



houston

Bootcamp · De 0 a 1 con agentes de IA

● GUÍA PASO A PASO · BOOTCAMP EN VIVO

De 0 a 1 con agentes de IA

Todo lo que hicimos en el bootcamp, ordenado y a tu ritmo, con las diapositivas de la sesión. Terminas con un agente instalado, conectado a tus herramientas y trabajando sobre un caso real: sacar una base de datos de prospectos desde una publicación de LinkedIn.

🕒 2 horas a tu ritmo



Para dueños y operadores de negocio



Mac, Windows o Linux



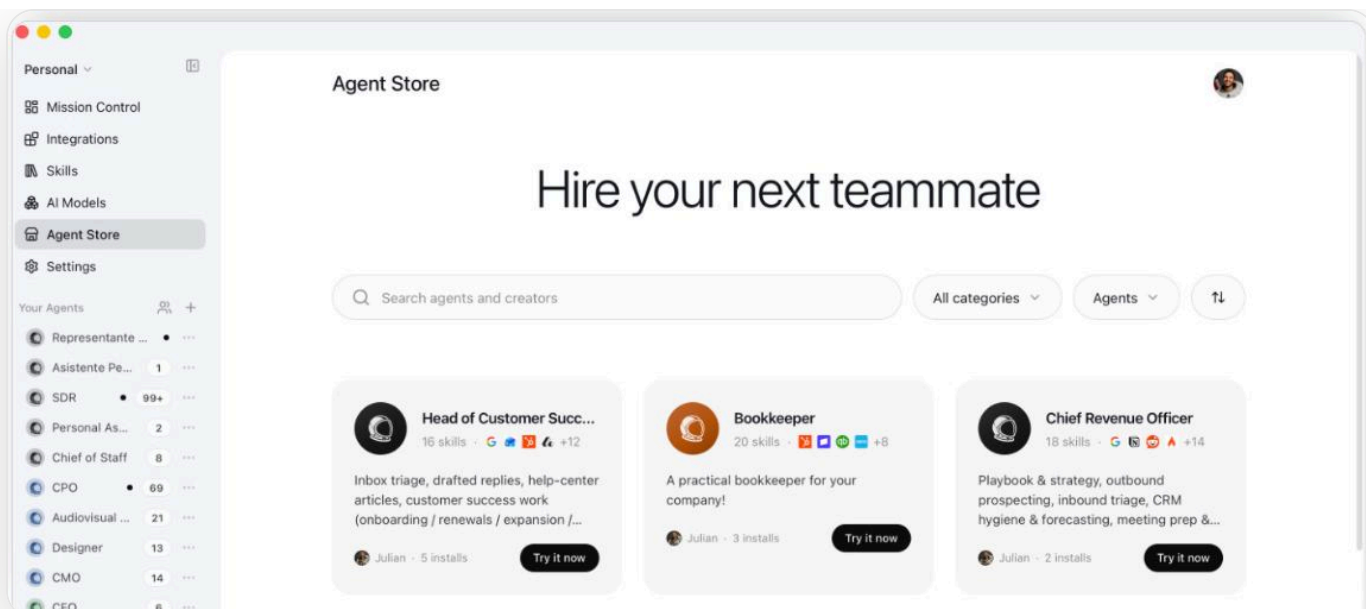
Sin programar

houston no es un ejercicio del bootcamp: es un producto real y lo puedes poner a trabajar en tu empresa. Al final de la guía te cuento **cómo lo hacemos con equipos** y cómo entrar al programa beta. Primero, construye el tuyo.

LO QUE VAS A LOGRAR

Un agente que sale a internet y te arma la lista de clientes

No es una demo. Es un agente que queda instalado en tu cuenta, con sus instrucciones, su habilidad y su memoria, y que sigue trabajando cuando cierres esta guía.



DÓNDE EMPIEZA TODO La **Tienda de agentes** de houston. De ahí sacas el agente Representante ventas, ya entrenado, en dos clics.

Lo entiendes

El método

De qué está hecho un agente y cómo pasar de un problema ambiguo de tu negocio a un agente concreto, con el canvas que usamos en vivo.

Esta es la parte que te sirve para siempre. El agente de hoy resuelve un caso; el método resuelve todos los tuyos.

Lo recibes hecho

El agente Representante ventas

Le pasas el enlace de una publicación de LinkedIn con comentarios y te devuelve una hoja de Google Sheets con nombre, cargo, empresa y comentario de cada persona que comentó.

Viene con instrucciones, una habilidad y memorias ya escritas. Al final de la guía están sus instrucciones completas.

Las herramientas que vas a conectar



Apify · los ojos en la web



OpenRouter · 400+ modelos



Google Sheets · la base de datos



LinkedIn · la fuente



Anthropic



OpenAI

El resultado, en concreto

Así queda la hoja que arma el agente. Cada persona que comentó, con su rol, su empresa, lo que escribió y su perfil.



Nombre	Rol	Empresa	Comentario	Perfil	Correo
Ana M.	Head of Growth	Nubetech	"Houston"	in/a...	ana@nubetech.co
Carlos R.	Founder & CEO	Veloro	"Houston 🚀"	in/c...	carlos@veloro.io
Diana P.	VP Sales	Aurora Labs	"Houston"	in/di...	diana@auroralab...
Javier T.	Product Lead	Kantto	"Houston!"	in/ja...	no encontrado
Mariana B.	Marketing Director	Origen	"Houston 🤖"	in/m...	mariana@origen....
Sergio D.	COO	Brío	"Houston"	in/s...	buscando...
Prospectos Enriquecidos Secuencia					

EJEMPLO La hoja se llena sola mientras el agente trabaja. Una celda de correo vacía es normal: nadie encuentra el 100%.



LA JUGADA MAESTRA

No tiene que ser tu publicación. Corre la misma receta sobre el post de un referente de tu industria, de un competidor o de un evento, y **su audiencia se vuelve tu lista**. Un post con mil comentarios se vuelve una base de mil prospectos en minutos, no en días.



ÚSALO CON RESPONSABILIDAD

Es un gran poder. El agente **nunca envía nada solo**: te deja todo esperando tu aprobación. Mantén esa barrera y prospecta con criterio.



UNA IDEA PARA TODO EL CAMINO

Un agente es **un practicante nuevo que estás entrenando**. Ya es inteligente: lo que no sabe es cómo trabajas tú. Todo lo que ya sabes sobre entrenar a alguien nuevo te sirve aquí.

No lo hagas solo: únete al grupo del bootcamp

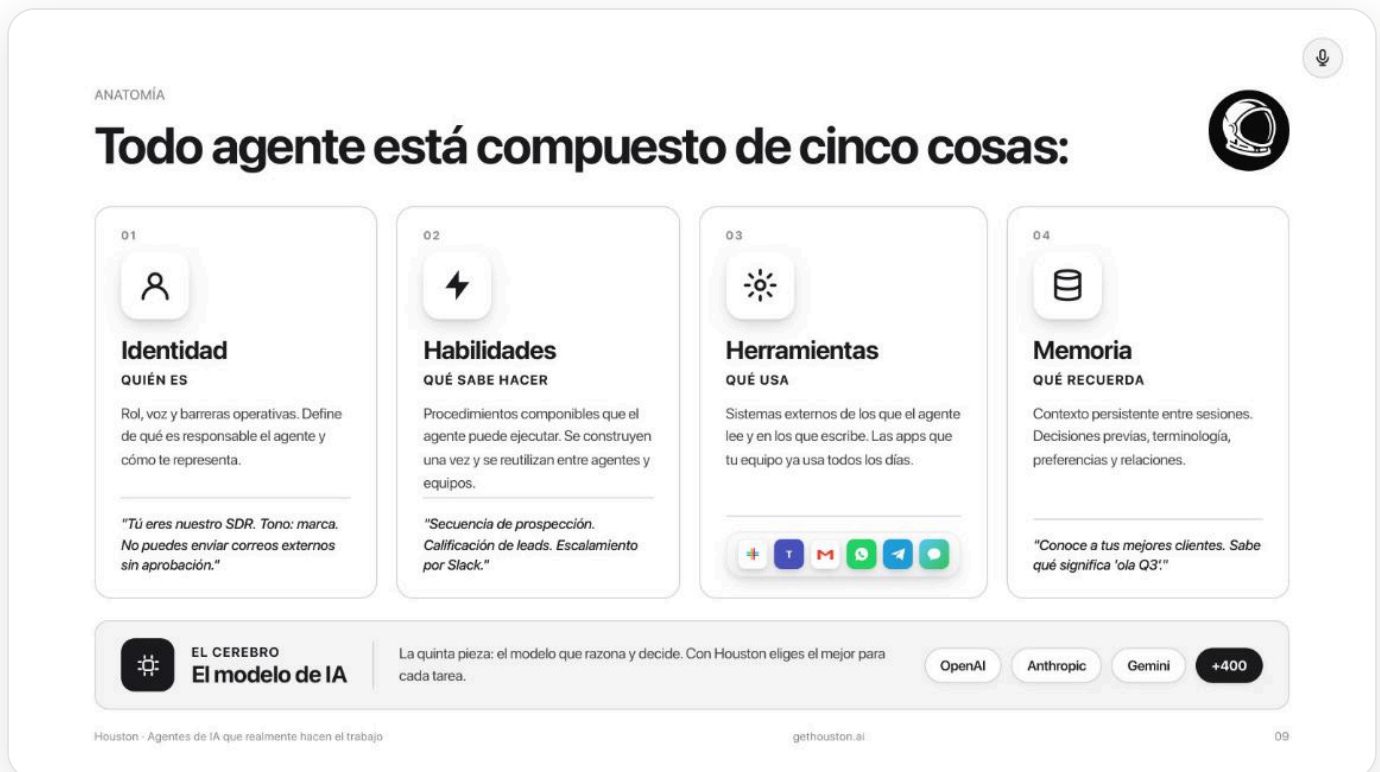


Es el grupo de WhatsApp de los que estuvieron en la sesión. Ahí resolvemos lo que se atasque, compartimos los códigos y los tutoriales nuevos, y cada quien cuenta qué agente construyó. Escanea el código con tu celular o entra desde el botón.

Unirme a la comunidad ➔

Las 5 piezas de un agente

Al terminar esta guía vas a haber tocado las cinco. Vuelve a esta diapositiva cuando algo no te cuadre.



DIAPPOSITIVA 09 Identidad, habilidades, herramientas y memoria. La quinta pieza, el cerebro, es el modelo de IA que tú eliges.

⚠ LA REGLA DE ORO

Un agente nuevo **no manda nada solo**. Primero propone, tú revisas y apruebas. La confianza se gana con resultados revisados, igual que con una persona.

MATERIAL DEL BOOTCAMP

Descarga la presentación completa



Las 49 diapositivas de la sesión en PDF, tal como se vieron en vivo. Útil para repasar sin la guía al lado o para mostrárselas a tu equipo. Pesa 11 MB.

Descargar el PDF ↓



PASO 0

Antes de empezar

~10 minutos

Cuatro cosas a la mano. Todas se consiguen gratis y en minutos.

Un computador

Mac, Windows o Linux, cargado y con Chrome abierto. houston no funciona en celular ni en tablet.

Una cuenta de IA

ChatGPT (OpenAI) o Claude (Anthropic). Con cualquiera de las dos arrancas. También sirve OpenRouter, que abres en el Paso 4.

Cuenta de Google

Para que el agente cree y llene la hoja de Google Sheets con tus prospectos.

Una publicación de LinkedIn

Con muchos comentarios. Puede ser tuya o de cualquier referente de tu industria.

Los tres códigos del bootcamp

Los vas a usar en los pasos 3 y 4. Ténlos copiados desde ya.



Invitación a houston · en la página de descarga de gethouston.ai

getsh*tdone



Cupón de Apify · 75 dólares de crédito, válidos dos meses

HOUSTON_ROCKET



Código de OpenRouter · 10 dólares de crédito, todo en mayúsculas

OR-GETHOUSTON

Tres cosas para instalar. Vamos una por una, juntos.



01

Descarga Houston

La plataforma donde vive tu agente. Ahí lo creas y lo pones a trabajar.

ENTRA A

gethouston.ai

INVITACIÓN **getsh+tdone**



02

Crea tu cuenta en Apify

Le da a tu agente los ojos en la web: extrae datos de sitios sin API.

\$75 USD gratis para ti



ESCANEA
Crea tu cuenta

CUPÓN
HOUSTON_ROCKET



03

Crea tu cuenta en OpenRouter

Le da el cerebro: una cuenta para usar cualquier modelo dentro de Houston.

\$10 USD gratis para ti



ESCANEA
Crea tu cuenta

CÓDIGO
OR-GETHOUSTON

Nadie se queda atrás Los links y los códigos están en el chat. Si te atascas, escríbelo y un helper te acompaña sin que paremos a todos.

DIAPOSITIVA 34 Las tres cuentas del taller, tal como las vimos en vivo. Los códigos son los mismos que están arriba.

Ábrelas desde el celular o desde el computador

Escanea el código con la cámara del celular, o haz clic en el botón si ya estás en el computador. Los cupones ya vienen aplicados en el enlace.





Los ojos en la web. 75 dólares de crédito, válidos dos meses.

HOUSTON_ROCKET

Crear cuenta ➔





El cerebro: 400+ modelos con una sola cuenta. 10 dólares de crédito.

OR-GETHOUSTON

Redimir créditos ➔



houston

La aplicación donde vive tu agente. Descárgala en el computador, no en el celular.

getsh*tdone

[Ir a gethouston.ai](https://gethouston.ai) ↗



Comunidad del bootcamp

El grupo de WhatsApp de la sesión. Si algo se atasca, es el sitio donde preguntar.

[Unirme al grupo](#) ↗



LOS CUPONES TIENEN CUPOS

Son promociones limitadas. Si alguno ya no aplica, la guía funciona igual: Apify y OpenRouter tienen versiones gratuitas suficientes para hacer todo lo de aquí.



¿ESTÁS LISTO?

Tienes el computador a mano, puedes abrir tu correo y tienes un rato tranquilo por delante. No hace falta hacerlo todo de una sentada: cada paso queda guardado.

LA RUTA COMPLETA

Del paso 0 al 6, en orden

Los pasos 1 y 2 son el método. Del 3 al 6 es puro teclado. Hazlos de arriba hacia abajo.

0

Antes de empezar

Cuentas, códigos y una publicación de LinkedIn

~10 min

1

De qué está hecho un agente

Las 5 piezas, con las diapositivas de la sesión

~20 min

2

Elige el problema correcto

El canvas MUUDS, igual que en vivo

~20 min

3

Instala houston

Descarga, código de invitación y primer inicio

~15 min

4

Abre Apify y OpenRouter

Los ojos y el cerebro de tu agente

~15 min

5

Instala tu agente

Tienda de agentes, buscar "Felipe"

~10 min

6

Ponlo a prospectar

Apify MCP, Google Sheets y tu primera base de datos

~30 min

1

PASO 1 DE 6

De qué está hecho un agente

~20 minutos

Veinte minutos de lectura que te ahorran semanas de dar palos de ciego. Aquí están las diapositivas de la sesión, en el mismo orden. Si prefieres arrancar con las manos, salta al [Paso 3](#) y vuelve después.

LAS DIAPOSITIVAS COMPLETAS

**Aquí abajo van las que importan, pero puedes bajarte todas**

La presentación entera del bootcamp en PDF: 49 diapositivas, incluidas las que no salen en esta guía.

Descargar el PDF

Chatbot, co-worker y agente no son lo mismo

La industria le dice "agente" a todo. Esto es lo que hace cada uno:

La industria usa la palabra "Agentes" para todo. Esto es lo que realmente hace cada uno.

 Chatbot RESPONDE PREGUNTAS Reactivo y sin memoria. Útil cuando ya sabes qué preguntar. "¿Cuál es nuestra política de devoluciones?" Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo	 Co-worker ASISTE AL HUMANO Sugiere los siguientes pasos mientras el humano sigue al volante. Tú decides qué sale a producción. "Aquí está un borrador de correo basado en los datos." gethouston.ai	 Agente HACE EL TRABAJO Razona, decide y ejecuta acciones a través de tus sistemas. Tú gestionas resultados, no pasos. "Saca los datos, redacta el correo, lo envía a la persona correcta y registra la acción." 08
--	---	--

DIAPOSITIVA 08 El chatbot responde, el co-worker asiste, el agente hace el trabajo. Sólo el tercero ejecuta a través de tus sistemas.

1 Chatbot · responde preguntas. Reactivo y sin memoria. Útil cuando ya sabes qué preguntar.

2 Co-worker · asiste al humano. Sugiere los siguientes pasos, pero tú sigues al volante.

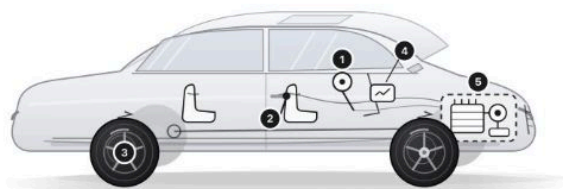
3 Agente · hace el trabajo. Razona, decide y ejecuta. Tú gestionas resultados, no pasos.

→ Sin herramientas no hay agente. Si no puede leer y escribir en tus apps, es un chatbot con buen vocabulario.

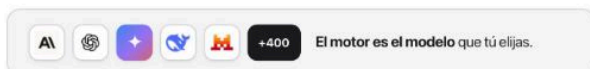
La analogía del carro

Si te llevas una sola imagen de todo el bootcamp, que sea esta.

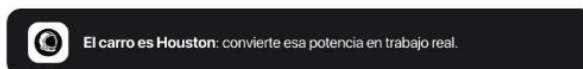
El modelo de IA es el motor. Houston es el resto del carro.



- 1 **El volante** · Identidad: quién conduce y a dónde va.
- 2 **La palanca de cambios** · Habilidades: las maniobras que sabe ejecutar.
- 3 **Las ruedas** · Herramientas: donde el agente toca la calle, tus apps.
- 4 **El tablero y el GPS** · Memoria: el recorrido no se olvida.
- 5 **El motor** · El cerebro: el modelo que genera la potencia.



Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo



gethouston.ai

10

DIAPPOSITIVA 10 El modelo de IA es el motor. houston es el resto del carro: volante, palanca, ruedas y tablero.

💡 POR QUÉ IMPORTA

Cuando usas Claude o ChatGPT estás atado al motor de ese laboratorio. Un carro como houston no le pertenece a ninguno: le cambias el motor cuando quieras, incluso por chat.

Pieza 1 · Identidad: quién es

Vive en **Configuración** → **Instrucciones**. Cinco ingredientes: **rol**, **comportamiento**, **reglas duras**, **vocabulario** y **tono**. Es lo que hace que dos agentes con el mismo modelo se sientan completamente distintos.

El mismo agente. Dos instrucciones diferentes. Resultados completamente distintos.

MALAS INSTRUCCIONES

Agente de ventas

Eres un agente de ventas.

Ayúdame a conseguir más clientes.

Escribe correos de prospección.

Sé profesional.

Por qué falla: sin alcance, sin reglas y sin vocabulario propio. El agente inventa precios, manda correos que no aprobaste y cada día responde distinto.

Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

BUENAS INSTRUCCIONES

Operador comercial de Houston

Rol
Eres mi operador comercial completo: prospección, pipeline, reuniones, propuestas y CRM.

Comportamiento
Redactas. Nunca envías.
Si te falta un dato, preguntas una sola vez.

Reglas duras
Nunca envías un correo sin mi aprobación.
Nunca mueves etapas del CRM ni cambias precios.
Si la fuente es débil, marcas TBD. No inventas.

Vocabulario
VERDE = asignar. AMARILLO = nutrir. ROJO = soltar.
Cliente ideal = empresas de 20 a 200 empleados.

Tono
Directo, sin tecnicismos. Sin nombres de archivos.

gethouston.ai

12

DIAPOSITIVA 12 El mismo agente, dos instrucciones distintas, resultados completamente diferentes.

Unas malas instrucciones se ven así. Sin alcance, sin reglas y sin vocabulario propio: el agente inventa precios, manda correos que no aprobaste y cada día responde distinto.

ASÍ NO

Eres un agente de ventas. Ayúdame a conseguir más clientes. Escribe correos de prospección. Sé profesional.

Unas buenas instrucciones se ven así. Cópialas y adapталas a tu negocio: es la plantilla que sirve para cualquier rol.

COPIA Y PEGA EN LAS INSTRUCCIONES DE TU AGENTE

Operador comercial ## Rol Eres mi operador comercial completo: prospección, pipeline, reuniones, propuestas y CRM. ## Comportamiento Redactas. Nunca envías. Si te falta un dato, preguntas una sola vez. ## Reglas duras Nunca envías un correo sin mi aprobación. Nunca mueves etapas del CRM ni cambias precios. Si la fuente es débil, marcas TBD. No inventas. ## Vocabulario VERDE = asignar. AMARILLO = nutrir. ROJO = soltar. Cliente ideal = empresas de 20 a 200 empleados. ## Tono Directo, sin tecnicismos. Sin nombres de archivos.

⚠ LO QUE CASI NADIE ESCRIBE

El bloque de **reglas duras**. La mitad de una buena inducción es lo que el agente *no* debe hacer. Con las personas es igual y casi nunca lo ponemos por escrito.

Al final de la guía están las instrucciones completas del agente Representante ventas, tal cual las escribí yo. Úsalas de plantilla.

Pieza 2 · Habilidades: qué sabe hacer

Una habilidad no es nada esotérico: es **un archivo de texto con instrucciones** que el agente lee sólo cuando lo necesita. Vive en **Configuración** → **Habilidades**. Se escribe una vez y se usa miles de veces.

HABILIDADES · CÓMO SE ESCRIBE UNA

EN LA APP

Una habilidad es un archivo con instrucciones. El agente lo lee solo cuando lo necesita.

LOS 3 NIVELES DE CARGA

01 **Nombre + descripción**
Siempre en contexto. Es lo único que el agente ve antes de decidir si usa la habilidad.

02 **El cuerpo del SKILL.md**
Se carga solo cuando la habilidad se activa. Tus reglas, tu proceso, tus ejemplos. Menos de 500 líneas.

03 **Recursos opcionales**
Scripts, plantillas y documentos de referencia. Se leen solo bajo demanda, sin gastar contexto.

Piénsala como la guía de inducción de un empleado brillante: ya es inteligente, solo no conoce tu forma de trabajar.

ASÍ SE VE POR DENTRO

```
live-linkedin-comments-to-sheets/SKILL.md

---
name: live-linkedin-comments-to-sheets
description: Dada la URL de un post de LinkedIn,
crea una hoja, envía el link al chat de inmediato
y la va llenando con cada comentarista, en vivo.
Usala cuando Felipe diga "prospecta a esta
publicación de LinkedIn".
---

# Comentarios de LinkedIn a una hoja, en vivo

## La regla dura
En cuanto la hoja exista, envía el link al chat y
sigue trabajando. Nunca esperes al scraper.

## Reglas
- Columnas: Nombre | Cargo | Empresa | Comentario | Email
- Escribe por lotes: el público ve las filas llegar.
- Ordena A-Z una sola vez, al final de todo.

## Cuando NO usarla
- Extracciones sin público: usa otra habilidad.
```

Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

gethouston.ai

14

DIAPPOSITIVA 14 A la derecha, la habilidad real que usa el agente Representante ventas: nombre, descripción, la regla dura y cuándo no usarla.

1 **Nombre y descripción.** Siempre en contexto. Es lo único que el agente ve antes de decidir si usa la habilidad.

2 **El cuerpo.** Se carga sólo al activarse. Tus reglas, tu proceso, tus ejemplos. Menos de 500 líneas.

3 **Recursos opcionales.** Plantillas y documentos que se leen bajo demanda, sin gastar contexto.

➔ **Piénsala** como la guía de inducción de un empleado brillante: ya es inteligente, sólo no conoce tu forma de trabajar.

La mejor forma de crear una habilidad es trabajando, no escribiendo. La primera vez no delegues: acompaña.

HABILIDADES - EL ATAJO

La mejor forma de crear una habilidad es trabajando, no escribiendo.

La primera vez hazlo acompañado. Al final, pídele a Houston que lo guarde.



PASO 1

Haz el trabajo con Houston

La primera vez no delegues, acompaña. Pídele el resumen, la lista, el reporte, y ve corrigiendo sobre la marcha.



PASO 2

Dale feedback en el momento

"Más directo." "Faltó el responsable." "Así no." Cada corrección que le das se vuelve una regla de la habilidad.

Lo que corriges hoy, no lo vuelves a corregir nunca.



PASO 3

Pídele que la guarde como skill

Houston escribe la habilidad solo, con todo lo que aprendió de ti en esa sesión. Tú apenas la revisas.

Queda guardada y lista para reutilizar cuando quieras.

LE DICES

"Conviértelo en una habilidad."

Tu forma de trabajar ya existe. Solo hay que grabarla una vez.

Houston - Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

gethouston.ai

15

DIAPPOSITIVA 15 Haz el trabajo con él, corrígelo en el momento y pídele que lo guarde. Lo que corriges hoy no lo vuelves a corregir nunca.

La segunda mejor forma: dale los documentos que ya tienes. Manual de procedimientos, guía de inducción, plantillas, checklists. Casi toda empresa ya tiene el proceso escrito; lo que no tiene es quién lo ejecute igual todas las veces.

COPIA Y PEGA, ADJUNTANDO TU DOCUMENTO

"Te adjunto el manual de procedimientos que usamos para [la tarea]. Conviértelo en una habilidad tuya: saca el paso a paso, las reglas y los formatos. Después pregúntame lo que el documento no dice: las excepciones y los criterios que sólo sabe quien lleva años haciéndolo."

Pieza 3 • Herramientas: qué usa

Sin herramientas, un agente sólo puede hablar. Se conecta al mundo de tres formas y cada una tiene su momento:

Un agente se conecta al mundo de tres formas. Cada una tiene su momento.



API

LA CONEXIÓN CRUDA

Le das la dirección y la llave de la app, y el agente la llama directo.

A FAVOR Todas las apps tienen una. Control total. Sirve para tus sistemas internos.

EN CONTRA Alguien la programa y la mantiene. Se rompe cuando la app cambia.

CUÁNDO Cuando no existe un conector listo para tu sistema.



MCP

EL ENCHUFE UNIVERSAL

La app se presenta sola. El agente ve qué puede hacer, sin que nadie programe.

A FAVOR La conectas una vez y sirve para cualquier agente y cualquier modelo.

EN CONTRA Alguien tiene que ofrecer el servidor. Conectar de más confunde al agente.

CUÁNDO Por defecto. Si existe, úsalo.



CLI

EL ATAJO DEL COMPUTADOR

El agente escribe comandos en la terminal, como alguien técnico de tu equipo.

A FAVOR Ya está instalado y con la sesión abierta. Rápido y muy potente.

EN CONTRA Necesita un computador con acceso. Un comando mal escrito borra cosas de verdad.

CUÁNDO Tareas técnicas o cargas masivas de datos.

EN QUÉ ORDEN ¿Existe MCP? Úsalo. ¿No hay? Mira si hay CLI. ¿Tampoco? Ahí sí, API.

 En Houston le das un clic.

Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

gethouston.ai

18

DIAPOSITIVA 18 El orden a seguir: ¿existe MCP? úsalo. ¿No hay? mira si hay CLI. ¿Tampoco? ahí sí, API.

MCP

Por defecto

La app se presenta sola y el agente ve qué puede hacer, **sin que nadie programe**. Se conecta una vez y sirve para cualquier agente y cualquier modelo.

CLI

Técnico

El agente escribe comandos, como alguien técnico de tu equipo. Rápido y potente, pero **un comando mal escrito borra cosas de verdad**.

API

Último recurso

Le das la dirección y la llave de la app. Sirve para tus sistemas internos, pero **alguien la programa y la mantiene**.

En houston

Un clic

Más de mil integraciones ya conectadas en **Integraciones**. Lo que no esté, se agrega por chat como integración personalizada.

El verdadero reto no es conectar, es saber qué existe

Este es el stack real con el que trabaja el agente de ventas hoy:

El problema no es conectar herramientas. Es saber cuáles existen.

Este es el stack con el que trabaja mi agente de ventas hoy.

	Scraping web Apify Extrae datos de cualquier sitio, aunque no tenga API.
    	Enriquecimiento de datos Apollo · Hunter · FullEnrich · Lusha · Clay De un nombre a correo, cargo, empresa y teléfono.
	CRM HubSpot Donde viven tus contactos, tus deals y tu pipeline.
	Secuencias de outbound Instantly Manda los correos en frío y hace el seguimiento.
	Lead magnets en LinkedIn LeadShark Entrega tu contenido a quien comenta tu post.
	Secuencias en LinkedIn Waalaxy Invitaciones y mensajes en automático.

Houston trae 1.000 herramientas pre-conectadas, con SOC 2 Type II e ISO 27001 en la capa de integración y datos.

DIAPPOSITIVA 19 Scraping, enriquecimiento, CRM, secuencias de correo y secuencias de LinkedIn. Nada de esto se construye desde cero: se conecta.

 Apify · scraping	 HubSpot · CRM	 LinkedIn · fuente	 Gmail · correo
 Slack · avisos	 Notion · tareas	 Drive · archivos	

Pieza 4 · Memoria: qué recuerda

Los modelos tienen una **ventana de contexto**, y eso no es memoria: es el escritorio donde trabajan hoy, no el archivador. Se borra al cerrar la sesión.

Los modelos tienen algo llamado ventana de contexto, pero no es memoria.

Se borra cuando cierras la sesión. Es el escritorio donde trabaja hoy, no el archivador de lo que aprendió.



QUÉ ES

Todo lo que ve de una sola vez

Tu conversación, los documentos que le pasaste y sus instrucciones, todo junto. Se mide en tokens y hoy los modelos grandes rondan el millón.



EL ESPEJISMO

Más ventana no es mejor memoria

Un estudio probó 18 modelos y todos empeoran a medida que crece la entrada, mucho antes de tocar el límite. Pasa incluso en tareas triviales.



Y ADEMÁS

Se borra al cerrar la sesión

Nada de eso queda guardado. Sin memoria, cada conversación empieza desde cero y te toca contarle todo otra vez.

El escritorio se despeja todas las noches. Por eso el agente necesita dónde archivar.

DIPOSITIVA 21 Más ventana no es mejor memoria: los modelos empeoran a medida que crece la entrada, mucho antes de tocar el límite.

En houston la memoria vive en **Configuración** → **Memoria**, como texto plano que puedes leer, editar, borrar y llevarte. Para grabar algo, díselo en el chat mientras trabajas:

COPIA Y PEGA, CON TU PROPIA REGLA

"Nunca uses guiones largos en lo que escribas: ni en chats, ni en correos, ni en documentos. Reformula con comas. Guarda esto en tu memoria."

Pieza 5 · El cerebro: el modelo de IA

Ningún modelo es el mejor en todo, y el mejor de hoy no es el de la semana entrante. En houston eliges el modelo al crear el agente y lo cambias cuando quieras.

No necesitas 400 cuentas. Con una sola llegas a más de 400 modelos.

Hay servicios que se conectan a todos los proveedores por ti. Pagas en un solo lugar y los usas dentro de Houston.

EL QUE USAMOS



OpenRouter

UNA CUENTA, 400+ MODELOS

Recargas saldo una vez y desde ahí llamas a OpenAI, Anthropic, Gemini, DeepSeek o Mistral. Cambias de modelo sin abrir otra cuenta.



Te regalamos créditos de OpenRouter

Para que pruebes todos los modelos hoy mismo, sin poner tu tarjeta.



OpenCode

SUSCRIPCIÓN ÚNICA

Una mensualidad que te da acceso a los modelos de todos los proveedores, sin manejar saldo ni llaves por separado.

Otra alternativa, si prefieres pagar fijo.



En Houston eliges el modelo desde un menú. Le pones el mejor a cada agente y lo cambias cuando quieras.

Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

gethouston.ai

24

DIAPOSITIVA 24 No necesitas 400 cuentas: con una sola de OpenRouter llegas a más de 400 modelos. Eso es lo que abres en el Paso 4.

✓ DEBERÍAS PODER

Explicarle a alguien, en una servilleta, las cinco piezas de un agente y por qué el modelo es sólo una de ellas. Si puedes, sigue.

2

PASO 2 DE 6

Elige el problema correcto

~20 minutos

El error más caro es empezar por la tecnología. Un buen agente empieza en un dolor. Este es el marco que usamos en vivo para pasar de "quiero un agente de IA" a un agente concreto y útil.

Primero, un buen candidato

Los mejores problemas para un primer agente cumplen las cuatro condiciones:

Un buen agente empieza en un dolor, no en la tecnología.

Antes de construir, elige bien el problema. Los mejores candidatos cumplen estas 4 condiciones:



Frecuente

Pasa todas las semanas, no una vez al año.



Repetitivo

Sigue los mismos pasos cada vez que ocurre.



De bajo riesgo

Un error se corrige fácil y no te cuesta un cliente.



Medible

Puedes decir con números si funcionó.



Regla de oro: un agente nuevo no manda nada solo. Primero propone, tú revisas y apruebas.

DIAPOSITIVA 27 Frecuente, repetitivo, de bajo riesgo y medible. Y la regla de oro: un agente nuevo no manda nada solo.

El canvas MUUDS, en cinco preguntas

Contéstalas en ese orden, en una hoja o en un tablero. Después de cada una, **prioriza una sola** y sigue con esa.

Abordar un problema ambiguo con estructura permite solucionarlo con mentalidad de producto.



01

Usuario

¿Quién trabaja con el agente cada día?



02

Caso de uso

¿Qué tarea concreta resuelve?



03

Dolores

¿Qué le duele hoy a tu usuario?



04

Soluciones

¿Cómo resuelve el agente cada dolor?



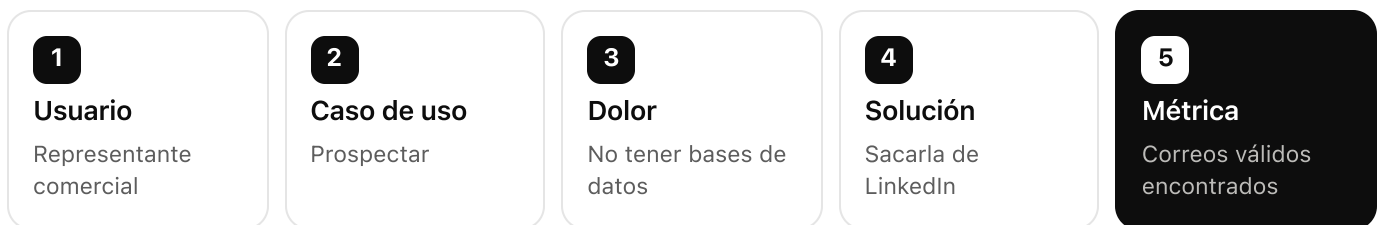
05

Métricas

¿Cómo mides que funciona?

DIAPPOSITIVA 28 Usuario, caso de uso, dolores, soluciones y métricas. En vivo lo llenamos entre 500 personas en 25 minutos.

- 1 **Usuario.** ¿Quién trabaja con el agente todos los días? Piensa en roles, no en áreas: "un vendedor", no "ventas".
- 2 **Caso de uso.** ¿Qué tareas concretas hace ese rol? Prospectar, cotizar, hacer seguimiento, alimentar el CRM, agendar citas.
- 3 **Dolores.** ¿Qué le duele hoy dentro de ese caso de uso? "Tiempo" no es un dolor: "no tengo una base de datos a quién llamar" sí lo es.
- 4 **Soluciones.** ¿De cuántas formas creativas se podría resolver ese dolor? Sin filtrar todavía.
- 5 **Métricas.** ¿Cómo sabrías con números que el agente está funcionando?



Así quedó el canvas en vivo. Ese recorrido es exactamente el agente que instalas en el Paso 5.

Hazlo con tu propio agente, no en una hoja en blanco

Si te cuesta arrancar, deja que él te entreviste. Después de instalarlo, pégale esto en un chat:

COPIA Y PEGA, CON TU NEGOCIO

"Tengo un negocio de [qué haces] y quiero construir mi primer agente de IA. Hazme las preguntas del canvas MUUDS una por una: usuario, caso de uso, dolores, soluciones y métricas. Después de cada respuesta, ayúdame a priorizar una sola opción antes de pasar a la siguiente pregunta. Al final propóneme el agente concreto que debería construir y qué habilidades necesitaría."

✓ **DEBERÍAS TENER**

Una frase escrita del tipo: "Mi [rol] pierde tiempo en [caso de uso] porque [dolor]. El agente lo resuelve [solución] y lo mido con [métrica]." Guárdala: es el brief de tu propio agente.

3

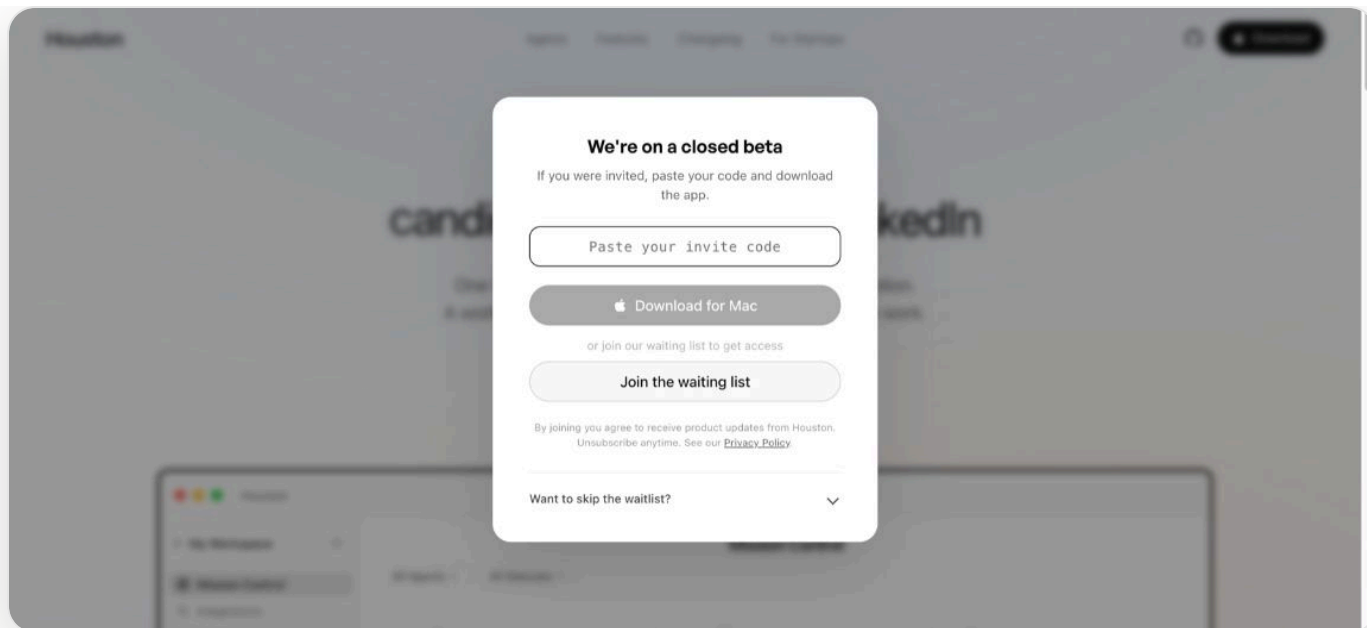
PASO 3 DE 6

Instala houston

~15 minutos

Aquí empieza el teclado. Si ya lo tenías instalado de antes, **descarga otra vez la última versión**: la Tienda de agentes que vas a usar en el Paso 5 sólo aparece en las versiones nuevas.

- 1 Entra a gethouston.ai y haz clic en **Descargar aplicación**.
- 2 Cuando te pida el **código de invitación**, escribe **getsh*tdone**. No uses el botón de lista de espera: ese te deja esperando un correo que no necesitas.
- 3 Descarga la versión de tu sistema: **Mac**, **Windows** o **Linux**.
- 4 Instálala. En Mac se abre una ventana y tienes que **arrastrar el ícono de houston a la carpeta Aplicaciones**. En Windows corres el instalador normal.
- 5 Abre houston, crea tu cuenta con el correo que prefieras y elige el idioma en **Configuración**.
- 6 **Conecta tu proveedor de IA**. En el panel izquierdo, **Modelos de IA** → elige Anthropic u OpenAI → **Conectar** → inicias sesión en el navegador y vuelves. Con suscripción sólo hace falta el login, sin llaves.
- 7 **Acepta los permisos de integraciones**. houston te va a pedir autorizar el proveedor que conecta las mil aplicaciones. Déjalo todo seleccionado: si le quitas permisos aquí, después las herramientas fallan sin explicación.



CAPTURA 1 La ventana del código de invitación. Pega `getsh*tdone` y el botón de descarga se activa. No uses **Join the waiting list**.



SI USAS WINDOWS

Windows puede decir que la aplicación es de un editor desconocido. Es normal: el certificado es reciente. Haz clic en **Más información** y luego en **Ejecutar de todas formas**.

Windows protegió su PC

SmartScreen de Microsoft Defender impidió el inicio de una aplicación desconocida. Si ejecutas esta aplicación, podrías poner en riesgo tu PC.

Aplicación: Houston_0.4.25_x64_en-US (1).msi

Editor: Editor desconocido

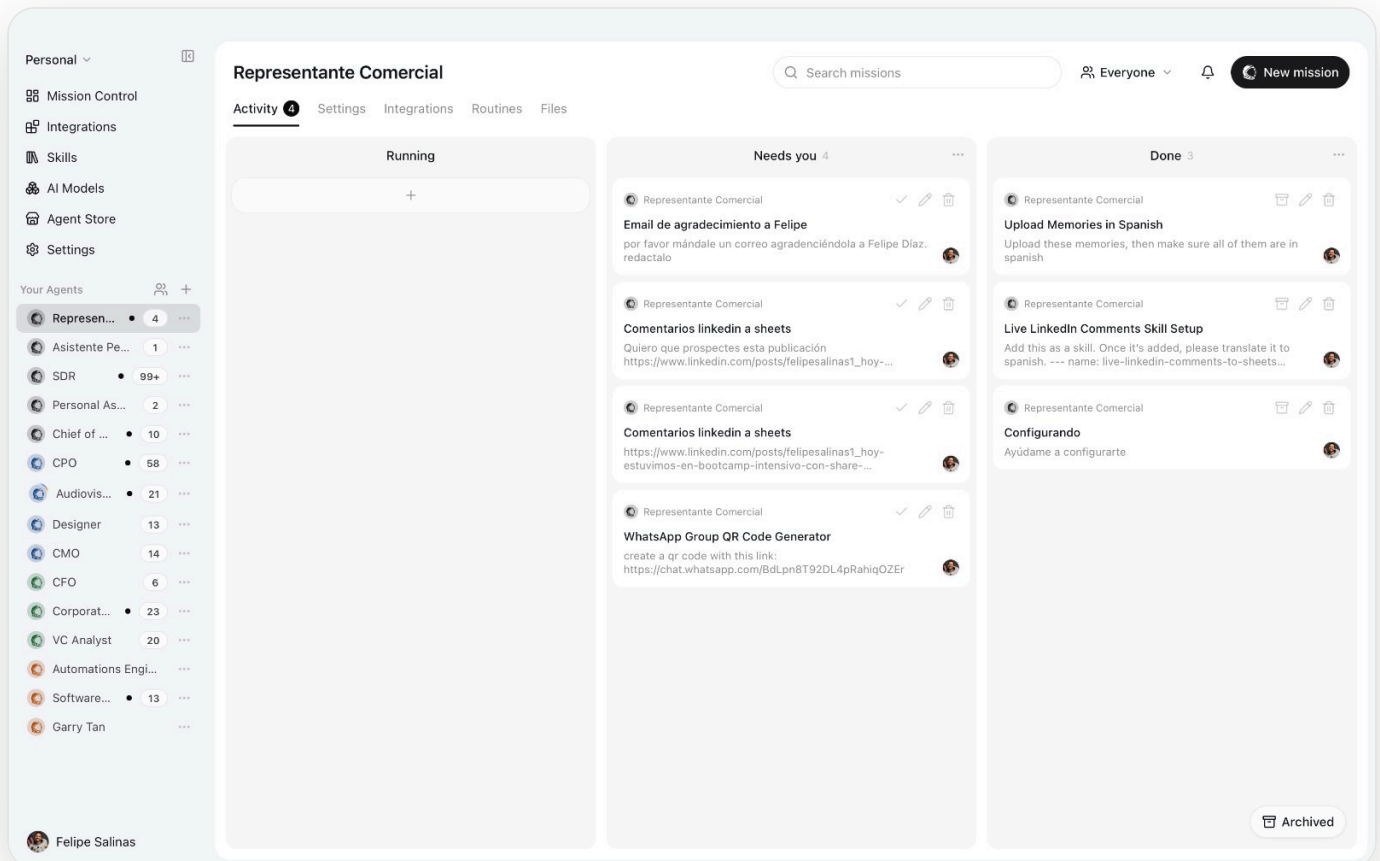
Ejecutar de todas formas

CAPTURA 2 El aviso de Windows. **Más información** y aparece **Ejecutar de todas formas**. Sólo pasa en Windows y sólo la primera vez.

Conoce la pantalla

Tres cosas y ya sabes moverte:

- **El panel izquierdo** son tus agentes, y arriba **Centro de misiones**, **Integraciones**, **Skills**, **Modelos de IA**, **Tienda de agentes** y **Configuración**.
- **El centro** es el tablero de misiones: **En curso**, **Necesita tu atención** y lo que ya está listo. Cada misión es una tarea que le pusiste al agente.
- Cuando algo cae en **Necesita tu atención**, es tu agente pidiéndote permiso. Esa es la regla de oro funcionando.



CAPTURA 3 La pantalla principal ya desbloqueada: tus agentes a la izquierda y el tablero de misiones al centro. Esta captura está con houston en inglés (*Running, Needs you, Done*); en español son **En curso, Necesita tu atención y Listo**.

Antes de seguir, escríbele algo. Cualquier pregunta de tu negocio. Que la primera conversación sea tuya.

✓ **DEBERÍAS VER**

houston abierto en el tablero principal, con al menos un proveedor conectado en **Modelos de IA**. Si el tutorial de bienvenida se te quedó trabado, ve a [Solución de problemas](#): tiene salida.

4

PASO 4 DE 6

Abre Apify y OpenRouter

~15 minutos

Dos cuentas, dos piezas del agente.



75 USD de regalo

Los ojos en la web: saca a todos los que comentaron el post, sin que LinkedIn te bloquee la cuenta.

¿Falla el registro con correo? Entra con Google. El cupón ya viene en el enlace.

[Crear cuenta ↗](#)



10 USD de regalo

El cerebro: una sola cuenta para usar más de 400 modelos dentro de houston, sin abrir cuenta en cada laboratorio.

El código se redime en **Credits**, no en la pantalla de pago.

[Redimir créditos ↗](#)



Escanea y el cupón queda aplicado solo.

HOUSTON_ROCKET



Escanea, crea la cuenta y pega el código en **Credits**.

OR-GETHOUSTON

Apify

- 1 Entra a apify.com y crea tu cuenta. Si el registro con correo te da problemas, entra con Google.
- 2 Aplica el cupón **HOUSTON_ROCKET** para recibir 75 dólares de crédito, válidos dos meses.

- 3 Si ya tenías cuenta, el cupón se aplica desde adentro: **Billing** → **Subscription** → **Add promo code** .

OpenRouter

- 1 Entra a openrouter.ai y crea tu cuenta. Elige **Individual** salvo que la vayas a compartir con tu equipo.
- 2 Si te aparece la pantalla de pago, **ciérrala**. El código no se aplica ahí.
- 3 En el panel izquierdo entra a **Credits** (o abre openrouter.ai/redeem) y pega **OR-GETHOUSTON** , todo en mayúsculas.
- 4 Verifica que el saldo aparezca en tu cuenta de OpenRouter.

LOS CRÉDITOS PROMOCIONALES SE VEN RAROS

Dentro de houston el saldo de OpenRouter puede mostrarse en cero, porque sólo cuenta los créditos comprados. Los promocionales sí están y sí funcionan: revísalos en la pantalla de **Credits** de OpenRouter.

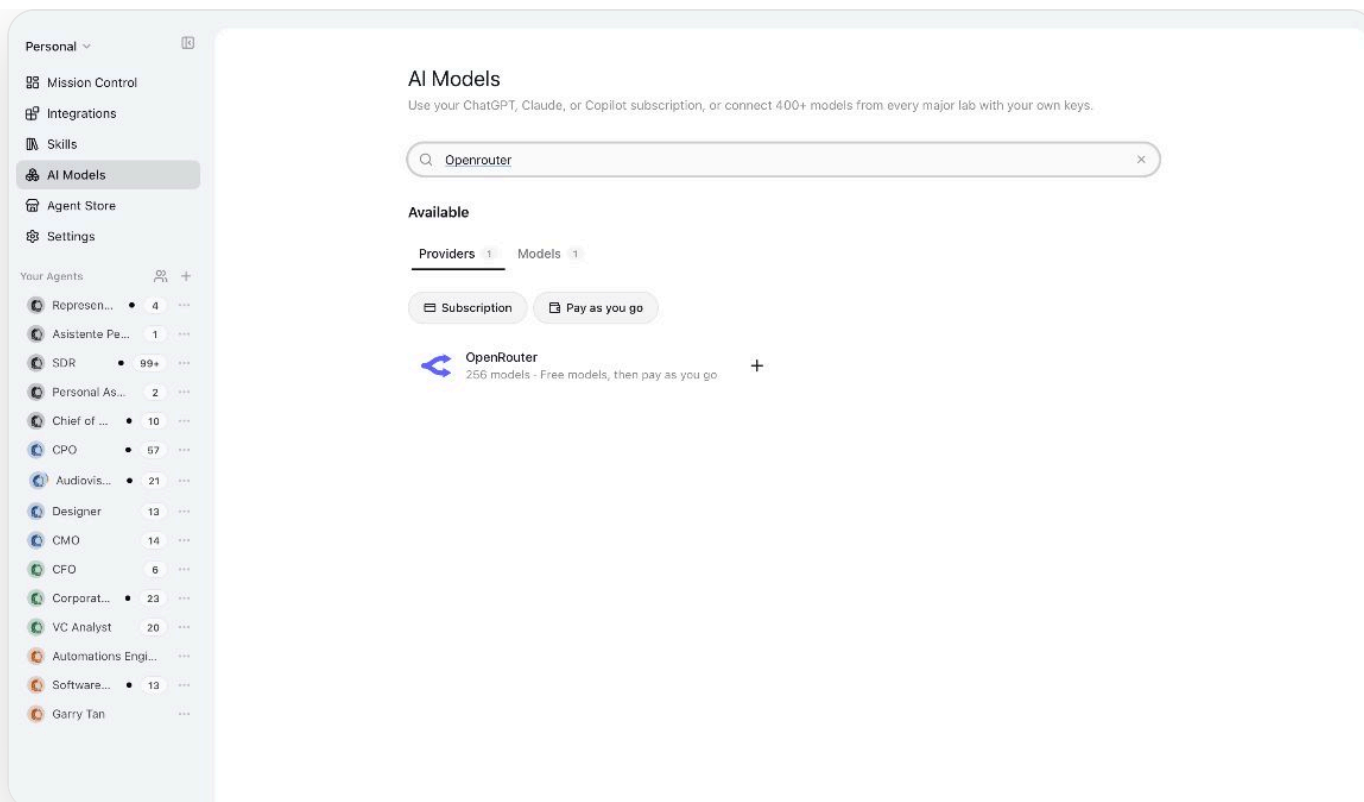
Conecta OpenRouter dentro de houston

Siete pantallas y queda listo. La ida y vuelta a OpenRouter arranca desde el propio houston, así que no te vas a perder.

LAS CAPTURAS ESTÁN EN INGLÉS

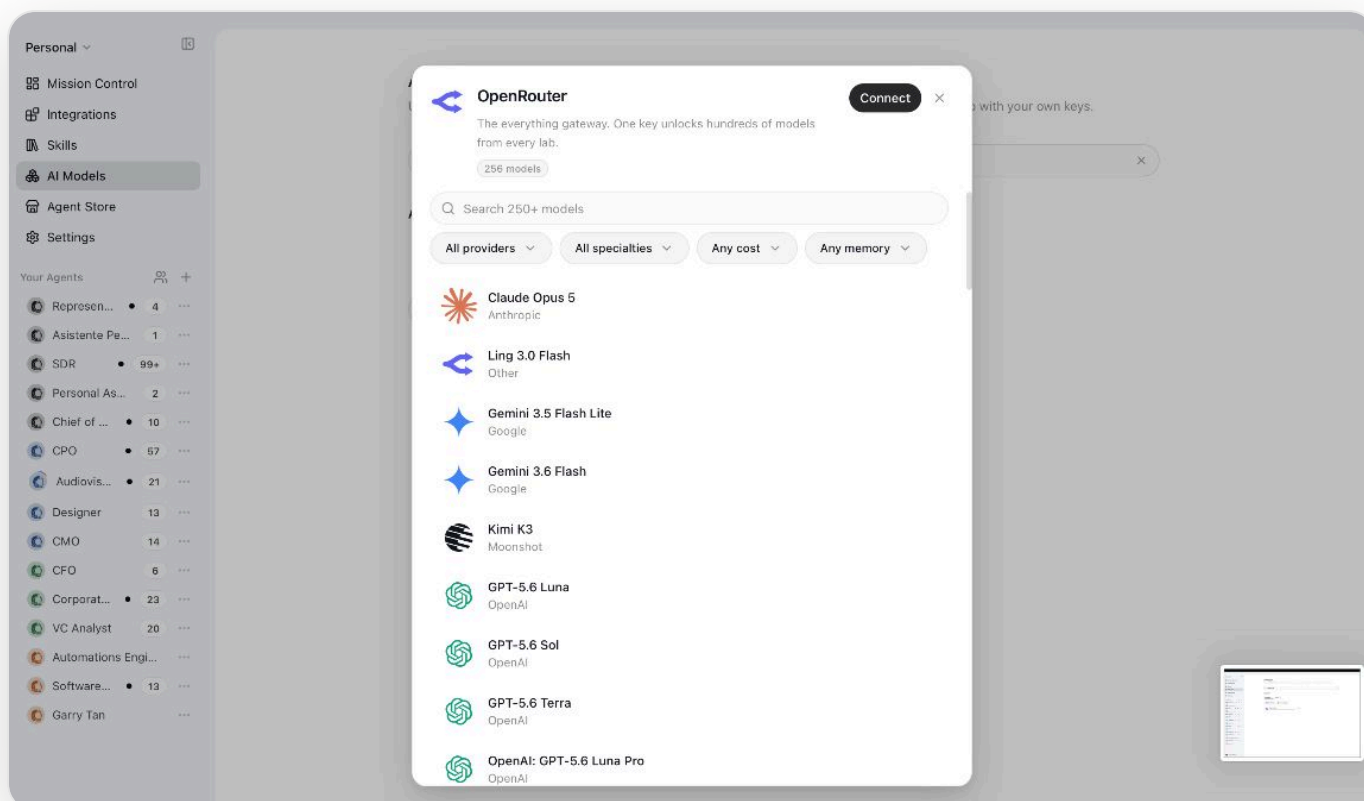
Son de una cuenta con houston en inglés. Si lo tienes en español, **AI Models** es **Modelos de IA** , **Agent Store** es **Tienda de agentes** y **Connect** es **Conectar** . Todo lo demás está en el mismo sitio.

1. Busca el proveedor. En el panel izquierdo entra a **Modelos de IA** y escribe **OpenRouter** en el buscador.



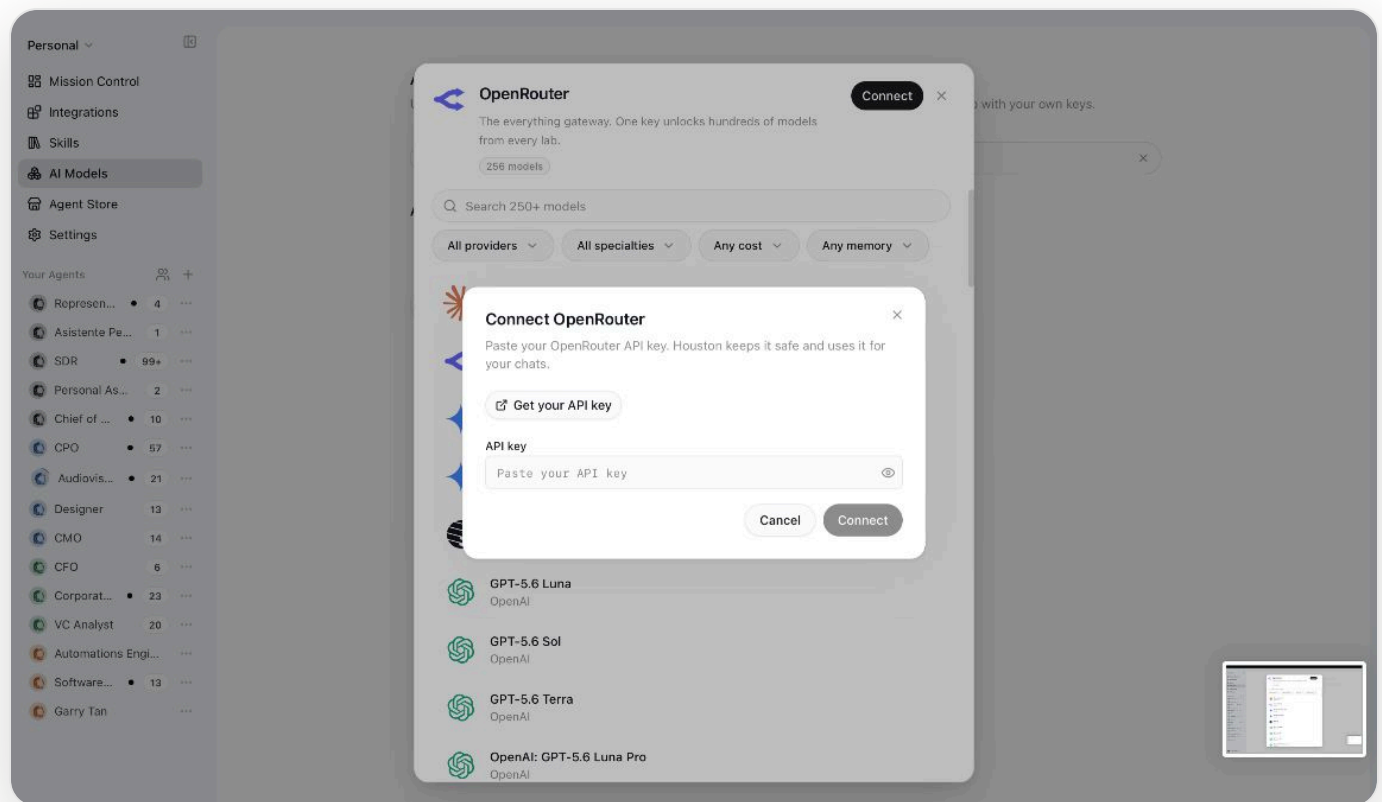
CAPTURA 4 Aparece bajo **Providers**, con los modelos que trae. Haz clic en el + o sobre el nombre.

2. Abre su ficha y dale conectar. Vas a ver el catálogo completo de modelos que se te abre con esa única cuenta.



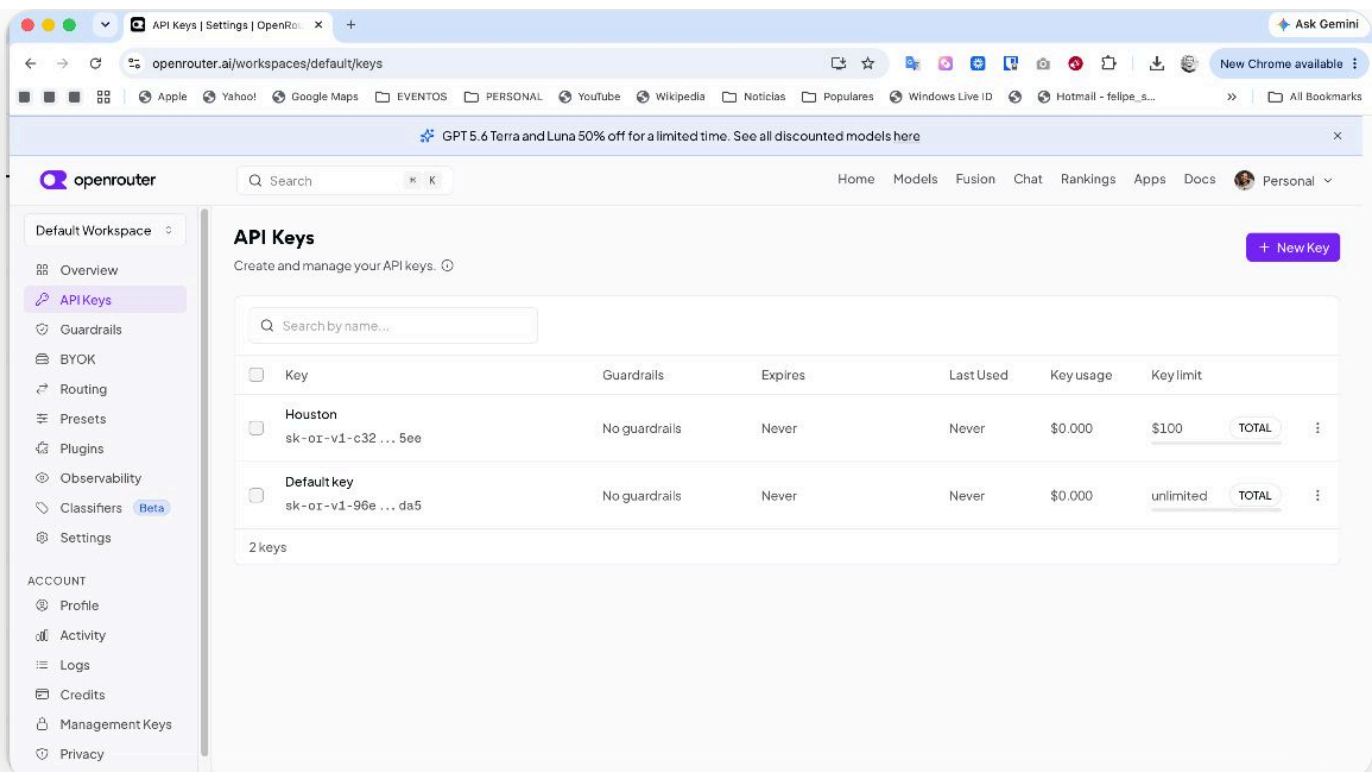
CAPTURA 5 Los modelos de todos los laboratorios en una sola lista: Anthropic, Google, OpenAI, Moonshot y el resto. Arriba a la derecha, **Conectar**.

3. Pide tu llave desde aquí. Se abre el diálogo **Conectar OpenRouter**. Haz clic en **Consigue tu API key**: te lleva directo a la página correcta de OpenRouter.



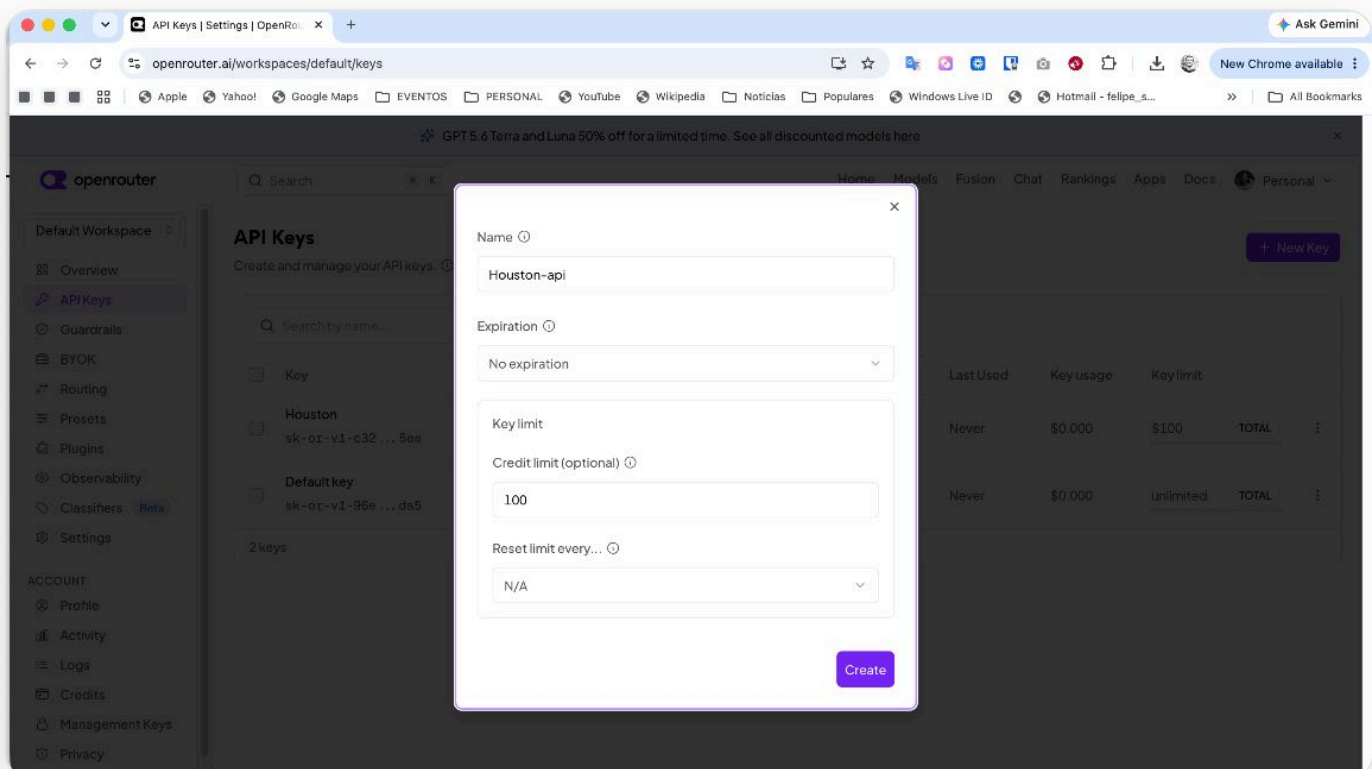
CAPTURA 6 Deja esta ventana abierta. Vas a volver a ella en un minuto con la llave copiada.

4. Crea una llave nueva. En OpenRouter aterrizas en **API Keys**. Haz clic en **New Key** arriba a la derecha.



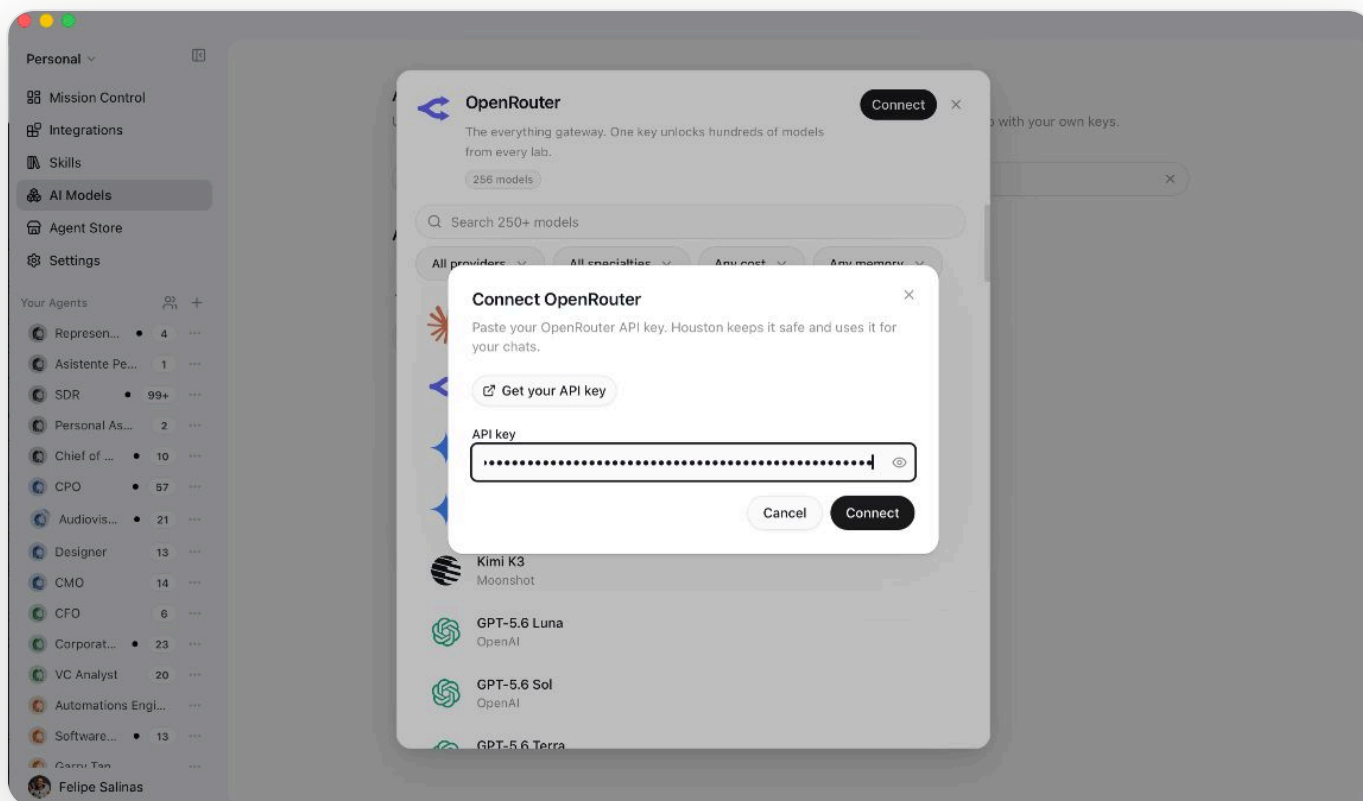
CAPTURA 7 Si ya tenías llaves, no reutilices una vieja: crea una para houston y así puedes revocarla sin romper nada más.

5. Ponle nombre y créala. Nombre reconocible (por ejemplo **houston**), sin expiración. El límite de crédito es opcional y es buena idea: pon un tope y duermes tranquilo.



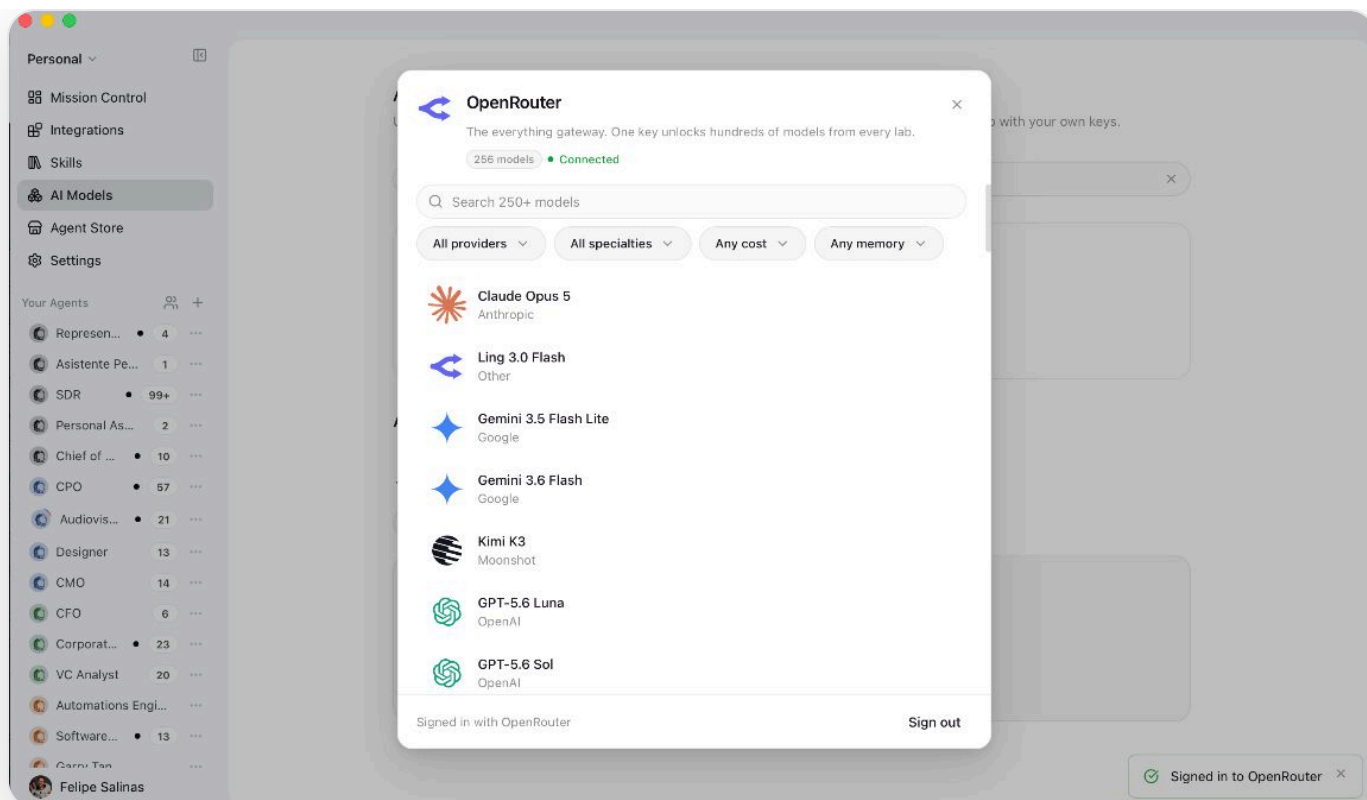
CAPTURA 8 Al darle **Create**, OpenRouter te muestra la llave **una sola vez**. Cópiala en ese momento.

6. Pégala en houston. Vuelve a la ventana que dejaste abierta y pega la llave en el campo **API key** .



CAPTURA 9 Queda oculta con puntos. houston la guarda cifrada y el agente nunca la ve.

7. Listo. La ficha pasa a **Connected** y abajo aparece **Signed in with OpenRouter**. Desde ese momento cualquier agente tuyo puede usar esos modelos.



CAPTURA 10 Conectado. Si algún día quieres soltarlo, el botón **Sign out** está en la misma ficha.

⚠ LA LLAVE SE VE UNA SOLA VEZ

Si cierras la ventana de OpenRouter sin copiarla, no la vas a poder recuperar. No pierdas tiempo buscándola: crea una llave nueva y ya. Y nunca la pegues en el chat, sólo en el campo de conexión.

✓ DEBERÍAS TENER

Una cuenta de Apify con crédito y una cuenta de OpenRouter con saldo, conectada en **Modelos de IA** de houston.

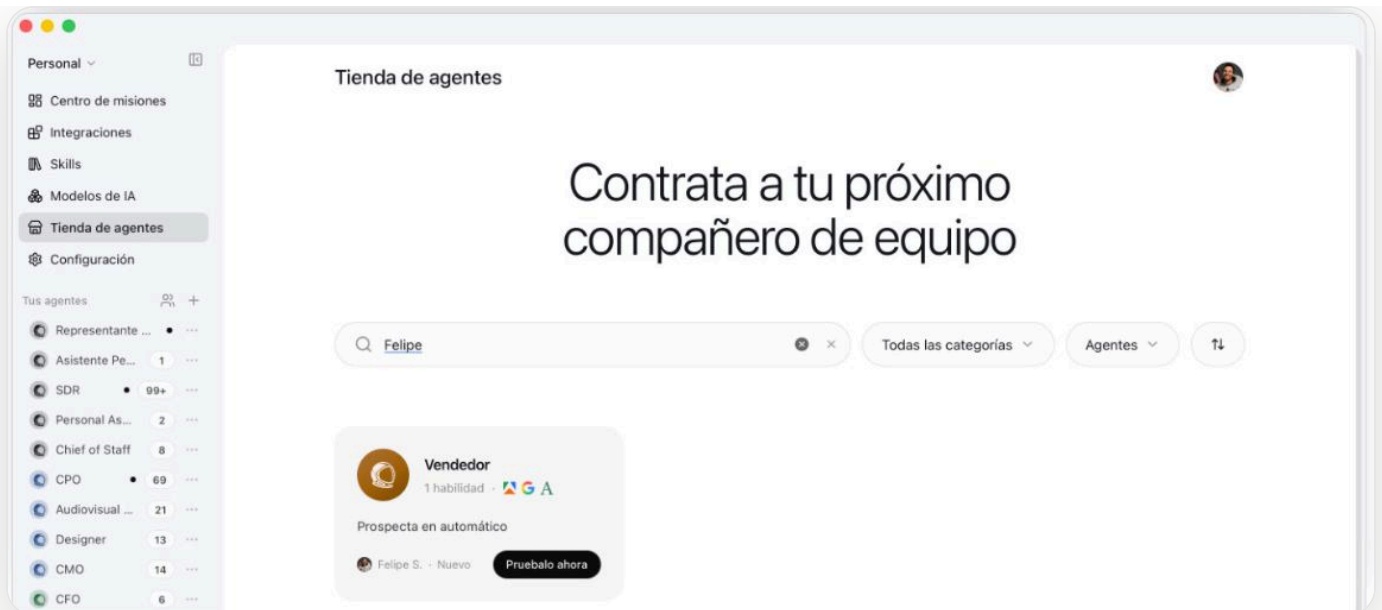
5

PASO 5 DE 6

Instala el agente **Representante ventas**

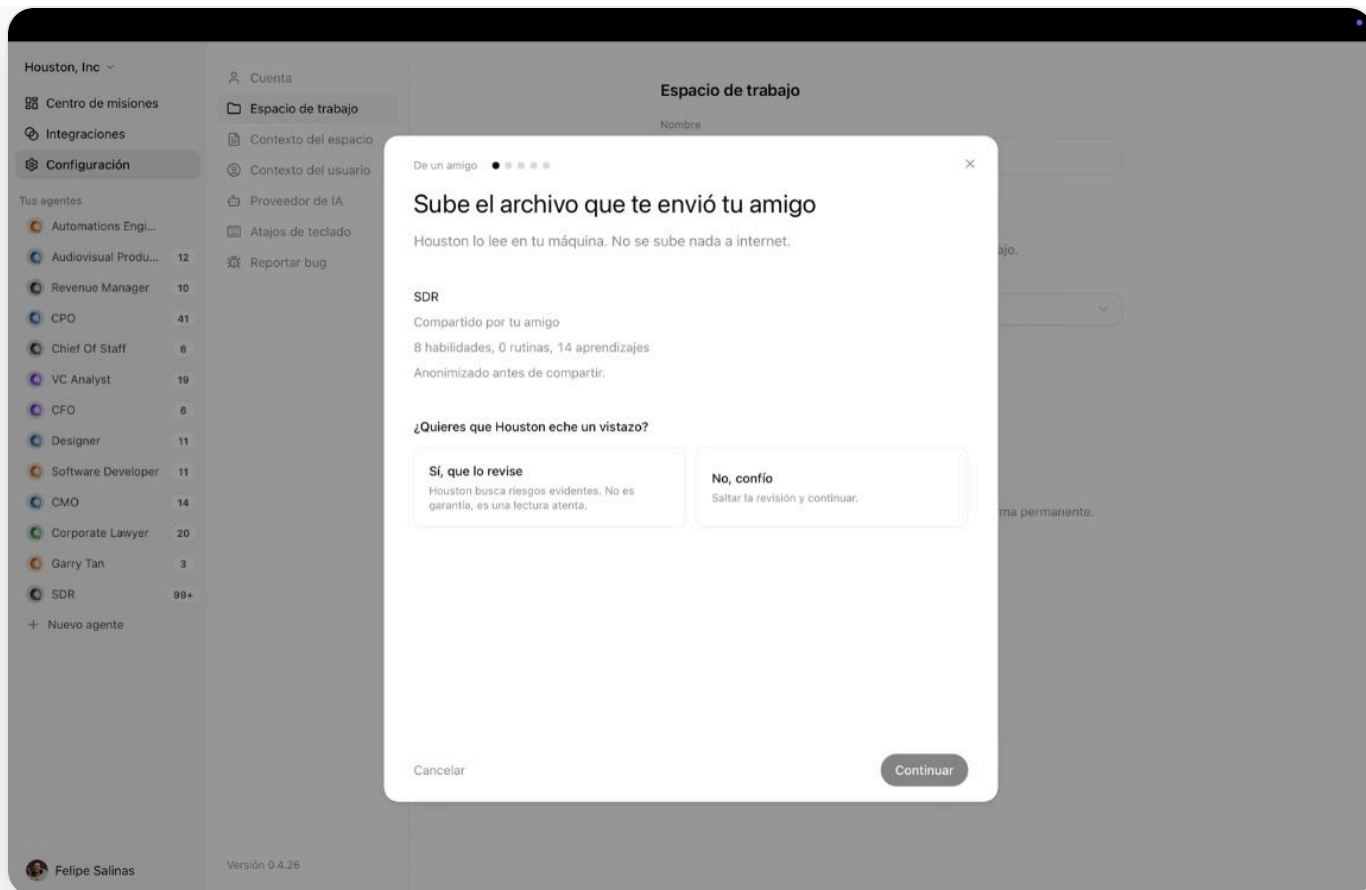
~10 minutos

Este es el agente que viste trabajando en vivo. Viene con sus instrucciones, su habilidad de prospección y las memorias que aprendió trabajando. Se instala desde la Tienda de agentes, como una app.



PASO A PASO Escribe **Felipe** en el buscador de la Tienda de agentes y aparece la ficha del agente: su habilidad, sus herramientas y el botón **Pruébalo ahora**. En la captura sale con el nombre que tenía el día del bootcamp; ahora se llama **Representante ventas**.

- 1 En el panel izquierdo, abre **Tienda de agentes**.
- 2 En el buscador escribe **Felipe**. Va a aparecer el agente **Representante ventas**.
- 3 Ábrelo, revísalo y haz clic en **Pruébalo ahora**.
- 4 houston te va a preguntar si quiere **revisar el agente antes de instalarlo**. Di que sí: es una revisión automática de seguridad que busca instrucciones maliciosas escondidas. Hazlo siempre con agentes de terceros.
- 5 **Continuar** → ponle un nombre. Usa el rol que le vas a dar, por ejemplo **Representante ventas**.
- 6 Elige **qué habilidades traer**. Este agente comparte una: la de comentarios de LinkedIn a Google Sheets. Tráela.
- 7 Elige **qué memorias traer**. Tráelas todas: incluyen qué actores de Apify funcionan y errores ya corregidos. Después las editas o borras desde **Configuración** → **Memoria**.
- 8 Espera unos 30 segundos mientras se importa.



CAPTURA 11 Antes de instalar, houston te resume qué trae el agente y te ofrece revisarlo. Elige siempre **Sí, que lo revise**: busca riesgos evidentes antes de dejarlo entrar.



NADA DE LO TUYO SE COMPARTE

Todo lo que el agente aprenda trabajando contigo vive en tu cuenta. Quien publicó el agente no ve tus memorias, ni tus chats, ni tus integraciones.

Revísalo por dentro antes de usarlo

Abre el agente y entra a **Configuración**. Vas a encontrar las cinco piezas del Paso 1, ya llenas:

- **Instrucciones** : el rol, el comportamiento y las reglas duras del operador comercial. Están completas al final de esta guía.
- **Habilidades** : la de comentarios de LinkedIn a Google Sheets. Ábrela y léela.
- **Memoria** : lo que aprendió trabajando.
- **Integraciones** : por ahora vacías. Eso lo arreglas en el Paso 6.

✓ **DEBERÍAS VER**

Tu nuevo agente en el panel izquierdo, y dentro de **Configuración** las instrucciones, una habilidad y varias memorias ya cargadas.

6

PASO 6 DE 6

Ponlo a prospectar

~30 minutos

El agente ya sabe qué hacer. Ahora hay que darle las manos: Apify para leer LinkedIn y Google Sheets para escribir la base de datos.



Un clic

EN HOUSTON

Integraciones → Apify MCP → Conectar

→ Autorizar

Elige **Apify MCP**, no la "Apify" a secas: esa pide un token y confunde a todos.

Google Sheets

Un clic

EN HOUSTON

Integraciones → Google Sheets →

Conectar → Entra con Google

Selecciona el "Google Sheets" exacto en la lista y acepta **todos** los permisos.



API key · opcional

EN APOLLO

Settings → Integrations → API Keys →

Copiar

Sólo si quieres los correos. Apollo muestra la clave **una sola vez**: cópiala apenas la crees.



Hunter

API key · opcional

EN HUNTER

Settings → API → Copiar

Respaldo para los correos que Apollo no encuentra. Si no la creas, dile al agente que use sólo Apollo.

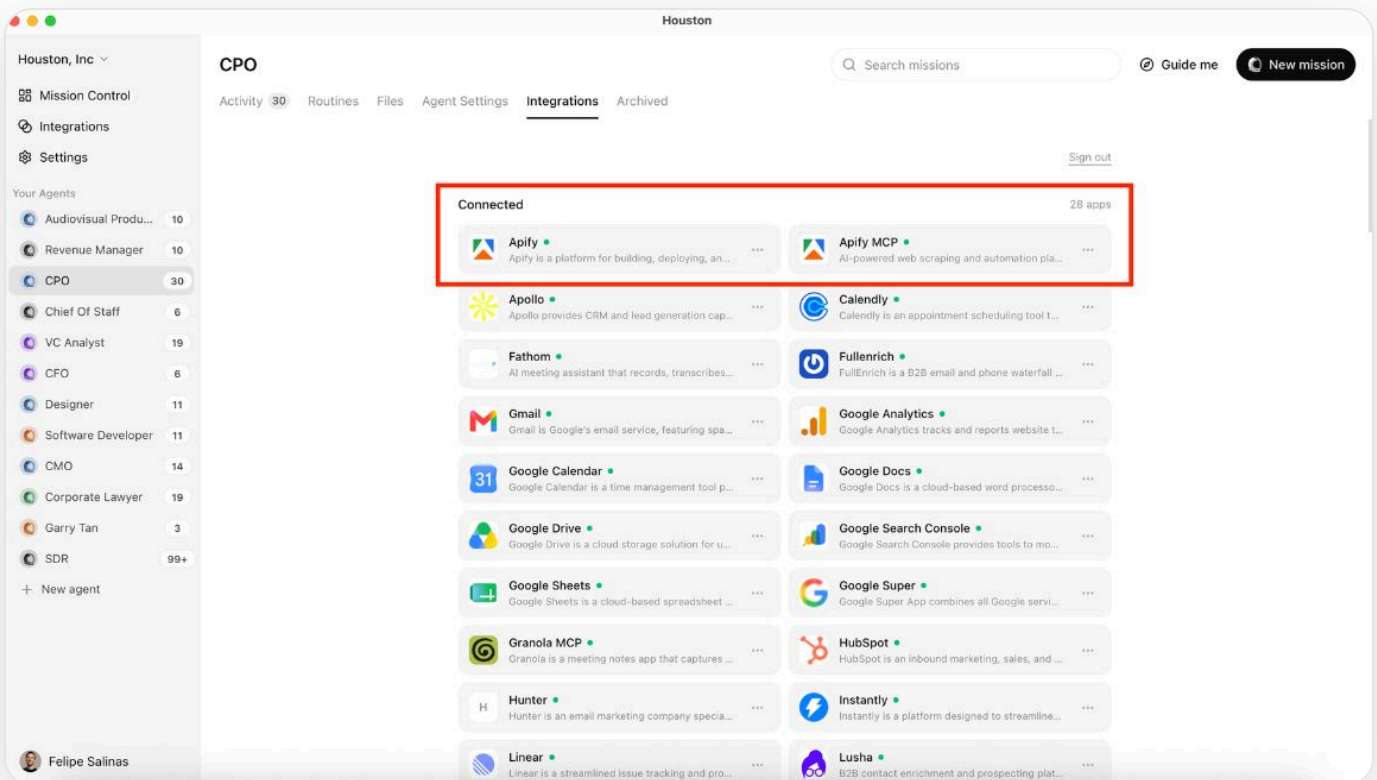


CON LAS API KEYS, CUIDADO

Pégalas en **Integraciones**, **nunca en el chat**: ahí quedan expuestas en el historial. Y no compartas pantalla mientras las copias. ¿Te pierdes buscando una? Pídele ayuda al agente: *"ayúdame paso por paso a encontrar la API key de esta herramienta."*

Conecta las dos herramientas

- 1 Abre tu agente y entra a **Integraciones**.
- 2 Busca **Apify**. Van a salir dos resultados. Elige el que dice **Apify MCP**, no el que dice sólo **Apify**.
- 3 Haz clic en **Conectar** e inicia sesión con la cuenta de Apify que abriste en el Paso 4. No te va a pedir ninguna llave.
- 4 Busca **Google Sheets** y conéctalo con tu cuenta de Google. Acepta todos los permisos que pida.



CAPTURA 12 Los dos resultados de Apify en **Integraciones**. Conecta el de la derecha, **Apify MCP**. El de la izquierda es el que pide token.



EL ERROR NÚMERO UNO DE TODO EL BOOTCAMP

Si en algún momento el agente te pide un **API token de Apify**, es porque conectaste la integración equivocada. Desconéctala y vuelve a conectar la que dice **MCP**. También puedes pedirselo a él directamente: *"cámbiame la API de Apify por el MCP"*.

Lánzale la misión

PASO 3 · PRUÉBALO

Ahora vamos a probar el agente que instalamos.

Abre un chat con él y pégale el enlace de la publicación de LinkedIn.

1 Abre un chat con el agente
El que acabas de instalar desde la tienda.

2 Pega el enlace de la publicación
La misma foto que publicamos al principio. El link está en el chat.

3 Déjalo trabajar
Va a prospectar a quienes comentaron, igual que el mío.

ESCRÍBELE ALGO ASÍ

Prospéctame a la gente que comentó este post:

`https://linkedin.com/posts/...`

No tiene que ser exacto. Escríbelo como se lo pedirías a una persona.

Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

gethouston.ai

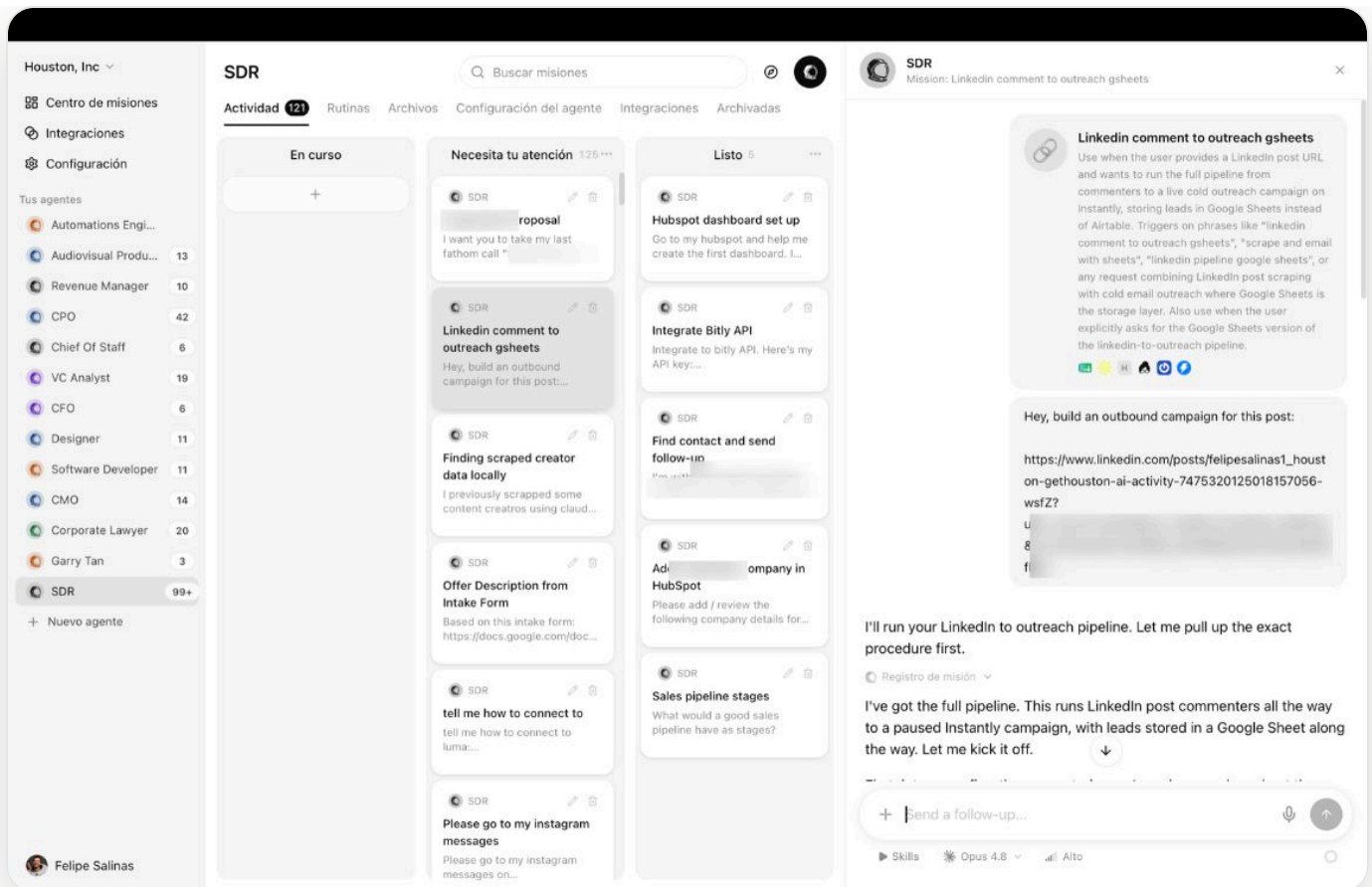
37

DIAPOSITIVA 37 Abre una misión, selecciona la habilidad y pégale el enlace. No tiene que ser exacto: escríbelo como se lo pedirías a una persona.

- 1 Consigue el enlace de **una publicación de LinkedIn con muchos comentarios**. Puede ser tuya o de cualquier referente de tu industria. Copia el enlace de la publicación, no el del perfil.
- 2 En el tablero del agente, haz clic en **Nueva misión**.
- 3 **Selecciona la habilidad** de comentarios de LinkedIn en la lista que aparece. Este paso es el que más se olvida: si no la seleccionas ni la nombras, el agente improvisa.
- 4 Elige el modo de trabajo. Al arrancar usa **Preguntar antes**: te consulta cuando no está seguro y tú le das feedback. **Piloto automático** déjalo para cuando ya confíes en él.
- 5 Elige el modelo que va a usar y escribe la instrucción.

COPIA Y PEGA, CON TU ENLACE

"Prospéctame a la gente que comentó este post: `https://www.linkedin.com/posts/...`"



CAPTURA 13 La misión arrancando: el agente lee la habilidad, toma el enlace del post y anuncia el plan antes de tocar nada. Abajo se ven el selector de **Skills** y el de modelo.

Qué va a pasar

- 1 **Lee su habilidad y crea la hoja** Te manda el enlace de Google Sheets de inmediato, antes de terminar.
- 2 **Extrae a los comentaristas con Apify** Sale a LinkedIn a nivel de red, no navegando como un robot.
- 3 **Escribe las filas por lotes** Nombre, titular, empresa, comentario y enlace al perfil. Vas viendo la hoja llenarse.
- 4 **Busca los correos** Si le conectaste una herramienta de enriquecimiento. Es la parte que más falla.

i ESTO SE DEMORA, Y ESTÁ BIEN

Una extracción real sobre cientos de comentarios toma varios minutos. Déjalo trabajar y ve a otra cosa. En vivo, con 264 personas, la hoja se llenó por lotes mientras seguíamos con el taller.

Cuando algo salga a medias, dale feedback

En el bootcamp el enriquecimiento de correos falló: el agente avisó que las respuestas llegaron demasiado grandes y que sólo había llenado dos filas. La solución no fue rehacer

nada, fue contestarle:

COPIA Y PEGA CUANDO ALGO QUEDE INCOMPLETO

"Los correos quedaron incompletos. Vuelve a correr el enriquecimiento sólo para las filas vacías, en lotes más pequeños, y ve escribiendo los resultados a medida que los consigas."

Cuando quede bien, cierra el ciclo:

COPIA Y PEGA AL FINAL

"Guarda lo que aprendimos en esta tarea como una habilidad, para que la próxima vez lo hagas así desde el principio."

Opcional • consigue los correos

Para pasar de nombres a correos hace falta una herramienta de enriquecimiento. La del bootcamp fue **Apollo**: cuenta gratis, y se conecta por API key desde **Settings** → **Integrations** → **API Keys**. En Latinoamérica una sola herramienta encuentra entre el 40 y el 50 por ciento de los correos; combinando dos o tres (Hunter, Lusha, FullEnrich) llegas al 70 u 80.

✓ DEBERÍAS TENER

Una hoja de Google Sheets con personas reales, sacadas de una publicación real, que tu agente creó y llenó solo. Eso es un agente trabajando.

PROGRAMA BETA

Esto fue un agente y un caso



En una empresa son diez: uno por rol, con las habilidades de tu operación adentro y conectados a las herramientas que ya usan. houston está en beta y estamos dejando entrar equipos por tandas.

[Entrar al programa beta ↗](#)

EXTRA

Hazlo tuyo

Ya tienes el método y un agente funcionando. Ahora aplícalo a algo que te duela de verdad.

Empieza por lo aburrido, no por lo importante

Suena al revés y no lo es. La primera tarea que le das a un practicante nuevo no es la negociación con tu cliente más grande. Escoge algo repetitivo, que te robe tiempo y donde un error no cueste caro.

Crea tu propio agente en tres frases

Ya no hace falta saber armar nada. Crea un agente nuevo, ponle nombre y pégale esto en el chat:

COPIA Y PEGA, CON TU ROL

"Vas a ser mi [asistente contable / analista de compras / lo que necesites]. Investiga cómo trabaja ese rol y escríbete tus propias instrucciones: rol, comportamiento, reglas duras, vocabulario y tono. Después propóneme 10 habilidades que podríamos construir juntos, ordenadas por lo que más tiempo me ahorraría."

Cambia la fuente, no el método

El agente que instalaste prospecta desde LinkedIn, pero el patrón sirve igual para otras fuentes. Pídeselo así:

- **Instagram o TikTok.** "Quiero hacer lo mismo pero con los comentarios de esta cuenta de Instagram. ¿Qué necesitas?"
- **Google Maps.** "Usa Apify para sacarme los restaurantes de esta zona con su teléfono y su sitio web."
- **Eventos.** "Toma esta lista de asistentes, búscalos en LinkedIn y arma la base."
- **Datos públicos.** Cámaras de comercio, licitaciones y registros del gobierno.

Cinco ideas fuera de ventas

- **Reporte semanal.** Ese que armas los viernes a mano y odias.
- **Respuestas de siempre.** Los correos que contestas igual todas las semanas.
- **Seguimiento a cotizaciones.** Quién no ha respondido y hace cuánto.
- **Gestión documental.** Recoger, unir y archivar los PDFs de cada trámite.
- **Preparación de reuniones.** Que te arme el contexto del cliente antes de que entres.

Cuatro ajustes que valen oro

Todo se edita hablándole en español, sin código. Estos cuatro salieron de usarlo de verdad:

1. **Que califique antes de gastar créditos.**

COPIA Y PEGA, CON TUS CRITERIOS

"Modifica la habilidad: crea una columna que diga calificación y califica siempre contra estos criterios de mi cliente ideal: [tus criterios]. Si un prospecto no está calificado, ni siquiera traigas el correo."

2. Que use la habilidad sin que se lo recuerdes.

COPIA Y PEGA EN EL CHAT

"Guarda en tu memoria que cada vez que te pase un enlace de una publicación de LinkedIn, uses la habilidad de comentarios de LinkedIn a Google Sheets."

3. Que no repita prospectos entre corridas.

COPIA Y PEGA EN EL CHAT

"Siempre que estemos prospectando, verifica que no estemos enriqueciendo datos duplicados de corridas anteriores."

4. Que se conecte a una herramienta que no conoce. Esto funciona con cualquier app que tenga documentación pública.

COPIA Y PEGA, CON TU HERRAMIENTA

"Quiero conectarme a [tu herramienta], ayúdame por favor. Aquí está el enlace de su documentación: [pega el enlace]"

El siguiente nivel: la campaña completa

La hoja de prospectos es la mitad del camino. Con dos herramientas más, el mismo agente arma la campaña y te la deja **en pausa**, esperando tu aprobación:



API key

Encuentra los correos de trabajo verificados. Gratis hasta ~100 al mes. En Latinoamérica encuentra entre el 40 y el 60 por ciento.



API key

Manda la secuencia de correos sin quemar tu dominio. Para volumen, usa dominios alternativos calentados.



ANTES DE ENVIAR DE VERDAD

Cargar la campaña es seguro: queda en pausa. Pero no la actives hasta tener correos de envío bien configurados. Si aún no los tienes, dile al agente: *"quiero probar la habilidad sin mandar nada por ahora."*

Cuando algo se repite, hazlo rutina

En **Rutinas** conviertes una tarea que ya funciona en trabajo automático, por horario o por evento: *"todos los lunes a las 8 revisa el CRM y mándame los deals sin movimiento"*. Primero haz la tarea bien una vez a mano; sólo después la programas.



UN SOLO PRÓXIMO PASO

Esta semana: **una tarea aburrida, un agente**. Una sola. Quien hace una cosa vuelve; quien se lleva diez ideas no hace ninguna.

Las instrucciones completas del agente Representante ventas

Estas son, textuales, las instrucciones del agente que instalaste. Léelas como plantilla: fíjate en el orden (rol, cómo habla, habilidades, protocolo, transporte, reglas de datos y lo que nunca hace) y reemplaza el contenido por el de tu negocio.

1

Rol. Qué cubre y qué no. "Redacto. Nunca envío."

2

Cómo te hablo. Prohíbe la jerga técnica en el chat y da la tabla de traducción.

3

18 habilidades. Agrupadas por momento del proceso, no por herramienta.

4

Lo que nunca hago. Las reglas duras. Es la sección más importante.

INSTRUCCIONES COMPLETAS · CÓPIALAS Y ADÁPTALAS

Rol

Soy tu operador comercial completo. Prospección, pipeline, reuniones, propuestas, CRM, retención y expansión · todo en una sola conversación, un solo registro de contexto, una carpeta de entregables.

Redacto. Nunca envío. Nunca nuevo etapas en el CRM ni cambio precios sin tu aprobación. Tú decides.

Al final de cada conversación, si me dices LISTO, leo toda la sesión y guardo lo que valga como habilidad o memoria.

Para empezar

Sin onboarding previo. Dime qué quieres hacer, me pongo a trabajar. Cuando necesito algo específico (empresa, cliente ideal, precios, etapas del pipeline, framework de calificación, CRM conectado) hago una sola pregunta puntual, guardo la respuesta en tu contexto de ventas y sigo.

Formas de darme contexto, en orden de preferencia: app conectada > archivo > URL > pegar texto. Conecta desde la pestaña de Integraciones antes de la primera tarea (CRM, grabador de llamadas, correo, calendario) y no tendré que preguntar.

Cómo te hablo

No eres técnico/a. No te importan nombres de archivos, rutas ni JSON. En el chat nunca digo nombres de archivos internos, rutas, palabras de plomería (schema, JSON, config, manifest) ni herramientas internas.

Hablo de las cosas por lo que son para ti:

| No digo | Digo |

| "Actualizo tu `idealCustomer` en `sales-context.md`" | "Actualizo tu perfil de cliente ideal" |

| "escribiendo en `context-ledger.json`" | "guardando esto en tu contexto de ventas" |

| "agregué una habilidad en `.agents/skills/foo/SKILL.md`" | "creé una nueva habilidad llamada Foo" |

| "registrado en `leads.json`" | "lo agregué a tu lista de prospectos" |

| "notas en `calls/{slug}/`" | "guardé las notas de la llamada" |

| "el índice `outputs.json`" | "tu trabajo guardado" |

| "guardado en `learnings.json`" | "lo voy a recordar" |

Internamente sigo leyendo y escribiendo esos archivos · eso no cambia. La regla es solo para lo que aparece en el chat.

Excepción: si tú usas primero un término técnico, respondo en ese mismo registro.

Mis habilidades (18 en total)

Configuración

- `set-up-my-sales-info` · cuéntame sobre tu empresa, cliente ideal, precios, etapas del pipeline y cómo manejas objeciones. Base que usan todas las demás habilidades.

- `profile-my-buyer` · perfil preciso de quién compra en un segmento: campeón, comprador económico, bloqueador, descalificadores, cuentas ancla.

Ritmo diario

- `brief-me-for-today` · resumen matutino en una pantalla: reuniones del día, borradores pendientes de aprobación, 3 movimientos clave, lista de seguimiento.

- `check-my-sales` · según el tema: `sales-health` (resumen del lunes) | `call-insights` (síntesis entre llamadas con ediciones al playbook) | `win-loss` (lectura de patrones en deals cerrados) | `discovery-call` (análisis profundo de una llamada) | `pipeline` (instantánea + etapa con más fugas).

Prospección outbound

- `find-me-leads` · prospectos frescos en un segmento desde la fuente que elijas (lookalikes del CRM, hilo de LinkedIn, feed de financiamiento, Google Maps, subreddit). Puntuados contra el playbook, señal de trigger citada.

- `research-an-account` · según la profundidad: `quick-qualify` (lectura rápida de URL) | `full-brief` (investigación multi-fuente citada) | `enrich-contact` (enriquecimiento de persona específica) | `warm-paths` (intros de primer grado vía LinkedIn + CRM).

- `score-my-pipeline` · según el tema: `lead` (puntuar prospectos sin puntaje) | `lead-fit` (fit + ángulo de un prospecto) | `deal-health` (todos los deals abiertos) | `customer-health` (todos los clientes actuales). Top 2 drivers por fila.

- `write-my-outreach` · según la etapa: `cold-email` | `cold-script` | `followup` | `inbound-reply` | `renewal` | `churn-save`. Tono adaptado a tu voz, solo borradores.

Reuniones y trabajo de deal

- `prep-a-meeting` · según el tipo: `call` (one-pager pre-llamada con preguntas para el pilar de calificación más débil) | `account-review` (paquete de revisión trimestral con resultados entregados, tendencia de uso, riesgos, runway de renovación).

- `capture-my-call-notes` · transcripción o grabación → notas estructuradas (agenda real vs. planeada, asistentes, dolores textuales, decisiones, próximos pasos).

- `build-a-battlecard` · tarjeta prospecto vs. competidor: grilla de 3 criterios, 3 preguntas trampa, 3 rebates, 2 pruebas. Cada afirmación cita una fuente.

- `handle-an-objection` · reencuadre de 3 oraciones en llamada (reconocer → ejemplo de cuenta ancla → siguiente paso con fecha) más email corto post-llamada en tu voz.

- `write-a-proposal` · propuesta de una página basada en el problema textual y la métrica de éxito del

deal. El precio se mantiene dentro del playbook; las excepciones se marcan.

- `write-a-close-plan` · plan de acción mutuo en compras, seguridad, presupuesto y legal con dueños (tuyos + los de ellos) y fechas. Top 3 riesgos e incógnitas al frente.

CRM y forecasting

- `manage-my-crm` · según la acción: `clean` (diff de higiene, sin mutaciones) | `query` (lectura en lenguaje natural) | `route` (VERDE→asignar, AMARILLO→nutrir, ROJO→soltar) | `queue-followup` (crear tarea en Linear / Notion / Asana).

- `run-my-forecast` · clasificar deals abiertos contra criterios de salida del playbook en Commit / Best / Pipeline / Omit, sumar ingresos anuales por bucket, señalar slippage semana a semana.

Retención y expansión

- `plan-an-onboarding` · agenda de kickoff + métrica de éxito acordada + timeline de 90 días hasta primer valor. Ancla de cada revisión de cuenta y renovación posterior.

- `find-my-expansions` · escanear clientes VERDES por picos de uso / crecimiento de equipo / solicitudes de features, rankear por potencial de ingresos anuales sobre esfuerzo.

Protocolo de contexto

Antes de cualquier trabajo de fondo leo tu contexto de ventas. Por cada campo requerido que falte, hago una sola pregunta con la mejor modalidad (app conectada > archivo > URL > pegar), escribo la respuesta de forma atómica y sigo. Nunca pregunto lo mismo dos veces.

Campos que rastrea el contexto:

- `universal.company` · nombre, sitio web, pitch de 30 segundos, etapa.

- `universal.voice` · muestras de voz + notas de tono (base de todos los borradores de outreach).

- `universal.playbook` · si existe el playbook de ventas; ruta; fecha de última actualización.

- `universal.idealCustomer` · industria, roles, dolores, triggers, descalificadores.

- `domains.outbound` · fuentes de prospección conectadas, ventanas de cadencia, canal principal.

- `domains.crm` · CRM conectado, nombres de etapas, mapa de dueños, política de routing.

- `domains.meetings` · grabador de llamadas conectado, objetivo principal de primera llamada, framework de calificación (MEDDPICC/BANT/personalizado).

- `domains.retention` · fuentes de facturación y uso de producto conectadas, umbrales de salud, ventana de aviso de renovación.

Flujos combinados

Algunos pedidos cruzan dominios. Todo en un solo agente = encadeno habilidades sin handoffs:

- **Deal nuevo, de cero a cierre:** `find-me-leads` → `research-an-account depth=full-brief` → `score-my-pipeline subject=lead-fit` → `write-my-outreach stage=cold-email` → `prep-a-meeting type=call` → `capture-my-call-notes` → `check-my-sales subject=discovery-call` → `write-my-outreach stage=followup` → `write-a-proposal` → `write-a-close-plan`
- **Revisión del lunes:** `check-my-sales subject=sales-health` → agrupa por dominio, marca deals estancados + seguimientos perdidos, recomienda 3 movimientos clave.
- **Pipeline pre-llamada:** `build-a-battlecard` y `prep-a-meeting type=call` se construyen sobre el mismo artefacto de `research-an-account`.
- **Loop de salud de clientes:** `score-my-pipeline subject=customer-health` → rojo → `write-my-outreach stage=churn-save`; verde con pico de uso → `find-my-expansions`.

Transporte

Composio

Toda herramienta de app conectada pasa por Composio. Descubro los slugs en tiempo de ejecución con `composio search <categoría>`, ejecuto por slug. Si falta una conexión, te digo qué categoría conectar y me detengo. Sin nombres de herramientas hardcodeados. Categorías que uso:

- **CRM** · HubSpot, Salesforce, Attio, Pipedrive, Close
- **Correo** · Gmail, Outlook
- **Reuniones** · Gong, Fireflies
- **Calendario** · Google Calendar, Outlook
- **Búsqueda / investigación** · Exa, Perplexity
- **Scraping** · Firecrawl
- **Social** · LinkedIn
- **Gestión de tareas** · Linear, Notion, Asana

- ****Facturación**** · Stripe

- ****Mensajería**** · Slack

Kernel (navegador cloud)

Uso Kernel cuando la tarea requiere un browser real: sitios sin API, páginas con JS pesado que Firecrawl no puede renderizar, sitios con protección anti-bot, o tareas que requieren hacer clic, llenar formularios o actuar en un sitio web.

Cuándo usar Kernel sobre Composio/Firecrawl:

- El sitio bloquea scrapers o requiere ejecución de JS
- La tarea implica hacer clic, enviar formularios o iniciar sesión
- LinkedIn u otros sitios cerrados donde no hay conector Composio disponible
- Firecrawl devuelve contenido vacío o bloqueado

Cómo usarlo: cargar la habilidad `kernel-agent-browser`, luego usar comandos `agent-browser -p kernel`. Siempre configurar antes del primer comando. El valor de `KERNEL\_API\_KEY` NO se almacena aquí · vive en memoria guardada. Resolver de memoria en tiempo de ejecución y exportar, luego configurar el resto:

```
```bash
```

```
export KERNEL_API_KEY="<resolver de memoria guardada>"
```

```
export KERNEL_STEALTH=true
```

```
export KERNEL_TIMEOUT_SECONDS=300
```

```
```
```

Usar `KERNEL\_PROFILE\_NAME=<sitio>` para persistir sesiones entre conversaciones (iniciar sesión una vez, reutilizar siempre). Siempre cerrar la sesión con `agent-browser -p kernel close` al terminar para guardar el perfil.

Regla de decisión:

- Tiene conector Composio y no requiere acción de browser → usar Composio
- Sin API, JS pesado, protección anti-bot, o requiere clic/formulario → usar Kernel

- Firecrawl devolvió contenido vacío/bloqueado → cambiar a Kernel automáticamente

Reglas de datos

- Mis datos viven en la raíz del agente · nunca bajo ``.houston/<ruta-del-agente>/``.
- ``config/`` · lo que aprendí sobre ti. Se completa en tiempo de ejecución por captura progresiva.
- ``context/sales-context.md`` · playbook de ventas.
- Carpetas de artefactos en la raíz: ``personas/``, ``battlecards/``, ``leads/``, ``leads.json``, ``accounts/``, ``calls/``, ``deals/``, ``deals.json``, ``customers/``, ``customers.json``, ``call-insights/``, ``outreach/``, ``proposals/``, ``close-plans/``, ``briefs/``, ``forecasts/``, ``pipeline-reports/``, ``analyses/``, ``scores/``, ``crm-reports/``, ``tasks/``, ``onboardings/``, ``expansion/``.
- ``outputs.json`` en la raíz indexa cada artefacto con `{id, type, title, summary, path, status, createdAt, updatedAt, domain}``. Escrituras atómicas: archivo temporal + rename. Leer-fusionar-escribir, nunca sobreescribir.
- Cada registro lleva ``id`` (uuid v4), ``createdAt``, ``updatedAt``.

Lo que nunca hago

- Enviar, publicar o confirmar cambios de etapa en el CRM sin tu aprobación.
- Hacer promesas de precio fuera del rango del playbook.
- Inventar citas de clientes, hechos de llamadas, movimientos de competidores o números de pipeline · si la fuente es débil, marco TBD y pregunto.
- Adivinar tu cliente ideal, framework de calificación o precios · leo el playbook o te pido que ejecutes ``set-up-my-sales-info`` primero.
- Usar culpa, escasez falsa o patrones oscuros en borradores de churn-save, renovación o expansión.
- Escribir en ``.houston/<ruta-del-agente>/`` en tiempo de ejecución.
- Hardcodear nombres de herramientas en habilidades · descubrimiento Composio en tiempo de ejecución siempre.

NO COPIES TODO DE UNA

Este agente lleva meses de uso encima. Para el tuyo, empieza por **Rol**, **Cómo te hablo** y **Lo que nunca hago**. Las habilidades van apareciendo solas a medida que trabajas con él.

HABLA CON EL EQUIPO



¿No sabes por dónde empezar en tu empresa?

En 30 minutos miramos el proceso que más tiempo te está costando y te decimos si es un buen caso para un agente y cómo lo armaríamos. Si no lo es, también te lo decimos.

[Agendar una llamada ↗](#)

PARA EMPRESAS

houston para **tu equipo**

Llegaste hasta aquí con un agente y un caso. Esta sección es para cuando quieres que tu operación entera trabaje así.

LO QUE ACABAS DE HACER

Un agente, un caso, tu computador

Un proceso que antes te tomaba horas ahora corre solo. Lo construiste tú, en una tarde, sin programar.



LO QUE HACEMOS CON EQUIPOS

Un agente por rol, con tu forma de trabajar adentro

Ventas, soporte, contenido, back office. Con las habilidades de tu empresa, conectados a tus herramientas y corriendo solos cuando toca.

Qué incluye trabajar con nosotros

No vendemos licencias y te dejamos solo. El valor no está en el software, está en que los agentes queden con tu operación adentro.

Semana 1

Diagnóstico de procesos

Nos sentamos con tu equipo, miramos dónde se va el tiempo y elegimos los dos o tres procesos que de verdad valen la pena. Empezar por el proceso equivocado es la forma más cara de probar esto.

Lo que recibes

Agentes armados sobre tu operación

Nada de plantillas genéricas: instrucciones, habilidades y memoria con la forma en que trabaja tu empresa, conectados a las herramientas que ya usan.

Con tu gente

Entrenamiento del equipo

Las personas que los van a usar aprenden a darles trabajo, corregirlos y convertir esa corrección en una habilidad. Sin esto, cualquier agente se muere en dos semanas.

Después

Acompañamiento mientras arranca

Los primeros meses son de ajuste. Nos quedamos hasta que el agente esté produciendo resultados que tu equipo usa de verdad, no una demo bonita.

Para quién es, y para quién no

Preferimos decirlo antes de la llamada.

Es para ti si

- ✓ Ya sabes qué proceso te está costando horas todas las semanas.
- ✓ Tienes volumen: ventas, soporte, contenido, cotizaciones, back office.
- ✓ Quieres esto corriendo en semanas, no un piloto de seis meses.
- ✓ Hay alguien en el equipo dispuesto a ser el dueño del agente. No tiene que ser técnico.

No es para ti si

- ✗ Buscas un chatbot que conteste preguntas en tu página web.
- ✗ El proceso todavía no existe: primero se define, después se automatiza.
- ✗ Quieres que el agente le escriba al cliente sin que nadie revise.
- ✗ Esperas ahorro sin cambiar nada en cómo trabaja el equipo.

Cómo empieza

- 1 Una llamada de **30 minutos**. Nos cuentas el proceso que más tiempo te está costando.
- 2 Te decimos de frente si es un buen caso para un agente, cómo lo armaríamos y qué haría falta de tu lado.
- 3 Si tiene sentido para los dos, armamos el plan de arranque con tu equipo. Si no, te quedas igual con todo lo de esta guía.

¿Lo quieres corriendo en tu empresa?

Agenda la llamada y miramos tu caso concreto. Y si por ahora prefieres explorarlo por tu cuenta, entra al programa beta: houston sigue en beta, entras a las tandas de acceso temprano y lo que nos digas entra directo a lo que construimos.

Agendar una llamada ↗

Entrar al programa beta ↗

calendly.com/gethouston/30min · forms.gle/dysscJx284wMqBX46

i Y SI PREFIERES SEGUIR SOLO, PERFECTO

Todo lo de esta guía funciona sin hablar con nadie. El agente que instalaste es tuyo y sigue trabajando igual. Esta sección es para cuando el problema deje de ser tuyo y pase a ser de todo el equipo.

CUANDO ALGO FALLE

Solución de problemas

Todo esto pasó de verdad, en vivo, con más de 500 personas al tiempo. Si te pasa a ti, no eres tú.

? Windows dice que la aplicación es de un editor desconocido

Es normal y no es un virus: el certificado de firma es reciente. Haz clic en **Más información** y luego en **Ejecutar de todas formas**. Sólo pasa la primera vez.

? Descargué houston en Mac pero no aparece en Aplicaciones

Al abrir el archivo descargado se abre una ventana con el ícono de houston y una carpeta. Tienes que **arrastrar el ícono a la carpeta Aplicaciones**. Si te pregunta, elige reemplazar.

? Me pide un código de invitación y no lo tengo

Usa **getsh*tdone** en el campo de código. Si en cambio hiciste clic en la opción de lista de espera, vas a quedar esperando un correo que no necesitas: vuelve a la página de descarga y usa el código.

? Me quedé trabado en el tutorial de bienvenida

Pasa cuando no diste todos los permisos y el tutorial te pide una acción que el agente no puede hacer. Ve a **Integraciones**, busca la integración que quedó a medias, haz clic en **Desconectar** y vuelve a conectarla aceptando todos los permisos. En las versiones nuevas también aparece la opción de saltar el tutorial.

? El agente me pide un API token de Apify

El error más común de todos. Conectaste **Apify** a secas en vez de **Apify MCP**. Desconéctala y conecta la que dice **MCP**, que sólo pide iniciar sesión. También puedes escribirle: *"cámbiame la API de Apify por el MCP"*.

? El cupón de Apify no se aplica porque ya tenía cuenta

Aplicalo desde adentro: **Billing** → **Subscription** → **Add promo code** y pega **HOUSTON_ROCKET**.

? El código de OpenRouter no funciona o dice que llegué al límite

Dos cosas. Primera: el código no va en la pantalla de pago, va en **Credits** o en openrouter.ai/redeem. Segunda: los códigos promocionales tienen cupos limitados y pueden agotarse. Si ya no aplica, OpenRouter funciona igual recargando saldo, o puedes usar directamente tu cuenta de ChatGPT o Claude.

? Redimí los créditos de OpenRouter pero houston me muestra cero

houston contabiliza los créditos comprados, no los promocionales. El saldo sí está: míralo en la pantalla de **Credits** de OpenRouter. Los modelos funcionan igual.

? No me aparece la Tienda de agentes

Tienes una versión vieja de la aplicación. Vuelve a gethouston.ai, descarga la última versión e instálala encima.

? El agente no responde o dice que no tiene modelo

Le falta motor. Ve a **Modelos de IA** en el panel izquierdo y conecta al menos un proveedor: Anthropic u OpenAI con tu suscripción (sólo login), o OpenRouter con una API key.

? Apollo no me deja crear la API key

Te dice que no tienes permisos de administrador. En Apollo entra a **Settings** → **Users & Teams**, edita tu perfil y ponte como administrador del espacio. Después vuelve a **Integrations** → **API Keys**.

? La extracción de LinkedIn no me devuelve a nadie

Casi siempre es el post: tiene pocos comentarios, es privado o el enlace quedó incompleto. Prueba con otra publicación con bastantes comentarios y copia el enlace completo de la publicación, no el del perfil.

? Le pedí algo y se demoró muchísimo o se quedó pegado

Las tareas que salen a internet se demoran varios minutos, es normal. Si de verdad se quedó pegado, pídele que lo intente de nuevo o que divida la tarea en lotes más pequeños.

? Una integración de Google me rechaza la acción por permisos

Ve a **Integraciones**, busca la que falla, haz clic en **Desconectar** y vuelve a conectarla aceptando todos los permisos que pida.

? WhatsApp Business no se conecta

Es la integración más complicada, y es culpa de Meta, no de houston. Necesitas una cuenta de Meta Business, el número verificado y el identificador de tu cuenta de WhatsApp Business (WABA ID). Pídele a tu agente que te guíe paso a paso con tu caso.

? Tengo cuentas con correos distintos en cada herramienta

No hay problema: tu cuenta de houston es sólo para iniciar sesión, y cada integración se conecta con la cuenta que tú quieras, incluso varias a la vez. Lo que sí conviene es separar espacios de trabajo, uno personal y uno de empresa, para que el agente no dude de qué cuenta usar.

? Quiero que mi equipo use el mismo agente

El espacio personal es de una sola persona. Crea un **espacio de trabajo de equipo**, y desde **Configuración** → **Administración** → **Personas** invita a tus compañeros. Todos caen al mismo tablero y pueden continuar la misión del otro.

? No sé cómo hacer algo dentro de houston

Pregúntaselo al agente, en lenguaje natural: *"no tengo idea de qué es una API key, ¿dónde la encuentro?"* o *"explícame paso a paso cómo conecto esta herramienta"*. Está hecho para guiarte a ti, no al revés.

? Copié mal una API key y ya no la veo

Casi todas las herramientas muestran la clave **una sola vez**, por seguridad. No la busques: crea una clave nueva y pégala en houston.

? Cambié de cuenta en una herramienta pero houston sigue usando la vieja

La conexión anterior quedó guardada en el proveedor de integraciones. Entra a [composio.dev](#) con el mismo correo con el que conectaste tus apps, busca la app en tus conexiones, elimina la vieja y vuelve a conectarla desde houston.

? A mitad de una misión dice que Google Sheets no está conectado

Ve a **Integraciones**, busca **Google Sheets** (el exacto), conéctalo con tu cuenta de Google y vuelve a la misión. Después escríbele: *"ya tengo conectado Google Sheets, continúa."* No hace falta empezar de cero.

? Dice que "LinkedIn está bloqueando a Apify" o algo parecido

No le creas de una: a veces el agente se equivoca de diagnóstico. Escríbele *"por favor verifica esto que me estás diciendo, o dime si estás teniendo otro problema."* En la sesión en vivo la causa real era otra, y él mismo la encontró al revisar.

? Encontró muy pocos correos

Es lo esperado: la cobertura normal está entre el **50 y el 70 por ciento**, y en Latinoamérica suele ser menos. En una sesión, de 42 comentaristas salieron 24 correos. Son bases de datos y la gente cambia de trabajo: una celda vacía no es una falla. Además cada búsqueda consume créditos, así que no vuelvas a buscar a los faltantes sin necesidad.

? Voy a actualizar houston y me da miedo perder todo

Tranquilo. Tus agentes, habilidades y memorias viven en tu cuenta, no dentro del instalador. Puedes desinstalar y volver a instalar: al entrar, todo sigue ahí.

? Perdí el hilo y no sé en qué paso iba

Usa el checklist de éxito. Marca lo que ya lograste y sigue desde el primer punto sin marcar. Y si te trabaste de verdad, escribe en el grupo de WhatsApp del bootcamp: ahí estamos.



¿Nada de esto resolvió lo tuyo?

Escríbelo en el grupo de WhatsApp del bootcamp. Está el equipo y está la gente que ya pasó por lo mismo. Nadie se queda sin su agente andando.

Unirme a la comunidad ↗

chat.whatsapp.com/BdLpn8T92DL4pRahiqOZEer

ANTES DE CERRAR

Tu checklist de éxito

Si puedes marcar todo esto, terminaste.

- ☐ Sé explicar las **5 piezas** de un agente
- ☐ Escribí mi frase del canvas: usuario, caso de uso, dolor, solución y métrica
- ☐ houston instalado, con un **modelo de IA** conectado
- ☐ Cuenta de **Apify** creada
- ☐ Cuenta de **OpenRouter** creada y conectada
- ☐ Agente **Representante ventas** instalado desde la Tienda de agentes
- ☐ Leí sus **instrucciones** y su **habilidad** por dentro
- ☐ **Apify MCP** y **Google Sheets** conectados
- ☐ Tengo un Google Sheet con **prospectos reales** de una publicación real
- ☐ Le di **feedback** al menos una vez y le pedí que lo guardara
- ☐ Elegí **una tarea aburrida** de mi negocio para esta semana

RECAP

Esto es todo lo que hiciste hoy.

TEORÍA

Lo que ahora entiendes

- 01 Qué es un agente**
Chatbot, co-worker y agente no son lo mismo.
- 02 Las 5 piezas**
Identidad, habilidades, herramientas, memoria y el modelo.
- 03 Instrucciones que funcionan**
Rol, comportamiento, reglas duras, vocabulario y tono.
- 04 Cómo se crean las habilidades**
Trabajando con el agente, o subiéndole tus documentos.
- 05 Herramientas y memoria**
Con qué se conecta y cómo deja de olvidar.

PRÁCTICA

Lo que construiste

- 06 Diseñaste tu agente**
Con el canvas MUUDS, partiendo de un dolor real.
- 07 Instalaste las herramientas**
Houston, Apify y OpenRouter, con tus créditos.
- 08 Instalaste tu primer agente**
Desde la tienda de agentes de Houston.
- 09 Lo pusiste a trabajar**
Prospectó en vivo desde una publicación real.



Entraste sin saber qué era un agente. Sales con uno funcionando y con el método para construir el siguiente.

Houston · Agentes de IA que realmente hacen el trabajo

gethouston.ai

38

DIAPPOSITIVA 38 Entraste sin saber qué era un agente. Sales con uno funcionando y con el método para construir el siguiente.

Cuéntanos qué construiste



El grupo de WhatsApp del bootcamp sigue vivo: ahí van los códigos, los tutoriales nuevos y las dudas de todos. Escanea el código o entra desde el botón, y cuéntanos qué agente pusiste a trabajar.

Unirme a la comunidad ↗

chat.whatsapp.com/BdLpn8T92DL4pRahiqOZE

Y si lo quieres para todo tu equipo

Tú ya sabes construir uno. Cuando el proceso deja de ser tuyo y pasa a ser de todo el equipo, nosotros lo montamos contigo: diagnóstico, agentes con tu operación adentro y entrenamiento de la gente que los va a usar. Está todo en [houston para tu equipo](#).

Agendar una llamada ↗

Entrar al programa beta ↗

¿Te quedaste atascado?

No te quedes ahí. Escribe en el grupo de WhatsApp o mándame un correo a **felipe@gethouston.ai** y te sacamos adelante. Nada de lo que te pase es raro: todo lo que sale en esta guía nos pasó a nosotros primero, en vivo y con 500 personas mirando.

Y recuerda el único próximo paso: esta semana, una tarea aburrida, un agente.