

7. RECURSOS CLAVE

1. Promotores

- Equipo fundador: Líderes con experiencia en tecnología y formación vial, responsables de la visión estratégica y alianzas.
- Socios estratégicos: Expertos y aliados clave en hardware, software y normativas de formación vial.
- Consultores en regulación: Aseguran que los simuladores cumplan con estándares legales.

2. Equipo humano

- Desarrollo y diseño: Ingenieros de software, diseñadores 3D, y técnicos para hardware y simulación.
- Comercial y marketing: Promotores y representantes para captar clientes, campañas digitales y eventos.
- Soporte técnico: Mantenimiento, actualizaciones y atención postventa.
- Administración y finanzas: Gestión de presupuestos, facturación y costos.
- Capacitadores: Formación a autoescuelas sobre el uso del simulador.

3. Inmovilizado material y tangible

- Infraestructura: Fábrica o taller para ensamblaje, oficinas administrativas y espacios para pruebas.
- Equipos tecnológicos: Ordenadores, servidores y herramientas de fabricación como impresoras 3D.
- Simuladores de demostración: Modelos para exhibiciones y pruebas comerciales.

4. Recursos financieros

- Capital inicial: Inversión de promotores y socios.
- Financiamiento externo: Créditos, fondos de capital riesgo o subsidios para innovación.
- Ingresos recurrentes: Ventas de simuladores y posibles licencias para actualizaciones.
- Fondos de I+D: Inversión para mejoras tecnológicas y nuevas funcionalidades.