



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA
ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**COMPONENTE PRÁCTICO DE EXAMEN COMPLEXIVO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENSAYO:

**FUENTES DE INGRESOS PARA IDEA DE NEGOCIO
COMIDA Y SALUD, LA LIBERTAD AÑO 2020**

AUTOR:

ARIANA MELISSA MALAVÉ ORRALA

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO

**La Libertad, Ecuador
2021**

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “FUENTES DE INGRESOS PARA IDEA DE NEGOCIO COMIDA Y SALUD, LA LIBERTAD AÑO 2020”, elaborado por el señor Ariana Melissa Malavé Orrala, de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad Trabajo de Integración Curricular, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste 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

PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Ariana Melissa Malavé Orrala** con cédula de identidad número **2450859422** declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

F *Ariana Malavé O.*
Ariana Melissa Malavé Orrala

DEDICATORIA

Le dedico este trabajo de titulación a mi fuente de inspiración, a mi motor de vida, a los seres que más quiero y admiro, a mis padres, quienes a pesar de todas las situaciones que se pudieron dar a través del tiempo, nunca dejaron de creer en mi, de brindarme su apoyo y amor incondicional, a mi familia que siempre estuvo para mi, ayudándome en todo lo que estaba a su alcance, sin ellos no podría haber llegado hasta aquí.

A mis docentes, compañeros y amigos, que durante todo el proceso me brindaron toda la ayuda necesaria, me guiaron y aconsejaron de la mejor manera posible para cumplir con cada uno de mis objetivos.

Ariana Melissa Malavé Orrala

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, me gustaría agradecer a Dios, porque sin él nada funciona, él es quien creó todo y nos deja estar en este mundo. A mis padres, en especial a mi mamá Miriam, por darme la vida, por su cariño incondicional, por su comida que nutre el alma, eres mi mayor tesoro, este logro te pertenece también.

A mis compañeros de curso, se merecen los mejores enaltecimientos por su paciencia, inteligencia y dedicación. Sin ellos, esta tesis sería muy diferente, sus aportes han sido fundamentales, el compañerismo nos unió para realizar con éxito esta tesis, misma que nos dio dolores de cabeza pero que hoy nos brinda una gran satisfacción. Ahora llega el éxito para cada uno de nosotros y para nuestras familias.

A la universidad, por darme la oportunidad de continuar con mi carrera y brindarme una educación con excelencia y calidad. A todos profesores que desde el inicio impartieron sus conocimientos de una forma maravillosa, demostrando así su profesionalismo y calidad de docente. Al personal administrativo que estuvo dispuesto a ayudarnos hasta el final, brindando servicios eficientes. Todos han hecho una gran contribución a este trabajo.

Ariana Melissa Malavé Orrala

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Libi Caamaño López., MSc

**DELEGADO DEL DIRECTOR DE
LA CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.

**DOCENTE TUTOR DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Dívar Castro Loor, MSc

**DOCENTE ESPECIALISTA DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



**Ing. Sabina Villón Perero, Mgt.
DOCENTE GUÍA DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EM**

Ariana Malavé O.

Ariana Melissa Malavé Orrala
ESTUDIANTE DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ÍNDICE

RESUMEN.....	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
DESARROLLO	12
CONCLUSIÓN.....	20
RECOMENDACIÓN.....	20
Referencias	21
ANEXOS.....	22

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Lienzo Canvas	22
Tabla 2. Fijación de precios	23
Tabla 3. Fijación de precios	24
Tabla 4. Fijación de precios	25
Tabla 5. Ingresos proyectados.....	26
Tabla 6. Estado de resultados.....	26

FUENTES DE INGRESOS PARA IDEA DE NEGOCIO COMIDA Y SALUD, LA LIBERTAD AÑO 2020

RESUMEN

El ensayo a desarrollarse brinda información relevante que permitirá a la idea de negocio "Comida y salud" identificar cuáles son las fuentes de ingresos que serán fundamentales en un futuro para el crecimiento de la propuesta planteada, misma que se dedicará a la elaboración y distribución de planes nutricionales, identificar los métodos de pago que beneficien al consumidor y a la idea de negocio, de la misma manera visualizar si existe rentabilidad. El presente trabajo posee una metodología con un enfoque de investigación exploratorio a partir de información bibliográfica documental puesto que se utilizó libros y documentos on-line como referencia para desarrollar el tema a presentar. En los resultados se puede visualizar que la idea propuesta tiene aceptación en el mercado y rentabilidad en su futura actividad.

Palabras claves: fuentes de ingreso, idea de negocio, métodos de pago

**SOURCES OF INCOME FOR FOOD AND HEALTH BUSINESS IDEA,
LA LIBERTAD YEAR 2020**

ABSTRACT

The essay to be developed provides relevant information that will allow the business idea "Food and Health" to identify which are the sources of income that will be essential in the future for the growth of the proposed proposal, which will be dedicated to the development and distribution of nutritional plans, identify payment methods that benefit the consumer and the business idea, in the same way to visualize whether or not there will be profitability. The present work has a methodology with an exploratory research approach based on documentary bibliographic information since books and on-line documents were used as reference to develop the topic to be presented. The results show that the proposed idea has market acceptance and profitability in its future activity.

Key words: sources of income, business idea, payment methods.

INTRODUCCIÓN

Una idea de negocio es aquel sueño y aspiración que con la aplicación de conocimientos adecuados puede ser vendida en el mercado, esta debe poseer como requisito fundamental satisfacer una necesidad persistente o crear una. La actividad comercial que se elija deberá generar rentabilidad debido a que gracias a ello se podrá tener beneficios en un futuro. Como el mundo de los negocios se mantiene en constante movimiento es por ello que dinamizar las actividades agilizar procesos y desarrollar estrategias se convierten en las principales actividades que aportan beneficios.

Para que una idea de negocio pueda funcionar de manera correcta debe basarse en un modelo de negocio de manera que son considerado como las directrices con la que cuenta la misma, en esta ocasión se tomará en consideración al modelo de negocio Canvas, mismo que posee nueve pilares esenciales, entre ellos está el componente “fuentes de ingreso”. Componente que servirá para determinar si la idea tendrá rentabilidad o no.

“Comida y Salud” es una idea de negocio que se enfocará en seleccionar alimentos que aporten un alto contenido nutricional al cuerpo humano agrupándolo en planes nutricionales, con el fin de contribuir al cuidado de este y ayudar a disminuir el índice de personas enfermas por problemas causados por una mala alimentación.

Es por ello por lo que se busca responder a la siguiente interrogante ¿Cuáles son las fuentes de ingresos para la idea de negocio “Comida y Salud”?

El presente trabajo tiene como objetivo identificar las fuentes de ingreso de “Comida y Salud”, misma que se encargará de elaborar planes nutricionales. La idea de negocio presentada tiene como finalidad ofrecer alimentos saludables que aporten beneficios a los consumidores, incentivando y motivando a que la ingesta de comida saludable se incremente cuidando así del bienestar de los consumidores y de su familia.

El trabajo a presentar se desarrolla gracias a la aplicación de un tipo de investigación exploratoria con base en bibliografía documental, puesto que para obtener información se necesitó de fuentes bibliográficas, libros y teorías de diferentes autores que permiten la sustentación del contenido a presentar, mismo que se estableció bajo los parámetros del método descriptivo.

DESARROLLO

Según el autor (Pietro Sierra, 2014), lo ideal para empezar con la elaboración de una idea es crear una propuesta base del proyecto, conectar ideas con las etapas, actividades, metas y con las demás acciones que permitan materializar la anhelada empresa., entre las posibles oportunidades que se puedan encontrar tenemos eventos inesperados, cambios en las industrias y mercados, cambios demográficos, cambios de percepción, incongruencia, actualización de conocimiento

Darles seguimiento a las oportunidades presentes en el mercado, contar con una idea clara, formada y cumplir con las características necesarias es esencial puesto que ayudará y permitirá asegurar que se ha planteado una idea viable que en las mejores situaciones puede llegar al éxito. Para poder obtener un posicionamiento en el mercado, es necesario contar con propuestas que posean creatividad, estas permitirán que la empresa adquiera un valor agregado, no solo en cuestiones económicas también en posicionamiento dentro del mercado, gracias a ello se podrá percibir una mezcla de diversos escenarios que presenten demandas insatisfechas, mismas que pueden ser atendidas con una propuesta innovadora que permita la generación de ingresos y rentabilidad. (Lichtenstein & Lyons, 2003)

Un elemento fundamental que debe utilizar toda idea de negocio es un modelo de negocio que se ajuste a las necesidades de este en este caso se optara por utilizar un componente del modelo Canvas denominado “fuentes de ingreso”, debido a que permitirá identificar cuál es la fuente que genera más ingresos y le proporcionara rentabilidad a la propuesta, de la misma manera permita brindarles a los posibles consumidores un valor adicional, tomando en cuenta todas las tendencias y demandas antes mencionadas con el propósito de elaborar una propuesta que permita obtener beneficios positivos y desarrollar estrategias acordes al mercado cambiante que se presente.

Los ingresos son considerados como una partida que sirve para aumentar el patrimonio que posee una empresa, y en diferentes casos, podría ser un ente fundamental de la disminución de este. Este ingreso puede ser considerado como tal siempre y cuando no ingrese al patrimonio como aportaciones de socios, en esta situación si pasara a sumar en el patrimonio, pero no variara el número de ingresos. (Allen, 2006)

Los ingresos son como bienes recibidos en el negocio por la venta de un artículo o servicio de aumento de capital, se consideran como tales desde el segundo en que se

recibe el dinero por la venta, si el cliente no realiza un pago en efectivo produce un orden de préstamo que genera ingresos, porque se hace efectiva en el acto. (Guajardo Cantú & Andrade, 2013)

Al hablar de ingresos se puede hacer referencias a diversos sectores, sin embargo, se determina que ingreso es el incremento de los recursos económicos y en el ámbito empresarial hace referencia a un conjunto de ganancias que ingresa en una entidad que obtiene gracias a la actividad económica a la que se dedica. (Ghosh & Cornia, 2011)

Generar ingresos es fundamental para que los emprendedores puedan seguir desarrollando y aportando elementos innovadores a los productos o servicios que ofrecen a los clientes, este factor es determinante para el futuro, puesto que gracias a ello se podrá producir ganancias, utilidades en forma de más inversiones, dividendos para los socios y generación de valor.

Las fuentes de ingresos son consideradas como las arterias de la organización y se generan al momento que los clientes adquieren la propuesta de valor mediante la adquisición de los bienes o servicios. (Osterwalder & Pigneur, Generación de modelos de negocios)

Las ganancias operacionales u operativas son un dato contable que mide la cantidad de fruto lograda por las operaciones comerciales de una transacción, después de distinguir los costos operacionales, tales como salarios, depreciación y el costo de mercadería vendida. Son un prototipo de la rentabilidad. Les dice a los inversionistas cuántos beneficios eventualmente se convertirán en ingresos para una entidad. (Moreno Fernandez, 2014)

Los ingresos no operacionales son aquellas ganancias diferentes a los obtenidos en el proceso de la acción principal de la compañía, ganancias que por lo usual son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal. (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000)

Las fuentes de ingreso, menciona que se puede tener de diferentes procesos, es decir, que los precios fijados para que representen como fuente puede considerar una variación en cuanto a los componentes que se utilizan para definirlos, entre ellos están la propuesta de valor, el segmento de clientes, canales y relaciones con los clientes.

(Osterwalder & Pigneur, 2011) Da a conocer que las fuentes de ingreso en la mayoría de los casos son por la venta de activos donde la propuesta de valor, es decir, el producto o el servicio que brinda una empresa es vendida y el cliente pasa a poseer los derechos de propiedad del producto. Los ingresos por cuota de uso se hacen presente también, esta forma de generar ingresos está relacionada con la prestación de servicios, uso de determinados servicios que beneficien o suplan las necesidades de los clientes, cabe mencionar que el activo sigue perteneciendo a la empresa. La cuota por suscripción es uno de los ingresos más conocidos puesto que se refiere a cuotas de pago que permiten acceso exclusivo e ininterrumpido a un servicio determinado, este método suele continuo y presenta mayor rentabilidad. Préstamo/alquiler/leasing concesión temporal que se adquiere al obtener una concesión sobre una propuesta de valor.

El consenso de licencias es otra de las maneras que permite generar ingresos al otorgar una autorización por usar propiedad, pueden ser con fines comerciales o industriales. Los ingresos por gastos de corretaje se derivan del servicio de partes intermedias que son realizadas entre dos o más partes y al finalizar cuotas por publicidad, es decir, promocionar diferentes tipos de contenido y generar espacios publicitarios.

Las diferentes fuentes de ingreso son representadas en un flujo de ingresos, mismo que será elaborado de acuerdo con la actividad comercial a la que se dedique, este flujo es fundamental puesto que representa el efectivo generado y que es analizado posteriormente con el fin de evaluar la situación económica (Caldas, Gregorio, & Hidalgo, 2016)

Naturalmente el flujo de ingresos permite la presentación de las cantidades reales de ingresos que genera la empresa, es un sistema que permite conocer de forma ágil, rápida y segura la liquidez con las que se cuenta con el propósito de tener una base para cubrir imprevistos económicos, la información permite que se tomen decisiones acertadas en cuanto a inversiones, operaciones y financiamiento. (Mattison, 2010)

Al desarrollar un proyecto y analizar las posibles fuentes de ingresos que pueden ser críticas para la rentabilidad de la idea a presentar, los creadores deben plantearse preguntas como ¿Cuánto están dispuestos a pagar los clientes? ¿Cómo vas a cancelar o cómo te gustaría cancelar? ¿Qué tan rentables son las diferentes fuentes de ingresos? Todo

con el objetivo de medir su principal fuente de ingresos, aceptar preferencias de pago y brindar el flujo de ingresos, cuantificar los beneficios y enfocarse en la de mayor valor.

“Comida y Salud” es una idea o propuesta de negocio que se dedicará a la elaboración y venta de menús de comidas saludables, misma que es considerada como la fuente de ingresos puesto que al realizar esta actividad será considerada como ventas de activos. La fuente de ingresos podrá identificarse con el nivel de ventas de los productos ofrecidos, misma que tendrá un incremento a medida que el posible consumidor lo solicite.

Incluir un valor agregado que permita que la idea se convierta en una propuesta diferente es añadirle un valor agregado que permita que se diferencie de la competencia por ello brindar una asesoría nutricional es un elemento que va en conjunto con la venta de menús de comida saludable, la salud de los clientes es fundamental para la idea de negocio

Seleccionar alimentos que aporten un alto contenido nutricional al cuerpo humano agrupándolo en planes nutricionales, con el fin de contribuir al cuidado del mismo y a disminuir el índice de personas enfermas por problemas causados por una mala alimentación, entre ellos están: problemas cardiovasculares, hipertensión, sobrepeso, obesidad, problemas digestivos, entre otros y que con la ayuda del Health coach se complementara el servicio, puesto que al brindar un servicio personalizado, se evaluará la situación individual de los clientes, brindando un servicio eficiente y acorde con las exigencias y necesidades que esté presente.

Se busca obtener una rentabilidad, estabilidad y posicionamiento en el mercado, acciones que serán completadas mediante la implementación de una estrategia de fijación de precios que permita a la empresa incrementar o disminuir sus ingresos, puesto que mediante el precio se pretende posicionar al producto en la mente del consumidor siendo así la primera opción en su decisión de compra.

Al hacer referencia a las fuentes de ingresos se puede aludir que existen varios métodos que son utilizados para poder realizar la fijación de precios, permitiendo así determinar ampliamente los ingresos obtenidos de las operaciones económicas que realiza la empresa. Se conoce dos métodos principales, el fijo y dinámico. (Nagle & Holden, 1998)

El precio es una variable que genera un gran impacto directo en la rentabilidad de una empresa porque varios factores pueden influir en su fijación, este factor es determinante en relación a la demanda ya que es el consumidor quien decide si es favorable cancelar un valor equis para un producto equis. (Kotler & Armstrong, 2008)

Otro de los factores condicionantes para la fijación de precios de los menús que serán ofrecidos a los consumidores se encuentra el precio de costo, competencia, margen bruto, impuestos.

Precios de costo o precios según costos, este método asume precios de acuerdo a los costos de producción que genera la oferta de un determinado producto o servicio y también se relaciona con el margen de ventas que la empresa considera aplicable. (Keat G, Philip, & Young, 2011)

Precios según la competencia, este método consiste en evaluar los diferentes precios que se manejan en el mercado y determinarlo al mismo nivel que la competencia, para esto se toma en cuenta que el competidor ya ha basado sus precios de acuerdo al mercado y otros competidores, induce este método hasta cierto punto que se mantiene un equilibrio en el mercado (Sundem, Horngren, & Stratton, 2017)

Fijación de precios de margen bruto, este tipo de estrategia permite a la empresa obtener un beneficio directo sobre el bien o servicio. También se conoce como margen de beneficio. El objetivo de esta herramienta es permitir que la empresa se autoevalúe y compruebe si la actividad que está desarrollando se está realizando o no es rentable. (Hingston, 2002)

Precios después de impuestos Este tipo de precios tiene en cuenta la tasa impositiva actual y se utiliza para permitir que las empresas establezcan precios de acuerdo con los competidores y presenten un índice de desempeño justo sin causar interrupciones en los negocios o la armonía competitiva existente. (Horngren, Foster, & Datar, 2007)

Para lograr determinar el precio, una organización debe tomar en consideración algunos aspectos que permitirán tomar decisiones acertadas, se ajusten a las necesidades de los clientes y genere rentabilidad para la misma, para ello se debe conocer el mercado objetivo, definir correctamente cual es el servicio/bien a ofrecer considerando también el

tipo de promoción y distribución que se utilizara, estimar la influencia de los diferentes niveles de demanda posibles. (Jaime Esclava, 2012)

“Comida y salud” busca obtener rentabilidad, estabilidad y posicionamiento en el mercado, acciones que serán completadas mediante la implementación de una estrategia de fijación de precios que permita a la empresa incrementar o disminuir sus ingresos, puesto que mediante el precio se pretende posicionar al producto en la mente del consumidor siendo así la primera opción en su decisión de compra.

Para determinar los precios de los diferentes menús que ofertara la propuesta presente, se tomó como base fundamental las materias primas a utilizar y los diferentes costos que implica el gestionar los diferentes productos a ofrecer. De acuerdo con los cálculos realizados se puede evidenciar que el costo de los platos a ofrecer a los consumidores representa el siguiente valor: ensalada de camarón 3,26; filete fino 3.95; pollo a la plancha con verduras 3,93. (Anexos tabla 2,3,4)

Con los tipos de fuentes de ingreso que pueden generar valor para el proyecto a realizar se considera que las que se ajustan y responden a las necesidades del segmento de clientes establecido son:

- Ventas de planes nutricionales mensuales
- Venta de alimentos y bebidas programadas (paquetes semanales)
- Descuento por asociación corporativa
- Ingresos de dinero por cancelación en efectivo

Al analizar los diferentes puntos que se encuentran inmersos dentro de las fuentes de ingresos, se determinó que la idea de negocio “Comida y Salud” utilizará un método de fijación de precios basado en los costos, en las características que presente el producto a ofrecer en conjunto con el segmento de mercado al que esta direccionado.

Es de vital importancia establecer el modo o método de pago que se aplicará para que la empresa pueda obtener beneficios de los productos o servicio que brinda se necesita escoger un método de pago que resulte beneficiosa tanto para el consumidor como para la empresa en cuestión. (Fonseca, 2015)

La tendencia del comercio electrónico ha crecido potencialmente en los últimos años, esta nueva modalidad de realizar el comercio ha permitido la apertura de diferentes

tipos de negocios, indiferentemente del área empresarial o a la actividad y/o productos que se ofrezcan a los consumidores y la creación de diferentes métodos de pago viene de la mano con ello, puesto que al ofertar productos en plataformas digitales es necesario. (Ferro Veiga, 2010)

Los instrumentos de cobro y pagos se han vuelto muy novedosos, entre ellos se encuentran los pagos con tarjetas, estas pueden ser de crédito, débito, ahorro, en otras categorías está inmerso el dinero electrónico, transferencias bancarias, los métodos expuestos facilitan la vida de los consumidores puesto que en caso de que no cuenten con el efectivo suficiente le da la opción de diferir pagos, transferir de otra cuenta o simplemente debitar dinero. (Santomá Juncadella, 2017)

(Corporacion Juridica Adarve, 2003) Presenta que la prestación de este servicio demanda de una tarifa, misma que se establecerá después de evaluar los métodos de pago existentes, tomando en consideración cuál es el que se ajusta a las necesidades de la empresa y de los consumidores. Entre los métodos de pagos más comunes se encuentran dinero en efectivo, es considerado como uno de los más antiguos, se da mediante el intercambio de monedas o billetes, es el preferido por la mayoría de las personas, puesto que es rápido, fácil, seguro y no se le adicionan tarifas extras. Las tarjetas de crédito/débito permiten que el usuario utilice la cantidad en efectivo dependiendo del monto que posee en su cuenta bancaria, la tarjeta de débito utiliza el crédito que posee el comprador.

(Ferro Veiga J. M., 2020) Menciona que entre otros métodos se encuentran las transferencias electrónicas, permite al usuario transferir cierta cantidad de dinero desde su cuenta a otra. Para comprobar que el pago se ha realizado se debe certificar la identidad del comprador por medio de un código, mismo que es proporcionado por la entidad bancaria de uso. Pagos en línea sin necesidad directa de tarjeta es utilizado por empresas intermediarias entre una de las más reconocidas se encuentra PayPal o PayU es considerado como un método confiable, puesto que a pesar de que ambos ingresen sus datos el vendedor no puede acceder a los datos bancarios del comprador.

La metodología de pago a utilizar se determinó de acuerdo con algunas variables mismas que fueron consideradas por la situación la que la mayoría de los países presentan, los pagos serán a través de pago con dinero en efectivo al momento de realizar las compras

y por medio de uso de tarjetas de crédito, con ello se pretende atender a los segmentos que poseen con dinero al instante y a los que no cuentan con efectivo por el momento.

La tabla número 5 anexada al final del presente trabajo mostrará el monto de ingresos que la empresa obtendrá con la venta de los servicios propuestos dentro del cantón Santa Elena, los valores se proyectarán en un máximo de cinco años, para ello se tomará en cuenta los precios con relación a los costos.

CONCLUSIÓN

Las fuentes de ingresos son un punto esencial dentro de una idea de negocio o en empresas en sí, debido a que funciona como una herramienta que permite identificar cuáles son las actividades que brindaran un mayor ingreso de efectivo y permitirá que el negocio se mantenga estable y genere rentabilidad.

De acuerdo con los puntos analizados en el presente trabajo se puede considerar que su principal fuente de ingresos será generada por la venta y distribución de los planes nutricionales, gracias a ello la idea de negocio puede incrementar la participación en el mercado y puedan contribuir beneficios que aporten satisfacción tanto al cliente como a la empresa en un futuro

RECOMENDACIÓN

Una propuesta de negocio debe tener en claro las actividades comerciales que va a realizar debido a que le permitirá determinar cuál será la fuente de ingreso principal que le permitirá mantenerse dentro del mercado competitivo y percibir ingresos económicos que beneficien la idea de negocio.

Al momento de plantear una propuesta o un proyecto se debe considerar poseer más de una fuente de ingreso puesto que brindará mayor seguridad financiera y un porcentaje de beneficios a las ideas de negocios permitiendo así que estas puedan hacer frente a sus obligaciones, entre ellos se puede considerar cuota por suscripción y publicidad.

Referencias

- Allen, R. G. (2006). *Fuentes de ingresos*.
- Caldas, M. E., Gregorio, A., & Hidalgo, M. L. (2016). *Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial*.
- Ghosh, J., & Cornia, G. A. (2011). *Distribución del ingreso*.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade, N. E. (2013). *Contabilidad Financiera 5ta edición*.
- Hingston, P. (2002). *Marketing efectivo*.
- Hornngren, C., Foster, G., & Datar, S. M. (2007). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial*.
- Hornngren, C. T., Sundem, G. L., & Elliott, J. L. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*.
- Keat G, P., Philip, K., & Young, Y. (2011). *Economía de empresa*.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Principios de Marketing*.
- Mattison, R. (2010). *Los estándares de aseguramiento de ingresos*.
- Moreno Fernandez, J. A. (2014). *Contabilidad básica 4ta edición*.
- Nagle, T. T., & Holden, R. K. (1998). *Estrategias y técnicas para fijación de precios*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (s.f.). *Generación de modelos de negocios*. 2013.
- Sundem, G., Hornngren, C., & Stratton, W. O. (2017). *Contabilidad Administrativa*.

ANEXOS

Tabla 1. Lienzo Canvas

Asociaciones clave 	Actividades clave 	Propuestas de valor 	Relaciones con clientes 	Segmentos de mercado 
	Recursos clave 		Canales 	
Estructura de costos 		Fuentes de ingresos  Ventas de planes nutricionales mensuales Venta de paquetes semanales Descuentos por asociación corporativa Ingresos de dinero por cancelación en efectivo		

Tabla 2. Fijación de precios

POLLO A LA PLANCHA CON VERDURAS		
Costo		
Costos Fijos		
Materia Prima (pollo)		0,50
Mano de Obra (chef)		0,25
Depreciación de Maq/Herramientas		0,02
Herramientas		0,10
Servicios Básicos		0,00
Total Costos Fijos		0,87
Costos Variables		
Brocoli	\$	0,15
hinojo	\$	0,18
Pimiento amarillo	\$	0,02
Tarrina	\$	0,05
Perejil picado	\$	0,02
Curry en polvo	\$	0,03
Aceite oliva	\$	0,02
Salsa de soja	\$	0,12
Pimiento verde	\$	0,02
Cebolla	\$	0,02
Dientes de ajo	\$	0,05
Zanahoria	\$	0,02
Total Costos Variables		0,70
Total Costo Unitario		1,57
Margen de Utilidad		2,35
Precio		3,92

Tabla 3. Fijación de precios

ENSALADA DE CAMARON		
Costo		
Costos Fijos		
Materia Prima (camaron)		0,50
Mano de Obra (chef)		0,25
Depreciación de Maq/Herramientas		0,02
Herramientas		0,10
Servicios Básicos		0,00
Total Costos Fijos		0,87
Costos Variables		
Lechuga		0,15
Tomate		0,05
Choclo		0,02
Cebolla		0,02
Binagre		0,02
Dientes de ajo		0,04
Perejil picado		0,02
Aderezo de mayonesa		0,03
Aceite de oliva		0,02
Pimienta		0,01
Zanahoria		0,05
Total Costos Variables		0,43
Total Costo Unitario		1,30
Marqen de Utilidad		1,95
Precio		3,24

Tabla 4. Fijación de precios

FILETE FINO		
Costo		
Costos Fijos		
Materia Prima (carne)		0,50
Mano de Obra (chef)		0,27
Depreciación de Maq/Herramientas		0,02
Herramientas		0,10
Servicios Básicos		0,00
Total Costos Fijos		0,88
Costos Variables		
Tarrina	\$	0,05
Arroz	\$	0,15
Frejol	\$	0,07
Tomate	\$	0,04
Lechuga	\$	0,04
Cebolla	\$	0,04
Dientes de ajo	\$	0,04
Perejil picado	\$	0,02
Verde	\$	0,03
Maduro		0,03
Aciete		0,18
Total Costos Variables		0,63
Total Costo Unitario		1,57
Margen de Utilidad		2,36
Precio		3,93

Tabla 5. Ingresos proyectados

Articulos Varios	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Producto		2,7%	2,7%	2,7%	2,7%
Pollo a la plancha con verduras	3024,00	3105,65	3189,50	3275,62	3364,06
Ensalada de camaron	3024,00	3105,65	3189,50	3275,62	3364,06
Lomo fino	3024,00	3105,65	3189,50	3275,62	3364,06
	9.072,00	9.316,94	9.568,50	9.826,85	10.092,18

Tabla 6. Estado de resultados

SALUD&VIDA					
ESTADOS DE RESULTADOS ANUALES					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	33.674,45	35.275,34	36.952,33	38.709,04	40.549,27
POLLO CON VERDURAS	11.888,42	12.453,59	13.045,64	13.665,83	14.315,50
ENSALADA DE CAMARON	9.847,22	10.315,35	10.805,75	11.319,45	11.857,58
LOMO FINO	11.938,82	12.506,39	13.100,94	13.723,76	14.376,19
Costos Fijos	7.966,10	8.181,19	8.402,08	8.628,93	8.861,91
Costos Variables	5.503,68	5.652,28	5.804,89	5.961,62	6.122,59
UTILIDAD BRUTA	20.204,67	21.441,87	22.745,36	24.118,48	25.564,76
Gastos Operativos					
Gastos Administrativos	5.944,20	6.214,66	6.497,43	6.793,06	7.102,15
Gastos de Ventas	625,00	653,44	683,17	714,25	746,75
Gastos de Constitución	163,00				
UTILIDAD ANTES DE OTROS GASTOS	13.472,47	14.573,77	15.564,76	16.611,17	17.715,87
Gastos Financieros	1.332,72	1.110,99	853,61	554,86	208,08
UTILIDAD ANTES DE PARTIC TRAB	12.139,75	13.462,78	14.711,15	16.056,31	17.507,79
Utilidad Participación Trabaj	1.820,96	2.019,42	2.206,67	2.408,45	2.626,17
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	10.318,79	11.443,37	12.504,48	13.647,86	14.881,62
Impuesto a la Renta	2.270,13	2.517,54	2.750,98	3.002,53	3.273,96
UTILIDAD NETA	8.048,65	8.925,83	9.753,49	10.645,33	11.607,66