

L U M B R E



Entregables del laboratorio

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El cierre del laboratorio: un documento-portfolio con los entregables de cada etapa, auto-evaluable, que demuestra que recorriste el ciclo completo con evidencia y no con intenciones.

QUÉ APRENDERÁS

- Consolidar en un portafolio único los productos de las siete etapas —problema, cliente, propuesta de valor, MVP, evidencia de prueba, precio inicial y plan de mejora— como expediente de un negocio validado.

Tu portafolio: el expediente de un negocio, no una carpeta de deseos

Mapa conceptual

Entregables del laboratorio

Tu portafolio: el expediente de un negocio,

Los siete entregables

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.







Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 3.0, autor: Don Ramey Logan)

VIDEO

Lean Startup: cómo validar y hacer crecer una startup

Consolidar el ciclo completo en entregables es lo que separa haber "hecho un curso" de haber validado un negocio.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=kI9Zt5Zo8Kk>

Un laboratorio se juzga por lo que deja en tus manos. Al terminar las siete etapas debes poder **mostrar un portafolio de siete entregables**, uno por etapa, donde cada pieza tenga evidencia real: no 'creo que el cliente lo querría', sino 'esto pasó cuando lo probé'.

Este objeto es tu lista de verificación. Úsala para autoevaluarte: un entregable 'completo' es el que resiste que alguien te pregunte '¿y esto cómo lo sabes?'. Si la respuesta es una corazonada, vuelve a esa etapa.

La prueba del "¿cómo lo sabes?"

Cada entregable debe traer al menos una pieza de **evidencia**: una cita textual de un cliente, un número de costo, una captura del MVP usándose, un "no pagó porque...". La evidencia es lo que distingue un negocio validado de un pitch deck bonito.

Los siete entregables

El portafolio completo: siete piezas que se citan entre sí y cuentan una sola historia de validación.

Etapas	Entregable	Evidencia mínima que lo hace creíble
1. Problema	Frase sujeto-situación-consecuencia-costo	El costo validado con un cliente (C05)
2. Cliente	Perfil de cliente (rol, giro, tamaño)	3-5 conversaciones reales documentadas
3. Solución	Descripción en una línea + IA/humano	El momento de valor nombrado con claridad
4. MVP	Prototipo funcionando (aunque sea feo)	Qué incluiste y qué recortaste a propósito
5. Prueba	Resultado con 2-5 usuarios	Qué hicieron sin ti, dónde se trabaron
6. Venta	Intento de cobro con precio	Pagos reales o "no pagó porque" con motivo
7. Mejora	Plan de iteración priorizado	Cambios derivados de evidencia, no de gusto

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. Cómo armar y revisar tu portafolio



2. Un alumno entrega su portafolio: la etapa 6 (venta) dice "a mis contactos les encantó la idea y me dijeron que la usarían". ¿Pasa la prueba del "¿cómo lo sabes?"?

- ☐ Sí, porque hay opinión positiva de varias personas.
- ☐ No: la evidencia mínima de la etapa 6 es un intento de cobro real (pago o "no pagó porque"), y "les encantó la idea" es la etapa de elogios sin pago que el laboratorio justamente advierte.
- ☐ Sí, porque la actitud del cliente es lo que importa.
- ☐ No, porque debió cobrar en dólares.

3. Un portafolio donde la etapa 7 propone cambios basados en lo que observaste al probar (no en lo que más te gusta) está bien encaminado.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Arma tu portafolio de siete entregables y escríbelo aquí (o en un documento). Al final, autoevalúa: ¿cuál entregable tiene evidencia más débil y qué harás esta semana para fortalecerla?

Casi siempre la evidencia más floja está en venta (etapa 6): es la que más miedo da pedir y la que más necesitas.

Cierre del curso y del nivel: acabas de recorrer, con un caso tuyo, el ciclo completo de crear un negocio con IA: del dolor observado a la venta intentada y la mejora con datos. Ese expediente es tu prueba de que sabes ejecutar, no solo opinar. En C20 amplías el horizonte: cincuenta oportunidades reales para elegir dónde aplicar todo lo que ya dominas.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c19-r01-0a04>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat