



INSTITUTO DE DESARROLLO EMPRENDEDOR APLICADO

Universidad de Montemorelos · FACEJ

PROYECTO INTEGRADOR

PLAN DE NEGOCIO

De la idea validada al negocio evaluable

Nombre de la idea de negocio

Nombre comercial

Razón social (si aplica)

Equipo emprendedor

Curso / Materia

Docente

Fecha de entrega

Cómo usar esta plantilla

Esta plantilla te acompaña de la idea al negocio en 6 fases. No la llenes en orden ciego: primero valida (Fase 0), luego construye. Cada sección tiene tres partes:

INSTRUCCIÓN en gris cursiva: qué se espera en esa sección.

CAJA con borde morado: aquí escribes tú. Las líneas grises con “>” son preguntas guía; bórralas al responder.

IA · COPILOTO recuadro dorado: cómo usar la IA en esa sección, con un prompt listo para copiar.

IA · COPILOTO

Regla de oro con la IA: tú eres el piloto, la IA es el copiloto. Úsala para acelerar, ampliar y retar tus ideas — nunca para sustituir tu criterio ni tu trabajo de campo. Verifica siempre datos, cifras y fuentes: la IA puede inventar con seguridad. Escribe tú el primer borrador cuando puedas; que la IA lo pule, no que lo invente por ti.

FASE 0 · DESCUBRIMIENTO Y VALIDACIÓN

Antes de planear el negocio, demuestra que el problema existe y que alguien pagaría por resolverlo.

0.1 El problema o dolor

Describe el problema real de un grupo de personas. Empieza por el dolor, no por tu producto.

- › ¿Qué problema o necesidad concreta detectaste?
- › ¿A quién le duele y con qué frecuencia?
- › ¿Cómo lo resuelven hoy y por qué esa solución es insuficiente?

IA · COPILOTO

Usa un GPT en modo “abogado del diablo” para retar si el dolor es real o supuesto.

Prompt sugerido: “Cuestiona mi problema: dame 5 razones por las que este segmento podría NO estar dispuesto a pagar por resolverlo.”

0.2 Hipótesis de solución y propuesta de valor

Plantea tu solución como una hipótesis a comprobar, no como una verdad.

- › Nuestra solución es... y ayuda a [cliente] a [resultado] mejor que [alternativa actual].
- › ¿Cuál es el beneficio principal que promete?

IA · COPILOTO

Pide 3 versiones de tu propuesta de valor y elige la que más conecte.

Prompt sugerido: “Reescribe mi propuesta de valor en 3 versiones (racional, emocional y aspiracional) para este cliente.”

0.3 Evidencia de validación

Muestra evidencia real: entrevistas, encuestas, preventas, prototipo o piloto. Sin evidencia, todo lo demás es opinión.

- › ¿A cuántas personas entrevistaste/encuestaste? Resume los 3–5 hallazgos clave.
- › ¿Qué señales de compra reales obtuviste (interés, lista de espera, preventa, piloto)?

IA · COPILOTO

La IA diseña tu instrumento y sintetiza tus resultados: es donde más tiempo ahorra.

Prompt sugerido: “Dame un guion de 8 preguntas de entrevista estilo ‘The Mom Test’ (que no induzcan la respuesta) y una encuesta de 6 reactivos. Al final te pagaré las transcripciones para que sintetices los hallazgos.”

0.4 Equipo emprendedor

¿Por qué ustedes son el equipo indicado para sacar esto adelante?

Integrante	Rol / fortaleza	Experiencia o habilidad clave

Integrante	Rol / fortaleza	Experiencia o habilidad clave

IA · COPILOTO

Genera una matriz de competencias y detecta qué perfil les falta.

Prompt sugerido: “Con estos perfiles del equipo, arma un mapa de fortalezas y brechas, y dime qué rol nos conviene sumar.”

0.5 Supuestos críticos y riesgos

¿Qué tiene que ser cierto para que el negocio funcione? ¿Qué podría matarlo?

Supuesto o riesgo	Impacto (A/M/B)	Plan de mitigación

IA · COPILOTO

Haz un “premortem”: imagina que ya fracasó y trabaja hacia atrás.

Prompt sugerido: “Imagina que este negocio quebró en 12 meses. Dame las 5 causas más probables y conviértelas en riesgos con su plan de mitigación.”

FASE 1 · PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Define hacia dónde va el negocio y cómo genera valor.

1.1 Visión

¿En qué quieren convertirse en 3–5 años? Una frase inspiradora y ambiciosa.

1.2 Misión

¿Qué hacen, para quién y por qué importa? Una frase clara.

1.3 Objetivos del negocio (SMART)

Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Tiempo definido.

› Ej.: alcanzar \$___ de venta mensual en 6 meses; conseguir ___ clientes en el primer trimestre.

1.4 Breve descripción del negocio

Explica el negocio como si tuvieras 30 segundos en un elevador.

IA · COPILOTO

Escribe tú el borrador de 1.1–1.4 y deja que la IA lo pula y lo evalúe.

Prompt sugerido: “Pule esta misión y visión: hazlas más claras y memorables, y dime si mi misión responde qué hago, para quién y por qué importa.”

1.5 Modelo de negocio (Lean Canvas)

Resume tu negocio en 9 bloques. Es la fotografía completa de cómo generas y capturas valor.

Problema	Solución	Propuesta única de valor
Segmento de clientes	Canales	Ventaja diferencial
Estructura de costos		Fuentes de ingreso

Problema	Solución	Propuesta única de valor

IA · COPILOTO

Usa iCanvas de iTools, o pide a la IA un primer borrador de los 9 bloques para corregirlo.

Prompt sugerido: “Con esta descripción de mi negocio, llena un borrador de Lean Canvas (9 bloques) que yo pueda corregir.”

1.6 Impacto y sostenibilidad

¿Qué impacto social, ambiental o comunitario genera tu negocio? (Diferenciador clave en un proyecto con misión.)

› ¿A qué Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) contribuye?

› ¿Cómo lo medirías?

IA · COPILOTO

Alinea tu impacto con los ODS y hazlo medible.

Prompt sugerido: “Relaciona mi negocio con 1–2 ODS de la ONU y sugiere 3 indicadores medibles de impacto.”

FASE 2 · ANÁLISIS DEL MERCADO

Demuestra que hay mercado suficiente y que sabes contra quién compites.

2.1 Análisis del entorno y alianzas

¿Qué instituciones o empresas trabajan en tu sector? ¿Con cuáles podrías aliarte?

› Cámaras, incubadoras, proveedores estratégicos, programas de apoyo, universidades...

IA · COPILOTO

Mapea tu ecosistema de aliados posibles.

Prompt sugerido: “Según mi giro y ubicación, lista cámaras, incubadoras y programas de apoyo con los que podría aliarme y qué le ofrecería a cada uno.”

2.2 Mercado potencial (TAM · SAM · SOM)

Cuantifica tu mercado con datos, no supuestos. Usa el DENUF del INEGI para conteos reales por giro y zona.

Concepto	Nº
Personas en la zona donde piensas vender	
Personas que compran ese producto/servicio en la zona (demanda potencial)	
Cantidad que compran por período	
Cantidad de productos/servicios que puedes ofrecer	

Nivel	Definición	Estimación (personas / \$)
TAM	Mercado total disponible	

Nivel	Definición	Estimación (personas / \$)
SAM	Mercado que puedes atender	
SOM	Mercado que capturarás al inicio	

IA · COPILOTO

El DENUE (INEGI) es gratuito, con mapa y API: cuenta negocios reales por código SCIAN y geografía.

Prompt sugerido: “Ayúdame a estimar TAM, SAM y SOM para [mi giro] en [mi zona] a partir de estos datos del DENUE y de mi ticket promedio.”

2.3 Segmento de mercado / Buyer Persona

Describe a tu cliente ideal como una persona concreta, no como una categoría.

- › Nombre ficticio, edad, ocupación, ingresos.
- › Dolores, objetivos y objeciones de compra.
- › ¿Dónde está y cómo decide?

IA · COPILOTO

Usa iBuyer Persona de iTools, o construye la persona desde tus entrevistas.

Prompt sugerido: “Con estas entrevistas, construye 1–2 buyer personas con nombre, perfil, dolores, objetivos y objeciones de compra.”

2.4 Ventaja competitiva (propuesta de valor)

¿Qué te hace mejor y difícil de copiar? Ese es tu “foso”.

IA · COPILOTO

Reta tu ventaja: si es fácil de copiar, no es ventaja.

Prompt sugerido: “Evalúa mi ventaja competitiva: ¿qué tan difícil es de copiar y qué pasaría si un competidor con más dinero la imita mañana?”

2.5 Análisis de la competencia (mínimo 5 empresas)

Investiga de campo. Contrasta lo que encuentres en línea con visitas reales.

Competidor	Aceptación	Tipo de cliente	¿Por qué lo eligen?	¿Dónde vende?	Precio

IA · COPILOTO

Pide una tabla comparativa, pero verifica cada dato — la IA puede inventar precios.

Competidor	Aceptación	Tipo de cliente	¿Por qué lo eligen?	¿Dónde vende?	Precio
Prompt sugerido: “Con búsqueda web, dame una tabla de 5 competidores de [mi giro] en [zona] con canales y rango de precios, citando fuentes.”					

2.6 Estrategias de mercadeo (mezcla de marketing)

Define las 4 P. Ya no basta con canal físico: incluye lo digital.

2.6.1 Producto o servicio

Todo lo que el cliente obtiene: beneficios, garantías, post-venta, y tu diferencial frente a la competencia.

2.6.2 Precio

Pregunta	Respuesta
¿Cuál será el precio?	
¿Cómo lo determinaste? (costo, valor, competencia)	
¿Es precio de introducción o definido?	
Otra info relevante para fijar el precio	

2.6.3 Plaza / Distribución (incluye canal digital)

Venta directa, distribuidores, delivery, e-commerce, marketplaces (Amazon/ML), redes y venta social.

2.6.4 Promoción

Pregunta	Respuesta
¿Qué harás para promocionar el negocio?	
¿Cuánto puedes invertir en estas actividades?	
Otros mecanismos (orgánico, referidos, alianzas, influencers)	

IA · COPILOTO

La IA propone campañas por canal y nombres de marca; usa iNombre y Marca para el naming.

Prompt sugerido: “Dame 3 ideas de campaña por canal (redes, Google Ads, punto de venta) con presupuesto tentativo, y 5 nombres de marca disponibles.”

FASE 3 · ESTUDIO TÉCNICO Y OPERATIVO

Cómo se produce o entrega el producto/servicio, y con qué recursos.

3.1 Localización del negocio

Ubicación y por qué conviene: cercanía a clientes/proveedores, costo, tránsito, permisos.

3.2 Distribución del local (layout)

Bosquejo del área de trabajo. Puedes insertar una imagen o dibujarlo.

› Inserta aquí tu plano o croquis del local.

IA · COPILOTO

Describe tu local a una IA de imagen y pídele un plano de distribución.

Prompt sugerido: “Genera un croquis de distribución para un local de [tipo] de [m²] con estas áreas: [lista].”

3.3 Especificaciones técnicas y diseño de producto

Detalla materiales, medidas, características. Incluye una imagen del diseño.

› Inserta aquí una imagen o render de tu producto.

IA · COPILOTO

Prototipa el diseño o empaque con IA de imagen antes de fabricar.

Prompt sugerido: “Diseña una propuesta visual del empaque de [producto] dirigido a [cliente], estilo [descripción].”

3.4 Diagrama de operaciones del proceso

Usa los símbolos: ○ Operación · □ Inspección · ⇨ Transporte · D Espera · ▽ Almacenamiento.

› Enumera y ordena aquí cada paso de tu proceso con su símbolo.

IA · COPILOTO

Describe tu proceso y deja que la IA lo ordene y clasifique cada paso.

Prompt sugerido: “Ordena este proceso paso a paso y clasifica cada uno como operación, inspección, transporte, espera o almacenamiento.”

3.5 Maquinaria, equipos y herramientas

Maquinaria	Cant.	Equipos y herramientas	Cant.

3.6 Materia prima e insumos

Materia prima / insumo	Cant. por unidad	Unidades a producir	Necesidad total

3.7 Proveedores

Lista los posibles proveedores de tus insumos y qué te ofrece cada uno.

IA · COPILOTO
 Pide una lista base de equipo, insumos y proveedores para tu giro.
Prompt sugerido: “Para un negocio de [giro], dame equipo básico, insumos y tipos de proveedor, con 5 preguntas clave para negociar crédito y tiempos de entrega.”

3.8 Organización del equipo productivo

Puesto de trabajo	Número

3.9 Tareas y responsabilidades por puesto

Puesto	Tareas del puesto	Experiencia requerida

IA · COPILOTO
 Genera descripciones de puesto listas para reclutar.
Prompt sugerido: “Escribe descripciones de puesto (responsabilidades y perfil) para estos roles de mi negocio: [lista].”

FASE 4 · ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Cuánto cuesta arrancar, a qué precio vendes y si el proyecto es rentable.

4.1 Plan de inversión

Todo lo que necesitas para arrancar: activo fijo, gastos pre-operativos y capital de trabajo.

Rubro	Valor unit.	Unid. req.	Inversión total
1. Activo fijo			
Terrenos / infraestructura			
Maquinaria y equipos			
Herramientas			
Muebles y enseres			
2. Gastos pre-operativos			
(constitución, permisos, marca...)			
3. Capital de trabajo			
(insumos, nómina y gastos de arranque)			
INVERSIÓN TOTAL			

4.2 Estructura de costos

Separa costos fijos (no cambian con la producción) de variables (sí cambian).

Rubro	Valor unit.	Unid.	Costo fijo	Costo variable
1. Costos directos				
Materiales				
Mano de obra				
Gastos de fabricación				
2. Costos indirectos				
Gastos administrativos				
Gastos de ventas				
TOTAL				

4.3 Costo unitario y precio de venta

$CTU = CFU + CVU$. Precio piso = $CTU + ganancia$. Pero valida contra el VALOR percibido y la competencia.

Concepto	Valor
Costo Fijo Unitario ($CFU = \text{costos fijos} \div \text{unidades del proyecto}$)	
Costo Variable Unitario ($CVU = \text{costo variable} \div \text{unidades del período}$)	
Costo Total Unitario ($CTU = CFU + CVU$)	
Margen de ganancia deseado (%)	
Precio de venta – enfoque costo ($PVU = CTU + ganancia$)	
Precio de referencia por VALOR (lo que el cliente pagaría)	
Precio promedio de la competencia	
PRECIO FINAL DECIDIDO	

IA · COPILOTO

La IA es un buen analista, pero se equivoca en aritmética: valida cada fórmula tú mismo.

Concepto	Valor
Prompt sugerido: “Explicame en palabras simples qué significa cada resultado y revisa si mi lógica de costeo es correcta con estos números.”	

4.4 Proyección de ventas (3 escenarios)

Estima unidades por período. Modela pesimista, realista y optimista.

Producto	Precio	P1	P2	P3	P4	P5	...	Total

Escenario	Unidades / año	Ingreso estimado / año
Pesimista		
Realista		
Optimista		

IA · COPILOTO

Deja que la IA arme los tres escenarios variando volumen y precio.

Prompt sugerido: “Con estos supuestos, construye proyección de ventas pesimista, realista y optimista a 12 períodos.”

4.5 Margen de contribución y punto de equilibrio

$\text{Contribución} = \text{Precio} - \text{Costo variable unitario}$. $\text{PE (unidades)} = \text{Costo fijo total} \div \text{Contribución}$.

Concepto	Valor
Margen de contribución unitario	
Costo fijo total	
Punto de equilibrio (unidades)	
Punto de equilibrio (\$ = unidades × precio)	

4.6 Flujo de efectivo

Entradas y salidas de dinero por período. Amplía las columnas según tu horizonte (hasta 12).

Concepto	P0	P1	P2	P3	P4	P5	Total
INGRESOS (A) — Ventas							
EGRESOS (B)							
Activo fijo							
Gastos pre-operativos							
Materia prima / insumos							
Mano de obra							
Costos indirectos							

Concepto	P0	P1	P2	P3	P4	P5	Total
Gastos administrativos							
Gastos de ventas							
Saldo antes de impuestos (A-B)							
Impuestos							
Saldo económico (C)							
Financiamiento neto (D)							
Incremento neto de efectivo (C+D)							
Efectivo al inicio							
Efectivo al final							

4.7 Evaluación de la inversión

Aquí se decide si el proyecto vale la pena. No basta con que el flujo dé positivo.

Indicador	Resultado	¿Qué significa?
VAN		Valor presente neto. Positivo = crea valor.
TIR		Tasa interna de retorno. Compárala con tu tasa mínima.
ROI		Retorno sobre la inversión.
Periodo de recuperación		En cuánto tiempo recuperas la inversión.

IA · COPILOTO

Pide a la IA que arme el modelo desde tus supuestos y verifica los cálculos.

Prompt sugerido: “Con esta inversión y estos flujos, calcula VAN, TIR, ROI y periodo de recuperación, y explícame qué me dice cada resultado.”

4.8 Análisis de sensibilidad

¿Qué tan frágil es tu negocio? Cambia una variable y mide el impacto.

Variable	Cambio	Impacto en utilidad / punto de equilibrio
Costo de materia prima	+20 %	
Precio de venta	-10 %	
Volumen de ventas	-25 %	

IA · COPILOTO

Estresa tu modelo con preguntas “¿qué pasa si...?”.

Prompt sugerido: “¿Qué pasa con mi punto de equilibrio y mi VAN si la materia prima sube 20 % o si vendo 25 % menos?”

FASE 5 · MARCO LEGAL Y FISCAL

Cómo se constituye y tributa el negocio en México.

5.1 Constitución legal

¿Persona física con actividad empresarial, S.A.S., S.A. de C.V., cooperativa...? Justifica.

5.2 Régimen fiscal (SAT)

Régimen aplicable (p. ej. RESICO), obligaciones e impuestos principales.

5.3 Permisos y trámites

Licencias, uso de suelo, sanitarios, registro de marca (IMPI) y demás según tu giro.

IA · COPILOTO

La IA orienta, no asesora: confirma siempre con un contador o en el portal del SAT.

Prompt sugerido: “Explícame en simple las opciones de régimen fiscal en México (RESICO, PFAE, S.A.S.) y qué trámites necesita un negocio de [giro]. Aclara que es orientación, no asesoría legal.”

FASE 6 · CIERRE Y PRESENTACIÓN

Empaca tu plan para convencer: jurado, banco, incubadora o inversionista.

6.1 Resumen ejecutivo

Escríbelo AL FINAL. Una página que resuma todo el plan: problema, solución, mercado, modelo, números y equipo.

IA · COPILOTO

Deja que la IA condense tu plan terminado y cree tu pitch de 100 palabras.

Prompt sugerido: “Resume este plan completo en una página, y luego en 100 palabras para un elevator pitch.”

6.2 Pitch para el Expo Emprendedor

Convierte el plan en una presentación de ~10 diapositivas: problema · solución · mercado · modelo · tracción · finanzas · equipo · petición.

› Enlaza aquí tu presentación o pega el guion del pitch.

IA · COPILOTO

Genera el deck y ensaya con un GPT que actúe como jurado.

Prompt sugerido: “Convierte este plan en un guion de pitch de 10 diapositivas y luego actúa como jurado del Expo Emprendedor y hazme 8 preguntas difíciles.”

6.3 Rúbrica de autoevaluación

Antes de entregar, evalúa tu propio plan. Si algo está en rojo, todavía tienes tiempo de arreglarlo.

Criterio	Nivel esperado	Mi evaluación
Fase 0 · Problema validado con evidencia real	Alto	
Fase 1 · Estrategia y modelo de negocio claros	Alto	
Fase 2 · Mercado cuantificado y competencia analizada	Alto	
Fase 3 · Operación y recursos bien definidos	Medio	
Fase 4 · Finanzas completas y evaluadas (VAN/TIR)	Alto	
Fase 5 · Marco legal y fiscal considerado	Medio	
Fase 6 · Resumen y pitch convincentes	Alto	

iDEA · Instituto de Desarrollo Emprendedor Aplicado

Convierte tu idea en un negocio real.