

RECURSOS CLAVE

La motivación principal que hemos tenido en la empresa para crear estos productos ha sido el querer ayudar a las personas con cualquier tipo de dificultades, como personas con movilidad reducida o con visión reducida. Además de eso, queremos incitar a la creación de una sociedad más inclusiva, en la que se tenga en cuenta a las personas con este tipo de dificultades, ya que estas personas pueden experimentar diversas dificultades en su día a día debido a la falta de conciencia que hay en la sociedad.

Los recursos clave son aquellos que nos van a ayudar a crear una propuesta de valor competitiva, pueden ser tangibles o intangibles, y son una base esencial para que nuestra propuesta de valor funcione. Gracias a estos recursos, se nos hará más fácil relacionarnos con los clientes y generar ingresos.

Los recursos los dividimos en recursos financieros, recursos físicos, recursos humanos y recursos intelectuales.

Los recursos físicos son aquellos recursos que diferencian a una empresa de las demás de la competencia, y que nos pueden llegar a dar una ventaja ante ellos. Dentro de estos bienes podemos encontrar a las instalaciones, la maquinaria, el transporte...

- La nave que hemos alquilado, en la que desarrollaremos la creación de nuestros productos.
- Disponemos de una tienda física en la que los clientes pueden adquirir nuestros productos. Esta tienda se encuentra en la misma nave que la fábrica en la que fabricamos nuestros productos.
- El camión que utilizaremos para el servicio de entrega en el País Vasco, del que nos encargaremos nosotros mismos.
- La maquinaria que necesitaremos para crear nuestros productos.

Los recursos intelectuales forman parte de los recursos intangibles de una empresa y son aquellos que son creados por la misma pero que no se pueden registrar intelectualmente. Un ejemplo de este tipo de recursos es la lista de empleados, donde está guardada la información de cada trabajador. Otro de los recursos intangibles de los que disponemos es la marca, que ayuda a evitar la competitividad y diferenciarnos de las demás empresas del mercado.

Los recursos financieros son los medios para obtener el capital que necesitamos para llevar a cabo nuestro emprendimiento. Estos recursos nos permiten obtener más ventajas ante los competidores, y así posicionarnos en un mejor puesto ante la competencia. Dentro de los recursos financieros podemos encontrar diferentes tipos de recursos: los recursos propios y ajenos, los recursos tangibles financieros y los recursos financieros intangibles:

- **Los recursos propios.** Son una de las partes más importantes de la empresa ya que ayudan a financiar cualquier actividad relacionada con la empresa. En consecuencia, es la suma tanto del capital social, del ahorro y de los resultados de las operaciones económicas de la empresa. Con estos recursos, tenemos la opción de ampliar nuestras operaciones económicas, asumir más costos en cuanto a los futuros proyectos, y disminuir el riesgo en una crisis económica. Para calcular la dimensión de estos recursos, se resta la cantidad de activos con los pasivos que hay en la empresa, entendiendo que estos son los bienes propios de la empresa. Dentro de estos recursos podemos encontrar el fondo de amortización, que es un ahorro que va aumentando periódicamente, es decir, es un método de financiamiento para nuestros nuevos proyectos. Otro recurso de este tipo son las reservas. La finalidad de estas es poder hacer frente a gastos imprevistos que se nos puedan presentar en un futuro.

- **Los recursos ajenos.** Estos recursos son los que no proceden de los fondos propios de la empresa ni de su capital social, sino que son obligaciones de pago que aportan liquidez a la empresa en función de la que necesite. Estos se incluyen en el pasivo, por lo que son una forma de financiarnos pero que debemos devolver con el paso del tiempo; todo depende de las fechas que hayamos estipulado con los financiadores de estos recursos. Según el plazo de exigibilidad, se clasifican en deudas a corto plazo (deben devolverse en un plazo de menos de un año) y deudas a medio y largo plazo (deben devolverse en un plazo de más de 12 meses). Nuestra empresa cuenta con un préstamo bancario con Laboral Kutxa de unos 15.000-20.000 euros a devolver en 24 meses.

- **Los recursos tangibles financieros.** Son aquellos recursos tangibles que se pueden anotar en la contabilidad. Es decir, son todos los recursos físicos que poseemos. Nos ayudan a desarrollar nuestra actividad empresarial y a aumentar el valor de los activos. Son por ejemplo: la maquinaria, el mobiliario, o las existencias entre otros.

- **Los recursos financieros intangibles.** Son aquellos que no tienen apariencia física y no se pueden ni medir ni cuantificar. Dentro de estos podemos incluir el valor de la empresa en el mercado o el valor de sus acciones.

Los recursos humanos son muy particulares. Por una parte, es tangible ya que se puede enumerar el número de trabajadores, o incluso el número de horas empleadas por cada trabajador, pero también pueden ser intangibles debido a que no se pueden medir las habilidades, conocimiento o experiencia de los trabajadores. Cada uno de los trabajadores que constituimos la empresa es una pieza necesaria para la producción. Debemos gestionar nuestros recursos humanos para poder sacar lo mejor de ellos y de la producción.

Existen algunos recursos enfocados a ciertas actividades incluidas en el lienzo de negocios:

- **Recursos clave para los canales de distribución.** Son aquellos que se necesitan para hacer llegar al cliente el producto que ha comprado. Dentro de estos podemos incluir el

camión que disponemos para hacer las entregas internamente, por Euskadi. Además, contamos con una empresa asociada para distribuir los productos por España.

- **Recursos clave para la relación con los clientes.** El Internet es un recurso trascendental para nuestro negocio, ya que es una vía para la comunicación con los clientes. Para ello, necesitamos una serie de medios como; ordenadores, móviles y un sitio web.
- **Recursos clave en las fuentes de ingreso.** Son aquellos que nos dan la posibilidad de aumentar nuestras fuentes de ingresos. Una de ellas puede ser la tienda física de la que disponemos o la página web.