



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA DEL ENSAYO**  
**MODELO DE NEGOCIO CANVAS**  
**PROPUESTA DE VALOR: CASO “F&F COMPUTERS LA CASA DEL**  
**COMPUTADOR”, CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2019**

**TRABAJO PRACTICO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**  
**INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR:**  
**MAURICIO EDUARDO ROCA RAMÍREZ**

**PROFESOR TUTOR:**  
**ING. MANUEL SERRANO LUYO, MSc.**

**AÑO**  
**2021**

## APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Profesor guía del Ensayo titulado, “**MODELO DE NEGOCIO CANVAS - PROPUESTA DE VALOR: CASO “F&F COMPUTERS LA CASA DEL COMPUTADOR”**”, elaborado por el Sr. ROCA RAMÍREZ MAURICIO EDUARDO, de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniero (a) en Administración de Empresas, con la modalidad examen complejo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



---

**Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.  
PROFESOR TUTOR**

## DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de Titulación denominado “**MODELO DE NEGOCIO CANVAS - PROPUESTA DE VALOR: CASO “F&F COMPUTERS LA CASA DEL COMPUTADOR”**”, elaborado por el Sr. ROCA RAMÍREZ MAURICIO EDUARDO, declaro que la concepción, análisis y resultados son netamente originales que aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa **Transferencia de los derechos autorales**. Declaro que, una vez aprobado el trabajo de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Administración de Empresas, pasan a tener los derechos autorales correspondientes, convirtiéndose exclusivamente propiedad de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y su reproducción total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibido en cualquier instancia.

Atentamente



---

ROCA RAMÍREZ MAURICIO EDUARDO

C.I.: 0924924806

## **AGRADECIMIENTO**

*A la Universidad Estatal Península de Santa Elena por permitirme ser parte de ella para poder estudiar mi carrera.*

*A mis maestros de cátedra que brindaron sus conocimientos y apoyo para seguir día a día.*

*A mi profesor guía por darme la oportunidad de recurrir a sus conocimientos científicos.*

*A mis padres por el esfuerzo brindado su apoyo incondicional a mis ganas de seguir mi carrera profesional.*

**ROCA RAMÍREZ MAURICIO EDUARDO**

## **DEDICATORIA**

*A Dios quien permite ser mejor cada día, quien nos da fuerza, voluntad y la capacidad.*

*A mis padres y abuelos, quienes han sido parte de este ciclo a nivel profesional brindando su apoyo siendo esto importante para la toma de decisiones.*

*A mis compañeros por sus conocimientos compartidos lo que permitía mejorar nuestras capacidades.*

*ROCA RAMÍREZ MAURICIO EDUARDO*

**TRIBUNAL DE GRADO**



---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
**DIRECTORA DE CARRERA (E)**  
**CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



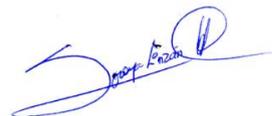
---

Ing. Sabina Villón Perero, MSc.  
**DOCENTE GUIA**



---

Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.  
**PROFESOR TUTOR**



---

Ing. Jéssica Linzan Rodríguez, MSc.  
**PROFESOR ESPECIALISTA**

## **RESUMEN**

El presente trabajo tuvo por propósito el implementar un modelo de negocio basado en una metodología con una tendencia muy importante a nivel mundial, mediante la cual las pequeñas empresas del cantón La Libertad cuente con herramientas de gestión para su desarrollo. En el proceso de investigación se realizó un análisis profundo de los fundamentos teóricos de los cuales se sostiene el segundo componente Propuesta de Valor de la metodología Canvas, este modelo que tiene repercusiones importantes en grandes empresas en todo el mundo, con lo cual se brindó la oportunidad de aplicar en la empresa F&F Computers La Casa del Computador, misma que brindo los aspectos que requería para ser ejecutado, dado a que es una empresa competitiva dedicada a la venta al por mayor de computadores de modo que el enfoque está en solucionar a través de opciones de resultados de dicho modelo

### **PALABRAS CLAVE:**

PEQUEÑA EMPRESA, MODELO DE NEGOCIO, PLANIFICACIÓN  
ESTRATÉGICA, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

## **ABSTRACT**

The purpose of this work was to implement a business model based on a methodology with a very important trend worldwide, through which small businesses in the canton of La Libertad have management tools for their development. In the process of investigation a deep analysis of the theoretical foundations of which the second component of Value Proposal of the Canvas methodology is sustained, this model that has important repercussions in big companies all over the world, with which the opportunity was offered to apply in the company F&F Computers La Casa del Computador, same that offered the aspects that it required to be executed, since it is a competitive company dedicated to the sale wholesale of computers so that the focus is in solving through options of results of this model

### **KEYWORDS:**

SMALL BUSINESS, BUSINESS MODEL, STRATEGIC PLANNING,  
BUSINESS ADMINISTRATION.

**ÍNDICE GENERAL**

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA .....	v
TRIBUNAL DE GRADO .....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE .....	ix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	x
INTRODUCCIÓN .....	11
DESARROLLO .....	17
CONCLUSIONES .....	21
REFERENCIAS .....	22
ANEXOS.....	25

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Combos para el mercado meta.....	26
Anexo 2: Determinación de la Propuesta de Valor .....	27
Anexo 3: CANVAS (bloques y preguntas sugeridas) .....	28

## INTRODUCCIÓN

Los negocios de emprendimiento se han vuelto consistentes a medida que van pasando los años (Monferrer, 2013), cada día aparecen nuevas modalidades de emprendedores haciendo de este sector muy dinámico (Tarziján, 2018). Y es que estos negocios surgen de las necesidades que requieren satisfacer los segmentos del mercado.

Las pequeñas empresas están sujetas a las oportunidades que brindan las grandes compañías para poder dinamizar el comercio (Delaux, 2017), de manera que van alcanzando estándares que complementan su éxito, sin embargo, no lo es todo, existen barreras que en el trayecto de las actividades de las empresas va a ser sujeto de problemáticas (Druker, 2016).

Sin embargo, existen los llamados modelos de negocios que no son más que instrumentos fundamentados a través de expectativas reales (Hagel, 1999), en otras organizaciones y que a su vez contienen aspectos que son claves de manera interno como en lo externo que controlarían que la actividad que se brinda llene las expectativas del target.

Las actividades que brinda los modelos de negocios es la manera de direccionar a las empresas y encaminarlas hacia un funcionamiento óptimo en donde cada engranaje cumpla a cabalidad con las condiciones de equipo de trabajo de acuerdo a sus funciones dentro de la organización (Koontz, 2017).

Los modelos efectivos tienen muy en cuenta ciertas técnicas que ponderan al cliente como punto de concentración (Rubio, 2017), a esto le suman el valor que contiene el cliente sea fijo o potencial de manera que los resultados estén comprometidos con un cambio trascendental que defina a la empresa como competidora en el mercado.

A través de la revisión bibliográfica distinguiremos varias definiciones de modelos de negocios en cuanto a su contenido de acuerdo a los autores o estudios es posible que no se distinga las diferencia al referirse como ellos ven a las empresas al identificarlas como prosperas, es decir empresas que llegan crear y captar valor.

Es por esto que dentro de los míticos modelos económicos que, aunque suelen semejarse mucho, cada uno tiene su particularidad y tomando en cuenta el servicio que ofrezca una empresa, los clientes siempre definirán el valor principal de la línea de producto al cual demandaran como compradores (Casadesus-Masanell, 2010)

Entre las principales actividades de los modelos de negocio destacan la propuesta de valor, la cual se convertiría en uno de los principales elementos que, haciendo muy interesante un producto, los compradores resaltan el valor que destaca un servicio muy bien recibido, convirtiéndose en una ventaja competitiva (Kotler, 2006).

A medida que ha transcurrido el tiempo se ha visto varias alternativas de modelos de negocios que, si bien es cierto, tienen el potencial de cambiar un negocio, volviéndolo interesante y competitivo, es decir, de acuerdo a su ámbito de

aplicación (Fernández, 2017), los modelos de negocios pueden alcanzar diferentes formas de darle cierto sentido a una empresa para manifestar su jerarquía económica eficiente.

Una de las problemáticas que suele suceder, es que el rendimiento no sea el óptimo para una empresa, es por esta razón el ¿por qué? de varios constructores de modelos económicos han sido reconocidos, dado a que describen y figuran los bajos rendimientos a través de enfoques teóricos, tal es el caso de (Porter, 2009), quien tuvo a bien diseñar uno de los modelo más afamados y muy eficientes al momento de su aplicación como lo es la cadena de valor.

Y es que, si bien es cierto, otro de los modelos contemporáneos es el lienzo Canvas, un modelo que tiene herramientas muy dinámicas y cuenta con una facilidad de aplicación el cual no es muy amplio el tiempo de espera de sus frutos, en cierta manera se podría decir incluso que no tendría mayor dificultad de aprenderlo para aplicarlo.

De acuerdo a los registros tratados en el presente trabajo, reconocemos que unos de los modelos ejemplares por su metodología y diseño que especifica cada componente para ser innovador, nos estamos refiriendo al llamado lienzo Canvas, el cual fue desarrollado por (Osterwalder A. &, 2010), que en muchos países ha sido reconocido por los empresarios por su enorme aporte como herramienta de negocio.

El modelo de negocios Canvas o como se lo conoce en los negocios de primer mundo como Bussines Model Canvas, contiene herramientas que son muy

efectivas, lo cual se ha convertido en una actividad académica que para su comprensión ha sido puesto como parte de educar a quienes aprenden a controlar los negocios, es así que (Alcaraz, 2015), en uno de sus relatos llega a concordar en que este modelo de negocios mantiene una fijación de objetivos en los que toma en cuenta factores que conlleven al éxito de la empresa a través de cada uno de sus componentes, en tanto que (Goodman, 2014) prevalece que si para organizar mejor una empresa es esencial elaborar una tabla en donde se encuentre los factores más relevantes de una empresa se podría comprender mejor la idea de negocio y que podría ser parte del éxito en la organización, de modo que es aquí donde surgen lo que se denomina el *Lienzo*. Este lienzo está conformado por nueve componentes donde resalta lo primero para empezar un negocio, el target

A esto le es seguido por la propuesta de valor, determinación de los canales y relaciones con los clientes, así como las fuentes de ingreso, los recursos claves, las actividades, las alianzas y estructura de costes son los componentes que darán énfasis al modelo.

Es imprescindible tener una herramienta que cumpla con los parámetros de necesidad de una empresa para su desarrollo, lo cual promueve la innovación constante de las actividades que son la clave viable y que nos pondrá en el camino correcto hacia los objetivos, logra la oportunidad de crecer sosteniblemente en el tiempo es de vital importancia lo cual hace que el modelo de negocio Canvas cree esa oportunidad para escalar en el mercado. Enfocados en las microempresas, dentro del sector comercial son aquellas que se dedican a la comercialización de productos o bienes con la finalidad de satisfacer las necesidades un mercado, con

un rango de ingreso o ventas a año de 100.000 dólares dentro de este sector se encuentra La empresa F&F Computers La casa del Computador,

En cuanto a la propuesta de valor, está asociada al posicionamiento y para ello se debe responder tres preguntas ¿qué tipo de consumidores atender?, ¿qué necesidades satisfacer? y ¿qué precio se va a cubrir para atender las necesidades del cliente? (Tarziján, 2018). Es un conjunto de ventajas que contribuyen para satisfacer las necesidades, en otras palabras, es todo aquello que hace especial y atractiva a la empresa (Monferrer, 2013). Si bien es cierto el objetivo de toda empresa es la creación de valor el cual se centra en generar valor para los accionistas (Rubio, 2017) Asimismo, no se puede dejar de lado la relación que debe existir entre generar valor para la organización y la obtención de ventajas competitivas sostenible (Delaux, 2017).

Este segundo componente (propuesta de valor) según (Osterwalder A. &, 2010), esta socializada a los emprendedores que trabajan con las Mipymes, es decir se enfoca a las pequeñas empresas relacionadas al sector comercial con actividades propias de este sector, y en este caso en lo tecnológico. Es por eso que utilizaremos el modelo Canvas para el caso “F&F Computers La Casa del Computador”, ubicada en el cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena

Como antecedentes que signifique la implementación del modelo de negocios CANVAS tenemos lo siguiente:

En “F&F Computers La Casa del Computador”, una pequeña empresa del sector comercial donde su principal actividad económica es la venta al por mayor

de equipos informáticos como computadoras, así como también equipos periféricos tales como impresoras entre otros. Cuenta con su local ubicado en el cantón La Libertad, en la avenida principal del centro de esta urbe, 9 de octubre e Ignacio Guerra, a un costado del sindicato de Choferes del cantón antes mencionado.

En su registro del Servicio de Renta Internas (SRI) cuenta como persona natural con su Registro Único de Contribuyente 1103188007001, de modo que por su condición económica está obligado a llevar contabilidad, dando como inicio de sus actividades en el año 2007, de modo que a la actualidad cuenta con 12 años al servicio de sus clientes. Las actividades del negocio reflejan un ingreso bruto mayores a \$ 300.000 dólares americanos tal como lo publica el (Servicio de Rentas Internas, 2018) y basados en la nómina de personal con la que cuenta el negocio que son alrededor de 23 personas comprometidos en el trabajo de la empresa, de manera que está dentro del rango de cumplimiento para ser reconocida como una pequeña empresa.

## **DESARROLLO**

El objetivo de este trabajo está enfocado en la aplicación del segundo componente, tal como lo afirmo (Osterwalder A. &, 2010) del Modelo de Negocio Canvas, dando énfasis de cuál es la propuesta de valor que se plantea para cautivar el mercado, denominado como el segundo componente que preside a la segmentación de mercado, entendiendo que nuestro mercado o cliente meta como lo define (Torres, 2018, pág. 10) de cierta forma son los estudiantes de las escuelas y colegios, así mismo definiremos el conjunto de beneficios y valores que pretendemos proveer a nuestros consumidores de acuerdo a sus necesidades, tal como expreso (Kotler, 2006, pág. 6) De modo que esto hará de la propuesta de valor una idea específica que proporcionará la diferenciación entre “F&F Computers La Casa del Computador” y la competencia.

De acuerdo a nuestro sector al que nos dirigiremos, la aplicación del modelo es al comercio, puesto que las condiciones de los servicios y nuestros productos son de un área netamente competitivo, de manera que impulsaremos estratégicamente las ventas que vea inmerso la salud financiera de la empresa, de acuerdo a estos parámetros obtendrá plenas utilidades significativas para mejorar de manera eficiente los servicios que presta “F&F Computers La Casa del Computador” y contribuyendo a la fidelización de nuestros clientes, según lo afirmo (Chiavenato, 2017).

F&F Computers La Casa del Computador, tiene como ubicación un sector estratégico conocido como la capital comercial de la Provincia de Santa Elena, en el cantón La Libertad y que haciendo una breve pero muy significativa

comprobación de información de la empresa, reflejando características descriptivas sobre la posibilidad de aplicar el Modelo de Negocios Canvas, como mecanismo que posee una empresa de manera que esto (modelo) se convierta en una oportunidad de generar ingresos consiguiendo generar beneficios. Lo manifestado por (Ana Vasquez Benavidez, 2016) afirmó que la aplicación de un modelo nos promueve a mejorar, aplicando recursos mínimos y con elementos claves.

De acuerdo a las necesidades básicas de nuestro segmento de mercado, el cual está dirigido a los estudiantes de escuelas y colegios definimos dos líneas de productos que son el contenido del servicio por prestar, a través de paquetes de hardware que son Paquete Básico y Paquete Bachillerato, definimos nuestra Propuesta de Valor en implementar una línea de soluciones de carácter informático de tipo hardware dirigido al cantón La Libertad de la empresa F&F Computers La casa del Computador.

El Paquete Básico contiene los materiales esenciales de computación que requiere los estudiantes de Escuela, en tanto que el Paquete Bachillerato se subdivide en dos líneas adicionales las cuales serán Paquete o Combo Medium y Paquete o Combo Premium, dando énfasis a la importancia e influencia que los productos poseen al darles el reconocimiento al producto. (Ver Anexo 1)

La necesidad del uso de una computadora en el hogar ha hecho que muchos emprendedores empiecen por colocar negocios que están destinados a la compra y venta de productos informáticos como es el caso de “F&F Computers La casa del

Computador” por lo que cada vez existen nuevas empresas que se dedica a este modelo de trabajo.

La variación constante del mercado tecnológico del mundo, ha hecho que exista un alto uso de aparatos tecnológicos, refiriéndonos específicamente al mercado de computadoras, lo que incluso hace que la tendencia de las Tic’s promueva precisamente el uso de computadores en el hogar

Actualmente existen varios almacenes que se dedican a la comercialización de computadoras en todo el cantón La Libertad, lo cual forma parte del eje conductor del crecimiento comercial de la industria tecnológica de la provincia.

Un dato muy importante que se puede resaltar es que las escuelas y colegios están trabajando de manera uniforme con la tecnología, es por esta razón que el crecimiento de estas empresas comercializadoras de productos informáticos necesita refrescar sus líneas de servicio de manera que se cumpla con la satisfacción del cliente

A esto se suma que también un aparato electrónico requiere de cierto mantenimiento periódicamente por lo que es una opción más para ofrecer servicios que cumpla con la demanda, puesto que no contar con este servicio podría causar un malestar para los clientes dado a su falta de confianza, en tanto que “F&F Computers La casa del Computador”, muestra a través de su equipo de venta el respaldo que requiere para este tipo de clientes.

“F&F Computers La casa del Computador” cuenta con personal que presta los servicios de reparación, ofreciendo las facilidades para poder satisfacer la

demanda del cliente de recibir un servicio eficiente y viable, haciendo que el cliente tome la confianza y muestre la entera predisposición de seguir adquiriendo nuestros productos.

Basándonos en los requerimientos que fueron informados por el personal de “F&F Computers La casa del Computador” nos atrevemos a proponer una línea de producto que está muy bien conformada de acuerdo a los estándares de poder adquisitivo de los potenciales clientes en el cantón La Libertad. (Ver Anexo 2)

Cabe recalcar que la propuesta está enfocada a las políticas arancelarias que proponen la comercialización de aparatos tecnológicos según lo manifestado por (MINTEL, 2019), con combos que están al alcance de los *libertences*, con precios que están con el 20% de utilidad que benefician tanto a “F&F Computers La casa del Computador” como a nuestros clientes, sin desmerecer que la asesoría será muy determinante en nuestra propuesta dado que podríamos concretar la venta de nuestros productos, así como también futuras ventas.

## CONCLUSIONES

Como se planteó al inicio del ensayo, la propuesta de valor como uno de los componentes modelo de negocios Canvas direccionado a la empresa F&F Computers La casa del Computador, podemos concluir que:

La empresa requiere mejorar su rentabilidad, por ello debe mantener el objetivo a emplearse a través del segundo componente del modelo Canvas, de modo que cumpliría con los parámetros dado que la propuesta que tenemos para la empresa F&F Computers La casa del Computador, cumple con los parámetros y se adapta a la necesidad de ponerla en marcha.

La determinación de forjar un trabajo comprometido con el personal altamente calificado, fomentaría a que el cliente reduzca el tiempo de búsqueda del producto que el cliente requiere, incorporando un buen trato y la información eficiente incentiva a una nueva compra al punto que fideliza al comprador.

La implementación de una línea de soluciones informáticas de la empresa “F&F Computers La casa del Computador”, obtuvo la perspectiva necesaria, dado que las marcas y el producto con el que se impulsará los combos son reconocidas y muy necesarias para las generaciones de estudiantes que se forman en la actualidad.

## REFERENCIAS

- Alexander Osterwalder Yves Pigneur y Lara Vázquez. (2012). *Generación de modelos de negocio: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Barcelona: Deusto.
- Ana Vasquez Benavidez. (2016). *Modelo de negocio basado en CANVAS para un proyecto de implementación de un parque de diversiones infantiles en la ciudad de Cuenca*. Cuenca, Ecuador: U. Politécnica Salesiana. Recuperado el Octubre de 2019
- Isabel Tomás-Verdera. (2017). *Factores determinantes del valor de la marca y su incidencia en la intención de compra: el caso de las telecomunicaciones en Senegal*. (U. d. Barcelona, Ed.) Barcelona, España: Universitat de Barcelona. Obtenido de [http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/121081/1/IMTV\\_TESIS.pdf](http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/121081/1/IMTV_TESIS.pdf)
- Kotler, P. y. (2006). *Principles of marketing* (11 ed.). Saddle River, N.J.: Pearson Prentice Hall.
- Osterwalder, A. &. (2010). *Business Model Generation*. Nueva Jersey, Estados Unidos: John Wiley & Sons, Inc.
- Osterwalder, A. Y. (2015). *Diseñando la propuesta de valor: cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando*. Obtenido de <https://www.overdrive.com/serch?q=36692D22-5611-4CF7-B24C-850DD7022D40>.
- Porter, M. (1985). *Estrategia Competitiva*. Mexico: CECSA.
- Alexander Osterwalder, Yves Pegneur . (2011). *Generación de modelo de negocio*. Barcelona (España): Centro Libros PAPP, S. L. U., 2011.
- (NIOSH), T. n. (2010). *Center for disease control and prevention*. Obtenido de Center for disease control and prevention: <https://www.cdc.gov/niosh/nioshtic-2/20038106.html>
- Amit, R. y. (2001). *Value Creation in E-Business*. Chicago.

- Anderson, C. (2015). *The long Tail*.
- Casadesus-Masanell, R. y. (2010). “*From Strategy to Business Models and onto Tactics*”.
- Coles, M. y. (2003). *The ultimate competitive advantage: secrets of continually developing a more profitable business model*. MADRID.
- Comercio . (06 de 2015). Obtenido de Comercio: <https://www.elcomercio.com/tendencias/estadisticos-latinos-medicinaalternativa-automedicacion-ecuador.html>
- Comercio, E. (28 de Febrero de 2018). *Grupo EL Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ventas-industria-negocios-facturacion-economia.html>
- Delaux, H. S. (2017). *Planteamiento estrategico y creación de valor: reestructurar en crisis*. Argentina: Redactum.
- Druker, H. y. (2016). *El liderazgo que marca la diferencia* . Barcelona.
- Ecuador en cifras . (2010). Obtenido de Ecuador en cifras : [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/santa\\_elena.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/santa_elena.pdf)
- Expertemprende. (2015). *Guia de Habilidades Emprendedoras* .
- Expertemprende. (2017). *Guía didáctica Modelo Canvas*. Europa: Junta de Extremadura.
- extremadura, J. d. (2014). *GUIA DIDACTICA MODELO CANVAS* .
- Gacia, C. J. (2014). Contabilidad de costos. En J. Gacia Colín, *Contabilidad de costos* (pág. 9). McGraw-Hill Interamericana.
- Gustavo Prettel Vidal. (2016). *Marketing como una herramienta para el crecimiento*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U- Carrera 27#23 .
- Hagel, J. y. (1999). *Unbundling the Corporation*”. *Harvard Business Review*; Boston.
- Monferrer, D. (2013). *Fundamentos de marketing* . Universitat Jaume .

- Ortega, A. (2008). *Planeación Financiera Estratégica*. México: McGraw-Hill.
- Osterwalder, A. Y. (2015). *Diseñando la propuesta de valor: cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. Barcelona : Centro Libros PAPP, S. L. U. .
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. New Jersey: DEUSTO.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generacion de Modelos de Negocios*. Barcelona: BusinessModelGeneration.com.
- Pigneur, A. O.-Y. (2014). *Generación de modelos de negocios*.
- Porter, M. E. (2009). *Ser competitivo*. Grupo Planeta (GBS). ———. 2015a. *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Distrito Federal, MÉXICO: Grupo Editorial Patria.
- Rico, M., & Sacristán, M. (2017). *Fundamentos empresariales*. Madrid: Esic Editorial.
- Rubio, M. C. (2017). *La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas*. Lima: Universidad Peruana de ciencias aplicadas UPC.
- Tarziján, J. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial*. Chile: Universidad Católica de Chile .
- Universo, E. (19 de Noviembre de 2018). *C.A El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/entretenimiento/2018/11/19/nota/7053966/consumo-tarjetas-creditos-crece-ecuador-hay-que-analizar>
- William J. Stanton, M. J. (2010). *FUNDAMENTOS DE MARKETING*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

# ANEXOS

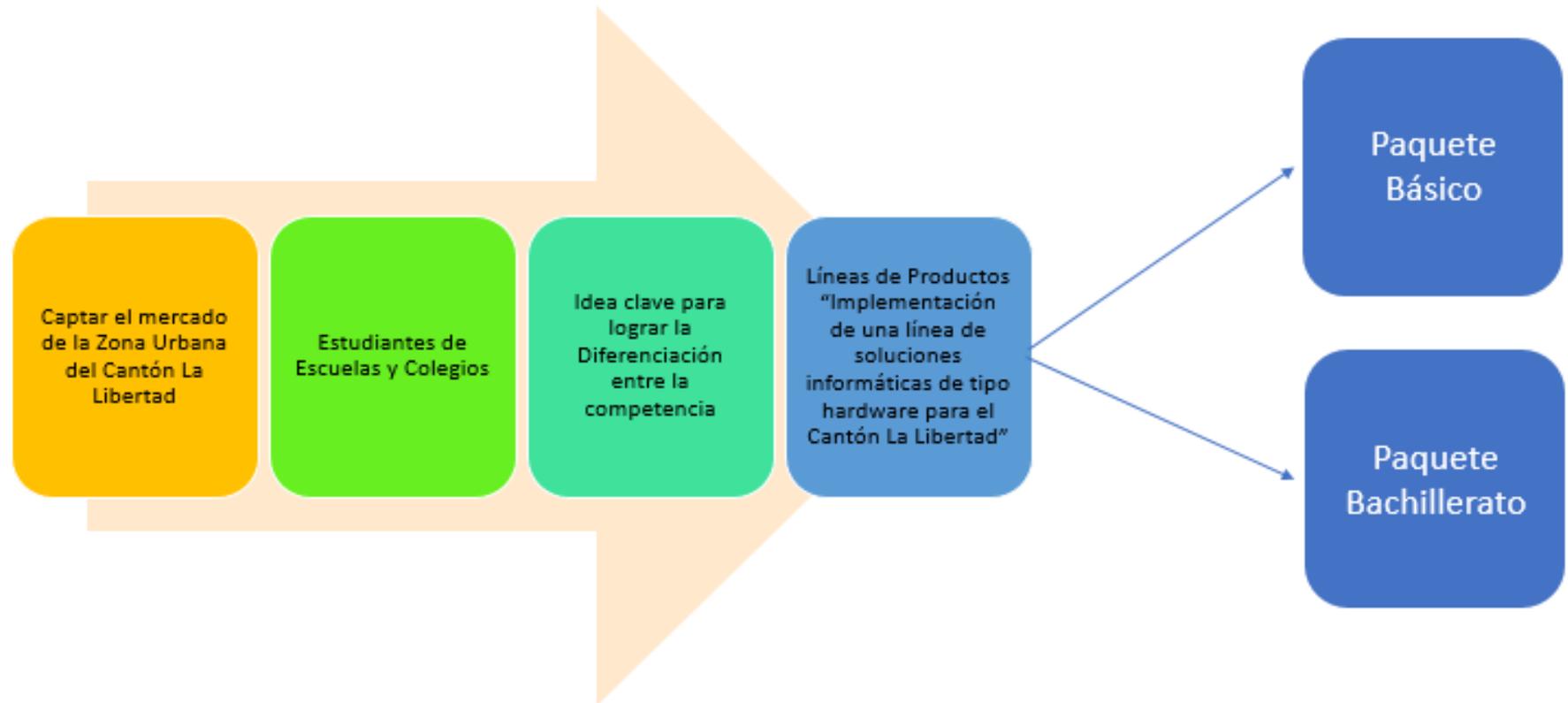
**Anexo 1: Combos para el mercado meta**

<p><b>Combo Básico:</b></p> <p>Computador de escritorio</p> <p>Monitor LED</p> <p>Impresora con sistema continuo</p>	
<p><b>Combo Medium:</b></p> <p>Laptop con pantalla 14 pulgadas</p> <p>Procesador Intel Core i3</p> <p>Impresora con sistema continuo</p>	
<p><b>Combo Premium:</b></p> <p>Laptop con pantalla LED 15.6 pulgadas</p> <p>Procesador Intel Core i5</p> <p>Impresora con sistema continuo</p>	

**Elaborado por:** Mauricio Roca Ramírez

**Fuente:** Propia

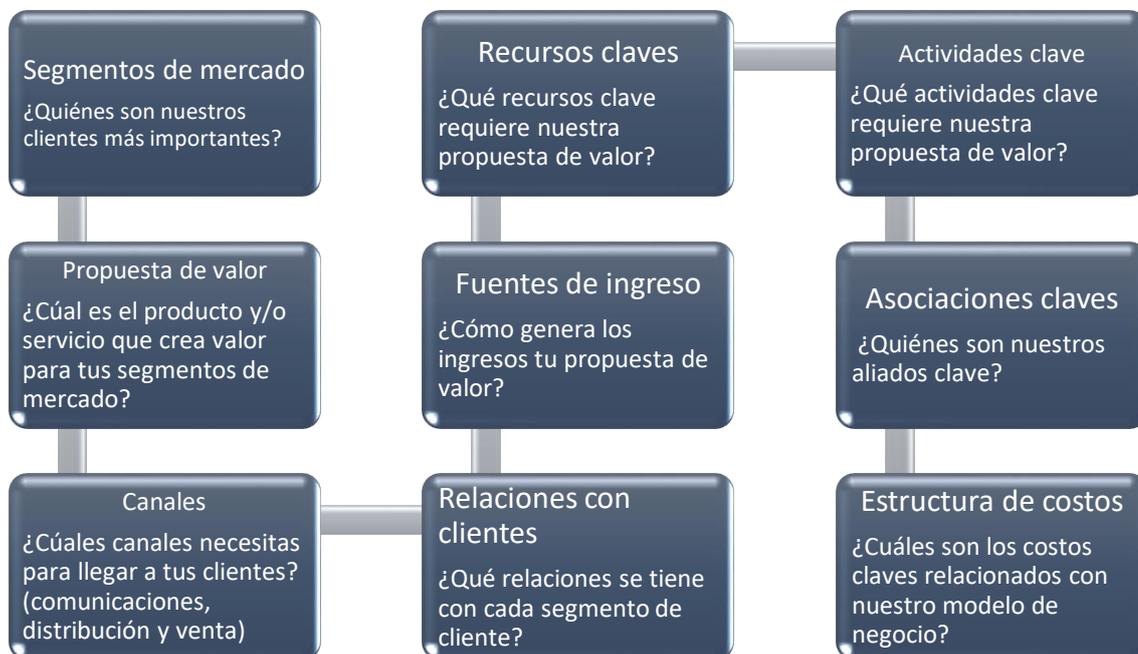
## Anexo 2: Determinación de la Propuesta de Valor



**Elaborado por:** Mauricio Roca Ramírez

**Fuente:** Propia

### Anexo 3: CANVAS (bloques y preguntas sugeridas)



**Fuente:** (Alexander Osterwalder Yves Pigneur y Lara Vázquez, 2012, págs. 16-17)

**Elaboración:** Propia