



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:

**ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES PARA LA IDEA DE
NEGOCIO "KITIME", LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA
ELENA, AÑO 2020.**

AUTORA:

LUCIANA YANET VELASCO SANCHEZ

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO, MSc

La Libertad, Ecuador

2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, **“ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES PARA LA IDEA DE NEGOCIO ‘KITIME’, LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020.”**, elaborado por la Srta. **Luciana Yanet Velasco Sánchez**, 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 **Licenciada 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 R. Serrano Luyo, MSe.

PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

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

Yo, Luciana Yanet Velasco Sánchez, con cédula de identidad número 0928696202, 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.



.....
Luciana Yanet Velasco Sánchez

DEDICATORIA

El presente ensayo va Dios por darme la fe y motivación para seguir con mis estudios y no dejarme vencer de cualquier adversidad, demostrándome que puedo contar con él a todo momento y así lograr mis objetivos con la bendición de él.

A mis padres y abuelos que son el pilar fundamental en todo lo que me propongo en este trayecto, por darme ese amor y ánimos incondicional para seguir cumpliendo con todos mis objetivos y no dejarme vencer por toda las dificultades que se presentaron en el camino.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a dios por darme la vida y llenarme de bendición, por guiarme por el camino correcto y darme Fortaleza, responsabilidad en este camino, por haberme permitido culminar con mis sueño y llenarme de satisfacción de a ver cumplido con mi meta.

A mis padres por ser mi ejemplo de lucha y dedicación para apoyarme todos los días de mi vida a seguir a delante con mis sueños propuestos, a mis abuelos quienes en todo momentos están conmigo dándome su amor incondicional en las circunstancia difíciles, por siempre darme la mejor educación para ser una persona de bien.

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena y a la autoridades, por permitiré concluir con una etapa de mi vida, gracias por la orientación y guiarme en el desarrollo de este trabajo de titulación.

TRIBUNAL DE GRADO



Ing Libi Caamaño, MSc
DIRECTOR DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



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



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



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



Luciana Yanet Velasco Sánchez
ESTUDIANTE DE LA CARRERA
ADMINISTRACION DE EMPRESA

ÍNDICE

RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
DESARROLLO	13
<i>Recursos Claves</i>	13
<i>Actividades Claves</i>	17
<i>Socios Claves</i>	21
CONCLUSIONES	25
RECOMENDACIONES	26
REFERENCIAS	27

**ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES PARA LA IDEA DE NEGOCIO ‘‘KITIME’’,
LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020.**

RESUMEN

KITIME es una empresa que se dedicara a la comercialización y distribución de kit de emergencia la cual consiste en agua oxigenada, jabón pobidin y alcohol industrial, ubicada en la provincia de Santa Elena en el cantón La Libertad, el estudio desarrollara estrategias de negocio que ayudaran a la idea del negocio como recursos claves los cuales son transporte del producto, Colaboradores (servicio DELIVERY), plataforma de comunicación, capacitaciones, así mismo como actividades claves estará el servicio al cliente, relación directa con los proveedores y productos de calidad, como ultima estrategias están los socios claves, los cuales son piezas fundamentales en la idea de negocio entre ellos estan L.A GROUP CORPORATIVO quien proveerá el agua oxigenada, mientras que el jabón pobidin nos proveerá la empresa NCM. Internacional y por último Negociaciones D´mik.S. A de C.V dará el alcohol industrial, para la idea de negocio Kitime cuyo objetivo es determinar las estrategias organizacionales Kitime en el cantón La libertad, para el desarrollo de la investigación se aplicó una metodología basada en una investigación exploratoria con enfoque cualitativo método deductivo, análisis síntesis, la cual ayudaa a la ejecución de conceptos importantes para dicho conocimiento. Al analizar e investigar sobre las estrategias se ha determinado que no solo demuestra ser factible si no también que se ayuda a la protección y cuidado de la población, con productos de alta calidad.

Palabras Claves

Estrategias organizacionales, productos, calidad distribución, negocio, recursos, actividades, socios, comercialización.

**ORGANIZATIONAL STRATEGIES FOR THE BUSINESS IDEA ‘‘KITIME’’, LA
LIBERTAD, PROVINCE OF SANTA ELENA, YEAR 2020.**

ABSTRACT

Kitime is a company that is dedicated to the commercialization and distribution of emergency kit which consists of hydrogen peroxide, povidin soap and industrial alcohol, located in the province of Santa Elena in the canton of La Libertad, the study will develop business strategies that will help to the business idea as key resources which are product transport, Collaborators (delivery service), communication platform, training, as well as key activities we have customer service, direct relationship with suppliers and quality products, as the last Strategies are the key partners, which are fundamental pieces in the business idea, among them we have LA GROUP CORPORATIVO who will provide us with hydrogen peroxide, while povidin soap will be provided by the NCM company. International and finally Negotiations D´mik.S. A de CV will give us the industrial alcohol, for the Kitime business idea whose objective is to determine the organizational strategies Kitime in the canton La Libertad, for the development of the research a methodology based on an exploratory research with a qualitative approach deductive method was applied, synthesis analysis, which helps in the execution of important concepts for said knowledge. When analyzing and investigating the strategies, it has been determined that it not only proves to be feasible but also that it helps to protect and care for the population, with high quality products.

Key words

Strategies, products, quality, distribution, business, resources, activities, partners, marketing.

INTRODUCCIÓN

Básicamente, la filosofía empresarial es el servicio o producto que desea proporcionar, la forma en que adquiere clientes y la forma en que espera obtener beneficios de ello. A partir de aquí, se considerarán todos los aspectos de la creación de la empresa, y las decisiones que se tomen aquí dependerán en gran medida del éxito de la empresa.

Basado en el comienzo de todos los proyectos comerciales, es una breve descripción del proyecto. Si la idea de negocio puede satisfacer la demanda del mercado, puede traer beneficios económicos.

Un producto o servicio definido puede asegurar un negocio viable, pero para ello, toda idea de negocio debe basarse en el desarrollo de un modelo de negocio. Todas las empresas utilizan el lienzo para construir las bases de su negocio el lienzo se caracteriza como una herramienta de gestión y planificación para describir gráficamente los elementos que componen las recomendaciones comerciales.

La importancia de elegir una estrategia determinará los objetivos a largo plazo de la empresa y tomará medidas y utilizará los recursos necesarios para lograr esos objetivos. El objetivo principal de esta estrategia es garantizar la supervivencia y la prosperidad a largo plazo de la empresa.

La idea de negocio KITIME se dedica a la comercialización y distribución de productos de bioseguridad en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, esto ayudara a la protección

y cuidado del ser humano ya que son insumos importantes, la cual está dirigida, a toda la población de la Provincia. Este Kit se podrá conseguir mediante redes sociales, ya que se contara con un precio accesible al cliente. De esta manera la idea de negocio ayudara a la superación de la emergencia sanitaria.

Para el presente estudio, se utilizará varios componentes del modelo Canvas los cuales son: Recursos claves, esta estrategia ayudará a conseguir y generar de forma fiable y rentable el valor que se prometerá a los clientes, mientras tanto las Actividades claves aportará a generar valor en mis productos y servicio y por último los Socios claves será una estrategia importante ya que permitirá asegurar la capacidad de cumplir la promesa de valor hecha a los clientes, los cuales se engloban como estrategias organizacionales, con el objetivo de saber tomar decisiones en el momento preciso en la organización. Con el fin Determinar las estrategias organizacionales en la idea de negocio KITIME. Buscando responder a ¿Cuáles son las estrategias organizacionales para la idea de negocio Kitime?

El trabajo se divide en introducción, desarrollo y conclusiones, donde en la introducción se visualiza una pequeña descripción del tema, el desarrollo es donde uso de una metodología definida que permita lograr los objetivos y metas de la manera más eficiente y efectiva, por último, se darán a cabo las conclusiones y recomendaciones es la posterior parte del proyecto en esta se basa en ideas finales sobre en las estrategias organizacionales tales como los recursos claves, actividades claves y socios claves.

El tipo de metodología que se utilizará será exploratoria con enfoque cualitativo método deductivo, análisis síntesis, que nos ayudara para desarrollar el proyecto con un nivel de veracidad alto.

DESARROLLO

Recursos Claves

Se entiende por recursos claves a las diversas combinaciones entre varios elementos como: capitales, marcas, instalaciones, que sean necesarias para la creación de una propuesta de valor y permita su implementación a futuro, es por ello que es uno de los componentes del modelo canvas. Por otra parte proporciona una gran guía para crear la propuesta de valor a entregarse a la idea de negocio Kitime. (VICEDO)

Los recursos claves son fuente y suministros inexcusables que producen un beneficio, permitiendo a la empresa crear una propuesta de valor necesaria para el progreso de un modelo de negocio y que todo lo planteado pueda llevarse a cabo, para eso, se debe identificar los recursos claves tanto humanos como materiales que se van a implementar dentro de ella, estos recursos pueden ser: físicos, humanos, materiales, tecnológicos y financiero.

Según (Fuescyl). Los recursos clave son los activos más importantes para un modelo de negocio exitoso ¿Qué recursos clave necesitamos para nuestra propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con los clientes y fuentes de ingresos? Estos activos clave deben identificarse; de lo contrario, el modelo de negocio no se ejecutará. Estos recursos pueden ser de muchos tipos, desde recursos físicos hasta aquellos relacionados con los recursos humanos que son completamente necesarios.

La logística de compras o recursos claves es una actividad básica debido a que al realizarlo de forma adecuada puede traer consigo una reducción de costos en la adquisición y transporte de los activos y accesorios necesarios para poder implementar la propuesta de valor. (Malisani).

Una de las características más notables de la empresa, es que siempre se toman decisiones para bien de ella, debido a ello, el tomar la decisión de seleccionar un recurso sobre otro ya sea material, humano o tecnológico, el administrador encargado de ello debe tener conocimiento pleno de la propuesta de valor para la idea de negocio KITIME, puesto que solo así podrá seleccionar los recursos que realmente se necesitan para su puesta en marcha.

La idea de negocio de KITIME utilizará redes de carga porque estas redes se generan por la necesidad de conectar los bienes de consumo desde su ubicación de producción (ubicación de la empresa) al mercado (clientes) y transportarlos al mercado. En la etapa de distribución, se pueden utilizar una variedad de métodos de transporte para transportar mercancías y llegar a su destino final.

Las empresas de transporte que prestan dichos servicios constituyen un conocido grupo de logística de terceros (3PL). Estos operadores logísticos tienden a establecer relaciones más estrechas con los clientes para que puedan controlar y controlar la productividad y facturación de la empresa productora. El volumen de transporte es mayor que el de las parcelas y se utilizan múltiples métodos de transporte para la distribución (Estrada).

La Cadena de Suministro, conocida en inglés como "Supply Chain", es una cadena de proveedores, fábricas, almacenes, centros de distribución y detallistas a través de los cuales se adquieren las materias primas, se transforman y se envían al cliente, esta será utilizada para la adquisición de la misma por parte de la idea de negocio KITIME.

La administración de la cadena de suministro es una filosofía administrativa continua y evolutiva que busca unificar los recursos productivos totales de las funciones de negocio de la empresa y sus socios aliados a lo largo de toda la Cadena de Suministro, buscando un sistema altamente competitivo Enfocado a desarrollar soluciones innovadoras y a sincronizar el flujo de los productos, servicios e información hacia el mercado, creando un valor único e individualizado para el cliente

Por otro lado la idea de negocio KITIME, tendrá un servicio de Delivery, donde se realizará a cada uno de los clientes el respectivo servicio a domicilio que requieran, el objetivo del domicilio es que el producto llegue con una excelente calidad a tiempo y con un costo accesible para el cliente.

La confianza es fundamental para que la idea de negocio Kitime tenga relaciones de largo plazo entre productores y distribuidores, sin embargo no todos los empresarios tienen metas comunes, por lo que las actividades empresariales conjuntas entre proveedores e intermediarios deben estar sujetas a una "autoridad". (Moreno)

Según (Sanchez), La cadena de suministro es una alianza de todas las empresas involucradas en la producción, procesamiento, distribución, almacenamiento y comercialización de productos, incluidos proveedores de materias primas, fabricantes, distribuidores, transportistas y minoristas.

Así mismo por parte de la idea de negocio KITIME se realizará la estrategia de crear plataformas de comunicación las cuales nos ayudarán a que nuestros nuevos clientes conozcan más de nosotros día a día, estos medios serán Facebook, Instagram y WhatsApp.

Facebook: esta es la principal red social que existe en el mundo. El propósito principal de la red de enlace virtual es brindar soporte para la generación y el intercambio de contenido. Lo que siguió fue la expansión de las posibilidades de las relaciones sociales y una revolución notable en la industria de las comunicaciones. El marketing no es inmune a esto, pero ha encontrado un terreno fértil para nuevos conceptos y nuevos métodos en este modo. (Gonçalves)

Instagram: es una aplicación y red social de origen estadounidense propiedad de Facebook, su función principal es poder compartir fotos y videos con otros usuarios.

Facebook es un canal ideal para empresas porque es un canal ideal para promocionar nuestros productos y servicios a un público objetivo muy amplio y diverso, así como promocionas ofertas y eventos en otros medios tradicionales, puedes utilizar las funcionalidades de Facebook Ven a hacerlo, es más fácil y rápido, debido a que es fácil entablar relaciones, podemos brindar un servicio de atención al cliente personalizado en Facebook.

Las redes sociales ayudan a acercarse más a los clientes de forma que sirve de vehículo para transmitir información sobre nuestra marca, responder dudas, hacer sugerencias, tramitar y resolver posibles quejas e incluso forjar un vínculo entre el público y KITIME.

Sin duda una de las funciones más importantes de las redes sociales es la posibilidad de obtener la opinión directa e inmediata del cliente a la microempresa, ya que para éste se trata de una forma fácil y rápida de contactar a la organización.

Actividades Claves

(Borja), Señalar que las actividades clave se refieren a aquellas actividades que pueden tener una propuesta de valor que se a verificado y pueden resolver los problemas o necesidades de la base de clientes. Por tanto, son fundamentales para la acción. Como recursos clave, son esenciales para crear y entregar propuestas de valor, conquistar mercados, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos.

Las diferentes actividades que se realizaran dentro de la idea de negocio KITIME aportaran valor clave a la organización y así mismo influirá en la viabilidad económica, por otro lado estas actividades solucionaran los nuevos problemas de la empresa y de los clientes de Kitime.

La característica más obvia de un proyecto es que debe lograr un propósito en particular que suele indicarse en el nombre que se otorga a dicho proyecto. Comprender la naturaleza del proyecto es la clave para poner en práctica una buena base de gestión y escoger las herramientas adecuadas para su desarrollo. (BROWN).

(Ordoñez) plantea, que los recursos claves permiten gestionar los recursos que necesita la empresa para llevar a cabo el cumplimiento de la propuesta de valor, lo cual involucra establecer socios clave, por ende, puntualizar que canales de distribución serán utilizados para que existe una comunicación entre la empresa y los consumidores, y a su vez mantener relaciones con los clientes por diversos medios de información, las actividades que generen ingresos como ventas, precio de los productos y formas de pago.

La microempresa KITIME estará ubicada en la provincia de Santa Elena en el cantón La Libertad la cual se dedicara a comercializar productos de bioseguridad para el ser humano como: agua oxigenada, alcohol industrial y jabón pobidin, cuenta con una línea de productos y así cubrir las necesidades y expectativas del cliente.

Según (Rodríguez). Se necesita desarrollar bien la idea de negocio junto con la propuesta de valor que se ofrecerá a los clientes. Además se debe plantear los canales de distribución que acercarán a la propuesta de valor a los usuarios, cómo va a ser la relación con ellos y cómo se va a generar ingresos.

Dentro de aquellas actividades claves para la ejecución del modelo de negocios, se plantea a formar una relación más directa con los proveedores y así mismo desarrollar un producto de calidad para que el grado de aceptación de la microempresa KITIME sea alto en base a la propuesta de valor.

Un proveedor eficaz proporciona no solo requisitos comerciales específicos, sino también excelentes resultados y beneficios. Una buena relación entre el proveedor y el cliente puede mejorar la calidad final del producto o servicio.

Dentro del conjunto de etapas que se deben aplicar, es vital conocer futuros proveedores, sus antecedentes, clientes, precios y las responsabilidades de la empresa en todos los procesos. En este caso, el proveedor es parte importante de la serie de pasos que orientan el negocio. Por lo tanto, elegir un proveedor que se especialice en cada proceso y elegir un proveedor con un plan sistemático para implementar el proceso mejorará la competitividad y la rentabilidad. De esta forma, las organizaciones tienden a distinguirse como eficientes o ineficaces, y en categorías de imagen que aclaran la notoriedad de Kitime. El propósito es comprender completamente la situación al negociar para evitar contratiempos futuros.

No cabe duda de que el propósito de la comunicación entre KITIME y sus proveedores es conocer el estado de cada etapa seguida por el distribuidor. El método utilizado para mantener la comunicación directa entre las dos partes está respaldado por tecnología, que requiere una comunicación mutua entre las dos partes.

La aplicación de esta estrategia permitirá a KITIME tener opciones disponibles para sus clientes y precios accesibles al alcance del bolsillo del cliente, estas estrategias son recursos claves, actividades clave y socios claves las cuales ayudaran a que la idea de negocio crezca eficientemente.

Aparte de eso (Belloso), establece que el servicio consiste en el conjunto de vivencias resultado del contacto entre la organización y el cliente, por lo que se considera la mejor manera de generar una relación adecuada, de la cual dependen su supervivencia y éxito. Según este autor, de la satisfacción que se brinde a través del servicio deriva que la empresa conserve el cliente y, por eso, debe entender la importancia esencial de esta práctica.

También como parte de la mejora del servicio al cliente se dará capacitaciones tanto a los empleados y directivos de alto nivel, esto no ayudara mucho en el crecimiento de la empresa.

Otro autor como (Parra). Agrega que el servicio al cliente representa un proceso de mejora continua, en el cual todas las áreas de la empresa buscan satisfacer las necesidades del cliente o anticiparse a ellas, participando activamente en el desarrollo de productos o en la prestación de servicios

En KITIME se desarrollara un buen servicio al cliente ya que este es el conjunto de acciones y estrategias implementadas para satisfacer la experiencia de nuestros clientes. Igualmente KITIME tomara en cuenta cada interacción con el cliente los cuales pueden ayudar para recopilar datos de utilidad para conocer a los clientes y desarrollar estrategias de venta y atención acertadas.

Por otro lado para el autor (Corvo), Los productos de alta calidad se refieren a los productos más vendidos con una serie de funciones y características que determinan su aplicabilidad. Los fabricantes pueden controlar estas funciones y características para cumplir con ciertos requisitos básicos.

Solo cuando los consumidores cumplen con los diferentes estándares de sus operaciones, el producto se denomina producto Premium. Además de los estándares físicos, también hay factores de tiempo y calidad de servicio.

Y es por esto que KITIME se dedicara a comercializar productos de calidad donde el cliente se siente bien al momento de adquirir algún producto de la organización, se incorporara diferentes características, con la capacidad de satisfacer las necesidades del consumidor y de brindarle satisfacción al cliente, al mejorar el producto y liberarlo de cualquier deficiencia o defecto hace que la Kitime tenga prestigio.

Socios Claves

Además uno de los módulos a desarrollar para llevar a cabo la creación de valor son los socios claves, los cuales permiten definir los medios que fomentaran una relación duradera con el cliente.

(Illera y Illera), describen que los socios claves son aquellos grupos que permiten optimizar las acciones que se llevan dentro de un modelo ideal, por otro lado reducir los riesgos al momento de adquirir diversos recursos indispensables para la puesta en marcha de la propuesta de valor.

Los socios son uno de los recursos más fundamentales para la idea de negocio KITIME, pero a su vez son los más delicados, puesto que es necesario mantener una comunicación plena entre las partes, de tal manera que esto aporte a la construcción de los objetivos como resultado de un proyecto estable.

(Cano) Sugiere cuatro interrogantes que sirven para construir la red de socios dentro de un negocio, las cuales son: ¿Quiénes forman parte de nuestros socios claves? ¿Quiénes son los proveedores claves? ¿Cuáles son los recursos clave que se obtendrá de parte de los socios? ¿Cuáles serán las actividades claves que serán realizadas por los socios? las mismas que ayudan a reconocer los socios más importantes dentro de una empresa.

Por lo mismo la idea de negocio KITIME contara con una red de proveedores (La Group Corporativo, NCM Internacional, Negociaciones D`mik S.A de C.V) quienes permitirán generar valor, en consecuencia a aquello que se encuentra realizando la adquisición de materias primas

(Serrano)afirma que la compra de materiales, la negociación con los proveedores y la recepción de los productos, forman parte de una de las actividades más importantes que realiza una empresa, ya que involucra directamente al abastecimiento de aquellos bienes y servicios que necesita un negocio para llevar a cabo sus actividades.

En relación con este tema la idea de negocio KITIME identifica a sus proveedores en base a las necesidades de abastecimiento de materia prima, precios accesibles y negociación con los proveedores, por tal motivo se procederá a seleccionar a los proveedores idóneos que faciliten la entrega de productos de calidad.

Brindar calidad total, es uno de los pilares fundamentales, en donde el proveedor se compromete a trabajar bajo las exigencias de calidad propuesta por la empresa a cambio de la fidelización con su marca, de tal manera que esto le permita al negocio reducir los costos por inconsistencia en los productos adquiridos.

La idea de negocio KITIME utilizara tres de los elementos propuestos en el sistema de aseguramiento de calidad de (Oviedo, 2018) en el que se asegura la estabilidad en la relación cliente-proveedor, dicho sistema inicia con la revisión del contrato o condiciones establecidas con el proveedor, seguido de la observación y entrega de los respectivos requerimientos por parte del negocio. Así mismo se encuentra el control de los productos que ingresaran a la microempresa, garantizando el compromiso de calidad en cada uno de los pedidos.

Por último se aplicara el just-in-Time, en donde la idea de negocio se encargara de entregar los pedidos en un corto espacio de tiempo, aportando directamente a la satisfacción de la demanda, debido a lo cual KITIME realizara un proceso genérico que deben cumplir los proveedores para obtener los respectivos requerimientos, el mismo que está basado en el esquema propuesto por (Singer, 2017), en donde se detalla el rumbo que deben tomar los proveedores para llegar a los clientes, indicando así las actividades y funciones que deben

cumplirse. Se debe recalcar que los pedidos que realizara la idea de negocio con sus proveedores serán por vía telefónica los fines de semanas para que estos sean transformados y entregado los lunes cumpliendo así con las condiciones acordadas

Con el just in time KITIME aumentara la eficiencia dado que el material solo se suministra cuando realmente se necesita en la producción, KITIME se ahorra costes de almacenamiento de existencias. Asimismo, la producción puede reaccionar con mayor flexibilidad ante los cambios del mercado.

CONCLUSIONES

- Posteriormente se pudo detectar que los recursos claves son muy fundamentales para que la idea de negocio pueda realizar sus actividades de una forma más rápida, eficaz y de esta manera se pueda llegar a ejecutar la propuesta de valor garantizando la estabilidad del negocio y la factibilidad del proyecto. Por lo tanto, en la idea de negocio KITIME se establecieron dos tipos de recursos necesarios para captar la atención del consumidor, los recursos físicos que harán más precisa para sus productos y los recursos materiales, siendo esta una herramienta indispensable para la captación de sus clientes por medio de la presentación de sus productos.
- Con la implementación de las actividades claves KITIME puede generar valor agregado enfocado en las exigencias de los clientes, el contar con diferentes productos, servicio al cliente, relación directa con los proveedores y productos de calidad, se convierten en una ventaja competitiva que aumenta la satisfacción de sus clientes.
- Se pudo evidenciar que los socios claves son un pilar indispensable para la idea de negocio ya que puede desarrollar sus actividades, e identificar a aquellos grupos que aportan a realizar las acciones necesarias para llegar a ejecutar la propuesta de valor permitiendo de esta manera que el negocio sea competitivo, garantizando la estabilidad del proyecto.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la idea de negocio KITIME implemente visitas comerciales con la finalidad de conocer el nivel de satisfacción que tienen los trabajadores de la provincia de Santa Elena al adquirir los productos de bioseguridad (jabón povidin agua oxigenada y alcohol).
- Incrementar la lista de productos de bioseguridad que ofrece la idea de negocio KITIME a precios accesibles a los consumidores con la finalidad de facilitar la adquisición de los productos de bioseguridad a las puestas de las empresas de la provincia de Santa Elena.
- Es fundamental pactar con socios claves de forma muy clara, cuál es el objetivo que se persigue en el modelo de negocio KITIME, para evitar futuros problemas, con el fin de contemplar cuánto se quiere facturar, ganar y a donde se quiere llegar.

REFERENCIAS

Belloso, Rafael. *Telos*. 2016. <<https://www.redalyc.org/pdf/993/99346931003.pdf>>.

Borja. «Las actividades clave de tu Modelo de Negocios.» 25 de Julio de 2013.
<<https://www.emprendices.co/las-actividades-clave-de-tu-modelo-de-negocios/>>.

BROWN, MARK. *Gestion de proyectos*. 2015. <<https://www.casadellibro.com/libro-gestion-de-proyectos-en-una-semana/9788480889858/1014519>>.

Cano, Jorge Hernán Mesa. «Emprendimientos Innovadores Latinoamericanos.» 01 de Marzo de 2015.
<<https://es.scribd.com/book/384492535/Emprendimientos-Innovadores-Latinoamericanos>>.

Corvo, Helmut Sy. «Productos de calidad: características y ejemplos reales.» 2015.
<<https://www.lifeder.com/productos-de-calidad/#:~:text=El%20producto%20de%20calidad%20significa,de%20cualquier%20deficiencia%20o%20defecto.>>.

Estrada. «Redes de Distribucion .» 2017.
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/6625/03MER_Capitol1.pdf?sequence=3>.

Fuescyl. *Módulo formativo universitario de creación de empresas*. 2015.
<<https://books.google.com.ec/books?id=R8QNsq8KGS4C&pg=PA18&dq=que+son+las+actividades+claves+segun+autores&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKewjB4Ln0zYvAhXht1kKHTPJAFcQ6AEwAnoECAIQAg#v=onepage&q=que%20son%20las%20actividades%20claves%20segun%20autores&f=false>>.

Gonçalves, Werik. «Facebook: Todo sobre la red social más usada en el mundo.» 1 de Septiembre de 2016.

<<https://rockcontent.com/es/blog/facebook/#:~:text=Facebook%20es%20la%20principal%20red,el%20mundo%20de%20las%20comunicaciones.>>.

Illera, Luis Eduardo y Juan Carlos Illera . «Política empresarial : línea de dirección y estrategias (2ª ed.)» 2015. <<https://www.digitaliapublishing.com/a/42151/politica-empresarial-->>.

Malisani, Eduardo Arbones. «Logística Empresarial.» 2015. <https://books.google.com.ec/books/about/Log%C3%ADstica_empresarial.html?id=MsX7PAAACAAJ&redir_esc=y>.

Moreno, Jorge. «Canales de distribución: características.» 2015. <<https://www.redalyc.org/pdf/993/99342682009.pdf>>.

Ordoñez. *Alpha editorial.* 2017. <<https://www.alpha-editorial.com/Papel/9789587785722/Lean+Energy+4+0+Gu%C3%ADa+De+Implementaci%C3%B3n>>.

Parra, María Elvira López. *la importancia de la calidad en el servicio* . 2017. <<https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no82/pacioli-82.pdf>>.

Rodríguez, Emilia Martínez. *El Modelo de Negocio como base del éxito.* 2015. <http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIAL-UNA%20REVISION%20TEORICA%20.pdf?sequence=1>.

Sanchez. «Canal de distribución.» 2018. <<https://www.redalyc.org/pdf/993/99342682009.pdf>>.

Serrano, María José Escudero. «Gestión de compras 2ª edición 2019.» 2019. <<https://www.paraninfo.es/catalogo/9788428341479/gestion-de-compras--2%C2%AA-edicion-2019>>.

VICEDO, ROSANA CAMPOS. «Alcoy.» Mayo de 2016.

<<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/65832/CAMPOS%20-%20Aplicaci%C3%B3n%20del%20modelo%20Canvas%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20y%20puesta%20en%20marcha%20de%20un%20negocio%20de%20comerc....pdf?sequence=3>>.