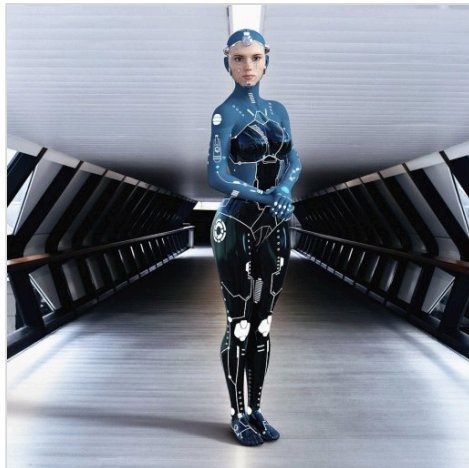


L U M B R E



Manufactura, logística e industria

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El sector con más dinero en dolor: paros de línea, remisiones a mano, seguimiento de compras y mantenimiento reactivo. Diez fichas con la particularidad industrial: los datos existen pero encerrados en sistemas heredados.

QUÉ APRENDERÁS

- Analizar diez oportunidades de agentes de IA en manufactura, logística e industria del corredor Guadalajara-Zapopan, evaluando datos disponibles, integraciones y modelo de cobro.

Aquí el dolor cuesta millones: pero los datos viven encerrados

Mapa conceptual

Manufactura, logística e industria

Aquí el dolor cuesta millones: pero los dato

Diez fichas del corredor industrial

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 3.0, autor: Enfo)

VIDEO

Negocios con inteligencia artificial: oportunidades reales

Manufactura y logística: tickets de dolor enormes, pero la ficha debe leerse con cuidado extra: los sistemas Legacy mandan.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=DoYS87cUDVA>

Una hora de línea parada en una planta de El Salto o Zapopan puede costar cientos de miles de pesos. Un camión vacío regresando a la terminal es dinero quemado. **El dolor industrial es el más caro de la lista**, y por eso el cobro por resultado (C16) brilla aquí.

Pero hay una trampa que la ficha destapa: las empresas industriales *tienen* datos (ERP, MES, hojas de Excel de 1998, bitácoras en papel) y al mismo tiempo *no los tienen* — están encerrados, en formatos que no tocas o en la cabeza del supervisor de toda la vida. Tu oportunidad no es 'reemplazar el ERP', es hacer de puente entre el dolor y los datos tal como son.

Regla de oro industrial: empieza donde el Excel, no donde el ERP

Integrarte al ERP es un proyecto de seis meses con permisos de sistemas. Empezar con el Excel que el supervisor ya mantiene es un MVP en dos semanas. El dato de entrada puede ser copia/pega; el valor está en lo que el agente hace con él.

Diez fichas del corredor industrial

Diez oportunidades industriales. Nota el patrón: casi todas empiezan en Excel, papel o correo — no en el ERP.

Oportunidad	Cliente y problema	Agente / datos / cobro
Bitácora de mantenimiento	Planta: el técnico anota en papel y nadie consulta hasta que falla	Dicta audio → historial buscable + alertas de patrones; datos: bitácoras del turno; cobro: mensual por línea

Oportunidad	Cliente y problema	Agente / datos / cobro
Seguimiento de compras (follow-up)	Manufactura: miles de piezas y proveedores, retrasos se descubren tarde	Agente revisa fechas y recuerda atrasos a proveedores por correo; datos: Excel de pedidos; cobro: por volumen de órdenes
Remisiones y cartas de porte	Logística: capturan a mano remisiones con errores de digitación	Foto/PDF → datos estructurados al formato del sistema; datos: documentos existentes; cobro: por pieza procesada
Cotizador de fletes	Transportista: cotizar tarda días por rutas y combustible	Agente arma cotizaciones con reglas de costo; datos: tablas de ruta/gasolina; cobro: mensual
Turnos y cobertura	Plantas/talleres: roles de personal hechos a mano cada domingo	Agente arma horarios con reglas y huecos cubiertos; datos: asistencia en Excel; cobro: por empleado
Órdenes de producción desde correo	Maquila: pedidos llegan en correos desordenados de clientes	Extrae cantidad/fecha/specs y arma orden; datos: emails existentes; cobro: mensual
Checklist de calidad asistido	Alimentos/inyección: inspecciones en formatos de papel dispersos	Foto + dictado → registro con estadísticas; datos: formatos actuales; cobro: mensual
Conocimiento del veterano	Cualquier planta: quien arranca la máquina especial se jubila	Entrevistas del experto → guía de pasos consultable; datos: experiencia humana; cobro: proyecto + licencia
Tablero de indicadores sin captura manual	PyME industrial: KPIs que tardan tres días en armarse cada mes	Agente lee los Excels y redacta el resumen mensual; datos: hojas existentes; cobro: mensual
Atención a clientes B2B	Distribuidor industrial: consultas de spec y stock por WhatsApp	Agente responde con catálogo y disponibilidad; datos: catálogo + inventario; cobro: por conversación

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo entrar a una planta sin ser aplastado por la complejidad



2. Una PyME manufacturera te dice: "conéctate a nuestro SAP y haz magia". Según la regla de oro industrial, ¿cuál es la respuesta correcta?

- ☐ Aceptar: SAP es donde están los datos y hay que ir al origen.
- ☐ Rechazar el negocio: sin acceso al ERP no hay nada que hacer.
- ☐ Proponer un MVP alimentado con exportaciones diarias a Excel/CSV del SAP, demostrar el valor en una línea y negociar la integración después, con resultados en la mano.
- ☐ Pedir que les instalen un ERP nuevo más moderno.

3. En manufactura, el modelo de cobro por resultado tiene más sentido relativo que en comercio local, porque el costo del dolor (paros, retrasos) es grande y medible.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Escoge una ficha industrial (si no conoces una planta, usa el taller metalmecánico o la transportista más cercana) y llena los seis campos respondiendo especialmente "dónde vive el dato hoy" y "cuál sería el MVP sin integración".

Si tu MVP requiere permisos del área de sistemas, todavía no es un MVP: es un proyecto.

Siguiente paso: *Despachos, contabilidad y servicios profesionales* — del ruido de la máquina al silencio de la oficina: donde el inventario no es acero sino horas, y el dolor se mide en clientes que esperan.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c20-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat