



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

TÍTULO:

ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES PARA LA IDEA DE NEGOCIO
COFFE ART PENINSULAR EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA
DE SANTA ELENA, AÑO 2020

AUTOR:

ECHAIZ REYES KEVIN ADRIÁN

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO, 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 COFFE ART PENINSULAR EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020”**, elaborado por el señor **ECHAIZ REYES KEVIN ADRIÁN**, 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

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, **Echaiz Reyes Kevin Adrián** con cédula de identidad número **092856291-7** 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.



Echaiz Reyes Kevin Adrián

C.I. 092856291-7

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo va dedicado principalmente a Dios por darme el ser y brindarme la sabiduría que ahora gozo, además de darme fuerzas para continuar en este proceso de cumplir uno de mis más anhelados sueños.

A mis padres Vidal Echaiz Suárez y Magali Reyes Victorino, por su amor y apoyo incondicional que me brindan día tras día y principalmente durante los años de carrera. Gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertimos en lo que somos en la actualidad, es un orgullo y privilegio ser hijo de los mejores padres del mundo.

A mis hermanos por estar siempre presentes, brindándome su apoyo moral en el lapso de duración de elaboración del presente trabajo investigativo.

A mis compañeros de curso, tutor y demás maestros que nos han apoyado constantemente y han logrado que el ensayo de titulación se realice con éxito.

Echaiz Reyes Kevin Adrián

AGRADECIMIENTO

Siento gratitud infinita hacia Dios por haberme provisto su bondad, salud, paciencia, entendimiento y las fuerzas necesarias para lograr alcanzar esta meta propuesta en mi vida, reconozco que es él quien ha cuidado de mí para ser una mejor persona.

A mis padres que me han brindado ese apoyo incondicionalmente en cada decisión importante de nuestra formación académica y profesional, de la misma manera como en los momentos más difíciles me han sabido aconsejarme y motivarme para seguir adelante con la realización del ensayo, pues esto no hubiese sido posible sin ellos.

A los docentes nuestra carrera por impartirnos sus conocimientos, especialmente a nuestro tutor asignado Ing. Manuel Serrano Luyo y a nuestra docente guía de la UIC Ing. Sabina Villón Perero, quienes nos guiaron en la realización del trabajo de investigación con responsabilidad, con paciencia y por impartirnos consejos que nos servirán en el trayecto de nuestra vida profesional

Echaiz Reyes Kevin Adrián

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



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

Tabla de contenido

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR.....	II
AUTORÍA DEL TRABAJO	III
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	VI
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN.....	1
DESARROLLO	3
CONCLUSIÓN	14
RECOMENDACIÓN	15
BIBLIOGRAFÍA.....	17
ANEXOS.....	21

**ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES PARA LA IDEA DE NEGOCIO COFFE
ARTPENINSULAR EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA
ELENA, AÑO 2020**

RESUMEN

El presente ensayo tiene como objetivo determinar y analizar los principales componentes que corresponden a la estrategia organizacional comprendidos del modelo Canvas, dichos componentes son: actividades claves, recursos claves y socios claves, que se estarán aplicando en la idea de negocio de Coffee Art Peninsular, con la finalidad de ser más eficientes al momento de organizarnos y a su vez buscando mejorar las actividades internas y externas que se irán aplicando acorde a la idea de negocio. La metodología a aplicar es de carácter descriptivo acompañado de un estudio bibliográfico debido a que se extrajo información de fuentes secundarias las mismas que nos permiten conocer que tan necesarios son los componentes dentro del emprendimiento a llevar a cabo, concluyendo que las estrategias organizacionales son esenciales debido a que ayudan considerablemente a los miembros de la idea de negocio a elegir el camino correcto, por consiguiente nos ayuda a ser más eficientes a la hora de realizar las alianzas estratégicas que van desde la adquisición desde la materia prima hasta la distribución del producto final, como lo es la esencia de café.

Palabras claves: Estrategias organizacionales, recursos claves, socios claves, actividades claves

ABSTRACT

The objective of this essay is to determine and analyze the main components that correspond to the organizational strategy included in the Canvas model, these components are: key activities, key resources and key partners, which will be applied in the business idea of Coffee Art Peninsular, in order to be more efficient when organizing ourselves and at the same time seeking to improve internal and external activities that will be applied according to the business idea. The methodology to be applied is descriptive in nature accompanied by a bibliographic study because information was extracted from secondary sources, which allow us to know how necessary the components are within the undertaking to be carried out, concluding that organizational strategies are essential due to They considerably help the members of the business idea to choose the correct path, therefore it helps us to be more efficient when making strategic alliances that go from the acquisition of raw materials to the distribution of the final product, as is the essence of coffee.

Keywords: Organizational strategies, key resources, key partners, key activitie.

INTRODUCCIÓN

El presente ensayo tiene como objetivo identificar e analizar los principales componentes que corresponden a la estrategia organizacional comprendidos del modelo Canvas, dichos componentes son: actividades claves, recursos claves y socios claves, que se estarán aplicando en la idea de negocio de Coffee Art Peninsular, en la que se debe considerar estos tres componentes como piezas claves principalmente antes de poner en marcha el emprendimiento, de esta manera ser más eficientes tanto en el ámbito productivo como de comercialización.

En el mundo actual las personas están cuidando mucho más de su salud, es por ello que la comercialización de productos naturales se ha incrementado de una manera muy considerable, es por ello que Coffee Art Peninsular ofertará “la esencia de café”, pero para aquello es vital contar con los componentes de las estrategias organizacionales que el lienzo Canvas nos ofrece, las mismas que son: recursos claves, actividades claves y socios claves.

Como primer componente encontramos los recursos claves, es muy importante diagnosticarlos antes de que la idea de negocio comience con sus operaciones es por ello que se describirá sus conceptos, características, aplicación de dicho componente hacia la idea de negocio, entre otros aspectos de relevancia.

Como segundo elemento encontramos a las actividades claves y que están contempladas por los elementos de acción es por tal razón que se ha considerado lo siguiente: definición, gestión en ventas a través de la red y venta por tiendas físicas, tipos de actividades, entre otros.

El último componente, pero no menos importante encontramos a los socios claves en donde descubriremos información acerca de: la definición, importancia, relación del componente con la

idea de negocio, optimización y economía de escala, reducción, riesgo e incertidumbre y compra de determinados recursos y actividades.

La unión de los tres componentes a la idea de negocio de Coffe Art Peninsular, ayudan en gran medida a ser más eficientes en cuanto a las actividades a realizarse para el correcto funcionamiento del emprendimiento y evitar errores imprevistos en el lapso de producción, comercialización y distribución del producto final.

Merece la pena subrayar, que el presente trabajo se llevó a cabo bajo el método de investigación descriptiva con su respectivo levantamiento de información a través de las páginas web, libros, artículos científicos, entre otros. Las mismas que hacen énfasis en el desarrollo e implementación de estrategias en cada componente.

De acuerdo al desarrollo del presente ensayo se responderá la pregunta de investigación la cual es ¿De qué manera influyen las estrategias organizacionales en la idea de negocio Coffe Art Peninsular?

DESARROLLO

Coffe Art Peninsular es una idea de negocio que su razón de ser, es la elaboración de “esencia de café”, pero para su posterior lanzamiento al mercado se necesita analizar y ejecutar estrategias tanto internas como externas, logrando que disminuya el índice de fracaso del proyecto, a su vez ayuda de una u otra manera en el proceso productivo de la organización que está próxima a funcionar.

Antes de entrar en contexto es necesario mencionar el concepto e importancia de estrategias como tal, esto nos permitirá tener una idea más clara y concisa sobre el presente ensayo, posteriormente se describirán de una manera muy detallada cada uno de los componentes que componen las estrategias organizacionales del lienzo Canvas las cuales aportará a la propuesta de valor de la compañía a realizarse y las mismas que serán aplicadas para la idea de negocio de Coffe Art Peninsular.

“Las estrategias en el campo de la administración, son el plan o patrón que componen las políticas o principales objetivos de organización, y de una misma manera se establece la secuencia correcta de las acciones a llevar a cabo, una estrategia bien formulada ayuda a poner orden y delimitar las deficiencias internas” (Catarina, 2004).

Según Crece Negocios (2020), “al momento de implementar e formular las estrategias, es una de las funciones y responsabilidades más importante que una organización posee, debido a que las estrategias poseen determinan en gran medida el fracaso o éxito en una empresa, pero también guían al logro de los objetivos con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible”

De acuerdo con el autor, en el cual destaca la importancia de las estrategias dentro de una organización o idea de negocio, pero para que una idea de negocio alcance el éxito se debe considerar de una manera efectiva los recursos que posee la empresa y por ende también las capacidades con las que se cuenta, además se debe planificar todas las acciones para conseguir los objetivos a pequeño, mediano y largo plazo que la empresa está dispuesta a cumplir.

Antes de enfocarnos en las estrategias organizacionales es necesario conocer lo que menciona Porter (2008), destaca que “durante casi 2 décadas, los ejecutivos de una organización han estado en constante aprendizaje para desempeñarse a un nuevo conjunto de reglas. En donde las empresas deben tener la flexibilidad suficiente para responder con gran agilidad a los cambios competitivos y del mercado”.

El mundo está en constante cambio y es vital que las organizaciones se ajusten a las necesidades del nicho de mercado al que están dirigidos, de igual modo se debe estar en constantes capacitaciones para estar actualizado a las nuevas tendencias del mercado puesto que de este modo se puede suplir un nicho de mercado insatisfecho. Por consiguiente, se da inicio a la redacción de los tres componentes de las estrategias organizacionales:

Recursos claves

Según Osterwalder & Pigneur (2010), define “que son los insumos, recursos que se requieren para hacer funcionar el negocio. Además, permiten a la empresa a producir o generar valor, llegar al cliente, mantener sus relaciones y obtener beneficios”, mientras que Herrera (2015) argumenta que se “debe reconocer los activos y recursos claves que se necesitan como piezas indispensables en el engranaje de la idea empresarial”.

Dicho componente recalca en identificar los recursos claves que permite a una idea de negocio o empresa a crear y brindar la propuesta de valor hacia el cliente, generando mayores ingresos económicos para la organización, cabe destacar que dicho componente está conformado por los recursos físicos, humanos, intelectuales, e financieros.

El Instituto Nacional Del Emprendedor (2011), “propone que el estudio y análisis de los recursos claves, depende en gran parte, que el negocio llegue a ser viable y por ende al éxito y no tanto porque la propuesta de valor encaje en el mercado y haya clientes dispuestos a pagar por tus productos y servicios sino más bien porque mayores o menores recursos requieren de mayores o menores esfuerzos financieros e intelectuales”.

Respecto al párrafo anterior donde destaca la relevancia de los recursos claves al momento de documentar y definir cada aspecto que se posee, ya que depende de los recursos a utilizar para definir el rumbo de la organización es decir si está destinada hacia el éxito o hacia el fracaso, es por ello que se debe ser precavidos al momento de diagnosticar los recursos que necesita la idea de negocio, por obvias razones se puede considerar este componente como un activo de alto valor. Como ya se mencionó anteriormente al identificar los recursos claves dependerá el correcto funcionamiento de la idea de negocio, a continuación, se mencionarán los siguientes recursos a utilizar.

Recursos humanos

Según García (2015), “el talento humano dentro de una organización es el conjunto de especialistas y administradores que se encargan de integrar, organizar, recompensar, retener, desarrollar, evaluar a las personas que tienen como objetivo proporcionar competitividad y habilidad en una organización”.

Como dice un refrán muy conocido cuida de trabajadores y ellos cuidaran de tus clientes, es por tal razón que es necesario que nuestros colaboradores se sientan identificados con la idea de negocio, además el personal colaborativo debe estar constantemente actualizado, con la finalidad de ser cada vez más competitivo al segmento de mercado al cual el producto está dirigido.

Cuando nos referimos a los recursos humanos nos estamos refiriendo a las personas que contará la organización cuando la idea de negocio se ejecute, y para ello requerimos personas que laboren en el procesamiento; elaboración y su posterior venta al público de la esencia de café, pero no será suficiente con tan solo que realicen sus actividades laborales sino también es necesario mantenerlos en constantes capacitaciones en cuanto producción, venta, servicio al cliente y por ende también se abarcaran temas de negociación.

A su vez para mantener al personal proactivo se llevarán a cabo dos incentivos para los mejores empleados del mes, la misma que tendrá reconocimiento público por su notable participación en la organización, sin embargo, el otro incentivo es referente a algo económico. Con la finalidad de reactivar la economía a nivel provincial se dará mayor prioridad a los habitantes de la provincia de Santa Elena.

Recursos físicos

De acuerdo con Urrea & Chica (2008), “la definen como todos aquellos bienes materiales que son tomados en torno y utilizados en el proceso de producción de bienes o servicios por parte de la organización en funcionamiento, además de poder incluir a las materias primas, bienes inmuebles maquinarias y equipos” .

La definición de los autores antes mencionados en donde relatan todos los recursos físicos que una empresa puede poseer, en donde incluyen también los bienes que la empresa puede tener

alquilada o prestada, en pocas palabras se podría interpretar que son todos aquellos bienes que tienen relación indirecta o directa en cuanto al proceso productivo del producto a ofertar.

Dentro de los recursos físicos que la idea de negocio Coffe Art Peninsular puede poseer encontramos: la materia prima como es el café, pero se necesitaría de una excelente planta procesadora de café, es por ello que mediante préstamos se adquirirá maquinaria de última tecnología, y en el lado negativo de no poseer con dichos insumos se procederá a alquilar una planta procesadora de café para extraer y procesar la esencia de café.

Mientras que para la logística del producto la idea de negocio necesita contar en sus filas varias camionetas para la transportación y reparto del producto hacia los distintos puntos de venta a nivel del cantón La Libertad. Analizando desde un punto de vista diferente se podría alquilar camiones para que cumplan con la misma función, esto tendría un impacto positivo debido a que se ahorrarían varios costos en cuanto a mantenimiento de los vehículos, entre otro.

Recurso financiero

“Son aquellos de los cuales las empresas obtienen los fondos necesarios para financiar sus inversiones, actividades actuales y capital, cabe recalcar que comprender las limitaciones financieras tiene por efecto llevar una gestión menos arriesgada y más eficaz a la hora de administrar los fondos económicos con lo que cuenta una organización”, (Pérez, 2018).

Para comenzar con la ejecución de una idea de negocio uno de los elementos más importantes será el factor económico, debido a que si no se cuenta con el capital suficiente se tendrá como consecuencia las limitaciones al querer realizar las actividades. Mientras que al contar con el capital suficiente la idea de negocio desempeñará sus funciones con total normalidad.

Para dar inicio a la idea de negocio de Coffe Art Peninsular se ha creído conveniente tener dos tipos de financiamientos como lo es el capital propio, que significaría el 73% las cuales son aportaciones realizadas por los accionistas mientras que el 27% restante correspondería a un préstamo bancario la misma que será realizada en la Cooperativa Huancavilca debido a que la tasa de interés para emprendimientos es más baja, estos dos tipos de capital se lo realiza con la finalidad de que dicho emprendimiento comience con sus actividades comerciales.

Actividades claves

Como segundo componente de las estrategias organizacionales encontramos a las Actividades Claves, según Sanabre Jimenes & Codina (2018) “son las actividades que nos permiten hacer llegar al cliente la propuesta de valor de la organización” además, Clara & Fernando (2013, págs. 7 - 8) en donde “describe el tipo de actividades que son necesarias para llevar a cabo la creación de valor para el cliente y para la entrega de ese valor, más allá de las áreas funcionales de la empresa es necesario identificarlas para cada modelo de negocio”.

Las actividades claves son también conocidas como Key Activities es lo que se debe hacer para que el modelo de negocio Canvas empiece a funcionar de una manera correcta, es decir en este componente se deben detallar todas las acciones que se requiere realizar para conseguir una excelente aceptación en el mercado en cuanto a ventas.

“Para conseguir el correcto funcionamiento de las actividades se lleva elabora un organigrama, que son representaciones grafica en la que la empresa, muestran de manera sintetizada todos los niveles jerárquicos y funciones que la organización posee. Mediante la implementación de lo antes mencionado se logra tener un mejor control de las actividades y de esta manera evitar errores” (ALEXANDER, 2016).

Es necesario que la idea de negocio cuente con un organigrama (Anexos) porque sirve como guía para todos los procesos que se debe seguir para que Coffe Art Peninsular funcione de una manera correcta, además de ser primordial para el éxito de la idea de negocio para ser más eficientes se utilizaría los cuatros pilares fundamentales de la administración los cuales son: Planificar, organizar, dirigir y controlar.

No está de más decir que en toda empresa o en este caso idea de negocio existan procesos que son importantes para el correcto desempeño de la actividad que se realice, de acuerdo a Santadreu & Canós (2014), destaca que este componte se subdivide en tres diferentes características, las cuales se mencionaran a continuación:

Producción: son aquellas actividades que se orientan a elaborar productos en masa.

Solución de los problemas: Son aquellas actividades la cual su única intención es solucionar las necesidades que tienen los clientes.

Plataforma/Red: Es aquí donde se considera los canales por el cual se ofertará el producto, en la idea de negocio se plantea utilizar las redes sociales ya que son las plataformas con más interacción hacia el cliente.

Es concerniente mencionar los canales de distribución por el cual se distribuirá el producto final es por ello que se considera pertinente ofertar la esencia de café en islas de los principales centros comerciales del cantón La Libertad igualmente en diferentes terminales terrestres del Ecuador, pero efectuando actividades con el fin de que la clientela se interese por el producto.

“Actividades primarias: son aquellas actividades que están implicadas en la fabricación del producto en físico, tal como la venta hacia el comprador, pero también es recomendable hacer el

servicio de post venta, de tal manera se conoce el grado de satisfacción del intermediario o del consumidor final” (Porter M. , 2004).

En cuanto a las actividades primarias encontramos la manera en que se plantea el proceso productivo, pasando por la logística tanto interna como externa hasta llegar al punto de fidelizar a los clientes y esto lo conseguimos haciendo llegar la propuesta de valor hacia el mismo, por lo que es necesario que el consumidor se sienta identificado con el producto.

En la idea de negocio Coffe Art Peninsular se va considerar varios recursos primarios para el desarrollo normal de las a distribución del producto actividades es por ello que se considera: la logística interna es decir desde que el producto llega como materia prima hasta su convertirse en el producto final, la logística externa que es cuando el producto llega a manos del cliente, el marketing en pocas palabras de qué manera vamos a promocionar el producto y el servicio pos venta que en la actualidad representa una actividad muy valiosa para la idea de negocio, de este modo se trata de fidelizar a los futuros consumidores de la esencia de café.

“En cuanto a las actividades secundarias son las actividades que dan soporte a las actividades primarias, suministrando tecnología, recursos humanos y por ende se apoyan entre ambas” (Webcolegios, 2014).

Socios claves

“Para que las organizaciones marchen a un excelente ritmo es considerable realizar alianzas con diversos socios, debido a que esto lo pueden hacer tanto empresas ya existentes como las ideas de negocio, además que cuando se compite con la competencia se puede hacer alianzas y un beneficio es que comparten y combinan los diversos conocimientos adquiridos” (Mulder, 2017).

Los socios clave en el Modelo Canvas son los aliados que te ayudarán a alcanzar los objetivos y que la empresa tenga éxito. El bloque de socios clave modelo Canvas permite detectar a las personas, organizaciones y empresas que estén relacionadas con las actividades de tu negocio, (Zambrano, 2020).

Es importante analizar y escoger la mejor alianza que se nos presente, ya que los aliados van a ayudar a desatacar de una mejor manera en el mercado, mejora considerablemente los ingresos y lo más destacable es que se puede superar a la competencia, La idea de negocio debe contar con socios proveedores a la vez de hacer alianzas con empresas que cuenten con la infraestructura necesaria para comenzar con las labores de producción, mismas que se detallaran a continuación:

Socios proveedores:

“Son aquellas personas que nos abastecen de los recursos necesarios y por ende también de materia prima que son necesarios para la puesta en marcha de la actividad de una empresa. Por ende, es vital identificar a los socios proveedores que aporten valor agregado a la empresa” (Miró, 2016).

Son agentes proveedores cuya única finalidad es abastecer de los insumos necesarios para iniciar el proceso de producción, los mismos que son fundamentales para el correcto funcionamiento de la idea de negocio entre los cuales se ha tomado en consideración a los siguientes factores los cuales se muestran a continuación:

Materia prima: Como es de conocimiento público que la provincia de Santa Elena goza de una excelente tierra para cultivo de diversas frutas, es por ello que se decide realizar convenios

con los principales caficultores de la provincia, con la finalidad de que entreguen el grano de café a cambio de una remuneración justa.

Pero ¿Cómo podemos hacer para que mi socio clave externo sea más eficiente? Aquí podemos hacer actividades para que mi proveedor sea más eficiente y no solo pensar desde la perspectiva de empresa porque si él no es eficiente esto tiende a que suban sus costos, pero sí en cambio él es eficiente van a bajar sus costos y existe una probabilidad de que transfiera parte de sus ahorros al precio final del producto, por ejemplo, que se le solicite al proveedor materia prima e insumos de manera irregular de manera no anticipada, en gran parte la idea de negocio está generando que él sea ineficiente, pero si se llega a un acuerdo y mediante la planificación de compra es posible que el también pueda estar abastecido de materia prima o insumos de manera en que ambas partes nos beneficiamos.

Es concerniente identificar proveedores claves en este caso se buscará hacer convenios con los caficultores independientes que existen en las diversas comunidades de la provincia de Santa Elena como: Colonche, Sitio Nuevo, entre otras comunidades.

Envase: Es necesario realizar asociaciones con una empresa que fabrique envases resistentes, pero personalizados para la esencia de café, para hacer más llamativo al producto y aumentar las ventas obteniendo mayor rentabilidad.

SOCIOS ESTRATÉGICOS

Según United Business (2019) “un socio estratégico puede ser una empresa, persona que tiene una alianza con otra con el objetivo de obtener ganancias o un crecimiento conjunto, mientras que uno de los aspectos de mayor relevancia es que ambas partes tienen que quedar satisfecho con el resultado final”.

Los socios estratégicos son aquellos que invierten en la idea de negocio o empresa con la finalidad de obtener ganancias de las mismas, por lo que es recomendable no ceder tanto el porcentaje de ganancias por productos.

Buscar una empresa para el respectivo procesamiento de los granos de café, misma que será recompensada con el 10% de comisión por cada lote producido, pese a ceder parte de las ganancias es necesario para evitar costos de fabricación.

Contar con el transporte necesario para la comercialización del producto hacia el destino final, en este caso se podrá alquilar un camión para el objetivo del mismo y dichos costos adicionales serán asumidos por la empresa.

Socios internos de la idea de negocio

“Se puede identificar a dos grupos de interés interno dentro de una organización, entre los cuales encontramos a los empleados, pero esto suelen cambiar en la actualidad, debido al incremento en cuanto a la formación académica, por otro lado encontramos a los accionistas y consejos de dirección, cabe recalcar que algunos inversionistas no tienen un amplio conocimiento a la razón de ser de la empresa por ende suelen tomar decisiones erradas, por lo tanto es necesario mantenerlos informados de todo movimiento dentro de la misma” (CEUPE, 2018).

Hay que diagnosticar que áreas de la idea de negocio son claves para elaborar la propuesta de valor, entre estas áreas encontramos a finanzas y sobre todo producción, distribución a todos se les tiene que involucrar y a ellos se les tiene que motivar e incentivarlos a su vez que sientan parte de este proceso y que no se sientan marginados de las áreas administrativas.

CONCLUSIÓN

Mediante la implementación de los recursos claves en la idea de negocio Coffe Art Peninsular se puede conocer los tres recursos que se debe tener en cuenta antes de iniciar con sus

operaciones las cuales son: recursos físicos, recurso humano y por ende el recurso financiero, mediante la fusión de dichos hallazgos los costos a los que incurre la empresa tiende a bajar.

Las actividades claves fueron esenciales en la idea de negocio, debido a la relación que tiene con la propuesta de valor se pudieron implementar estrategias que van desde la publicidad hasta las respectivas ventas, con la finalidad de las ventas sean cada vez más rentable.

Con la aplicación del componente de socios claves, nos permite conocer quiénes son nuestros socios internos como externos, por lo que hay que hacer sentir conectados a ambas partes con Coffe Art Peninsular, para que en épocas de bonanza y de vacas flacas los socios sigan firme con la idea de negocio.

RECOMENDACIÓN

Es recomendable implementar los recursos claves en las nuevas ideas de negocios o empresas ya existentes ya que traen un gran beneficio como es evitar los costes innecesarios,

debido a que nos permite conocer todos los recursos físicos que se necesita para que la idea de negocio funcione de una manera correcta.

Dependiendo del tamaño del emprendimiento o empresa y de las condiciones económicas que ella posee, se deben ajustar las actividades claves hacia las estrategias de venta y distribución por lo que es necesario contar con profesionales que conozca mucho acerca de estos aspectos a considerar.

Con la aplicación de los socios claves del modelo Canvas mediante convenios con los proveedores se puede asegurar la sustentabilidad de un negocio en el mediano y largo plazo, y con el apoyo de los socios internos se puede lograr que la empresa o idea de negocio alcance el éxito que todas persiguen.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, Z. R. (07 de Diciembre de 2016). *Universidad Técnica de Machala*. Universidad Técnica de Machala:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/7982/1/ECUACE-2016-AE-CD00094.pdf>
- Business, U. (25 de Agosto de 2019). *United Business*. United Business:
<https://unitedbusinessarg.com.ar/novedades/que-es-un-socio-estrategico/>
- Catarina. (20 de Octubre de 2004). *Universidad de las Américas Puebla*. Universidad de las Américas Puebla:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ruiz_g_ml/capitulo2.pdf
- CEUPE. (03 de Septiembre de 2018). *CEUPE*. CEUPE: <https://www.ceupe.com/blog/los-grupos-de-interes-externos.html>
- Clara, B. L., & Fernando, B. M. (2013). Auto evaluación de la gestión por parte de pequeñas empresas y microempresas: Estudio exploratorio. *Intangible Capital*, 15.
<https://www.redalyc.org/pdf/549/54928232009.pdf>
- García, J. (04 de Enero de 2015). *Gestipon del talento humano*. Gestipon del talento humano:
<https://jgestiondeltalentohumano.wordpress.com/2015/01/04/segun-los-autores-existen-distintos-conceptos-sobre-la-administracion-de-recursos-humanos/#:~:text=La%20ARH%20es%20el%20conjunto%20integral%20de%20actividades%20de%20especialistas,y%20competitividad>
- Herrera, F. (2015). *Revistas UCC*. Revistas UCC:
<https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/1252/1439>

Miró, J. V. (Julio de 2016). *Univesitat Politècnica De Valencia*. Univesitat Politècnica De Valencia:

<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/68673/TFG%20ANGEL%20FINAL.pdf?sequence=3>

Mulder. (2017). *Toolshero*. Toolshero: <https://www.toolshero.es/estrategia/el-modelo-de-negocio-canvas/>

Negocios, C. (25 de Noviembre de 2020). *Crece Negocios*. Crece Negocios: <https://www.crecenegocios.com/estrategias-de-una-empresa/>

Osterwalder. (2011). *Instituto Nacional Del Emprendedor*. Secretaría De Economía: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2.pdf?1463794988=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2.pdf&Expires=1616104898&Signature=Z9m0ZP~GoXrYcelDIhdkq29TVyuuOJcOtDnS845BnpSjqPy

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Cenda*. Cenda: <http://www.cenda.cl/images/descargas/sanvicente.pdf>

Pérez, A. (10 de diciembre de 2018). *OBS Business School*. OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/recursos-financieros-4-razones-para-automatizar-su-gestion#:~:text=Los%20recursos%20financieros%20son%20aqu%C3%A9llos,de%20capitales%20y%20capital%20social.>

Porter, M. (2004). Cadena de valor. *CECSA*, 3.

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53833097/Cadena_de_Valor.pdf?1499829005=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DCadena_de_Valor.pdf&Expires=1616613646&Signature=O18dG~Q606bFOduN05ofViDaXc02aZ0cT17RcTKx~etM-vNu1RhLmb-pBofjTjwTZfzGnQbwtMbpf

Porter, M. E. (Noviembre de 2008). *Harvard Business Review*. Harvard Business Review:

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62170474/Que_es_la_estrategia20200222-58855-184b3es.pdf?1582391854=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DQue_es_la_estrategia.pdf&Expires=1616008676&Signature=Z5~iTn-nfoQojxuw~BFnnQG8bVWfd64z8Lb8OhqMPjKbO

Sanabre, C., Jiménez, R. P., y Codina, L. (2018). WebSite Canvas Model: propuesta de un modelo visual para la ideación estratégica de sitios web. *Española*, 5.

doi:<https://doi.org/10.3989/redc.2018.4.1542>

Santandreu, M. C., & Canós, D. L.-R. (26 de Julio de 2014). *Universitat Politècnica de València*.

Universitat Politècnica de València: <https://riunet.upv.es/handle/10251/38381>

Urrea, O., & Chica, S. (2008). *Gerencia De Recursos Físicos Y Financieros*. Escuela Superior de Administración Pública. <https://www.esap.edu.co/portal/wp-content/uploads/2017/10/3-Gerencia-de-Recursos-Fiscos-y-financieros.pdf>

Webcolegios. (17 de Marzo de 2014). *Webcolegios*. Webcolegios:

<https://www.webcolegios.com/file/3dd9aa.pdf>

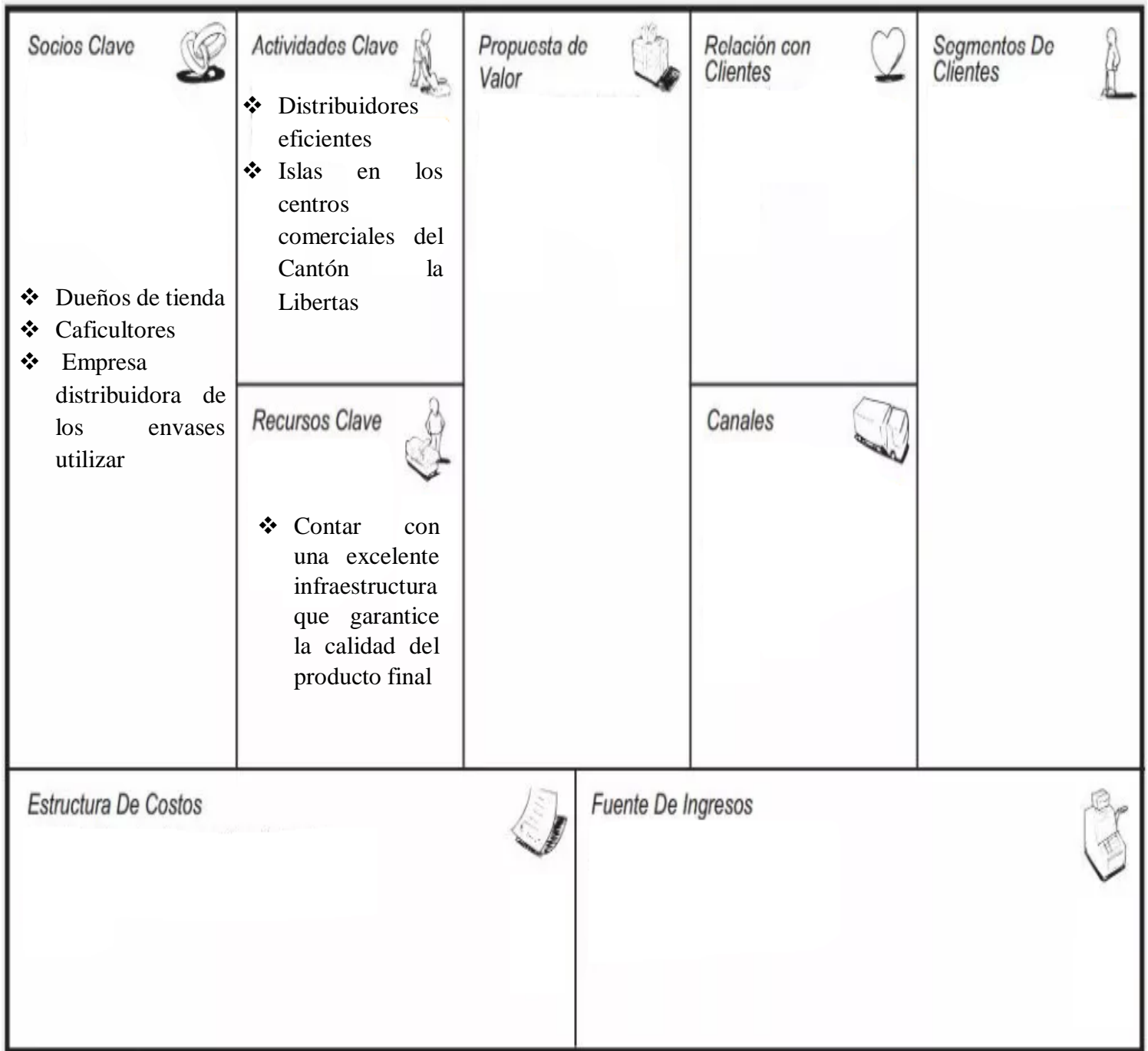
Zambrano, C. (4 de junio de 2020). *Modelo Canvas*. Modelo Canvas:

<https://modelocanvas.net/socios-clave/>

ANEXOS

Ilustración 1

Estrategias organizacionales del modelo Canvas



Nota. Elaborado por autor

Tabla 1

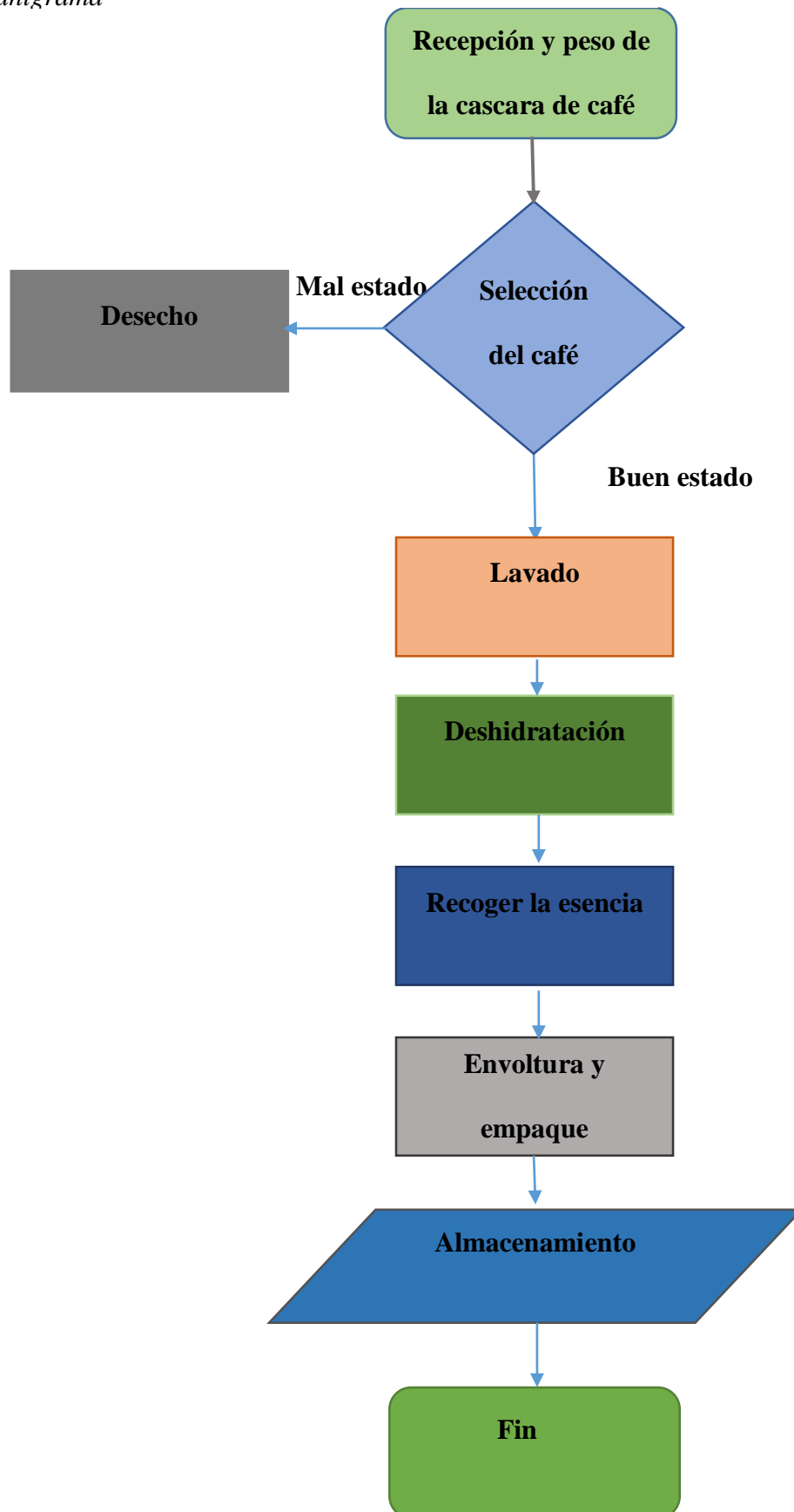
Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
APORTACION DE CAPITAL	73%	41.422,99
PRESTAMO BANCARIO	27%	15.198,90
TOTAL		56.621,89

Nota. Elaborado por autor

Ilustración 2

Organigrama



Nota. Elaborado por autor