



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil

## RECURSOS CLAVE:

### ¿Por qué los recursos clave resultan fundamentales?

Porque sin ellos no sería posible llevar una actividad a cabo, puesto que no se podría desarrollar.

A menudo un proyecto empresarial utiliza bastantes recursos y no todos ellos son recursos clave. Podemos averiguar si un recurso es clave o no cuando se puede sustituir ese recurso por otro. Es decir, cuando un

recurso es sustituible no es un recurso clave, sin embargo, si el éxito está asegurado gracias a la presencia de un recurso porque es irremplazable, se trata de un recurso clave. Con respecto a **Business contacts**, su recurso sustituible serían otras páginas webs, pero cuenta con unas características de las que otras webs carecen.

Es posible que los recursos clave se puedan externalizar al desarrollar una idea, por eso el recurso clave pasa a ser parte de “la red de partners”.

Los creadores de **Business contacts** nos hemos asegurado de que el coste de producción de recursos es el mínimo para gestionar eficientemente. Hemos intentado minimizarlo: agrupando a las empresas que promueven su producto, con un modelo de economía de escala, etc.

Siguiendo los recursos clave nuestro objetivo es crear buena propuesta de valor, y alcanzar los mercados a los que planeamos llegar, manteniendo una buena relación con nuestros clientes.

### Tipos de recursos clave:

- Recursos físicos: son todos los recursos materiales, como instalaciones, edificios, vehículos, maquinaria, materiales para la producción, redes de distribución...

El recurso físico de **Business Contacts** es la página web en sí, incluyendo todo lo ofertado por cada empresa (Ikea ofertará muebles, Auto Bild ofertará coches, ROMGOM ofertará materiales de construcción, etc).

Esta página web no es fácil de imitar, ya que proporciona unas características económicas y de seguridad con las que otras no cuentan; además sus productos son escasos y otorgan una posición ventajosa a la página web frente a sus recursos sustitutivos para diferenciarlos de los competidores, ya que también cuentan con una calidad excelente.

- Intelectuales: una marca, una patente, un contrato exclusivo... El recurso intelectual de **Business Contacts** es muy importante, puesto que lo vamos a

explotar para obtener ventaja frente a la competencia. Es un recurso difícil de desarrollar, pero al estar bien pensado se vuelve un recurso único. Una página web es fácilmente imitable, pero puede obtener su valor gracias al nombre (lo que en algunas prendas de ropa se llamaría marca). Al principio pasaría como una página web desapercibida, pero a

través de este tipo de recursos puede crecer rápida y efectivamente, como sería gracias a la publicidad (todos conocemos páginas webs que ofertan servicios como Trivago o Blablacar, y muchos de nosotros es gracias a la publicidad que se ha hecho de ellas.) Además, si ofertamos



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil

empresas ya conocidas nos será mucho más fácil el promover la página web, puesto que ellas mismas pueden hacer publicidad de **Business Contacts**.

- Humanos: En cualquier tipo de empresa se necesita una porción de trabajo humano. En el caso de **Business Contacts**, el recurso intelectual es fundamental, pues gracias al uso intensivo de conocimientos y de creatividad (capital humano) la página web puede observar un notable crecimiento. Sin sus innovaciones o sin las estrategias que piensan

las personas para aplicar a la página web, **Business Contacts** caería en picado.

“El trabajo es la clave del éxito”, esta frase es el fundamento de todos los recursos clave, pero se podría encuadrar en los recursos humanos ya que gracias al trabajo de las personas emprendedoras una empresa puede ir acrecentándose. Por ejemplo, gracias a la aplicación exclusiva para esta página web es mucho más utilizada, ya que según las encuestas del uso de TIC de los últimos años, las personas han hecho un uso mayor del teléfono móvil que de cualquier otro aparato electrónico (gracias a su comodidad, su potencia, su portabilidad...).

- Financieros: Los recursos financieros siempre son necesarios, pero también se pueden clasificar como un recurso financiero clave. Por ejemplo, cuando proporcionas ventajas como las concedidas por **Business Contacts**: gracias a una línea de crédito que desde la misma página web puedes solicitar, podrás adelantar la compra de un servicio, y así te ayudará a entrar al mercado antes que un competidor (puesto que como en los recursos materiales hemos advertido, son recursos físicos escasos y por tanto limitados). Otro recurso financiero importante proporcionado por nuestra página web es el acceder a tasas de financiamiento más bajas, ya que en nuestro amplio menú puedes acceder a dos opciones que se adapte a cada cliente: en la primera opción te proporcionamos una búsqueda personalizada (ya que el cliente introducirá los datos del servicio que desea obtener junto al precio que está dispuesto a pagar). Eligiendo la segunda opción (“Ofertas”) los clientes pueden encontrar lo que están buscando sin tener que pagar un precio excesivamente alto