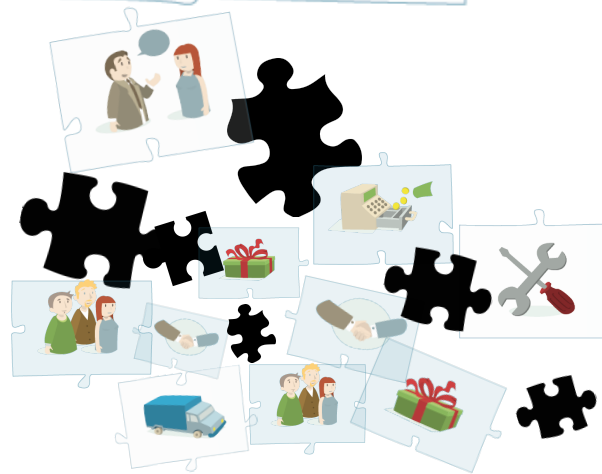
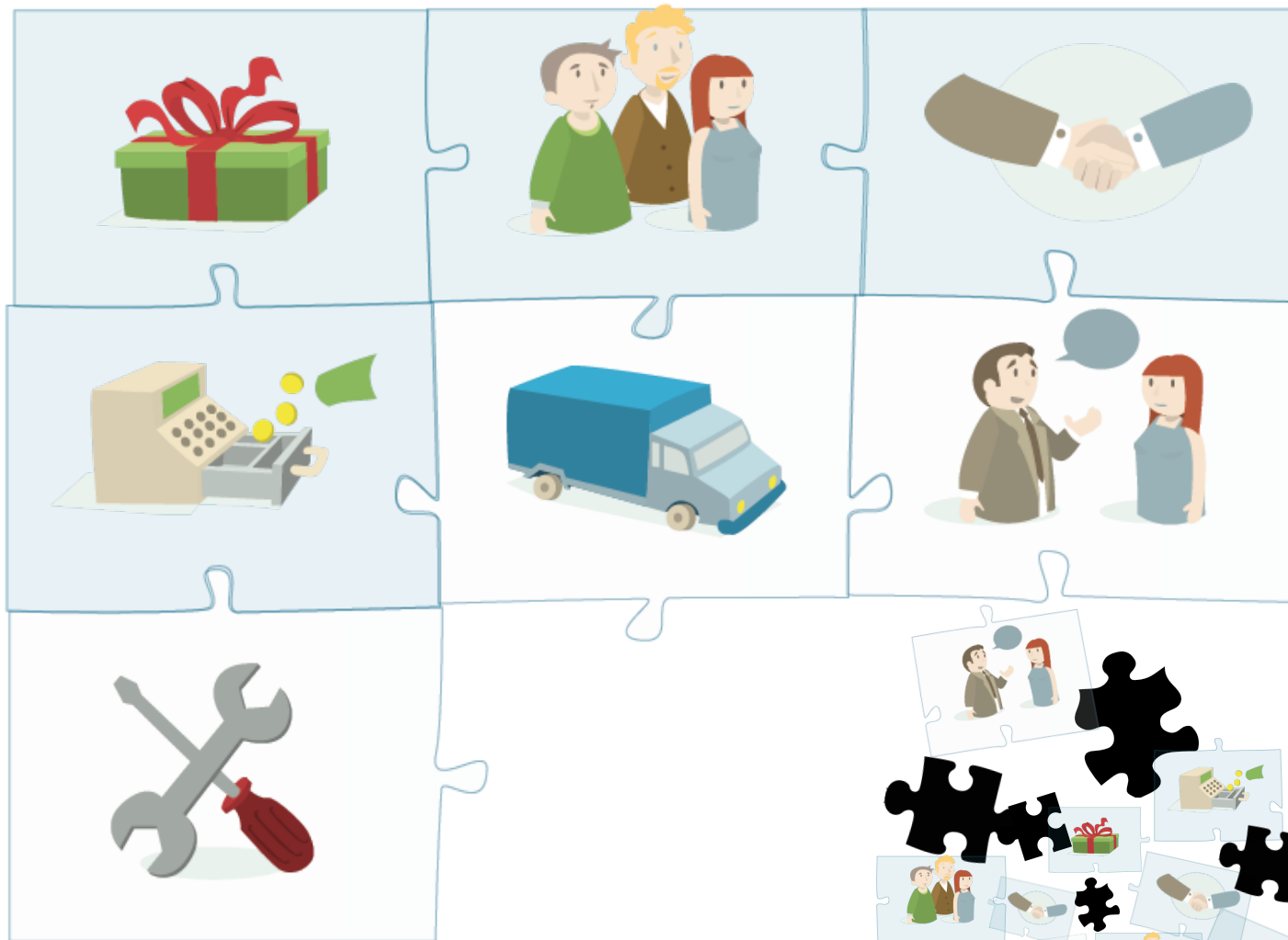


# FUNTSEZKO BALIABIDEAK



Aritz Sagarna  
Itoitz Salaberria  
Xabier Zamora  
Olatz Sanchez

Funtsezko baliabide baten bidez enpresa batek, bezeroarengana iritsi, bezeroarekiko harremana mantendu eta diru sarrerak lortzen ditu.

Gure enpresaren kasuan **baliabide fisikoek** hartuko dute garrantzia handiena. Baliabide fisiko horien barnean sartzen dira: Produktuak fabrikatzeko instalazioak, bulegoak, ibilgailuak, makinak, sistema informatikoak, salmentarako puntuak eta banaketa sarea. Horien artean **ibilgailuak, makinak** eta **sistema informatikoa** dira gure enpresari egokitzen zaizkion baliabideak. Makinak ezinbesteko produktuak dira gure enpresan, horietatik lortuko baititugu etekinak. Ibilgailuak beharrezkoaz zaizkigu instalazioak egin aurretik makinak ekoizten diren lekutik guk instalatuko ditugun lekura eramateko. Gainera sistema informatikoa beharko genuke, instalazio horiek sartzeko eta bezeroari zerbitzu on bat eskaintzeko.

**Baliabide intelektualak** eta **giza baliabideak** garrantzi handia izan dute proiektuaren lehen urratsak emateko garaian, izan ere, haiei esker jarri dugu negozio ideia abian. Baliabide intelektualen eta giza baliabideen artean markak, ezagutza, patenteak, egile-eskubideak, elkarteak, bezeroen datu baseak, sormena eta gaitasun komertziala daude besteak beste. Gure kasuan, horietatik kontuan hartu beharrekoak gailuen **ezagutza, egile-eskubideak** eta **bezeroen datu baseak** dira.

**Finantza baliabideak** askotarikoak izan daitezke, eskudirua edo kreditu-lineak besteak beste eta horiek soldatak ordaintzeko, bestelako erosketak egiteko edota negozioa bera zabaltzeko erabil genitzake. Gure kasuan, denbora luzez pentsatzen egon ondoren, uste dugu, finantzazio mota egokiena ondorengo hau dela: **ANGELS BUSSINES**.

Finantzazio mota honetan **inbertitzaile pribatuak dira kapitala ematen dutenak**. Hauek, bere esperientzian oinarrituz **aholkulari lana egiten dute**.

Aurrez aipatutako metodo honekin gure proiektua martxan jartzeko dirua izango genuke. Behin martxan dagoela, gure diru iturri propioa izango genuke, hau da, irabaziak izango genituzke. Horiek erabilia, soldatak ordaindu eta negozioa zabalduko genuke, inbertsioa egiteko eskatutakoa bueltatzeaz gainera.



Horiek aplikatzeko moduak bi izan daitezkeela ondorioztatu dugu. Batetik externalizazioa aplikatuko genuke eta honakoa da externalizazioak esaten duena: **Funtsezko baliabide bat kanpoko enpresak batek gara dezake** kostuak merketzeko edo enpresa baten esfortzuak balio erantsi handiagoa eskain dezakeen beste arlo batzuetan kontzentratzeko. Adibidez, telefonia mugikorreko enpresek espezializatutako enpresen esku uzten dute telefonoen fabrikazioa. Gure kasuan, inprimagailuen esku uzten dugu lana, beraz, inprimagailuetan espezializatutako enpresa batekin kontaktuan jartzea funtsezkoa da.

Bestalde, hobetzeko aukera ere baliatu dezakegu. Hobetzeko aukera, produktu edo zerbitzu bat **perfekzionatzeko** gaitasuna da. Edozein baliabide hobetu egin daitekeen ustetik abiatuta, honako galdera egin behar dugu: zenbateraino interesatzen zaigu enpresa edo organizazio baten funtsezko baliabideetan hobekuntzak egitea? Hobekuntza jarraituen adibide dira, esaterako, Google eta Facebook; etengabe egiten dituzte berrikuntzak, gorenean mantentzeko helburuz. Gure kasuan, inprimagailu soiletatik haratago joateko helburuarekin, autozerbitzu bat jarriko dugu, horretarako beharrezkoak diren hobekuntzak eta berrikuntzak eginez.