

8. Activos Necesarios

Para el modelo de la empresa se lleve a cabo necesitamos una serie de activos necesario . En primer lugar debemos de tener en cuenta que son los activos , un término sobre el que si bien existe cierto consenso, a veces se vuelve un poco difuso y hasta se confunde con otros términos relacionados.

Los activos son todos aquellos bienes, recursos, derechos y valores con los que cuenta una empresa, es decir, todo aquello que suma a su favor. Pueden ser bienes inmuebles, construcciones, infraestructuras, máquinas, vehículos, equipos tecnológicos o sistemas informáticos, pero también derechos de cobro por servicios prestados a terceros o la venta física de productos y bienes a sus clientes.

En nuestro modelo a seguir (el cual lo haremos a un plazo de 4 años) debemos de tener en cuenta en un principio la infraestructura donde venderemos nuestro producto (este se encontrará en El Centro Comercial , Las Francesas) . En segundo lugar necesitamos inmuebles como es el caso de sillas , estanterías , ordenadores , imprenta . Por último otro elementos importantes son luz , agua, WIFI que permita el trabajo . Otro activo serían también los sueldos , nuestros sueldos (debido a qué nuestra empresa se compone de los tres socios .

Dejando a un lado los bienes y recursos , los valores y derechos para llevar a cabo nuestro modelo .

En cuanto a los valores nuestro modelo se consigue con los siguientes 12 valores :

* **Transparencia.** En un entorno social donde cada vez es menos frecuente, dentro de nuestros valores empresariales podemos integrar la transparencia hacia nuestro equipo y hacia nuestros clientes. Transparencia implica confianza y las relaciones humanas, incluidas las comerciales, se forjan con confianza.

* **Puntualidad.** El tiempo es dinero, y la gente cada vez valora más el suyo. No solo es importante tenerlo en cuenta para nuestro equipo y su hora de llegada a su trabajo, sino también en otras situaciones que afectan directamente al cliente potencial, como las reuniones de venta; al cliente actual, como los envíos y plazos de entrega; e incluso a nuestro equipo, como el pago de facturas y nóminas.

* **Diferencia.** ¿Qué aportamos que no aporte nuestra competencia? La respuesta a esta pregunta será clave para que los clientes potenciales quieran comprarnos y para que haya personas con talento dispuestas a trabajar con nosotros.

* **Excelencia.** La calidad llevada al máximo, eso es la excelencia. Si nos exigimos lo mejor, podremos dar lo mejor. Y que un cliente y un empleado vean que les ofrecemos algo excelente les impulsará a quedarse con nosotros.

* **Libertad.** Sobre todo hacia nuestro equipo. Las personas creativas son cada vez más valiosas para una empresa, pero exigen libertad de pensamiento y de creación de ideas. Si no se la ofrecemos, nos abandonarán.

* **Escucha.** La escucha es un valor empresarial que implica libertad de

expresión. Es muy importante que nuestro equipo y nuestros clientes sientan que les escuchamos y que tenemos en cuenta lo que nos dicen.

* **Responsabilidad.** Tanto en la vertiente social como en la ecológica, si demostramos ser responsables con la sociedad y el medio ambiente, haremos ver que no nos interesan únicamente los beneficios económicos.

* **Emocionalidad.** Las personas son diferentes de las máquinas en varios aspectos, y uno de los más importantes son sus emociones. Las personas sienten, y si integramos la emocionalidad como uno de nuestros valores empresariales conseguiremos hacerles sentir. Esto contribuirá a que se unan a nosotros.

* **Pasión.** Este valor está directamente ligado al anterior, pero implica una mayor fuerza. Cuando alguien se muestra apasionado con su trabajo y con lo que hace, contagia esa pasión y esa energía a los demás. Si nuestra empresa les transmite a su equipo y sus clientes dicha pasión, ellos también se sentirán así.

* **Resolución.** Es la capacidad para resolver problemas. ¿Verdad que si consideras que una persona es resolutiva acudirás a ella cuando tengas un problema? Con tu empresa puede ocurrir lo mismo si implantas la resolución como uno de tus valores empresariales.

* **Claridad.** A la hora de transmitir una idea, a la hora de cerrar un acuerdo, a la hora de explicar una serie de ventajas... Es vital ser claro, ya que a nadie le gusta no entender algo y tener la sensación de que quedan puntos sin tratar y sin aclarar.

* **Lealtad.** Si nos mostramos leales y fieles con nuestro equipo y nuestros clientes, ellos nos devolverán esa fidelidad. El impulso de reciprocidad está insertado en la naturaleza humana desde sus orígenes.

En cuanto a los derechos más destacables y que conforman nuestra empresa encontramos:

- * Igualdad ante la ley.
- * Libertad de industria y comercio, mientras sean lícitos.
- * Derecho a la integridad y seguridad corporativa.
- * Libertad de expresión.
- * Libertad de imprenta.
- * Derecho de residencia.
- * Libertad de asociación y reunión.
- * Derecho de acceso a la justicia.