



## Recursos clave

Para que AERIS funcione de verdad, necesitamos tener ciertas cosas en propiedad y bajo control. Aunque no tengamos una fábrica propia, eso no significa que podamos empezar sin nada. Al vender un producto físico, dependemos de cuatro tipos de recursos básicos para que la rueda empiece a girar y no se pare.

### Propiedad Intelectual y Marca

Este es, seguramente, lo más valioso que tenemos. En este mundillo, si tienes una buena idea y no la proteges, te salen copias en dos días. Por eso, nuestro recurso principal es la patente que protege el sistema de AERIS. Es el papel legal que dice que esa tecnología es nuestra y que impide que la competencia nos copie el invento. Igual de importante es la Marca. Hemos decidido trabajar con la agencia de propiedad industrial ClarkeModet para la gestión de nuestros activos intangibles. Esta partida incluye la redacción y registro del Modelo de Utilidad en España y, lo más importante, la solicitud internacional PCT. Esta última es una decisión estratégica fundamental en comercio internacional, ya que nos permite reservar nuestro derecho de prioridad en mercados extranjeros clave durante treinta meses, evitando que competidores en China o Estados Unidos puedan copiar nuestra tecnología impunemente durante la fase de expansión..



### Herramientas de Fabricación y Permisos

Aunque la fabricación la haga una empresa externa en China, las herramientas para fabricar son nuestras. Lo más caro que tenemos que pagar son los moldes. Son unas piezas de acero muy grandes que sirven para dar forma a las carcchas de plástico del aparato. Es una inversión fuerte que pagamos nosotros y son de nuestra propiedad, aunque se queden guardados en la fábrica de allí. Al tratarse de un dispositivo electrónico que combina agua y electricidad, la partida más técnica y obligatoria es la de las certificaciones. Para poder importar la mercancía en la Unión Europea sin bloqueos en aduanas, hemos presupuestado los ensayos de laboratorio necesarios para obtener el marcado CE, la directiva RoHS que certifica la ausencia de materiales peligrosos y los certificados de compatibilidad electromagnética. Esta inversión es un coste hundido necesario, ya que sin estos documentos oficiales no es legal comercializar el dispositivo en nuestro mercado objetivo. Nos ha costado dinero y tiempo conseguirlos, así que son indispensables. También intentamos tener siempre un stock de seguridad propio, es decir, guardar nosotros mismos una reserva de piezas clave (como las baterías) para no quedarnos tirados si el transporte falla.



## El Equipo Humano

No hace falta que seamos muchos, pero sí que estemos muy especializados. El recurso humano más importante para nosotros es tener a alguien que sepa controlar la producción. Es por eso que entre los cinco que formamos el equipo de trabajo y mas la ayuda de las plataformas mencionadas llevaremos a cabo el trabajo sin problema. Entre nosotros necesitaremos a una persona dentro de la empresa que sepa hablar con los proveedores de Asia, que vigile que no se retrasen los barcos y que negocie los precios para que no nos los suban. Otro de nosotros necesitamos sí o sí que controle de venta online y que contacte con las plataformas. Como AERIS es algo nuevo, necesitamos a alguien que sepa moverlo por internet, hacer anuncios en redes y entender los datos de la web. Necesitamos saber movernos por el mundo digital.



## Dinero para Operar (Liquidez)

Por último, el recurso financiero. Aquí no hablo de beneficios, sino de tener dinero en la caja para funcionar. Fabricar productos físicos gasta mucho efectivo: hay que pagar a la fábrica una parte por adelantado y el resto antes de que envíen las cosas. Eso significa que el dinero sale de nuestro bolsillo meses antes de que el cliente final compre el producto. Por eso, nuestro recurso clave es tener un fondo de maniobra, es decir, un colchón de dinero disponible para aguantar ese tiempo entre pagar al proveedor y cobrar del cliente. Es por eso que pediremos un préstamo de 75.000€ a un 7% de interés anual y a 10 años, que tras hacer nuestros cálculos de costes y beneficios, es la cantidad que creemos necesaria para llevar a cabo nuestro proyecto.

