



**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 INGRESO PARA LA IDEA DE NEGOCIO COFFEE
ARTPENINSULAR, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2020**

AUTOR:

ADRIANA GABRIELA GALARZA CALDERÓN

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO, MSc

**LA LIBERTAD- ECUADOR
2021**

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, **“FUENTES DE INGRESO PARA LA IDEA DE NEGOCIO COFFEE ARTPENINSULAR, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2020”**, elaborado por la señorita **GALARZA CALDERÓN ADRIANA GABRIELA**, 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, MSc.

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, **Galarza Calderón Adriana Gabriela** con cédula de identidad número **240025894-9** 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.



Galarza Calderón Adriana Gabriela
C.I. 240025894-9

DEDICATORIA

El presente trabajo en primer lugar le dedico a Dios por ser el que me guía y protege cada día nos da fortaleza para avanzar y luchar contra cualquier adversidad, siendo el único ser celestial que nos da sabiduría e inteligencia para ser una persona de bien ya que con fe, esperanza y esfuerzo he culminado uno de mis sueños y anhelos tan esperados.

Le dedico este triunfo a mi madre Narcisa Calderón por ser mi guía, mi fortaleza , mi apoyo gracias a ella los días fueron menos complicados, ya que siempre me extiende su mano para poder ser mi ayuda ante cualquier situación, mil gracias por apoyarme a cuidar a mi hijo mientras yo estudiaba.

A mi esposo Carlos Orrala por ser ese apoyo incondicional durante mis estudios, solo me queda agradecerle por ser una de mis motivaciones y no dejarme decaer durante el proceso, ha sido un elemento fundamental en estos largos 5 años, sin uno de sus apoyos no podría continuar.

A mi hijo Eydám Orrala, el ser que vino en un momento tormentoso para el mundo como es la pandemia, fuiste el regalo maravilloso me distes ese amor, esas fuerzas que solo una madre puede sentir, eres mi mayor motivación y esperanza de continuar aunque no haya fuerzas, gracias hijo.

A mis hermanos, por demostrarme que no estaba sola y por sentirse orgullosos de lo que he logrado, a mis compañeros por trabajar siempre en equipo y ayudarnos mutuamente y por último mis profesores ya que fueron unos guías muy pacientes entregados a su trabajo empeñados al mejoramiento de sus alumnos, gracias infinitas a todos por su apoyo, les dedico este triunfo a cada uno de ustedes.

Galarza Calderón Adriana Gabriela

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por permitirme tener a mi familia a mi lado, agradezco principalmente a la Universidad Estatal Península de Santa Elena por abrir las puertas a estudiantes para que se formen como profesionales y como no dirigirme hacia la institución si en ella hay profesores de calidad que con sus enseñanzas impartidas han ayudado a nuestros conocimientos.

A los estimados docentes que tuve el privilegio de conocer a algunos que prestan de todo su tiempo para ayudar a estudiantes que no solo aprendan de lo que impartieron en clase sino que refuerzan en sus tiempos libres, agradezco a cada uno de ellos, en especial al Ing. Manuel Serrano, Ing. Sabina Villón e Ing. Divar Castro por ser uno de los que siempre han estado predispuestos para sus estudiantes.

Galarza Calderón Adriana Gabriela

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Libi Caamaño López, MSc.
**DELEGADO DEL DIRECTOR (E) DE
LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



Ing. Sabina Villón, MSc.
**DOCENTE GUÍA DE LA CARRERA
DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Manuel Serrano, MSc.
**DOCENTE TUTOR DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



Ing. Divar Castro Loor, MSc.
**DOCENTE ESPECIALISTA DE LA CARRERA
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ÍNDICE

| | |
|--------------------|----|
| RESUMEN | 8 |
| ABSTRACT | 9 |
| INTRODUCCIÓN | 10 |
| DESARROLLO | 12 |
| CONCLUSIÓN..... | 24 |
| RECOMENDACIÓN..... | 25 |
| REFERENCIAS..... | 26 |
| ANEXOS..... | 29 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|----------------------------------------|----|
| Tabla 1 Lienzo del Modelo Canvas | 29 |
| Tabla 2 Fijación de Precio | 30 |

FUENTES DE INGRESO PARA LA IDEA DE NEGOCIO COFFEE ARTPENINSULAR, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2020

RESUMEN

El presente ensayo comprende una perspectiva del componente fuentes de ingreso del modelo canvas, donde contribuye a introducirse en el mercado de negocios y así captar un buen nivel de ventas del producto de esencias de café. El objetivo es conocer como aporta estas fuentes de ingreso a la idea de negocio Coffee Artpeninsular teniendo en cuenta la situación actual de la fijación de precio de las materias primas. Por consiguiente, en la idea de negocio la metodología que se utilizará es una investigación descriptiva con fuentes bibliográfica y documental, permitiendo obtener información secundaria, interpretando y analizando el proyecto de estudio. Se espera que los resultados hallados contribuyan al funcionamiento de la idea de negocio Coffee Artpeninsular determinando así las fuentes de ingresos, la fijación de precio y que sea reconocida a nivel local. Finalmente se planteó la propuesta de crear captación de valor a los consumidores para que puedan ser una fuente de utilidad a la idea de negocio.

Palabras claves: fuentes de ingreso, fijación de precio, captación de valor

SOURCES OF INCOME FOR THE BUSINESS IDEA COFFEE ARTPENINSULAR, PROVINCE OF SANTA ELENA, 2020

ABSTRACT

This essay comprises a perspective of the revenue source component of the Canvas model, where it contributes to enter the business market and thus capture a good level of sales of the coffee essence product. The objective is to know how these sources of income contribute to the Coffee Artpeninsular business idea taking into account the current situation of commodity pricing. Therefore, in the business idea the methodology to be used is descriptive research with bibliographic and documentary sources, allowing to obtain secondary information, interpreting and analyzing the study project. The results found are expected to contribute to the functioning of the Coffee Artpeninsular business idea, thus determining the sources of income, profits and being recognized locally. Finally, the proposal was put forward to create value capture for consumers so that they can be a source of usefulness to the business idea.

Keywords: sources of income, pricing, value capture

INTRODUCCIÓN

El componente fuentes de ingreso pertenece al lienzo del modelo canvas siendo un aliado estratégico de gran utilidad para generar negocios, donde permite crear, analizar, entregar y captar valor para los clientes mediante esta estrategia de aplicación y así utilizar este método para poder superar los ingresos.

El objetivo es conocer las fuentes de ingreso del producto de esencias de café para la comercialización en la provincia de Santa Elena, debido a los grandes cambios que ha sufrido el país se necesita tener en cuenta si existe alguna variación en la fijación de precio del producto de esencia de café, y brindar captación de valor a los clientes satisfaciendo sus necesidades según expuesto en la propuesta de valor de manera más eficaz.

Además la importancia de tener varias fuentes de ingreso surge porque pueden existir problemas económicos, políticos o ambientales y la única fuente de ingreso con el que se mantenía el negocio se quede estancado haciendo que tome otras medidas o por lo menos tomen la decisión de cerrar, perjudicándolos ya sea porque no han tenido el conocimiento necesario para poder seguir con el negocio y muchos tal vez desconozcan de este componente del modelo de negocio.

El componente fuentes de ingreso es creado con el fin de dar a conocer a los consumidores los recursos que se obtienen sean estos económico, social y empresarial, ya que

ayudan a que el negocio tenga un éxito favorable. Sin embargo, en la página como emprender nos menciona que, ciertas empresas funcionan, crecen y se desarrollan a lo largo del camino con los conocimientos adquiridos. Asimismo las fuentes de ingreso deberían ser mayores que todos los gastos para que se pueda existir un acertado manejo en las actividades comerciales.

Por esta razón, captación de valor es lo que se ofrece a los clientes, siendo un componente útil para los negocios debido a su nivel de atención, es decir el cliente manifiesta la percepción que tuvo con la fijación de precio que se le entregó, mas sin embargo si no está de acuerdo con los métodos brindados se le buscará solución al problema planteado.

Para el presente estudio se utilizó el tipo de investigación descriptiva, con información bibliográfica y documental, recopilando información a través de lectura de revistas, libros, sitios web, bibliografías, entre otras, siendo estas fuentes secundarias que pueden servir como estrategias de análisis teórica o empírica, mediante la comparación de diferentes fuentes documentales a un tema en específico, cuya perspectiva se orienta a la comercialización de esencia de café en la provincia de Santa Elena.

Para finalizar con la presente propuesta del componente se mencionarán cuales son las fuentes de ingreso que obtendrá la idea de negocio Coffee Artpeninsular, para mejorar los ingresos actuales en la comercialización de las esencia de café y así que se diferencie de los demás negocios.

DESARROLLO

Las fuentes de ingresos son resultados que utilizan las empresas para generar ingresos para esto se debe hacer un intercambio, es decir la empresa da el producto y el cliente entrega un pago o valor. En este componente se generaran los precios dependiendo del segmento de mercado, por ende la idea de negocio da su propuesta de valor a los clientes para satisfacer sus necesidades con el producto.

Como menciona Moya, D (2018) las fuentes de ingresos se pueden definir como el origen de los beneficios económico de tu negocio. Es decir, que las fuentes de ingreso canvas son los orígenes de los beneficios económicos plasmados en nuestro modelo de negocio.

En consecuencia Becerra, V (2013) define que la idea de negocio es el producto o servicio que se quiere ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no. Pero no sólo basta con tener una buena idea, es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad.

Tenemos que tener claro que nuestra idea de negocio es el proyecto que queremos hacer, al que vamos a dedicar toda nuestra energía y estar seguros de no haber tomado la decisión forzado por las circunstancias o porque no has encontrado nada mejor.

Casi todos los emprendedores manejan un montón de ideas diferentes y han pensado en proyectos variados antes de decidirse por una idea en concreto. Es importante pensar si esa es, de

verdad, la adecuada o hemos elegido esa idea cansados ya de dar vueltas. (Hernández Serena, 2017)

Los emprendimientos empiezan desde una idea utilizando el modelo de negocio, ofreciéndole así valor a los consumidores considerando la situación actual del mercado donde se busca estrategias para la propuesta, brindando varios beneficios que aporten de manera positiva y que ayuden al crecimiento de la idea de negocio. Como afirma Sosenke, R (2020) Idealmente el emprendimiento debería generar ingresos a través de diferentes formas complementarias, siempre para fortalecer la misión principal a la que apuntamos y lograr un crecimiento de forma saludable. Esto permite incrementarlos y a su vez no depender de uno solo ante eventualidades que ocurran.

Si tu fuente de ingreso es un emprendimiento o empresa, apunta estratégicamente a construir un sistema. Tu empresa debe tener un “modelo de negocio” para que en algún momento se convierta en una fuente residual. Por otro lado, de lo que te ganas personalmente de tu salario, ahorra e invierte en otras fuentes, afirma (Reyes, 2018)

Según (Valentin, 2017) El modelo Canvas permite generar valor a las empresas transformando las ideas en proyectos innovadores y competitivos en el mercado, debido a que ofrece una visión panorámica de varios modelos que contribuyen a la construcción clara de oportunidades y planes de acción concretos con enfoques adaptables, mejorando el intercambio con los clientes y el beneficio interno.

Ferreira Herrera (2016), menciona que el modelo canvas, fue creado con el fin de establecer una relación lógica entre cada uno de los componentes de la organización y todos los factores que influyen para que tenga o no éxito. A través de un "lienzo" se detalla desde la idea de negocios, hasta los diferentes factores que influirán en ella al momento de ponerla en marcha. El contexto innovador y emprendedor en que hoy se desarrollan los negocios, genera la necesidad de modelos de negocios dinámicos, simples y que respondan rápidamente a los cambios del entorno y presenten una visión organizada de la información con la que cuenta.

Para Torres Perdigón, Juan (2019) el lienzo de modelos de negocios es una herramienta ampliamente trabajada en la escena del diseño y sus fortalezas radican en la visualización de todos los componentes de un negocio de manera "instantánea" (todos los elementos presentes al mismo tiempo), de manera que la observación que se hace sobre él es una vista rápida y general de los componentes relevantes de un negocio.

Según (Oporta, Torres, & Castillo, 2018) comentan que, cuando se habla de mercado se refiere a un grupo de personas y/u organizaciones (Consumidores) que tienen distintas necesidades, gustos, personalidades, cultura, poder adquisitivo y hablar de segmentación de mercado se refiere a la acción de detectar y segmentar (dividir o clasificar) a personas u organizaciones en distintos grupos que tengan ciertas características similares, por ellos es que esta investigación es primordial conocer el proceso de la segmentación.

Es importante que las empresas estudien, analicen y contesten algunas preguntas sobre los gustos y preferencias de los consumidores que se encuentran en el segmento de mercado con la finalidad de realizar las fuentes de ingreso como base esencial en la investigación. Cabe resaltar que se debe tener en cuenta cual es el valor que el segmento de mercado está dispuesto a pagar y lo que aporta la propuesta de valor para que el segmento se encuentre satisfecho con el producto de esencia de café.

Según la página Infocomoemprender (2020), comenta para que las empresas puedan funcionar, desarrollarse y crecer, la regla de oro es que la suma de todas las fuentes de ingreso sea mayor que la suma de todos los gastos. También puedes documentar la información asociada a tu empresa y controlar tus fuentes de ingreso con el fin de agregar valor a tu actividades comerciales, al modelo de negocios y para tomar mejores decisiones.

En tal sentido las GEM ayudan a aquellos emprendimientos como mencionan (Lasio, Amay, Zambrano, & Ordeñana, 2019) El clima para el emprendimiento es una medida de la favorabilidad del país para emprender; en el modelo del GEM corresponde a las Condiciones Marco del Emprendimiento (EFC por su sigla en inglés), que son uno de los determinantes de la actividad emprendedora.

Por lo tanto, (Reato & Socconini, 2019), expresan que el modelo de negocio canvas es una herramienta grafica que se utiliza para describir que valor se ofrece a los clientes, como se crea, la forma en que se transmite (los canales) y se entrega, el modo en que los clientes

entienden el modelo de negocio actual y la manera cómo ese modelo concierte en otro para alcanzar los objetivos de la empresa en el futuro.

Para la realización del componente de fuentes de ingreso y captación de valor de Osterwalder se deben resolver varias preguntas que van dirigido a nuestro segmento de mercado o clientes como tal, unas de las más destacadas ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? Y ¿Cómo pagan actualmente? Dichas preguntas están conectadas y tienen relación con nuestro segmento de clientes y propuesta de valor.

Según (Vilchez, 2015) nos comenta que, este componente hace referencia a cómo genera dinero la empresa en sus distintos segmentos, existiendo ingresos por transacciones derivadas de pagos puntuales de clientes y/o ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente.

Para realizar un buen análisis del precio, hay que analizar minuciosamente todos los costes (tanto los fijos como los variables) y a partir de ahí establecer un margen que nos permita soportar esos gastos. Si no hacemos este análisis previo y ponemos el precio sin tener en cuenta los costes propios es fácil que caigamos en el error de vender por debajo de nuestras posibilidades y en tal caso, no se estará haciendo otra cosa que perder dinero. (EmprendeRioja, 2015)

Existen varios tipos de ingreso según el modelo canvas, detallándolos a continuación:

Ventas de activos: se entrega un producto al cliente y puede darle el uso que el consumidor crea conveniente, la mayoría de los negocios utilizan esta fuente, por ejemplo: me compran un terreno y el cliente puede venderlo, revenderlo o lo que el considere justo y necesario.

Cuota por uso: esta fuente de ingreso es cuando el cliente paga por el uso, es decir mientras más utilice algún servicio más valor pagará, por ejemplo: en un alquiler de un local si el cliente necesita por más tiempo el lugar más dinero cobrará, también en un hotel se cobra dependiendo cuantas noches el cliente desee hospedarse y así se genera la cuota por uso.

Cuota de suscripción: se generara si el negocio cobra al cliente alguna cuota por utilizar su instalación ya sea de manera mensual o anual, por ejemplo, los gimnasios ofrecen esta fuente de ingreso de manera mensual para que el cliente disfrute de sus instalaciones los días que les sea necesario sin preocupaciones de pagar a diario, también esta cuota de suscripción se da en aplicaciones de juego online, servicios de netflix entre otros.

Prestamos, alquiler o leasing: esta fuente de ingreso se utiliza de manera temporal durante un tiempo establecido con ingresos recurrentes, por ejemplo, varios clientes necesitan un coche por un tiempo establecido les parece más factible alquilar un vehículo que comprarlo.

Concesiones de licencias: en esta fuente se generan ingresos ya sea por licencias, por patentes, algún derecho de autor entre otras

Gastos de corretaje: este servicio se deriva por intermediación entre dos o más partes, es decir, los agentes y corredores obtienen una comisión cuando realizan una venta

Publicidad: en esta fuente de ingreso las cuotas que se reciben son por el producto, servicio o alguna marca que desee promocionar un negocio, también usan como ingreso aprovechando la tecnología, las redes sociales como medio para generar ingresos por publicidad.

Por tal motivo, las fuentes de ingreso que obtendrá la idea de negocio Coffee Artpeninsular, en primer lugar son las ventas de activos es decir, la venta de esencias de café proporcionando la propuesta de valor a los clientes haciendo la entrega del producto y recibiendo un pago por ella, realizando la comercialización a mayoristas : tiendas de barrios, restaurantes, supermercados y utilizar el servicio Delivery para una entrega a domicilio que es ofrecido al consumidor final con un costo adicional de envío, por ultimo ofrecer una tarjeta para que los clientes puedan acumular puntos y reciban una esencia de café gratis.

Los ingresos que utilizará la idea de negocio Coffee Artpeninsular es el ingreso por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes, ya que ayuda a que se genere el pago de inmediato una vez que se entregue el producto al consumidor, asimismo las estrategias que creará la idea de negocio para tener una mejor comercialización del producto de esencias de café, es ofrecerle a negocios e intermediarios de comercio una fijación de precio dependiendo de la distribución mayoristas y consumidor final para que puedan vender o revender el producto.

Proporcionándoles un producto de calidad y también brindándoles una propuesta de valor como lo son la facilidad de preparar el café, con la finalidad de disminuir su tiempo y dificultad de preparación; mayor concentración del sabor para quienes les gusta sentir en su paladar un auténtico sabor a café; y también importante los beneficios para la salud que proporciona el consumo de la esencia de café.

Según (Varela, 2019) menciona que, las ventas de un negocio conllevan una transacción, es decir, se da un producto o servicio a cambio de algo. Normalmente, consiste en un valor monetario que denominamos precio de venta. Este tipo de precio es aquel que determina el coste que tiene en el mercado un producto o servicio, por lo que para poder consumir dichos bienes y servicios habrá que pagar ese precio de venta.

Para (Gonzaga, Alaña, & Yáñez, 2018) La fijación de precios ha sido la carta de presentación más importante de los productos ante los consumidores, puesto que genera un impacto inmediato en las personas. Con el paso de los años las empresas han evolucionado en las formas de producir sus bienes, por lo que la globalización ha hecho que los avances tecnológicos y mejoramiento del talento humano se conviertan en una inversión la cual incurre en los costos de la empresa y tiene que verse reflejada tanto en la calidad del producto como en su precio.

En el componente fuentes de ingreso existen dos mecanismos de fijación de precio principales, los cuales se subdividen en dos fijos y dinámicos detallándolos a continuación:

1. FIJO

En este mecanismo nos menciona que el precio se encuentra establecido y que una vez que le asignan un valor se mantiene fijo sin poder realizar algún tipo de negociación. Asimismo se divide en cuatro pasos en el cual la empresa debe decidir con que característica va a continuar:

- a) Lista de precios fija: Estos son precios fijos para productos, servicios u otras actividades comerciales
- b) Según características del producto: el precio va a depender de la calidad, cantidad que ofrezca la propuesta de valor
- c) Según segmento de mercado: el precio del producto va a depender de los gustos y preferencias que se encuentran en un segmento específico
- d) Según volumen: en esta característica el precio dependerá de la cantidad de producto o servicio que vayan a adquirir

2. DINÁMICO

Los costes varían dependiendo del mercado y están sujetos a realizar negociación.

También se subdividen en cuatro características:

- a) Negociación: el precio del producto o servicio se negocia entre dos o más socios pero depende del poder de negociación al que se llegue
- b) Gestión de rentabilidad: en el precio del producto influye el inventario y el momento de compra.
- c) Mercado en tiempo real: en función de la oferta y demanda el precio se establecerá de manera dinámica
- d) Subasta: el precio se dará por medio de una licitación

Por lo tanto, (Botín, 2020) hace énfasis de que el precio te sirve para posicionar tus productos en la mente del consumidor, además de para aumentar o disminuir los beneficios de tu comercio electrónico. Y, en general, suelen tomar las decisiones de un modo errático sin una estrategia de precios clara, movidas tan solo por las necesidades de tesorería de cada momento. Algo que termina repercutiendo en los resultados.

Según (Mise, 2021) nos comenta que, los ingresos son una medida de los activos generados por los productos, y/o los servicios que se venden, además, los ingresos son una medida de la actividad del negocio, este apartado está conformado por hipótesis acerca de cómo el modelo de negocio obtendrá ingresos de cada segmento de clientes.

La idea de negocio Coffee Artpeninsular se dedica a la comercialización de esencias de café este producto está elaborado para obtener fácil preparación donde será ofrecido al segmento de mercado y utilizará varias formas para generar los pagos en efectivo, pagos únicos por transacción: se obtiene el pago antes de comprar, es decir; podrán utilizar transferencias bancarias y tarjetas de débito y crédito. Con este método podrá realizar el pago ya que muchas veces los clientes no disponen de dinero en mano otorgándoles esta opción de pago estando seguro para el negocio.

Además, el mecanismo de fijación de precio es fijo y según segmentación de mercado porque la idea de negocio Coffee Artpeninsular se está desarrollando en conjunto con la propuesta de valor es por esto que esta dirigido a un grupo de consumidores que tienen alguna

necesidad, hábitos o deseos de alguna compra que ayude de manera más eficiente en su vida diaria.

Según (Saavedra, 2019) La segmentación de mercados que podremos identificar el segmento a atender y establecer la estrategia para lograrlo. Tengamos en cuenta que en la actualidad existen consumidores con gustos y necesidades diferentes, por lo que no podemos llegarles a todos.

Por lo tanto, es necesario realizar un proceso de evaluación en profundidad para definir el mejor precio de un producto para, al mismo tiempo, maximizar las ganancias y garantizar la salud financiera de tu empresa. Además, no existe una única forma de fijar los precios, existen varias estrategias de precios, así que es muy importante comprender todos los aspectos involucrados en ese proceso. (Pecanha, 2020)

Por otra parte en la parte de anexo en la tabla 1 se encuentran el lienzo del modelo Canvas detallando el componente de fuentes de ingreso, respondiendo a las preguntas ¿Cuáles son las fuente de ingreso, la modalidad de pago que obtendrá la idea de negocio Coffee Artpeninsular?, asimismo, en la tabla 2 se encuentra la fijación de precio que es el valor de las fuentes de ingresos como es al por mayor a restaurantes, supermercados y tiendas de barrios a un valor de \$1,00 con un margen de utilidad del 67%, ofreciéndole paquetes por 5 unidades a una fijación de precio de 5,00 y el precio de venta al público que va directamente al cliente es de \$1,25 brindándoles servicio Delivery como estrategia para que puedan obtener el producto en su

domicilio a un costo de \$1,00 adicional, también los ingresos por las ventas de \$108.447,90 siendo rentable para la empresa.

CONCLUSIÓN

El componente fuentes de ingreso del modelo Canvas propuesta por Osterwalder brinda a emprendimientos a ofrecer su producto adaptándose a este nuevo método para así obtener ingresos. Por lo tanto, este componente hace que la idea de negocio Coffee Artpeninsular tenga acogida en el mercado de manera inmediata por lo que sus componentes están bien aplicados abasteciendo el segmento de mercado.

En definitiva, en la idea de negocio Coffee Artpeninsular se visualizan las fuentes de ingreso con la venta de activos tanto para distribuidores mayoristas y consumidor final, también ofreciendo el producto de esencia de café a una fijación de precio accesible pero esto puede variar dependiendo del segmento de mercado para así generar ingresos y que la empresa vaya en crecimiento.

RECOMENDACIÓN

Como resultado, la idea de negocio Coffee Artpeninsular debería reunirse con empresas y/o negocios visitados frecuentemente por los consumidores que tienen similitud con la propuesta de valor que se ofrece y así buscar estrategias óptimas para satisfacer sus necesidades creando acuerdos de negocios u otros tipos de negociación.

Sin embargo, las fuentes de ingreso aportan a la idea de negocio Coffee Artpeninsular, porque son resultados que el negocio necesita para una evolución efectiva. Por consiguiente, sería justo que estos tipos de ensayos ayuden a muchos jóvenes para que puedan conocer un poco más sobre el componente y que sea de motivación para que puedan emprender con los conocimientos necesarios y estén encaminados al éxito empresarial.

REFERENCIAS

- Becerra, V. (2013). *Emprende pyme*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>
- Botín, R. (2020). Estrategia de precios para tu negocio. *OBERLO*.
- EmprendeRioja. (2015). Obtenido de <http://emprenderioja.es/blog/2015/04/05/la-importancia-del-precio-a-la-hora-de-poner-en-marcha-un-negocio/>
- Ferreira Herrera, D. (2016). *El modelo CANVAS en la formulación de proyectos*. Obtenido de *Cooperativismo & Desarrollo*, 23(107).: <https://doi.org/10.16925/co.v23i107.1252>
- Gonzaga, Alaña, & Yáñez. (2018). *Scielo*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200221
- Hernández Serena, A. (2017). *AVASESORES*. Obtenido de <https://www.anahernandezserena.com/conozco-mi-fuente-de-ingresos/>
- InfoComoEmprender. (2020). *Infocomoemprender*. Obtenido de <https://infocomoemprender.com/modelo-de-negocios-canvas/#>
- Lasio, V., Amay, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor*. ESPAE Escuela de negocios.
- Mise, J. (2021). *Business Model Canvas*. Obtenido de <https://www.acavir.com/modelo-canvas/fuentes-de-ingreso/>
- Moya, D. (2018). *Emprender es fácil*. Obtenido de <https://www.emprender-facil.com/fuentes-de-ingreso-canvas/>

- Oporta, Torres, & Castillo. (2018). *Marketing Estratégico*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/8579/1/18820.pdf>
- Pecanha, V. (2020). *Rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/estrategia-de-precios/>
- Reato, C., & Socconini, L. (2019). *Sistema de gestión para liderar empresas*. lean Six Sigma Management System for Leaders.
- Reyes, V. (2018). *Emprende con éxito*. Obtenido de <https://emprendeconexito.co/construir-fuentes-de-ingresos/>
- Saavedra, O. (2019). *Escuela de emprendedores by alegra.com*. Obtenido de <https://escuela-emprendedores.alegra.com/marketing/que-es-un-segmento-de-mercado-y-por-que-debemos-segmentar/>
- Sonseke, R. (2020). *Dividir & conquistar*. Obtenido de <https://dividiryconquistar.com/2020/08/31/las-fuentes-de-ingreso-de-un-emprendimiento/>
- Torres Perdigón, J. (2019). *Tesis de grado*. Obtenido de https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/46406/Homing_Proyecto%20de%20grado%20Juan%20Esteban%20Torres.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Valentin. (2017). *Crea2vida*. Obtenido de <https://crea2vida.com/2017/11/08/el-modelo-canvas/>
- Varela, R. (27 de Agosto de 2019). *NUMDEA*. Obtenido de <https://numdea.com/precio-de-venta.html>
- Vilchez, M. I. (2015). *Captura y Evaluación del Modelo De Negocio de las heladerías artesanales*. Maestría en dirección de negocios.

ANEXOS

Tabla 1 Lienzo del Modelo Canvas

| | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| SOCIOS CLAVE | ACTIVIDADES CLAVE | PROPUESTA DE VALOR | RELACIÓN CON LOS CLIENTES | SEGMENTO DE CLIENTES |
| | RECURSOS CLAVE | | CANALES DE DISTRIBUCIÓN | |
| ESTRUCTURA DE COSTOS | | | FUENTES DE INGRESO <ul style="list-style-type: none"> • Venta de activos mayoristas: restaurantes, supermercados, tiendas de barrio y servicio Delivery al consumidor final • Método de pago: Efectivo, tarjetas de débito y crédito • Los clientes están dispuestos a cancelar por productos De calidad, que contenga sabor y sea fácil de preparar | |

Elaborado por: Adriana Galarza Calderón

Tabla 2 Fijación de Precio

| ESENCIA DE CAFÉ | | |
|-------------------------------------------|-----|---------------|
| Costo | | |
| Costos Fijos | | |
| Servicios Básicos | | \$14,00 |
| Mano de obra | | |
| Operarios (2) | | 1.130,53 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | | |
| | | 1.144,53 |
| costos variables | | |
| materia prima directa | | 246,97 |
| insumos directos | | 252,93 |
| Total de materia prima | | 499,90 |
| etiqueta adherible | | 82,32 |
| envase | | 164,65 |
| Total Costos Variables | | |
| | | 746,87 |
| Total Costo Unitario por u | | |
| | | 0,37 |
| Costo total fijo unitario por u | | |
| | | 0,23 |
| Precio antes de margen de utilidad | | |
| | | 0,60 |
| Margen de Utilidad | 67% | 0,40 |
| Precio | | 1,00 |

Elaborado por: Adriana Galarza Calderón

| PAQ X 5 | | |
|-------------------|-----------|----------|
| PRECIO PAQ | \$ | 5 |

Elaborado por: Adriana Galarza

| | |
|--------------|-------------|
| P.V.P | 1,25 |
|--------------|-------------|

+ 1,00 costo envío

2,25

| VENTAS EN DÓLARES | | |
|--------------------------|----------------------|--------------------|
| | VENTA MENSUAL | VENTA ANUAL |
| esencia de café | 8.242,02 | 98.904,26 |

Elaborado por: Adriana Galarza

Document Information

| | |
|-------------------|------------------------------------------------------|
| Analyzed document | BORRADOR ENSAYO-ESENCIA DE CAFÉ (1).docx (D99542110) |
| Submitted | 3/25/2021 3:00:00 AM |
| Submitted by | |
| Submitter email | adriana.galarzacdalon@upse.edu.ec |
| Similarity | 6% |
| Analysis address | svillon.upse@analysis.orkund.com |

Sources included in the report

| | | | |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---|
| SA | UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA / FUENTES DE INGRESO DAYANA ALCIVAR.docx |  | 1 |
| | Document FUENTES DE INGRESO DAYANA ALCIVAR.docx (D99429236) Submitted by: dayana_alcivar12@hotmail.com | | |
| | Receiver: svillon.upse@analysis.orkund.com | | |
| SA | UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA / Revision DE LA ROSA.docx |  | 1 |
| | Document Revision DE LA ROSA.docx (D99542109) Submitted by: luis.delarosapozo@upse.edu.ec Receiver: svillon.upse@analysis.orkund.com | | |
| W | URL: https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio |  | 1 |
| | Fetches: 3/25/2021 3:10:00 AM | | |
| W | URL: https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2566&context=administracion_de_empresas |  | 1 |
| | Fetches: 11/3/2019 8:07:19 AM | | |
| SA | TRABAJO DE GRADO JC .docx |  | 1 |
| | Document TRABAJO DE GRADO JC .docx (D68372703) | | |
| W | URL: https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/15838/1/Ordo%C3%B1ezChavezNic olSebastian2019.pdf |  | 1 |
| | Fetches: 3/17/2021 9:21:33 AM | | |