

L U M B R E



El negocio en una cuartilla: las nueve piezas sin jerga

Materia: Modelo de negocio y pricing

07/10/2026

Antes de empezar

Un negocio cabe en una cuartilla si sabes qué va en cada casilla: quién paga, por qué le duele lo tuyo, cómo te encuentra, cómo entra el dinero y por qué se sale. Este módulo te da las nueve piezas del modelo de negocio traducidas a palabras de a pie, y la prueba de calidad que las distingue de un mural de buenos deseos: cada casilla se responde con hechos de hoy, no con «esperamos que». Ejercicio final: tu negocio en una hoja que otra persona puede entender sin que tú hables.

QUÉ APRENDERÁS

- Describir el propio negocio en una hoja con las nueve piezas del modelo, redactadas en lenguaje llano y sin huecos de relleno.

Si no puedes explicar tu negocio en una hoja, no

lo tienes: lo estás improvisando



El mapa del negocio cabe en una cuartilla; lo que no cabe es el autoengaño.

El «modelo de negocio» suena a salón de MBA, pero es una cosa humilde y definitiva: **la descripción de cómo tu empresa entra plata y sale plata, y por qué la gente te la da.** Sirve porque sin mapa no hay decisión: cuando algo falle (y algo fallará), necesitas saber **qué pieza** se cayó: ¿el cliente equivocado?, ¿el canal equivocado?, ¿un costo que nadie midió? Con la cuartilla, la falla tiene nombre; sin ella, todo es «mala suerte».

Las nueve piezas, en español: **uno. cliente** (quién paga, en carne y hueso: «dueña de lavandería de una sucursal»). **Dos. valor** (qué dolor le quitas y por qué pagaría: «saber

cada lunes cuánto gastó, sin libreta»). **Tres. canales** (cómo te encuentra y cómo le entregas: mercado, WhatsApp, reparto). **Cuatro. relación** (cómo lo tratas para que repita: trato personal, grupo de avisos, nada de tickets fríos). **Cinco. ingresos** (por qué concepto entra el dinero y de cuánto: 250 mensuales por local). **Seis. recursos** (qué necesitas que exista para prometer eso: tu tiempo, la licuadora industrial, el punto de recogida). **Siete. actividades** (qué haces sí o sí cada semana: comprar, preparar, entregar, cobrar). **Ocho. socios** (quién te resuelve lo que no eres: el proveedor que te fía, el repartidor externo). **Nueve. estructura de costos** (qué sale cada semana y cuánto: insumo, gas, transporte, tu comida).

La prueba de las dos personas

Una cuartilla está bien escrita si pasa dos exámenes. **El de la puerta:** alguien que no conoce tu negocio lee la hoja y puede explicarte qué vendes, a quién y con qué entra el dinero, sin que tú aclares nada. Si la persona pregunta «¿y esto quién lo paga?», la pieza de cliente o la de valor está borrosa. **El de los hechos:** cada casilla se responde con algo que **ya existe hoy**, no con lo que esperas. Compara: «cliente: dueñas de lavandería de la zona 4, 12 identificadas en el mercado, 4 ya pagaron anticipo» versus «cliente: negocios de lavandería de todo México». La primera es un modelo; la segunda es un volante. En las casillas difíciles no se admite el tiempo de deseo («nos pagarían», «usarían»): se escribe lo que sabes con evidencia, y lo que no, se marca como **pendiente**. Una hoja honesta con tres pendientes vale más que una hoja completa de fantasía.

Las nueve piezas **no son una lista: son un circuito**, y el ejercicio es ver las flechas. Cliente y valor forman el primer binomio (sin dolor del cliente, tu valor es decoración). Canales y relación lo alcanzan (de nada sirve el dolor si no te encuentra ni le das motivo de volver). Ingresos y costos son las dos bocas del negocio: lo que entra y lo que sale, y la pregunta cruda entre ellas: **¿la diferencia sostiene tu vida?** Recursos, actividades y socios son el motor: qué hace falta, qué se hace cada semana, quién ayuda.

Y aquí aparece la virtud de la cuartilla para quien emprende con poco: **hace visible lo que no sabías que estabas pagando**. El costo de tu tiempo sin sueldo, la mercadería que se echa a perder, la gasolina que «no conté». El emprendedor sin mapa no es que gane menos: es que **no sabe qué parte del ingreso se le va por debajo**. Cuando la hoja tiene las nueve casillas con hechos y los pendientes marcados, el negocio deja de ser una corazonada: pasa a ser una máquina con etiqueta en cada pieza, y cualquier falla futura se nombra: «se cayó la pieza cuatro», no «todo va mal».

El mapa no garantiza el camino; pero sin mapa, cada piedra en el camino parece una señal de que regreses.

— Lumbre · Empresa

Las nueve piezas: la pregunta en español y la respuesta que sirve

Pieza	La pregunta honesta	Respuesta de calidad
Cliente	¿Quién saca la cartera, con nombre y oficio?	«Dueña de lavandería de una sucursal, compra mayoreo los lunes»
Valor	¿Qué dolor le quitas y por qué pagaría hoy?	«Saber cada lunes cuánto gastó sin libreta ni cuentas de cabeza»
Canales	¿Dónde te encuentra y cómo le llega?	«Puesto del mercado con QR; entrega en su local, jueves»
Ingresos	¿Por qué concepto cuánto y cada cuándo?	«250 pesos mensuales por local, anticipo de 100»
Costos	¿Qué sale por semana incluyendo tu tiempo?	«Insumo 600, transporte 250, mis 12 horas valen 900»
Recursos y socios	¿Qué necesitas y quién te cubre lo que no sabes?	«Cocina prestada; el repartidor externo me ahorra camión»

1. Clasifica cada frase de la cuartilla de doña Rosa (venta de despensas a domicilio) según la pieza donde vive:

Elementos:

- «Familias de dos ingresos sin tiempo para el mercado del sábado»
- «La despensa armada llega el viernes a la puerta: no pierden el sábado»
- «Pedidos por WhatsApp; pago contra entrega; el menú se manda cada miércoles»
- «El supermercado mayorista que me fía a 15 días»
- «Familias que solo compran si alguien más las recomendó primero»

Cliente	. . .
Valor	. . .
Canal	. . .
Socios	. . .

2. La cuartilla de Emilio tiene las nueve casillas llenas: «cliente: todo el que quiera proteína», «valor: la mejor calidad», «relación: confianza total», «ingresos: mucho cuando escale». ¿Cuál es el defecto de fondo?

- ☐ Le faltó una décima pieza: «impacto social», que hoy exigen todos los modelos
- ☐ Las casillas están llenas de relleno: frases sin hecho, sin número y sin falsabilidad, que no describen ningún negocio y hacen invisible cualquier falla cuando llegue
- ☐ Puso «todo el que quiera» en cliente: debería escribir primero el nombre de las tres clientas actuales
- ☐ El defecto es de canales: Emilio no dijo por dónde vendrá el dinero, que es lo único que importa en la hoja

3. Una vez completada, la cuartilla del modelo de negocio debe mantenerse igual: cambiarla sería señal de que el modelo era malo desde el principio.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Dibuja la cuartilla con las nueve casillas y llénala con la prueba de los hechos: nada de verbos de deseo; cada frase con algo que ya existe o marcada como pendiente con fecha de comprobación. Después pásale el examen de la puerta a alguien cercano: si te pregunta «¿y quién paga eso?», corrige la casilla que no se entendió sin defenderla hablando.

Si una casilla te sale vacía y duele, es la mejor casilla de la hoja: ahí vive la próxima decisión. Anota qué pieza depende de cuál: ingresos sin costo medido son ilusión con cuenta.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- El modelo de negocio es la descripción de cómo entra y sale el dinero, y por qué te lo dan.
- Nueve piezas en español: cliente, valor, canales, relación, ingresos, recursos, actividades, socios, costos.
- Prueba de la puerta: otro entiende el negocio leyendo tu hoja, sin tus explicaciones.
- Prueba de los hechos: cada casilla con algo verificable hoy; lo demás, pendiente con fecha.

- La cuartilla es un mapa vivo: se reescribe con cada prueba, no se enmarca.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué es el modelo de negocio en palabras de a pie?
2. ¿Cuáles son las nueve piezas y qué pregunta responde cada una?
3. ¿Cómo se ve una casilla llena de relleno?
4. ¿Por qué la cuartilla debe escribirse en lápiz?
5. ¿Qué binomios de piezas se sostienen entre sí?

Lo que debes poder hacer

- Redactar el modelo propio en una hoja con las nueve casillas sustentadas en hechos.
- Detectar relleno en cualquier versión de cuartilla y reescribirlo con evidencia o pendiente fechado.
- Leer el circuito: qué pieza depende de cuál y dónde se cae el negocio si falla una.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

5. Chequeo: la hoja que se entiende sola



Siguiente: *Por dónde entra el dinero y por dónde se fuga: ingresos y costos* — la cuartilla ya tiene sus nueve casillas; ahora se aprietan las dos que deciden si el negocio te sostiene: las bocas del mapa.

Referencia curricular

Materia:	Modelo de negocio y pricing
-----------------	-----------------------------

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c46-m01-oa01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat