

L U M B R E



Proyecto: tu validación terminada, con decisión de inversión argumentada

Materia: Valida tu idea antes de invertir

07/10/2026

Antes de empezar

El cierre del curso no es un resumen: es una entrega con la forma de un expediente. En este proyecto cierras el ciclo sobre tu propia idea: los cinco supuestos con su matriz, las quince entrevistas con citas literales y cifras, la prueba mínima con umbral previo y resultado, el diagnóstico del semáforo y la decisión final: invertir, todavía no, o soltar, con presupuesto y siguiente jugada. Se evalúa como se evalúa en la vida real: con evidencia que sostiene cada afirmación, no con entusiasmo.

QUÉ APRENDERÁS

- Integrar supuestos, entrevistas, pruebas mínimas y diagnósticos en una carpeta de validación con decisión de inversión argumentada.

La validación termina cuando hay expediente, no

cuando hay ganas



Un «me encanta» no entra al expediente; una transferencia de 150 pesos sí.

Durante cuatro módulos tu idea pasó por la matriz de supuestos, por veinte conversaciones sin halagos, por una prueba con umbral escrito y por el semáforo de decisión. Falta el paso que separa al soñador con proyecto del emprendedor con expediente: **juntarlo todo y decidir por escrito**. La carpeta de validación tiene cinco pestañas, y cada una se califica con la misma vara: **¿cada afirmación tiene evidencia debajo?**

Pestaña uno: inventario de supuestos. Tus cinco frases falsables con la matriz (impacto si caen, evidencia que tenías al inicio) y el recuento de cuáles siguen en pie y

cuáles se cayeron. **Pestaña dos: campo de entrevistas.** Quince conversaciones mínimo con gente que no te debe cariño: lista de quién (nombre, actividad, por qué encaja en el supuesto de cliente), citas **literales**, cifras de gasto actual que mencionaron y los tres patrones que se repitieron. Si una entrevista no deja ni escena ni número, no cuenta.

La decisión se escribe en una de estas tres frases y nada más

Sí invierto, hasta X pesos, antes del D, para probar la pieza que sigue (nombre de la pieza y prueba que la validaría). **Todavía no: me falta evidencia de Z; la consigo con la prueba W, que cuesta M y corro el D;** se congela inversión mayor hasta ese día. **Ya no: suelto este negocio** — el supuesto de pago cayó en tres variaciones (canales A, B y C); me quedo con los aprendizajes y con el ahorro intacto. No existe la cuarta frase «voy a ver cómo va solo». Si tu decisión no dice monto, fecha y siguiente responsable de la evidencia, no es una decisión: es una esperanza con formato. Y si te resulta imposible escribirla, el problema no es la redacción: es que todavía no leíste tu propia evidencia.

Pestaña tres: la prueba mínima. Tu carta a ti mismo (umbral escrito **antes** de correrla, con fecha), el canal elegido según dónde vive tu cliente, y el resultado en la moneda que no miente: anticipos, correos verificables, citas cumplidas. **Pestaña cuatro: el semáforo.** El diagnóstico del resultado: verde que avanza, ámbar que aguanta con variante, o roja en su cajón (canal, negocio o momento) con la regla de las tres variaciones aplicada. **Pestaña cinco: la decisión** con la plantilla del recuadro, más dos líneas de honestidad forzada: **qué fue lo que me dolió aceptar** y **qué me autoengañé en el camino** (casi siempre hay un «me encantó que dos primos me dijeran qué padre» que te hizo perder una semana).

La autoevaluación se hace con la lupa del inversor pequeño: ¿este expediente me prestaría 20 mil pesos **a mí**, con estos papeles y sin conocerme? Si la respuesta es «depende», señala en qué pestaña depende y arregla esa pestaña. El proyecto se defiende en voz alta ante una persona ajena a tu idea: si a la mitad de la explicación te dice «¿y esto quién lo paga?», sabrás exactamente qué evidencia falta antes de que te lo cobre el mercado.

El expediente de validación es la única armadura contra el costo más cruel del emprendimiento: el de las inversiones que se hacen para no mirar el dato.

— Lumbre · Empresa

Rúbrica del expediente: qué hace falta en cada pestaña para aprobarla

Pestaña	Entregable	Criterio de calidad
1. Supuestos	Cinco frases falsables con matriz impacto-evidencia	Al menos una de pago y una de viabilidad; redactadas en pasado o con cifra
2. Entrevistas	Quince conversaciones con lista, citas literales y patrones	Cada entrevista deja escena o número; ninguno es familiar ni amigo
3. Prueba mínima	Carta con umbral previo fechada + resultado en dinero, agenda o nombre	El umbral no se tocó después del resultado; la métrica tiene denominador
4. Semáforo	Diagnóstico del resultado: verde, ámbar o roja en su cajón	Nombra el supuesto que se movió y las variaciones que acumula
5. Decisión	Una de las tres frases: sí hasta X / todavía no con W y fecha / ya no con aprendizajes	Tiene monto, fecha y qué evidencia la cambiaría

1. Clasifica cada elemento del expediente según la pestaña donde vive:

Elementos:

- «Pagarían 250 pesos al mes por el control de insumos»: la frase falsable que se probó a martillazos
- Doce citas textuales con el gasto mensual que la dueña del local 14 hace en libretas y app
- Diez anticipos de 100 pesos en quince días con página y QR del mercado
- «Sí invierto, hasta 8 mil pesos, antes del 30 de noviembre, en el prototipo de entrega»
- El umbral del 10% escrito el día 1, antes de publicar el anuncio

Supuestos	. . .
Entrevistas	. . .
Prueba	. . .
Decisión	. . .

2. El expediente de Paulina queda así: entrevistas a doce personas (sus compañeras de un curso de negocio), prueba de captación sin umbral escrito («saqué 40 correos, qué padre») y decisión: «invierto mis 60 mil porque ya tengo muchos seguidores interesados». ¿Qué falla, sobre todo?

- ☐ La muestra de entrevistadas está contaminada: eran sus compañeras (cumplidos de curso), la prueba no tuvo umbral previo y la decisión confunde atención con intención de pago: se invierte el ahorro contra la evidencia más débil del ciclo
- ☐ Falta una pestaña: debió agregar pestaña seis sobre redes sociales
- ☐ Nada estructural: le sobra con subir el precio para validar más rápido
- ☐ Que decidió invertir: invertir siempre es la decisión equivocada en este curso

3. Un expediente de validación que termina en «ya no: suelto este negocio» es un proyecto reprobado: la meta del curso era que encontraras una idea inversionable.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Arma el expediente con las cinco pestañas y la rúbrica de la tabla. Antes de guardarlo, hazle la prueba del inversor: lee cada afirmación y pregúntate qué papel sostiene; si no hay papel, hay opinión. Después defiéndelo en voz alta ante alguien ajeno a tu idea durante diez minutos, sin prometer el producto. Anota las preguntas que no pudiste responder con evidencia: esa lista es tu próxima prueba mínima.

El «qué me autoengañé» de la pestaña cinco es obligatorio, no decorativo: si te sale fácil, repasa en qué momento cambiaste el umbral o entrevistaste a quien te tenía cariño.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- El expediente tiene cinco pestañas: supuestos, entrevistas, prueba con umbral, semáforo y decisión.
- Cada afirmación del expediente necesita un papel debajo: cita, número, captura de transferencia.
- La decisión es una de tres frases con monto, fecha y condición de cambio.

- El «ya no» con evidencia es un resultado legítimo y a veces el mejor: salvó el ahorro.
- La defensa en voz alta con un desconocido revela la evidencia que falta antes de pagarla.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué va en cada una de las cinco pestañas del expediente?
2. ¿Cuál es el criterio de calidad de la sección de entrevistas?
3. ¿Qué tres frases de decisión son válidas y qué contienen?
4. ¿Cómo se autoevalúa el expediente con la lupa del inversor?
5. ¿Por qué soltar a tiempo es aprobar el curso?

Lo que debes poder hacer

- Consolidar el ciclo completo de validación en un expediente con evidencia en cada afirmación.
- Emitir la decisión de inversión con monto, fecha y condición de cambio.
- Defender el expediente ante una persona ajena y listar la evidencia faltante como siguiente prueba.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

**5. Chequeo: el expediente se
aprueba solo**



Fin del curso. Tu idea ya no vive en tu cabeza: vive en un expediente con supuestos nombrados, quince conversaciones literales, una prueba con umbral honesto y una decisión con monto y fecha. Ese papel, y no el entusiasmo, es lo que se le presta dinero a uno mismo. El camino de la empresa sigue en *Modelo de negocio y pricing para emprender*: cómo armar las piezas que tu validación dejó en pie.

Referencia curricular

Materia:	Valida tu idea antes de invertir
-----------------	----------------------------------

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c45-m05-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat