

L U M B R E



Proyecto: tu modelo de negocio en una cuartilla, con precios que se defienden

Materia: Modelo de negocio y pricing

07/10/2026

Antes de empezar

El cierre del curso se entrega en dos hojas. La primera: tu cuartilla de nueve piezas reescrita con hechos, sin casillas de deseo. La segunda: la hoja de números —margen por unidad, piso, techo, referencia, los tres escalones del menú y la regla de descuentos—, con el origen de cada cifra anotado al margen. Se evalúa como en el mostrador: si cualquier número te lo cuestionan, respondes de dónde salió, no por qué te gusta. Incluye una jugada de ticket para ejecutar esta quincena.

QUÉ APRENDERÁS

- Entregar el modelo de negocio completo en una cuartilla con margen por unidad, banda de precio y menú de tres escalones, cada número con su origen escrito.

La entrega no es «mi negocio es bonito»: es

«cada número sale de algo»



La cuartilla sin la hoja de números es un poema; los números sin cuartilla son contabilidad huérfana.

Este curso abrió con una promesa incómoda: el negocio cabe en una cuartilla **si cada casilla se puede señalar con el dedo**. El proyecto la cumple en dos hojas que se entregan juntas. **Hoja uno: la cuartilla de nueve piezas**, reescrita con la evidencia del curso de validación y con los pendientes que todavía tienes vivos, cada uno con fecha. Sin casillas de deseo: si «ingresos» dice «cuando escale», la hoja está reprobada antes de la segunda.

Hoja dos: la cadena de números, en cuatro renglones que se mapean unos a otros. **Uno: margen por unidad** — precio actual, menos cada costo variable incluido el

reparto, igual a lo que deja cada venta; al margen izquierdo, el origen de cada cifra («fólder de proveedores, cotización del 3 de octubre»; «entrega: 26.70 por despensa, libreta de gasolina»). **Dos: la banda de precio** — piso con tu hora contada, techo con el dato de entrevista («pagaba 400 en recados y libretas»), referencia con los dos comparables reales de tu zona. **Tres: el menú de tres escalones** — básico, completo y premium, con qué lleva cada uno y por qué el completo es el sensato. **Cuatro: la regla de juego** — tu única forma de descuento legítima con su contraprestación, y la jugada de ticket que ejecutas **esta quincena** con fecha.

La defensa se hace en voz alta y con un desconocido

El proyecto se aprueba en una prueba de tres preguntas, hecha **a alguien que no te ha oído hablar de tu negocio nunca** (el examen de la puerta del módulo uno, pero con calculadora en la mano): «¿cuánto te deja cada venta?» → señalas el renglón del margen; «¿por qué ese precio y no el del de junto?» → señalas piso, techo y la lectura de la referencia; «¿y si dos clientas te piden descuento?» → señalas la regla con contraprestación. Si en cualquiera de las tres tu respuesta empieza con «siento que...» o «bueno, es que...», hay un número huérfano: no tiene origen escrito y se defendió con carisma, que en el mostrador no alcanza. Graba la defensa en el celular: treinta segundos por respuesta. Escucharte decir «esto es lo que ella ya paga por la alternativa» sin titubear **es** la evidencia de que el modelo ya no vive en tu cabeza, sino en tu garganta.

La autoevaluación usa cuatro lentes, uno por módulo de contenido. **Lente de cuartilla** (m01): ¿cada casilla tiene un hecho o un pendiente fechado, y otra persona entiende el negocio sin ti? **Lente de fugas** (m02): ¿el margen por unidad incluye reparto, empaque y tu hora, o vuelve a ser «le sobran 4 mil» disfrazado de ganancia? **Lente de banda** (m03): ¿piso y techo están en números con origen, y la referencia se usó para posicionar y no para copiar? **Lente de mostrador** (m04): ¿el menú tiene tres escalones con el sensato definido por ti, y el descuento tiene contraprestación escrita?

Y una regla de honestidad final que distingue el documento profesional del mural: **la cuartilla lleva fecha de versión y una línea de «qué cambió desde la anterior»**. El modelo de negocio no se gradúa: se actualiza. La tuya de hoy va a quedar vieja cuando corras la jugada de ticket de esta quincena —y si no la dejaste vieja, probablemente no la corriste—. Guarda las versiones: dentro de seis meses, la pila de cuartillas fechadas será la prueba más barata de que pasaste de tener una idea a tener un negocio que se maneja con mapa.

Un precio sin origen es una opinión cara; una cuartilla sin números es un mapa de un país que no existe.

— Lumbre · Empresa

Rúbrica de las dos hojas: qué se necesita para aprobar cada renglón

Renglón	Qué debe decir	Criterio de aprobación
Cuartilla (9 piezas)	Piezas con hechos o pendientes fechados	Examen de la puerta: otro explica tu negocio leyéndola
Margen por unidad	Precio – variable completo = X por venta	Incluye reparto, empaque y hora propia; cada cifra con origen
Banda de precio	Piso, techo y referencia en números	Techo sale de gasto actual del cliente, no de «vale la pena»
Menú de escalones	Básico, completo y premium con contenido	El completo lleva lo que ya se pediría aparte; premium definido como ancla
Jugada de quincena	Una acción de ticket con fecha	Cabe en 15 días y mide el antes y el después

1. Clasifica cada elemento de la entrega final según la hoja y el renglón donde se revisa:

Elementos:

- «Socios: el mayorista que me fía a 15 días y el repartidor por carrera»
- « $320 - 210 - 26.70 = 83.30$ por despensa»
- «Techo: la clienta paga 400 mensuales entre recados y libretas»
- «Descuento solo con anticipo o con seis unidades; nunca sobre el piso»
- «Referencia: los dos comparables de la zona cobran 220 y 260»

Cuartilla	. . .
Margen	. . .
Banda de precio	. . .
Regla de juego	. . .

2. Ernesto entrega su proyecto: cuartilla prolija con las nueve piezas en adjetivos («calidad», «confianza», «servicio»), margen calculado sobre el precio de lista sin contar su hora, y precio decidido «porque el de junto cobra igual y quedamos bien». El evaluador le pasa la prueba de las tres preguntas. ¿Cuál es el veredicto correcto?

- ☐ Aprobado con observaciones: la prolijidad de la cuartilla y la coincidencia con el mercado son garantía de un modelo sano
- ☐ Reprobado en las tres capas: casillas de deseo sin hecho (la hoja uno es un mural), margen inflado al no contar su trabajo, y precio huérfano decidido por imitación de referencia sin ver piso ni techo
- ☐ Reprobado solo en el precio: lo demás no es verificable y por eso no se califica
- ☐ Aprobado si agrega el menú de tres escalones, que era la única entrega pendiente

3. Entregar el proyecto con tres casillas marcadas como «pendiente, fecha tal» es un defecto que baja la calificación: la cuartilla debe entregarse completa.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Arma las dos hojas con la rúbrica de la tabla: cuartilla de nueve piezas con hechos o pendientes fechados, y cadena de números con origen anotado al margen. Escribe la jugada de ticket de esta quincena con fecha y medición antes/después. Después pasa la defensa de tres preguntas con un desconocido, grabada en el celular: si alguna respuesta arranca con «siento que...», el número está huérfano y la vuelta es a la calle por la cifra.

Fecha la versión y anota qué cambió desde la anterior: si la de hoy es igual a la del módulo uno, los números no se movieron con las pruebas y el mapa sigue siendo decorativo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- La entrega son dos hojas que se leen juntas: el mapa de nueve piezas y la cadena de números.
- Cada cifra con origen al margen: sin origen, es opinión con formato de número.

- La defensa de tres preguntas se hace con un desconocido y sale en voz: «siento que» es número huérfano.
- Pendiente fechado aprueba; casilla de deseo reprueba: el mapa honesto se maneja.
- El modelo se versiona: fecha, qué cambió, y una jugada de ticket ejecutándose.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué lleva cada una de las dos hojas de la entrega?
2. ¿Cómo se anota el origen de una cifra?
3. ¿Cuáles son las tres preguntas de la defensa y qué prueban?
4. ¿Por qué un pendiente fechado vale más que una casilla llena?
5. ¿Qué hace falta para que la cuartilla sea un mapa vivo y no un retrato?

Lo que debes poder hacer

- Consolidar el modelo propio con margen, banda y menú defendibles ante pregunta directa.
- Ejecutar una jugada de ticket con fecha y medición antes/después.
- Versionar la cuartilla con registro de lo aprendido por las pruebas.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

5. Chequeo: la defensa sin carisma



Fin del curso. Tu negocio cabe ahora en dos hojas que se defienden: nueve piezas con hechos o pendientes fechados, y una cadena de números con origen —el margen por unidad, la banda del precio, el menú de tres escalones y la regla de descuentos—. Con eso, el precio dejó de ser una ocurrencia y el mapa dejó de ser un póster. El siguiente paso natural es poner esas hojas a prueba con tu propia caja: *Finanzas del emprendedor: arranca con caja clara*.

Referencia curricular

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

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00e9deos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c46-m05-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat