

8. RECURSOS CLAVE

8.1 RECURSOS TANGIBLES E INTANGIBLES

Recursos Tangibles:

Equipos de Producción:

- Maquinaria y equipos necesarios para la elaboración de la cerveza, incluyendo fermentadores, tanques de almacenamiento, sistemas de embotellado, etc.

Instalaciones Físicas:

- Edificio, almacén o cervecería física donde se lleva a cabo la producción y se puede ofrecer una experiencia de degustación si se cuenta con un Tap Room.

Inventario de Ingredientes:

- Existencias tangibles de maltas, lúpulo, levadura y otros ingredientes esenciales para la elaboración de la cerveza.

Envases y Etiquetas:

- Botellas, latas, tapones, etiquetas y cualquier material de envasado necesario para presentar y distribuir la cerveza.

Vehículos de Transporte:

- Vehículos utilizados para la distribución de productos a bares, restaurantes, tiendas y eventos.

Mobiliario y Equipamiento de la Cervecería:

- Mesas, sillas, barras, y otros muebles utilizados en el Tap Room o en la cervecería para ofrecer una experiencia atractiva.

Tecnología y Equipos de Oficina:

- Computadoras, software de contabilidad, sistemas de punto de venta (POS) y otros equipos de oficina necesarios para la gestión del negocio.

Recursos Intangibles:

Marca y Reputación:

- La imagen de marca, la reputación y la percepción que los consumidores tienen de "Cervezas Josema".

Recetas y Know-How Cervecerero:

- Conocimientos y recetas exclusivas que distinguen a las cervezas de "Cervezas Josema" de otras en el mercado.

Propiedad Intelectual:

- Posible propiedad intelectual, como marcas registradas, logotipos y diseños que protegen la identidad de la marca.

Relaciones con Clientes y Comunidad:

- Conexiones y relaciones desarrolladas con clientes leales, seguidores en redes sociales y la comunidad local.

Capacidad de Innovación:

- La capacidad de la empresa para innovar, desarrollar nuevas recetas y adaptarse a las tendencias del mercado cervecero.

Cultura Organizativa:

- La cultura interna de la empresa, que puede incluir valores, ética de trabajo y un ambiente que fomente la creatividad y la colaboración.

Conocimiento del Mercado:

- Entendimiento profundo del mercado cervecero local y nacional, así como de las preferencias y comportamientos de los consumidores.

Relaciones con Proveedores y Distribuidores:

- Relaciones estratégicas con proveedores de ingredientes, distribuidores y otros socios clave en la cadena de suministro.

Documentación Legal y Cumplimiento Normativo:

- Cumplimiento de todas las regulaciones y requisitos legales relacionados con la producción y venta de cerveza.