Guía de usuario · prospection-agent

prospection-agent: cómo buscar empresas prospecto

Datos de entrada, resultados y criterios de revisión de la lista de empresas generada por el agente de prospección.

3 nov 2026 | Guía de usuario | Perplexity | 9 min de lectura

Descripción general

Radar de Campus (`prospection-agent`) identifica empresas que pueden ser clientes de Campuslands. El usuario indica qué tipo de empresas busca (por ejemplo, «constructoras medianas en Bogotá») y el agente devuelve una lista ordenada, con datos públicos de cada empresa y la fecha de la búsqueda.

La solicitud se redacta en lenguaje natural y no requiere conocimientos de programación.

6	1	1.º
datos de entrada que el agente solicita; ninguno es obligatorio	lista ordenada, con la fecha de la búsqueda	paso del flujo comercial: la lista pasa después a Explorador de Campus

DATOS MÍNIMOS

Basta con indicar el sector, la ciudad y la cantidad de empresas. Los demás datos (tamaño, empleados, facturación) pueden omitirse. Los datos que el agente no encuentra se dejan vacíos.

Cuándo se usa

El agente se usa cuando se requiere **una lista de empresas para iniciar la prospección**: cuáles existen, dónde están, cuántas personas emplean y, si es público, cuánto facturan. Es el paso previo a identificar a las personas con quienes conversar.

Radar busca únicamente en **internet público**: buscadores, prensa, directorios de empresas, gremios y la Superintendencia de Sociedades. **No accede a LinkedIn.**

Perfil de empresa por defecto

Por defecto busca empresas privadas que probablemente necesiten equipos técnicos: software, tecnología, fintech, e-commerce y, en general, cualquier empresa con necesidad de desarrolladores. Prefiere las de **50 a 500 empleados** y prioriza las que muestran señales de crecimiento, como vacantes abiertas, rondas de inversión o noticias de expansión.

Por defecto no lista: entidades de gobierno, ONGs, colegios y universidades, ni agencias de reclutamiento o staffing (competencia directa). Para incluirlas, debe indicarse de forma explícita.

Datos de entrada

Radar solicita estos seis datos, siempre en este orden. No es necesario conocerlos todos.

Dato	Qué es	Ejemplo
Número de empresas	Cuántas quieres en la lista	`15`
Sector	A qué se dedican	Constructoras, software, fintech
Ubicación	Ciudad donde tienen sede u operación	Bogotá
Tamaño	Pequeña, mediana o grande	Mediana
Número de empleados	Normalmente un mínimo	Más de 100
Facturación anual	Normalmente un mínimo, en pesos si no dices otra moneda	$5.000.000.000 o más

¿Y SI NO SÉ ALGUNO?

Escribe «no sé», «cualquiera» o «no importa». Radar lo anota como «sin restricción» y busca igual. Solo te insistirá una vez por dato, y si no dices cuántas empresas quieres, trae 10 y te lo avisa.

Tamaño y número de empleados

Son dos formas de indicar lo mismo. Si se indica «Grande» pero «más de 10 empleados», los datos no son compatibles. En ese caso Radar pregunta cuál criterio debe usar y no lo decide por su cuenta.

Paso a paso



1. Abre el agente

Entra al Space de Radar de Campus en Perplexity y salúdalo, o escribe directamente lo que necesitas.

2. Responde el formulario

Puedes contestar uno por uno o escribirlo todo en un solo mensaje. Si ya diste todos los datos en tu primer mensaje, Radar **no repite las preguntas**: te muestra un resumen y te pide confirmar.

3. Confirma el resumen

Antes de buscar, Radar te repite lo que entendió, con los datos que dejaste «sin restricción» marcados como tales. Si algo está mal, corrígelo aquí. Después de tu confirmación empieza a buscar.

4. Recibe tu lista

Radar busca, completa cada empresa con información pública y te entrega una tabla. Puede tardar un poco: está revisando varias fuentes por cada empresa.

5. Decide qué sigue

Al final te pregunta si quieres **ampliar** la búsqueda, **repetirla con otros criterios** o **pasar la lista a Explorador de Campus**.

Ejemplos de conversación

Todo en un mensaje

Perplexity prospection-agent

Necesito empresas constructoras en Bogotá, medianas, con más de 100 empleados y facturación de $5.000.000.000 o más. Dame 15.

PERPLEXITY

Entendido. Busco 15 empresas: sector Construcción, Bogotá, tamaño Mediana, +100 empleados, facturación $5.000.000.000 o más. ¿Confirmas?

Sí, confirmo.

Pregunta lo que quieras...

Con datos que no conoces

Perplexity prospection-agent

Busca 10 empresas de software en Medellín. El tamaño y la facturación no me importan.

PERPLEXITY

Perfecto. Número: 10 · Sector: software · Ubicación: Medellín · Tamaño: sin restricción · Empleados: ¿hay un mínimo? · Facturación: sin restricción.

No hay mínimo de empleados.

Pregunta lo que quieras...

Sin decir cuántas empresas

Perplexity prospection-agent

Busca fintech en Bogotá, medianas.

PERPLEXITY

No me diste un número de empresas, así que traeré 10 por defecto. ¿Te parece bien? Si prefieres otra cantidad, dímela.

Pregunta lo que quieras...

Una búsqueda nueva en la misma conversación

Cada búsqueda nueva vuelve a empezar por el formulario. Es normal y es intencional: así cada lista responde a un criterio claro.

Perplexity prospection-agent

Ahora quiero 20 empresas de e-commerce en Cali con más de 50 empleados.

PERPLEXITY

Empecemos una búsqueda nueva. Número: 20 · Sector: e-commerce · Ubicación: Cali · Empleados: +50. ¿El tamaño y la facturación quedan sin restricción?

Pregunta lo que quieras...

Resultados

Al terminar, Radar te entrega cuatro cosas.

Un resumen

Qué criterios usó, cuántas empresas encontró frente a las que pediste y la fecha de la búsqueda.

Una tabla en el chat

Seis columnas: fecha, razón social, ubicación, número de empleados, facturación anual y utilidad neta.

Las fuentes

Debajo de la tabla, de dónde salió cada dato, para que puedas comprobarlo.

Un archivo CSV

La misma lista guardada como `01-empresas-encontradas.csv`, que se abre en Excel.

Cómo se ve la tabla

La siguiente tabla es **solo un ejemplo ilustrativo**, con una empresa inventada para mostrar el formato:

Fecha	Razón Social	Ubicación	Número de Empleados	Facturación Anual	Utilidad Neta
2026-11-03	Constructora Ejemplo S.A.S.	Bogotá	140	$8.200.000.000	$430.000.00
2026-11-03	Otra Empresa de Ejemplo S.A.	Bogotá	220		

Fíjate en que la segunda fila tiene **dos casillas vacías**. No es un error: significa que Radar no encontró esa cifra en una fuente confiable y prefirió dejarla vacía antes que inventarla.

> **LA FECHA DE LA TABLA ES LA DE TU BÚSQUEDA**
>
> No es la fecha del dato financiero. Las cifras de facturación suelen corresponder al último año que la empresa reportó, que puede ser el año anterior. Ese detalle queda anotado en las fuentes.

Cómo revisar tu lista

Antes de usar la lista, tómate un par de minutos para revisar:

- **¿Son del sector y la ciudad que pediste?** Si alguna no cuadra, avísale y la retira.
- **¿Los números tienen sentido?** Empleados y facturación deben parecerse a lo que esperabas.
- **¿Hay empresas que no deberían estar?** Gobierno, ONGs, colegios o agencias de reclutamiento no se listan por defecto. Si ves una, avísale.
- **¿Llegó al número pedido?** Si trajo menos, el agente lo informa: se prefiere una lista corta y verificable a una larga con relleno.
- **¿Cada dato tiene fuente?** Mira la sección de fuentes debajo de la tabla.

> **TÚ DECIDES**
>
> Radar propone la lista; tú decides qué empresas pasan a la siguiente etapa.

Qué hacer después

1 **Ampliar**
Pídele más empresas del mismo criterio.

2 **Repetir**
Cambia sector, ciudad o tamaño y empieza una búsqueda nueva.

3 **Pasar a Explorador**
Entrega la lista al agente que busca contactos en LinkedIn.

- **Ampliar:** «Amplía la búsqueda anterior con 10 empresas más del mismo sector». Respeta los criterios que ya confirmaste.
- **Repetir con otros criterios:** empieza una búsqueda nueva. Radar guarda cada una por separado.
- **Pasar a Explorador de Campus:** copia o adjunta tu lista. Explorador enriquece las empresas, busca a las personas indicadas en cada una y les escribe en LinkedIn.

Comandos rápidos con «!»

Además de pedirle las cosas con tus palabras, puedes darle una **orden corta** escribiendo `!` antes de la palabra, por ejemplo `!optimize`. Cuando el agente reconoce un comando, **lo cumple siempre**, y lo primero que escribe en su respuesta es qué comandos recibió.

- Puedes escribirlo solo o con un texto: `!optimize la tabla de resultados`.
- Puedes combinar varios: `!plan !no-assumptions`.
- Vale para la tarea en curso; en una tarea nueva se escribe de nuevo.
- `!help` muestra la lista de comandos de este agente.

LOS DOS MÁS USADOS

`!optimize` mejora lo que se esté haciendo sin cambiar su alcance ni sus datos. `!notime` acelera el trabajo: menos preguntas sueltas y menos explicaciones, pero nunca se salta una verificación obligatoria.

LO QUE UN COMANDO NO CAMBIA

Un comando no permite saltarse las reglas del agente (no inventar datos, la marca, la confidencialidad, las aprobaciones y verificaciones obligatorias). Si pides algo que una regla impide, el agente hace todo lo permitido y te dice en una frase qué no pudo y por qué.

Estos son los comandos de este agente:

General

Comando	Qué hace aquí
`!analyze`	Analiza la solicitud, el problema, los documentos o la situación **antes de actuar**: qué se pide, qué hay, qué falta y qué riesgos ve. Entrega hallazgos; no ejecuta ni modifica nada. **Aquí:** Analiza el pedido contra el formulario de 6 datos y el perfil de cliente ideal antes de buscar; dice qué falta o es contradictorio.
`!research`	Investiga a fondo el tema, cruza fuentes y entrega lo relevante con **cada dato citado a su fuente**. Sin fuente verificable no es un dato: se marca `[PENDIENTE]`. **Aquí:** Es su trabajo central: búsqueda en la web abierta (sin LinkedIn), solo datos públicos, cada uno con su enlace de origen.
`!plan`	Entrega un plan de trabajo estructurado (pasos, orden, insumos, entregables, supuestos y puntos de decisión) y **se detiene a esperar aprobación** antes de ejecutarlo. **Aquí:** Presenta los criterios de búsqueda, las fuentes y la forma del listado, y espera el visto bueno antes de buscar.
`!execute`	Ejecuta ya lo solicitado o el siguiente paso aprobado del flujo, sin volver a proponer ni a preguntar lo ya decidido. No se salta las puertas de aprobación ni de verificación.
`!review`	Revisa el trabajo indicado y entrega oportunidades de mejora priorizadas (qué cambiaría y por qué). No lo modifica salvo que se le pida.
`!audit`	Auditoría integral de punta a punta: contradicciones entre documentos, cifras que no cuadran, reglas incumplidas y datos sin fuente. Entrega hallazgos con evidencia y severidad.
`!validate`	Comprueba, requisito por requisito, que el resultado cumple lo establecido (reglas duras, insumos, formato). Veredicto «cumple / no cumple» por ítem, con evidencia. **Aquí:** Comprueba cada empresa contra los criterios confirmados (sector, ubicación, tamaño, facturación) y cada dato contra su fuente.
`!optimize`	Optimiza lo que se esté desarrollando o ya existe (proceso, solución o resultado): mejora claridad, calidad, consistencia, peso o rendimiento **sin cambiar su alcance ni sus datos**. **Aquí:** Afina los criterios y la consulta de búsqueda, o deja la tabla más limpia y sin duplicados; no cambia el perfil que pediste.

Comando	Qué hace aquí
`!compare`	Compara alternativas con criterios explícitos y recomienda la más conveniente, con el porqué. **Aquí:** Compara empresas entre sí, o dos estrategias de búsqueda, con criterios explícitos.
`!summarize`	Resumen claro y estructurado (lo esencial, decisiones y pendientes) del trabajo, de un documento o de la conversación.
`!document`	Documenta lo hecho: actualiza la wiki y la bitácora del agente, o genera la documentación técnica, funcional o ejecutiva que se pida.
`!prioritize`	Clasifica actividades, hallazgos o elementos por impacto, importancia y urgencia, y entrega el orden recomendado. **Aquí:** Ordena las empresas por encaje con el perfil, de mayor a menor, y dice por qué.
`!help`	Lista los comandos disponibles en este agente, agrupados, con su función.

Modos

Comando	Qué hace aquí
`!notime`	**Modo prisa:** apresura el desarrollo optimizándolo: agrupa preguntas en un solo mensaje, paraleliza, reutiliza lo ya validado, omite explicaciones y pasos opcionales y responde solo con lo esencial. **Nunca** se salta verificaciones obligatorias, puertas de aprobación ni la veracidad: acelera el camino, no recorta la calidad.
`!think-deep`	Análisis más profundo antes de responder: considera alternativas, casos límite y consecuencias, y muestra solo el razonamiento que importa.
`!critical-mode`	Modo crítico: cuestiona decisiones, supuestos y su propio trabajo; busca errores y contradicciones antes de entregar y los dice.
`!no-assumptions`	No supone: ante un dato faltante o ambiguo pregunta (todas las dudas juntas) en lugar de rellenar o inferir.
`!double-check`	Segunda verificación independiente de su propio resultado (releer la fuente, recalcular, comparar) y corrección de lo que encuentre; reporta qué verificó. **Aquí:** Vuelve a abrir la fuente de cada dato dudoso y confirma que sigue vigente.

Comando	Qué hace aquí
`!strict-mode`	Sigue al pie de la letra los requisitos e instrucciones dados: sin iniciativas, adiciones ni interpretaciones creativas.

Técnico y seguridad

Comando	Qué hace aquí
`!troubleshoot`	Investiga un problema técnico y determina su **causa raíz**, con evidencia. Diagnostica; no cambia nada. **Aquí:** Averigua por qué una búsqueda no devuelve resultados o devuelve empresas que no encajan.
`!security-check`	Revisa seguridad y confidencialidad: datos de otros clientes mezclados, credenciales, datos personales, información que no debe salir del proyecto. **Aquí:** Revisa que el listado solo lleve datos públicos y de empresas; ningún dato personal ni privado.

UX/UI y diseño

Comando	Qué hace aquí
`!consistency-check`	Detecta inconsistencias entre secciones, componentes, cifras, nombres y estilos del mismo entregable. **Aquí:** Revisa que todas las filas tengan las mismas columnas, formatos y criterios.

Gestión de proyecto

Comando	Qué hace aquí
`!track-progress`	Informa el progreso y los pendientes (hecho, en curso, bloqueado, `[PENDIENTE]`) a partir de la bitácora y del trabajo actual.
`!generate-report`	Genera un informe ejecutivo (decisiones, resultado, pendientes) o técnico (método, evidencias, verificaciones) del trabajo.
`!final-delivery`	Prepara y valida la entrega final: corre todas las verificaciones obligatorias, completa el checklist de cierre (wiki y bitácora) y entrega solo si todo pasa. **Aquí:** Entrega el listado final con todas las columnas completas o marcadas `[PENDIENTE]`, y pregunta qué sigue (ampliar, repetir o pasar a Explorador de Campus).

Comando	Qué hace aquí
`!agent-handoff`	Prepara el traspaso al siguiente agente del flujo comercial: resumen, entregables con su ruta, decisiones tomadas y pendientes. **Aquí:** Prepara el listado para **Explorador de Campus** (`intelligence-commercial`): tabla de empresas con las columnas que ese agente espera.

Límites del agente

Si le pides...	Qué pasa	Qué hacer
Contactos o nombres de personas	No los busca: trabaja solo a nivel empresa	Pásale la lista a Explorador de Campus
Escribir mensajes de presentación	No los redacta	Eso lo hace Explorador de Campus
Buscar en LinkedIn	No entra a LinkedIn bajo ninguna circunstancia	Usa Explorador de Campus
Cifras que no encontró	No las inventa; deja la casilla vacía	Si es crítica, búscala por tu cuenta en la fuente que prefieras

Preguntas frecuentes

¿Por qué me vuelve a pedir el formulario si ya lo llené? Porque cada búsqueda nueva empieza de cero. Si tu mensaje ya trae todos los datos, solo te pedirá confirmar.

¿Por qué hay casillas vacías? Porque no encontró un dato confiable. Radar prefiere una casilla vacía a un número que podría estar mal.

La lista trae menos empresas de las que pedí. Pasa cuando el criterio es muy estrecho. Radar te lo dice y no rellena con empresas que no cumplen. Puedes pedirle que amplíe o que relaje un criterio.

¿Puedo pedirle empresas de otro país? Sí. La ubicación la defines tú en cada búsqueda. Si la ciudad puede confundirse, agrega el país.

¿Las cifras son actuales? Son las más recientes que publica la fuente, normalmente del último año fiscal reportado. Al pie de la tabla queda la fuente de cada una.

¿Dónde queda guardada mi lista? En el archivo CSV de la búsqueda, dentro de la carpeta `prospeccion` del agente, en una subcarpeta con un nombre que describe el criterio (por ejemplo, `constructoras-bogota-2026-11-03`).

Glosario

Término	Qué significa
Prospecto	Empresa que podría llegar a ser cliente
Razón social	Nombre legal registrado de la empresa
ICP	Perfil de empresa ideal para Campuslands
Supersociedades / SIREM	Entidad y sistema donde las empresas reportan sus estados financieros en Colombia
RUES	Registro oficial de empresas en Colombia
CSV	Archivo de tabla que se abre en Excel
Lote	Una búsqueda completa, con su propia carpeta y su propio archivo

Solución de problemas

Si el agente no responde como esperas, repite tu mensaje con los seis datos completos. Si el comportamiento se repite o parece una falla, avisa a quien mantiene el agente; la guía técnica de Radar de Campus tiene una tabla de problemas frecuentes y qué revisar en cada caso.