

Perfecto, gracias por aclararlo. Entonces, te lo diré con franqueza: por ahora tu proyecto no cumpliría con los requisitos regulatorios para operar. No significa que no sea viable, pero sí que necesitarás cerrar brechas críticas antes de avanzar.

Estudiante:

Ya veo. Y en cuanto al producto final, ¿qué deberíamos tener antes de vender?

Regulador GPT:

Depende del canal. Si vendes a constructoras (B2B), necesitas certificación INACAL que garantice resistencia estructural y antisísmica (Normas E.030 y E.070). Si vendes a familias (B2C), debes incluir manual de instalación, ficha técnica oficial y registro en Indecopi.

Estudiante:

Entiendo... entonces aún estamos lejos de cumplir del todo.

Regulador GPT:

Sí, pero estás en buen camino. La ventaja es que ya has identificado las normas, lo que te ahorrará tiempo y errores. Ahora toca operacionalizarlas.

Análisis pedagógico

Este diálogo evidencia el valor del Agente Regulador como guía de pensamiento ético y sistémico.

Interactuar con el Regulador ayudó al estudiante a mirar su proyecto desde la lógica del Estado: comprender que la sostenibilidad no se mide solo en materiales reciclados, sino también en el cumplimiento ético, legal y social del proceso.

El estudiante comprendió que innovar implica anticipar las normas, no sortearlas; que cada decisión técnica tiene implicancias sociales y legales; y que un modelo de negocio sostenible no solo busca rentabilidad, sino también legitimidad ante la sociedad y el Estado.

“Cumplir la ley no es una carga, es la base sobre la cual las buenas ideas se vuelven duraderas.”

CASO 2: PROYECTO DE EMPRENDIMIENTOS

Cumplimiento normativo en educación técnica y plataformas digitales

Estudiante:

Te presento el proyecto. Queremos capacitar a jóvenes y adultos en oficios estratégicos. Me gustaría saber si hay requisitos legales que estemos pasando por alto.

Regulador GPT:

Antes de avanzar, necesito confirmar algunos puntos para evaluar riesgos regulatorios: ¿Será una institución formal registrada en el MINEDU o una academia privada? ¿Han registrado su metodología o contenidos RA en INDECOPI? ¿Tendrán locales físicos o solo operación digital? ¿Cómo gestionarán los datos personales de los usuarios en el marketplace?

Estudiante:

Es una academia privada. No hemos registrado los contenidos. Sí tendremos centros físicos. El marketplace lo gestionaremos nosotros mismos.

Regulador GPT:

Gracias, bueno hay aspectos por mejorar: Propiedad intelectual: deben registrar la metodología, los simuladores y los contenidos digitales en INDECOPI. Constitución legal: aún no está claro si operarán como empresa de servicios educativos asociación sin fines de lucro. Marketplace digital: requiere cumplir con la Ley de Protección de Datos Personales y la normativa de defensa del consumidor. Centros físicos: deben contar con licencias municipales, certificado de Defensa Civil y accesibilidad. Módulos de agroindustria: necesitan aprobación sanitaria de DIGESA/SENASA.

Estudiante:

Eso es más de lo que esperaba Entonces, ¿no cumpliríamos con la normativa aún?

Regulador GPT:

Todavía no. Cumplirían parcialmente, pero hay vacíos importantes.

El proyecto podría operar legalmente solo después de registrar la propiedad intelectual, regularizar los permisos municipales y garantizar la protección de datos.

Análisis pedagógico

La interacción el agente Regulador evidencia que la innovación exige una integración con el cumplimiento normativo. Se demuestra que la viabilidad de un proyecto no depende únicamente de su valor intrínseco o potencial disruptivo, sino de su capacidad para anticipar y alinearse con los marcos regulatorios vigentes y emergentes. Este agente recalibra la percepción del proceso normativo, transformándolo de una obligación reactiva a un diseño estratégico. De este modo, se fomenta la visión empresarial enfocada en la viabilidad y la responsabilidad cívica informada por el marco legal.

Lo que aprendemos del Regulador GPT:

La innovación responsable nace del cumplimiento: No basta con tener una buena idea; debe ser viable y legítima ante la ley.

Prever riesgos es tan valioso como innovar: Anticipar normas y requisitos evita sanciones y fortalece la credibilidad del proyecto.

El cumplimiento normativo también comunica valor: Las empresas y usuarios confían más en proyectos que actúan con transparencia y rigor legal.

La ética no limita la creatividad, la orienta: Diseñar con conciencia social, ambiental y jurídica hace que la innovación sea sostenible.

Pensar como un regulador forma líderes sistémicos: Comprender la lógica del Estado ayuda a construir soluciones que transforman sin transgredir.

INNOVAR CON INTEGRIDAD ES LA FORMA MÁS ALTA DE LIDERAZGO

El Regulador GPT cierra el ciclo pedagógico de Aliados360 recordando que toda innovación debe sostenerse sobre una base ética, legal y socialmente responsable. Su propósito no es detener la creatividad, sino elevarla: enseñar a los estudiantes que un proyecto verdaderamente transformador es aquel que puede rendir cuentas sin miedo.

A través de su interacción, los participantes aprenden a mirar su modelo desde fuera, a reconocer las implicancias normativas y a comprender cómo las decisiones empresariales impactan en comunidades, ecosistemas y derechos humanos. El Regulador se convierte así en un espejo crítico: obliga a justificar no solo la eficacia del proyecto, sino su legitimidad.

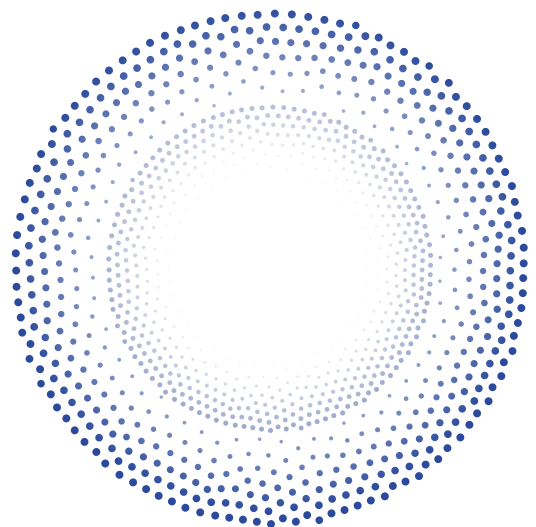
Este agente representa la madurez del pensamiento emprendedor: después de soñar (Cliente), estructurar (Socio Estratégico) e invertir (Inversionista), llega el momento de asumir responsabilidad. Trabajar con el Regulador GPT es un ejercicio de ciudadanía empresarial y un entrenamiento para liderar con criterio, transparencia y propósito.

Porque en el nuevo paradigma de la innovación, cumplir no es un requisito: es una ventaja competitiva.

ALIADOS 360

REFLEXIONES Y FUTUROS PASOS

GUÍA PRÁCTICA PARA INTEGRAR
CRITERIOS ÉTICOS, LEGALES Y SOCIALES
EN TU PROPUESTA INNOVADORA



LA EXPERIENCIA DE PENSAR CON IAGEN

Aliados360 nació como una apuesta educativa audaz: demostrar que la inteligencia artificial puede ser más que una herramienta de automatización —puede ser una aliada para pensar.

A lo largo de los pilotos realizados, los estudiantes no solo interactuaron con un sistema de IA, sino que aprendieron a mirar sus propios proyectos desde múltiples lentes: el cliente, el inversionista, el socio estratégico y el regulador.

Cada agente funcionó como un espejo cognitivo, ampliando la mirada de los equipos y haciendo visible lo invisible: riesgos, sesgos, oportunidades y dilemas que permanecían ocultos.

Esta experiencia no buscó respuestas perfectas, sino preguntas poderosas. Porque pensar con inteligencia artificial no significa pensar por delegación, sino aprender a dialogar con la incertidumbre. Aliados360 se convierte así en un laboratorio de pensamiento complejo donde la interacción con los agentes simula la interdependencia real de los sistemas humanos, económicos y tecnológicos.



EL PENSAMIENTO COMPLEJO COMO COMPETENCIA CENTRAL

En coherencia con el enfoque del pensamiento complejo propuesto por Edgar Morin, el ejercicio con Aliados360 se diseñó para articular tres operaciones mentales clave:

- Conectar lo económico con lo ético, lo técnico con lo humano.
- Comprender la diversidad de perspectivas y la necesidad de integrar contradicciones.
- Reflexionar sobre las propias decisiones y sus consecuencias.

El aprendizaje emergente fue la capacidad de navegar entre niveles de realidad, de pasar de la microdecisión del producto a la macrorresponsabilidad social. En lugar de simplificar, los agentes enseñan a habitar la complejidad, a pensar en red y a actuar con conciencia sistémica.

“ El uso de herramientas de IAGen no sustituye el juicio humano, lo entrena.”

IAGEN: Inteligencia Artificial Generativa para el pensamiento ético y estratégico

El proyecto Aliados360 se enmarca dentro del enfoque IAGEN (Inteligencia Artificial Generativa para la Educación y la Innovación), que promueve el uso de la IA como herramienta formativa para el pensamiento crítico, ético y prospectivo.

En este marco, los agentes no reemplazan la deliberación humana: la provocan. No resuelven dilemas, sino que los ponen en escena, para que el estudiante desarrolle juicio, no dependencia.

El resultado ha sido una pedagogía del diálogo inteligente, donde la inteligencia artificial se convierte en una interfaz para ejercitar la reflexión moral, el análisis de datos, la planificación estratégica y la anticipación de escenarios.

Aliados360 enseña que la verdadera innovación no está en la tecnología, sino en cómo la usamos para repensar nuestra manera de pensar.

“Aliado360 no brinda las respuestas; me enseñó a tener una mirada más completa desde diferentes aristas valiosas.”

La voz de los estudiantes

Las valoraciones de los tres pilotos reflejan una experiencia transformadora. Los estudiantes describen a los agentes como “copilotos expertos”, “consultores exigentes” y “mentores virtuales que te hacen ver lo que no ves”.

Entre los aprendizajes más significativos destacan:

- Aprendieron a identificar puntos ciegos y anticipar riesgos normativos, financieros o estratégicos.
- Comprendieron el valor de articular distintas perspectivas para fortalecer un modelo de negocio.
- Desarrollaron pensamiento crítico y autonomía, al entender que la IA no ofrece verdades, sino preguntas que obligan a razonar.
- Descubrieron la utilidad de la IA como preparación para la sustentación, un espacio donde las preguntas del agente se parecían a las de un jurado real.

El impacto más profundo, sin embargo, fue existencial: muchos expresaron que Aliados360 les enseñó a pensar con otros y contra uno mismo, a dudar, argumentar y reconstruir con base en evidencia.

“Fue como hablar con un espejo experto: te obliga a ver lo que no quieres ver.”

Lo que aprendimos como comunidad educativa

El proyecto Aliados360 nos deja una convicción pedagógica: formar en innovación sostenible exige formar en pensamiento sistémico y ético.

El aprendizaje no radica en dominar la herramienta, sino en usar la herramienta para conocerse mejor como pensador, como ciudadano y como emprendedor.

Los docentes observaron cómo la IA, bien guiada, puede convertirse en un dispositivo de mediación cognitiva, capaz de articular teoría, práctica y reflexión.

Esta experiencia también mostró los desafíos de integrar la IA en la educación: la necesidad de precisión en las preguntas, el valor de los datos de contexto y la importancia de mantener siempre el control humano del proceso reflexivo.

Proyección y legado

Aliados360 representa una nueva etapa en la educación superior: una pedagogía que integra inteligencia artificial, pensamiento complejo y ética aplicada.

Su implementación ha mostrado que los entornos simulados pueden ser espacios de deliberación profunda, donde los estudiantes ejercitan la toma de decisiones con responsabilidad real.

A futuro, el modelo busca expandirse hacia otras áreas del conocimiento —como políticas públicas, diseño social y salud comunitaria— para seguir formando profesionales capaces de pensar integralmente en contextos inciertos.

Aliados360 no enseña a emprender. Enseña a pensar emprendimientos con conciencia.

No entrena para competir, sino para colaborar con inteligencia.

Y no simula la realidad: la anticipa, la problematiza y la mejora.

EL PENSAMIENTO COMPLEJO COMO COMPETENCIA CENTRAL

En coherencia con el enfoque del pensamiento complejo propuesto por Edgar Morin, el ejercicio con Aliado360 se diseñó para articular tres operaciones mentales clave:

- Conectar lo económico con lo ético, lo técnico con lo humano.
- Comprender la diversidad de perspectivas y la necesidad de integrar contradicciones.
- Reflexionar sobre las propias decisiones y sus consecuencias.

El aprendizaje emergente fue la capacidad de navegar entre niveles de realidad, de pasar de la microdecisión del producto a la macrorresponsabilidad social. En lugar de simplificar, los agentes enseñan a habitar la complejidad, a pensar en red y a actuar con conciencia sistémica.

“ El uso de herramientas de IAGen no sustituye el juicio humano, lo entrena.”

Materiales producidos para el proyecto Aliados 360

Portuguez-Castro, M. (2025). *Aliados 360: Simulaciones con IA Generativa para el Pensamiento Complejo y la Innovación Responsable*. CENTRUM PUCP.

Portuguez-Castro, M. (2025). Cómo usar Aliados 360: Guía práctica para comenzar [Video]. Youtube. <https://youtu.be/VbcgyqXplbU>

Portuguez-Castro, M. (2025). Aliados 360: Respuestas a tus preguntas más comunes [Video]. Youtube. https://youtu.be/IUhrwuxM_w

Portuguez-Castro, M. (2025). Aliados 360 para docentes: Estrategias, buenas prácticas y recomendaciones [Video]. Youtube. <https://youtu.be/dHpOTgdHWkA>

Portuguez-Castro, M. (2025). Aliados 360 en acción: Beneficios y testimonios reales de estudiantes [Video]. Youtube. https://youtu.be/lpmgCS_BvrU

Portuguez-Castro, M. (2025). *Aliados 360: A Generative AI Educational Initiative for Complex Thinking and Responsible Leadership (FOME Award Visionary Ventures)* [Video]. YouTube. <https://youtu.be/tl5Jl3wUSXY>



centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS

ISBN: 978-612-5155-20-7



9 786125 155207