

# RECURSOS CLAVE

*Naroa Monasterio, Markel Gómez, Anne Chapado,  
Leire Rodríguez y Janire Feijóo*

En este apartado del lienzo de negocios vamos a explicar cuales son nuestros recursos tangibles; los que se pueden percibir de manera clara y precisa, y los intangibles, es decir, los que no se perciben tan fácilmente, que son claves para el triunfo de nuestro proyecto de negocio.

Como empresa que está comenzando a desarrollarse no tenemos experiencia en el mundo comercial, pero esto no significa que no tengamos ni contactos ni habilidades. Un ejemplo de recurso clave en referencia a un contacto es la asociación con las farmacias, y un ejemplo respecto a habilidad es los conocimientos que hemos adquirido en nuestra formación profesional.

Para el éxito de nuestra empresa, es necesario tener en cuenta que hay una distinción dentro de los recursos clave. Dentro de ellos hay cuatro tipos: los físicos, los intelectuales, los humanos y los financieros. Respecto a los recursos físicos, se encuentran la casa en la que producimos los dispensadores de pastillas, las farmacias donde se venderán y la empresa de transporte que los distribuirá cuando se compren online. En relación con los recursos intelectuales se encuentran todas nuestras sociedades clave que se explican en este documento [Sociedades clave](#). En cuanto a los recursos humanos, los conocimientos ya explicados en el anterior párrafo y la creatividad que tenemos a la hora de crear publicidad del producto ya sea por redes sociales como con carteles son ejemplo de ellos. Por último, la venta del producto y las revisiones por un fallo del producto son nuestros recursos financieros.

Aparte, también hay que tener en cuenta las características de los recursos clave. Por un lado, están las externalizaciones, que la tienen los recursos desarrollados por una empresa externa para reducir los costes o para concentrar los esfuerzos de otras empresas en otros ámbitos donde puedan aportar más valor añadido.

Por otro lado, están las reducciones de costes, que están impregnadas en los que se encargan de disminuir el impacto de los costes de los recursos clave de una empresa. En nuestro caso, tenemos dos externalizaciones. En primer lugar, Sanidad proporcionará una promoción a ciertos clientes para la compra de nuestro producto, y en segundo lugar, la adquisición de las materias primas y materiales tecnológicos por parte de nuestros proveedores, ya sea por parte de las organizaciones que los recogen desechados como por parte de las empresas que los producen, reducirá nuestros costes.

En adición, está la posibilidad de mejora que consiste en la capacidad de perfeccionar nuestro producto, es por eso que los materiales tecnológicos son los recursos que vamos a utilizar para mejorarlo todo lo posible.

Asimismo, nuestros recursos financieros van a tener sostenibilidad porque van a ser repuestos porque cada vez hay más gente mayor que va a precisar del dispensador de pastillas. Por tanto, los recursos clave tienen la característica de no ser sustituibles, por lo que si se pueden reemplazar por otros significa que el modelo de negocio ha cambiado o que el recurso no era clave.

Finalmente, nuestros recursos clave quedarían organizados esquemáticamente del siguiente modo:

