



FLUJO DE INGRESOS O FUENTES DE INGRESOS



Al estructurar un modelo de negocios para una empresa, independientemente cuál sea el canal de venta, se pueden considerar dos modalidades de ingresos:

Ingresos por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes.
Ejemplo, cuando se vende un artículo.

Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente. **Ejemplo**, pago de comisión por beneficios agregados.



- Adicionalmente, existen varias formas de generar fuentes de ingresos, unas de ellas son más propias de canales tradicionales, otras tienen facilidades para modelos de comercialización web.
- **Venta de Activos:** la fuente de ingresos más conocida es la venta de los derechos de propiedad sobre un producto físico.
Amazon.com vende libros, música, productos electrónicos de consumo, etc. en internet. Homecenter.com vende artículos que los compradores pueden adquirir para usar, revender o incluso destruir.
- **Cuota por uso:** esta fuente de ingresos se basa en el uso de un servicio determinado. Cuanto más se utiliza un servicio, más paga el cliente. Ejemplos de esto, son los servicios ofrecidos por un operador de telecomunicaciones que puede facturar a los clientes los minutos que se usan en el celular. Los hoteles cobran a los clientes el número de noches que duermen en sus instalaciones. Un servicio de mensajería cobra a los clientes por el transporte de un paquete de una ubicación a otra.
- **Cuota de suscripción:** es cuando existe un acuerdo para brindar un servicio de manera ininterrumpida, y el cliente debe pagar de manera regular por este. Ejemplo de esto, es el servicio Netflix proporciona a los usuarios acceso a una la plataforma de televisión a cambio de una cuota de suscripción. Por otro lado, World of Warcraft Online permite a los usuarios jugar en línea a cambio de una cuota mensual.

Préstamo/ alquiler/ leasing: esta fuente de ingresos para la empresa, se basa en la concesión temporal, a cambio de un pago por utilizar un activo determinado durante un período de tiempo. Para el prestamista, la ventaja de este tipo de negocio es que genera ingresos recurrentes. A su vez, los que disfrutan del servicio pagan únicamente por un tiempo limitado, ya que no tienen que asumir el costo íntegro de su propiedad. Zipcar.com es un buen ejemplo, pues esta empresa permite a los clientes alquilar un carro por horas en varias ciudades de Estados Unidos. Este servicio ha hecho que muchas personas opten por alquilar un auto en vez de comprarlo.

Publicidad: es una fuente de ingresos que se ha venido transformando en los últimos años, gracias al fortalecimiento de los mecanismos de marketing digital. En un modelo de negocios, es el resultado de las cuotas por publicidad de un producto, servicio o marca determinado. Ejemplo de esto, es cuando una plataforma que presta un servicio particular, aprovecha y vende espacios de publicidad a marcas de terceros para promocionar sus productos o servicios (diferentes a los de la plataforma), esto a su vez representa una fuente de ingresos adicional a la empresa. Entre más posicionado esté el sitio web, más puede cobrar por publicidad.

Otros: si es de su interés conocer sobre otros modelos o fuentes de ingresos para las empresas, le invitamos a profundizar por estos mencionados hasta aquí y por “Gastos de corretaje, cómo fuente de ingresos” y “Concesión de licencias”.

