



**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:

**ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL PARA EL
EMPRENDIMIENTO DE LA CREACIÓN DE LA
APLICACIÓN “FOOD MARKET” EN LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA, AÑO 2020.**

AUTOR:

MILTON ALEXIS MEDINA SUÁREZ

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO, MSC.

La Libertad, Ecuador

2021

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Libi Caamaño López, MBA

**DELEGADA 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**



**MEDINA SUÁREZ MILTON ALEXIS
ESTUDIANTE**

INDICE

RESUMEN.	- 4 -
ABSTRACT.....	- 5 -
INTRODUCCIÓN.	- 6 -
DESARROLLO.	- 8 -
ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL.....	- 10 -
RECURSOS CLAVES.	- 10 -
ACTIVIDADES CLAVES.	- 13 -
ASOCIACIONES CLAVES.....	- 15 -
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	- 17 -
CONCLUSIONES.	- 17 -
RECOMENDACIONES.	- 17 -
REFERENCIAS.....	- 18 -
ANEXOS.	- 19 -

RESUMEN.

Este proyecto denominado “Estrategia organizacional para el emprendimiento de la creación de la aplicación “FOOD MARKET” en la provincia de Santa Elena, año 2020”, se realiza con la implementación del modelo de negocio Canvas del autor Osterwalder, para el establecimiento de un emprendimiento dirigido al sector comercial de restaurantes de la provincia de Santa Elena. El trabajo se centró en tres de los nueve componentes del modelo Canvas, dentro de la estrategia organizacional, definiendo los recursos claves, actividades claves y socios claves que contribuyen al emprendimiento en general, direccionados en fortalecer la idea de negocio que se plantea, la forma en que favorecen y estructuran el desarrollo, función y operación del emprendimiento. Como objetivo se planteó identificar los recursos óptimos e influyentes dentro del modelo de negocio, mediante el estudio de los componentes principales en este aspecto, y la base teórica respectiva, para establecer un correcto proceso de creación y operación del emprendimiento. Teniendo como metodología el tipo teórico, analítico y deductivo. Definiendo los resultados en base a las necesidades que el emprendimiento requiera, siendo de esta forma que los recursos claves deben estar gestionados de acorde a las operaciones que se desarrollan, cubriendo las exigencias en todos los aspectos, las actividades claves deben estar direccionadas al desarrollo de la aplicación, funcionamiento y operaciones, captación de clientes y generación de ingresos, además estableciendo los socios claves y las bondades que brindan para el cumplimiento de las metas a lograr.

Palabras claves.

Modelo de negocio Canvas, estructura organizacional, recursos claves, actividades claves, asociaciones claves.

ABSTRACT.

This project called "Organizational Strategy for the Entrepreneurship of the Creation of the application "FOOD MARKET" in the province of Santa Elena, year 2020", is carried out with the implementation of the Canvas business model of the author Osterwalder, for the establishment of an enterprise aimed at the commercial sector of restaurants of the province of Santa Elena. The work focused on three of the nine components of the Canvas model, within the organizational strategy, defining key resources, key activities and key partners that contribute to entrepreneurship in general, focused on strengthening the business idea that arises, how they favor and structure the development, function and operation of entrepreneurship, As an objective it was planned to identify the optimal and influential resources within the business model, by studying the main components in this aspect, and the respective theoretical basis, to establish a correct process of creation and operation of the entrepreneurship. Having as methodology the theoretical, analytical and deductive type. Defining the results based on the needs that the entrepreneurship requires, thus being that the key resources must be managed according to the operations that are developed, covering the requirements in all aspects, the key activities must be directed to the development of the application, operation and operations, customer acquisition and revenue generation, in addition to establishing the key partners and the benefits they provide for the fulfillment of the goals to be achieved.

Keywords.

Canvas business model, organizational structure, key resources, key activities, key partnerships.

INTRODUCCIÓN.

A nivel mundial los emprendimientos de negocios se dan mayormente en los países desarrollados y en economías sustentables, además, teniendo mejores índices de continuidad y de perspectiva de creación de empleo, según el informe del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en 2018, el 74% de iniciativa de innovación se genera por oportunidades y a nivel regional América del Norte está a la cabeza con el 82% de emprendedores motivados por oportunidades, seguido de Europa con el 75% y Asia y Oceanía con 74%.

En Ecuador y según un estudio de los autores Coronel y Ortega en “Perspectiva de los emprendimientos en el Ecuador, sus dificultades y la informalidad”, mencionan que existe un ecosistema de emprendimiento donde varios actores participan de manera activa para ayudar al desarrollo de más negocios. En este sentido la relación de emprendimiento se da para el complemento de servicios actuales o de negocios que necesiten un impulso en sus actividades.

Siguiendo la relación anterior, se inicia con la idea de negocio, el cual es un emprendimiento de una aplicación móvil para el sector comercial de comidas preparadas en la Provincia de Santa Elena, con el objetivo y la oportunidad de aportar con los negocios de este sector que debido a la pandemia que azota a la humanidad, se enfrentan al declive económico que actualmente vive el comercio no solo provincial, si no a niveles mundiales, donde todo los aspectos y áreas de la vida cotidiana se ven influenciados de manera negativa.

Para la creación e innovación de nuevos negocios es necesario una serie de habilidades, capacidades y recursos que se enfocan en darle vida, en este aspecto estos parámetros se encuentran implícitos dentro de los modelos de negocios que es la base fundamental de las empresas en búsqueda de obtener los mejores resultados.

Ahora el principal modelo en el que se cimenta este proyecto es el propuesto por Osterwalder, denominado como modelo de negocios Canvas, donde los pilares iniciales se dividen en 9 componentes y cada uno aporta para un funcionamiento total. Con esta premisa se realiza el análisis de tres de los nueve componentes, y es en el aspecto de la funcionalidad u operación del emprendimiento, donde entran los componentes de Recursos Claves, Socios Claves y Actividades claves, generando la estrategia organizacional del emprendimiento.

De esta manera se crea el problema dentro de la investigación y la formularemos con la siguiente pregunta, ¿Cuáles son los aspectos importantes dentro de la estrategia organizacional: Recursos, Actividades y Socios Claves, en la creación y operación del emprendimiento de la aplicación “Food Market”? con la finalidad de analizar de esta manera la relación que tienen estos componentes.

Es así como se plantea un objetivo general: Identificar los factores influyentes dentro del modelo de negocio, mediante el estudio de los componentes principales en este aspecto y la base teórica respectiva, para establecer un correcto proceso de creación y operación del emprendimiento. Así mismo basados en la influencia de la estructura organizacional planteamos la idea a defender dentro del proyecto, donde el punto general es de definir los recursos, actividades y socios claves importantes y relevantes en el aspecto del desarrollo, creación y operación del emprendimiento.

El trabajo investigativo tiene la aplicación del tipo exploratorio-descriptivo y con la metodología de tipo teórico, analítico y deductivo, basados en información captada de manera bibliográfica para el sustento teórico, y el análisis que se da de la información obtenida y visualizada, además, el método que brinda mejores resultados es el cualitativo, donde en la recopilación de datos se utilizó una encuesta realizada virtualmente a una población por conveniencia, es decir, que para su aplicación se realizó un muestreo no probabilístico, en donde fueron tomadas las opiniones de cincuenta personas de la provincia de Santa Elena en edades entre 18 hasta los 74 años, aportando con ideas en beneficios del proyecto.

DESARROLLO.

En el inicio y progreso de un emprendimiento es necesario tener bases que puedan dar soporte a la idea planteada, además, identificar aspectos o pilares que permitan conocer las partes necesarias, tanto en el nacimiento, como en la operación que va a realizar en pro de cumplir los objetivos empresariales. Es así como, un modelo de negocios que identifique las partes indispensables es importante de plasmar.

El desarrollo de un modelo de gestión para la innovación debe ser el primer paso de la dirección para llevar a cabo una estrategia de innovación con garantía. Estos sistemas deben emanar de la visión de negocio de la empresa y, en particular, de un conocimiento de los procesos que añaden valor a la organización, que incluya aspectos de comunicación, prestación de servicios y atención al cliente. La innovación del modelo de negocio tiene que convertirse en un proceso sistemático que permita a las organizaciones planificar, organizar y controlar el proceso de innovación, lo que redundará en un ahorro de recursos y en una mejora de la motivación e implicación de los empleados, aportar un valor añadido de confianza en la actividad de innovación de la empresa, y ejecutarla con excelencia operativa. (Martinez, 2013)

A partir de este concepto, se puede definir la importancia que tiene el implementar un modelo de negocios para el desarrollo de cualquier emprendimiento y de cualquier índole, en el campo empresarial y en el nacimiento de pequeñas empresas, pymes u otros tipos de negocios, es necesario contar con este aspecto debido a que ayuda a la definición de puntos relevantes en el principio y transcurso de la organización. Este encierra pilares fundamentales y notables, existiendo de esta manera diversidades de modelos, pues para cada autor es relevante un pilar o varios de ellos, por lo tanto es significativo tener en cuenta que tipo de modelo se vaya a plantear para el proyecto.

(Virginia, Caicedo, Ordeñana, & Izquierdo, 2015) indica que “Los modelos de gestión son marcos teóricos para que las empresas puedan desarrollar su propio

sistema de organización, para aquellas empresas que apenas empiezan y se adaptan al mercado”.

Dentro del mundo empresarial y de la gestión de negocios existen distintos modelos que pueden brindar mejores resultados dependiendo de la idea u objetivos. Según (Alcalde, 2019) el modelo Canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

Con la inclusión de este modelo se beneficia el emprendimiento, ya que facilita el entendimiento general del modelo y de los componentes principales, pues esta estructurado en forma de lienzo y dividido en cuadrantes que contienen a los componentes ya mencionados, de esta forma todos los pilares apuntan a lograr el mismo objetivo, alcanzar la misma meta, envueltos en la misma naturaleza y apuntando a un mismo horizonte.

Para (Banda, 2020) el Modelo Canvas o Business Model Canvas es una herramienta muy útil para entender el plan de negocio de un producto o servicio de una forma muy estructurada. Permite visualizar de manera global todos los aspectos que involucran al negocio y que giran en torno a la propuesta de valor que se ofrece. Se trata, con ello, de una plantilla para la gestión estratégica de un negocio y, al mismo tiempo, de un recurso ideal para pasar una idea a proyecto plasmando en un lienzo todo cuanto se va desarrollando entorno a él (costes, ingresos, clientes, nuevas idas, etc.).

De esta manera, conociendo el Modelo Canvas y sus distintos componentes que están implicados en el negocio, se establece el entorno que se define en el estudio, pasando así a identificar una parte esencial para el emprendimiento y que esta envuelto en la estrategia organizacional desarrollada a continuación.

ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL.

(Riquelme, 2020) Es un modelo que unifica e integra decisiones coherentes para determinar los planes, acciones y propósitos de la organización. Es la creación, ejecución y evaluación de decisiones, en base a las cuales se alcanzarán los objetivos propuestos, también especifica los objetivos (generales y específicos), la misión y la visión de la empresa. 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.

Este componente identifica los recursos, los flujos operativos y las alianzas necesarias para cumplir las metas, es decir, indica lo necesario para dar comienzo a la idea de negocio y lo indispensable para dar vida a las operaciones en todos los frentes del emprendimiento, en la producción, en el servicio, en la generación de ingresos, captación de clientes y todos los planes que se va a cumplir.

RECURSOS CLAVES.

(Yun, 2020) Los recursos clave de una empresa permiten elaborar y ofrecer una propuesta de valor atractiva para tu segmento de clientes. Gracias a estos recursos puedes mejorar tu relación con los clientes y generar ingresos en tu negocio. Implementar los recursos clave de manera efectiva garantiza el éxito y la estabilidad de una empresa. Se debe realizar un análisis profundo sobre los objetivos y características de tu empresa, para poder establecer los mejores recursos clave para tu Lienzo Canvas.

Para lograr ejecutar el emprendimiento, crear y ofrecer la propuesta de valor, establecer las interacciones y relaciones con los clientes y generar ingreso, todo como una funcionalidad total de la organización, es primordial conocer y contar con recursos que condesciendan a la finalidad de esta. Es así como los recursos claves son esenciales y se debe establecer los necesarios para el desarrollo de modelo de negocios, haciendo relevancia a la palabra clave, es decir, netamente los

recursos necesarios que serán utilizados para poder iniciar con la idea de negocio preestablecida.

Estos medios que se requieren son primordiales para la operación total, eficiente y de calidad que se desee ofrecer, en cuanto a la elaboración de una aplicación es importante conocer el trabajo que existe detrás de ello, y en este sentido para lograr las metas y el objetivo principal.

Es así como el modelo Canvas propone los siguientes recursos como los primordiales dentro de cualquier proyecto.

1. Recurso financiero.

El capital, quizás es el más importante de todo, es aquel que permite financiar el proyecto y sirve como limitante dentro del mismo, además permite la obtención de otros recursos y la realización de las actividades claves dentro de la funcionalidad de la organización. Pueden ser recursos propios o ajenos, e inclusive puede estar formado de ambas partes.

Para la empresa Food Market, el recurso financiero es necesario para la continuidad del proyecto, además de brindar una cierta ventaja para colocarnos en una situación más competitiva, por lo tanto, así un valor aproximado de 60.000 dólares como inversión inicial, siendo adquirido por aporte de socios como de un préstamo.

2. Recurso humano.

Las habilidades son esenciales dentro de toda organización, y se debe contar con el personal o recurso humano necesario, es así como a este campo pertenecen la persona o conjunto de personas que, como empleados o colaboradores ingresen a laborar en la empresa cumpliendo con las obligaciones, el desarrollo y ejecución de manera correcta de las actividades, labores y tareas por las que han sido solicitadas, para lograr la funcionalidad total y los objetivos planteados.

Para la creación de la aplicación es necesario contar con un analista programador, que este puede ser adquirido como persona natural para que realice el trabajo para la empresa o puede ser adquirido mediante otra organización dedicada a esta labor. Esta persona dedicada a este trabajo realizara las operaciones de programación, es decir, la creación de la aplicación virtual, además, será encargada de brindarle control y actualizaciones, esto de acorde a nuevas necesidades y tendencias actuales.

Dentro de la organización es necesario contar con la presencia del personal encargado al escenario administrativo de la empresa, en este caso los idóneos para cumplir con este objetivo son los socios iniciales del proyecto, que estarán encargados de varios departamentos y cumplirán con las funciones cotidianas establecidas en las actividades claves a realizar en el proyecto.

3. Recurso físico.

El uso de herramientas para cumplir con las operaciones que se vayan a requerir, son parte de los recursos físicos con lo que se deben contar. Estos recursos físicos son materiales tangibles, que con su uso hacen posible el funcionamiento diario de la organización.

Como recurso físico dentro de la organización es necesario contar con dos computadoras, una especializada y equipada con los requerimientos para crear la aplicación, para la empresa será necesaria una computador Microsoft Surface Studio idónea para el diseño de la aplicación. En cuanto para el trabajo administrativo una laptop común es capaz de cumplir con esa actividad, además de los diferentes útiles y muebles de oficina, los insumos necesarios para cumplir el desarrollo con total normalidad.

4. Recurso intelectual.

Las marcas, patentes, base de datos pertenecen a este campo, que para la empresa será necesario la patente de la marca y uso de la aplicación.

ACTIVIDADES CLAVES.

(WikiTIPS, 2019) Las actividades clave, son aquellas que hacen posible que exista la propuestas de valor que ya hemos validado que soluciona el problema o necesidad de mi segmento de clientes. Se trata, por tanto, de elementos para la acción.

En este componente es importante recordar lo ya establecido en componentes anteriores, y conocer y tener claro cuál será la propuesta de valor que ofreceremos a los distintos segmentos de mercado, los canales de distribución para llegar al consumidor, de qué manera serán las relaciones con los clientes y la forma en la que se obtendrán y generarán los ingresos.

(Negocios con Éxito, 2015) Las actividades clave para el desarrollo de un modelo de negocio deberá dar respuesta a estas cuatro preguntas:

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Cuáles requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Cuáles nuestra relación con los clientes?
- ¿Cuáles los flujos de ingresos?

Una vez que se tenga claro estos puntos anteriores, llega el momento de definir las acciones más importantes que la empresa debe ejecutar para cumplir con la operación exitosa del proyecto, siendo indispensables, pues, sin estos flujos de acciones es imposible que el modelo de negocio crezca y se desarrolle.

Es así como las actividades claves son parte esencial de nuestro modelo de negocio, y forman en conjunto con los recursos claves el equipo para dar forma y ofrecer la propuesta de valor, surgir y conquistar nuevos mercados, establecer y mantener las relaciones con los clientes y la generación de ingresos.

Para la empresa es importante conocer las distintas actividades que se van a realizar para cada una de las operaciones, es así como para conocer de manera sencilla cada uno de los procesos a realizar se los reflejara como flujos, contando así con las siguientes:

Desarrollo de la aplicación.

Este proceso especifica el desarrollo desde una parte principal, como una idea, hasta el funcionamiento total de la aplicación. Se valoran los procesos dentro del flujo, cada paso es importante y precisa un cronograma exacto, donde el siguiente paso no puede continuar sin haber culminado correctamente el anterior. En esta actividad se toma atención a los prototipos realizados y las opiniones de los usuarios.

Captación de clientes directos.

Una parte primordial para la empresa serán los clientes, y este flujo permite conocer y observar de qué manera se capta a los diferentes clientes directos que serán parte de la empresa. Un aspecto fundamental serán las negociaciones que se realicen, exponiendo las virtudes de participar en el proyecto, el consumidor principal tendrá la opción de proponer sus requisitos hasta llegar a un acuerdo final que favorezca a las dos partes participantes en este proceso.

Gestión de la plataforma.

Todo proceso requiere de una gestión planificada, y la actualización para una mejor prestación de servicios, acogiendo siempre las necesidades de los clientes para fortalecer y fidelizar esas relaciones. Además de la gestión de la plataforma es importante cumplir con los demás aspectos que incluyen al cliente, donde se presenta la manera de llegar al cliente y lograr su mejor experiencia en la utilización del servicio. Venta y postventa. Dentro de este flujo se presta atención a los comentarios, críticas y recomendaciones que se generen entorno al servicio prestado y en general al uso de la aplicación, es decir, se analizan los datos y se toman decisiones para cumplir con las exigencias del mercado.

Generación de ingresos.

La creación de toda empresa es con el fin de obtener beneficios sean económicos u otros de acorde a su naturaleza, en este sentido la obtención de ingresos se dará por las distintas formas que permite obtener recursos las plataformas móviles. Para el proceso se establecen las distintas formas para este punto, por suscripción, por publicidad o con el servicio de Delivery, identificando de manera exacta el motivo de los ingresos para continuar con el proceso sin retrasos en esta parte importante.

ASOCIACIONES CLAVES.

(Entrepreneur, 2020) Las alianzas estratégicas son, hoy en día, una modalidad a la que recurren cada vez más empresas para compartir recursos desarrollados y abundantes en una empresa, y escasos en otra; tanto en el aspecto financiero y de personal, como en las áreas comercial, técnica, tecnológica, fondos, inversiones, credibilidad, prestigio y sistemas establecidos de distribución a nivel nacional e internacional.

La competitividad empresarial cada vez es más dura, mas compleja, haciendo que los negocios evolucionen para estar en concordancia con las necesidades de los clientes, pero, existen los limites ya sea de las capacidades o recursos que las empresas poseen generando buscar soluciones que permitan continuar la vida comercial. Así de esta manera una salida viable son las alianzas que se forman con otras personas o empresas que posean recursos que les falten a la otra, creciendo y desarrollándose nuevas fortalezas que ayuden al cumplimiento de las metas.

(Fundacion Nantik Lum, 2017) Hay una serie de personas/empresas con las que es vital llevarse bien y mejorar continuamente las relaciones comerciales. Desde una externalización de servicios, un socio comercial o un proveedor de productos, pueden hacer que tu negocio funcione, genere ingresos y reduzca costes.

Dentro del modelo Canvas existen 3 motivos por las que una empresa se asocie con otra, estas son:

- Por optimización y economía de escala que es la forma más básica de relación y es la que se da entre cliente-proveedor, con el propósito de optimizar recursos y actividades.
- Para reducción de riesgo e incertidumbre, donde la razón esencial es la reducir los riesgos de un entorno competitivo, donde permite competir en un área sin necesidad de abandonar el área propia.
- Y por último por la compra de determinados recursos y actividades, donde la razón primordial es la escasez de recursos o conocimientos de un área, obteniendo así la ayuda necesaria para realizar varias tareas y aumentar la capacidad.

Las empresas crean alianzas para optimizar los modelos de negocios y cumplir con los objetivos trazados, es así como para la empresa Food Market y en el propósito de generar un servicio de calidad, es preciso realizar una alianza estratégica y en este sentido el concepto que se apega a las necesidades de la empresa son las de “por la compra de determinados recursos y actividades”.

La Alianza Estratégica idónea es una asociación entre empresas no competidoras, ayudando en conjunto a obtener beneficios para ambas organizaciones. La prestación de servicio que requiere la empresa es con ese fin, de poder brindar un servicio completo dentro de todo el mercado, estableciendo una alianza con las empresas que ofrecen el servicio de Delivery, complementando así un gran flujo de búsqueda de restaurantes y comidas, pedidos fáciles y personales, y el servicio de entrega a domicilio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES.

Los recursos claves para la planificación, creación y operación entorno al emprendimiento están establecidos para cubrir las necesidades, estos recursos físicos, intelectuales o financieros pueden ser obtenidos por aporte de socios, alquilados o comprados con el fin de obtener mejores rubros y reducir costos.

Los flujogramas de operaciones son realizados a partir de identificar las funciones principales y primordiales, tanto dentro de la organización en las operaciones internas de gestión, como en las externas en relaciones con los clientes, proveedores y socios, todo vinculado en relación con las actividades claves del modelo Canvas.

La obtención de recursos viene de la mano con formar alianzas con otros entes, para este caso el principal socio clave en el aporte de aumentar un servicio y cumplir con las exigencias actuales se realiza una alianza clave con las empresas dedicadas al Delivery, que aporta con un servicio completo en este tipo de negocios.

RECOMENDACIONES.

Definir los recursos de manera concreta, fijando la adquisición de manera responsable y eficaz, captando las necesidades y enfocando en establecer menores costos que favorezcan al emprendimiento.

Fijar correctamente los flujogramas dentro de las actividades claves, cumpliendo con todas las medidas de acción para cualquier caso que se pueda presentar, además, incluir los factores influyentes de cada operación que se establezca con el fin de garantizar operaciones eficaces y eficientes.

Establecer las alianzas idóneas fortaleciendo las falencias o debilidades del proyecto, brindando de esta manera mayor cobertura con un servicio de calidad.

REFERENCIAS.

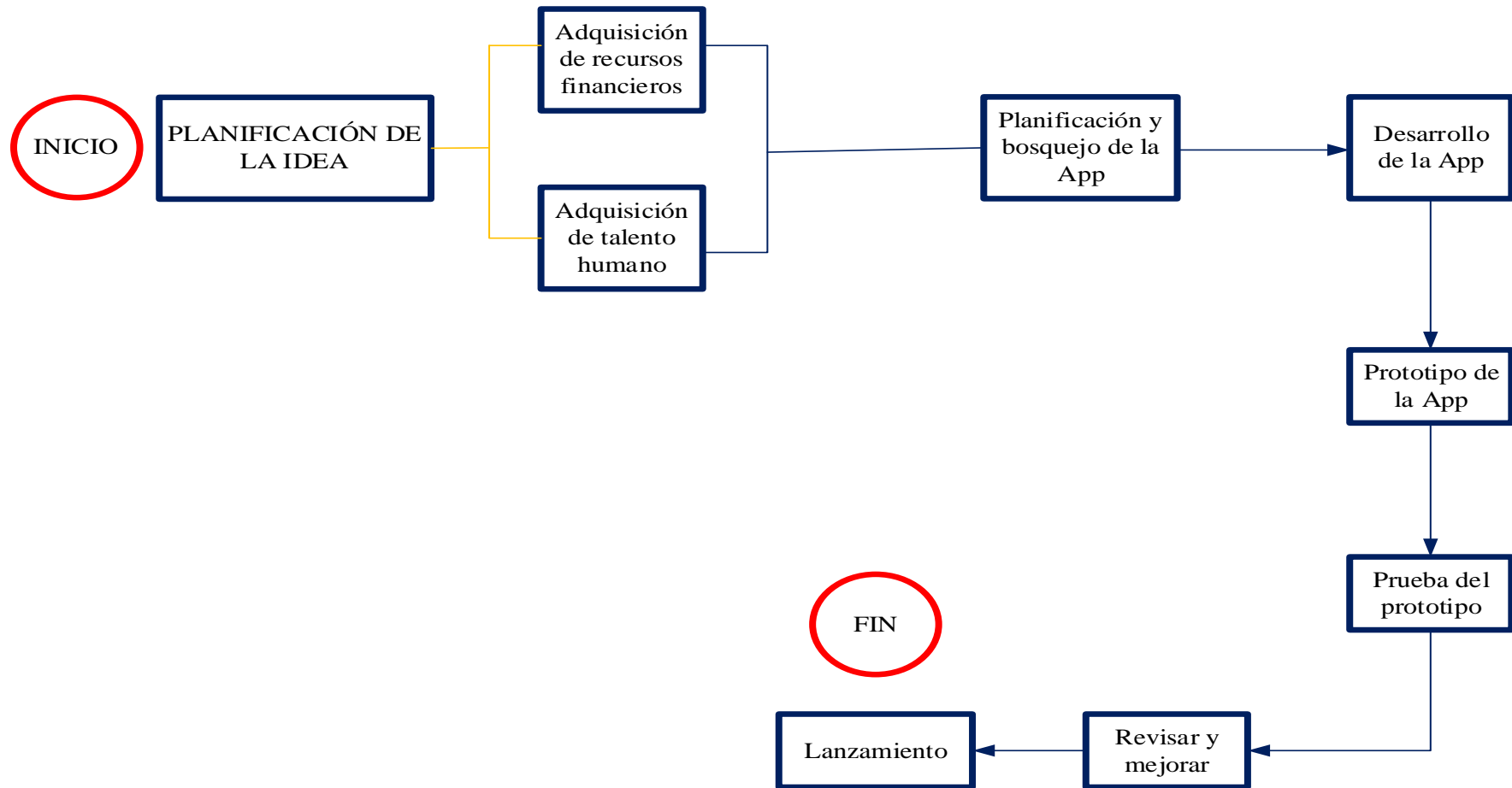
- Alcalde, J. C. (2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>
- Banda, J. (13 de 03 de 2020). *economiasimple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/modelo-canvas>
- Entrepreneur*. (junio de 2020). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/257300>
- Fundacion Nantik Lum, P. A. (2017). *Mi Modelo de Negocio: Canvas y Plan de Empresa*. Obtenido de https://emprendimientoymicrofinanzas.com/wp-content/uploads/2018/05/3_Mi_modelo_de_negocio_canvas_y_plan_de_empresa.pdf
- Martinez, A. (enero- marzo de 2013). *aec.es*. Obtenido de https://www.aec.es/c/document_library/get_file?uuid=9760bbb8-93ac-4de4-a201-d5470864b3b3&groupId=10128
- Negocios con Éxito*. (27 de Febrero de 2015). Obtenido de <https://miempresavirtual.wordpress.com/actividades-claves/>
- Riquelme, M. (6 de julio de 2020). *Web y Empresas*. Obtenido de https://www.webyempresas.com/estrategia-organizacional/#%C2%BFQue_es_una_estrategia_organizacional
- Tejada, A. (2003). Los modelos actuales de gestión en las organizaciones. Gestión del talento, gestión del conocimiento y gestión por competencias.
- Virginia, L., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Izquierdo, E. (2015). 84.
- WikiTIPS*. (11 de Diciembre de 2019). Obtenido de <https://mentorday.es/wikitips/actividades-clave/#:~:text=Las%20actividades%20clave%2C%20son%20aquellas,%C2%BB%3Dactividades%20en%20la%20cabeza>.
- Yun, T. (2020). *Modelo Canvas*. Obtenido de <https://modelocanvas.net/recursos-clave/>

ANEXOS.

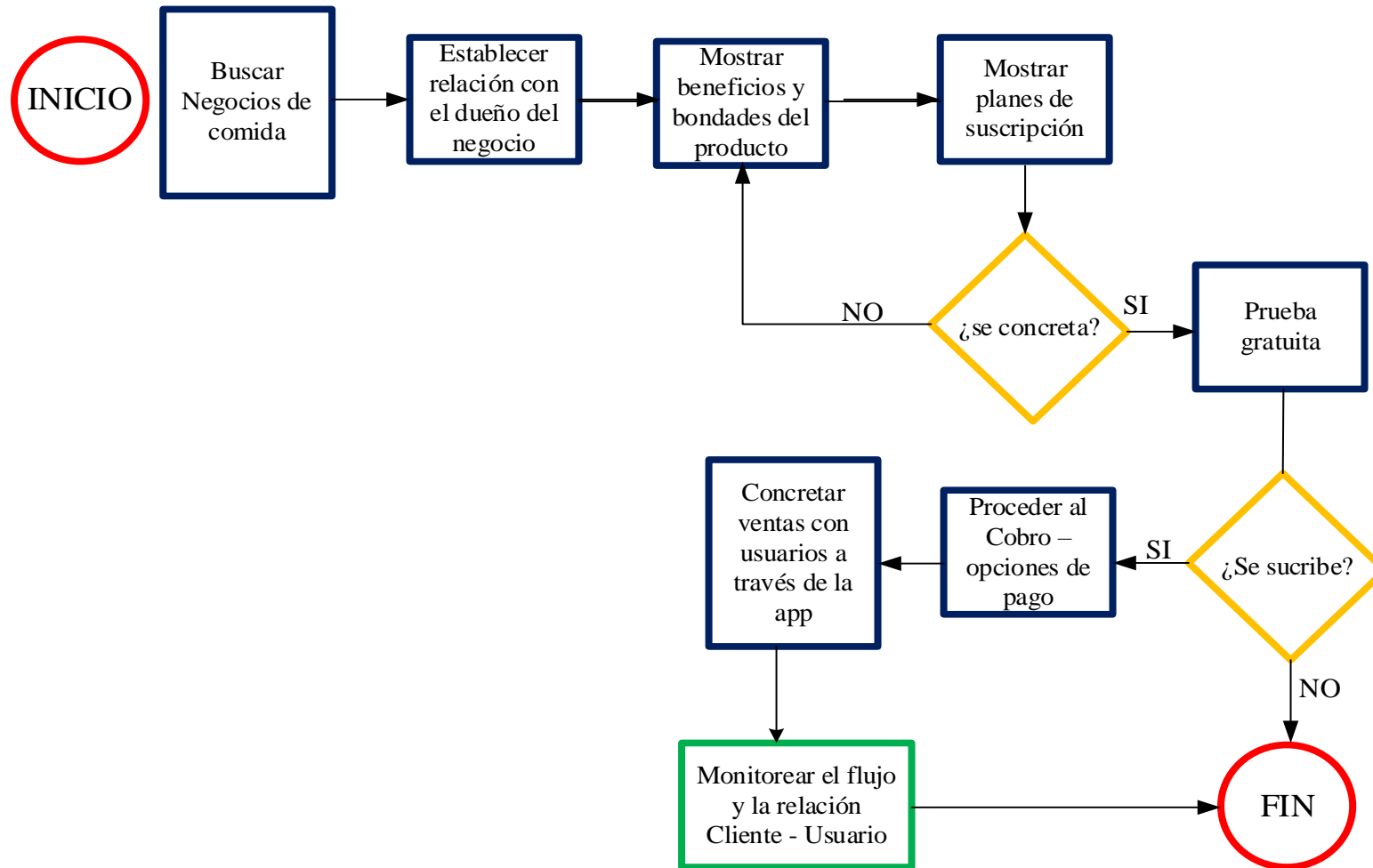
Lienzo del modelo CANVAS.



Proceso de Desarrollo de la aplicación.



Proceso de Relaciones con el clientes y Actividades Claves.



Flujo de Fuentes de Ingresos.

