



GUÍA DE APRENDIZAJE **MODELO CANVAS – RECURSOS CLAVE**

1. INTRODUCCIÓN

Es importante identificar los recursos que permiten a tu proyecto, emprendimiento o empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a tu segmento de clientes, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos. Estos recursos pueden ser físicos, intelectuales, humanos o financieros.

2. RECURSOS CLAVE

Los recursos claves se pueden identificar sólo cuando se tenga realizado la parte derecha del modelo canvas: Segmento de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con los clientes y fuentes de ingresos.

Los recursos claves de una empresa son, tanto materiales como humanos, que sean necesarios para el desarrollo del modelo de negocio. Hay que hacer especial hincapié en la palabra «clave». De tal manera que consideraremos en este segmento todos los recursos que son más importantes para que el modelo de negocios funcione y todo lo planificado se pueda llevar a cabo.

3. TIPOS DE RECURSOS

3.1. RECURSOS FÍSICOS

Medios materiales, como instalaciones, edificios, vehículos, máquinas, puntos de venta, y redes de distribución que te otorgan una posición ventajosa frente a los competidores.



3.2. RECURSOS INTELECTUALES

Marca, patentes, derechos de autor, un contrato de exclusividad o una base de datos de clientes que confieren una ventaja por el simple hecho de ser únicos.

3.3. RECURSOS HUMANOS

Las personas de la propia organización serán claves en la medida en la que sin su figura no se puede llevar a cabo una determinada actividad del modelo de negocio planteado.

3.4. RECURSOS FINANCIEROS

Serán claves en la medida en la que nos permita obtener una cierta ventaja y adelantarnos a situaciones del mercado (líneas de crédito, efectivo, etc) y colocarnos en una situación más competitiva.

Por ejemplo. En una empresa tecnológica de desarrollo de software, un analista programador es indispensable para la compañía en sus operaciones y en su estrategia, ya que, sin ese perfil, no se podrá avanzar en el software, que es el activo que más valor tiene dicha compañía. Por otra parte, todos los aparatos tecnológicos que se utilizan para trabajar son recursos clave también, como los equipos, el internet y las aplicaciones que hacen que todos puedan trabajar.

4. ¿LOS RECURSOS CLAVE DEBEN SER MÍOS O PUEDO EXTERNALIZAR CON PROVEEDORES DE RECURSOS CLAVE?

Cuando el proyecto es demasiado grande es recomendable al principio arrendar, subcontratar, buscar soluciones ya existentes, es decir, no invertir en hacer algo a medida, es mejor subcontratar con proveedores hasta alcanzar ventas que den seguridad.



Modulo: Emprendimiento y Empleabilidad

Curso: 4° Medio

Profesor: Ricardo Ojeda Reinhardt

Semana: 03 al 14 de agosto

TALLER N° 7 MODELO CANVAS – RECURSOS CLAVES

Nombre: _____ Curso: _____ Fecha: _____

1. Luego de definir nuestro segmento de clientes, nuestra propuesta de valor, nuestros canales, cómo será nuestra relación con los clientes, nuestras fuentes de ingreso y establecer nuestra estructura de costos, vamos identificar nuestros recursos claves. Esto es esencial para saber cuáles son los recursos que necesitamos para crear nuestro producto y/o servicio.

Cómo se mencionó anteriormente los recursos claves se pueden clasificar en 4 tipos:

- **Recursos Físicos**
 - **Recursos Intelectuales**
 - **Recursos Humanos**
 - **Recursos Financieros**
2. Redactar en un par de líneas cuáles serán los recursos que permitan a tu proyecto o emprendimiento, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a tu segmento de clientes, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos.

Dudas y trabajos al correo: ricardo.ojeda.reinhardt@gmail.com

(En el correo se debe especificar nombre completo y curso correspondiente)