

L U M B R E



Dónde se esconde el dinero: procesos que duelen

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

La oportunidad no se inventa: se ve. Un recorrido por las señales de un proceso que duele —repetición, captura doble, dependencia de Excel, seguimiento perdido— y cómo mirar un negocio para encontrarlas.

QUÉ APRENDERÁS

- Aprender a observar empresas reales y detectar procesos lentos, caros, repetitivos o propensos a error donde una solución con IA puede crear valor, sin prometer dinero fácil.

Deja de buscar "ideas de negocio" y empieza a buscar dolores

Mapa conceptual

Dónde se esconde el dinero: procesos que duelen

Deja de buscar "ideas de negocio" y empieza

Las siete marcas de un proceso que duele

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





El dinero no está en una idea brillante al azar: está en los procesos que ya duelen y que, si los mides, se convierten en una oferta con precio.

VIDEO

Cómo identificar oportunidades de negocio

Siete ideas para ver oportunidades donde otros ven rutina. El curso añade el costo del problema y la convierte en oferta.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=RiyCUowyyGw>

Hay una trampa en la que cae casi todo el que quiere emprender con IA: sentarse a 'pensar ideas'. Las ideas así producidas son débiles, porque no nacen de un problema real. La alternativa profesional es **observar**: meterte (física o mentalmente) en cómo trabaja una empresa y buscar los lugares donde el dinero y el tiempo se van por un agujero.

Un proceso que duele deja **marcas**. Son casi siempre las mismas, y una vez que aprendes a verlas, no puedes dejar de verlas. Este objeto te enseña a leer esas marcas.

Antes de seguir: esto no es "hazte rico con IA"

Detectar una oportunidad no es garantía de dinero. Es, honestamente, encontrar un **problema que alguien pagaría por resolver**. Puede que al final no sea rentable, que el cliente no tenga presupuesto o que la solución sea más cara que el dolor. Ver bien el dolor es el primer paso, no el único.

Las siete marcas de un proceso que duele

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. Señales a buscar en cualquier negocio



2. Empareja cada situación de un negocio con la marca de dolor que revela.

2.	Recepción anota pedidos en papel y luego alguien los captura en el sistema	-----
2.	El inventario vive en un Excel que tres personas editan a la vez	-----
2.	Nadie sabe quién quedó de llamar a un prospecto y se pierde	-----
2.	Solo "la de facturación" sabe cómo se hace y se fue de vacaciones	-----

Opciones: Captura doble · Excel como base de datos · Seguimiento perdido · Cuello de botella humano

3. Entrás a una zapatería y ves que el dueño anota cada venta en una libreta y por la noche pasa todo a una hoja de cálculo. ¿Cuál es la lectura correcta de esa escena?

- ☐ Que el dueño es desorganizado y no es buen cliente.
- ☐ Que hay una marca de dolor (captura doble y dependencia manual) que podría convertirse en oportunidad, una vez que la costes con el cliente.
- ☐ Que debes venderle inmediatamente un software.
- ☐ Que la IA no sirve para negocios pequeños.

4. Si un negocio se las "arregla" con Excel y libretas desde hace años, entonces no tiene ningún problema que valga la pena resolver con IA.

☐ Verdadero

☐ Falso

5. Piensa en un negocio que conozcas de cerca (una tienda, un despacho, una escuela, el trabajo de alguien de tu familia). Enumera dos o tres de las siete marcas que viste ahí, con un ejemplo concreto de cada una.

Sé específico: no "hay desorden", sino "las facturas se capturan dos veces, una en papel y otra en el sistema, y a veces no cuadran".

Siguiente paso: *Costear un problema: tiempo, error y volumen* — un dolor sin número es una queja; con número, se vuelve una oportunidad defendible. Vamos a ponerle precio al problema.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c05-r01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat