



**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 LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENSAYO “ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES EN LA IDEA DE  
NEGOCIO PASTELERÍA “SABOR NATURAL”, PROVINCIA DE  
SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2020.**

**AUTOR:**

**STEFFANY ABIGAIL BORBOR SUÁREZ**

**TUTOR:**

**ING. MANUEL SERRANO**

**La Libertad, Ecuador**

**2021**

## **APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR**

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES EN LA IDEA DE NEGOCIO PASTELERÍA SABOR NATURAL, PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2020”, elaborado por la señorita BORBOR SUÁREZ STEFFANY ABIGAIL, 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 Serrano


**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, Steffany Abigail Borbor Suárez con cédula de identidad número 2450395765 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.

Atentamente

Handwritten signature in blue ink that reads "Steffy B.S" with "de." written below it.

Steffany Borbor

ESTUDIANTE

## **DEDICATORIA**

El esfuerzo, constancia y dedicación son cualidades que siempre deben estar presentes cuando se plantea una meta, y una vez obtenido los resultados genera cosecha de grandes frutos y esto es obra del propio ser humano, por eso siempre me he admirado a mí misma y me dedico este triunfo de convertirme en Licenciada de la República del Ecuador. Puesto que nadie más que Dios y yo, reconoce cuanto sacrificio hay detrás de todos estos años de estudio.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a Dios, puesto que considero que este Ser Supremo fue quien me dio siempre la sabiduría e inteligencia para afrontar cada semestre de estudio. Además, agradezco a dos personas maravillosas que son mi abuelita Lidia y mami Ceci por ese amor incondicional, siempre han estado y me han cuidado, durante toda mi existencia. A mi papi y hermanas por el apoyo y la motivación. Así mismo agradezco a mi novio, que estuvo desde el día uno de mis estudios y me dijo “Te admiro, yo creo en tí, yo sé que tú puedes” y siempre me ayudó a levantar mis ánimos para no decaer en cada estrés. Y como olvidar a una persona especial, mi tío Segundo Borbor, que hoy ya no está presente en la tierra, pero siempre tuvo mi admiración por ser un hombre trabajador y humilde que llegó muy lejos y me ayudó a obtener experiencia en un campo de trabajo para cumplir mis requisitos de prácticas pre- profesionales.

**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. 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**

*Steffy B.S*  
*de.*

---

**BORBOR SUÁREZ STEFFANY ABIGAIL**  
**C.C 2450395765**  
**ESTUDIANTE**

## ÍNDICE GENERAL

<b>RESUMEN .....</b>	<b>8</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>DESARROLLO.....</b>	<b>12</b>
<b>Recursos Clave. ....</b>	<b>13</b>
<b>Actividades Clave.....</b>	<b>18</b>
<b>Socios.....</b>	<b>22</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>25</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>26</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>27</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>29</b>

## ÍNDICE DE TABLAS.

<b>TABLA 1. LISTA DE RECURSOS .....</b>	<b>29</b>
<b>TABLA 2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....</b>	<b>29</b>
<b>TABLA 3. FLUJO DE PROCESOS DE LA PASTELERÍA SABOR NATURAL .....</b>	<b>31</b>
<b>TABLA 4. LIENZO DE CANVAS: COMPONENTE ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES</b> <b>.....</b>	<b>32</b>

**ENSAYO “ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES EN LA IDEA DE NEGOCIO  
PASTELERÍA “SABOR NATURAL”, PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA  
LIBERTAD, AÑO 2020.**

**RESUMEN**

Se considera que los emprendimientos son una fuente importante de ingresos y contribuyen a mejorar la economía de cada individuo que desea tener su propio negocio, en el presente trabajo se muestra que para llevar a efecto el negocio denominado “Pastelería Sabor Natural”, se requiere determinar tres elementos que se denominan estrategias organizacionales. Se puede apreciar una investigación tipo exploratorio, utilizando el método inductivo- deductivo, de esta manera se considera de suma importancia a las estrategias organizacionales, y se relatan varios elementos en los que intervienen los recursos clave que pueden ser físicos, humanos, tecnológicos y financieros, estos son los medios con que el negocio debe contar para lograr la debida apertura y funcionamiento. Así mismo las actividades clave toman importante valor, puesto que serán los procesos que se deben cumplir para que el negocio sea conocido por más usuarios o posibles clientes, y para esto se genera el debido cronograma que debe ser llevado a efecto en los debidos tiempos y horarios, por último, se muestra quienes serán los socios clave con los que la empresa debe aliarse para que juntos logren cumplir sus principales objetivos organizacionales. Teniendo en consideración que el resultado de un buen trabajo será el fruto del esfuerzo del equipo de colaboradores con los que cuenta la organización.

**Palabras claves:** estrategias organizacionales, recursos, actividades, socios.



## ABSTRACT

It is considered that the enterprises are an important source of income and improve the economy of each individual who wishes to have their own business, in this work it is shown that in order to carry out an effect the business called "Natural Flavor Pastry", it is required to determine three elements that are called organizational strategies. A descriptive exploratory type investigation can be appreciated, using the inductive method. In this way, organizational strategies are considered of utmost importance, and several elements are related in which the key resources intervene that can be physical, human, technological and financial, these are the means that the business must count on to achieve the due opening and operation. Likewise, the key activities take on important value, since they will be the processes that must be fulfilled so that the business is known by more users or potential clients, and for this the due schedule is generated that must be carried out in due time and schedules, finally, it is shown who will be the key partners with which the company must ally so that together they can achieve their main organizational objectives. Bearing in mind that the result of a good job will be the fruit of the effort of the team of collaborators that the organization has.

**Keywords:** organizational strategy, resources, activities, partners.

## INTRODUCCIÓN

Conforme el tiempo ha seguido avanzando, los emprendimientos han ido tomando mayor importancia en la sociedad, pues a base de los mismos se logra alcanzar un mejor desarrollo económico para los hogares. Las personas que enfrentan el desafío de dar apertura a un nuevo negocio, deben poseer actitud positiva y un alto grado de liderazgo para enfrentar diferentes retos y dificultades que se puedan presentar en la ejecución del mismo y de esta manera asegurar el éxito en el mercado.

La idea de negocio pastelería “Sabor Natural” se realiza con el fin de brindar productos saludables a las familias del Cantón La Libertad, para que estos, sean compartidos en momentos especiales, cuidando el bienestar del consumidor, y para lograr el éxito del negocio se deben utilizar herramientas estratégicas empresariales.

El Modelo Canvas es de gran utilidad para muchos negocios, pues es un instrumento de fácil comprensión y se maneja con la debida coordinación entre el equipo de trabajo para que todo fluya de manera satisfactoria, permite definir y crear acciones innovadoras.

Está compuesto de cuatro grandes áreas entre las cuales se encuentran: usuarios, mercado, infraestructura y viabilidad económica que se pueden apreciar mediante un recuadro con nueve divisiones o componentes, entre las que se detallan: segmento y relaciones con los clientes, canales, estrategias organizacionales, propuesta de valor, fuentes de ingresos y estructura de costos.

En un negocio es importante analizar las diferentes situaciones que se presentan, la estrategia ayuda a descubrir oportunidades e identificar aspectos que aportan al mercado un valor único, es decir, ventajas competitivas sostenibles en el tiempo, que son la base del éxito en un negocio.

Una estrategia es un factor importante a tener en cuenta a la hora de escoger una empresa en la que se puedan invertir los ahorros personales o familiares y así determinará los objetivos a largo plazo de un negocio, así como la adopción de medidas y utilización de los recursos necesarios para lograr esos objetivos, pues se debe asegurar la supervivencia y prosperidad del negocio a largo plazo.

La importancia de las estrategias organizacionales radica en su vinculación con los resultados, lo que quiere decir que concentra cada una de las fortalezas de la organización para que las acciones estén debidamente coordinadas para obtener los efectos esperados.

Todo ello consiste en el listado de los recursos de la organización y la adquisición de aquellos otros recursos que sean necesarios para posicionar al negocio en el medio exterior con el fin principal de hacerla más competitiva en el mercado.

Por lo tanto, para el desarrollo de este estudio se planteó la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las estrategias organizacionales para lograr la apertura y éxito del negocio denominado Pastelería Sabor Natural?

El objetivo de este trabajo es determinar las estrategias organizacionales mediante un debido análisis, mostrando aquellos recursos clave que evidencian lo que se requiere para mantener el negocio en funcionamiento y que actividades clave deben cumplirse con responsabilidad.

Para lograr el éxito del negocio, se necesitan alianzas estratégicas y de esta manera obtener un mayor posicionamiento en el mercado, y convertirse en el negocio favorito de los consumidores.

## **DESARROLLO**

Un modelo de negocio es la forma en que una empresa realiza actividades comerciales con los usuarios, una sociedad y medios participantes que pueden ser los proveedores, para de esta manera cumplir las distintas necesidades que se observan de manera continua en el mercado o en el ámbito externo, cómo esas actividades están relacionadas entre sí, y quién las lleva a efecto. (Zott & Amit, 2009)

Con el presente trabajo se plantea mostrar tres de los nueve componentes que forman parte del modelo de negocio Canvas, denominadas estrategias organizacionales, llevando el negocio de lo convencional a digital, respondiendo de esta manera a las necesidades de los usuarios y demostrando cuáles serán los recursos, insumos o materiales que se necesitan adquirir para lograr el funcionamiento.

En el establecimiento de una estrategia organizacional se incluyen todos los niveles de la organización y deben elegirse de acuerdo a sus características, los recursos y capacidades con que cuenta la empresa, una estrategia debe ser real y factible, pues de lo contrario no se podrá llevar a efecto.

La estrategia organizacional unifica e integra decisiones coherentes para determinar los planes, acciones y propósitos de la organización, con frecuencia también se desarrollan políticas y planes de acción concernientes a los proyectos y programas para lograr esos objetivos, también asigna los recursos para efectuarlos. (Riquelme, 2020)

### ***Recursos Clave.***

Según Martínez (2002) relata que la distribución en las organizaciones ha tomado gran importancia en los estados de eficiencia, fabricación, eficacia, capacidad con la que se llevan a efecto estas actividades, y una adecuada competencia en un escenario cada vez más actualizado, y genera coordinar en la empresa las normas, acuerdos corporativos, manejo de proveedores y clientes esenciales, la aplicación de los documentos de contratación en el desarrollo de actividades y procesos, así mismo la inversión en los recursos humanos o personal de la organización.

Para la realización de cualquier actividad, en este caso desarrollo del modelo de negocios se requieren diferentes recursos, los mismos que conforman un conjunto de elementos cuya utilidad se fundamenta en servir de mediación para lograr futuros objetivos, puesto que, sin ellos, no se puede gestionar el avance de dicho proyecto.

La idea de negocio de Pastelería “Sabor Natural” necesita de varios recursos clave, entre los cuales constan los siguientes:

Físicos: Infraestructura, maquinaria, muebles y enseres, equipo de computación

Humanos: Contratación de personal en áreas: administrativa, de ventas, y operativa.

Tecnológicos: Contratación permanente del servicio en redes sociales y página web

Económicos: Aportación de los socios, financiamiento de préstamo bancario.

Cuando se plantean los recursos físicos, se refiere a elementos que permiten que el negocio pueda realizar su respectiva apertura, sin estos no sería posible desarrollar las diversas actividades previstas.

Otro de los principales recursos que necesita la empresa de Pastelería es la infraestructura, o local físico para que el producto pueda ser distribuido a todos los consumidores interesados y futuros clientes. Como sabemos una estrategia está enfocada en la obtención de beneficios, por lo que se debe elegir el sector adecuado para que el negocio sea más rentable.

En este modelo de negocio se cuenta con la infraestructura adecuada para llevar a cabo todas las actividades requeridas, de modo que los consumidores podrán llegar al local físico y realizar sus respectivas compras, teniendo en cuenta que se consideran los respectivos gastos para mantener el local en funcionamiento.

En esta clasificación también se detallan los recursos como maquinarias de alta tecnología para elaborar productos de calidad, que sean del agrado de las familias del Cantón, siguiendo el panorama actual de utilizar estos instrumentos para dar un realce al negocio de modo que estos generen innovación en los pasteles. Y a su vez demuestren las posibilidades de producción de la empresa y determinen su potencial de costes y su ventaja en calidad.

Así mismo se debe contar con muebles y enseres para que los trabajadores y clientes se sientan cómodos, otros equipos importantes con los que se debe contar son las herramientas de computación para registrar los procesos de compra y venta en los debidos sistemas y que estos posean el debido respaldo.

En los recursos humanos se considera el conocimiento y experiencia de los trabajadores, a su vez determinan las habilidades disponibles que posee la empresa, tomando en cuenta la adaptabilidad que ellos manifiesten se deduce la flexibilidad estratégica de la empresa. De la misma manera el compromiso y la lealtad de los trabajadores, comprueban la habilidad de la empresa para mantener su ventaja competitiva.

Por otra parte, (Páez & Guillermo, 2016) relatan que, el pequeño tamaño del negocio brinda un plus a favor en los flujos de información dentro de la organización y la ausencia de barreras de alto mando permite la participación. El gran compromiso y una excelente comunicación dentro del negocio pueden contribuir a que los trabajadores adquieran conocimientos específicos de ella.

Una de las principales tareas del área mencionada, es lograr que cada uno de los colaboradores deduzca que está cumpliendo con sus recursos financieros y de realización profesional, además de estar comprometido en aportar con los objetivos de la empresa. (Flores Villalpando, 2014)

El negocio de Pastelería necesita contar con estos recursos para mantener el funcionamiento de la empresa con éxito. Debido a que esta organización necesita de personal, se contratarán a dos personas y dado que esta empresa está conformada por dos socios, se requiere la contratación de ellos para desempeñar funciones en diferentes áreas como: administración, producción, operación, ventas y publicidad.

Los recursos y capacidades de una empresa juegan un papel cada vez más relevante en la identidad de la empresa. Pues, ante entornos poco apreciables, se han planteado históricamente qué podrían hacer para enfrentarse a tales amenazas. Sin embargo, aparece cada vez con relevante fuerza la tendencia contraria de orientar la estrategia empresarial. (Huerta et al., 2004)

En la respectiva contratación para asumir el cargo de administrador-financiero, es importante contar un líder, pues es quien lleva el control de toda la empresa, y por lo consiguiente responsable que todo marche bien, además de tener conocimientos en finanzas, pues será el encargado del presupuesto, manejo de efectivo, análisis de inversiones y estados financieros, entre otras

actividades deberá afrontar la toma de decisiones en el ámbito financiero y de inversión que permitan la obtención de resultados positivos para la organización.

Por otra parte, es imprescindible que el área de producción la maneje una persona debidamente capacitada, pues tendrá una gran responsabilidad en la elaboración de productos junto con el operario contratado, entre sus principales funciones están supervisar el área operativa para la gestión y ejecución de las actividades de producción.

Por lo tanto, debe conocer sobre la materia prima a utilizar y del proceso de elaboración de los pasteles saludables, manteniendo un control de los índices y costo de producción. Un jefe de producción debe poseer la habilidad de buscar canales de distribución que permitan realizar acciones con la finalidad de atraer el mayor número de clientes.

Como plantea (Cuatrecasas Arbos, 2012) la tecnología de producción, así como los métodos por medio de los cuales la llevamos a efecto, poseen una influencia determinante en la productividad, gracias a esto se asume que la función que lleva a determinar la producción a través de los factores respectivos, es la realidad que refleja la tecnología y los procesos.

Así mismo se pretende contar con un colaborador en el área de ventas, el cuál debe tener disposición para generar ideas innovadoras y estrategias que permitan que más usuarios conozcan del negocio y se interesen por el mismo. En esta contratación interviene el componente de relaciones con los clientes, pues a través de esto se logra que ellos tengan confianza y tranquilidad al adquirir los productos porque saben que la empresa trabaja con responsabilidad y para brindar el mejor servicio y productos a los clientes.

Una red social ayuda a mantener comunicada a las personas con otras, quienes desarrollan varios intereses en común o necesitan mantenerse en comunicación constante. Los usuarios que



quieren ser incluidos en estos sitios web crean perfiles personalizados y se comunican con redes de otros usuarios. Así pues, ya son millones de individuos mundialmente que se relacionan por medio de estas u otras redes sociales. (Jones & George, 2014)

Otro recurso importante que se ha considerado son los tecnológicos, a través de estos medios se desea lograr tener una relación cercana con los usuarios o posibles clientes. En este punto nos referimos a la contratación permanente de las redes sociales y página web para dar a conocer el producto en el respectivo mercado.

La motivación de incrementar las capacidades tecnológicas surge a partir de distintas variables y para alcanzar este objetivo, se puede utilizar de forma variada, pues son diversas las fuentes de estas capacidades. Entre ellas se encuentra el incremento de los conocimientos a partir de la incorporación de nuevo personal investigativo. (Santamaría Sánchez & Rialp Criado, 2007)

Para (Molero, 2014) los servicios que hoy utilizamos frecuentemente como es la tecnología absoluta, representan el desarrollo de los medios digitales para obtener datos de cualquier usuario en diferentes momentos y sitios en los cuales se encuentren y estos ayudan a interactuar de manera más efectiva.

Según (Chiavenato, 2017) relata que, actualmente la sociedad se está adaptando a las redes digitales, puesto que estas plataformas llegan a las personas que se encuentran en diferentes partes del mundo, como sus trabajos, hogares, y ayudan a comunicarse a gran distancia desde otros países, creando una manera amigable de comunicación y de acciones virtuales.

En cuanto a los recursos económicos que necesita este modelo de negocio se ha considerado la aportación de los dos socios que conforman la empresa, y el valor que le corresponde contribuir a

cada uno es el 50% reflejando la cantidad de \$14.060,71 dando como valor total la cantidad de \$28.121,42. Además se requiere el financiamiento de un crédito bancario.

Una deuda es asumir, el costo correspondiente al pago de intereses sobre aquella parte que se invierte para adquirir algún bien, la cual se maneja con impuestos y, por lo tanto, posee un efecto tributario que necesita de una evidencia en el flujo de caja cuando se planea medir la rentabilidad de los recursos que son aportes de una sociedad, invertidos en un determinado bien. (Sapag, 2011)

Un plus a favor es que varias instituciones bancarias actualmente ofrecen créditos a largo plazo a emprendimientos o microempresas con el fin de que crezcan, dando a conocer requisitos que se deben cumplir. Este crédito se pretende llevar a efecto en la Corporación Financiera Nacional, según los datos proyectados en los estados financieros se necesita la cantidad de \$35.000.

Con estos datos numéricos se demuestra que, para financiar este negocio, se necesita el total de \$63.121,42, los cuales servirán para costear los diferentes gastos que ocasionan los recursos expuestos anteriormente, los cuales serán de importante ayuda para mantener el negocio en funcionamiento y poder brindar a los clientes los mejores productos, utilizando los adecuados insumos que generen innovación y sean del agrado de cada cliente que visite el negocio.

### ***Actividades Clave.***

Se trata de todo lo necesario para llevar a efecto la propuesta de valor, dependiendo de la naturaleza del negocio, estas actividades pueden referirse a producción, solución de problemas, la plataforma, y todo lo que represente la organización, se debe tomar en cuenta para lograr la finalización de cada una de las etapas de manera satisfactoria. (More, 2020)

Para adquirir la infraestructura, donde tendrá funcionamiento el negocio, se procede a realizar la ubicación del lugar para la venta de los productos, el cual se encuentra en una zona estratégica del cantón, concurrido por muchas personas y considerado un establecimiento de influencia. Así mismo adecuar y decorar el lugar de acuerdo a la actividad comercial, en este caso el diseño será de varios colores para reflejar alegría y los buenos momentos que se pretender brindar a cada usuario por la compra del pastel.

Como expresa Ruiz Gonzalez (2009) es imprescindible contar con recursos como la materia prima y personal de trabajo dispuestos a manejar continuamente la innovación de los productos o servicios que se ofrecen, estos recursos deben ser compatibles con la respectiva innovación que se desea exponer con una respuesta firme de los objetivos alcanzar para asegurar el éxito.

Por otra parte, para incluir los recursos humanos en la empresa se procede a receptor hojas de vida de individuos interesados para desempeñar funciones en las áreas de Administración, Producción, publicidad y ventas. Se realizan las siguientes acciones: entrevistas de trabajo, aplicar test, seleccionar al personal para cada área, asegurarse que la persona interesada en trabajar, tenga los conocimientos adecuados.

Por último, se procede a la contratación respectiva. Se debe tener en cuenta que todo el personal que sea contratado debe ayudar a que la empresa logre sus objetivos planteados y se requiere como punto principal el trabajo en equipo.

Para adquirir los recursos tecnológicos, que en este caso sería la publicidad de los pasteles saludables, se realiza la contratación permanente en cada año de los servicios en página web por

\$60 y redes sociales por \$480, según la información obtenida se debe pagar el total de \$540 anuales respectivamente.

Los préstamos bancarios constituyen una fuente inmediata de financiamiento, los asesores que manejan estos trámites, son ágiles, aunque pueden demandar un mayor costo que el de otras fuentes de financiación como las tarjetas de crédito o bonos, por ejemplo, valores que se ven reflejado en tasas de interés más altas que otras realidades. (Buenaventura, 2019)

De igual manera para conseguir los recursos económicos donde se requiere de un préstamo bancario, se efectúan diferentes actividades para obtener los requisitos pertinentes. Como primer lugar se realiza la búsqueda de varias entidades financieras para comparar el interés que cobrarían y cual de ellas sería la mejor opción para obtener el crédito.

El sistema financiero se encarga de captar y colocar recursos; así mismo, conservan otros ingresos fundamentales mediante determinadas comisiones y pagos por servicios. Este sistema se maneja con el fin de otorgar préstamos, entregar tarjetas de crédito y mantener otras operaciones activas para crear gran valor y utilidades. Existen diversas actividades que aportan los bancos y otras entidades, pero éstas son necesarias para seguir en la debida apertura y funcionamiento. (Izaguirre O., 2020)

En este negocio de pastelería se eligió a la Corporación Financiera Nacional, donde se deben cumplir los siguientes requisitos: los socios deben ser mayor de edad, en este caso todos tienen más de 18 años, también se debe tener cuenta bancaria y documentos de identificación tales como: cédula, papeleta de votación, se debe justificar los ingresos y la estabilidad del negocio, después se procede a llenar un formulario donde se revela el valor a solicitar, plazo y destino del crédito.

Así mismo se realiza otra solicitud autorizando al banco que inicie el trámite del préstamo. Una vez obtenido el préstamo, se llevan a efecto las compras de los insumos que se requieren para el funcionamiento del negocio, en este caso se deben adquirir los diferentes insumos para la producción, los pagos del personal, la inversión en tecnología, entre otros.

Además, se realiza un informe del préstamo que tenga un cronograma de las fechas de pago, para así poder cumplir cada mes la responsabilidad de pagar al banco cada letra del préstamo.

Una vez obtenido todos los recursos para poner en marcha el negocio, se realiza lo más importante, la elaboración de los productos. Para las actividades en el área de producción, el encargado realiza la atención a los proveedores, está a cargo del correcto funcionamiento, de que se cumpla el plan de trabajo propuesto, revisa como se está desempeñando el personal, así como las maquinarias y equipo de trabajo.

Es importante conocer los ingredientes o materias primas que se van a utilizar, pues tienen diferentes variedades y características físico o químicas, otro punto es la calidad, las cuales logran influir en gran manera en el modo de empleo y su respectiva clasificación al momento de elaborar y comercializar los productos. (Carrero & Armendariz, 2013)

El proceso de elaboración de los pasteles saludables es el siguiente:

Primero se procede a la adquisición de la materia prima, seguido de la inspección del estado de la misma, luego se da paso al ingreso a bodega. Se requiere pesar y seleccionar la materia prima a utilizar, se realiza una mezcla de harina y polvo de hornear, siguen las acciones de batir margarina vegetal con azúcar morena.

Así mismo, añadir huevos a la mezcla, añadir la combinación de harina y polvo de hornear a la mezcla y seguir batiendo, agregar leche y esencias, batir, verificar si la mezcla esta homogénea,

añadir frutos frescos y secos, engrasar el molde con harina vegetal, espolvorear el molde con harina, vaciar la mezcla en el molde, hornear a temperatura moderada, verificar cocción del pastel, dejar enfriar, colocar pastel en una base, batir crema chantilly, decorar el pastel con crema chantilly, colocar frutas frescas y secas, empacar el pastel. Este proceso lleva el tiempo de 2 horas con 34 minutos.

Estos productos serán despachados mediante la atención personalizada al cliente cuando visite el local y realice la respectiva compra o también puede ser el servicio a domicilio.

### ***Socios.***

Las empresas se asocian por diferentes motivos y estas alianzas son de gran importancia para cada empresa porque necesitan de otras organizaciones para optimizar sus modelos de negocio. Existen varios tipos de asociaciones: flexible, franquicia, outsourcing, joint venture, y las relaciones cliente-proveedor. (Osterwalder & Pigneur, 1996).

Cuando se refiere a una asociación flexible es que cada negocio participante mantiene su independencia y propia forma de trabajar de manera continua en su respectivo establecimiento, esta unión se realiza de manera temporal para atender una actividad económica específica.

La franquicia es aquel modelo de negocio en el cual procede a prestar o alquilar su marca a otra organización que se quiere formar, incluyendo su forma de trabajar, logo, productos y todo lo el mismo que debe aceptar las condiciones para poder iniciar el negocio de manera correcta siguiendo los lineamientos establecidos en el contrato.

El outsourcing es cuando una empresa contrata a otra, para que ésta pueda arreglar un problema encontrado en un área determinada o identifica que alguno de sus procesos tiene algo que

solucionar y este puede ser llevado de manera más eficiente, es decir la empresa contratada solo maneja esa parte del negocio.

La asociación joint venture consiste en que varias empresas interesadas en crear un nuevo negocio, se unen y a través de sus aportes económicos proceden a conseguir los recursos necesarios y realizar las diferentes actividades para dar la debida apertura y funcionamiento a la nueva organización que será para un bien común de los socios.

La sociedad debe tener un nombre registrado que se pueda distinguir de otras entidades, no puede ser idéntico al de otra, para asegurarse que esto se cumpla de acuerdo a la ley, hay que realizar trámites en el Registro Mercantil con una debida certificación, la cual debe renovarse cada dos meses, teniendo un seguimiento sugerido durante un plazo de un año y tres meses. (Juan et al., 2015)

El servicio delivery se considera un socio porque el negocio de pastelería realizará la respectiva contratación a esta empresa que lleva por nombre “Bics” quien va a gestionar que los productos lleguen a los domicilios de los diferentes usuarios, con el fin de brindarles comodidad y aplicando las correctas medidas de bioseguridad en el traslado debido a la situación actual que se vive por la pandemia.

El delivery es uno de los servicios más primordiales en el mundo logístico y la función de la cadena de suministro, pues al entregar un bien se está culminando la etapa comercial y se hace efectiva la prestación de bien o servicio, que representa el cumplimiento de la obligación de la otra parte de pagar un precio por el producto adquirido. (Supply, 2015)

Esta alianza estratégica del negocio de la Pastelería “Sabor Natural” llevará una nómina con los datos de todos los clientes de la pastelería, para que de esta manera las entregas sean de forma

rápida y que los usuarios se sientan cómodos y satisfechos al saber que sus productos llegarán en un tiempo acorde según su pedido.

Por otra parte Elvira Area (2013) argumenta que las entradas de dinero que reciben los respectivos socios son por la colaboración de marketing o distribución, la forma de cobranza o por diferentes procedencias, y su determinación puede ser manejado por varios criterios que estén acorde con las funciones y riesgos adoptados por la sociedad en cuestión.



## **CONCLUSIONES.**

A través de la elaboración de un modelo de negocios se consiguen excelentes resultados para una organización, en el caso expuesto se deduce que las estrategias organizacionales representan aquellos factores que evidencian que se necesita para mantener el negocio en funcionamiento y que actividades clave deben seguirse de manera puntual y además cumplirse con responsabilidad.

Cada negocio que desee tener éxito puede buscar socios o alianzas estratégicas para así dar lugar a conocer más el producto y que este llegue a todo el público ofertado, siendo así la empresa logrará tener un mayor posicionamiento, siguiendo las diferentes estrategias para mantenerse como negocio favorito de los consumidores.

## **RECOMENDACIONES.**

Una vez que se lleve a efecto la idea de negocio de la Pastelería “Sabor Natural”, se podría considerar la apertura de nuevas sucursales en la provincia de Santa Elena, que brinden los mismos servicios tanto en delivery como la atención personalizada en los locales, para que más familias puedan conocer y consumir los pasteles saludables.

Así mismo se debe considerar la adquisición de más recursos como maquinarias para elaborar productos innovadores y que sean del agrado de los clientes, e implementar diferentes recursos tecnológicos como aplicaciones para así llegar a más usuarios y que compren los productos desde su medio digital favorito.

## BIBLIOGRAFÍA

- Buenaventura, G. (2019). *Gestión Financiera del capital del trabajo en la empresa*. (A. García (ed.)). ECOE EDICIONES. <http://www.ebooks7-24.com/?il=9104&pg=5>
- Carrero, P., & Armendariz, J. L. (2013). *Elaboraciones de pastelería y repostería en cocina*. (M. López (ed.); Primera Ed). Ediciones Paraninfo S.A.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=MaRQAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=elaboración+de+productos+en+reposteria&ots=UxOMN6U4wa&sig=BzEpYpf5kkU58EQmWxoyWdPalQQ#v=onepage&q=elaboración de productos en reposteria&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=MaRQAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=elaboración+de+productos+en+reposteria&ots=UxOMN6U4wa&sig=BzEpYpf5kkU58EQmWxoyWdPalQQ#v=onepage&q=elaboración+de+productos+en+reposteria&f=false)
- Chiavenato, I. (2017). *Comportamiento Organizacional* (Tercera Ed). Mc Graw-Hill Interamericana. <http://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
- Cuatrecasas Arbos, L. (2012). *Gestion economica de la produccion*. Ediciones Diaz de Santos. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/62609>
- Elvira Area, F. J. (2013). *Claves para identificar al socio ideal: Third Party Insurance Direct Marketing*. ESIC Editorial. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/119577>
- Flores Villalpando, R. (2014). *Administracion de recursos humanos*. Editorial Digital UNID. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/41180>
- Huerta, P., Navas, J., & Almodóvar, P. (2004). La Diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 87–104.  
[https://www.mendeley.com/catalogue/3e36703b-cb54-364f-956c-32f7303a95f9/?utm\\_source=desktop&utm\\_medium=1.19.4&utm\\_campaign=open\\_catalog&userDocumentId=%7B46be3ae4-24e3-46a7-a1f9-ebaebdb1f1a9%7D](https://www.mendeley.com/catalogue/3e36703b-cb54-364f-956c-32f7303a95f9/?utm_source=desktop&utm_medium=1.19.4&utm_campaign=open_catalog&userDocumentId=%7B46be3ae4-24e3-46a7-a1f9-ebaebdb1f1a9%7D)
- Izaguirre O., J. (2020). *Seguros y banca: el mercado de Ecuador*. Universidad Internacional del Ecuador, Guayaquil. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/131259>
- Jones, G., & George, J. (2014). *Administración contemporánea* (J. Chacón (ed.); Octava Edi). Mc Graw-Hill Interamericana. <http://www.ebooks7-24.com/?il=836&pg=3>
- Juan, S., Garcia, M., & Torrents, J. (2015). *Economia de la empresa*. Universitat Politecnica de Catalunya. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/52179>

- Martínez, C. (2002). Nuevos enfoques de eficiencia, productividad y calidad en la teoría de gestión. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 12(20).
- Molero, E. (2014). *Infraestructuras comunes de telecomunicación en viviendas y edificios* (A. Touza (ed.); Segunda Ed). Mc Graw Hill Education. <http://www.ebooks7-24.com/?il=5351&pg=2>
- More, M. (2020). *Innovation & Entrepreneurship Bussiness School*. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (1996). Generación de modelos de negocio. *Journal of Product Innovation Management*, 2, 38. [https://doi.org/10.1016/s0737-6782\(96\)90159-9](https://doi.org/10.1016/s0737-6782(96)90159-9)
- Páez, G., & Guillermo, J. (2016). *La interrelación de los recursos, clave de la competitividad interna I*. <http://rephip.unr.edu.ar/xmlui/handle/2133/7623>
- Riquelme, M. (2020). *Web y Empresas*. <https://www.webyempresas.com/estrategia-organizacional/>
- Ruiz Gonzalez, M. (2009). *La innovacion tecnologica y su gestion*. Marcombo. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/45852>
- Santamaría Sánchez, L., & Rialp Criado, J. (2007). La elección del socio en las cooperaciones tecnológicas: Un análisis empírico. *Cuadernos de Economía y Dirección de La Empresa*, 10(31), 73. [https://doi.org/10.1016/s1138-5758\(07\)70083-x](https://doi.org/10.1016/s1138-5758(07)70083-x)
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación*. (I. Fernández (ed.); Segunda Ed). Pearson Educacion de Chile S.A. <http://www.ebooks7-24.com/?il=3477&pg=6>
- Supply, C. (2015). *Business School*. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/delivery-significado-de-un-paso-crucial-en-la-cadena-de-suministro/>
- Zott, C., & Amit, R. (2009). Innovación del modelo de negocio: Creación de valor en tiempos de cambio. *Universia Business Review*, 23, 108–121.

## ANEXOS

**TABLA 1. LISTA DE RECURSOS**

RECURSOS	DESCRIPCIÓN
<b>Físicos</b>	Infraestructura, maquinaria, muebles y enseres, equipo de computación
<b>Humanos</b>	Contratación de personal en áreas: administrativa, de ventas, y operativa.
<b>Tecnológicos</b>	Contratación permanente del servicio en redes sociales y página web
<b>Económicos</b>	Aportación de los socios, financiamiento de préstamo bancario.

**Elaborado por:** Steffany Borbor

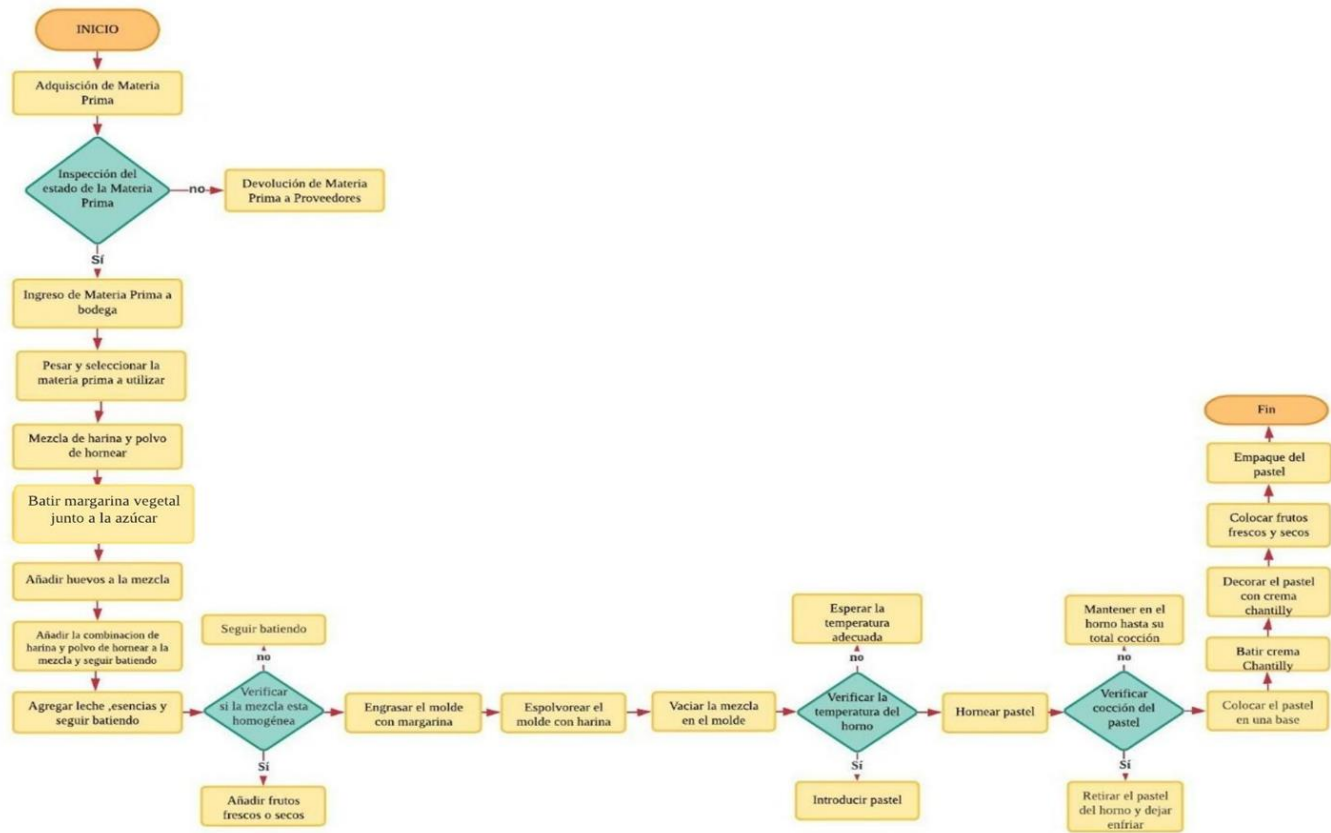
**TABLA 2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

ACTIVIDADES	MESES DE AÑO 2020			
	02/OCTUBRE	26/OCTUBRE	02/NOVIEMBRE	02/DICIEMBRE
Localización del lugar				
Adecuación y diseño del local				
Adquirir préstamo bancario				
Obtener permisos de funcionamiento				
Compra de activos fijos				
Adquisición de materia prima				

Contratación de personal capacitado				
Elaboración de productos				
Publicidad en redes sociales y página web				
Contratación de servicio de Delivery				

**Elaborado por:** Steffany Borbor

TABLA 3. FLUJO DE PROCESOS DE LA PASTELERÍA SABOR NATURAL



Elaborado por: Steffany Borbor

MODELO DE NEGOCIO CANVAS: COMPONENTES ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES.

TABLA 4. LIENZO DE CANVAS: COMPONENTE ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES

<p><b>Socios Claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratación de empresa servicio delivery.</li> </ul> 	<p><b>Actividades Claves</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación de Lugar</li> <li>• Contratación de Personal</li> <li>• Aportación de socios y financiamiento por parte de entidad bancaria</li> <li>• Contratación de servicios en redes sociales</li> </ul>			
	<p><b>Recursos Claves</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Físicos (Infraestructura, Activos Fijos)</li> <li>• Humanos (personal capacitado)</li> <li>• Económicos (Aportación de socios y financiamiento)</li> <li>• Tecnológicos</li> </ul>			

Elaborado por: Steffany Borbor