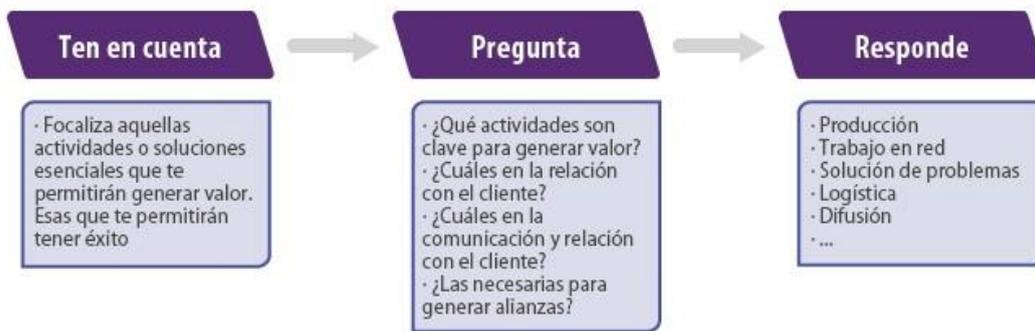


Actividades Clave



7. Actividades clave.



Podemos definir a las actividades clave como las actividades que hay que llevar a cabo para que una empresa desarrolle su oferta de proposición de valor, llegue hasta sus clientes, mantenga relaciones con ellos y, finalmente, genere ingresos.

Las actividades clave básicamente se dividen en: actividades de producción, actividades de solución de problemas y actividades de plataforma o red.

DESCRIPCIÓN:

La principal actividad dedicada a generar valor a nuestra empresa será la de proporcionar un servicio de ocio y multiactividades a nuestros clientes, principalmente personas en edad de jubilación.

La actividad clave se enmarca dentro del grupo de solución de problemas, Este tipo de actividades supone la búsqueda de soluciones nuevas a problemas individuales de los clientes.

ACTIVIDADES EXTERNALIZABLES Y NO EXTERNALIZABLES:

Es importante identificar las tareas que sólo pueden realizarse dentro de la empresa.

Hay ciertas actividades clave que no son externalizables, se deben realizar siempre dentro de la propia empresa. Por ejemplo, si tienes un restaurante y la clave de su éxito consiste en las recetas secretas que preparas, no puedes delegar su preparación a otra empresa, ya que dicha preparación es la actividad clave de tu negocio. Por tanto, podemos decir que todo lo relacionado con el conocimiento, el know how, del negocio no se puede delegar.

En el caso de Rancho Relaxo las actividades no externalizables serán todas aquellas que se realicen dentro del propio centro:

ACTIVIDADES LLEVADAS A CABO EN EL CENTRO:

- Talleres de manualidades.
- Talleres para trabajar hábitos saludables.
- Yoga.
- Pilates.
- Break Dance.
- Tonificación y mantenimiento.
- Mind-fullness.
- Zumba.
- Fisioterapia.
- Crossfit.
- Cycling.
- Baile Clásico.
- Juegos populares y actividades de sala.
- Actividades de mantenimiento neuro-cognitivo.



Actividades externalizables: Son aquellas que pueden delegarse en otra empresa porque en dichas tareas , que las realice la propia empresa no aporta un valor añadido.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS FUERA DEL CENTRO:

- Surf.
- Escalada y descenso.
- Salidas de montaña.
- Salidas en bicicleta.

- Acampadas.
- Campamento de verano.
- Pesca deportiva.
- Paseos en velero.



SERVICIO DE FISIOTERAPEUTA Y NUTRICIONISTA:

Rancho Relaxo contará también con un equipo profesional tanto de fisioterapeutas como de nutricionistas. Creemos que contar en el centro con profesionales del sector de la salud puede ser muy interesante, ya que nuestros clientes además de acudir a las actividades que ofrecemos en el centro podrán contar con estos servicios en función de sus necesidades.

Tanto el servicio de fisioterapia como el de nutrición estará especializado en el público de tercera edad. Es de gran importancia que todos nuestros servicios estén específicamente adaptados y especializados al tipo de público al que nos vamos a dirigir, en esta especialización radica nuestro punto fuerte, ofrecer al cliente un conjunto de servicios muy individualizados que cubran todas sus necesidades.



CAMPAÑAS PUBLICITARIAS Y DE MARKETING:

Otra de las actividades clave que llevaremos a cabo gira en torno a la publicidad de nuestra empresa.

Llevaremos a cabo varias campañas publicitarias cuyo principal objetivo será el de dar a conocer nuestro negocio, haciendo ver al cliente cuales son nuestros puntos fuertes, en que nos diferenciamos de la competencia, y por qué deben contar con nosotros.

Utilizaremos medios convencionales para darnos a conocer: anuncios en la radio y periódicos locales, carteles publicitarios, a través de nuestras redes sociales, acudiendo a dar charlas a centros de día, buzoneo, etc.



BUESQUEDA DE LOCAL:

Encontrar un local que cumpla todos los requisitos necesarios para desarrollar las actividades de Rancho Relaxo es de gran importancia.

El local donde llevaremos a cabo las actividades de nuestra empresa debe ser amplio y además tiene que contar con varias habitaciones en las que se puedan realizar todos los servicios del centro.

RIESGOS QUE PODEMOS CORRER AL EXTERNALIZAR NUESTRAS ACTIVIDADES:

Pese a los beneficios comentados anteriormente, el outsourcing también puede entrañar una serie de riesgos. Éstos se clasifican en:

Riesgo programático:

El riesgo programático se refiere al riesgo relacionado con la actividad subcontratada propiamente, con el contexto de negocio que rodea a la actividad, con su complejidad...

Este riesgo puede venir determinado por el gran tamaño del contrato de outsourcing. Su gran escala suele determinar una mayor complejidad, incertidumbre y riesgo así como una mayor dificultad de medir los resultados.

Este tipo de riesgo también se puede manifestar cuando el servicio contratado al proveedor externo está relacionado con una tecnología novedosa, no testada suficientemente con anterioridad lo que aumenta el riesgo de aparición de problemas no predecibles con anterioridad.

La implementación práctica del servicio o actividad subcontratada también puede constituir un factor de riesgo cuando es necesaria la colaboración de distintos departamentos, reestructuraciones en la organización...

Riesgo contractual:

Se trata de riesgos relativos al precontrato y contrato que ligan a proveedor de servicios y cliente. En este sentido se pueden dar riesgos de renegociación oportunista, falta de representación de las capacidades reales del proveedor, etc.

El riesgo precontractual suele comprender la posible representación incorrecta de sus aptitudes por parte del proveedor de servicios cuando el cliente no está capacitado para detectar dicha incapacidad del proveedor para llevar a cabo la prestación con los niveles de calidad exigidos.

Tras la firma del contrato existe el riesgo de verse inevitablemente vinculado al proveedor (lock-in) con unos altos costes de sustitución que hacen imposible el cambio a otro proveedor. Estos costes de sustitución pueden adoptar la forma de costes hundidos en inversiones específicas, personalización de equipos para el proveedor, etc. El proveedor los puede utilizar para deliberadamente rebajar la calidad de los servicios / productos prestados y obtiene un mayor poder negociador cuando esto ocurre.

Otros riesgos:

La externalización puede tener otra serie de consecuencias potencialmente adversas para la empresa. Puede suponer una pérdida de conocimientos y capacidades internas y una dilución de la ventaja competitiva de la empresa a largo plazo. Al mismo tiempo puede llevar a un coste total mayor y a una reducción de la calidad.

En relación con los recursos humanos de la empresa puede determinar una desmoralización de los mismos, si la política de externalización no se lleva a cabo de forma inteligente, informando a los empleados sobre dicha política, etc.

¿POR QUÉ TIENEN TANTA IMPORTANCIA NUESTRAS ACTIVIDADES?

"Ni hablar, al asilo no". Ése es el grito de guerra que han comenzado a entonar los mayores españoles. Los "abueletes" se han puesto rebeldes y se niegan en redondo a que otros decidan por ellos cómo deben de vivir su vejez. Y la gran mayoría tiene clarísima una cosa: no quiere acabar sus días en una residencia de ancianos.

La verdad es que tienen motivos para no desearlo: son lugares por lo general tristes, impersonales, donde el grado de dependencia es altísimo, donde todo está pautado, donde te dicen la hora a la que te tienes que levantar, cuándo toca comer, cuándo es el momento de meterse en la cama... "Casi, casi hasta te dicen cuándo tienes que hacer pis", bromea con pesadumbre Luis Alfonso Gómez, a un paso de ser octogenario, jefe de personal de una importante empresa, ya jubilado y quien, desde hace dos años, vive (o "vegeta", según su propia definición) en una residencia geriátrica en un pueblo en la sierra norte de Madrid. Por no hablar de que muchas familias no pueden permitirse pagar esos centros: una residencia privada viene a costar unos 2.000 euros al mes, y optar a una plaza pública es difícil.

"A mí verme en una residencia convencional me aterraba. El ambiente es desolador, gris, se respira soledad, los días se llenan de inactividad. Un horror", sentencia Baudi, enfermera retirada de 66 años, viuda desde hace tiempo y que en junio se lió la manta a la cabeza y dejó atrás Asturias, a su familia y a sus amigos para irse a vivir a las afueras de Madrid con un grupo de mayores tan rebeldes como ella, tan antiasilos como ella y que se lo han montado por su cuenta.

Los chicos y chicas de la tercera edad están protagonizando una pequeña revolución que cuestiona el propio modelo de residencia geriátrica. La prueba de ese cambio de mentalidad es que más de la mitad de los españoles mayores (un 53,9%, para ser exactos) considera poco o nada probable que termine en un centro geriátrico, según un estudio realizado en abril pasado por la Unión Democrática de Pensionistas y Jubilados de España (UDP), una organización que agrupa a asociaciones de mayores de toda España. Y la cifra de insurrectos está destinada a crecer: en el primer semestre de 2015, por primera vez en la historia, el número de muertes en España superó al de nacimientos, certificándose de ese modo el crecimiento vegetativo negativo de la población y la pujanza cada vez mayor de los ancianos.

Pues bien: dos de cada tres mayores españoles ha oído hablar o conoce eso del *cohousing* y el 41,4% se plantearía, llegado el caso, irse a vivir a uno de estos centros, según el estudio de UDP. Lo que significa que unos tres millones de mayores estarían más que dispuestos a llevar a la práctica esta nueva receta para la vejez. De hecho, después de vivir en la casa propia, a los ancianos españoles el *cohousing* se les antoja como la opción más deseable de pasar sus últimos años. Por delante de la casa de los hijos o el temido asilo. El problema es que en España brillan por su ausencia las iniciativas inmobiliarias específicas para estos nuevos rebeldes de la tercera edad. En otros países, sobre todo los nórdicos, sí que existen promociones dirigidas especialmente a ese colectivo, constructoras que levantan centros pensados para grupos de mayores que conviven. Pero aquí quienes se lo quieren montar a su aire parten de cero. De hecho, en nuestro país sólo existen dos centros de cohousing para mayores, montados ambos en plan cooperativa y que nada tienen que ver con las residencias tradicionales: Trabensol, en Torremocha de Jarama, en Madrid, y Los Milagros, en Málaga. Y también hay otras tres residencias cooperativas con participación de los usuarios: Profuturo, en Valladolid; Convivir, en Horcajo de Santiago (Cuenca) y Servimayor, en Losar de la Vera.

Trabensol es una especie de paraíso de la tercera edad, un complejo de 16.000 metros cuadrados (6.000 m² construidos, el resto son jardines, un patio inmenso y hasta huerto) donde todo está calculado al milímetro para hacer más fácil y agradable la vida de sus 82 residentes, que viven (la mayoría con su pareja) en los 54 apartamentos con los que cuenta este centro social de convivencia. Apartamentos todos idénticos, todos orientados al sur por aquello de aprovechar la luz, todos de 50 metros cuadrados, todos con su baño, su salón, un dormitorio, una pequeña cocina equipada con lo básico y sin amueblar para que cada uno lo ponga a su gusto.