

# RECURSOS CLAVE

**¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?**

Chestra requiere una combinación específica de recursos tangibles e intangibles que resultan fundamentales para desarrollar su propuesta de valor, alcanzar a sus segmentos de clientes, mantener las relaciones establecidas y generar los ingresos proyectados.

## **Recursos físicos:**

La infraestructura tecnológica constituye el recurso físico principal del proyecto. Se requieren servidores para alojamiento web (hosting) que soporten la plataforma digital y garanticen su disponibilidad continua para los usuarios. Adicionalmente, se necesitan equipos informáticos para el equipo fundador que permitan el desarrollo, mantenimiento y gestión operativa de la plataforma. La infraestructura debe incluir capacidad de almacenamiento de datos suficiente para gestionar la información de hasta 10,000 usuarios en la fase de plataforma autosostenible, incluyendo perfiles, historiales de proyectos, métricas y contenido generado.

## **Recursos intelectuales:**

Los recursos intelectuales representan los activos más críticos para la diferenciación competitiva de Chestra:

El catálogo de ideas de negocio pre-validadas constituye un activo intelectual fundamental, comprendiendo más de 50 conceptos de "Chestra" investigados, categorizados y empaquetados según tiempo requerido (Mini 20h, Midi 40h, Maxi 60h), habilidad principal (Tech, Creativo, Comercial) e inversión inicial (0€, <100€, <500€). Este catálogo representa conocimiento estructurado y validado que elimina la incertidumbre inicial de los usuarios.

El algoritmo de matchmaking inteligente basado en inteligencia artificial constituye propiedad intelectual propia que analiza disponibilidad horaria real mediante integración con Google Calendar, estilos de trabajo, zonas horarias, preferencias de comunicación y nivel de compromiso basado en cuestionarios psicológicos. Este algoritmo diferencia a Chestra de plataformas convencionales de emprendimiento.

La metodología "Weekend Warrior" y el roadmap ultra-condensado de 30 días representan conocimiento metodológico estructurado en cuatro fines de semana intensivos con fases específicas de validación, construcción, captación de usuarios y monetización. Este conocimiento metodológico constituye el núcleo de la propuesta de valor.

Las plantillas legales (términos de servicio, políticas de privacidad para startups) y los roadmaps personalizados según industria constituyen activos intelectuales que aportan valor diferenciado a los usuarios premium.

La base de datos de usuarios y proyectos representa un activo intelectual creciente que documenta los 100 lanzamientos exitosos durante la fase de expansión, generando casos de estudio, métricas de referencia y conocimiento acumulado sobre factores de éxito.

### **Recursos humanos:**

El equipo fundador debe poseer competencias complementarias fundamentales para el funcionamiento del proyecto:

**Desarrolladores tecnológicos** con capacidad de crear y mantener la plataforma digital, implementar el sistema de matchmaking mediante inteligencia artificial, integrar herramientas externas no-code/low-code (Bubble, Webflow, Glide) y desarrollar el dashboard de métricas automatizado.

**Especialistas en diseño de experiencia de usuario (UX/UI)** que aseguren una interfaz intuitiva y optimizada para el público objetivo de jóvenes estudiantes y profesionales, facilitando la navegación y maximizando las tasas de conversión entre niveles de servicio.

**Expertos en metodologías de emprendimiento** que diseñen, validen y actualicen el catálogo de ideas de negocio pre-validadas, desarrollen los roadmaps personalizados según industria y estructuren el contenido de los workshops virtuales.

**Mentores externos** con experiencia práctica en emprendimiento que proporcionen las mentorías grupales semanales del plan Chestra Pro, aportando credibilidad y conocimiento especializado.

**Gestores de comunidad (community managers)** que coordinen el programa de embajadores universitarios, gestionen las alianzas con universidades y comunidades online, y faciliten la interacción dentro de la red de alumnos exitosos.

**Asesores legales y contables digitales** que proporcionen servicios básicos a los equipos del nivel Squad Enterprise, asegurando el cumplimiento normativo de los proyectos que alcanzan niveles significativos de ingresos.

### **Recursos financieros:**

La inversión inicial necesaria para desarrollar la plataforma tecnológica durante la fase beta universitaria (meses 1-3) constituye el recurso financiero crítico. Este capital debe cubrir el desarrollo del sistema de matchmaking inteligente, la infraestructura de hosting, el diseño de la interfaz de usuario y los costes operativos asociados al pilotaje con 300 estudiantes en tres universidades.

Se requieren recursos financieros adicionales para sostener las operaciones durante la fase de expansión por comunidades (meses 4-9) hasta alcanzar el punto de equilibrio financiero proyectado en la fase de plataforma autosostenible (meses 10-18), cuando se estima alcanzar 10.000 usuarios con un 20% en planes de pago.

Los recursos financieros provendrán inicialmente de capital propio de los fundadores, complementados potencialmente con financiación de programas de aceleración, subvenciones para startups tecnológicas orientadas al emprendimiento juvenil o

micro-inversores ángeles interesados en proyectos de impacto social en educación emprendedora.