

Recursos Clave (Activos Necessarios)

Los activos necesarios para que nuestro modelo de negocio de gestión de bodega funcione se dividen en cuatro categorías principales: Tecnológicos, Humanos, Intelectuales/Propiedad y Financieros. Estos son los recursos que nos permiten crear, ofrecer y entregar nuestra propuesta de valor a los clientes gastronómicos.

1. Recursos Tecnológicos (El Producto Central)

Estos son los activos más importantes, ya que definen el producto que vendemos.

Plataforma de Software (La App): El código fuente propietario de nuestra aplicación, diseñado específicamente para la gestión de añadas, ubicaciones y rotación de bodegas. Esto incluye el backend (lógica del negocio) y el frontend (interfaz de usuario).

Infraestructura en la Nube (Cloud Infrastructure): Los servidores y la capacidad de almacenamiento alquilada (ej. AWS, Azure) necesarios para alojar de forma segura los datos de inventario de todos los clientes y asegurar la disponibilidad 24/7.

APIs de Integración: Los conectores y la documentación que permiten la comunicación fluida con los sistemas TPV/POS de los restaurantes (nuestro principal punto de valor).

2. Recursos Intelectuales y de Propiedad

Son los activos intangibles que nos dan una ventaja competitiva y protegen nuestra innovación.

Propiedad Intelectual (PI): El copyright del código, la marca registrada de la aplicación y cualquier patente sobre algoritmos específicos (ej. un algoritmo de predicción de rotación de añadas).

Base de Conocimiento del Sector: Un entendimiento profundo y documentado de la nomenclatura del vino, las Denominaciones de Origen (D.O.) y las metodologías de gestión de bodegas profesionales.

Base de Datos Inicial: Una base de datos precargada con información de referencia sobre uvas, regiones vinícolas y bodegas comunes, lo que facilita y acelera la carga inicial de inventario para el cliente.

3. Recursos Humanos Especializados

El talento es esencial, especialmente en un nicho tan técnico como la alta cocina y el desarrollo de software.

Equipo de Desarrollo de Software: Ingenieros especializados en construir y mantener la aplicación (desarrolladores backend, frontend y expertos en bases de datos).

Expertos en Sumillería y Hostelería: Personal con conocimiento real del mundo del vino que pueda traducir las necesidades del Sommelier a requisitos de software y realizar las demostraciones de venta de alto nivel.

Equipo de Soporte Técnico Especializado: Personal de soporte con capacidad de resolver problemas técnicos complejos y de integración con TPV.

4. Recursos Financieros

El capital necesario para sostener las operaciones antes de que el negocio sea totalmente autosuficiente.

Capital de Arranque (Seed Funding): Fondos iniciales para el desarrollo de la Versión 1.0 (MVP) y la contratación del equipo principal.

Capital Operativo: Dinero para cubrir los costes recurrentes como las tarifas de cloud hosting y los salarios del personal, que son fijos y esenciales.

Estos activos, especialmente la Plataforma de Software y el Equipo de Sumillería/Desarrollo, son la base de nuestra capacidad para cumplir la promesa de precisión y eficiencia a los restaurantes gastronómicos.