

**PRESENTACIÓN**



**RESUMEN  
EJECUTIVO**

Este documento tiene por objeto presentar el Business Plan de la start-up Lux Ant Digital, ideado y estudiado en profundidad por su Equipo Promotor y plasmado en este documento a modo de resumen.

La viabilidad del proyecto presentado en este escrito se ha analizado desde los cuatro ejes impulsores de cualquier negocio, con el objetivo de garantizar la viabilidad del modelo de negocio planteado por Lux Ant Digital SL.

### **Proyecto Empresarial:**

donde se analiza el origen de la idea y se presenta el Equipo Promotor que dirigirá este proyecto.



1

### **Producto, Mercado y Estrategia:**

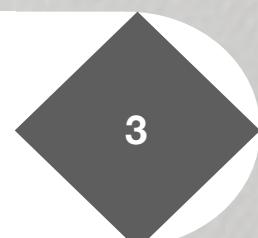
en el que se estudia el portafolio de productos y servicios y las variaciones previstas sobre el mismo para potenciarlo con el objetivo de asegurar una estrategia basada en la diferenciación e innovación.



2

### **Organización y Plan de RRHH:**

en el que se analizan desde los datos relativos a personal interno y externo, organización propuesta y perfiles clave hasta el plan de operación, estrategia de I+D y las necesidades de sistemas de información.



3

### **Estudio de parámetros Económico-Financieros:**

donde se estudian los principales ratios económicos, se analizan las previsiones sobre las masas patrimoniales a través de los diferentes ejercicios y se presupuestan las diferentes partidas de gasto e inversión.



4

# PRESENTACIÓN



ACERCA DE  
**LUX ANT DIGITAL**

## **RESUMEN GENERAL Y DEFINICIÓN DEL PROYECTO**

Lux Ant se concibe como una start-up, tecnológica con marcado carácter innovador especializada en la gestión de activos digitales, diseño y desarrollo de softwares informáticos así como la realización de proyectos a terceros en el mundo de los Assets, ICOs y Tokens y, en particular, sobre plataformas de intercambio con operaciones binarias.

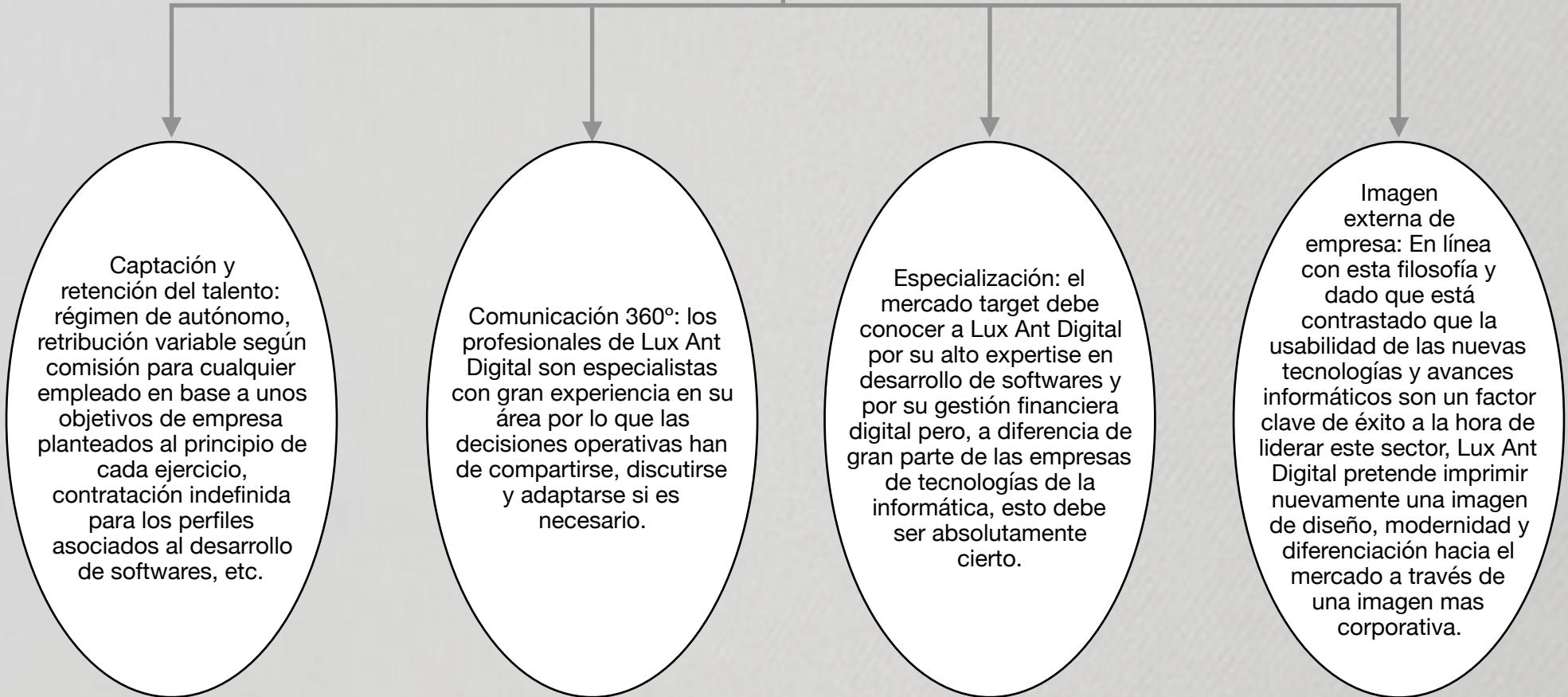
La idea surge de una serie de profesionales involucrados en el campo de las tecnologías informáticas provenientes de grandes traders y, en particular, de las áreas de investigación y desarrollo de producto, que pretenden aplicar su dilatada experiencia y conocimiento del negocio y de determinados sectores, en la creación de una serie de productos y servicios de valor añadido basados en el concepto de la innovación informática y actualización del sistema financiero.

La motivación principal es crear una compañía abierta, con espíritu diferencial y con clara vocación innovadora que aglutine a los mejores profesionales tecnológicos en el ámbito económico-financiero, informático y de programación. Sobre estos ejes de desarrollo corporativo, cabe destacar las siguientes líneas estratégicas:

Compañía abierta: no es objetivo de los socios promotores acaparar el 100% del accionario abriendo la posibilidad a futuros socios en función de su valía y aporte a la consecución de los objetivos que se plantean en este Business plan.

Espíritu diferencial: el planteamiento del Equipo Promotor es desvincularse en la medida de lo posible de los modelos tradicionales de empresas de servicios financieros, tecnológicos y de innovación informática sobre las que se han detectado carencias importantes a la hora de generar empresas sostenibles, diferenciales y con garantías de éxito para los clientes: falta de visión, misión y valores, inestabilidad del personal con alta cualificación profesional, falta de involucración del personal técnico y comercial provocado por la concentración de las decisiones, mínima inversión en formación y reciclaje tecnológico, etc. Sobre la base de estos errores y como filosofía de empresa se plantean los siguientes elementos de mejora con el objetivo de, no solo atraer a los mejores profesionales sino también a los mejores partners y, por supuesto, a los mejores clientes:

Vocación innovadora: la reinversión de beneficios es objetivo prioritario para desarrollar un catálogo de productos innovadores por lo que, en la medida de las posibilidades, la inversión se realizará en consonancia con la facturación.



**Desde el inicio, se contempla la participación en el accionariado de la sociedad de los siguientes actores:**

Los socios fundadores, trabajadores de especial valor que vayan adquiriendo responsabilidades dentro de la compañía y, socios financieros de carácter temporal.

*Parafraseando a Arthur Rock (inversor relacionado con la creación de empresas como Apple, Intel y Teledyne): “es necesario invertir en personas más que en ideas ya que éstas últimas nacen necesariamente de las primeras; atraer y desarrollar el talento es garantizar el éxito”.*

## **PORAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA NUEVA BANCA**



**PLATAFORMA DE BANCA ELECTRÓNICA CON CUENTA PROPIA DE BANCO OFICIAL**



**APP PARA GESTIONAR TUS FONDOS (CON MÓDULO PARA RECOLGIR DATOS BIOMÉTRICOS DEL USUARIO + API PARA TERCEROS)**



**TARJETA DE PAGO TOTALMENTE SEGURA**



**SERVICIO DE ENVÍO DE DINERO CON EL MÍNIMO COSTE DE COMISIÓN Y MÁXIMA RAPIDEZ SIN INTERMEDIARIOS**



**CAJEROS FÍSICOS ATM'S EN TODO EL MUNDO**



**RED DE NEGOCIOS COLABORADORES CON NUESTRA MARCA (ESTANCIOS, QUIOSCOS, CENTROS COMERCIALES, ETC)**



**MICRO-PRÉSTAMOS ASEGURADOS**

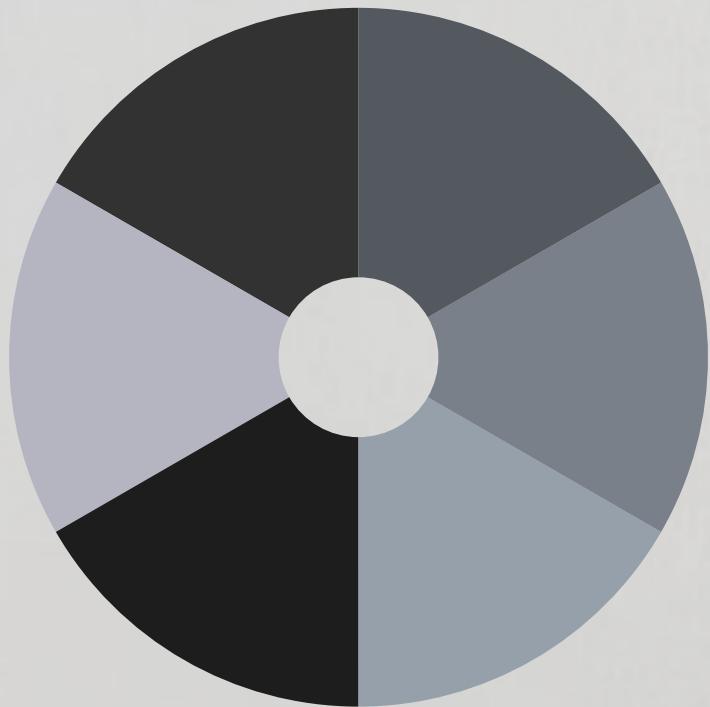


**COLABORACIÓN CON ENTIDADES FINANCIERAS**

# PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ACTUALES

## MODELO ACTIVO

- Desarrollo personalizado de Tokens
- Robot de Trading propio
- Fabricación de cajeros ATM's con software personalizado
- Custodia de activos digitales de la forma más segura y transparente
- Consultoría y Asesoría de Activos Digitales
- Servicio de compra-venta de activos digitales (exchange)



## MODELO PASIVO

Hemos creado la propuesta del desarrollo de 1 Billón de Tokens ALUX, el cual tiene como objetivo, en un primer momento, de dar liquidez a la sociedad para así poder llegar hasta el final de nuestros propósitos. De este mismo modo, podrá negociarse la venta del mismo, una vez transcurrido el período de Pre Venta, en varias exchanges donde se encontrarán cotizando. El adquirente de Tokens, para que la Sociedad le reconozca la calidad de socio y pueda ejercitar los derechos de socio y en especial el cobro de dividendos deberá acreditarse en la web corporativa de la empresa acreditando el cumplimiento de todos los requisitos legales KYC y AML que establezca la legislación vigente en el país que ejerza la sede.

### Contrato de los ALUX Tokens

0x42CEE7DD9B47C2ceE35ca996a712E8c99471d46f



## **MERCADO OBJETIVO**

**En base al catálogo de productos y servicios, el conocimiento del mercado y las experiencias profesionales del Equipo Promotor, se plantea focalizar las acciones de marketing y comercial en los siguientes sectores:**

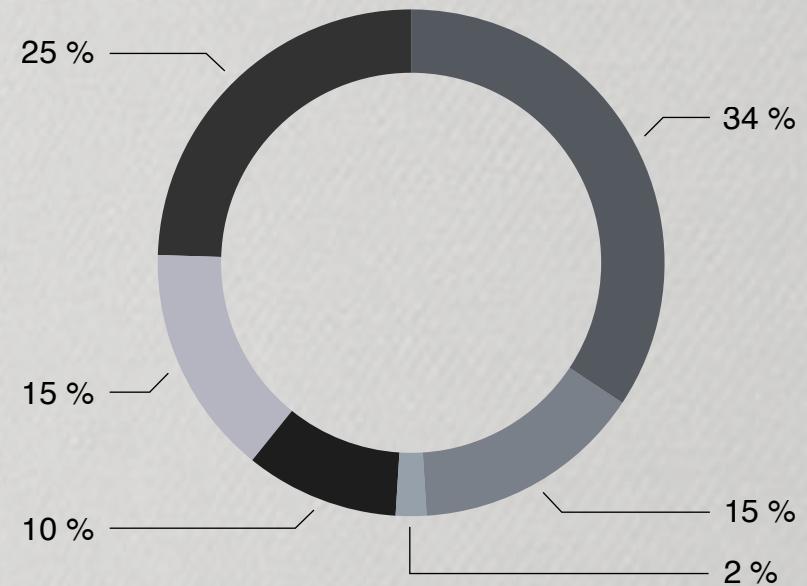


# SUMARIO DE CIFRAS

## CAPITAL INICIAL SOCIOS CAPITALISTAS

PROPOSITO/GOALS 2018
<b>TOTAL CAPITAL: \$ 1,000,000</b>
Jurisdicción Legal y Física
Diseño del Producto Inicial
Asesores y Partners colaboradores
Website + Token Dynamic & Supply Structure
Whitepaper V1 & V2
Constitución EDE
Gestiones Administrativas Externas
Bounty Campaign
Airdrop
Whitepaper V3
Softwares & Patentes

## DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL

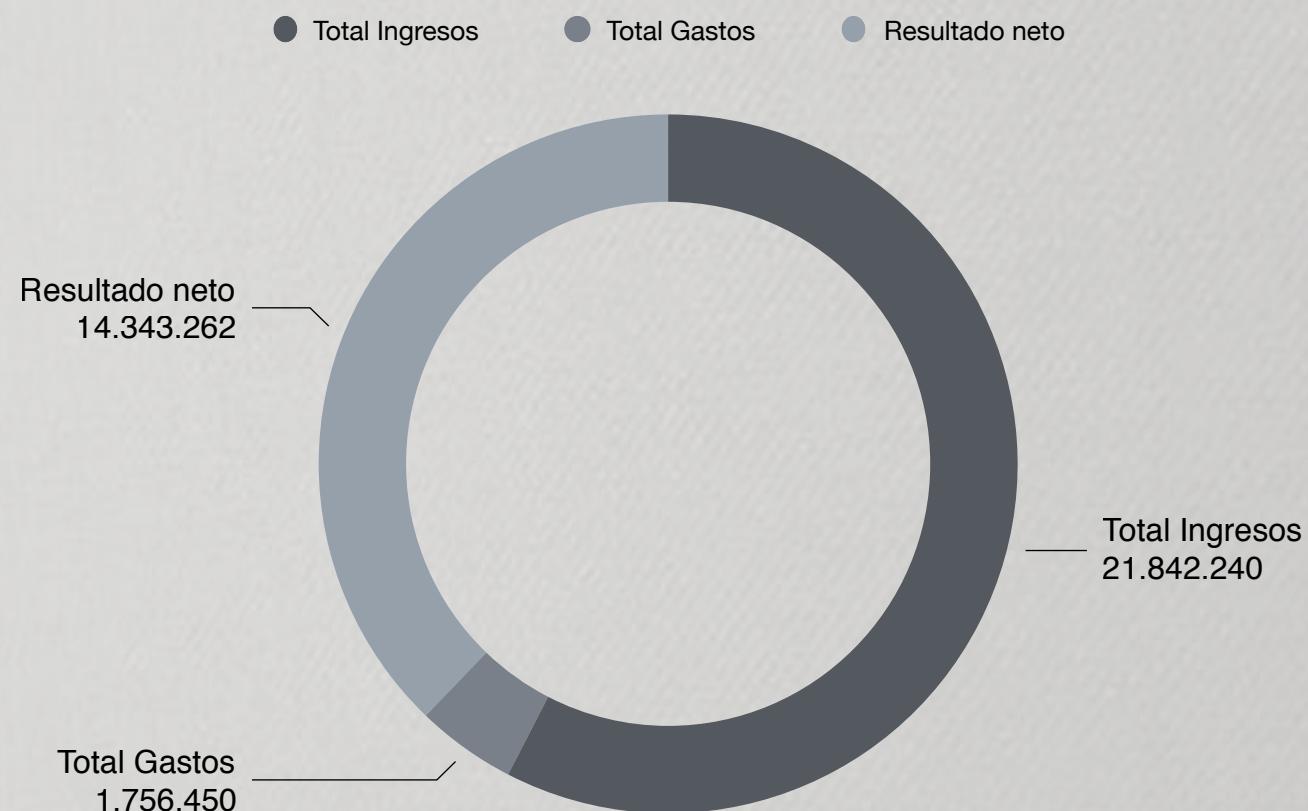


- Constitución EDE Luxembourg
- Gestiones burocráticas externas
- Bounty Program (ANN, Airdrop, etc)
- Contratación personal y gestión de equipo
- I+D+i
- Softwares y Patentes

## SOFT CAP VENTA DE ALUX INICIO 2019

PROPOSITO/GOALS 2019
<b>TOTAL CAPITAL: \$ 10,000,000</b>
Plataforma de Banca Electrónica
Desarrollo APP Alux Bank
Emisión de soluciones de pago
Tarjeta de pago Alux Bank
Gestiones Administrativas Internas
Intern Social Network
Plan I+D+i
Inicio de Dividendos a los Socios Capitalistas

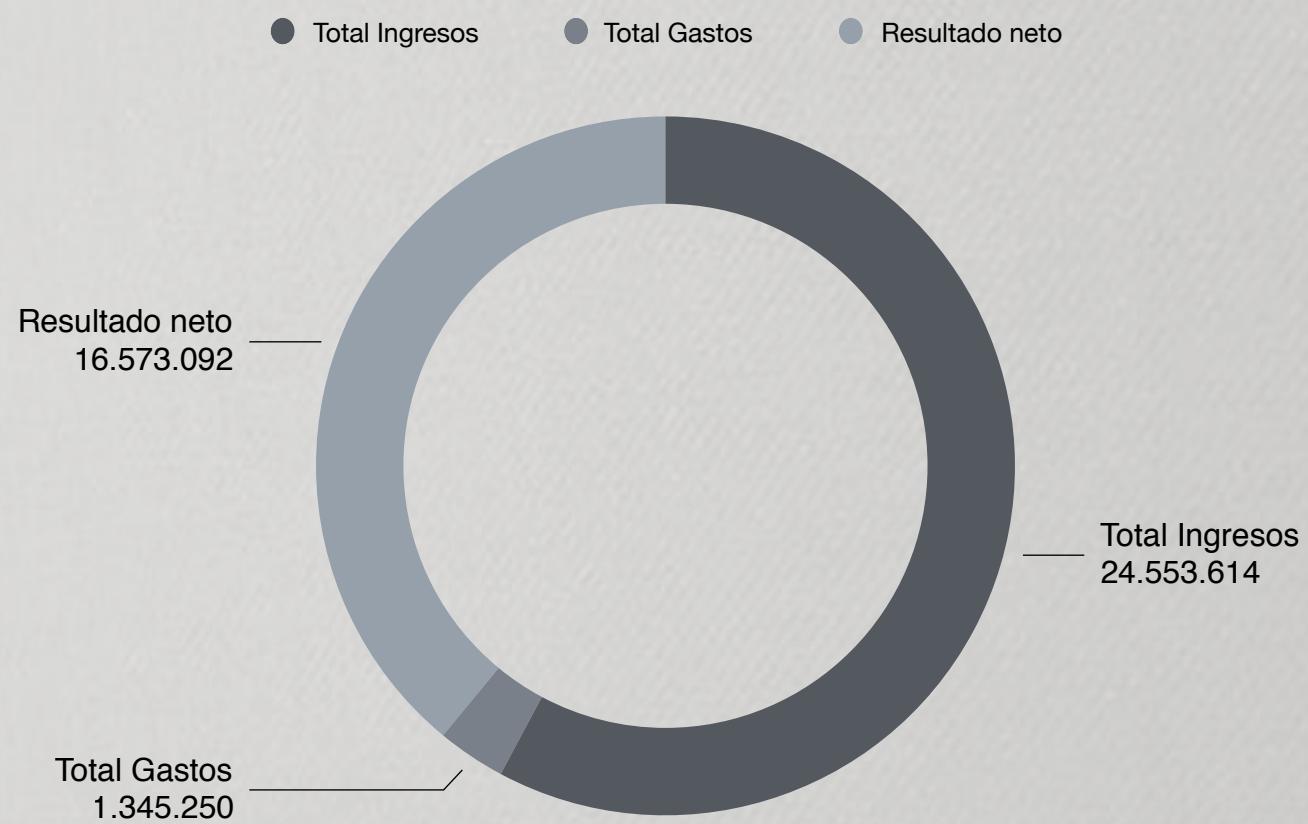
## CUENTAS DE RESULTADO FINAL 2019



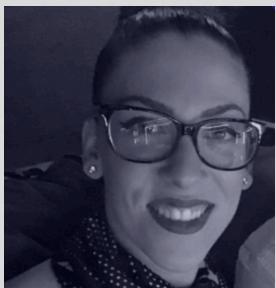
## HARD CAP VENTA DE ALUX INICIO 2020

PROPOSITO/GOALS 2020
<b>TOTAL CAPITAL: \$ 25,000,000</b>
Gestor financiero regulado global
Implementaciones generalizadas con más socios y desarrolladores
Colaboración con Entidades Financieras
Plan de Continuidad

## CUENTAS DE RESULTADO FINAL 2020



## EQUIPO



**Nancy Herrera**

CEO - Founder



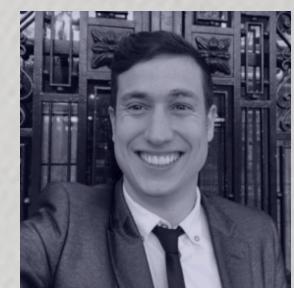
**Ariadna Julià**

Head of Finance &  
Crypto Analyst



**Anna Fàbrega**

Development  
Manager



**Isaac Antonete**

Head of Marketing



**Yamilé Ruiz**

Head of Customer  
Service



**Guillermo Granados**

Front-end Developer  
& SEO



**Asier Belaza**

Back-end Developer  
& Security



**Spyros Kekos**

Community Manager

## ASESORES



**Juan Pablo Fernández**

ICO Expert  
Marketing Specialist



**Sergio Valcárcel**

Head of Business  
development



**Javier Melero**

Head of Operations



**Patricia Casado**

Consultory & Networks



**Laura Sánchez**

Head of Legal &  
Financial



**Estefanía Mateo**

Business Analyst



**Fuencisla Sanz**

Investment Analyst



**Nicolás Campo**

Operations  
Management

**PRESENTACIÓN**



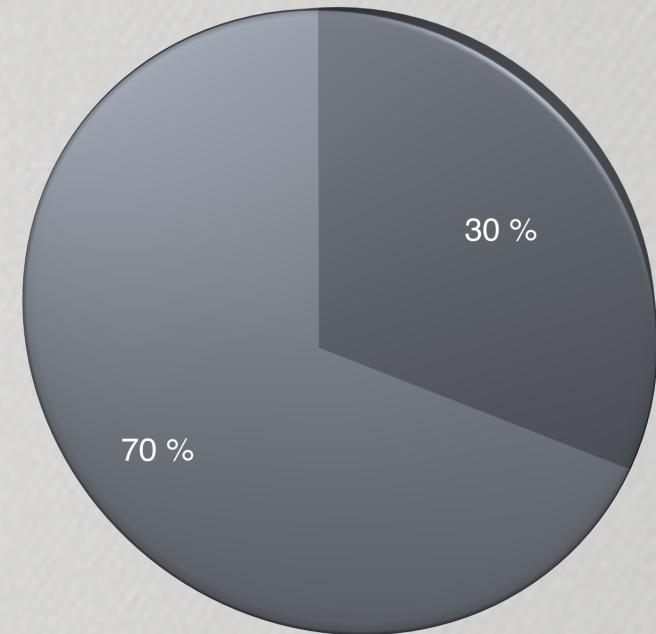
**PLAN DE  
MARQUETING Y  
COMERCIAL**

## ESTUDIO DEL MERCADO

Existe más de la tercera parte de la población mundial, que no poseen ningún acceso a servicios financieros formales. La gran mayoría de ellos se encuentran en las economías en desarrollo de África Subsahariana, el Medio Oriente, Asia Oriental, y la región del Pacífico.

La infraestructura bancaria subdesarrollada, el elevado costo de los servicios financieros y de los trayectos desde y hacia las sucursales bancarias, la falta de identificaciones, los bajos ingresos y tasas de alfabetización, los conflictos civiles frecuentes, e incluso las guerras son factores contribuyentes al bajo nivel de presencia de sucursales bancarias fuera de los centros urbanos principales en esas economías.

● SIN CUENTA      ● CON CUENTA



Esta es una oportunidad increíble para todas las partes involucradas (si permitiéramos hacer ganar acceso al capital internacional, los países de África podrían ser capaces de crecer más rápido de lo que ahora lo hacen. Del mismo modo, las compañías fuera del continente estarían capacitadas para hacer negocios con un gran número de personas, que hasta ahora no han estado expuestas virtualmente a productos y servicios financieros extranjeros). Tener muchas personas aisladas del capital internacional representa una gran oportunidad perdida tanto para estas personas como para la comunidad internacional. Ese crecimiento, aunque rápido, continúa siendo severamente obstaculizado por la falta de acceso a servicios financieros formales.

Las personas que buscan iniciar su propio negocio o, por ejemplo, empezar a ahorrar dinero, no pueden obtener un crédito o una cuenta de depósitos, respectivamente. Sin las entidades bancarias, las transferencias de dinero también se ven obstaculizadas, en la mayoría de los casos se requiere la presencia física de ambas contrapartes.

# **ESTRATEGIA DE MÁRKETING**

A continuación se presenta un análisis según modelo DAFO del posicionamiento de Lux Ant Digital respecto al mercado:

	<b>Puntos Positivos</b>	<b>Puntos negativos</b>
	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<b>Análisis Interno</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conocimiento del mercado de los activos digitales.</li><li>- Conocimientos de finanzas tradicionales e innovadoras.</li><li>- Buenos conocimientos de la tecnología blockchain.</li><li>- Variedad de conocimientos de los emprendedores para aportar cohesión y buen funcionamiento de la empresa.</li><li>- Capacidad de adaptación según necesidades de cualquier usuario.</li><li>- Desarrollo de un proyecto sin apenas competencia.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proyecto tecnológico muy novedoso y por tanto, poco conocido por la sociedad.</li></ul>

	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
	<b>ANÁLISIS EXTERNO</b>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Las transacciones con los activos digitales han aumentado exponencialmente, es decir, los usuarios tienen más confianza en usarlo.</li><li>- Eliminación de barreras comerciales entre mercados internacionales.</li><li>- Adaptación de los grandes y pequeños comercios para aceptar las activos digitales como método de pago.</li><li>- Interés múltiple de distintos usuarios en invertir en los proyectos sin tener éstos finalizados.</li><li>- Entran en vigor nuevas normativas sobre la regulación de los activos digitales, gestión que le dá respaldo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- El mercado crece muy rápido con la amenaza de poder tener competidores en poco tiempo.</li></ul>

## Análisis CAME:

A partir del análisis DAFO anterior, se elabora un análisis CAME para corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades

**Corregir las debilidades.** Como todo proyecto tecnológico novedoso, se precisa tiempo para que la sociedad lo integre en su día a día. En 9 años ya se ha visto que el progreso y las transacciones con Bitcoin y otras Altcoins han aumentado exponencialmente, eso implica que a muy corto plazo, casi toda la sociedad lo reconozca y lo use como lo hace con las monedas Fiat.

1

**Afrontar las amenazas.** La limitación en la cantidad de Bitcoin y su futura función como reserva de valor, favorece la existencia de otros activos digitales. Se pretende trabajar con varias y por tanto, no tener que depender del Bitcoin sino diversificar las posibilidades y permitir a los usuarios poder trabajar con ellas. La alta volatilidad de las criptomonedas es evidente hoy en día, ya que sigue siendo un activo poco estabilizado. Se espera que a medida que se vayan integrando en la sociedad dicha volatilidad desaparezca o no será tan alta a consecuencia del conocimiento de la sociedad sobre las criptomonedas.

Finalmente, la falta de una legislación que reuale las criptodivisas es cierto que hace dudar a los usuarios.

2

**Mantener las fortalezas.** En el mundo tecnológico los cambios son constantes y por tanto se prevé que el equipo fundador siga formándose día tras día para estar atentos a los cambios y mejoras de la tecnología.

La adaptación al cliente se hará en todo momento ya que se trata de un signo distintivo respecto al resto de competidores del mundo de los activos digitales.

3

**Explotar las oportunidades.** El aumento de las transacciones con dichos activos es una de las razones por la cuales se pretende explotar esta tecnología. El hecho que diferentes clientes potenciales se interesen por los proyectos que presentamos da al equipo una mayor confianza para seguir desarrollando el producto.

4

## A todo esto el equipo de Lux Ant Digital va a:

Obviar las posibilidades comerciales que no tengan que ver con el core de la empresa centrando la atención de todo el equipo en el desarrollo corporativo planteado.

Potenciar las relaciones con partners con capacidad internacional.

Potenciar la imagen y posicionamiento de marca enfocado a la captación de interés de los compradores (Responsables de Marketing, Publicidad y Comunicación de empresas finalistas) sin descuidar la seriedad en la imagen que imprimen las empresas de tecnología.

Realizar una vigilancia competitiva altamente activa sobre la evolución de los sistemas financieros y regulaciones sobre los activos digitales.

Dada la novedad de la tecnología y la escasez de personal especialista impulsar acciones de reclutamiento de estudiantes de últimos cursos o recién licenciados que sean formados por el personal con experiencia ya contratado.

Especial atención y seguimiento crítico de tesorería. En caso de captación de fondos externos, valorar la posibilidad de un gestor financiero aportado por el inversor.



**PRESENTACIÓN**



**ORGANIZACIÓN**

## MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

La matriz de responsabilidades RACI permite asignar roles a cada uno de los perfiles identificados del siguiente modo:

(R) Responsable/Subordinado: este rol realiza el trabajo y es responsable por su realización. Debe existir sólo un R, si existe más de uno, entonces el trabajo debería ser subdividido a un nivel más bajo.

(A) Accountable/Responsable: este rol se encarga de aprobar el trabajo finalizado y a partir de ese momento, se vuelve responsable por él.

(C) Consulted/Consultado: este rol posee la información o capacidad necesaria para terminar el trabajo.

(I) Informed/Informado: este rol debe ser informado sobre el progreso y los resultados del trabajo.

ACTIVIDAD	CEO	EQUIPO INFORMÁTICO	ADMISTRACIÓN	COMERCIAL
<b>Marketing y Ventas</b>	RACI	-	I	RCI
<b>Comunicación</b>	CI	R	-	A
<b>Desarrollo del Producto</b>	RA	RCI	CI	CI
<b>Desarrollo del Programa</b>	RA	RCI	-	CI
<b>Administración Financiera</b>	RCI	-	RACI	-



Lux Ant Digital

[info@luxantdigitalbank.com](mailto:info@luxantdigitalbank.com)