

Tabla de Contenidos

1. Prefacio
2. Introducción: De teclear a ganar
3. Capítulo 1: La economía del prompt es real
4. Capítulo 2: ¿Qué es un prompt?
5. Capítulo 3: La fórmula del prompt rentable
6. Capítulo 4: Redacción freelance con IA
7. Capítulo 5: Diseño gráfico sin habilidades de diseño
8. Capítulo 6: Chatbots de IA para pequeñas empresas
9. Capítulo 7: Gestión automatizada de redes sociales
10. Capítulo 8: Paquetes de prompts como productos
11. Capítulo 9: Investigación y redacción de informes
12. Capítulo 10: Guiones de video y automatización de YouTube
13. Capítulo 11: IA para vendedores de comercio electrónico
14. Capítulo 12: Cómo fijar el precio de tus servicios de IA
15. Capítulo 13: Cómo encontrar clientes que pagan por ayuda con IA
16. Capítulo 14: Cómo escalar a 5.000 dólares al mes
17. Conclusión: Tu primer prompt pagado

Prefacio

En algún lugar, ahora mismo, una mujer a la que nunca mirarías dos veces en la fila del supermercado está cerrando su laptop tras noventa minutos de trabajo y anotando 180 dólares en una hoja de cálculo. No es programadora. No volvió a estudiar. No tiene seguidores, ni un tío rico, ni un secreto. Lo que tiene es una pestaña del navegador abierta en una herramienta de inteligencia artificial y la única habilidad que casi nadie a su alrededor se ha molestado en aprender: sabe cómo pedirle a la máquina exactamente lo que quiere, y sabe quién pagará por la respuesta.

Eso es todo. De eso trata este libro.

Ya he escrito una pila de libros sobre el dinero: cómo pensar en él, cómo hacerlo circular, cómo construir una máquina que te pague a ti en lugar de al revés. Y te diré la verdad: casi no escribo este, porque internet ya se está ahogando en el bombo publicitario de la IA. Cada tercer video te promete que ganarás diez mil dólares al mes para el martes. Cada gurú vende un curso sobre cómo vender cursos. Es agotador, y casi todo es mentira. No quería sumarme al ruido.

Pero luego seguí notando lo mismo una y otra vez. Las personas que de verdad estaban cobrando con la IA no eran las ruidosas. Eran silenciosas. Un padre o una madre metiendo trabajo de redacción freelance entre las salidas de la escuela. Un universitario vendiendo pequeños paquetes de prompts para dinero de cervezas que terminó siendo dinero de la renta. Un jubilado haciendo trabajos de investigación desde su sillón reclinable. Ninguno de ellos se llamaba a sí mismo «emprendedor de IA». Simplemente encontraron un problema pequeño, aburrido y real que alguien pagaría por resolver, y usaron la IA para resolverlo más rápido que la siguiente persona. Y luego lo volvieron a hacer.

Esa brecha —entre las personas que cobran cheques en silencio y las personas que miran videos de bombo publicitario— se reduce a una sola cosa. No es talento. No es dinero. Ni siquiera es la herramienta, porque las herramientas son en su mayoría gratuitas o casi gratuitas y tú ya tienes acceso a ellas. La brecha es simplemente saber cómo. Cómo convertir un prompt en un producto. Cómo convertir una habilidad que no sabías que tenías en una factura. Cómo encontrar a la persona del otro lado que

tiene una tarjeta de crédito en la mano, cansada de hacer eso que tú ahora puedes hacer en veinte minutos.

Quiero ser totalmente honesto contigo antes de que gastes otra página. Esto no es un billete de lotería. La IA no te hará rico mientras duermes, y cualquiera que te diga lo contrario está buscando tu billetera. Lo que la IA hace —y esta es la parte que es genuinamente nueva en la historia de la humanidad— es colapsar la distancia entre «tengo una idea» y «tengo algo que puedo vender». Un trabajo que solía requerir un equipo, un título o una década de práctica ahora lo puede hacer una persona común con el prompt correcto y la voluntad de realmente presentarse y hacerlo. La máquina se encarga del trabajo pesado. Tú todavía tienes que dirigir, y todavía tienes que vender. Ese es el trato. Es un buen trato.

Esto es lo que me da esperanza por ti específicamente. La ventana está abierta ahora mismo precisamente porque la mayoría de la gente está paralizada. Le tienen miedo a la tecnología, o están esperando permiso, o han decidido que «no es para ellos». Cada una de esas personas paralizadas es tu ventaja inicial. No necesitas vencer a todos. Necesitas ser una de las pocas personas comunes que discretamente aprendieron a apuntar la IA hacia un problema real y cobrar.

Para cuando cierres este libro, no estarás adivinando. Conocerás las herramientas, los ángulos, los números honestos y los pasos exactos para pasar de teclear en una casilla a tener dinero en tu cuenta. Sin bombo. Sin cuentos de hadas. Solo el manual de jugadas que los que ganan en silencio ya están usando.

Vamos a conseguir que te paguen.

Introducción: De teclear a ganar

Déjame definir la frase de la portada, porque todo en este libro cuelga de ella. «Del prompt a la ganancia» significa exactamente lo que dice: tecleas instrucciones en una herramienta de IA, la herramienta produce algo valioso —palabras, imágenes, un plan, un chatbot, un video, una hoja de cálculo— y tú conviertes esa cosa valiosa en dinero. Eso es todo. El prompt es la entrada. La ganancia es la salida. El libro trata de todo lo que sucede en el medio, y de cómo hacer que ese «en el medio» sea confiable en lugar de accidental.

Qué significa realmente «Del prompt a la ganancia»

La mayoría de la gente cree que la IA les gana dinero por arte de magia: aprietas un botón y aparece el efectivo. Falso. La IA no es el negocio. La IA es la mano de obra. Piénsalo así: eres el dueño de un empleado muy rápido, muy barato y un poco despistado que puede escribir, diseñar, investigar y organizar a velocidad sobrehumana, pero que tiene cero criterio sobre qué vale la pena hacer. Tu trabajo no es hacer el trabajo. Tu trabajo es decidir qué trabajo vale dinero, decirle al empleado con precisión lo que necesitas, verificar que esté bien y entregárselo a un cliente que paga. El prompt es cómo das las instrucciones. La ganancia es lo que ocurre cuando tu criterio más la velocidad de la máquina producen algo que el mercado realmente quiere. Nadie te paga por un prompt. Te pagan por el resultado que el prompt crea, y por el hecho de que le quitaste el problema de encima.

Para quién es este libro

Esto es para la persona común. Si tienes 18 años y estás quebrado, esto es para ti. Si tienes 45 con un empleo que toleras y una sensación persistente de que estás dejando dinero sobre la mesa, esto es para ti. Si eres padre o madre que se queda en casa, estudiante, jubilado, trabajador por turnos, alguien entre empleos, o alguien que solo quiere unos cuantos cientos de dólares extra al mes sin un segundo trayecto al trabajo, esto está escrito para ti. No necesitas ser técnico. No necesitas un título. No necesitas dinero para empezar; las herramientas centrales de este libro son gratuitas o casi. Lo que sí necesitas es una conexión a internet que funcione, una o dos horas que puedas

apartar de forma constante, y suficiente honestidad contigo mismo para hacer las partes aburridas. Si esperabas un botón que imprima dinero, deja esto ahora y ahórrate la decepción. Si estás dispuesto a aprender una habilidad real, valiosa y demandada, y a esforzarte un poco, eres mi tipo de lector.

Expectativas honestas: habilidad y esfuerzo, no magia

Voy a seguir martillando esto porque es la diferencia entre las personas que ganan dinero y las personas que ponen excusas. La IA reduce la dificultad del trabajo. No elimina el trabajo. Todavía tendrás que averiguar qué quiere la gente, aprender a escribir prompts que obtengan buenos resultados, corregir las partes que la IA hace mal, empaquetar tu servicio, encontrar clientes y entregar a tiempo. La buena noticia es que cada una de esas habilidades se puede aprender, y este libro las enseña en orden. Pero no existe una versión de esto en la que no hagas nada y te paguen. Las personas que ganan dinero de verdad lo tratan como algo real: practican, mejoran un poquito cada semana, les dicen «no» y siguen adelante. Al principio podrías ganar 50 dólares por unas horas de torpeza. Eso no es un fracaso; es matrícula, y es mucho más barata que la universidad. La habilidad se acumula rápido. Algo que este mes te toma tres horas, en dos meses te tomará veinte minutos, y cobrarás más por ello. Esa curva —de lento-y-barato a rápido-y-valioso— es todo el juego.

Una pieza más de honestidad, porque sería un hipócrita si la omitiera. Hay reglas, y son importantes. La Comisión Federal de Comercio espera que seas veraz sobre lo que vendes y que reveles cosas como relaciones patrocinadas o de afiliados. La Oficina de Derechos de Autor de Estados Unidos ha sido clara en que el trabajo puramente generado por IA, sin autoría humana significativa, no puede tener derechos de autor de la manera en que sí los tiene tu propio trabajo creativo, lo cual afecta lo que realmente puedes «poseer» y revender. Y cada plataforma, desde los sitios de freelance hasta las propias herramientas de IA, tiene términos de servicio que estás aceptando. Cubriremos la versión práctica de todo esto más adelante. Por ahora, solo planta la bandera: puedes hacer esto de manera totalmente honesta, y ser honesto también es lo que te mantiene en el negocio.

Cómo usar este libro

Léelo en orden la primera vez. Lo construí como un camino, no como un menú: cada capítulo asume que recogiste las herramientas y los hábitos del anterior. El Capítulo 1 te muestra que la «economía del prompt» es real y presenta a las personas comunes que ya viven en ella, para que creas que es posible para ti. A partir de ahí nos ponemos prácticos: elegir tu ángulo, aprender a hacer prompts como un profesional, escoger tus herramientas gratuitas, empaquetar un servicio que la gente realmente compre, encontrar a tus primeros clientes, entregar un trabajo excelente y escalar de un ingreso extra a algo que pague cuentas de verdad. Mantén un cuaderno o una app de notas abierta mientras lees. Cada vez que menciono una herramienta, un prompt o un ángulo que te haga enderezarte, anótalo: esas pequeñas chispas son tu negocio intentando nacer. No esperes a haber «terminado de aprender» para empezar; eso no existe. En el momento en que puedas entregar una pequeña cosa útil, ve a encontrar a una persona que pague por ella. Haz eso, y todo lo que viene después se vuelve más fácil. Ahora veamos a las personas que ya lo están haciendo.

Capítulo 1: La economía del prompt es real

Quiero empezar matando una creencia que probablemente está sentada en el fondo de tu cabeza: la creencia de que «la gente que gana dinero con la IA» es algo que les pasa a otras personas —más jóvenes, más inteligentes, más técnicas, con más suerte—. No lo es. Les está pasando a los seres humanos más comunes que puedas imaginar, en los rincones más comunes de la economía, y una vez que lo ves con claridad, no puedes dejar de verlo. Este capítulo trata de hacértelo real: el cambio que creó esta oportunidad, las personas reales que viven en ella, por qué el momento es un regalo, y la verdad nada glamorosa sobre lo que hace falta.

El cambio: dirigir la IA ahora es una habilidad que se paga

Durante toda la historia de la humanidad, si querías que te pagaran por una habilidad, tenías que pasar años volviéndote bueno en el hacer. ¿Querías escribir por dinero? Años de práctica. ¿Diseñar un logo? Aprende el software, desarrolla el ojo, construye un portafolio. ¿Hacer investigación de mercado? Fórmate. La barrera para ganar eran los años, y los años dejaban fuera a la mayoría de la gente. Esa barrera acaba de caer.

Esto es lo que realmente cambió. Las herramientas de IA ahora pueden hacer el «hacer» —la escritura, el diseño, la investigación, el primer borrador de casi cualquier cosa— a un nivel lo bastante bueno para vender, en segundos. Pero la máquina no tiene ni idea de qué vale la pena hacer ni de si su resultado es bueno. Esa brecha de criterio es el nuevo trabajo. La persona valiosa ya no es la que puede hacer la tarea a mano; es la que puede dirigir la máquina para que la haga bien y sabe cuándo el resultado vale dinero. Dirigir la IA —saber qué pedir, cómo pedirlo, y cómo arreglar lo que regresa— es una habilidad genuina, pagada y demandada. Las empresas están pagando por ella ahora mismo porque no tienen el tiempo ni la paciencia para aprenderla ellas mismas. Que tú la aprendas es que tú entras en un mercado laboral que apenas existía hace tres años y que está de par en par abierto porque la mayoría de la gente no se ha puesto al día.

Una madre que hace freelance con las palabras

Imagina a una mamá —llamémosla Dana— con dos hijos y unos noventa minutos al día que son verdaderamente suyos. Antes de la IA, te habría dicho que «no sabe escribir». Lo que quiere decir es que no puede sentarse y producir texto pulido y publicable desde una página en blanco en la diminuta ventana que tiene. Pero los pequeños negocios de todas partes necesitan palabras: descripciones de productos, entradas de blog, boletines por correo, la página de «Quiénes somos» que nadie en la empresa quiere escribir. Dana encontró una empresa local de jardinería que necesitaba doce entradas de blog y las llevaba posponiendo un año.

Su proceso no es magia. Entrevista al dueño durante veinte minutos, mete las notas en una herramienta de IA gratuita con un prompt claro sobre el tono y el tema, obtiene un borrador sólido en un minuto, y luego dedica su tiempo real a la parte que importa: leerlo como ser humano, cortar el relleno, agregar el detalle específico sobre el suelo de la región que hace que suene como si lo hubiera escrito una empresa local de verdad, y asegurarse de que cada afirmación sea honesta. La IA quitó de la mesa el terror de la página en blanco. Su criterio lo hizo digno de que le pagaran. Cobró 75 dólares por entrada —barato para los estándares de la industria, enorme para noventa minutos de su tiempo— y el jardinero la recomendó a otros dos negocios locales. Dana no es rica. Está sacando entre 1.200 y 1.800 dólares extra al mes alrededor de sus hijos, y va en aumento. Eso no es una fantasía. Así se ve «del prompt a la ganancia» un martes cualquiera.

Un estudiante que vende paquetes de prompts

Ahora un universitario —llamémoslo Marcus—. Está quebrado, está en línea constantemente, y se obsesionó con obtener grandes resultados de las herramientas de IA de imágenes y de escritura. En el camino notó algo: la mayoría de la gente es pésima haciendo prompts. Teclean «hazme un logo» y obtienen basura, y luego culpan a la herramienta. Marcus empezó a coleccionar sus mejores prompts, los más refinados —la redacción exacta que produce de forma confiable un folleto inmobiliario de aspecto profesional, un estilo específico de ilustración vintage, un correo en frío demoledor— y a empaquetarlos en «paquetes de prompts». Un conjunto temático de treinta prompts probados, con instrucciones, vendido como descarga digital.

Los puso a un precio bajo, de 9 a 19 dólares, y los vendió en una simple publicación de un mercado digital y a través de clips cortos en redes sociales que mostraban el antes y el después. Lo bonito de esto: construye un paquete una vez y lo vende mil veces. Hay trabajo real por adelantado —probar prompts hasta que sean genuinamente confiables, escribir instrucciones claras, hacer que la publicación se vea confiable— y hay competencia real, porque los paquetes de prompts son fáciles de copiar. Marcus se mantiene por delante eligiendo audiencias estrechas y específicas (prompts solo para vendedores de Etsy, prompts solo para agentes inmobiliarios) en lugar de competir en «prompts de IA» genéricos. No está pagando la matrícula con esto, pero unos cientos de dólares al mes de ingresos casi pasivos a los 20 años, a partir de una habilidad que construyó gratis, es algo muy real. Y la habilidad de entender qué hace que un prompt sea valioso le está enseñando el criterio exacto que exigen los trabajos mejor pagados.

Un jubilado que hace trabajos de investigación con IA

Y un jubilado —llamémoslo Frank—. Agudo, paciente, aburrido y buscando un poco de ingreso y una razón para usar su cerebro. Los pequeños negocios y los profesionales ocupados constantemente necesitan que se les haga investigación: un resumen de los competidores en un nicho, un informe sobre una nueva regulación, una lista de veinte proveedores potenciales con datos de contacto, notas de mercado antes de una gran decisión. Es tedioso, y la gente paga con gusto por no hacerlo. Frank usa la IA para hacer en una tarde lo que solía tomarle una semana a un asistente de investigación, pero, de manera crucial, no se limita a pegar el resultado bruto de la IA y darlo por hecho, porque la IA puede inventar cosas con confianza. Usa la herramienta para reunir y organizar rápido, y luego verifica los hechos, revisa las fuentes y aplica cincuenta años de sentido común para señalar lo que huele mal. Esa verificación es exactamente por lo que los clientes le pagan a él en lugar de hacerlo ellos mismos con las mismas herramientas. Entrega informes limpios y confiables por unos cientos de dólares cada uno, trabaja cuando le da la gana, y lo trata como un trabajo de medio tiempo que lo mantiene agudo. El criterio, de nuevo, es el producto. La IA es solo el becario.

Por qué ahora es la ventana

El momento importa más de lo que la gente admite, y el momento aquí es inusualmente bueno. Las herramientas cruzaron la línea de «juguete impresionante» a «lo bastante bueno para vender el resultado»: eso solo pasó recientemente. Al mismo tiempo, la gran mayoría de las personas y las empresas no se han adaptado. Saben que la IA existe; no tienen la más mínima idea de cómo usarla para de verdad sacar trabajo adelante. Ese desajuste es tu oportunidad. Llegas lo bastante temprano como para que la competencia básica parezca brujería a los ojos de quienes te pagan, pero lo bastante tarde como para que las herramientas de verdad funcionen y sean baratas o gratuitas.

Esta ventana no se quedará así de abierta para siempre. A medida que más gente aprenda, el dinero fácil de la parte poco profunda se vuelve más concurrido, y el listón de la habilidad sube. Eso no es una razón para entrar en pánico; es una razón para empezar ahora y construir habilidad real mientras es fácil destacar. Las personas que empiecen hoy tendrán un año de habilidad acumulada y una cartera de clientes recurrentes para cuando aparezca la multitud. Las que esperen el «momento perfecto» llegarán a descubrir que ese momento fue hace dos años.

Conclusión clave: El dinero en la IA no viene de la herramienta; viene de tu criterio sobre qué vale la pena hacer, más la velocidad que la herramienta te da. La gente común está ganando ahora mismo porque aprendió a dirigir la IA hacia un problema real que alguien pagará por resolver. La ventana está abierta específicamente porque la mayoría de la gente todavía no se ha puesto al día.

La verdad honesta sobre el esfuerzo y la competencia

Te prometí que no habría cuentos de hadas, así que aquí va la parte cruda. Sí, hay competencia, y va en aumento. Sí, tus primeros intentos serán torpes y mal pagados. Sí, enviarás mensajes que serán ignorados y entregarás trabajo que un cliente te pedirá rehacer. Eso no es una señal de que estás fracasando: es la fricción normal e inevitable de aprender a que te paguen por cualquier cosa. La diferencia entre las personas de este capítulo y las personas que se rinden no es el talento. Es que Dana, Marcus y Frank siguieron adelante a través de las incómodas primeras semanas hasta que la habilidad hizo clic y el dinero empezó a sentirse normal. La IA elimina una enorme cantidad del trabajo pesado. No elimina la necesidad de presentarte, vender y