

7.RECURSOS CLAVE

Los recursos clave **son los activos más relevantes para que un negocio funcione de manera correcta**. Esto se debe a que se ocupan del extremo operativo empresarial y definen qué tipo de materiales se necesitan, qué tipo de equipo es requerido y los tipos de personas que se necesitan emplear en cada parte productiva. El modelo de negocio es un indicador importante del modelo de recurso clave que utiliza la empresa.

Los recursos clave **pueden ser clasificados en cuatro clases: físicos, intelectuales, humanos y económicos**. Hay que ser conscientes de que una empresa tiene la opción de contratar unos socios clave que les brinden acceso a estos recursos.

En la categoría de **recursos físicos se incluyen todos lo que la empresa tiene a su disposición, incluyendo instalaciones, edificios, vehículos, plantas de fabricación, máquinas, sistemas, puntos de venta y redes de distribución**. Todos estos elementos son los que harán que el negocio funcione y que pueda innovar y mantenerse al día con las demandas y necesidades de sus clientes. En nuestro caso, por ejemplo, tendríamos como clave el local donde atenderemos a los clientes. Dicho local debe estar adecuado a sus necesidades, por lo que tendrá que ser un espacio amplio para que estos tengan fácil movilidad al probar la silla.

Los recursos intelectuales, por otro lado, son recursos no físicos como la marca, patentes, propiedad intelectual, derechos de autoría e incluso asociaciones. Tanto la lista de los clientes y el conocimiento de estos como la gente que trabaja en el negocio representan una forma del recurso intelectual. El desarrollo de estos recursos requiere una gran cantidad de tiempo y gasto, pero, una vez desarrollados, pueden ofrecer ventajas únicas a la empresa. Desde hace varios años las empresas **han comenzado a ver las patentes como un importante impulsor del negocio**, y es por ello por lo que nosotros patentaríamos nuestra silla y el sistema de esta para que nadie aparte de nosotros pueda explotarla o venderla.

Los **empleados son a menudo los activos más importantes**. Estos son de mayor importancia para las empresas de servicios, pues se requiere una gran cantidad de creatividad y un amplio grupo de conocimientos. Los recursos humanos como los representantes del servicio al cliente son fundamentales ya que sirven para mantener un contacto continuo con el cliente; puede darse a través de entrevistas personales en las que aporten ideas o sugerencias de mejora.

Por último, **los recursos financieros incluyen el efectivo, las líneas de crédito y la posibilidad de sistemas de opciones de compra de acciones para empleados**. En términos de recursos financieros, se requerirá capital para invertir en infraestructuras e inventario.

En nuestro caso, utilizaremos como recurso financiero 10.000 euros de una subvención y financiación propia.

