

Identificación de los puntos intermedios del diagrama de Ikigai

El concepto de **Ikigai** se representa como la intersección de cuatro elementos fundamentales: **lo que amas**, **lo que el mundo necesita**, **en lo que eres bueno** y **por lo que te pueden pagar** ¹. Las zonas donde se solapan estos círculos se conocen como tu **Pasión**, **Misión**, **Vocación** y **Profesión** ¹. A continuación, analizamos cada uno de estos puntos intermedios en tu caso específico, integrando tus ideas sobre transformar empresas con IA y crear productos digitales escalables.

Pasión: la intersección de *lo que amas* y *en lo que eres bueno*

Tu **pasión** surge al combinar aquello que te entusiasma con tus talentos y habilidades ². En tu caso, podemos identificar varios aspectos:

- **Lo que amas:** Te motiva profundamente la idea de **innovar con Inteligencia Artificial** para mejorar las empresas. Has expresado que te gusta afrontar desafíos nuevos – *“me reta a hacer cosas que no hice antes”* dijiste – lo que indica que disfrutas aprendiendo y creando soluciones novedosas. También te apasiona ayudar a que las personas se liberen de tareas repetitivas y puedan enfocarse en lo importante mediante el apoyo de la IA. Esa convicción de convertir la IA en “un aliado de la empresa y sus empleados” muestra entusiasmo por la tecnología y por **empoderar a otros**.
- **En lo que eres bueno:** Cuentas con **experiencia en consultoría** de gestión del cambio, lo que significa que tienes habilidades para guiar a las organizaciones en la adopción de nuevas prácticas y tecnologías. Además, estás construyendo tu *primer microservicio* de IA para tu propia empresa, lo que demuestra competencias técnicas y visión de producto. Es decir, sabes identificar necesidades empresariales y desarrollar soluciones tecnológicas para atenderlas. Esta combinación de conocimientos en transformación organizacional y habilidades técnicas en IA es uno de tus grandes talentos.

Pasión = lo que amas + en lo que eres bueno. En tu ikigai, este punto intermedio sería, por ejemplo, **“aplicar tu conocimiento de IA y cambio organizacional para crear soluciones innovadoras”**. Te entusiasma la **creatividad tecnológica** y, a la vez, tienes aptitud para concretarla. Esta pasión se refleja en tu motivación por construir algo nuevo (un servicio de IA) que cambie la forma de trabajar de las empresas. Como resultado, estás realmente apasionado por *desarrollar soluciones de IA* que aprovechen tu experticia y al mismo tiempo te inspiran personalmente ². Cultivar esta pasión te dará la energía para impulsar tu proyecto incluso frente a obstáculos.

Misión: la intersección de *lo que amas* y *lo que el mundo necesita*

Tu **misión** aparece donde se solapan tus motivaciones personales con las necesidades de los demás ³. Aquí debemos mirar qué problema importante deseas resolver y por qué te importa:

- **Lo que el mundo (o el mercado) necesita:** Has identificado una necesidad clara en las empresas y emprendedores: **mejorar la productividad liberando a las personas de tareas**

repetitivas. Las organizaciones buscan formas de ser más eficientes y aumentar su *“ganancia por empleado”*; en otras palabras, **necesitan aprovechar la IA** para multiplicar su rendimiento. También señalas que los emprendedores requieren soluciones asequibles que les ayuden a crecer sin incurrir en grandes costos de personal. En resumen, existe una demanda real de herramientas de IA que permitan a las personas enfocarse en el trabajo estratégico mientras la tecnología se encarga de lo operativo.

- **Aquello que amas (tu motivación):** Coincide que a ti te apasiona justamente **solucionar ese problema**. Te mueve el deseo de *“transformar la forma en la que trabajan con la IA”* y *“hacer de la IA un aliado”* para las empresas. No solo te interesa la tecnología por sí misma, sino su **impacto en mejorar la vida laboral** de otros. Este afán de ayudar a empresas y emprendedores a alcanzar un 10x en productividad revela un genuino interés por **aportar valor al mundo empresarial**. Además, disfrutas el reto de lograr que las personas se concentren en lo verdaderamente importante en sus trabajos, lo cual es un propósito inspirador.

Misión = lo que amas + lo que el mundo necesita. En tu caso, la misión podría formularse como **“ayudar a empresas (incluyendo emprendedores) a aumentar su productividad y enfocarse en lo importante mediante soluciones de IA”**. Esta misión combina tu pasión por la innovación con un objetivo que beneficia a otros. Para perseguirla de forma efectiva, has adoptado la estrategia de *probar e iterar rápidamente* tus productos. Esa agilidad te permite ajustar tus soluciones de IA a las **necesidades reales del cliente** en poco tiempo, asegurando que de verdad estés resolviendo el problema correcto. Tener clara tu misión te servirá de guía: cada nueva funcionalidad o servicio que desarrolles debería alinearse con ese propósito de **empoderar a las personas con IA**.

Vocación: la intersección de lo que el mundo necesita y por lo que te pueden pagar

Tu **vocación** se encuentra al conectar las necesidades del mundo (o de tus clientes) con aquello por lo que estarían dispuestos a pagarte ⁴. Aquí evaluamos la **viabilidad económica** y el impacto de tu idea:

- **Necesidad del mundo (o mercado):** Ya establecimos que las empresas necesitan urgentemente aumentar su eficiencia con ayuda de la IA. Es un problema relevante y vigente en el mercado global. **Muchos negocios están dispuestos a invertir en soluciones** que les den una ventaja en productividad. Esto significa que existe un nicho claro donde tu propuesta tiene valor. Especialmente las empresas medianas o grandes *tienen presupuesto* para pagar herramientas o consultorías que les generen un retorno significativo (como ese 10x en productividad). Incluso los emprendedores y pymes, aunque con recursos más limitados, **necesitan** este tipo de ayuda; podría haber un mercado masivo si se les ofrece algo asequible y efectivo.
- **Por lo que te pueden pagar:** Tú mismo notas que, si bien te interesa ayudar a emprendedores, *“tal vez sea mejor hacer una oferta para aquel que pueda pagarlos y me genere mayores ganancias”*. Este razonamiento apunta a asegurar la **sostenibilidad financiera** de tu negocio. Inicialmente, clientes más grandes o con mayor capacidad de pago validarán tu modelo y te permitirán obtener ingresos significativos. **Las empresas pagarían por tus servicios o productos** de IA porque les resultará rentable: si tu solución les ayuda a ganar más dinero o ahorrar costos, estarán dispuestos a invertir en ella. En otras palabras, ofreces algo con un claro **valor económico**. Además, tu plan de crear *productos digitales escalables* encaja perfectamente aquí: la escalabilidad permite vender a muchos clientes y **aumentar las ganancias** sin requerir un

crecimiento proporcional de costos. Un producto SaaS de IA, por ejemplo, podría ser vendido a decenas o cientos de empresas, monetizando esa gran necesidad de forma eficiente.

Vocación = lo que el mundo necesita + por lo que te pueden pagar. En tu proyecto, la vocación podría describirse como **“proveer soluciones de IA que las empresas realmente necesitan y por las que están dispuestas a pagar”**. Esto refleja el *lado comercial* de tu ikigai. Vale la pena destacar que estás buscando el equilibrio entre **impacto y rentabilidad**. Tu experiencia con las consultorías tradicionales te enseñó que, aunque el mercado empresarial paga bien por la gestión del cambio, ese modelo no escalaba fácilmente (negociaciones lentas, alcance limitado). Al pivotar hacia productos digitales escalables, alineas mejor tu vocación con tu misión: podrás llegar a más clientes que lo necesitan (escalabilidad) a la vez que generas ingresos crecientes con cada venta. En efecto, **ofrecer un producto que resuelve un problema urgente y cobrar por él** es la esencia de una vocación sólida en los negocios de tecnología.

(Un consejo vocacional: puedes inicialmente atender a uno o dos clientes “grandes” que financien el desarrollo de tu producto, sin perder de vista a los emprendedores. Así validas que te pagan por tu solución y obtienes flujo de caja, mientras construyes una versión escalable que luego podrás ofrecer a un costo menor a emprendedores. De este modo, combinas clientes de alto pago con volumen escalable, maximizando tanto el impacto como los ingresos.)

Profesión: la intersección de *en lo que eres bueno* y *por lo que te pueden pagar*

Por último, tu **profesión** ideal resulta de unir tus capacidades con aquello por lo que el mercado te pagaría ⁵. Este punto intermedio describe *el rol o actividad por el que recibes un ingreso*, aprovechando tus habilidades:

- **En lo que eres bueno:** Enumeramos antes tus competencias en consultoría de cambio y desarrollo de soluciones de IA. A eso podemos sumar habilidades blandas y de negocio que seguramente posees, como comunicador, capacitador o estratega, dado tu tiempo haciendo consultorías. Eres bueno entendiendo procesos empresariales y detectando oportunidades de mejora con tecnología. También parece tener **mentalidad emprendedora** (estás lanzando tu propia empresa y microservicio). Todas estas habilidades combinadas te perfilan muy bien para roles como **consultor en transformación digital, desarrollador de productos de IA o líder de innovación tecnológica**.
- **Por lo que te pueden pagar:** Hasta ahora, efectivamente **te han pagado por tus habilidades** – las empresas te contrataban como consultor para gestionar el cambio. Eso validó que tu conocimiento tenía valor monetario. Ahora, al crear tu propio producto/servicio de IA, **también esperas que te paguen por ello**, y con razón: estás empaquetando tu pericia en una oferta concreta. Tu pensamiento de *identificar a los clientes que pagarían más* es propio de alguien consciente de su **profesión**: sabes que cierta experticia (por ejemplo, implementar IA para aumentar productividad) tiene mucho valor de mercado. En términos prácticos, tu profesión se manifestará como la ocupación que desempeñas en tu empresa. Podrías considerarte un **emprendedor de tecnología y consultor AI**. Los ingresos vendrán ya sea por vender el producto escalable, por licencias de software, o incluso por servicios de consultoría/suporte asociados. Lo importante es que estás **monetizando tus habilidades**: primero lo hiciste con servicios personalizados (consultoría) y ahora buscas hacerlo con un producto replicable.

Profesión = en lo que eres bueno + por lo que te pueden pagar. Tu profesión ideal, alineada con tu ikigai, sería algo como **“especialista en transformación empresarial con IA (empresario y consultor)”**. A medida que desarrolles tu microservicio y tus productos, estarás ejerciendo esa profesión de facto. Asegúrate de **seguir perfeccionando tus habilidades técnicas y de negocio**, porque mantener tu *excelencia* es lo que justifica que el mercado pague por tu trabajo. Por lo que has contado, vas bien encaminado: ya dominas áreas clave y estás ampliando tus fronteras (por ejemplo, aprendiendo sobre productos digitales, marketing para darte a conocer rápidamente, etc.). Cada vez que logras que un cliente pague por tu solución, estás validando esta intersección. Ten en cuenta que una profesión auténtica en el ikigai no solo te paga, sino que **te resulta satisfactoria** porque aprovecha lo que haces mejor. En tu caso, cobrar por implementar IA que mejora negocios suena como una profesión muy acorde a tus talentos.

Integrando los cuatro elementos: tu Ikigai personal

Has delineado un proyecto que, si logra equilibrar todos estos aspectos, se situará en el **centro de tu diagrama de Ikigai**. Ahí es donde **Pasión, Misión, Vocación y Profesión** confluyen, dándote un propósito claro. En resumen:

- **Pasión:** Innovar con IA y enfrentar nuevos desafíos tecnológicos para ayudar a otros (lo amas y tienes talento para ello).
- **Misión:** Aumentar la productividad de empresas y emprendedores liberándolos de trabajo repetitivo (lo amas hacer y el mundo lo necesita urgentemente).
- **Vocación:** Desarrollar soluciones de IA por las que las empresas estén dispuestas a pagar, dado el valor que les aportan (el mercado lo necesita y financiará este aporte).
- **Profesión:** Ser un emprendedor/consultor en transformación digital con IA, monetizando tus conocimientos y habilidades prácticas (eres bueno en ello y te retribuyen por hacerlo).

Cuando todas estas piezas encajan, alcanzas tu **ikigai**, es decir, esa *“razón de ser”* que da sentido tanto a tu trabajo como a tu vida. Conseguir tu propio ikigai **te aportará realización y felicidad** en lo personal y profesional ⁶. Además, desde la perspectiva del negocio, al alinear tu pasión y misión con algo viable y rentable (vocación/profesión), aumentan las probabilidades de éxito sostenible.

Por supuesto, el camino recién comienza. Es normal ajustarlo sobre la marcha: quizás debas refinar tu producto, explorar distintos segmentos de clientes o adquirir nuevos conocimientos. La idea del ikigai no es estática, sino una brújula para mantener el rumbo. En tu caso, **ya cuentas con una visión poderosa** (transformar empresas con IA) y con la determinación de hacerla realidad de manera escalable. Esto indica que vas por buen camino.

Para confirmar que estás en lo correcto con la estrategia de productos digitales, fíjate cómo se equilibran tus cuatro elementos: si notas que **algo falta** – por ejemplo, que persigues solo ganancias pero ya no te gusta lo que haces, o al revés, que te apasiona pero no encuentras clientes dispuestos a pagar – entonces será momento de recalibrar. Sin embargo, por lo que describes, tu plan busca justamente evitar esos desequilibrios, combinando **impacto, pasión y rentabilidad**.

En conclusión, al **identificar tus puntos intermedios del ikigai** has clarificado tu propósito: **ofrecer algo valioso al mundo (productividad vía IA) haciendo lo que amas y sabes hacer, de forma que también genere ingresos**. Continúa iterando rápidamente, aprendiendo del mercado y disfrutando el proceso. Si logras mantener alineadas tu pasión, misión, vocación y profesión, no solo aumentarás las probabilidades de éxito de tu empresa, sino que encontrarás una satisfacción más profunda en el trabajo diario. ¡Adelante con tu proyecto de IA y mucho ánimo en este camino hacia tu ikigai personal!

Fuentes: El concepto de los puntos intermedios (Pasión, Misión, Vocación, Profesión) y su significado en el diagrama Ikigai está documentado por GCFLearnFree ¹. Encontrar el equilibrio entre estos elementos conduce a una vida más plena y con propósito ⁶. Las ideas aquí aplicadas reflejan tus objetivos descritos y los principios universales del ikigai. Good luck con la puesta en marcha de tu microservicio de IA y que encuentres en ello tu realización.

¹ ² ³ ⁴ ⁵ Encuentra tu propósito de vida con el "Ikigai": Descubriendo el diagrama del "Ikigai": ¿cómo funciona?

<https://edu.gcfglobal.org/es/encuentra-tu-proposito-de-vida-con-el-ikigai/descubriendo-el-diagrama-del-ikigai-como-funciona/1/>

⁶ Ikigai: el secreto de los japoneses para sentirse satisfechos con sus vidas

<https://www.lavanguardia.com/cribeo/cultura/20200523/481125177904/ikigai-secreto-japoneses-sentirse-satisfechos-vidas.html>