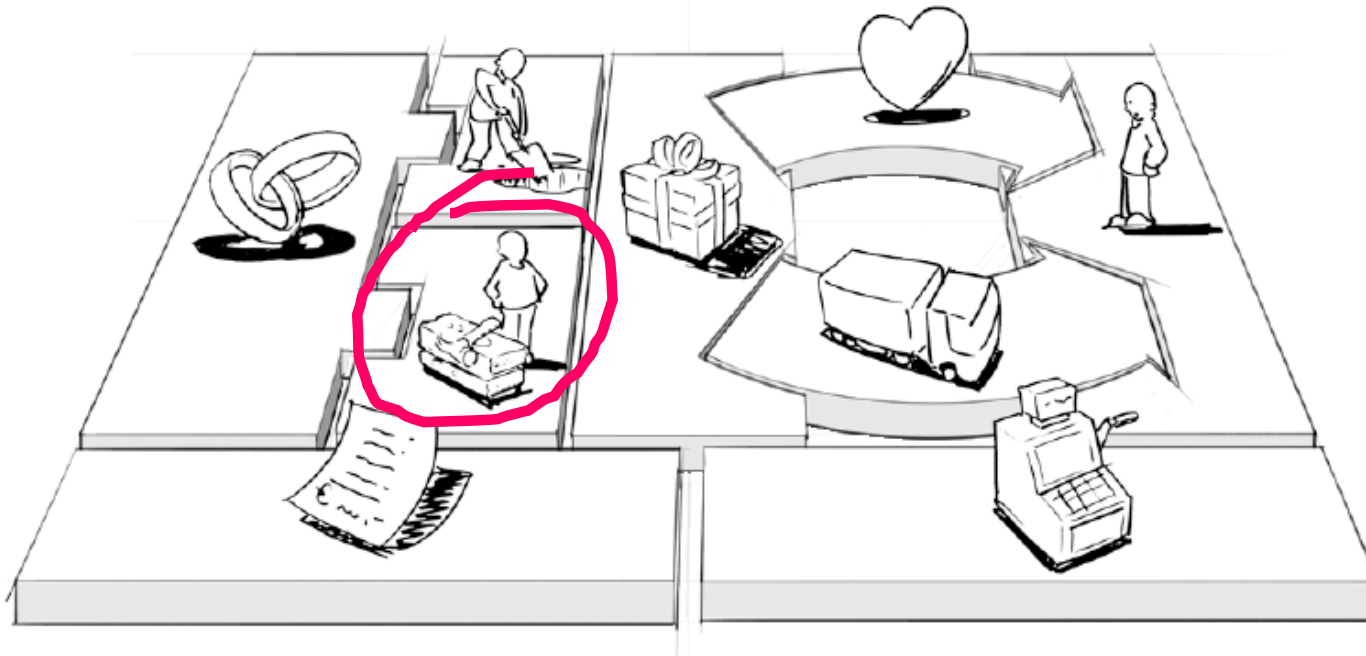


6 Recursos Clave

Tema N° 8



¿Qué productos se pueden hacer del coco?



¿Qué recursos se necesitarán para hacer estos productos?



6 Recursos Clave

Conceptos

- Los recursos clave son los elementos que permiten crear y ofrecer la propuesta de valor y llegar a los mercados, establecer las relaciones con los segmentos de clientes y percibir los ingresos.
- En un modelo de negocio, los recursos clave se necesitan no solamente para la propuesta de valor, sino también se pueden necesitar para los canales; por ejemplo, si se decide que la entrega del producto va a ser a domicilio y lo va a llevar el mismo emprendedor, entonces, como recurso clave, se va a necesitar una movilidad que permita entregar los productos. Si se ha establecido que en las relaciones con los clientes se va a ofrecer un espacio de atención exclusiva mientras los clientes esperan por el servicio, éste se va a tener que considerar como un recurso clave, o si la propuesta de valor va a utilizar un insumo que es único y un envase que es diferenciado, esto es un recurso clave.
- Cuando se desarrolla el modelo de negocio, debe hacerse de acuerdo a la secuencia establecida; primero, se trabaja el segmento de mercado, luego la propuesta valor, las relaciones, las fuentes de ingresos y después los recursos clave. Estos son los elementos que permiten crear y ofrecer la propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer las relaciones con los segmentos y percibir los ingresos.

6 Recursos Clave

Conceptos

- Los recursos clave pueden ser físicos, intelectuales o humanos y económicos, éstos últimos se diferencian entre inversión y capital de trabajo. La inversión se refiere a lo que la empresa necesita para cubrir los activos fijos, y el capital de trabajo son los gastos operativos que necesita la empresa para funcionar. Por ejemplo si se necesita comprar un local, esto sería una inversión, pero si se paga un alquiler esto ya es parte de los gastos operativos. Los muebles y herramientas son parte del activo fijo de la empresa y sería una forma de inversión; la pintura que necesiten para pintar las artesanías es parte del gasto operativo. Entonces, hay emprendimientos que necesitan mayor inversión en caso de elementos físicos, y hay otros que necesitan mayor capital de trabajo; tal es el caso de los emprendedores que compran para vender, por ejemplo, si venden arroz, azúcar o muebles, se necesita dinero para comprarlos y este dinero se va a recuperar cuando se vendan los productos.
- Los recursos clave pueden ser de propiedad del emprendedor, alquilados u obtenidos de los socios.
- Se debe conocer qué recursos clave se van a requerir, cuáles son los más importantes y cuáles son los recursos clave que en ese sentido corresponden a cada uno de los elementos que ya se han visto, así como se debe tener claro cuáles son propios, cuáles se van a comprar o alquilar, o se van a conseguir de un socio y, de acuerdo a esto, se ve la parte financiera.

6 Recursos Clave

Acciones

1. Se inicia la sesión mostrando la imagen de la lámina Nº 97 y preguntando a los participantes ¿qué productos se pueden hacer de la cáscara de coco? Se escuchan las ideas y se les pide que comenten cuáles de estos productos son los más comunes y si creen que hay productos que no se han elaborado aún o que hay poca producción. Se recogen y comentan sus aportes.
2. Luego se presenta la lámina Nº 98, en la que se muestran productos artesanales, utilitarios y de adorno, y se les pregunta ¿qué recursos se necesitarán para hacer estos productos? Se reciben sus aportes y se les hace notar que en el ejemplo hay una gran variedad de artesanías, algunas tienen diseños, otras son pintadas, y para hacerlas se necesita de una técnica, un tipo de pintura, un artesano, entre otros. Se comenta que, de acuerdo a los recursos que se requieren, se tiene que averiguar si es que se encuentran en el mercado local; si no es posible contar con los recursos clave, el emprendimiento no es viable.
3. A continuación se transmiten los conceptos relacionados a los recursos clave que se van a necesitar, los tipos de recursos y su procedencia.
4. Seguidamente se desarrolla el cuadro de la lámina Nº 103, que va a permitir analizar el ejemplo que se está proponiendo para este elemento, que es la venta de artesanías elaboradas con cáscara de coco. Se ve que en este caso, los recursos clave que se necesitan son de dos tipos: físicos y humanos, porque es un trabajo manual pero también se va a requerir algunas herramientas para su elaboración. Además se va a necesitar: un local para vender las artesanías, muebles, pinturas y por otro lado un artesano dibujante, un vendedor y un administrador, a los cuales se les pagará mensualmente o de acuerdo a la cantidad producida y esto va a ir cambiando en la medida de la producción; por otro lado el negocio también necesitará pagar el agua y la luz.

6 Recursos Clave

Acciones

Una vez que se han definido estos recursos, se plantea la declaración que para este modelo de negocio es: “muebles, herramientas, artesanos, dibujante, vendedores, inversión y capital de trabajo”.

Seguidamente, junto con los participantes, se va trabajando cada uno de los elementos de este modelo de negocio. Respecto al segmento de mercado, de acuerdo a sus características y necesidades, estará definido por “turistas nacionales e internacionales que gustan de artesanías creativas en Tingo María”, a partir de esto se genera la propuesta de valor que es “artesanías creativas en base a la cáscara del coco”; y siguiendo con el análisis, se responde a la pregunta: ¿cómo es que se va a llevar la propuesta de valor al segmento de clientes?: será a través de “puestos en ferias artesanales (terceros)”, no se necesita mayor detalle en este punto; se continúa con la relación que se va a establecer con el segmento de clientes, ¿cómo será?: “B2B fidelización”; y respecto a los ingresos ¿de dónde vendrán?: de la “venta de artesanías cuyo valor agregado son los diseños variados”, por estos diseños es que se generan estos ingresos; y para finalizar los recursos claves son los que se definieron en la declaración. Toda esta información se coloca en el lienzo.

5. Como actividad de cierre se hace un repaso de los conceptos y se revisa rápidamente el nuevo modelo de negocio, poniendo énfasis en el elemento que ha servido de ejemplo para el mismo. Se menciona la siguiente frase: “Los recursos clave son fundamentales para que un emprendimiento vea la luz, sin ellos no es posible su nacimiento”
6. Se concluye el tema pidiéndole a los participantes que realicen junto con sus compañeros de grupo, la tarea del modelo de negocio “Mi Emprendimiento”, que vienen desarrollando. Para lo cual deben responder a las preguntas del formato, realizar la declaración que corresponde al elemento y escribirla en el lienzo.

6 Recursos Clave

¿Qué son los Recursos Clave?

- Son los principales Recursos que permiten crear y ofrecer la Propuesta de Valor; así como llegar al Segmento de Mercado a través de los Canales, Relaciones e incluso Fuentes de Ingreso.
- Los Recursos Clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.
- Los Recursos Clave pueden ser de nuestra propiedad, alquilados u obtenidos de los Socios.

¿Qué debemos conocer?

- ¿Qué Recursos Clave va a requerir nuestro emprendimiento?
- ¿Cuáles Recursos Clave serán de nuestra propiedad, alquilados y de nuestros socios?

6 Recursos Clave

Mi Emprendimiento



| Recursos Clave requeridos y propiedad | | | |
|--|--|--|---|
| Físicos: Activos físicos, local, infraestructura, vehículos, máquinas, herramientas | Intelectuales Marcas, información privada, patentes, derechos de autor, asociaciones y bases de datos de clientes. | Humanos Personas con competencias diversas | Económicos Inversión y capital de trabajo |
| Local (Propio) Muebles y herramientas para pintar | | Artesano – Dibujante Vendedor Administrador | Inversión Para muebles y herramientas Capital de Trabajo para compra de cascos, pintura y sueldos. |
| Declaración: Muebles y herramientas para pintar, Artesano-Dibujante, vendedor; inversión y capital de trabajo | | | |

Formato N°8

Modelo de Negocios

