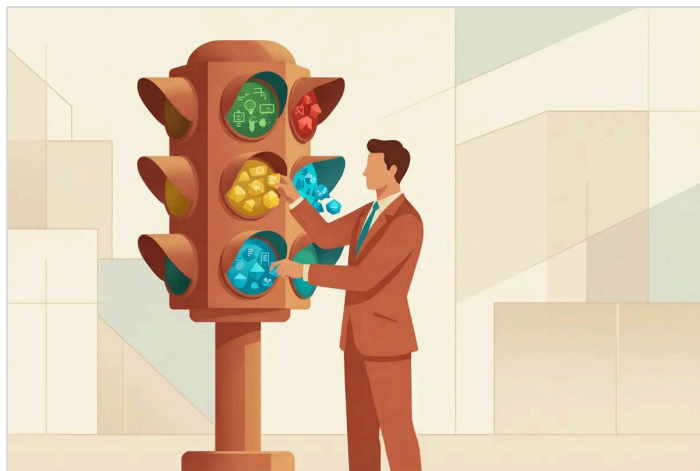


L U M B R E



Una empresa no paga por IA: paga por problemas resueltos

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El curso ejecutivo empieza por aquí. Antes de hablar de tecnología, entendamos por qué una PyME saca la cartera: por problemas que le cuestan dinero, no por moda.

QUÉ APRENDERÁS

- Adoptar la mentalidad central: el valor no está en usar IA sino en resolver un problema por el que alguien ya está pagando con tiempo, dinero o clientes.

A nadie le importa tu inteligencia artificial



La empresa no paga por IA: paga por problemas resueltos con retorno.

VIDEO

Cómo la Inteligencia Artificial puede mejorar tu negocio

Un directivo mira la IA desde el negocio, no desde la moda. Alineado con decidir dónde la IA genera retorno real.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=yzvVfZr4WV8>

Suena duro, pero es la idea que ordena todo este catálogo: **una empresa no paga por usar IA**. Paga porque le resuelvas un problema que hoy le cuesta dinero, tiempo o clientes.

La IA es el medio, no el fin. Un dueño de una vulcanizadora en Zapopan no quiere 'implantar inteligencia artificial'; quiere que dejen de perderse pedidos, que el cobro salga bien a la primera y que no dependa de la memoria de un empleado. Eso es lo que se paga.

No vendas IA. Vende la ausencia de un problema que ya te está costando dinero.

— Filosofía de esta categoría

El cambio de pregunta

Deja de preguntar "¿qué puedo hacer con IA?" y empieza a preguntar "¿qué me está costando dinero, tiempo o clientes hoy?". La IA aparece después, como respuesta.

La cadena mentalidad del negocio con IA

Todo proyecto de esta categoría sigue la misma cadena. Si un eslabón falta —sobre todo el primero (problema real)— todo lo demás se cae: construyes una demo bonita que nadie compra.

1. Ordena la cadena mentalidad que va de la idea al negocio.

Problema: algo que duele y cuesta _____

Oportunidad: resolverlo tiene valor claro _____

Prototipo: una primera versión que lo ataca _____

Solución: ya funciona en un caso real _____

Producto: se puede repetir y vender _____

Cliente e ingreso: alguien lo paga _____

Mejora y escala: se vuelve más grande _____

Ninguna fila menciona IA: menciona problemas. La IA entra por la derecha.

Lo que se paga	Pregunta del dueño	La IA aparece cuando...
Ahorro de tiempo	¿Cuántas horas se van en esto?	automatiza una tarea repetible
Menos errores	¿Cuánto cuesta el error?	revisa, valida o clasifica con consistencia
Más ventas	¿Qué clientes se me escapan?	prospecta, da seguimiento o personaliza
Conocimiento	¿Qué sabe uno y no está escrito?	consulta, resume o responde con fuentes

2. Un proveedor te ofrece "una app con IA para tu negocio" sin más explicación. Según esta mentalidad, ¿qué es lo primero que debes preguntar?

- ☐ ¿Qué modelo de inteligencia artificial usa?
- ☐ ¿Cuánto cuesta la suscripción al mes?
- ☐ ¿Qué problema concreto me resuelve y cuánto me cuesta hoy ese problema?
- ☐ ¿Tiene buena pinta la interfaz?

3. Si un problema hoy no le cuesta dinero, tiempo ni clientes a nadie, la IA igual lo convierte automáticamente en un buen negocio.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Piensa en tu empresa o en una que conoces y escribe TRES cosas que hoy cuestan dinero, tiempo o clientes. No menciones IA todavía: solo problemas.

Si no encuentras ninguno con costo claro, busca donde alguien dice "ahí sí se me pierde mucho tiempo".

1. El pago se justifica por un problema resuelto, no por usar IA.

2. La cadena empieza en el problema; saltar al producto rompe todo.
3. Antes de pensar en la solución, mide cuánto duele el problema.

Siguiente paso: *El semáforo* — cómo distinguir, a golpe de vista, entre moda, demo, algo útil y un producto que se puede vender.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c18-r01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat