



---

## RECURSOS CLAVES

---

Pasamos a identificar los recursos necesarios para desarrollar el proyecto. Los recursos clave, son los elementos más importantes para que nuestro negocio funcione: físicos, intelectuales, humanos y económicos.

### RECURSOS HUMANOS

Creemos que es mejor contratar personas **EXTERNAS** a la empresa, los ingenieros e ingenieras/técnicos y técnicas que desarrollen la parte del **proyecto e instalación de las placas** y la actividad de mantenimiento de las mismas. A la vez vamos a contratar personas **INTERNAS** a la empresa, a:

- un director/a de operaciones
- dos personas de **logística** que investiguen “lugares” aptos para instalar las placas; y se ocupen de la contratación y permisos de instalación
- un **ingeniero/a supervisor/a** de la actividad
- un **ingeniero/a investigador/a**, que se informe y desarrolle con el tiempo evoluciones tecnológicas de interés y evalúe la implantación de nuevas tecnologías que nos mantengan siempre a la vanguardia con el proyecto
- una persona **comercial** (que mantenga las reuniones con las multinacionales para vender la energía generada)
- una persona de administración para gestionar costes/ingresos.

Dicho equipo, formado por profesionales que cumplen sus distintos roles, sería el equipo inicial. Ampliaremos luego, contratando a más personas en cada departamento, cuando progresivamente el proyecto se vaya ampliando.

### RECURSOS MATERIALES/FÍSICOS

- Oficina y mobiliario** útil para el equipo inicial (con un amplio almacén para materiales de instalación y mantenimiento básico)
- herramientas necesarias
- ordenadores y programas de gestión (**recursos tecnológicos**)

### RECURSOS INTELECTUALES

- pediríamos a un despacho legal especializado en el registro de marcas y patente de la tecnología desarrollada, de **registrar la actividad**.
- obtención de las **patentes y certificaciones** necesarias para operar en este sector
- las listas de clientes potenciales



---

### **RECURSOS FINANCIEROS**

El **capital necesario para arrancar con el proyecto** (y mantenerlo los primeros meses de actividad hasta que los ingresos cubran los costes):

1. Una vez establecido el **coste de instalación** de la empresa y de las **placas**, añadiremos a nuestros ahorros un eventual **préstamo** de un **banco** que devolveremos progresivamente con el desarrollo del negocio.
2. Otra vía para financiar la empresa podría ser involucrando a socios/as inversores/as, vendiéndose algunas **acciones** del proyecto.