

# Σxos

## 1. Presentación del producto:

Σxos busca conectar los dispositivos electrónicos de la casa entre sí para crear un hogar inteligente controlado a partir de una única aplicación propia disponible para smartphones.

Así, la compatibilidad con cualquier asistente virtual (Alexa, Google Home, etc.) ofrecerá una mayor accesibilidad a todas las funciones de nuestros dispositivos inteligentes que se encuentren en tu hogar, permitiendo una mayor productividad y comodidad en el día a día.

Ofertaremos, en primera instancia, una serie reducida de productos para el hogar con una aplicación para dispositivos móviles.

- Una nevera inteligente con conexión a internet que compruebe la cantidad de comida y que te avise de cuando exista escasez de esta; ofrecerá también la posibilidad de cambiar con un solo click la temperatura de la nevera o alternar entre modos de ahorro energético.
- Un colchón que te permita cambiar la temperatura del mismo e incluso variarla dependiendo de la temperatura de la persona que lo esté utilizando.
- Un sistema de bombillas y sensores de movimiento controladas por la aplicación (con la posibilidad de apagarlos o encenderlos) que distingan entre los humanos y las mascotas para que no se enciendan accidentalmente y permitan una mayor comodidad a la hora de moverse por la casa a oscuras.

Por otra parte, la aplicación contará con opciones básicas como:

- Programación del encendido/apagado de las luces.
- Un área de notificaciones y avisos de los distintos dispositivos.
- Compatibilidad con la novedosa tecnología de comunicaciones de Quinta Generación (5G) lo que nos ayudará a diferenciarnos del resto de nuestros competidores.

La idea del proyecto surgió a partir de una mayor influencia de los dispositivos inteligentes en nuestras vidas y de la necesidad de mejorar aquellos ya existentes en el mercado, vislumbrando una gran oportunidad de negocio.

## 2. Descripción y análisis del mercado:

Nuestros productos se centrarán principalmente en el territorio español debido a una mayor facilidad de organización, transporte y atención al cliente, aunque con vistas al mercado internacional, facilitando los servicios de transporte a otros países del continente. Los precios se adaptarán en función de la competencia y de nuestro margen de beneficio.

En la actualidad, hay distintas marcas que ofrecen productos para la domótica, pero nuestra gran fortaleza será la fabricación propia y, como ya mencionamos antes, la compatibilidad con la tecnología 5G (el futuro de las telecomunicaciones) utilizando una estrategia de diferenciación; así como la centralización de todos nuestros productos en una sola aplicación.

La competencia sobre todo con marcas chinas será difícil debido a sus bajos costes de producción y a sus reducidos márgenes de beneficio, aunque todas ellas lastran un problema importante: la importación.

## 3. Método publicitario, de comercialización y transporte:

En cuanto al método de comercialización, este será exclusivamente a través de internet, con la venta de nuestros productos en páginas como Amazon, PcComponentes... Sin embargo, contaremos a su vez con una página web que permita a los usuarios analizar el producto y revisar sus características.

Otro aspecto importante será la visibilización de la marca; enviaremos nuestros productos antes de ser definitivamente lanzados a diferentes "youtubers" de tecnología para que los revisen y, de alguna forma, nos publiciten.

Por otro lado, nuestro sistema de transporte se basará exclusivamente en llevar nuestros artículos desde la fábrica hasta los almacenes de las compañías de venta online mencionadas anteriormente.

## 4. Localización:

La sede de la empresa está ubicada en el Parque Empresarial de Vilanova de Arousa I (Pontevedra), contando con una nave de 1.676 m<sup>2</sup> con instalación de agua y electricidad.

## 5. Proceso de producción:

Establecemos un contrato de alquiler sobre una nave industrial en la cual comenzaremos la producción de nuestros dispositivos, con posibilidad de alquilar nuevas naves para aumentar la productividad. La materia prima se obtendrá de un convenio comercial con un proveedor de materias primas minerales que nos suministrará las cantidades necesarias para la fabricación de nuestros productos según el crecimiento de la demanda.

Contamos también con un equipo profesional capacitado para la gerencia de la producción y distribución de nuestros artículos, garantizando que siempre haya stock disponible en las tiendas que oferten nuestros productos.

#### 6. Departamento de Recursos Humanos:

La empresa contará con:

- Tres gerentes de producción que coordinarán la fabricación de nuestros artículos,
- Un responsable de logística encargado de coordinar la cadena de suministro y supervisar el transporte,
- Un contable que se encargará de las gestiones financieras.
- Un equipo de 50 personas que serán divididas entre los distintos equipos de producción asignados a cada producto.
- Además de un equipo compuesto por un diseñador, dos desarrolladores de aplicaciones móviles y un desarrollador backend para crear la aplicación.

#### 7. Plan económico y financiero:

##### Plan de inversión inicial

Nave en arrendamiento - 78.000€/año con una fianza de 3 meses de 18.000€

Maquinaria - 75.000€

Suministros - 35.000€/año

Material para la elaboración de productos - 700.000€/año

Mobiliario (mesas, sillas, lámparas...) - 2.500€

Equipo informático:

- 6 ordenadores - 9.000€
- Programas informáticos - 500€/año

Línea de telefonía móvil y redes - 15.000€/año

Salarios de trabajadores - 816.000 €/año

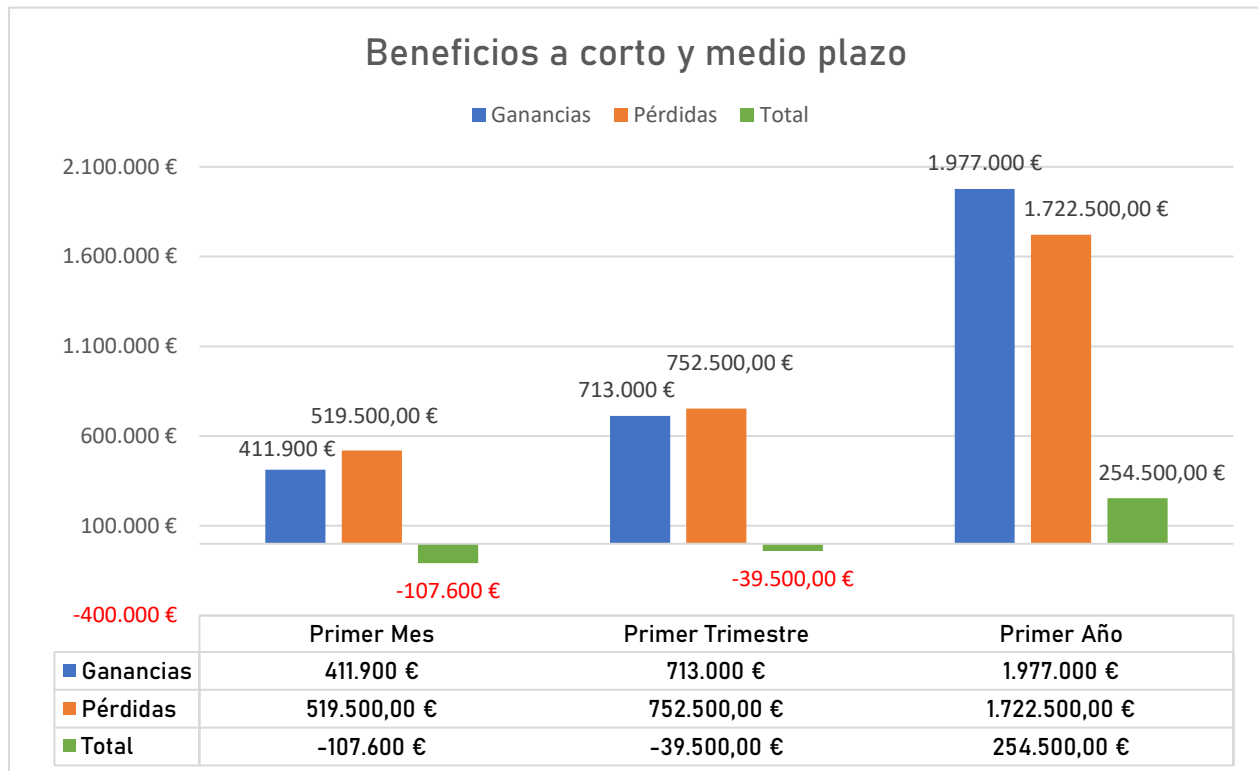
Otros - 3.500€

#### 8. Financiación:

Capital inicial (aportado por los socios fundadores) - 450.000€

Subvención de CDTI - 250.000€

## 9. Beneficios a corto y medio plazo:



## 10. Forma jurídica:

Tipo de empresa: Sociedad Anónima (S.A)

Socios fundadores y mayoritarios:

- David Rodríguez
- Francisco Olveira
- Alejandro Freire

## 11. Patentes y Marcas:

Como nuestros productos son innovadores en sus respectivos terrenos, para evitar el plagio deberemos patentar las invenciones (la cama y la nevera inteligentes). Para ello tendremos que registrar los productos en la Oficina Española de Patentes y Marcas. Al igual que con los artículos de nuestro catálogo también registraremos el nombre de la empresa.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inexperiencia empresarial en un sector con una gran competitividad.</li> <li>• Gran inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto sumado al tiempo de desarrollo de la aplicación, página web...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas chinas con más poder económico estableciendo precios muy reducidos.</li> <li>• Posibilidad de que la empresa no se consiga dar a conocer y caiga en el olvido ante tantas alternativas.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compatibilidad con la red 5G, que ofrece una diferencia sumamente importante con respecto a la actual 4G (10 veces más rápida).</li> <li>• Innovación, creatividad y tecnología puntera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidad de diferenciación al implementar en la domótica la tecnología de red del futuro.</li> <li>• Gran crecimiento tras la estandarización internacional del 5G al partir como una empresa experimentada y establecida en el mercado.</li> </ul>