

7. Recursos clave

7.1 Recursos Físicos Clave

Los activos físicos se centran en la infraestructura necesaria para la distribución masiva y los materiales especializados de nuestro *hardware*.

- **Infraestructura física:** No necesitamos una tienda física, ya que la venta es principalmente *online* y a través de clínicas y farmacias. Sin embargo, un almacén central es vital para gestionar el *stock* de dispositivos, consumibles (Enjuague Activo) y *kits* educativos, así como para la preparación de pedidos. La logística y distribución física a clientes (clínicas y farmacias) se



externalizará por completo, siguiendo modelos de *e-commerce* para optimizar costes.

- **Materiales y suministros:** Los materiales seleccionados para el dispositivo y sus componentes son clave para la durabilidad y la sostenibilidad. Utilizamos Plástico médico (ABS o policarbonato) para el cuerpo del irrigador y la boquilla difusora de microburbujas se fabrica con cerámica porosa o PTFE para garantizar la creación de burbujas muy finas.



*Identidad corporativa:
MicroSmile, marca líder en
innovación bucodental
inclusiva y sostenible.*

- **Sistemas informáticos:** Nuestro principal recurso es la página web oficial, que funciona como el centro neurálgico de ventas, suscripciones y gestión de la Logística Inversa. Para promocionar el producto y tener un contacto cercano con los clientes, usamos intensivamente las redes sociales (TikTok, Instagram, WhatsApp).

7.2 Recursos Intelectuales Clave

Nuestros activos intangibles son la base de nuestra ventaja competitiva.

- **Recursos intelectuales:** Nuestros recursos intelectuales principal reside en el diseño ergonómico y la fabricación interna del adaptador al irrigador (el cabezal). Este es el componente tecnológico que desarrollamos nosotros y que permite la integración de nuestra tecnología con la potencia del irrigador del usuario, logrando una limpieza más efectiva que los sistemas de agua convencionales. Para la producción del líquido de microburbujas activas, establecemos una alianza estratégica con un socio de gran escala (como Oral B), delegando la complejidad de esa producción química.



- **Conocimientos y habilidades técnicas:** Nuestro "saber hacer" se concentra en dos áreas:
 - **Innovación Interna:** El equipo es experto en el diseño ergonómico (garantizando la accesibilidad para usuarios con movilidad reducida) y en la creación de Contenido Educativo y de Prevención para familias y colegios.
 - **Conocimiento Externalizado:** Para el rigor científico, colaboramos con odontólogos especializados y centros clínicos que validan la eficacia del dispositivo en pruebas de prototipo, asegurando nuestra credibilidad médica. También contratamos consultores especializados en Logística Inversa y Sostenibilidad para la implementación de la Estrategia de Economía



Circular.

7.3 Recursos Humanos Clave

Definimos el personal clave para asegurar la gestión estratégica, la calidad técnica y la empatía en el servicio al cliente.

- **Personal de atención al cliente:** Adoptamos un modelo mixto. Mantenemos el soporte especializado interno para los socios B2B (clínicas) y los segmentos vulnerables (Senior), lo que requiere empatía y *know-how* profundo. El soporte de primer nivel (dudas básicas, seguimiento de pedidos) se puede externalizar a servicios de *call center* o *chatbots* para la eficiencia.
- **Especialistas técnicos:** Los especialistas técnicos se obtienen principalmente mediante la externalización a socios clave. Recurrimos a odontólogos especializados para la validación clínica y científica, y contratamos consultores *freelance* para tareas específicas como el desarrollo del *software* de la *app* futura y la consultoría en sostenibilidad.



- **Diseñadores y desarrolladores:** El equipo interno se centra en el diseño ergonómico y funcional del adaptador, que es nuestra propiedad intelectual central. La parte de desarrollo web y el diseño visual masivo se externaliza a agencias especializadas, permitiendo al equipo interno concentrarse en la innovación del producto.

7.4 Recursos Financieros Clave

La estrategia financiera está diseñada para cubrir las fases de desarrollo (prototipo) y el lanzamiento masivo (stock).

- **Efectivo disponible:** El capital inicial se obtendrá de los ahorros propios del equipo (capital semilla) y del posible apoyo de familiares y amigos. Este dinero se destinará a financiar la Fase 1 (Diseño y Pruebas de Prototipo) y los primeros gastos de la Validación Clínica Odontológica.
- **Líneas de crédito o préstamos:** Una vez validado el prototipo, buscaremos préstamos bancarios o inversión de capital riesgo para escalar. Estos fondos serán cruciales para la compra del *stock* inicial de materiales a granel y cubrir los costes de la Fase 4 (Comercialización a Gran Escala) y el establecimiento del almacén central para la distribución masiva.