

Recursos clave de la propuesta de negocio

Activos tecnológicos

Estos activos constituyen el corazón del modelo de negocio, ya que sin ellos el producto no podría cumplir su propuesta de valor.

1.1 Hardware del dispositivo

El dispositivo físico debe cumplir requisitos muy específicos:

- Cámara gran angular de alta precisión, capaz de captar movimientos de manos, brazos y parte superior del cuerpo desde el pecho, incluso en condiciones de luz variables.
- Procesador integrado con suficiente potencia para ejecutar algoritmos de IA en tiempo real sin retrasos.
- Altavoz (bocina) de calidad, que permita una salida de voz clara y natural para facilitar la comunicación.
- Batería eficiente y duradera, adecuada para un uso cotidiano prolongado.
- Diseño ergonómico y discreto, tipo broche, que favorezca la aceptación social del producto y su comodidad diaria.
- Este activo es clave para diferenciarse de soluciones existentes que suelen ser más incómodas o intrusivas.

1.2 Software e inteligencia artificial

Es el activo más estratégico y difícil de replicar:

- Algoritmos de visión artificial capaces de detectar, interpretar y clasificar gestos complejos de la lengua de signos.
- Modelos de aprendizaje automático entrenados con grandes volúmenes de datos reales de personas signantes, para asegurar precisión y reducir errores.
- Sistema de traducción en tiempo real, sin latencias, que permita conversaciones fluidas.
- Conversión texto–voz (TTS) con entonación natural y adaptada al contexto.
- Actualizaciones continuas del software, que permitan ampliar vocabulario, dialectos y variantes de la lengua de signos.
- Este activo garantiza que el dispositivo sea realmente útil en la vida cotidiana y no solo una demostración tecnológica.

2. Activos humanos

2.1 Equipo técnico

- Ingenieros en IA y machine learning, responsables del reconocimiento de gestos y la mejora continua de la precisión.
- Desarrolladores de software y firmware, que integren hardware y software de forma eficiente.
- Especialistas en visión por computador, clave para interpretar correctamente el lenguaje corporal.

2.2 Expertos en lengua de signos

- Intérpretes y profesionales de la lengua de signos que validen la corrección lingüística.
- Asesores culturales de la comunidad sorda, para asegurar que el producto sea respetuoso, inclusivo y realmente útil.

2.3 Equipo de gestión y negocio

- Gestores de proyecto que coordinen el desarrollo tecnológico.
- Responsables de estrategia y finanzas, que aseguren la viabilidad económica.
- Equipo de marketing y ventas, enfocado en un mercado con alto componente social y educativo.

3. Activos intelectuales

Estos activos protegen el valor creado por la empresa:

- Patentes sobre el diseño del dispositivo y los métodos de traducción en tiempo real.
- Derechos de autor y licencias del software desarrollado.
- Bases de datos propias de gestos y traducciones, fruto del entrenamiento de los modelos de IA.
- Marca e identidad corporativa, asociada a inclusión, accesibilidad e innovación social.
- La protección de estos activos dificulta la entrada de competidores y refuerza la posición en el mercado.

4. Activos materiales y operativos

Permiten convertir la idea en un producto comercial:

- Prototipos funcionales para pruebas técnicas y validación con usuarios reales.

- Infraestructura de fabricación, ya sea propia o mediante socios industriales.
- Cadena de suministro de componentes electrónicos de calidad y a costes sostenibles.
- Sistemas de control de calidad, fundamentales para garantizar la fiabilidad del dispositivo.

5. Activos sociales y relacionales (clave del impacto y la adopción)

Dado el carácter inclusivo del negocio, estos activos son especialmente relevantes:

- Relación directa con la comunidad sorda, asociaciones y federaciones, para co-crear el producto.
- Colaboraciones con instituciones públicas, centros educativos y sanitarios.
- Red de prescriptores (educadores, intérpretes, trabajadores sociales) que recomienden el dispositivo.

6. Activos financieros (soporte del crecimiento)

- Capital inicial para I+D, prototipos y pruebas.
- Fondos para escalado y comercialización.
- Acceso a subvenciones o ayudas públicas, especialmente por su impacto social e inclusivo.