



Universidad Autónoma del Estado de México

Manual para el Desarrollo de Modelo de Negocios



* SEVEPE | DDE



ADMINISTRACIÓN
UNIVERSITARIA
2025-2026

Indice

Introducción	1
Instrucciones generales	2
Definición de mercado	3
Identificación de necesidades	9
Propuesta de valor	14
Desarrollo del producto o servicio	18
Validación y avance del Proyecto	22
Video	30
Impacto del Proyecto	32
Análisis financiero	39



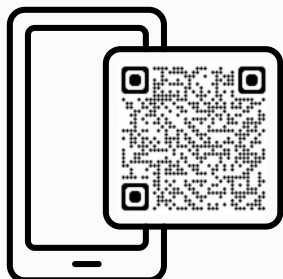
Introducción

El **Manual para el Desarrollo de Modelo de Negocios**, es una guía dirigida a las y los participantes del *XXIV Concurso Emprendedor UAEMéx 2026*, coordinado por la Dirección de Desarrollo Empresarial, a través del Programa Emprendedor de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Este manual tiene como propósito orientar a las y los concursantes en la estructuración clara, coherente y viable de sus ideas de emprendimiento, facilitando el desarrollo de su modelo de negocios.

A través de los apartados que conforman esta guía, se busca que los proyectos no se limiten a una propuesta teórica, sino que estén sustentados en necesidades reales del mercado, con usuarios potenciales y una propuesta de valor definida. Cada sección permite analizar aspectos clave como el mercado objetivo, la identificación de necesidades, la propuesta de valor, el desarrollo del producto o servicio, la validación del proyecto, el impacto generado y viabilidad financiera.

La información solicitada deberá presentarse de forma clara, concreta y basada en datos reales siempre que sea posible, ya que será utilizada para la evaluación y selección de los proyectos que pasen a la segunda fase. El adecuado desarrollo de esta guía permitirá demostrar el potencial del modelo de negocios, su pertinencia en el contexto actual y su capacidad para generar valor económico, social, ambiental o tecnológico de manera sostenible.



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Instrucciones generales

Esta plantilla puede ser completada por los equipos participantes. Responde cada sección de manera clara y concisa, siempre que sea posible, utiliza datos reales de fuentes verificables, usa esta información como base para redactar cada segmento de tu modelo de negocios, en formato de texto, será lo que registres en la plataforma para el Concurso Emprendedor UAEMéx 2026, y se empleará para la evaluación y selección de proyectos.



Definición de mercado

Este apartado debe describir de forma precisa el público al que se dirige el modelo de negocios. Incluye la segmentación del mercado, considerando variables como:

- **Demográficas:** edad, género, nivel socioeconómico
- **Geográficas:** ubicación, región
- **Psicográficas:** estilo de vida, valores, intereses
- **Comportamentales:** hábitos de consumo, frecuencia de compra, criterios de decisión

Es importante delimitar el mercado objetivo principal y, si corresponde, los mercados secundarios. La elección del segmento debe justificarse, demostrando que existe una demanda real y suficiente, así como un contexto propicio para la adopción del producto o servicio. Se pueden incluir datos generales del sector, tendencias relevantes y características del cliente ideal.

La definición del mercado objetivo es un elemento esencial del modelo de negocios, ya que permite identificar con precisión a quién se destina el proyecto y enfocar adecuadamente la propuesta de valor.

Este análisis abarca la descripción del mercado objetivo principal, considerando variables como edad, género, nivel socioeconómico, ocupación y otras características relevantes del cliente. Esto facilita la comprensión de sus necesidades, preferencias y capacidad de consumo. Además, se delimita la ubicación geográfica donde se concentra dicho mercado, ya sea a nivel nacional, estatal, municipal o regional, lo que influye directamente en la estrategia de comercialización y operación.

Complementariamente, se analizan las características psicográficas y de comportamiento, como el estilo de vida, intereses, hábitos de consumo y criterios de decisión, que ayudan a entender cómo y por qué los clientes toman decisiones de compra.



Definición de mercado

Finalmente, la justificación del mercado elegido demuestra que este segmento representa una oportunidad real y viable, sustentada en la existencia de una demanda concreta, condiciones favorables en el entorno y coherencia con la solución propuesta. Esto asegura un mejor posicionamiento y mayores probabilidades de éxito del proyecto.

Describe claramente a quién está orientado tu proyecto.

1.1 Mercado objetivo principal

Edad	
Género	
Nivel socioeconómico	
Ocupación u otras características relevantes	



1.2 Ubicación geográfica

Indica la zona donde se encuentra tu mercado objetivo (país, estado, municipio, región)	
--	--

1.3 Características psicográficas y de comportamiento

Describe estilo de vida, intereses, hábitos de consumo y criterios de decisión del cliente	
---	--

1.4 Justificación del mercado elegido

Explica por qué este mercado representa una oportunidad real para tu proyecto	
--	--

NOTA: La información que generas en este apartado debe integrarse en un texto de dos o tres párrafos con una extensión mínima de 300 caracteres y máxima de 1500.



Ejemplo

“El mercado objetivo del proyecto de **desarrollo de aplicaciones de inteligencia artificial para el sector salud** está conformado por **instituciones de salud públicas y privadas**, clínicas, hospitales, consultorios médicos, laboratorios de análisis clínicos y empresas de servicios de salud, así como profesionales médicos que buscan optimizar procesos clínicos, administrativos y de toma de decisiones mediante soluciones tecnológicas innovadoras. Este segmento incluye organizaciones de tamaño pequeño, mediano y grande, con capacidad de inversión en tecnologías digitales.

En términos de **ubicación geográfica**, el mercado se concentra inicialmente en México, con énfasis en zonas urbanas y metropolitanas con mayor infraestructura hospitalaria y adopción tecnológica, como el Valle de Toluca, la Zona Metropolitana del Valle de México y otras regiones estratégicas del país, lo que facilita la implementación, capacitación y soporte técnico.

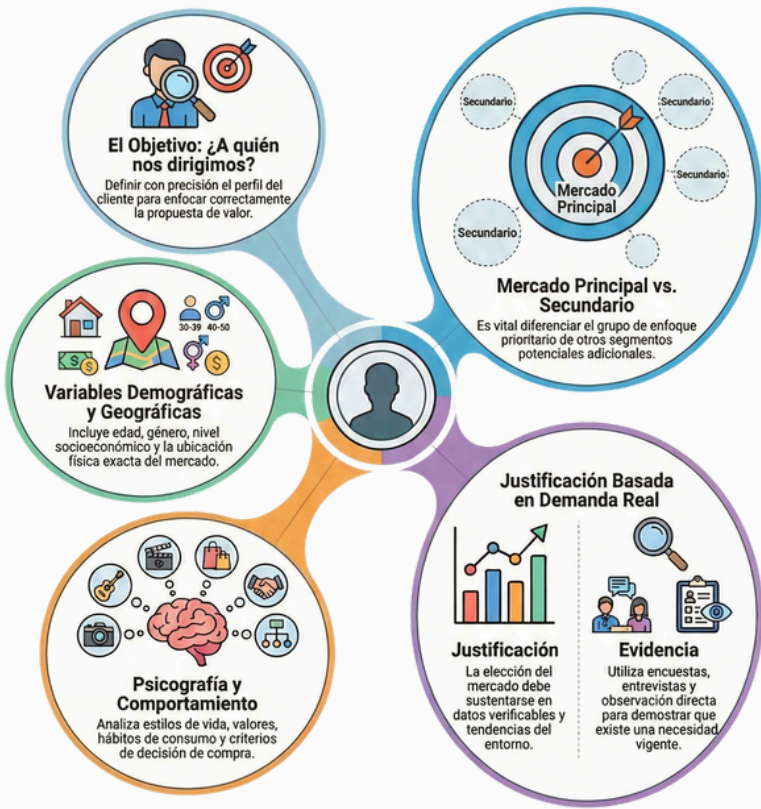
Desde el enfoque **psicográfico y de comportamiento organizacional**, el mercado se caracteriza por instituciones orientadas a la mejora continua, la eficiencia operativa y la calidad en la atención al paciente, con interés en la transformación digital y el uso de inteligencia artificial para el análisis de datos clínicos, diagnóstico asistido, gestión hospitalaria y medicina preventiva. La decisión de compra está influenciada por criterios como la confiabilidad, cumplimiento normativo, seguridad de la información, evidencia de resultados y soporte especializado.

La elección de este mercado se justifica por la **creciente demanda de soluciones digitales en el sector salud**, la necesidad de optimizar recursos y mejorar la atención médica, así como la alineación del proyecto con las tendencias tecnológicas y regulatorias del entorno, lo que representa una oportunidad viable y de alto impacto para el desarrollo e implementación de aplicaciones de inteligencia artificial en salud.”



Resumen

Orientar a los emprendedores en la definición precisa de su público objetivo es fundamental para garantizar la viabilidad de su modelo de negocio.



Criterios de Evaluación

 Criterio	 Descripción
 Claridad	Segmento claramente delimitado sin generalizaciones.
 Pertinencia	Coherencia entre la solución y el mercado elegido.
 Conocimiento	Comprensión profunda de hábitos y necesidades del cliente.



Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Claridad del mercado objetivo

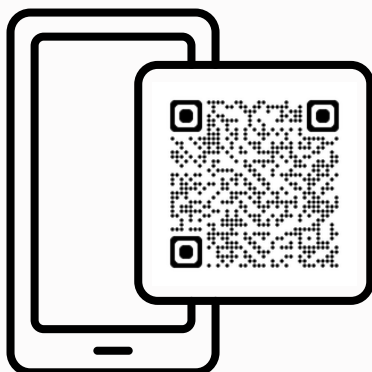
- El segmento está claramente delimitado y descrito, evitando generalizaciones.

Pertinencia del segmento elegido

- El mercado seleccionado es coherente con la solución propuesta y presenta una oportunidad real.

Conocimiento del cliente

- Se demuestra comprensión de las características, hábitos y necesidades del cliente objetivo.



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Identificación de Necesidades

En este punto se expone claramente el problema o necesidad que enfrenta el mercado objetivo. Se debe describir cómo se origina, a quién afecta, con qué frecuencia ocurre y qué consecuencias genera no atenderla. La necesidad debe estar sustentada en observación directa, entrevistas, encuestas, experiencias personales o análisis del contexto, evitando suposiciones. Es fundamental demostrar que se trata de **una necesidad real y relevante**, no solo de una idea atractiva. También puede mencionarse cómo actualmente el mercado intenta resolver el problema y por qué esas soluciones resultan insuficientes, costosas o ineficientes.

La **identificación de la necesidad o problema** es un componente clave del proyecto, ya que define la razón de ser de la propuesta de negocio. En este apartado se debe describir de manera clara y concreta el problema que enfrenta el mercado objetivo, explicando cómo se origina y con qué frecuencia se presenta en su contexto cotidiano. Asimismo, es importante señalar las consecuencias que genera no atender dicha necesidad, ya sea en términos económicos, operativos, sociales o de calidad de vida para las personas afectadas. Finalmente, la relevancia del problema debe sustentarse con **evidencia verificable**, como resultados de entrevistas, encuestas, observación directa o análisis del entorno, lo que permite demostrar que se trata de una necesidad real y vigente, y no de una suposición, fortaleciendo así la viabilidad y pertinencia del proyecto.



Definición de Identificación de Necesidades

2.1 Problema o necesidad identificada

Describe claramente el problema que enfrenta tu mercado objetivo.	
--	--

2.2 Origen y frecuencia del problema

Explica cómo surge el problema y con qué frecuencia ocurre.	
--	--

2.3 Consecuencias de no atender la necesidad

Describe qué sucede si el problema no se resuelve.	
---	--

2.4 Evidencia de la necesidad

Indica cómo validaste la necesidad (entrevistas, encuestas, observación, análisis del entorno).	
--	--

NOTA: La información que generas en este apartado debe integrarse en un texto de dos o tres párrafos con una extensión mínima de 300 caracteres y máxima de 1500.



Ejemplo

“El sector salud enfrenta una problemática recurrente en la gestión y uso eficiente de la información clínica y administrativa, originada por el incremento en el volumen de datos médicos, la alta demanda de atención y el uso de procesos manuales o sistemas tecnológicos poco integrados. Esta situación afecta a instituciones de salud públicas y privadas, hospitales, clínicas y profesionales médicos, y se presenta de forma cotidiana en actividades como el diagnóstico, seguimiento de pacientes, control de expedientes y programación de servicios.

La falta de herramientas tecnológicas eficientes genera consecuencias como retrasos en la atención, incremento de costos operativos, errores en el manejo de información, sobrecarga del personal médico y disminución en la calidad del servicio al paciente. A partir de la observación directa, entrevistas con personal de salud y análisis del contexto, se identifica que las soluciones actuales suelen ser costosas, rígidas o de difícil implementación, especialmente para organizaciones pequeñas y medianas, además de carecer de capacidades avanzadas de análisis de datos.

Esta situación evidencia una necesidad real y vigente de desarrollar aplicaciones de inteligencia artificial que optimicen procesos, apoyen la toma de decisiones y mejoren la calidad de la atención médica, justificando la pertinencia y viabilidad del proyecto.”



Resumen

La identificación de necesidades es la razón de ser de cualquier negocio. Consiste en describir de manera concreta un problema real, validarlo con evidencia del entorno y mostrar por qué las soluciones actuales no son suficientes para resolverlo.



EL PROBLEMA CENTRAL

Descripción clara y concreta de la carencia o dificultad que enfrenta el mercado objetivo.

ORIGEN Y FRECUENCIA

Explicación de cómo surge la necesidad y con qué recurrencia ocurre en lo cotidiano.

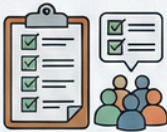


CONSECUENCIAS DE LA INACCIÓN

Impactos negativos en ámbitos económicos, operativos, sociales o en la calidad de vida.

EVIDENCIA VERIFICABLE

Validación mediante observación, encuestas o entrevistas a un mínimo de 10 personas.



LIMITACIONES DE SOLUCIONES ACTUALES

Análisis de por qué las alternativas existentes son insuficientes, costosas o ineficientes.

Criterios de Evaluación del Proyecto

Criterio		Requisito
1	Claridad	 Definición fácil de comprender y sin generalizaciones.
2	Relevancia	 El problema debe ser significativo para el mercado objetivo.
3	Sustento	 Debe evitar suposiciones y basarse en datos reales.

Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Claridad del problema identificado

- La necesidad está claramente definida y es fácil de comprender.

Relevancia de la necesidad

El problema es significativo y afecta de manera directa al mercado objetivo.

Evidencia de la necesidad

- Se presentan indicios de validación como resultados de entrevistas, encuestas o análisis del entorno y reconoce cómo el mercado resuelve actualmente el problema y sus limitaciones.



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Propuesta de Valor

La propuesta de valor define el beneficio central del modelo de negocios. Debe explicar de forma clara y concisa **qué ofrece el proyecto**, qué problema resuelve, a quién va dirigido y qué lo hace diferente o superior frente a las alternativas existentes.

Se recomienda resaltar los atributos clave como:

- Innovación
- Calidad
- Accesibilidad
- Experiencia de usuario
- Impacto social
- Sostenibilidad

Este apartado debe responder la pregunta: **¿por qué un cliente elegiría esta empresa en lugar de otra?** La propuesta de valor debe ser coherente con la necesidad identificada y alineada con el mercado definido.

La propuesta de valor **define el beneficio central del proyecto** y explica claramente por qué la solución ofrecida es relevante para el mercado objetivo. En esta sección se describe el producto o servicio, explicando de forma sencilla su naturaleza y funcionamiento, así como la necesidad o problema específico que aborda.

Además, es fundamental resaltar la **diferenciación** de la propuesta, indicando qué la hace única o superior frente a las opciones existentes en el mercado, ya sea a través de innovación, calidad, accesibilidad, experiencia de usuario o el impacto generado. Finalmente, se debe identificar el **principal beneficio para el cliente**, es decir, el valor tangible que obtiene al utilizar la solución, asegurando que la propuesta sea clara, coherente y alineada con las necesidades reales del mercado.



Definición de Propuesta de Valor

3.1 Descripción de la solución

Explica qué producto servicio ofreces	
--	--

3.2 Problema que resuelve

Indica claramente qué necesidad atiende tu propuesta	
---	--

3.3 Diferenciación

Explica qué hace diferente o mejor a tu propuesta frente a otras opciones existentes	
---	--

3.4 Beneficio principal para el cliente

Describe el principal valor que recibe el usuario	
--	--

NOTA: La información que generas en este apartado debe integrarse en un texto de dos o tres párrafos con una extensión mínima de 300 caracteres y máxima de 1500.



Ejemplo

“La propuesta de valor del proyecto consiste en el desarrollo de aplicaciones de inteligencia artificial diseñadas específicamente para el sector salud, orientadas a optimizar la gestión de información clínica y administrativa, apoyar la toma de decisiones médicas y mejorar la eficiencia operativa de las instituciones de salud. La solución está dirigida a hospitales, clínicas, consultorios médicos y organizaciones de servicios de salud que requieren herramientas tecnológicas confiables, accesibles y adaptadas a su contexto operativo.

Las aplicaciones utilizan algoritmos de inteligencia artificial para analizar datos clínicos y administrativos, automatizar procesos repetitivos, facilitar el seguimiento de pacientes y generar información oportuna para la toma de decisiones, reduciendo errores, tiempos de atención y costos operativos. De esta manera, el proyecto atiende la necesidad de contar con soluciones tecnológicas integradas que respondan a la creciente demanda de servicios de salud y al manejo eficiente de grandes volúmenes de información.

La diferenciación de la propuesta radica en su enfoque personalizado, escalable y centrado en el usuario, así como en la integración de inteligencia artificial con altos estándares de seguridad de la información y cumplimiento normativo. A diferencia de las soluciones existentes, que suelen ser costosas o rígidas, el proyecto ofrece aplicaciones flexibles, fáciles de implementar y adaptables a instituciones de distintos tamaños.

El beneficio principal para el cliente es la mejora en la calidad de la atención médica, el aumento de la eficiencia operativa y la optimización de recursos, lo que se traduce en mejores resultados clínicos, mayor satisfacción de pacientes y una gestión más sostenible de los servicios de salud.”



Resumen

La propuesta de valor es el beneficio central de un modelo de negocio y la razón fundamental por la que un cliente elige una empresa sobre la competencia.



Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Correspondencia con la necesidad

- La propuesta responde de forma directa al problema identificado.

Diferenciación

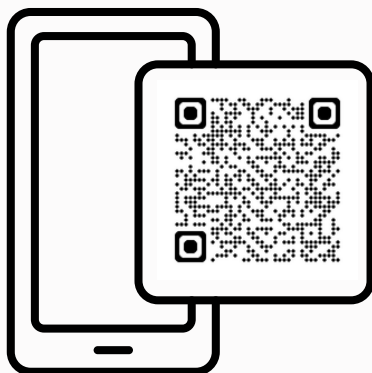
- El proyecto presenta elementos claros de innovación o valor agregado.

Beneficio para el cliente

- El valor ofrecido es tangible y relevante para el usuario final.

Claridad y coherencia

- La propuesta está bien formulada y es consistente con el mercado y sus necesidades



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Desarrollo del producto o servicio

Este apartado detalla cómo se lleva a cabo el negocio, abarcando los productos o servicios que respaldan el modelo. Incluye sus características principales, funcionamiento, proceso de producción o prestación, así como los recursos humanos, técnicos y materiales necesarios.

Es fundamental indicar el nivel de desarrollo actual: si se trata de una idea conceptual, un prototipo, una prueba piloto o una versión comercial. También se pueden mencionar aspectos relevantes como el diseño, la tecnología empleada, proveedores clave y la capacidad de escalabilidad. El propósito es evidenciar la viabilidad de la solución y mostrar claridad sobre su implementación.

El **desarrollo del producto o servicio** es esencial para demostrar la viabilidad operativa del proyecto y la claridad en la ejecución de la idea. En este apartado se describe de manera detallada el producto o servicio, explicando su funcionamiento y las características que lo definen.

Se presenta también un panorama general del **proceso de producción o prestación**, señalando las etapas clave a través de las cuales se genera y entrega la solución al cliente. Además, se identifican los **recursos necesarios para su desarrollo y operación**, incluyendo recursos humanos, técnicos, materiales y tecnológicos indispensables. Por último, se especifica el **nivel de desarrollo actual del proyecto** —idea, prototipo, prueba piloto o versión comercial— lo que permite situar su grado de madurez y el progreso alcanzado dentro del modelo de negocios.



Definición de Desarrollo del producto o servicio

4.1 Descripción del producto o servicio

Detalla cómo funciona y cuáles son sus principales características	
---	--

4.2 Origen y frecuencia del problema

Explica cómo surge el problema y con qué frecuencia ocurre	
---	--

4.3 Consecuencias de no atender la necesidad

Describe qué sucede si el problema no se resuelve	
--	--

4.4 Evidencia de la necesidad

Indica cómo validaste la necesidad (entrevistas, encuestas, observación, análisis del entorno)	
---	--

NOTA: La información que generas en este apartado debe integrarse en un texto de dos o tres párrafos con una extensión mínima de 300 caracteres y máxima de 1500.



Ejemplo

“El proyecto consiste en el desarrollo de **aplicaciones de inteligencia artificial orientadas al sector salud**, diseñadas para optimizar procesos clínicos y administrativos mediante el análisis automatizado de datos. El servicio incluye el diseño, desarrollo, implementación y soporte de soluciones digitales que permiten gestionar información médica, apoyar la toma de decisiones y mejorar la eficiencia operativa de las instituciones de salud.

El proceso de prestación inicia con el diagnóstico de necesidades del cliente, seguido del diseño funcional de la aplicación, el desarrollo tecnológico, pruebas de funcionamiento y puesta en operación. Para su ejecución se requieren recursos humanos especializados en desarrollo de software, inteligencia artificial y sector salud, así como infraestructura tecnológica, servidores y herramientas de programación. Actualmente, **el proyecto se encuentra en la etapa de prototipo funcional**, con capacidad de escalar y adaptarse a distintos contextos y tamaños de instituciones.”



Resumen

En esta sección se deberá detallar cómo funciona el negocio, qué recursos se requieren y en qué etapa de madurez se encuentra para asegurar su viabilidad técnica.

Configuración y Ejecución de la Solución

Descripción de la Solución



Modelo de producto o servicio

Detalla las características principales y el funcionamiento específico del producto o servicio propuesto.

Proceso de Realización



Define las etapas clave de producción o prestación del servicio para entregar valor al cliente.

Recursos Necesarios



Identifica el capital humano, técnico, material y tecnológico indispensable para la operación.

Madurez y Proyección de Éxito

Nivel de Madurez Actual



Criterios de Éxito



Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Definición del producto/servicio

- El proyecto describe con claridad qué se ofrece y cómo funciona.

Viabilidad técnica y operativa

- El desarrollo es factible con los recursos planteados.

Nivel de avance

- El proyecto muestra un grado de desarrollo acorde a la etapa presentada.

Escalabilidad y mejora

- Existe potencial de crecimiento o mejora del producto o servicio.



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo



Validación y avance del Proyecto

Este apartado detalla las acciones llevadas a cabo para validar el modelo de negocios en el mercado real. Se incluyen resultados estadísticos de pruebas piloto, entrevistas con clientes potenciales, encuestas, ventas iniciales, alianzas estratégicas y retroalimentación obtenida.

Es crucial resaltar los aprendizajes clave derivados de esta validación y los ajustes realizados al producto, servicio o modelo de operación. Además, se describe el estado actual del proyecto y los pasos a seguir para su consolidación. Este punto evidencia que el modelo no es meramente teórico, sino que ha sido contrastado con la realidad.

Particularmente en proyectos de innovación y tecnología, se pueden incluir resultados de encuestas o entrevistas realizadas a al menos diez (10) usuarios o clientes potenciales.

- Si aplica, mencionar la existencia de cartas de intención de compra, colaboración o interés.
- Proporcionar evidencia de una prueba piloto, prototipo funcional o versión beta, que se puede mostrar en el video.

La **validación y el avance del proyecto** permiten confirmar que el modelo de negocios ha sido contrastado con la realidad del mercado y no se limita a una propuesta teórica. En este apartado se describen las **actividades de validación realizadas**, como entrevistas, encuestas, pruebas piloto u otras acciones con usuarios o clientes potenciales, así como los **resultados obtenidos**, destacando los aprendizajes y hallazgos más relevantes. Con base en esta retroalimentación, se explican los **ajustes realizados al proyecto**, ya sea en el producto, servicio o modelo de operación, demostrando así la capacidad de adaptación y mejora continua.



Validación y avance del Proyecto

Finalmente, se establece **el estado actual del proyecto** y los pasos a seguir, indicando en qué etapa se encuentra y las acciones planeadas para su consolidación y crecimiento.

Las **etapas de desarrollo de un proyecto** permiten organizar su evolución desde la idea inicial hasta su consolidación. Aunque pueden variar según el tipo de proyecto, en el ámbito del emprendimiento y los modelos de negocio, generalmente se reconocen las siguientes:

1. Ideación

Esta es la etapa inicial donde surge la idea del proyecto. Se identifican oportunidades, problemas o necesidades y se generan posibles soluciones. Aún no hay validación ni estructura formal, pero hay una clara intención de crear valor.

2. Análisis y planeación

En esta fase se evalúa la viabilidad del proyecto. Se define el mercado objetivo, la necesidad, la propuesta de valor y el modelo de negocio. También se establecen objetivos, estrategias, recursos requeridos y un plan básico de acción.

3. Desarrollo del concepto

Aquí se estructura la solución de manera más detallada. Se diseñan los procesos, el producto o servicio, y se definen los elementos operativos y técnicos. El proyecto empieza a tomar forma, aunque aún no se ha probado en el mercado.





4. Prototipo o Diseño Piloto

Se desarrolla una versión inicial del producto o servicio que permite evaluar su funcionamiento. Esto puede manifestarse como un prototipo físico, una versión beta, un servicio piloto o una prueba controlada. El objetivo es validar la idea con usuarios reales.

5. Validación

El proyecto se somete a pruebas directas con el mercado objetivo a través de encuestas, entrevistas, pruebas piloto o ventas iniciales. Se recopila retroalimentación para confirmar que la solución satisface la necesidad identificada y se realizan ajustes pertinentes.

6. Implementación

La solución se lanza de manera más formal. Se inicia la operación del producto o servicio, se activan los canales de venta, se gestionan recursos y se comienza a generar ingresos de forma regular.

7. Evaluación y Mejora

Se monitorean los resultados, el desempeño y el impacto del proyecto. Se identifican áreas de mejora y se optimizan procesos, costos, experiencia del cliente o propuesta de valor para fortalecer la sostenibilidad.

8. Escalamiento o Consolidación

El proyecto busca crecer, expandirse a nuevos mercados o consolidarse. Se refuerzan las alianzas, se incrementa la capacidad operativa y se fortalece la estructura organizacional para asegurar su permanencia a largo plazo.



Validación y avance del Proyecto

Etapas	Nombre de la etapa	Descripción general	Resultado esperado	Tiempo estimado
1	Ideación	Identificación de una necesidad, problema u oportunidad y generación de la idea de solución.	Idea clara y objetivo preliminar	1 a 2 semanas
2	Análisis y planeación	Definición del mercado, propuesta de valor, modelo de negocios y recursos necesarios.	Estructura básica y plan inicial	2 a 4 semanas
3	Desarrollo del concepto	Diseño detallado del producto o servicio y definición de procesos operativos.	Concepto definido y documentado	3 a 6 semanas
4	Prototipo o piloto	Desarrollo de una primera versión funcional para realizar pruebas.	Prototipo o prueba piloto	4 a 8 semanas
5	Validación	Pruebas con usuarios reales, recopilación de retroalimentación y ajustes.	Evidencia de aceptación del mercado	3 a 6 semanas
6	Implementación	Inicio formal de la operación del producto o servicio.	Proyecto en operación inicial	4 a 12 semanas
7	Evaluación y mejora	Análisis de resultados, desempeño e impacto para optimizar el proyecto.	Proyecto optimizado	4 a 8 semanas
8	Escalamiento o consolidación	Expansión, fortalecimiento operativo o consolidación del modelo de negocios.	Proyecto consolidado o en crecimiento	6 a 24 meses

Definición de Validación y avance del Proyecto

5.1 Actividades de validación realizadas

Describe entrevistas, encuestas, pruebas piloto u otras acciones realizadas	
--	--

5.2 Resultados obtenidos

Resume los principales aprendizajes o hallazgos	
--	--

5.3 Ajustes realizados al proyecto

Explica qué cambios hiciste a partir de la retroalimentación recibida	
--	--

5.4 Estado actual y siguientes pasos

Describe en qué etapa se encuentra el proyecto y qué sigue	
---	--

NOTA: La información que generas en este apartado debe integrarse en un texto de dos o tres párrafos con una extensión mínima de 300 caracteres y máxima de 1500.



Ejemplo

El proyecto se encuentra en la etapa de validación, habiendo realizado entrevistas y encuestas a 12 profesionales del sector salud, entre médicos, personal administrativo y directivos de clínicas, con el fin de evaluar la pertinencia y utilidad de la solución propuesta. Asimismo, se desarrolló un prototipo funcional (versión beta) de la aplicación, el cual fue probado en un entorno controlado, obteniendo retroalimentación positiva respecto a su usabilidad, eficiencia y potencial para optimizar procesos clínicos. Los principales aprendizajes permitieron ajustar funcionalidades y mejorar la experiencia de usuario. Actualmente, el proyecto se encuentra en proceso de fortalecimiento técnico y preparación para una prueba piloto ampliada.”



Resumen

Este apartado detalla las acciones llevadas a cabo para validar el modelo de negocios en el mercado real, es importante que se dé evidencia del nivel de avance.

ACTIVIDADES Y EVIDENCIAS DE VALIDACIÓN



Ejecución de Pruebas de Mercado

Realizar entrevistas a un mínimo de 10 usuarios potenciales, encuestas y pruebas piloto.

Evidencias Tangibles de Interés



Validación No Teórica: El modelo debe ser contrastado con clientes reales para evitar suposiciones y confirmar la demanda.

RESULTADOS, AJUSTES Y PRÓXIMOS PASOS



Ajustes Basados en Retroalimentación

Realizar mejoras críticas en el producto, servicio o modelo operativo según los resultados obtenidos.



Análisis de Hallazgos y Aprendizajes:

Extraer hallazgos relevantes de la realidad del mercado tras el contacto con el usuario.



De la Validación a la Consolidación

Definir el estado actual y las etapas siguientes, desde el prototipo hasta el escalamiento.

CICLO DE MADURACIÓN DEL PROYECTO



PROTOTIPO O PILOTO

Acción Clave:
Desarrollo de versión inicial

Resultado Esperado:
Prototipo funcional probado



VALIDACIÓN

Acción Clave:
Pruebas con usuarios reales

Resultado Esperado:
Evidencia de aceptación de mercado



IMPLEMENTACIÓN

Acción Clave:
Inicio formal de operaciones

Resultado Esperado:
Proyecto en generación de ingresos



Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Evidencia de validación

- Se presentan resultados de experiencia real con usuarios o clientes potenciales.

Avance consistente del proyecto

- El desarrollo demuestra claridad en sus próximos pasos.



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Video

El video como herramienta de comunicación del modelo de negocios; es un recurso clave para comunicar el modelo de negocios. Debe exponer de forma concisa y clara el problema identificado, la solución ofrecida, la propuesta de valor y el impacto esperado.

Recomendaciones para el video:

- Mantener una duración breve
- Utilizar un lenguaje accesible
- Adoptar un enfoque narrativo que resuene con el público objetivo
-

El video puede incluir demostraciones del producto, testimonios, prototipos o animaciones. Este material facilita la comprensión del proyecto y refuerza su potencial ante evaluadores, inversionistas o el público en general.

Características del video

6.1 Duración del video (5 minutos)

6.2 Contenido del video

Resume brevemente lo que se presenta en el video (problema, solución, modelo de negocio, impacto)

6.3 Enlace al video

Coloca aquí el enlace de acceso.



Ejemplo



<https://youtu.be/O0jkz6hBvLM>



<https://www.youtube.com/watch?v=bxNQPF9GM6c>



<https://www.youtube.com/watch?v=6AqQAGoJenM>



<https://www.youtube.com/watch?v=bxNQPF9GM6c>



<https://www.youtube.com/watch?v=DzpEntnriM>



Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Claridad del mensaje

- El video comunica de forma clara el problema y la solución

Coherencia con el proyecto

- El contenido del video refleja fielmente el modelo de negocios

Se dio evidencia de la viabilidad, demostrando que conocen los aspectos necesarios para el desarrollo de la propuesta de valor.

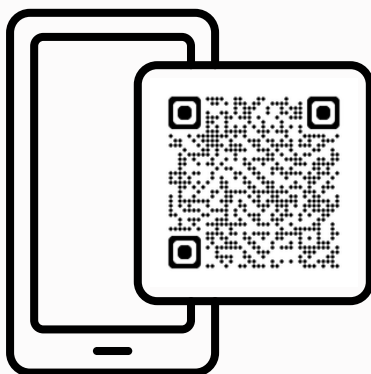
Estaría dispuesto a invertir para el desarrollo de este proyecto.

Durante la presentación quedó claro como se generan las ganancias de este negocio (modelo de negocios).

Los concursantes dieron muestra de que dominan el tema del Modelo de Negocios propuesto.

Capacidad de persuasión

- El video genera interés y comprensión del valor del proyecto.



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Impacto del Proyecto

En esta sección, se evalúa el impacto generado o esperado del modelo de negocios en diversas áreas: económico, social, ambiental o tecnológico. Es fundamental explicar cómo el proyecto contribuye a:

- Mejorar las condiciones de vida
- Generar empleo
- Fortalecer la economía local
- Promover prácticas sostenibles
- Impulsar la innovación

Es importante relacionar el impacto con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) o abordar problemáticas locales o regionales, demostrando que el modelo de negocios crea valor más allá del beneficio económico.

Descripción del Problema

- Identificación del problema social, económico o ambiental que aborda el proyecto.
- Indicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) a los que contribuye.
- Resultados o beneficios esperados para la comunidad o sector beneficiado.

El impacto del proyecto resalta el valor que el modelo de negocios aporta más allá del beneficio económico, subrayando su contribución al entorno. Esta sección identifica el tipo de impacto que produce el proyecto, ya sea social, económico, ambiental y/o tecnológico, y explica el problema específico que busca atender dentro de estos ámbitos.



Tipos de Impacto

Impacto Social

Se enfoca en mejorar las condiciones de vida de individuos o comunidades. Incluye acciones que fomentan la inclusión, equidad, acceso a servicios, bienestar, educación, salud, seguridad o fortalecimiento del tejido social. Un proyecto con impacto social aborda problemáticas humanas concretas, beneficia a grupos específicos y genera cambios positivos medibles en la sociedad.

Impacto Económico

Se refiere a la creación de valor financiero y productivo de manera sostenible. Abarca la generación de empleo, el aumento de ingresos, el fortalecimiento de economías locales, la mejora en la productividad y el acceso a nuevas oportunidades económicas. Un proyecto con impacto económico contribuye al crecimiento y estabilidad financiera tanto de sus beneficiarios como del entorno donde opera.

Impacto Ambiental

Está vinculado a la protección y mejora del medio ambiente. Incluye la reducción en el consumo de recursos naturales, la disminución de residuos y emisiones, el uso eficiente de energía, el reciclaje, la economía circular y la conservación de ecosistemas. Un proyecto con impacto ambiental promueve prácticas sostenibles y minimiza los efectos negativos sobre el entorno natural.



Tipos de Impacto

Impacto Tecnológico

Se caracteriza por la aplicación o desarrollo de tecnología para resolver problemas de manera innovadora. Esto abarca la digitalización de procesos, la automatización, el desarrollo de software o hardware, el uso de tecnologías emergentes y la mejora en el acceso a soluciones tecnológicas. Un proyecto con impacto tecnológico fomenta la innovación, la eficiencia y la competitividad, generando nuevas capacidades tanto en usuarios como en organizaciones.

Además, se definen los beneficiarios del impacto, indicando a quiénes favorece el proyecto y en qué medida mejora sus condiciones, oportunidades o calidad de vida. Por último, se señala la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), vinculando el proyecto con metas globales y demostrando que la propuesta genera un impacto positivo, relevante y sostenible a lo largo del tiempo.



Definición de Impacto

7.1 Tipo de impacto

Marca o describe el impacto: social, económico, ambiental y/o tecnológico	
--	--

7.2 Problema que atiende el proyecto

Describe el problema social, económico o ambiental que aborda	
--	--

7.3 Beneficiarios del impacto

Indica a quién beneficia proyecto y en qué medida	
--	--

7.4 Contribución a los ODS

Señala los Objetivos de Desarrollo Sostenible a los que contribuye	
---	--

NOTA: La información que generas en este apartado debe integrarse en un texto de dos o tres párrafos con una extensión mínima de 300 caracteres y máxima de 1500.



Ejemplo

“El proyecto genera un impacto principalmente tecnológico y social, al atender la problemática de ineficiencia en la gestión de información clínica y administrativa dentro del sector salud, la cual afecta la calidad de la atención médica y el uso óptimo de los recursos. Mediante el desarrollo de aplicaciones de inteligencia artificial, el modelo de negocios contribuye a la modernización de los procesos de atención, apoyando la toma de decisiones médicas, reduciendo errores y tiempos de respuesta, y mejorando la experiencia tanto del personal de salud como de los pacientes. En el ámbito social, el proyecto impacta positivamente en la calidad de vida de los pacientes, al facilitar diagnósticos más oportunos, seguimiento continuo y una atención médica más eficiente y accesible. Económicamente, permite a las instituciones de salud optimizar costos operativos, mejorar la asignación de recursos y aumentar su productividad. A nivel tecnológico, impulsa la innovación y adopción de tecnologías digitales avanzadas en el sector salud, fortaleciendo la competitividad y transformación digital de las organizaciones.

El proyecto contribuye de manera directa a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, particularmente al ODS 3: Salud y Bienestar, al mejorar la calidad y eficiencia de los servicios de salud; al ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura, mediante el desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras; y al ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, al fomentar empleos especializados en tecnología y salud. Los beneficios esperados incluyen una atención médica más eficiente, reducción de costos, fortalecimiento del sistema de salud y mayor bienestar para la comunidad atendida.”



Resumen

Describe con claridad cual es el principal impacto de tu proyecto, la forma como tu producto o servicio beneficia al entorno, adicionalmente a los ingresos por ventas; particularmente en proyectos de Base Tecnológica e Innovación se debe evidenciar.



Impacto Social: Bienestar y Salud

Se enfoca en mejorar la calidad de vida, promoviendo la inclusión, la equidad y el fortalecimiento del tejido social de las comunidades.



Impacto Económico: Empleo y Productividad

Se refiere a la creación de valor financiero sostenible, la generación de empleos y el fortalecimiento de las economías locales.



Los 4 Ámbitos del Impacto

Impacto Ambiental: Sostenibilidad y Recursos

Prioriza la protección del entorno mediante el uso eficiente de energía, la reducción de residuos y el fomento de la economía circular.



Impacto Tecnológico: Innovación y Digitalización

Impulsa la competitividad a través de la automatización, el desarrollo de software o hardware y el uso de tecnologías emergentes para resolver problemas.

Elementos Críticos para el Análisis



Vinculación con los ODS: Es fundamental conectar el proyecto con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU para demostrar compromiso con metas globales.



Identificación de Beneficiarios: Se debe definir con claridad a quién favorece el proyecto y en qué medida mejora sus condiciones de vida o sus oportunidades.



Descripción del Problema Atendido: El análisis debe partir de una descripción clara del problema social, económico o ambiental específico que la propuesta busca resolver.

Criterios de Evaluación



Relevancia ante Necesidades Reales: El impacto propuesto debe responder a problemas significativos y verificables del entorno, evitando suposiciones sin sustento.



Alcance Definido: Se evalúa la capacidad de identificar con precisión el segmento o comunidad impactada y la magnitud del beneficio generado.



Sostenibilidad y Viabilidad: El impacto debe ser viable y tener la capacidad de mantenerse y crecer a través del tiempo como evidencia de la solidez del negocio.

Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

Identificación del impacto

- El proyecto define claramente el tipo de impacto que genera, su relevancia social, económica o ambiental y el impacto propuesto responde a necesidades reales del entorno.

Alcance del impacto

Se identifica a quién beneficia y en qué medida

El impacto es viable y puede mantenerse en el tiempo



El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Análisis financiero

El análisis financiero evalúa la viabilidad económica de un modelo de negocio. Esto incluye:

- **Descripción de costos:** tanto fijos como variables.
- **Estructura de precios:** definición clara de cómo se establecen los precios.
- **Fuentes de ingresos:** identificación de las diversas formas de generar ingresos.
- **Proyección básica de ventas:** estimaciones sobre las ventas futuras.

No es necesario llevar a cabo un análisis complejo, pero sí se requiere claridad y coherencia entre los ingresos proyectados y los recursos necesarios. Esta sección demuestra que el proyecto es financieramente sostenible.

Para este apartado, debes descargar la **Plantilla PLAN FINANCIERO** de la sección “Material de apoyo”, que se encuentra en:



<https://concursoemprendedor.uaemex.mx/material.php>

GUARDA EL ARCHIVO CON EL NOMBRE DE TU PROYECTO. DEBES COMPARTIRLO A TRAVÉS DE UN DRIVE EN EL CAMPO CORRESPONDIENTE DEL SISTEMA DE REGISTRO. ASEGÚRATE DE QUE SEA ACCESIBLE PARA CUALQUIER PERSONA, PARA QUE EL JURADO PUEDA ACCEDER Y EVALUAR.



Análisis financiero

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
INDICA DE DONDE PLANEAS OBTENER LOS RECURSOS NECESARIOS		
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO	% APORTACIÓN
Familia y amigos	\$ 180,000.00	98.880%
Socios/inversionistas	\$ 2,000.00	1.099%
Credito bancario		0.000%
Proveedores		0.000%
Otras Fuentes	\$ 38.80	0.021%
MAS		0.000%
OTROS		0.000%
TOTAL	\$ 182,038.80	100.000%

En la tabla de FUENTES DE FINANCIAMIENTO, podrás modificar el dato, de forma que solo menciones las que usarás.

Asigna el monto que cada fuente de financiamiento estaría aportando, estos datos te serán de utilidad al momento de presentar tu pitch, cuando indiques de donde obtendrás los recursos necesarios.

CAPTURA SOLO LOS MONTOS, LOS PORCENTAJES SE GENERAN AUTOMÁTICAMENTE

CAPTURA LA INFORMACIÓN EN LAS CELDAS COLOR AZUL, PUEDES CA		
Los costos fijos son los gastos que una empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación. Es decir, aquellos costos mensuales, bimestrales o anuales que debe cumplir sin importar su número de ventas alcanzadas		
EJEMPLO		
Salarios: Sea que tu local abra, el sueldo de tus empleados los tienes que pagar		
5 SALARIOS ADMINISTRACIÓN	\$	15,000.00
6 SALARIOS PRODUCCIÓN	\$	2,000.00
7 SALARIOS VENTAS	\$	1,000.00
Suministros: Agua, calefacción, teléfono, electricidad. Alquiler: Local, oficina, entre otros		
9 AGUA	\$	250.00
10 LUZ	\$	500.00
11 GAS	\$	700.00
12 TELEFONO	\$	900.00
13 RENTA	\$	5,222.00
GASTOS FIJOS		
15 Membresías	\$	400.00
16 Pago de publicidad	\$	1,500.00
17 Total gastos fijos	\$	1,900.00
18 TOTAL COSTOS FIJOS	\$	27,272.00

COSTO VS GASTO

Concepto

Tabla de datos que se utiliza en la administración para registrar los costos de la empresa que no tiene relación directa con la producción.

Características

- Se origina en la actividad
- Independiente para generar ingresos
- Se genera un rubro en el libro
- Se origina en la administración
- Se usa para mantener la parte operativa de la empresa
- No genera un rubro de dinero

Ejemplos

- Pago de nómina personal
- Pago de alquiler del local
- Pago de impuestos
- Publicidad

En la pestaña 1 egresos COSTOS F Y V encontrarás, una primera tabla donde deberás agregar la información que corresponde a los costos fijos de tu proyecto, recuerda que son aquellos que PAGAS PARA LA OPERACIÓN DE TU NEGOCIO, AUNQUE NO VENDAS, integra los sueldos por rubro, es decir, que todos los salarios que corresponden al área de administración/ ventas/ producción, se suman en un solo concepto.

PUEDES AJUSTAR LOS CONCEPTOS Y MONTOS DE LAS CELDAS AZULES.



Análisis financiero

COSTOS VARIABLES				
Son aquellos que deberás pagar para producir tus productos o prestar tus servicios. Mientras mayor sea el volumen de tu producción, más costos variables deberás pagar.				
PRODUCTO 1				
NOMBRE DEL PRODUCTO	Describe en esta columna los conceptos que aplican a cada rubro	Escenario optimista, considera lo así cuando vendas todo lo que tienes capacidad de producir o incluso un poco más	Escenario conservador, considera cuando sales a la utilidad a la capacidad de producción	Escenario pesimista, sucede cuando vendes por debajo de tu escenario conservador en el cual podrías incluso perder
MATERIA PRIMA: son los materiales con los que se hace tu producto; son todos aquellos que se entran principalmente de la naturaleza y que constituyen la base de algún producto. EN EL CASO DE SERVICIOS CORRESPONDE AL COSTO POR HORA DEL ESPECIALISTA QUE SE INVOLUCRA EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO.	harina, agua, m. huevo, bta. bta.	\$ 5,000.00	\$ 2,500.00	\$ 1,500.00
Los insumos son elementos ya procesados que ayudan a desarrollar un producto o servicio final. EN EL CASO DE SERVICIOS CORRESPONDE POR EJEMPLO AL MATERIAL QUE SE OCUPA, COMO PAPELERÍA, FOLLETERÍA, USO DE PROGRAMAS ESPECIALIZADOS.	papel, vasos, servilletas y más.	\$ 2,000.00	\$ 1,000.00	\$ 600.00
Mano de Obra: consideralo cuando pagues por lote, por pieza, por jornada trabajada o por proyecto.	COCINERA	\$ 3,000.00	\$ 1,500.00	\$ 900.00
Costos de distribución: que tienen que ver con cuanto cuesta hacer llegar el producto o servicio al cliente, (viáticos, gasolina, fletes, paquetería) que cambian de acuerdo con el nivel de ventas.	gasolina,	\$ 500.00	\$ 250.00	\$ 150.00
Comisiones por venta: cuando consideras pagar un porcentaje sobre las ventas a tu equipo, que probablemente ya tiene un sueldo base al que se agregan las comisiones.			\$ -	\$ -
Proveedores Externos para la producción, cuando pagues a terceros por ciertas partes del proceso, como maquila, armado, cuando subcontratas un servicio.	transporte	\$ 1,500.00	\$ 750.00	\$ 450.00
otros gastos variables		\$ -	\$ -	\$ -
PORCENTAJE DE AJUSTE POR ESCENARIO		100%	50%	30%
TOTAL		\$ 12,000.00	\$ 6,000.00	\$ 3,600.00
ESTOS COSTOS DE VENTA CORRESPONDEN A 1 SOLA PRODUCCIÓN/SERVICIO. SI NECESITAS MÁS DE UNO, DEBES HACER EL CÁLCULO PARA CADA UNO.				

En la pestaña 1 egresos COSTOS F Y V debajo de costos fijos encontrarás, una segunda tabla donde podrás capturar los COSTOS VARIABLES, estos son los que debes pagar para producir tu producto o servicio.

Los básicos están indicados en la tabla, usa solo aquellos conceptos que aplican a tu proyecto, considerando que los debes calcular para un número de productos o servicios determinados, por ejemplo, si harás 100 pasteles, calcula en función a ello.

EL ARCHIVO TE DA LA POSIBILIDAD DE AGREGAR HASTA 3 PRODUCTOS, el llenado es igual, pero para cada uno de ellos, ES NECESARIO LLENAR AL MENOS EL PRODUCTO 1



Análisis financiero

En la pestaña 1 egresos COSTOS F Y V a la derecha de costo fijo, encontrarás la tabla de ESTIMACIÓN DE PRECIO DE VENTA, aquí estará reflejados los datos de las tablas que llenaste antes.

ESTIMACIÓN DE PRECIO DE VENTA PRODUCTO 1	
COSTO FIJO	\$ 13,636.00
COSTO VARIABLE DEL PROD 1	\$ 12,000.00
TOTAL COSTO	\$ 25,636.00
UNIDADES PRODUCIDAS POR MES	1500
COSTO UNITARIO	\$ 17.09
PORCENTAJE DE UTILIDAD	100%
PRECIO DE VENTA	\$ 34.18

En la celda de COSTO FIJO deberás dividir el TOTAL DE COSTOS FIJOS (B18) entre el número de productos que tienes (máximo 3)

En la celda de UNIDADES PRODUCIDAS POR MES deberás capturar el número de productos para los cuales calculaste el COSTO VARIABLE.

En la celda de PORCENTAJE DE UTILIDAD deberás capturar el margen de ganancia que aplica para el producto, este lo determinas a partir de la información de mercado, la competencia y otros factores de tu modelo negocios, de forma que haga tu producto competitivo.



Análisis financiero

ESTIMACIÓN DE PRECIO DE VENTA PRODUCTO 1		ESTIMACIÓN DE PRECIO DE VENTA PRODUCTO 2		ESTIMACIÓN DE PRECIO DE VENTA PRODUCTO 3	
COSTO FIJO	\$ 13,636.00	COSTO FIJO	\$ 13,636.00	COSTO FIJO	\$ -
COSTO VARIABLE DEL PROD 1	\$ 12,000.00	COSTO VARIABLE DEL PROD 2	\$ 1,700.00	COSTO VARIABLE DEL PROD 3	\$ -
TOTAL COSTO	\$ 25,636.00	TOTAL COSTO	\$ 15,336.00	TOTAL COSTO VARIABLE	\$ -
UNIDADES PRODUCIDAS POR MES	1500	UNIDADES PRODUCIDAS POR MES	1500	UNIDADES PRODUCIDAS POR MES	1
COSTO UNITARIO	\$ 17.09	COSTO UNITARIO	\$ 10.22	COSTO UNITARIO	\$ -
PORCENTAJE DE UTILIDAD	100%	PORCENTAJE DE UTILIDAD	100%	PORCENTAJE DE UTILIDAD	10%
PRECIO DE VENTA	\$ 34.18	PRECIO DE VENTA	\$ 20.45	PRECIO DE VENTA	\$ -

**REPLICA EL MISMO EJERCICIO EN CASO DE TENER
DOS O TRES PRODUCTOS**

ESTIMACIÓN DE PRECIO DE VENTA PRODUCTO 3	
COSTO FIJO	\$ -
COSTO VARIABLE DEL PROD 3	\$ -
TOTAL COSTO VARIABLE	\$ -
UNIDADES PRODUCIDAS POR MES	1
COSTO UNITARIO	\$ -
PORCENTAJE DE UTILIDAD	10%
PRECIO DE VENTA	\$ -

En la celda de COSTO FIJO 0
(CERO)

En la celda de UNIDADES
PRODUCIDAS POR MES deberás
capturar el número 1 (UNO)

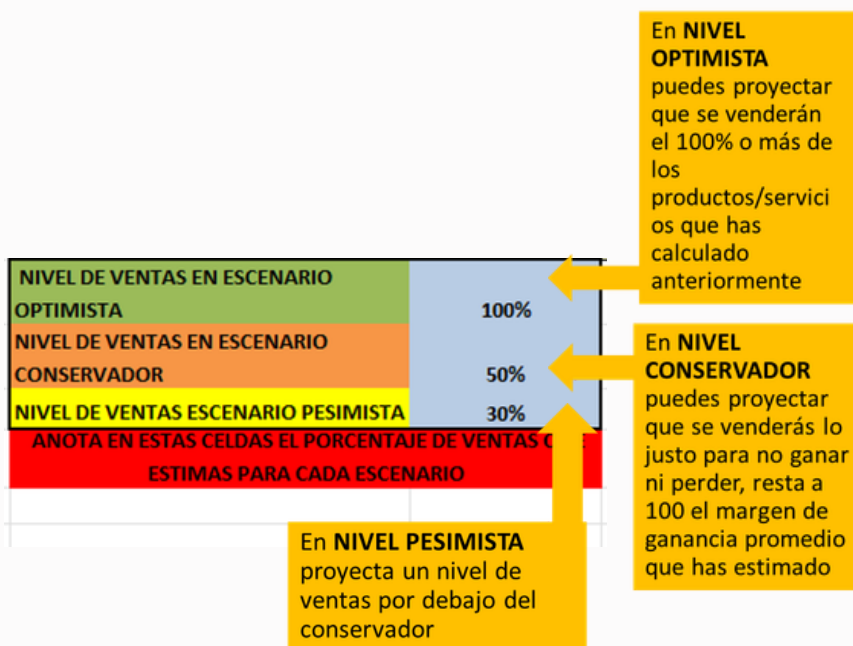
En la celda de PORCENTAJE DE
UTILIDAD CUALQUIER DATO

En caso de que solo tengas 1 o 2 productos,
las tablas restantes, deberás colocar



Análisis financiero

Para obtener un estimado de las ventas en los escenarios OPTIMISTA, CONSERVADOR Y PESIMISTA, deberás colocar el % que consideres que aplica



Con los datos que has agregado a los niveles de ventas en los tres escenarios, se hará el cálculo para los productos que hayas capturado



Análisis financiero

En la pestaña egresos ya podrás ver la información que capturaste en la pestaña anterior, es así como se comportan los egresos a partir de los datos que tienes

Costos Fijos y Variables: Proyecto:						
COSTOS FIJOS MENSUALES						
CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
SALARIOS ADMINISTRACIÓN	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
SALARIOS PRODUCCIÓN	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
SALARIOS VENTAS	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
AGUA	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
GAS	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00
TELEFONO	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00
RENTA	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00
Total gastos fijos	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00
TOTAL DE COSTOS FIJOS	26,972.00	26,972.00	26,972.00	26,972.00	26,972.00	26,972.00
COSTOS VARIABLES MENSUALES ESCENARIOS						
CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
VARIACIÓN MENSUAL DE COSTOS	120%	100%	100%	50%	100%	100%
harina, agua,m huevo, bñs bla	\$ 6,200.00	\$ 7,440.00	\$ 6,200.00	\$ 3,100.00	\$ 6,200.00	\$ 6,200.00
papel vasos servilletas y mas	\$ 2,500.00	\$ 3,000.00	\$ 2,500.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00
COCINERA	\$ 3,000.00	\$ 3,600.00	\$ 3,000.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
gasolina,	\$ 500.00	\$ 600.00	\$ 500.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
\$ - \$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
transporte	\$ 1,500.00	\$ 1,800.00	\$ 1,500.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00
\$ - \$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS VARIABLES MENSUALES ESCENARIOS						
CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
VARIACIÓN MENSUAL DE COSTOS	100%	100%	100%	100%	100%	80%
harina, agua,m huevo, bñs bla	\$ 4,650.00	\$ 4,650.00	\$ 4,650.00	\$ 4,650.00	\$ 4,650.00	\$ 3,720.00
papel vasos servilletas y mas	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,000.00
COCINERA	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,200.00
gasolina,	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 200.00
transporte	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 600.00
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	9,400.00	9,400.00	9,400.00	9,400.00	9,400.00	6,720.00
INVERSION INICIAL	1	egresos	COSTOS F Y V	egresos	ingresos	escenario optimo
						escenario conservador

En la pestaña egresos ya podrás ver la información que capturaste en la pestaña anterior, es así como se comportan los egresos a partir de los datos que tienes

Análisis financiero

En la pestaña ingresos ya podrás ver la información que capturaste en la pestaña anterior, es así como se comportan los ingresos a partir de los datos que tienes

Captura los conceptos de ingresos y las cantidades para cada mes en los siguientes rubros:							
VARIACIÓN MENSUAL E.OPTIMISTA		120%		100%		50%	
VARIACIÓN MENSUAL E.CONSERVADOR		100%		100%		100%	
VARIACIÓN MENSUAL E.PESIMISTA		80%		100%		100%	
Producto 1		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4		
ESCENARIO OPTIMISTA	\$	51,272.00	\$ 61,526.40	\$ 51,272.00	\$ 25,636.00	\$	
ESCENARIO CONSERVADOR	\$	38,454.00	\$ 38,454.00	\$ 38,454.00	\$ 38,454.00	\$	
ESCENARIO PESIMISTA	\$	25,636.00	\$ 20,508.80	\$ 25,636.00	\$ 25,636.00	\$	
Producto 2		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4		
ESCENARIO OPTIMISTA	\$	30,672.00	\$ 36,806.40	\$ 30,672.00	\$ 15,336.00	\$	
ESCENARIO CONSERVADOR	\$	23,004.00	\$ 23,004.00	\$ 23,004.00	\$ 23,004.00	\$	
ESCENARIO PESIMISTA	\$	15,336.00	\$ 12,268.80	\$ 15,336.00	\$ 15,336.00	\$	
Producto 3		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4		
ESCENARIO OPTIMISTA	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$	
ESCENARIO CONSERVADOR	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$	
ESCENARIO PESIMISTA	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$	
OTROS INGRESOS		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4		
ESCENARIO OPTIMISTA				\$ 1,000.00			
ESCENARIO CONSERVADOR				\$ 500.00			
ESCENARIO PESIMISTA				\$ 200.00			
INVERSION INICIAL	1 egresos	COSTOS F Y V	egresos	Ingresos	escenario optimista	escenario conservador	

INGRESOS ADICIONALES

En la sección de **OTROS INGRESOS**, podrás registrar ingresos adicionales mensuales para cada escenario. Por ejemplo, si recibes pagos por regalías, conferencias, venta de desperdicios, o alquiler de espacios, maquinaria y equipo cada dos o tres meses —ingresos que ya has considerado en el apartado de **FUENTES DE INGRESO**— aquí es donde deberás reflejarlos.

TAMBIÉN PUEDES DEJARLO EN CERO.

Análisis financiero

En las pestañas de escenario ya podrás ver reflejada toda la información, la cual te dará una visión general del comportamiento de ingresos y egresos a partir de los datos que has capturado.

NOMBRE DEL NEGOCIO						
Primer año de operación	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos (Pesos)						
Ingresos por Ventas	\$ 81,944.00	\$ 98,332.80	\$ 81,944.00	\$ 40,972.00	\$ 81,944.00	\$ 81,944.00
Producto 1	\$ 51,272.00	\$ 61,526.40	\$ 51,272.00	\$ 25,636.00	\$ 51,272.00	\$ 51,272.00
Producto 2	\$ 30,672.00	\$ 36,806.40	\$ 30,672.00	\$ 15,336.00	\$ 30,672.00	\$ 30,672.00
Producto 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00
Total Ingresos (Pesos)	\$ 81,944.00	\$ 98,332.80	\$ 82,944.00	\$ 40,972.00	\$ 81,944.00	\$ 83,944.00
Egresos (Pesos)						
SALARIOS ADMINISTRACIÓN	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
SALARIOS PRODUCCIÓN	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
SALARIOS VENTAS	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
AGUA	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
GAS	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 700.00
TELEFONO	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00
RENTA	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00	\$ 5,222.00
Total gastos fijos	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00
harina, agua, m huevo, bla bla	\$ 6,200.00	\$ 7,440.00	\$ 6,200.00	\$ 3,100.00	\$ 6,200.00	\$ 6,200.00
papel vasos servilletas y mas	\$ 2,500.00	\$ 3,000.00	\$ 2,500.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 2,500.00
COCINERA	\$ 3,000.00	\$ 3,600.00	\$ 3,000.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 3,000.00
gasolina	\$ 500.00	\$ 600.00	\$ 500.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 500.00
-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
transporte	\$ 1,500.00	\$ 1,800.00	\$ 1,500.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00
-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos	\$ 40,672.00	\$ 43,412.00	\$ 40,672.00	\$ 33,822.00	\$ 36,922.00	\$ 40,672.00
Saldo de efectivo disponible	\$ 41,272.00	\$ 54,920.80	\$ 42,272.00	\$ 7,150.00	\$ 45,022.00	\$ 43,272.00
Saldo final	\$ 41,272.00	\$ 96,192.80	\$ 138,464.80	\$ 145,614.80	\$ 190,436.80	\$ 233,908.00
INVERSION INICIAL	1 egresos COSTOS F Y V	egresos	ingresos	egresos	egresos	egresos

En la celda de Saldo final, podrás ver el acumulado, que en caso de que los montos sean positivos la estará de color VERDE y en caso contrario serán ROJAS.

Puedes verificar la información en la pestaña de cada ESCENARIO



Criterios de Evaluación

En este segmento los criterios evaluar son:

El documento define el precio estimado que los clientes deberían pagar.

Las propuestas establecidas en el documento están basadas en lo que los clientes pagan actualmente.

Las propuestas de flujo de ingresos da evidencia de viabilidad de acuerdo a la propuesta de valor y el mercado elegido.

Las proyecciones financieras dan evidencia de la viabilidad económica del proyecto.

De acuerdo a la información presentada, estaría dispuesto a invertir en este proyecto.

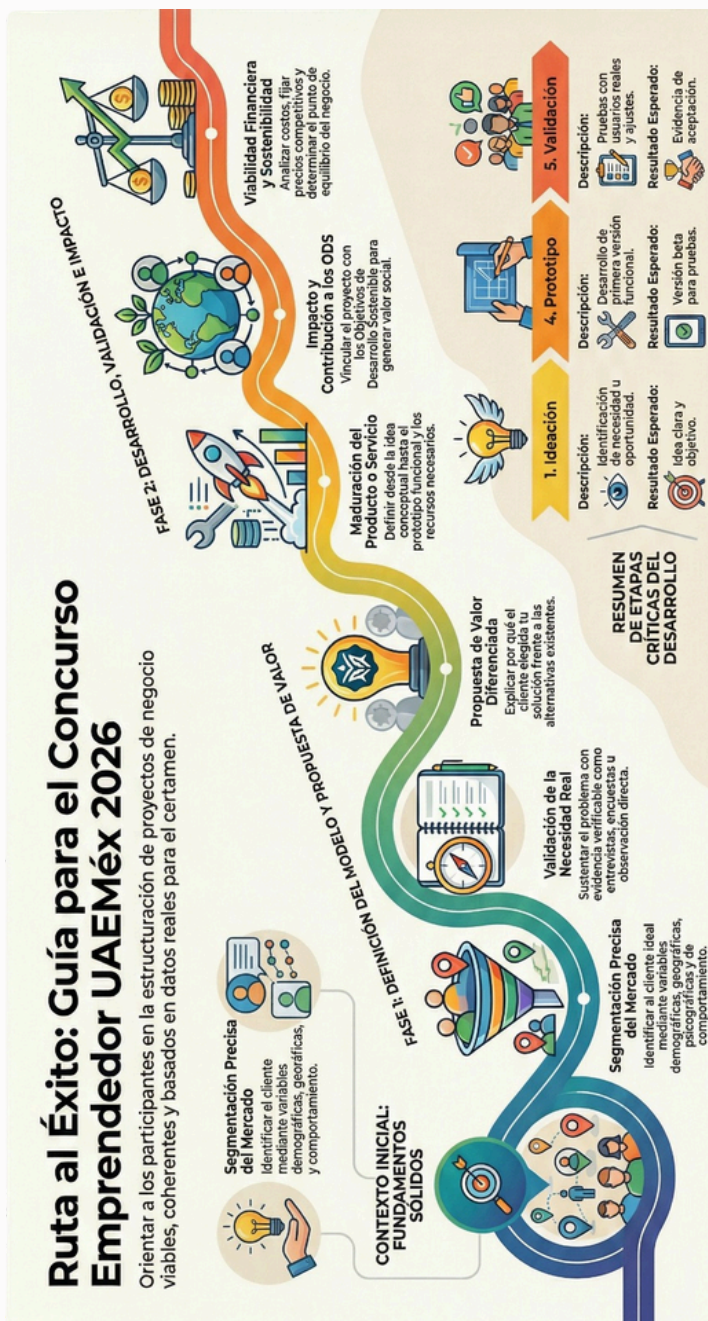


El código QR
te permitirá
acceder a un
video explicativo.



Ruta al Éxito: Guía para el Concurso Emprendedor UAEMéx 2026

Orientar a los participantes en la estructuración de proyectos de negocio viables, coherentes y basados en datos reales para el certamen.



Material elaborado por:

DIRECCIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Norma Adriana Silva de la Llave
DIRECTORA

DEPARTAMENTO DE VINCULACIÓN Y FOMENTO EMPRESARIAL

María Luisa Coral Sánchez López
Jimena Estefanía Flores Alarcón
Adriana Lizett Padilla Vargas
Leslie Fátima Pastrana Mejía

COLABORACIÓN

Crishtian Jonathan Guarneros Vásquez
Giovani Ávila Hernández
Ricardo Téllez Recillas
Víctor Alfonso Vargas Hernández

SERVICIO SOCIAL

Oswaldo Misael De Jesus Moreno





**Universidad Autónoma
del Estado de México**

✧ SEVEPE | DDE

✧ **tuaeméx**

ADMINISTRACIÓN
UNIVERSITARIA
2025-2029