



## Recursos clave

Uno de los conceptos más importantes que hay que tener en cuenta para formar una empresa son los recursos clave. Estos son indispensables para el buen desarrollo de la empresa ya que son necesarios para poder llevar a cabo nuestros servicios. Se pueden dividir en dos grupos principales: recursos clave tangibles y recursos clave intangibles.

### 1. Recursos clave tangibles

Los recursos tangibles son aquellas materias físicas que podemos tocar y que son sustentables. Nuestra empresa dispone de varios recursos tangibles indispensables para el buen desarrollo de la misma.

Primeramente, el medio de transporte que utilizarán los trabajadores para repartir los medicamentos serán las **motos eléctricas**, es decir, la empresa dispondrá de una serie de motos que contribuirán con el medio ambiente y no lo contaminarán.

En segundo lugar, los productos principales de la empresa serán los **medicamentos** y los **productos de parafarmacia**. Estos serán adquiridos gracias a los proveedores que en nuestro caso serán las grandes farmacéuticas, por ello, dispondremos de una amplia gama de marcas de medicamentos. Cabe destacar que estos productos serán nuestra actividad principal de la empresa ya que producto que ofrecemos al mercado.

Así mismo, se utilizará un almacén preparado para almacenar los medicamentos u otras materias imprescindible para Farmaloz. Además, nuestro almacén dispone de todas las medidas para poder conservar los medicamentos como pueden ser las cámaras refrigeradoras. Asimismo, dispondremos de un robot que adquirimos de la empresa Luse ingeniería, la cual será uno de nuestros proveedores. La finalidad de este robot será dispensar los medicamentos a los repartidores y facilitarles el trabajo. Finalmente, para regular la temperatura del ambiente dispondremos de un termostato y un termómetro que servirá para preservar sin que se echen a perder.

Por otra parte, uno de los recursos más importantes para Farmaloz es el **capital humano**, es decir, los individuos que trabajan en nuestra empresa. Estos serán indispensables para la obtención de capital y para la repartición de productos.

Por otra parte, para poder atender a los pedidos de los clientes y poder tener una buena gestión de la empresa se utilizará muebles y diferente material de papelería



como puede ser bolígrafos, libretas, etc. Además, se dará previo uso a los equipos de procesos de la información así como ordenadores para las gestiones de la empresa. A este conjunto de materiales lo denominaremos **recursos físicos**.

Finalmente, para poder dar a conocer a nuestra empresa y lo que ofrecemos utilizaremos varios medios de publicidad como pueden ser carteles, folletos, etc.

## 2. Recursos clave intangibles

Los recursos intangibles son aquellos recursos que no tienen una forma física. Es decir, son elementos que no se pueden tocar, un claro ejemplo de estos es el capital de la empresa. Este tipo de recursos serán imprescindibles para el buen funcionamiento de la empresa de Farmaloz.

Uno de los recursos que dispondrá esta empresa será una página web la cual será la base de nuestro negocio ya que será donde los clientes puedan encontrar los productos que soliciten. Esta página web ofrece una infinidad de productos por lo que se podrán comprar todos los medicamentos mediante esta página. A este tipo de recursos se les denomina **recursos técnicos**.

Para asegurar que nuestra idea de negocio sea únicamente de nuestra propiedad, se requerirán una serie de **recursos intelectuales** como puede ser solicitar una patente. Gracias a esta se conservará vigente la exclusividad de nuestra empresa impidiendo así que ningún otro individuo pueda seguir los pasos de dicha empresa.

Otro tipo de **recursos intelectuales** que necesitará Farmaloz para dar a conocer nuestro negocio, será la creación de un logo y un nombre con los que serán indispensables para dar a conocer nuestra empresa. Para ello, hace falta la elaboración de un logo atractivo y llamativo para poder atraer a los clientes. Cabe destacar la importancia de un lema pegadizo para incrementar las ventas en nuestro negocio.

Por otra parte, se utilizará una **línea telefónica** para la atención del cliente. Esta tiene como principal objetivo responder, y aclarar posibles dudas de los clientes sobre la empresa, para permitir posibles quejas o reclamaciones por parte de los clientes, etc. Finalmente, esta línea telefónica servirá también como medio para comprar los productos en caso de que no se disponga del alcance de la página web. Esta posibilidad estará destinada mayoritariamente a las personas de mayor edad



que no dispongan de aparatos electrónicos para acceder a nuestra página. Por ello, se facilitará la venta de producto mediante la línea telefónica.