

## RECURSOS CLAVE

Para que el proyecto Pointrak funcione de manera eficiente, es esencial contar con un **modelo de negocio sólido** que defina claramente la propuesta de valor una tienda móvil ecosostenible que ofrece productos a granel y reduce el uso de envases, y a su vez la contaminación, y el público al que se dirige. También es fundamental disponer de un vehículo adecuado, preferiblemente eléctrico o híbrido, adaptado con sistemas de almacenamiento seguro, dispensadores y herramientas de pesaje, además de una planificación detallada de rutas y horarios por los barrios de Vitoria-Gasteiz, junto con los permisos municipales necesarios. Asimismo, se requiere una gestión cuidada de proveedores sostenibles, preferiblemente de kilómetro 0 para apoyar el negocio local, control de inventario y sistemas higiénicos para alimentos y productos de limpieza. Finalmente, la comunicación con la comunidad, estrategias de marketing local y un sistema de pago accesible garantizarán que la tienda móvil sea cercana, práctica y atractiva para los usuarios, permitiendo que el proyecto sea viable y sostenible a largo plazo.

Los **recursos físicos** necesarios para Pointrak incluyen principalmente un vehículo ecosostenible idealmente eléctrico o híbrido adaptado como tienda ambulante, equipado con estanterías, dispensadores a granel, contenedores herméticos, balanzas certificadas y recipientes reutilizables. También se requieren herramientas tecnológicas como un TPV o datáfono, una tablet para la gestión de ventas e inventario, y un espacio de almacenamiento y carga del vehículo. Estos elementos permiten garantizar la movilidad, la seguridad alimentaria y la experiencia de compra adecuada para los clientes.

Además de los recursos materiales, el proyecto cuenta con **recursos intangibles** fundamentales para su éxito. El equipo está fuertemente concienciado con el medioambiente y tiene experiencia en cuánto a productos a granel y hábitos sostenibles, lo que permite entender mejor las necesidades del cliente. Asimismo, los integrantes cuentan con **habilidades de trabajo en equipo**, organización y comunicación, necesarias para gestionar un servicio móvil y mantener una relación cercana con los usuarios. A ello se suman **contactos en el entorno local**, como asociaciones vecinales o comercios de proximidad que facilitan la difusión del proyecto y su integración en los barrios.

En cuanto a los **recursos intelectuales**, es esencial contar con conocimientos sobre la venta a granel, la manipulación higiénica de alimentos y productos de limpieza, así como sobre sostenibilidad y reducción de residuos. Además, se necesita un plan estratégico que incluya la identidad de marca, la comunicación, el análisis del mercado local y la comprensión de las necesidades de cada barrio, para así poder ofrecer la mejor versión posible. Protocolos internos, como guías de operación, gestión de rutas e inventarios, también forman parte de este tipo de recursos.

- Oroitz, como **impulsor**, se encarga de dinamizar el trabajo, asegurar que se cumplan los plazos y resolver bloqueos operativos, especialmente en logística, higiene y eficiencia.
- Adrián, como **cerebro**, desarrolla ideas clave del negocio, aporta soluciones innovadoras y diseña aspectos estratégicos, incluyendo mejoras en protocolos, sostenibilidad y análisis del mercado.
- Izaro, como **finalizadora**, revisa y perfecciona todos los procesos y documentos, garantizando calidad, cumplimiento normativo y buenas prácticas en la manipulación e higiene de productos.
- Salya, como **coordinadora**, organiza el trabajo del equipo, distribuye tareas, mantiene la comunicación interna y externa y asegura la coherencia entre la estrategia y las operaciones diarias, como las rutas y el servicio en cada barrio.
- Alicia, como **investigadora de recursos**, identifica proveedores adecuados, materiales sostenibles, oportunidades de colaboración y normativa relevante, manteniendo al equipo actualizado y facilitando los recursos necesarios para que el proyecto funcione.

Los **recursos humanos** abarcan al personal encargado de operar la tienda móvil, atender al público y gestionar la venta. Esto incluye perfiles como un conductor-vendedor con formación en atención al cliente, manipulación de alimentos y conocimientos básicos de sostenibilidad. También se podrá solicitar personal de apoyo para logística, marketing o incluso administración. La continua formación en trato al cliente, gestión de residuos e innovación sostenible es clave para mantener la calidad del servicio, y sobre todo para mantener los pilares del servicio, caracterizado por la sostenibilidad y la cercanía con la clientela.

En cuanto a los **recursos financieros**, comprenden la inversión inicial para la adquisición y adaptación del vehículo, la compra del equipamiento y el primer stock de productos. También incluyen los costes operativos, como combustible o energía para la carga, mantenimiento del vehículo, nóminas, seguros, permisos y gastos de marketing. A estos se suman las necesidades de capital circulante para reponer inventario y gestionar la operación diaria. Una buena planificación financiera asegura la viabilidad y la sostenibilidad económica del proyecto a medio y largo plazo.