

7) Recursos clave

Los recursos clave de esta empresa, se dividen según su carácter, pueden ser de carácter:

- **Físico**, que lo conforma una nave, en donde realizamos nuestros productos. Esta nave sirve de taller, debido a las instalaciones de maquinaria que tenemos. Poseemos una cadena de producción de sensores tanto para los terrestres como para los subterráneos que funciona por demanda, eso nos ayuda a no almacenar stock hasta que la empresa aumente su tamaño, y así nos ahorramos el precio de tener grandes almacenes y el riesgo que no vendamos lo que producimos y estos se queden obsoletos o inutilizables. También poseemos la maquinaria requerida para poder producir nuestros drones. La producción de nuestros drones, que tanto fumigan como previenen incendios, está basada en la unión de dos tipos de drones, aquellos que solo tienen la cámara térmica, y aquellos que tienen un depósito y la función de recorrer el campo fumigando. Para eso más que maquinaria, necesitamos herramientas de gran precisión, ya que nuestros drones tienen un tamaño pequeño para ser más económicos, también necesitamos de nuestros especialistas en tecnología y montaje.
- **Intelectual**, formado principalmente por los grandes expertos que conforman la plantilla de la empresa. La plantilla de la empresa lo conforman expertos en tecnología e informáticos, para poder sincronizar y vincular tanto la información captada por los drones, como los datos que proporcionan de la tierra y del ambiente los sensores con nuestra aplicación y hacer que dentro de ella toda la información salga de forma clara y ordenada para que resulte fácil de entender para el público actual y el objetivo. También tenemos expertos de producción y montaje, responsables de producir nuestros sensores y nuestros drones de una manera eficaz sin la necesidad de grandes talleres (por el momento). Aparte de estos, tenemos expertos encargados de realizar la instalación de ambos sensores, de la primera sincronización del cliente con el dron y de revisar y comprobar el correcto funcionamiento de estos para los clientes que lo contraten. Aparte de personal, como recurso intelectual la empresa tiene un programa informático en forma de nuestra aplicación, que recoge la información que envían los drones y los sensores y lo muestra en tiempo real a nuestros clientes en

cuanto ellos entran en nuestra aplicación. También tenemos una base de datos que recoge toda esta información, la almacena.

- **Humanos**, al principio de la empresa los mismos socios fundadores seremos los encargados y responsables de realizar el papel de contratación, incluyendo las entrevistas a los que demanden un puesto de trabajo en nuestra empresa y el proceso de selección. Uno de los criterios para la selección, sería una formación mínima dentro de la especialidad a la que se vaya a encargar. Las nóminas serán de unos 1200-1300 mensuales, dependiendo de su función dentro de la empresa. Para los despidos se realizará una reunión de todos los socios fundadores y se votará teniendo en cuenta su peso en la empresa, su productividad e irremediamente su sueldo. Una vez la empresa tenga un mayor tamaño, incluyendo esto mayores beneficios, la responsabilidad de contratación, selección, entrevistas, el cálculo de la nómina y la responsabilidad del despido, se releva en otra gente, a la que será posible pagar mediante los futuros beneficios.

En un principio, nos dividiremos algunas tareas entre nosotros, los propietarios de la empresa, con el fin de ahorrarnos algunos salarios. Nos dedicaremos a la atención al cliente, controlar la página web, la aplicación del móvil... en resumen, todo relacionado con las nuevas tecnologías. Aparte de nosotros, necesitaremos contratar algunos empleados para juntar las piezas de los drones, ya que nosotros no tenemos los suficientes conocimientos para ello. A medida que la empresa vaya creciendo, iremos contratando más trabajadores.

- **Financieros** la empresa AID dispondrá de recursos clave financieros para disponer de una cierta ventaja y adelantarnos a determinadas situaciones de mercado. Cada socio aportará una cantidad de 5.000€ consiguiendo 25.000€ en total. De los que dispondremos de 8.000€ en efectivo y el resto estará en una cuenta bancaria de la empresa. Si la empresa crece, se pondrá a disposición de los clientes y potenciales inversores la posibilidad de comprar acciones de nuestra empresa y de esa manera convertirse en accionistas de AID.. Son muy importantes los recursos financieros para conseguir capital para invertir en las instalaciones: la nave donde se realizará la fabricación y venta de drones. También para comprar los primeros drones y sensores para luego poder venderlos a los clientes.

- **Recursos intangibles:** Entre los recursos intangibles nos encontramos con la experiencia de los trabajadores. La empresa contará con personal especializado en cada función de la empresa. Para el manejo de drones de más de 250 gramos, es necesario un permiso concedido tras la formación correspondiente. De esa manera podremos asegurar el vuelo de drones equipados con cámara térmica y con la posibilidad a elección del cliente de la inclusión de un sistema de fumigación. También tendrá un área comercial que se encargará de las inversiones en campañas publicitarias tanto en radio como en prensa y así mismo en televisión. Su función será la de promocionar la idea de negocio de AID y lograr atraer a potenciales clientes y futuros inversores integrados en nuestro plan de empresa y nuestro producto.
- **Recursos tangibles:** los recursos tangibles de Agrolgy Incorporates Drones estarán formados por la nave con las máquinas y la oficina que se utilizarán para el confeccionado de los drones y sensores. También, contaremos un almacén en el interior de la nave con el objetivo de almacenar en él los drones, sensores, cámaras térmicas y sistema de fumigación. Los recursos financieros con los que contaremos estará formado por el dinero disponible en tesorería, tanto en la cuenta corriente de nuestro banco como el dinero en efectivo del que dispondremos para la adquisición de los materiales para el desarrollo de nuestra actividad productiva. La financiación de la empresa se basa principalmente en las posibles subvenciones que recibamos, aunque principalmente en los ingresos por venta, ya que nuestra empresa no contará con stock hasta al menos tener una clientela fija, con lo cual iremos produciendo por demanda, con lo que nunca estaremos en negativos.