**5.6 Recursos Clave**

**¿Qué son los Recursos Clave?**

Los **recursos clave** son los activos más importantes necesarios para que el modelo de negocio funcione correctamente. Permiten:

* Crear y entregar la **propuesta de valor**
* Llegar a los **segmentos de clientes**
* Mantener las **relaciones con los usuarios**
* Generar **ingresos de forma continua**

Pueden clasificarse en **recursos físicos, intelectuales, humanos, tecnológicos, financieros y legales**.

**Recursos Clave para la Plataforma**

**1. Recurso Humano Especializado**

|  |  |
| --- | --- |
| Rol / Perfil | Función principal |
| Desarrolladores web y móviles (full-stack) | Construcción de la plataforma digital, mantenimiento y escalabilidad. |
| Diseñador UX/UI | Diseño de interfaces accesibles, intuitivas y coherentes. |
| Ingeniero DevOps / Cloud | Gestión de servidores, bases de datos, despliegues y escalabilidad. |
| Soporte técnico al cliente | Atención a usuarios finales, resolución de problemas y fidelización. |
| Médico veterinario asesor | Validación del modelo clínico, estructura del historial y buenas prácticas. |
| Ejecutivo comercial | Gestión de alianzas estratégicas con clínicas, proveedores y logísticos. |
| Experto en marketing digital | Captación y retención de usuarios, visibilidad de marca y comunidad. |
| Abogado o asesor legal | Redacción de contratos, términos de uso y cumplimiento legal. |

**2. Recursos Tecnológicos**

|  |  |
| --- | --- |
| Recurso | Función principal |
| Plataforma web y app móvil | Medio principal de interacción con usuarios (frontend y backend). |
| Infraestructura en la nube (AWS, GCP) | Alojamiento seguro, escalable y disponible 24/7. |
| API para pasarela de pagos (PayPal) | Procesamiento seguro de pagos en la tienda digital. |
| Bases de datos seguras y encriptadas | Almacenamiento de historiales clínicos, usuarios y pedidos. |
| Sistemas de notificaciones (Firebase) | Envío automático de recordatorios médicos, de entrega o citas. |
| Algoritmos de recomendación | Personalización de productos y alertas médicas por tipo de mascota. |
| Herramientas de analítica (GA4, Mixpanel) | Medición de comportamiento de usuarios y toma de decisiones basada en datos. |

**3. Recursos Intelectuales / Intangibles**

|  |  |
| --- | --- |
| Recurso | Función principal |
| Marca y dominio de la plataforma | Identidad digital confiable, posicionamiento en el mercado. |
| Interfaz y diseño UX/UI propio | Diferenciación visual y experiencia del usuario optimizada. |
| Algoritmos y arquitectura de software | Propiedad intelectual crítica del modelo de negocio. |
| Modelo de historial clínico interoperable | Estandarización del cuidado veterinario para integración futura entre clínicas. |
| Base de datos de usuarios y clínicas | Activo valioso para estrategias de personalización y retención. |

**4. Recursos Financieros**

|  |  |
| --- | --- |
| Recurso | Función principal |
| Inversión inicial (propia o externa) | Financiación del desarrollo, marketing, y puesta en marcha del proyecto. |
| Ingresos por venta de productos | Flujo operativo a través de la tienda. |
| Comisiones por servicio a proveedores | Modelo de ingresos B2B. |
| Potenciales rondas de inversión | Escalamiento nacional o internacional del producto. |

**5.Recursos Legales y Regulatorios**

|  |  |
| --- | --- |
| Recurso | Función principal |
| Cumplimiento de Ley Federal de Protección de Datos (LFPDPPP) | Protección del historial clínico y datos personales en México. |
| Términos y condiciones / políticas de uso | Transparencia y seguridad jurídica para usuarios y aliados. |
| Contratos con veterinarios y proveedores | Formalización de relaciones comerciales y marco de responsabilidad. |
| Certificaciones sanitarias (si se almacenan o venden medicamentos) | Cumplimiento de normas sanitarias nacionales. |

**Relación con el modelo de negocio**

Estos recursos son imprescindibles para que el modelo pueda cumplir sus pilares:

* **Propuesta de valor centralizada** = requiere desarrollo sólido + experiencia de usuario.
* **Historial clínico confiable** = depende de diseño estandarizado, BD segura y asesoría médica.
* **Logística fluida** = requiere alianzas + integración tecnológica + soporte operativo.
* **Ingresos recurrentes y sostenibles** = requieren marketing, procesamiento de pagos, y estrategia comercial.