

Impulsar valor con IA Agéntica en el sector tecnológico

Cómo las empresas tecnológicas utilizan Agentforce
de Salesforce para enfrentar desafíos clave del sector

Junio 2025





Contenidos

- 3** Introducción: Beneficios y posibles riesgos de la IA Agéntica
- 4** Desafío
 - Maximizar oportunidades de ventas en una industria tecnológica en aceleración
 - Brindar un servicio y soporte eficientes y de alta calidad
- 6** La evolución hacia la IA Agéntica: Qué es, por qué importa y cómo funciona
- 7** Implementación de IA Agéntica con Agentforce
- 8** Casos de uso
 - Preparación de propuestas comerciales
 - Recomendaciones de venta adicional y venta cruzada
 - Calificación de prospectos comerciales
 - Soporte de nivel 1
 - Resumen de casos de soporte
 - Recomendaciones personalizadas de productos y configuraciones
 - Precios dinámicos
- 16** Diseño de tu ruta de hoja para IA Agéntica

Beneficios y posibles riesgos de la IA Agéntica

La IA Agéntica puede generar un impacto transformador para las empresas tecnológicas. Los agentes autónomos impulsados por modelos de lenguaje de gran tamaño (LLMs) pueden automatizar interacciones con clientes, socios y empleados. Los agentes asistidos pueden trabajar junto con los usuarios para ofrecer recomendaciones inteligentes y ejecutar tareas de múltiples pasos. Cuando se implementa correctamente, la IA Agéntica incrementa la eficiencia, la productividad y la innovación.

Pero el éxito no está garantizado. Aunque existen innumerables opciones de despliegue, no todas justifican los costos de implementación y operación. Una mala elección puede incluso generar costos de oportunidad significativos.

Incluso las empresas que identifican los casos de uso adecuados pueden enfrentar barreras para escalar, como la falta de alineación en los objetivos, problemas de calidad y accesibilidad de datos. Las dificultades en la adopción por parte de los usuarios pueden obstaculizar la generación de valor, mientras que una alta demanda puede tensionar la capacidad operativa. Es fácil consumir recursos sin generar un impacto empresarial significativo.

Para garantizar un sólido retorno de la inversión, debe pensar estratégicamente en los casos de uso y las métricas, establecer prioridades claras y desarrollar una hoja de ruta sólida para el proyecto.

EN ESTE EBOOK, EXPLORAREMOS:

- Tendencias y desafíos de la industria tecnológica que impulsan la necesidad de la IA Agentic
- Casos de uso de IA Agentic de alto valor para empresas tecnológicas
- Implementación de IA Agentic con Agentforce de Salesforce
- Cómo iniciar tu camino en el mundo de los agentes de IA

Desafíos de ventas: Maximizar oportunidades en una industria tecnológica acelerada

La industria tecnológica avanza más rápido cada día. Para ganar clientes y aprovechar todo su potencial de ingresos, los equipos de ventas deben tomar decisiones más inteligentes y ágiles, acelerando sus procesos en cada etapa.



TENDENCIA

INOVACIÓN DISRUPTIVA

Nuevos competidores, propuestas de valor y diferenciadores cambiantes, así como prioridades del cliente en constante evolución

FIN DEL "MODELO ÚNICO PARA TODOS"

Entornos tecnológicos de los clientes en rápida evolución y diversificación

MODELOS DE PRECIOS MAS COMPLEJOS

Ofertas basadas en consumo y modelos "como servicio", entre otros esquemas nuevos que ofrecen mayores márgenes y más flexibilidad al cliente

EXPECTATIVAS CRECIENTES CON MENOS RECURSOS

Equipos de ventas, servicio y marketing más reducidos que deben ofrecer experiencias altamente personalizadas y de alto valor para el cliente

IMPULSAR ESCALA MEDIANTE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Construir pipeline mediante calificación conjunta de prospectos, reuniones comerciales, configuración de soluciones, POCs y entrega

DESAFÍO

PRONOSTICAR VENTAS CON PRECISIÓN

→ Dar seguimiento y proyectar oportunidades de venta con información en tiempo real

PERSONALIZAR A GRAN ESCALA

→ Brindar recomendaciones personalizadas que faciliten la adquisición y retención de clientes

MINIMIZAR FUGAS DE INGRESOS

→ Optimizar decisiones sobre ofertas, precios, venta adicional o cruzada y otros procesos del ciclo comercial

HACER MÁS CON MENOS

→ Compensar la reducción de personal mediante mayor productividad y eficiencia

COLABORAR DE FORMA EFECTIVA

→ Respaldar canales de venta en más geografías y segmentos sin aumentar el tamaño del equipo

Desafíos de servicio: Brindar soporte y atención

Las expectativas de los clientes han aumentado considerablemente. Atender necesidades de forma proactiva, responder con rapidez y eficacia, y gestionar procesos rutinarios de manera eficiente puede otorgar a tu organización una ventaja competitiva significativa.

TENDENCIA

EXPERIENCIAS DE SERVICIO BASADAS EN DATOS

Interacciones que consideran historial y preferencias, recomendaciones personalizadas y resolución proactiva de problemas

EXPANSIÓN DEL AUTOSERVICIO

Resolución automatizada para un rango más amplio de problemas con menor necesidad de intervención humana

GESTIÓN DEL ÉXITO DEL CLIENTE

Colaboración entre equipos de ventas y *Customer Success* para abordar oportunidades y riesgos del cliente

DESAFÍOS RELACIONADOS CON LOS DATOS DEL CLIENTE

Registros del cliente inaccesibles, inexactos, incompletos o fragmentados

EXTERNALIZACIÓN DEL SERVICIO

Aprovechar proveedores externos a lo largo del ciclo de servicio

DESAFÍO

CONVERTIR EL CONOCIMIENTO EN ACCIÓN



Utilizar de manera efectiva los registros del cliente, la información interna y las perspectivas clave a lo largo del ciclo de servicio

HACER QUE EL AUTOSERVICIO FUNCIONE PARA CLIENTES



Ir más allá de la simple reducción de tickets y eficiencias de costo, ofreciendo experiencias personalizadas que incrementen la satisfacción del cliente

CREAR Y EJECUTAR PLANES DE CUSTOMER SUCCESS A GRAN ESCALA



Colaborar de manera eficiente en estrategias que aumenten tanto la satisfacción como las oportunidades de venta adicional y cruzada

MANTENER INFORMACIÓN PRECISA



Dar seguimiento preciso a la base instalada para licencias, derechos y uso de productos

OFRECER EXPERIENCIAS INTEGRALES Y SIN FRICCIÓN



Colaborar eficazmente para garantizar una experiencia integral y consistente para el cliente en cada interacción



La evolución de la IA Agéntica: Qué, por qué, cómo

La IA generativa es altamente versátil. Impulsada por LLMs que integran tanto datos públicos como fuentes propietarias, puede sintetizar información y generar una amplia variedad de contenido a partir de instrucciones en lenguaje natural. Esto la convierte en una excelente opción para casos de uso cada vez más complejos, desde responder consultas y recomendar productos hasta servir como copiloto inteligente para equipos de ventas, servicio y otras áreas.

Sin embargo, en otro sentido sus capacidades son limitadas: solo puede ofrecer información, no tomar decisiones ni ejecutar acciones.

LA IA AGÉNTICA DA LOS SIGUIENTES PASOS. PODRÍA:

- Actuar de manera autónoma para lograr objetivos específicos
- Tomar decisiones
- Interactuar con aplicaciones corporativas y externas para ejecutar procesos de múltiples pasos



Implementar IA Agéntica con *Agentforce*

Las empresas que comienzan a trabajar con IA Agéntica necesitan métodos simples y bien definidos para implementar y escalar agentes en casos de uso de alto valor.

Agentforce es una plataforma de bajo código que incorpora capacidades de IA Agéntica al ecosistema de Salesforce, facilitando aprovechar la inversión ya realizada en Salesforce y los datos de clientes para habilitar agentes en un número creciente de funciones.

LOS AGENTES DE AGENTFORCE PUEDEN SER:

- Asistivos, trabajando junto a los humanos como copilotos inteligentes para mejorar eficiencia, productividad y efectividad
- Autónomos, operando de forma independiente dentro de parámetros definidos y escalando tareas a humanos cuando sea necesario

Obtén más información sobre *Agentforce* y el conjunto creciente de agentes prediseñados disponibles.



LOS AGENTES PREDISEÑADOS DE AGENTFORCE PUEDEN ACTIVARSE RÁPIDAMENTE EN UNA AMPLIA VARIEDAD DE FUNCIONES, INCLUYENDO:



AGENTE DE SERVICIO

Brinda soporte inteligente para consultas comunes y escala los asuntos complejos



ENTRENADOR DE VENTAS

Ofrece a los representantes retroalimentación personalizada, accionable y adaptada a cada etapa sobre presentaciones comerciales y simulaciones



CAMPAÑAS

Genera briefs de campaña dirigidos a segmentos específicos, crea contenido publicitario e incluso construye *journeys* de cliente



REPRESENTANTE DE DESARROLLO DE VENTAS

Interactúa con prospectos usando contenido personalizado, responde preguntas y programa reuniones



COMERCIANTE

Analiza datos de desempeño de tiendas y desarrolla estrategias para mejorar el rendimiento de productos, incrementar ventas de inventario de baja rotación y maximizar conversiones del carrito



ASESOR DE COMPRAS

Ayuda a los compradores a encontrar productos y realizar compras guiando búsquedas y personalizando recomendaciones



CASO DE USO:

Preparación de propuestas comerciales

DESAFÍO

Las empresas tecnológicas suelen ofrecer una amplia gama de productos y servicios, cada uno con sus propias funciones, modelos de precios y segmentos de clientes. Los ejecutivos de cuenta (AEs) deben navegar estos portafolios complejos, identificar las mejores soluciones para las necesidades de cada cliente y construir una propuesta convincente.

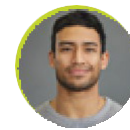
SOLUCIÓN AGÉNTICA

El agente de IA puede recopilar datos de interacciones previas con el cliente, productos contratados, investigación y análisis del mercado externo y otras fuentes; después, empaqueta todo en un resumen personalizado y fácil de digerir con recomendaciones para los siguientes pasos.

VALOR

Los vendedores pueden dedicar menos tiempo a recopilar datos del cliente y del sector, y más tiempo a vender. Las propuestas personalizadas, respaldadas por análisis de datos, pueden aumentar el pipeline, cerrar más acuerdos e incrementar el ingreso promedio por usuario (ARPU).

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE PARA PREPARAR UN PITCH DE VENTAS



CLARK
Ejecutivo de cuentas



AGENTE DE SERVICIO



CLARK navega a la página del registro de la Cuenta de la que es AE e inicia un chat con el Agente de Ventas con un prompt para obtener información de la cuenta (p. ej., "Generar paquete de ventas para renovaciones 2025").



El **AGENTE** activa la acción de compilación de datos de ventas y prepara una respuesta con datos internos de la cuenta y de ventas, además de información pública (p. ej., informe anual).



El **AGENTE** presenta la salida de los datos compilados en el panel de *Agentforce* según la plantilla de *prompt* definida (o las indicaciones específicas del AE) en una vista unificada con toda la información revisada para el AE.



CLARK revisa la información compilada, la refina con el Agente en la ventana de *Agentforce* si es necesario y genera una copia de la salida para utilizarla en su propuesta comercial.





CASO DE USO:

Recomendaciones de venta adicional y venta cruzada

DESAFÍO

Para aumentar ingresos y márgenes, los AEs del sector tecnológico deben maximizar las ventas por cliente. Esto requiere un conocimiento profundo del producto y del cliente, así como un esfuerzo considerable para sintetizar información compleja y generar recomendaciones personalizadas.

SOLUCIÓN AGÉNTICA

El agente recopila datos de la cuenta del cliente, incluidos software contratado, compras de hardware y su relación con los servicios de soporte técnico, complementados con tendencias de clientes similares. Analiza esta información y entrega al AE un resumen personalizado y fácil de interpretar, acompañado de pasos accionables. Por ejemplo, si un cliente interactúa frecuentemente con servicios en la nube, el agente podría sugerir optimizar su plan de suscripción o integrar funciones adicionales según sus intereses.

VALOR

Para los AEs, dedicar menos tiempo a revisar datos del cliente y ofertas de productos implica más tiempo para fortalecer relaciones y optimizar ingresos, márgenes y condiciones contractuales. Las recomendaciones basadas en datos sobre Productos complementarios también aumentan la probabilidad de éxito.

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE PARA RECOMENDACIONES DE VENTA ADICIONAL Y VENTA CRUZADA



CLARK
Ejecutivo de Cuentas



AGENTE DE VENTAS

- 1. **CLARK** navega a la página del registro de la Cuenta de la que es EC e inicia un chat con el **Agente de Ventas** con un *prompt* para identificar oportunidades de venta adicional o cruzada. p. ej., "Encuétrame productos para venta adicional para este cliente".
- 2. El **AGENTE** activa la acción de identificación de oportunidades de *up-sell* o *cross-sell* y extrae los datos necesarios, como el historial de interacciones, tendencias del sector, base instalada actual, etc.
- 3. El **AGENTE** procesa los datos de interacción extraídos para identificar tendencias o menciones previas de interés en otras ofertas de productos.
- 4. El **AGENTE** compara los datos extraídos, los productos actuales del cliente y los productos adquiridos por clientes similares con el catálogo de productos, generando una lista priorizada de recomendaciones para el cliente.
- 5. **CLARK** recibe la salida en el panel de *Agentforce* y selecciona elementos de la lista para crear oportunidades de *up-sell* y *cross-sell*.



CASO DE USO:

Calificación de prospectos comerciales

DESAFÍO

La captura y gestión manual de prospectos puede consumir mucho tiempo y ser propensa a errores, desviando a los equipos de ventas y marketing de actividades estratégicas y de la interacción directa con clientes.

SOLUCIÓN AGÉNTICA

Para clientes altamente comprometidos, un agente puede calificar prospectos automáticamente, crear cuentas y programar reuniones con representantes de ventas y producto para explorar nuevas oportunidades.

VALOR

Los agentes pueden gestionar de forma rentable un alto volumen de consultas durante los picos de demanda, al tiempo que priorizan los prospectos de mayor potencial.

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE PARA LA CALIFICACIÓN DE PROSPECTO



JOE
Cliente



AGENTE DE CALIFICACIÓN DE PROSPECTOS



El **JOE** accede al sitio de servicio de la empresa en Experience Cloud y comienza un chat con el **AGENTE** de Calificación de Prospectos.



El **AGENTE** recopila la información que el cliente proporciona durante la sesión de chat e identifica la cuenta y el registro de contacto correspondientes.



El **AGENTE** evalúa las respuestas de JOE para determinar su nivel de interés y preparación para comprar, y compila recomendaciones de productos en consecuencia. Cuando JOE supera el umbral de calificación de prospecto debido a su alto nivel de interacción, el Agente ofrece programar una reunión con un experto en ventas



El **AGENTE** muestra las disponibilidades para una reunión y agrega un evento al calendario según el horario elegido por JOE.



El **AGENTE** envía una confirmación y un recordatorio de la reunión tanto a JOE como al miembro del equipo de ventas o experto en producto.





CASO DE USO:

Soporte de nivel 1

DESAFÍO

Los problemas comunes pueden consumir una parte desproporcionada de los recursos de soporte, lo que dificulta que los equipos atiendan rápidamente y con eficacia los casos más complejos.

SOLUCIÓN AGÉNTICA

Un agente puede trabajar de forma directa y autónoma con los clientes para resolver problemas de Nivel 1 y algunos de Nivel 2, entre ellos preguntas básicas sobre instalación de software, resolución de problemas de hardware y restablecimiento de contraseñas. Si el caso requiere habilidades más avanzadas, el agente registra los detalles y escala el ticket a un especialista humano.

VALOR

Los clientes reciben soporte rápido y efectivo sin tener que esperar a un agente humano. Al automatizar la mayoría de los casos de Nivel 1, los representantes pueden enfocarse en desafíos más complejos.

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE DE SOPORTE NIVEL 1



JILL
Cliente



AGENTE DE SERVICIO



JILL accede al sitio de servicio de la empresa e inicia una conversación con el **Agente** de Servicio.



El **AGENTE** relaciona o crea el registro de la Cuenta, accede a casos anteriores como contexto y revisa la descripción del problema proporcionada por JILL. A continuación, responde con una resolución sugerida basada en casos previos y artículos de conocimiento.



JILL intenta los pasos de resolución y proporciona retroalimentación al Agente, lo cual queda registrado en el caso.



El **AGENTE** ofrece el siguiente conjunto de pasos si están disponibles. Si el problema persiste y no hay más pasos posibles, el Agente transfiere el chat a un representante humano disponible.





CASO DE USO:

Resumen de casos de soporte

DESAFÍO

Los equipos de servicio suelen tener dificultades para resumir historiales de casos que involucran a múltiples representantes, especialmente cuando el volumen es alto. Esto puede deteriorar la calidad y eficiencia del servicio y generar experiencias inconsistentes para los clientes.

SOLUCIÓN AGÉNTICA

Un agente puede proporcionar a los representantes de servicio un resumen conciso de las interacciones previas del cliente, destacando patrones como tickets recurrentes y analizando tendencias entre clientes con problemas similares (p. ej., errores comunes de software o fallas reportadas de hardware). Luego, puede ofrecer información relevante sobre el problema y orientación para resolverlo.

VALOR

Con información relevante y detallada de casos anteriores, los representantes pueden resolver problemas similares con mayor rapidez, abordar de manera proactiva incidencias recurrentes y brindar un servicio más informado, consistente y personalizado que mejore la experiencia del cliente.

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE PARA EL RESUMEN DE CASOS



JILL
Cliente



AGENTE DE SERVICIO



EMILY
Especialista



JILL inicia un chat en el portal de servicio del sitio web de la empresa y solicita soporte escalado para un problema.



El **AGENTE** resume casos anteriores y envía el chat registrado a un representante de servicio disponible.



EMILY acepta el caso entrante, revisa el resumen del caso y los Artículos de Conocimiento sugeridos para recomendar los pasos siguientes para la resolución.



EMILY brinda soporte directo para resolver el problema de JILL y cierra el caso en *Salesforce*.



Impulsar la productividad y el éxito de los agentes de casos

Salesforce colaboró con Deloitte Digital para introducir agentes que atienden casos de uso clave de Recursos Humanos dentro de la propia organización de Salesforce. Un agente de soporte de RR. HH. ahora ayuda aproximadamente a 700 usuarios en la elaboración de resúmenes de casos al:

- Resumir casos relacionados, recurrentes y cíclicos
- Generar campos de cierre basados en el contexto del caso
- Redactar respuestas para los clientes

LOS IMPACTOS INCLUYEN:

- Resolución más rápida de casos
- Aumento de la eficiencia operativa
- Aumento en la desviación de casos (case deflection)
- Mayor Calidad y precisión del conocimiento organizacional
- Experiencia del cliente sin fricciones



CASO DE USO:

Recomendaciones personalizadas de productos y configuraciones

DESAFÍO

Los clientes de hoy esperan experiencias de compra fluidas y ofertas altamente personalizadas. Satisfacer esta demanda a escala representa un gran reto para las organizaciones de ventas y marketing, y no lograrlo puede traducirse en pérdida de ventas y clientes insatisfechos.

SOLUCIÓN AGÉNTICA

Un agente puede analizar dinámicamente datos históricos, inventario actual, tendencias de la industria y reglas predefinidas de configuración de productos hiperpersonalizadas. Si un cliente rechaza una oferta inicial, el agente puede ajustar y perfeccionar la propuesta para mejorar la experiencia del cliente.

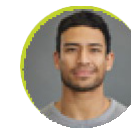
VALOR

Las sugerencias personalizadas captan el interés del cliente, aumentando la interacción y la rotación de ventas, al mismo tiempo que brindan una experiencia de compra más satisfactoria.

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE PARA RECOMENDACIONES Y CONFIGURACIONES PERSONALIZADAS DE PRODUCTOS



JOE
Cliente



CLARK
Ejecutivo de cuentas



PRODUCTO



JOE envía una consulta por correo electrónico a **CLARK** sobre un producto o una situación específica.



CLARK realiza una llamada para conocer las necesidades comerciales y de producto de **JOE**.



CLARK introduce los requisitos en el motor de recomendación/configuración de productos.



El **AGENTE** recopila metadatos de la cuenta de **JOE** y su historial de compras, combinándolos con los insumos proporcionados por **CLARK** para generar una configuración **personalizada del producto**.



JOE AND CLARK ajustan la configuración del producto en llamadas posteriores, proporcionando al **AGENTE** información refinada para obtener una configuración personalizada actualizada y lista para su facturación.





CASO DE USO:

Precios Dinámicos

DESAFÍO

Las condiciones del mercado, la demanda del cliente y la presión de la competencia cambian constantemente, lo que dificulta fijar precios óptimos. El precio estático puede quedar demasiado alto o bajo en un momento dado, erosionando la ventaja competitiva y los márgenes.

SOLUCIÓN AGÉNTICA

Un agente puede analizar datos de mercado, patrones de compra de cada cliente y ofertas de la competencia, y entregar recomendaciones de precios en tiempo real al representante de ventas o al deal desk. Incentivos personalizados como descuentos por volumen, ofertas paquetizadas, promociones acumulables y paquetes de precios escalonados pueden ayudar a cerrar el acuerdo.

VALOR

Los precios dinámicos que reflejan las condiciones del mercado y la demanda del cliente en tiempo real aumentan la competitividad y la probabilidad de cierre. Modelos de precios dinámicos y escalables ayudan a maximizar los ingresos.

FLUJO ILUSTRATIVO DE INTERACCIÓN CON UN AGENTE PARA PRECIOS DINÁMICOS



JILL
Cliente



AGENTE DE PRECIOS



EMILY
Especialista de precios



JILL navega por el catálogo de productos en el sitio web de la empresa y solicita una cotización para un producto.



El **AGENTE** recupera la información de la cuenta de JILL, los descuentos aplicados, los productos que ya posee y las reglas de precios para determinar un precio específico para el cliente que sea competitivo dadas las condiciones actuales del mercado.



Si los descuentos solicitados quedan fuera de los parámetros, el **AGENTE** envía una solicitud de aprobación de precios a EMILY.



El **AGENTE** envía un correo personalizado a JILL con su cotización dinámica y los descuentos aprobados y, tras el cierre, actualiza el registro de la cotización.



EMILY revisa la lógica de precios y otorga la aprobación antes de que se envíe la cotización oficial a JILL.



Diseñar tu hoja de ruta para IA Agéntica

A Agentforce es un conjunto de herramientas poderoso y versátil para implementar IA Agéntica, pero su valor depende directamente del plan que guíe su uso. Al comenzar tu recorrido con IA Agéntica, es fundamental determinar dónde enfocarte para maximizar el valor para tu organización. También debes evaluar cómo encaja Agentforce en la arquitectura tecnológica existente, incluida su compatibilidad con los sistemas actuales de gestión de datos y su capacidad para escalar y adaptarse con el tiempo.

IMPLEMENTACIÓN

PREPARACIÓN DE LA FUERZA LABORAL Y PRUEBAS DE CONCEPTO

DEFINICIÓN DEL ALCANCE, EVALUACIÓN DE PREPARACIÓN DE DATOS Y SEGURIDAD/ÉTICA

CASOS DE USO Y MÉTRICAS

PRIORIDADES DEL NEGOCIO

Deloitte Digital: Trabajamos contigo para lograr una transformación agéntica. Deloitte Digital ayuda a organizaciones de todo el mundo a utilizar IA Agéntica y Agentforce para ver más lejos y llegar más rápido. Colaboramos con los clientes en cada paso: identificar y cuantificar oportunidades de valor en toda la empresa, construir y lanzar agentes en producción, seguir la realización de valor y escalar soluciones entre funciones.

PODEMOS TRABAJAR CONTIGO PARA:

- Definir tu visión. Establecer el estado futuro deseado, incluidas las necesidades previstas de talento, para identificar los agentes y casos de uso adecuados.
- Construir una base de datos sólida. Evaluar, recopilar y depurar los datos necesarios para entrenar y ajustar tus agentes, ahora y en el futuro.
- Preparar a tu fuerza laboral. Implementar programas orientados a los empleados para fomentar el conocimiento y los cambios culturales que permiten adoptar y aprovechar plenamente la IA Agéntica. Acelerar el tiempo de generación de valor. Liberar valor rápidamente mediante Agent Advantage™ para Salesforce, nuestra biblioteca de agentes prediseñados específicos por industria.
- Desplegar pruebas de concepto. Integrar agentes en procesos y estructuras actuales para demostrar el retorno de inversión a los stakeholders.

Los clientes de **Deloitte Digital** en una amplia variedad de industrias ya están generando impacto empresarial con IA Agéntica. **COMIENZA TU RECORRIDO AHORA Y MAXIMIZA EL VALOR DE LA REVOLUCIÓN AGÉNTICA PARA TU EMPRESA.**



Deloitte.

Digital



PONTE EN CONTACTO CON

Adam Messer

Director
amesser@deloitte.com

Sujon Chowdhary

Director general
schowdhary@deloitte.com

Avik Chakrabarti

Director Senior
avichakrabarti@deloitte.com

Acerca de Deloitte

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte provides industry-leading audit and assurance, tax and related services, consulting, financial advisory, and risk advisory services to nearly 90% of the Fortune Global 500® and thousands of private companies. Our people deliver measurable and lasting results that help reinforce public trust in capital markets, enable clients to transform and thrive, and lead the way toward a stronger economy, a more equitable society, and a sustainable world. Building on its 175-plus year history, Deloitte spans more than 150 countries and territories. Learn how Deloitte's approximately 457,000 people worldwide make an impact that matters at www.deloitte.com.

This publication contains general information only and Deloitte is not, by means of this publication, rendering accounting, business, financial, investment, legal, tax, or other professional advice or services. This publication is not a substitute for such professional advice or services, nor should it be used as a basis for any decision or action that may affect your business. Before making any decision or taking any action that may affect your business, you should consult a qualified professional advisor. Deloitte shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on this publication.