

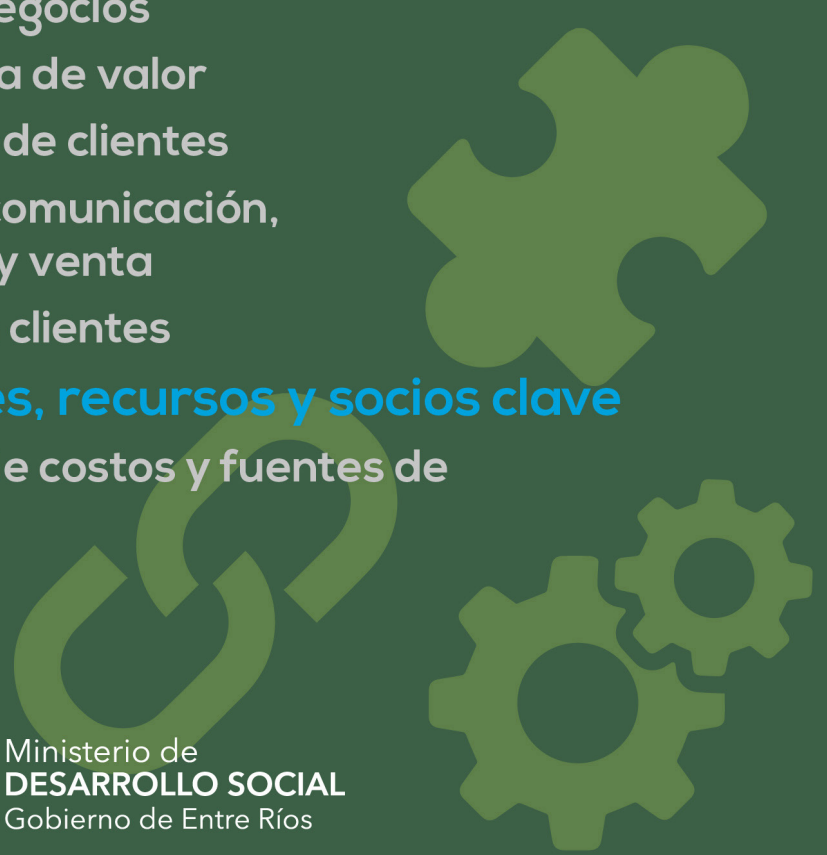
Construyendo saberes sobre la Economía Social y sus prácticas

Cartillas de trabajo

- 1 Economía Social y Política Pública
- 2 ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social?
- 3 Mujeres y Economía Social
- 4 Comercio justo
- 5 Economía circular
- 6 Modelo de negocios
- 7 La propuesta de valor
- 8 El segmento de clientes
- 9 Canales de comunicación, distribución y venta
- 10 Relación con clientes
- 11 Actividades, recursos y socios clave**
- 12 Estructura de costos y fuentes de ingresos



Ministerio de
DESARROLLO SOCIAL
Gobierno de Entre Ríos



Actividades, recursos y socios clave

Anteriormente cerramos áreas del modelo de negocios Canvas destinadas a representar ¿qué es lo que vamos a vender y a quiénes se lo vamos a vender? La siguiente pregunta a responder es ¿cómo lo vamos a hacer?

Para hacerlo nos centraremos en los tres segmentos que son fundamentales para que nuestro emprendimiento funcione. Estamos hablando de las **actividades clave**, los **recursos clave** y los **socios clave**.

Recursos claves



¿Cómo voy a tomar los pedidos?
¿Cómo voy a llevar mis productos a los consumidores? ¿Necesito máquinas o herramientas propias para esto o voy a tercerizar estas tareas?

Los recursos claves son todas las personas, insumos, máquinas, herramientas, servicios y permisos fundamentales, es decir que si no cuento con ellos, no puedo ofrecer mi propuesta de valor a mis clientes.

Para entender mejor este concepto, supongamos que queremos empezar a vender pizzas a domicilio y me encuentro pensando qué tengo y qué me falta para arrancar la actividad.

→ Máquinas y herramientas:

Una tía me presta un horno pizzeria de 6 bandejas, el cual es ideal como inicio, ya que no consume demasiado gas y pienso una producción chica de momento. A su vez, puedo utilizar el horno de mi cocina familiar si tengo más pedidos de lo calculado. Me doy cuenta que debería adquirir una garrafa de gas extra para el horno, por el momento voy a amasar a mano y si el negocio prospera pienso en comprar una amasadora para reducir el esfuerzo físico y mejorar los tiempos de produc-

ción. Tengo 3 latas por lo que debería adquirir 3 latas más para aprovechar la capacidad del horno.

→ **Insumos:**

Averiguo en comerciantes de la zona el precio de los insumos más utilizados (harina, queso, etc.). Hago un cálculo de costos por cada pizza que voy a vender, es súper importante que sepamos cuánto nos cuesta realizar cada producto para establecer un precio de venta e ir actualizando el mismo cada cierto tiempo.

→ **Servicios:**

Por ejemplo, si voy a levantar pedidos por redes sociales, tengo que tener en cuenta el medio que voy a utilizar, servicio de internet, telefonía celular o ambos.

→ **Permisos:**

Para evitar problemas futuros y certificar la calidad de mis productos, me contacto con el municipio para adquirir los permisos necesarios para llevar adelante la actividad. Por ejemplo: carnet de manipulación de alimentos, impuestos, normas de higiene, etc.

Actividades claves

Son todas aquellas tareas relevantes para que nuestro emprendimiento opere de manera correcta. Acá podemos escribir una lista de tareas diarias, semanales y mensuales que nos permita organizarnos. Siguiendo con el ejemplo anterior, nuestra lista podría verse así:

- **Comprar insumos para la semana.**
- **Levantar y anotar pedidos.**
- **Revisar, interactuar y responder mensajes en redes sociales.**
- **Chequear estado de máquinas y herramientas.**
- **Revisar cálculos de costos fijos y variables.**

Socios claves

Mientras desarrollamos nuestro modelo de negocios, tomamos conciencia de la gran cantidad de actividades, recursos, cono-



cimientos y tiempo necesario para poder llevar adelante un emprendimiento. Quizás en un primer momento, arrancamos pensando en abarcar todos los aspectos del mismo, pero rápidamente nos damos cuenta lo difícil que es sostener todos los frentes sin desatender los productos o servicios que ofrecemos a nuestros clientes, o en muchos casos, descuidamos nuestra calidad de vida para poder 'cumplir' con las exigencias impuestas por nuestro trabajo.

En este punto, y desde la visión de la economía social, una actividad económica autogestionada no debe representar la autoexplotación, sino que se asocia al trabajo como una experiencia gratificante que se desarrolla en conjunto a nuestros semejantes y sin perjuicio de nuestra calidad de vida ni del entorno. Por ello, y en este segmento de socios claves, invitamos a la reflexión hacia adentro del emprendimiento con las siguientes preguntas:

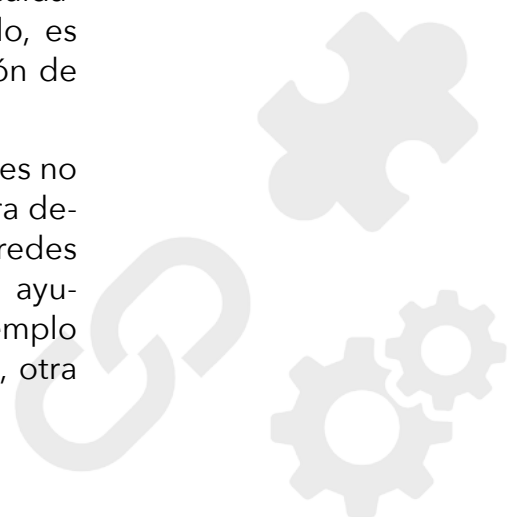
→ En mi lista de actividades claves:

- ¿Cuáles son las que me demandan más tiempo?
- ¿Cuáles son las que menos disfruto?
- ¿En cuáles no quiero invertir tiempo de aprendizaje?
- ¿En cuáles me siento más a gusto?
- ¿Conozco personas que podrían encargarse de algunas actividades?
- ¿Cómo puedo generar un vínculo económico con estas personas en donde ambos salgamos beneficiados?

→ En mi lista de recursos claves:

Ya dijimos que **las personas** representan también un recurso clave para nuestra actividad. Por ejemplo, en el caso de ventas a domicilio el repartidor es un recurso clave, ya que sin él no podríamos hacer llegar nuestra propuesta de valor a nuestros consumidores. Por otro lado, si decidimos encargarnos de esa tarea descuidamos otros aspectos del emprendimiento. Por ello, es importante sostener estos vínculos en una relación de trabajo grata y que beneficie a ambos.

En cuanto a **máquinas y herramientas**, muchas veces no contamos con todos los elementos necesarios para desarrollar nuestra actividad. Afortunadamente las redes de producción y el trabajo colaborativo pueden ayudarnos a superar estos inconvenientes. En el ejemplo de las pizzas una tía nos presta un horno pizzerero, otra



forma podría ser asociarse con otro emprendedor para la compra de esta herramienta.

Los insumos: otra forma de asociación de carácter temporal, es identificar si hay personas que utilicen los mismos insumos que necesito para realizar compras conjuntas y beneficiarnos colectivamente en el precio. Por otro lado, un proveedor es un socio clave en nuestro emprendimiento, no olvidemos que nuestros proveedores también pueden ser emprendedores como nosotros. Por ello, tratemos de identificar proveedores locales, red de productores, cooperativas, mercados populares, donde adquirir las materias primas para nuestros productos o servicios.



Hasta acá hemos visto el área del Modelo de Negocios Canvas destinada a responder la pregunta ¿cómo vendemos nuestros productos o servicios? Más adelante vamos a profundizar en los segmentos de: estructura de costos y fuentes de ingresos, para saber ¿cuánto es el movimiento económico de nuestro emprendimiento? ¡Te esperamos!

