

ÍNDICE

- 1. Propuesta de valor y diseño del producto**
- 2. Potenciales clientes**
- 3. Sociedades clave**
- 4. Fuentes de Ingresos**
- 5. Canales**
- 6. Relación con los clientes**
- 7. Recursos clave**
- 8. Actividades clave**
- 9. Estructura de costes**

1. Propuesta de valor e información sobre el producto.

Muchas personas en todo el mundo se comunican mediante la lengua de signos y dependen de una persona que interprete estos signos.

En torno a 70 millones de personas sufren sordera profunda y alrededor 230 millones tienen discapacidad auditiva o del habla. El objetivo del guante es darle a las personas con discapacidades auditivas o del habla la capacidad de comunicarse con los demás de una forma autónoma y fácil.

Después del análisis de mercado hemos descubierto que solo el 2% de estas personas tienen acceso a la tecnología que necesitan debido a que es muy cara o porque no se adapta a sus necesidades individuales. Por ello nuestra empresa se ha centrado en crear un producto asequible y personalizable.

Este guante permite a las personas con discapacidades auditivas o del habla comunicarse de forma autónoma y directa con otras personas sin necesidad de un intérprete. Además pueden utilizarlo las personas con movimiento limitado, como las víctimas de accidentes cerebrovasculares, o las personas mayores con pérdida de audición.

La novedad del proyecto se basa en el hecho de que ayudará en gran proporción a este tipo de personas ya que es nuevo, destacable por su precio relativamente asequible y por su complejidad en el diseño, factores de los que carecen otros tipos de productos.

Consideramos que la opción más adecuada a la hora de crear la sociedad es una Sociedad Limitada (**S.L.**), ya que proporciona una buena **protección legal** (responsabilidad limitada) y es relativamente fácil de gestionar para una empresa mediana. Además, con esta estructura podremos escalabilizar el negocio, atraer inversores en el futuro y tener una estructura jurídica sólida que te permitirá operar con más confianza en el mercado.

Nuestros guantes tendrán un precio de 90€ lo que nos permitirá obtener un buen margen de beneficio, cubrir los gastos a la perfección y obtener la mejor fabricación posible.

- **Diseño del producto, materiales, maquinaria y mobiliario.**

- **Software:** Es el encargado de leer las señales eléctricas y las interpreta.
- **Procesador:** Tiene un tamaño similar al de una moneda, en nuestro producto se encuentra situado en la parte dorsal de la mano y se encarga de convertir los movimientos de la mano en señales eléctricas. Después transmite las señales eléctricas de forma inalámbrica, es decir, vía Bluetooth, a la aplicación del dispositivo móvil.

El costo por unidad es de **0,01€**.

El año 1 necesitamos 2000 unidades, por lo que el gasto será de 40€. El año 2 necesitamos 4000 unidades, por lo que el gasto será de 80€. El año 3 harán falta 8000 unidades, el gasto es de 160€. El año 4 necesitamos 12000 unidades, por lo que el gasto será de 240€ y por último el año 5, necesitaremos 20000 unidades siendo el gasto 400€.

- **Batería:** Es un dispositivo que consiste en dos o más celdas electroquímicas con conectores externos, celdas que convierten la energía química almacenada en corriente eléctrica.

El costo por unidad es de **1,2€**.

Si el primer año compramos 2000 baterías, el gasto será de 2.280€. Si el año 2 necesitamos 4000 baterías, el gasto será de 4.560€. Si el año 3 pedimos 8000 baterías, el gasto será de 9.120€. Si el año 4 pedimos 12000 baterías, el gasto será de 13.680€. Por último, si el año 5 pedimos 20000 baterías, el gasto será de 22.800€

- **Giroscopio Arduino** o acelerómetro sensor(5): Es un dispositivo que permite medir el ángulo de rotación girado por un determinado mecanismo, siempre medimos ángulos relativos a una referencia arbitraria.

El costo por unidad es de 1,6€, y como cada guante necesita 5 giroscopios, el coste para realizar un guante es de 8€.

Si el primer año compramos 2000 guantes, el gasto será de 15.500€. Si el año 2 necesitamos 4000 guantes, el gasto será de 31.000€. Si el año 3 pedimos 8000 guantes, el gasto será de 62.000€. Si el año 4 pedimos 12000 guantes, el gasto será de 93.000€. Por último, si el año 5 pedimos 20000 guantes, el gasto será de 155.000€

- **Guantes:**

El costo por un par de guantes es de 1,98€.

Si el primer año compramos 2000 guantes, el gasto será de 3.960€. Si el año 2 necesitamos 4000 guantes, el gasto será de 7.920€. Si el año 3 pedimos 8000 guantes, el gasto será de 15.840€. Si el año 4 pedimos 12000 guantes, el gasto será de 23.760€. Por último, si el año 5 pedimos 20000 guantes, el gasto será de 39.600€

- **Sensores flexibles:** Es un tipo de sensor que se utiliza para medir la cantidad de flexión o desviación. Generalmente, este sensor está fijado al exterior, y la resistencia de este sensor puede cambiar girando el exterior.

El costo por unidad es de 0,90€, y como cada guante necesita 5 sensores flexibles, el costo total es de 4,5€.

Si el primer año compramos 2000 guantes, el gasto será de 8.800€. Si el año 2 necesitamos 4000 guantes, el gasto será de 17.600€. Si el año 3 pedimos 8000 guantes, el gasto será de 35.200€. Si el año 4 pedimos 12000 guantes, el gasto será de 52.800€. Por último, si el año 5 pedimos 20000 guantes, el gasto será de 88.000€

- **Cables:** Estos guantes tienen cables sensores delgados y elásticos a lo largo de los cinco dedos de la mano. Estos cables conducen la electricidad a la parte dorsal del guante.

Si necesitamos 14 cables por guante, y tienen que medir 8 cm, el total de centímetros por guante sería de 112 cm.

Si el coste por 600 metros de cable es de 57,72€, y como guante necesita 1,12 metros, el costo por unidad es de 0,10€

Si el primer año compramos 2000 guantes, el gasto será de 35,84€. Si el año 2 necesitamos 4000 guantes, el gasto será de 71,68€. Si el año 3 pedimos 8000 guantes, el gasto será de 143,36€. Si el año 4 pedimos 12000 guantes, el gasto será de 215,04€. Por último, si el año 5 pedimos 20000 guantes, el gasto será de 358,40€

- **Módulo Bluetooth/Wi-Fi:** Usaremos HC-05, HM-10 o ESP32 para que sea posible la conexión con el móvil, es decir a la app.

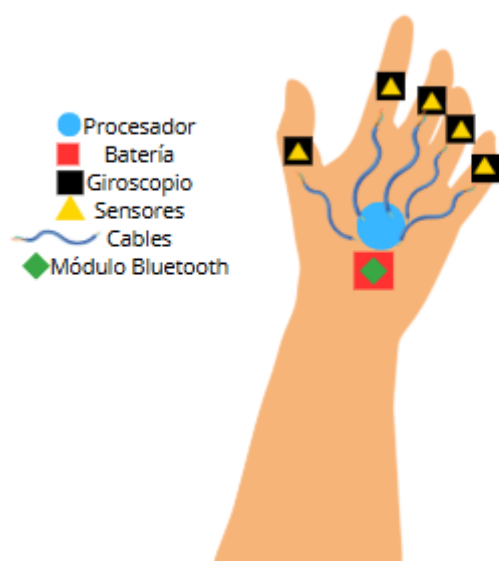
El costo por unidad es de 3,66€.

Si el primer año compramos 2000 guantes, el gasto será de 7.040€. Si el año 2 necesitamos 4000 guantes, el gasto será de 14.080€. Si el año 3 pedimos 8000 guantes, el gasto será de 28.160€. Si el año 4 pedimos 12000 guantes, el gasto será de 42.240€. Por último, si el año 5 pedimos 20000 guantes, el gasto será de 70.400€

- **App:** Es la encargada de traducir las señales eléctricas en palabras, las cuales son habladas en voz alta a una velocidad de una palabra por segundo.

No tiene un coste más allá del sueldo del ingeniero ya que es el encargado de realizarla y mantenerla durante sus horas de trabajo.

A continuación adjuntamos el diseño del prototipo esquematizado:



MAQUINARIA:

- **Cortador láser:** Glow Forge Plus: 2000€-3000€. Para cortar materiales como silicona o tela técnica que formarán parte del guante
- **Máquina de coser:** Industrial: \$500–\$1,500 una máquina de coser o una máquina de sellado por ultrasonido para materiales sintéticos.
- **Estación de soldadura:** soldadura por reflow: 1000€-2000€

Gastos de materia prima, maquinaria, personal ...

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COMPRAS	74.856,00	149.867,00	241.205,60	449.347,00	749.227,00
GASTOS DE PERSONAL	110.494,72	99.824,64	140.774,40	188.124,16	382.287,36
OTROS GASTOS	93.623,00	181.857,00	287.195,60	537.337,00	873.217,00
MAQUINARIA	2.777€				
	281.750,72	431.548,64	669.175,60	1.174.808,16	2.004.731,36
	Totales Año 1	Totales Año 2	Totales Año 3	Totales Año 4	Totales Año 5

FUNCIONAMIENTO DE LOS GUANTES:

En la lengua de signos cada persona expresa los signos a su manera, debido a que las personas utilizan diferentes signos y diferentes bibliotecas del lenguaje de signos hemos incluido un algoritmo de aprendizaje automático para que el guante pueda aprender a partir de los signos de los usuarios y crear una biblioteca de signos personalizada. Esta biblioteca de signos se adapta al usuario y así la persona tiene el control total de la comunicación.

El guante tiene muchos sensores que registran los movimientos de las manos del usuario, los cuales son mandados a la aplicación que los convierte en palabras y finalmente en voz. Los usuarios pueden seleccionar el idioma, inicialmente se podrá elegir entre español o inglés; pero con el tiempo iremos agregando otros idiomas como el francés, el portugués, el árabe. Además el usuario también selecciona el tipo de voz pudiendo elegir entre voz masculina, femenina o infantil.

El guante es seguro, portátil y fácil de usar. Además es impermeable y lavable ya que utilizamos sensores lavables.

MATERIAL OFICINA:

Utilizaremos mobiliario como mesas y sillas que están incluidos con el alquiler por lo que el material de oficina necesario para desempeñar las actividades dentro de la nave es el siguiente:

(El primer año se financiarán con los 500€ extras que dejaremos de lado todos los años para imprevistos o cosas que no sean imprescindibles para intentar reducir un poco los gastos ya que con la maquinaria el primer año la diferencia de gasto es mucho mayor)

-Ordenador:

.Torre: 224,14€

.Monitor: 79€

-Bolígrafos: 15,89€

-Folios: 29,8€

PACKAGING:

-Cajas: 0,34€/UD

-Bolsas: 0,05€/UD

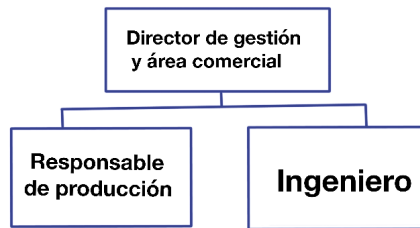
-Relleno para las cajas: 0,14€/UD (viene en bolsas individuales por lo que utilizaremos 1 bolsa por paquete)

Gastos con el packaging:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima	73.840,00	147.680,00	236.858,60	442.840,00	738.400,00
Packaging	1.016,00	2.187,00	4.347,00	6.507,00	10.827,00
	74.856,00	149.867,00	241.205,60	449.347,00	749.227,00
	Totales Año 1	Totales Año 2	Totales Año 3	Totales Año 3	Totales Año 3

[illegible]

ORGANIGRAMA SIGNATERS.SL

9

2. Potenciales Clientes

1. Cliente Ideal

- Características demográficas

En los primeros años de comercialización de los productos, buscaremos clientes únicamente en España para más tarde intentar comercializar el producto por los países de la Unión Europea.

- Necesidades y problemas

Los clientes que necesitan comprar nuestro producto son personas que utilizan la lengua de signos, esta misma es una lengua que la gente no conoce por lo que si son sordos o mudos, es probable que tengan problemas al comunicarse.

2. Investigación de Mercado

- Tendencias del mercado

Las personas con discapacidad auditiva han enfrentado barreras para acceder al empleo. A pesar de que hay programas de inclusión laboral, la tasa de desempleo suele ser más alta en este grupo en comparación con la población general. Por lo que tenemos que crear un producto que sea asequible económicamente para que el público al va dirigido tenga la suficiente solvencia como para comprarlo.

- Competencia

No tenemos competencia directa, ya que no hay ninguna tecnología que se haya inventado o comercializado para ayudar a las personas que utilizan la lengua de signos a comunicarse con las que no lo utilizan. Las personas sordas se comunican también por lengua de signos y en ese caso si existen traductores que les ayudan a leer lo que otras personas les dicen de palabra, en todo caso sería competencia indirecta pero no creemos que vaya a influir directamente a la comercialización del producto.

3. Segmentación de Clientes

- Segmentación geográfica y de edad

ESPAÑA: Se estima que hay alrededor de 70,000 a 100,000 personas que se comunican principalmente en lengua de signos española (LSE).

UNIÓN EUROPEA:

Cada país de la Unión Europea tiene una cifra diferente de personas que hacen uso de la lengua de signos de sus países correspondientes, estas son las cifras de cada país:

1. Bélgica: Comunidad sorda activa; el uso de la Lengua de Signos Belga es común.
2. Bulgaria: 12,000-15,000
3. Chequia: 10,000-15,000
4. Dinamarca: 20,000
5. Alemania: Entre 80,000 y 100,000
6. Estonia: Aproximadamente 5,000
7. Irlanda: Cerca de 40,000
8. Grecia: Alrededor de 80,000
9. España: 70.000
10. Francia: Aproximadamente 360,000
11. Croacia: Alrededor de 7,000
12. Italia: Aproximadamente 100,000
13. Chipre: Cerca de 4,000-5,000
14. Letonia: Aproximadamente 10,000
15. Lituania: Alrededor de 10,000
16. Luxemburgo: Alrededor de 1,000-2,000
17. Hungría: Aproximadamente 30,000
18. Malta: Cerca de 1,000
19. Países Bajos: Entre 20,000 y 30,000
20. Austria: Alrededor de 10,000-15,000
21. Polonia: Aproximadamente 100,000
22. Portugal: Cerca de 40,000
23. Rumanía: Aproximadamente 50,000
24. Eslovenia: Alrededor de 10,000
25. Eslovaquia: Aproximadamente 8,000
26. Finlandia: Alrededor de 10,000
27. Suecia: Aproximadamente 20,000

COMPRAS EN LOS PRIMEROS 5 AÑOS

AÑOS	COMPRAS ESTIMADAS
<i>AÑO I</i>	2000
<i>AÑO II</i>	4000
<i>AÑO III</i>	8000
<i>AÑO IV</i>	12000
<i>AÑO V</i>	20000
TOTAL	46000 Compras

3. Sociedades Clave

Sociedades Clave

Para llevar a cabo nuestro proyecto nos apoyaremos en socios tales como la ONCE, es una empresa que se dedica a la ayuda de personas con todo tipo de discapacidades, entre ellas las personas sordas o mudas, por lo que nuestro proyecto podría suponer una gran ayuda para este campo, la ONCE nos puede financiar el proyecto para conseguir mejores resultados

En España utilizan lengua de signos 70.000 personas y en Europa se calcula que existen unas 750.000.

Especificar cuáles son los agentes, actores o socios clave para llevar a cabo el proyecto:

1.1 Agentes: Personas que tienen capacidad de influencia en la empresa.

Propietario: No participa directamente en la gestión diaria pero tienen derechos sobre las ganancias de la empresa y son los encargados de tomar decisiones.

Consejo de administración: Grupo de personas elegidas por el propietario para supervisar la gestión de la empresa

Dirección: ejecutan la estrategia aprobada por el consejo de administración y toman decisiones críticas. Son los responsables de gestionar el negocio día a día y de garantizar que los objetivos estratégicos se cumplan.

Empleados: Son los trabajadores que realizan las actividades diarias de la empresa.

1.2 Socios clave: Son personas o entidades que establecen alianzas con la empresa para lograr sus objetivos, proporcionando recursos, conocimientos y acceso a mercado.

1.2.1. Proveedores

Son los encargados de suministrar las materias primas y productos (procesadores, baterías...) necesarias para la elaboración de nuestro producto final

1.2.2. Distribución/Transporte

Empresas o personas que ayudan a llevar los productos o servicios al mercado.

1.2.3.Socios tecnológicos

Compañías o individuos que proveen herramientas tecnológicas o conocimientos especializados (software).

1.2.4.Inversores

Entidades como bancos, capitalistas de riesgo, fondos de inversión o incluso otros empresarios que aportan capital a cambio de participación o retorno financiero. Estos socios ayudan a financiar las operaciones y la expansión de la empresa.

4. Fuentes de Ingresos

1. Identificación de Fuentes de Ingresos

- Ventas de Productos: Guantes traductores. (80% aprox de los ingresos totales)
- Servicios: Servicio de traducción desde los guantes (lenguaje de signos) a un dispositivo mediante una aplicación, que permita. Redactar mensajes, emails ... (7,5% aprox de los ingresos totales)
- Suscripciones: Modelos de suscripción en la app.(5% aprox de los ingresos totales)
- Publicidad: Por parte de empresas externas que quieran publicitarse a través de nuestra aplicación.(5% aprox de los ingresos totales)
- Alquiler: Posibilidad de alquileres de los dispositivos para usos temporales como pueden ser charlas, meetings...(2,5% aprox de los ingresos totales)

2. Análisis Cuantitativo

- Volumen de Ventas: en el primer año pensamos vender únicamente en España por lo que la cifra máxima que podremos vender son 4.000 unidades. No venderemos el primer año a todo el mundo por lo que aproximamos vender 2.000 unidades.
- Precios:
- Margen de Beneficio: márgenes de beneficio por fuente de ingreso.

3. Evaluación de Riesgos

Riesgos de Mercado: Una crisis económica podría afectar a la comercialización de nuestro producto, nuestros clientes potenciales no son personas con mucha capacidad económica por lo que saldrían mayormente afectados.

4. Oportunidades de Crecimiento

Como oportunidad de crecimiento vemos la posibilidad de encontrar nuevos mercados ya que con el paso de los años queremos comercializar fuera de España, empezando por los países de la Unión Europea y estudiando más tarde si se podría comercializar mundialmente.

5. Fuentes de financiación y ayudas

Para crear empresa los 5 fundadores invertiremos 120.000€ cada uno, con el objetivo de formar una empresa con la que conseguir beneficios y ayudar a la gente.

Al comenzar con la empresa pediremos ayuda a la Oficina del Emprendedor ICECYL, para que nos ayude a realizar los trámites necesarios y la búsqueda de financiación y la constitución telemática de la empresa.

También participaremos en el programa de creación y consolidación de empresas, de ICE, que nos ofrece una red de mentores y acompañamiento en la elaboración del plan de negocio. Después entraremos en el programa de apoyo al emprendimiento tecnológico e innovador de ICE, que nos ofrece acompañamiento especializado, networking, asesoramiento de expertos y ayuda en la búsqueda de financiación.

Para conseguir ayudas en la financiación vamos a solicitar un Crédito Comercial a ICO, que ayuda a financiar a corto plazo las actividades empresariales. Nuestra empresa puede solicitar este crédito ya que tenemos nuestro domicilio social en España. Queremos este crédito para poder cubrir algunos costes de la fabricación de los guantes, los cuales los primeros años se venderán en el territorio nacional.

Nuestra empresa comenzará a exportar el producto a diferentes países, por lo tanto podremos solicitar el Crédito de exportadores a ICO. Pediremos un crédito de, ya que continuaremos siendo una empresa cuyo domicilio social esté en España. El dinero del crédito lo utilizaremos para cubrir los costes de producción del bien que vamos a exportar.

Además colaboraremos con la fundación ONCE la cual es una organización que dedica su actividad a ayudar a las personas con algún tipo de discapacidad y como dice en su página web “Algunos de los beneficiarios potenciales de las convocatorias de ayudas de la fundación ONCE son cualquier entidad de nacionalidad española, dotada de personalidad jurídica que, con arreglo a sus estatutos, desarrolle una actividad coincidente con la que lleva a cabo la Fundación ONCE”.

Gastos:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COMPRAS	74.856,00	149.867,00	241.205,60	449.347,00	749.227,00
GASTOS DE PERSONAL	110.494,72	99.824,64	140.774,40	188.124,16	382.287,36
OTROS GASTOS	93.623,00	181.857,00	287.195,60	537.337,00	873.217,00
MAQUINARIA	2.777€				
	281.750,72	431.548,64	669.175,60	1.174.808,16	2.004.731,36
	Totales Año 1	Totales Año 2	Totales Año 3	Totales Año 4	Totales Año 5

Ingresos:

[illegible]

Contando con gastos, ingresos etc este sería el resultado:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1_ Ingresos	239.940,00	479.880,00	959.760,00	1.439.640,00	2.399.400,00
Ventas	180.000,00	360.000,00	720.000,00	1.080.000,00	1.800.000,00
Premium app	59.940,00	119.880,00	239.760,00	359.640,00	599.400,00
2_ Compras	-74.856,00	-149.867,00	-241.205,60	-449.347,00	-749.227,00
Materia prima (piezas)	-74.856,00	-149.867,00	-241.205,60	-449.347,00	-749.227,00
Packaging (cajas,bolsas, etiquetas...)					
3_ Gastos de personal	-110.494,72	-99.824,64	-140.774,40	-188.124,16	-382.287,36
Salarios	-86.324,00	-77.988,00	-109.980,00	-146.972,00	-298.662,00
Seguridad Social	-24.170,72	-21.836,64	-30.794,40	-41.152,16	-83.625,36
4_ Otros Gastos	-93.623,00	-181.857,00	-287.195,60	-537.337,00	-873.217,00
Alquiler Nave	-690,00	-690,00	-690,00	-690,00	-690,00
Transporte	-12.000,00	-28.000,00	-42.000,00	-84.000,00	-120.000,00
Mobiliario y otros	-77.633,00	-149.867,00	-241.205,60	-449.347,00	-749.227,00
Seguros	-1.300,00	-1.300,00	-1.300,00	-1.300,00	-1.300,00
Gestoría	-350,00	-350,00	-350,00	-350,00	-350,00
Publicidad	-200,00	-200,00	-200,00	-200,00	-200,00
Altas Licencias	-950,00	-950,00	-950,00	-950,00	-950,00
Extras	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
5_ Resultado	-39.033,72 €	48.331,36 €	290.584,40 €	264.831,84 €	394.668,64 €

5. Canales (Redes Sociales, Televisión, Radio, Publicidad en internet, Transportes)

Para comunicarnos con los consumidores utilizaremos diferentes tipos de canales, que dividiremos en dos grandes grupos: canales según su función y canales según la pertenencia a la empresa.

Según su función:

-Canales de comunicación: Los utilizaremos para hacer llegar información relevante sobre nuestro producto al consumidor, a través de estrategias comerciales, principalmente digitales. Lo llevaremos a cabo a través de plataformas de redes sociales como whatsapp, instagram, facebook y email.

-Canales de distribución: Es la forma de hacer llegar el producto al consumidor final. Esto lo conseguiremos a través de Packlink.

-Canales de ventas: Tienen el objetivo de aumentar las ventas del producto. Esto lo conseguiremos con Google Ads.

Según la pertenencia a la empresa:

-Canales directos: Son los canales en los que la empresa se comunica directamente con el cliente. En nuestro caso, utilizaremos email, whatsapp e instagram, también llamadas telefónicas para ventas online. Pero a partir de los primeros años pondremos una tienda física por lo que venderemos el producto cara a cara con el cliente, para que sea más cercano.

-Canales indirectos: Son aquellos canales en los que la empresa no es la que se comunica directamente con el consumidor. Este tipo de canal lo utilizaremos en la publicidad ya que crearemos una campaña publicitaria en Google Ads y pondremos un anuncio de nuestro producto en la televisión, concretamente en los informativos de la mañana del canal Telecinco, lo que nos costará 800€.

GOOGLE ADS

Google Ads es la **plataforma de publicidad de Google** que permite a empresas y particulares crear anuncios para aparecer en los resultados de búsqueda de Google, sitios web asociados (a través de la Red de Display), YouTube, Google Maps, y otras plataformas de Google. A continuación te explico cómo funciona y cómo se determinan las tarifas:

Según Google Ads el precio por gestionar y mantener una campaña **ya creada** y en funcionamiento desde hace algún tiempo, es de 100 €/mes mientras que, una campaña que deba crearse **desde cero**, puede tener un precio alrededor de 200 €/mes durante los primeros meses. Por lo tanto el primer año los anuncios nos costarán 200€/mes aproximadamente, mientras que el resto de los años el precio se reduce a 100€/mes.

Nosotros como no tenemos un plan definido de marketing vamos a estimar que gastamos 200€ al mes.

¿Cómo funciona Google Ads?

Google Ads funciona mediante un sistema de subasta en tiempo real. Cuando un usuario realiza una búsqueda en Google o navega en sitios asociados, los anunciantes compiten para que su anuncio sea mostrado.

Los anuncios aparecen en los resultados de búsqueda de Google, en sitios web asociados, en YouTube y en aplicaciones como Google Play o en otras plataformas. No hay un costo fijo; los precios dependen de varios factores, nosotros definimos cuánto queremos gastar por día o por campaña, no hay un gasto mínimo obligatorio, lo que hace que sea accesible para nosotros ya que somos una pequeña empresa.

También se paga por las palabras clave, como “abogado de accidentes” o “seguro médico barato”. Aunque algunos horarios son más caros porque la gente navega más, podemos usar herramientas como el Planificador de Palabras Clave de Google para encontrar palabras clave relevantes y el resultado tendrá un efecto parecido al de poner el anuncio en las principales horas.

6. Relación con los clientes

Qué planes vamos a llevar a cabo para que nuestro cliente esté ligado a nuestra propuesta de manera permanente.

-Comunicación Clara: Asegurarse de que los clientes comprendan los beneficios y características de la propuesta de valor.

-Atención al Cliente: Brindar un servicio al cliente proactivo y resolutivo para fomentar la lealtad. El buen trato con el cliente y la comunicación clara van a ser factores clave en nuestra empresa ya que el público al que nos queremos dirigir tiene un problema social de comunicación, que en concreto es el que nosotros queremos solucionar.

-Personalización: Adaptar productos o servicios a las necesidades individuales de los clientes, lo que aumenta su relevancia.

-Feedback Activo: Escuchar y actuar sobre las opiniones de los clientes para mejorar la experiencia.

-Construcción de Comunidad: Fomentar un sentido de pertenencia entre los clientes, por ejemplo, a través de redes sociales o eventos.

-Educación y Contenido de Valor: Ofrecer recursos, información o capacitación que enriquezca la experiencia del cliente.

Cómo integrar al cliente en nuestro modelo de negocio

- **Investigación de Mercado:** Realizar encuestas, entrevistas y grupos focales para entender mejor las preferencias y necesidades de los clientes.
- **Co-Creación:** Involucrar a los clientes en el desarrollo de productos o servicios, permitiéndoles dar su opinión y sugerencias.
- **Feedback Continuo:** Establecer canales para recibir retroalimentación constante, como encuestas post-compra o foros de discusión.
- **Programas de Lealtad:** Crear programas que recompensen a los clientes por su participación y fidelidad, fomentando una relación más fuerte.
- **Comunicación Bidireccional:** Mantener un diálogo abierto a través de redes sociales y otros canales, donde los clientes puedan expresar sus opiniones y recibir respuestas.
- **Análisis de Datos:** Utilizar análisis de datos para entender patrones de comportamiento y preferencias de los clientes, ajustando la oferta en consecuencia.

7. Recursos Clave

Existen ciertos recursos, tangibles o intangibles, que pueden resultar claves para el éxito del producto y son los siguientes:

Por una parte, los recursos tangibles son los siguientes:

Equipos Tecnológicos:

- Es necesario tener un Hardware y un software necesarios para la adecuada programación de los guantes.

Materiales y Componentes:

- **Procesador:** tiene un tamaño parecido al de una moneda, está en la parte dorsal de la mano y convierte los movimientos en señales eléctricas.
- **Batería :**
- **Software:** transmite las señales eléctricas de forma inalámbrica, es decir vía Bluetooth, a la aplicación del dispositivo móvil.
- **Giroscopio:** consiste en un rotor montado en un marco que permite que el rotor gire libremente en múltiples direcciones y mide cambios en la orientación del sistema.
- **Guantes:** son lavables e impermeables.
- **Sensores:** recogen los gestos y los transmiten a través de los cables hasta el dorso de la mano.
- **Cables:** estos guantes tienen cables sensores delgados y elásticos a lo largo de los cinco dedos de la mano. Estos cables conducen la electricidad a la parte dorsal del guante
- **App:** traduce las señales eléctricas a palabras habladas en voz alta a una velocidad de una palabra por segundo.

Espacios físicos de trabajo :

- **Áreas:** La utilización de algunas áreas de trabajo como los laboratorios o las salas informáticas resultan indispensables para la investigación y desarrollo del producto.
- **Financiamiento:** Fondos suficientes para cubrir todos los gastos, ya sean de I+D o de marketing.
- **Personal:** Personal especializado en este tipo de productos, así como profesionales del marketing y de la publicidad.

Por otro lado, los recursos Intangibles son los siguientes:

- **Relación con profesionales sanitarios y educativos:** Resulta necesario mantener ciertas relaciones con personas pertenecientes al ámbito sanitario y educativo, para conocer los problemas y dificultades de este tipo de personas.

- **Principios de humanidad y solidaridad con las personas desfavorecidas:**
La inclusión es uno de los objetivos principales del lanzamiento de este producto.

Otros recursos que son clave para nuestra empresa son:

1. Seguros

-**Seguro de Responsabilidad Civil:** Este seguro protege a la empresa en caso de daños a terceros.

- *Costo estimado:* 300 € anuales.

- **Seguro de Maquinaria:** Cubre daños o robos de la maquinaria valorada en 2000 €.

- *Costo estimado:* 150 € anuales.

- **Seguro de Accidentes Laborales:** Obligatorio para proteger a los trabajadores.

- *Costo estimado:* 600 € anuales (200 € por trabajador).

- **Seguro de Alquiler de Nave:** Cubre daños a la propiedad alquilada.

- *Costo estimado:* 250 € anuales.

Subtotal de Seguros:

- 300 € (Responsabilidad Civil)

- 150 € (Maquinaria)

- 600 € (Accidentes Laborales)

- 250 € (Alquiler de Nave)

- Total: 1,300 € anuales

2. Altas y Licencias

- **Licencia de Actividad:** Necesaria para operar legalmente.

- *Costo estimado:* 500 € (puede variar según la localidad).

- **Registro de Marca:** Para proteger el producto innovador.

- *Costo estimado:* 150 €.

- **Altas en Seguridad Social:** Para los 3 trabajadores.

- *Costo estimado:* 300 € (aproximadamente 100 € por trabajador).

Subtotal de Altas y Licencias:

- 500 € (Licencia de Actividad)

- 150 € (Registro de Marca)

- 300 € (Altas en Seguridad Social)

- Total: 950 €

Presupuesto Total General

- Total de Seguros: 1,300 €
- Total de Altas y Licencias: 950 €
- Total General: 2,250 € anuales

De esta forma, estos recursos resultan indispensables para el lanzamiento de este producto, y es necesario dedicar un tiempo considerable a cada uno de ellos.

3. Transporte de nuestros paquetes

Para realizar las entregas utilizaremos una empresa llamada Packlink, Packlink es una herramienta online que te permite comparar y realizar tus envíos a precios muy competitivos

Vamos a estimar que cada producto final pesa **2kg** con paquete incluido con lo que estaríamos gastando **5,78€** por cada par de guantes a nivel **nacional** y alrededor de 15€ a nivel **internacional**.

Precios Nacionales

hasta 0,5kg Desde 5,31€

hasta 2kg Desde 5,78€

hasta 5kg Desde 6,63€

hasta 10kg Desde 6,63€

Precios Internacionales

Reino Unido desde 13,79€

Alemania **desde 12,37€**

Francia **desde 12,25€**

Estados Unidos **desde 19,63€**

4. Personal y salarios

A lo largo de los 5 primeros años que marcarán el inicio de nuestra empresa prevemos no llegar a tener más de 10 trabajadores. entre ellos se encuentran un Director de Gestión, un Ingeniero y múltiples personas que se encargaran de la elaboración del producto. Las personas que se encargan de esta elaboración van a ir aumentando en paralelo a la fabricación del producto (cuanto más producto necesitemos fabricar, mayor número de personas tendremos que contratar) .

CARACTERÍSTICAS DE CADA PUESTO DE TRABAJO

Director Comercial

- Sueldo/mes: 2.500€
- Sueldo/anual: 37.500€
- Responsable de encontrar nuevos clientes, gestiona las ventas y la publicidad.
- Atención al cliente
- Gestiona el buen funcionamiento de los puestos de trabajo que se ubican por debajo del suyo.

Ingeniero

- Sueldo/mes: 2.333€
- Sueldo/anual: 35.000€
- Responsable de las actualizaciones de los sistemas informáticos.
- Creación y actualización de la página web.
- Creación y actualización de la app.
- Responsable de que la elaboración del producto sea la correcta.

Personal de Elaboración

- Sueldo/mes: 1.333€
- Sueldo/Anual: 20.000€
- Responsables de la elaboración del producto a través de las piezas previamente compradas.
- Empaquetado
- Etiquetado
- Acabado

-Año 1 : 1 persona

-Año 2 : 2 personas

-Año 3 : 4 personas

-Año 4 : 5 personas

-Año 5 : 7 personas

(aumenta con la producción)

8. Actividades Clave

Las actividades claves de este proyecto son el montaje de los guantes, el desarrollo del software y la creación de la aplicación móvil, así como el hecho de que el producto llegue al cliente mediante diferentes canales. Esto lo conseguiremos a través de Amazon y servicios de compra online los primeros años, por lo tanto ella relación con el cliente será indirecta, pero a partir del tercer año pondremos una tienda física para poder relacionarnos directamente con el cliente y darles un trato más personalizado, aun así continuaremos con el servicio de compra online. Mediante estos canales conseguiremos fuentes de ingresos.

Además vamos a crear una plataforma web en la que promocionaremos los guantes, también los clientes encontrarán información acerca de nuestro producto y tendrán la posibilidad de comprarlo.

Nuestro producto también será promocionado mediante las redes sociales y anuncios publicitarios que contrataremos.

9. Estructura de costes

MAQUINARIA:

- **Cortador láser:** Glow Forge Plus: 2000€-3000€. Para cortar materiales como silicona o tela técnica que formarán parte del guante
- **Máquina de coser:** Industrial: \$500–\$1,500 una máquina de coser o una máquina de sellado por ultrasonido para materiales sintéticos.
- **Estación de soldadura:** soldadura por reflow: 1000€-2000€

MATERIAL OFICINA:

Utilizaremos mobiliario como mesas y sillas que están incluidos con el alquiler por lo que el material de oficina necesario para desempeñar las actividades dentro de la nave es el siguiente:

(El primer año se financiarán con los 500€ extras que dejaremos de lado todos los años para imprevistos o cosas que no sean imprescindibles para intentar reducir un poco los gastos ya que con la maquinaria el primer año la diferencia de gasto es mucho mayor)

-Ordenador:

.Torre: 224,14€

.Monitor: 79€

-Bolígrafos: 15,89€

-Folios: 29,8€

Gastos de materia prima, maquinaria, personal ...

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COMPRAS	74.856,00	149.867,00	241.205,60	449.347,00	749.227,00
GASTOS DE PERSONAL	110.494,72	99.824,64	140.774,40	188.124,16	382.287,36
OTROS GASTOS	93.623,00	181.857,00	287.195,60	537.337,00	873.217,00
MAQUINARIA	2.777€				
	281.750,72	431.548,64	669.175,60	1.174.808,16	2.004.731,36
	Totales Año 1	Totales Año 2	Totales Año 3	Totales Año 4	Totales Año 5

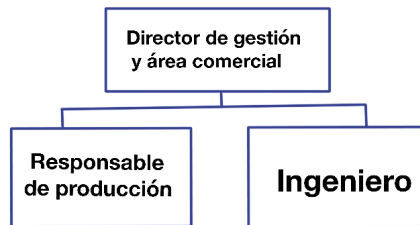
MATERIAL FAB GUANTES	PRECIOX/UNIDAD	UDSPAR GUANTES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
procesador	0,01€	2	40€	80€	160€	240€	400€
bateria	1,20€	2	4.800€	9.600€	19.200€	28.800€	48.000€
grosicopo arduino	1,60€	10	32.000€	64.000€	128.000€	192.000€	320.000€
sensores flexibles	0,90€	10	18.000€	36.000€	72.000€	108.000€	180.000€
cable	0,10€	2	400,00€	800,00€	1.600,00€	2.400,00€	4.000€
módulo bluetooth/ wifi	3,66€	1	14.640,00€	29.280,00€	58.60€	87.840,00€	146.400,00€
guantes	1,98€	1	3.960€	7.920€	15.840€	23.760€	39.600€
TOTAL AÑO 1			73.840€	147.680€	236.859€	442.840€	738.400€
TOTAL AÑO 2							
TOTAL AÑO 3							
TOTAL AÑO 4							
TOTAL AÑO 5							

UDS X MATERIAL FAB GUANTES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
procesador	4000uds	8.000 uds	16.000uds	24.000uds	40.000uds
bateria	4000uds	8000uds	16.000uds	24.000uds	40.000uds
grosicopo arduino	70000uds	40000uds	80.000uds	120.000uds	200.000uds
sensores flexibles	2000uds	4000uds	80.000uds	120.000uds	200.000uds
cable	4000uds	8000uds	16.000uds	24.000uds	40.000uds
módulo bluetooth/ wifi	4000uds	8000uds	16.000uds	24.000uds	40.000uds
guantes	2000uds	4.000uds	8000uds	12.000uds	20.000uds

PRECIOX/UD	UDS AÑO1	PRECIO AÑO 1	USD AÑO2	PRECIO AÑO 2	UDS AÑO 3	PRECIO AÑO 3	UDS AÑO 4	PRECIO AÑO 4	UDS AÑO 5	PRECIO AÑO 5	
cajas cartón	0,34€	2050	606€	4050	1.377€	8050	2.737,00€	12050	4.097,00€	20050	6.817,00€
bolsas	0,05€	2050	102,50€	4050	202,50€	8050	402,50€	12050	602,50€	20050	1.002,50€
relleno cajas	0,15€	2050	307,50€	4050	607,50€	8050	1.207,50€	12050	1.807,50€	20050	3.007,50€
TOTAL			1.016€	2.187€	4.347,00€	6.507,0€	10.827,00€				

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
77.633€	149.867€	241.205,60€	449.347,00€	749.227,00€

ORGANIGRAMA SIGNATERS.SL

28

Gastos:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COMPRAS	74.856,00	149.867,00	241.205,60	449.347,00	749.227,00
GASTOS DE PERSONAL	110.494,72	99.824,64	140.774,40	188.124,16	382.287,36
OTROS GASTOS	93.623,00	181.857,00	287.195,60	537.337,00	873.217,00
MAQUINARIA	2.777€				
	281.750,72	431.548,64	669.175,60	1.174.808,16	2.004.731,36
	Totales Año 1	Totales Año 2	Totales Año 3	Totales Año 4	Totales Año 5

Ingresos:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5					INGRESOS VENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS APP	59940	119880	239760	359640	599400						180000	360000	720000	1080000	1800000
	MES	AÑO													
PRECIO APP	9.99	119.88								PRECIO GUANTES	90				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5						AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑOS
Unidades	2000	4000	8000	12000	20000					TOTAL INGRESOS	239940	479880	959760	1439640	2399400
25%	500	1000	2000	3000	5000										

Contando con gastos, ingresos etc este sería el resultado:

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1_ Ingresos		239.940,00	479.880,00	959.760,00	1.439.640,00	2.399.400,00
	Ventas	180.000,00	360.000,00	720.000,00	1.080.000,00	1.800.000,00
	Premium app	59.940,00	119.880,00	239.760,00	359.640,00	599.400,00
2_ Compras		-74.856,00	-149.867,00	-241.205,60	-449.347,00	-749.227,00
	Materia prima (piezas)	-74.856,00	-149.867,00	-241.205,60	-449.347,00	-749.227,00
	Packaging (cajas,bolsas, etiquetas...)					
3_ Gastos de personal		-110.494,72	-99.824,64	-140.774,40	-188.124,16	-382.287,36
	Salarios	-86.324,00	-77.988,00	-109.980,00	-146.972,00	-298.662,00
	Seguridad Social	-24.170,72	-21.836,64	-30.794,40	-41.152,16	-83.625,36
4_ Otros Gastos		-93.623,00	-181.857,00	-287.195,60	-537.337,00	-873.217,00
	Alquiler Nave	-690,00	-690,00	-690,00	-690,00	-690,00
	Transporte	-12.000,00	-28.000,00	-42.000,00	-84.000,00	-120.000,00
	Mobiliario y otros	-77.633,00	-149.867,00	-241.205,60	-449.347,00	-749.227,00
	Seguros	-1.300,00	-1.300,00	-1.300,00	-1.300,00	-1.300,00
	Gestoría	-350,00	-350,00	-350,00	-350,00	-350,00
	Publicidad	-200,00	-200,00	-200,00	-200,00	-200,00
	Altas Licencias	-950,00	-950,00	-950,00	-950,00	-950,00
	Extras	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
5_ Resultado		-39.033,72 €	48.331,36 €	290.584,40 €	264.831,84 €	394.668,64 €

ANEXO:

Cable

1,5mm

https://www.alibaba.com/product-detail/HOT-SALE-1-5mm-2-5mm_1600051837238.html?spm=a2700_galleryofferlist.p_offer.d_image.4d9713a0W25mWl&s=p

Módulo BLUETOOTH:

<https://spanish.alibaba.com/product-detail/bluetooth-module-nRF51822-support-Smart-Home-62447602110.html>

Acelerómetro:

<https://spanish.alibaba.com/product-detail/Bosch-BMI323-accelerometer-gyroscope-LGA-14-1601265789027.html>

Bateria:

https://www.alibaba.com/pla/Li-Polymer-Battery-37V-Lipo-Battery-350824_1600604380209.html?mark=google_shopping&biz=pla&searchText=lithium+ion+batteries&product_id=1600604380209&pcv=US&language=es&material=Ha19a7478619546bd979c3027e2f44dd7i.jpg&src=sem_ggl&field=UG&from=sem_ggl&cmpgn=21063121846&adgrp=&fditm=&tgt=&locintrst=&locphyscl=9190023&mtchty p=&ntwrk=x&device=t&dvcmdl=&creative=&plcmnt=&plcmntcat=&aceid=&position=&gad_source=1&gbraid=0AAAAAD8m77pJpp8ijmV3mKn5vfrmc_oFN&gclid=EAIaIQobChMIitm2quf0igMVe2IBAh3oVyvbEAOYASABEgJH0vD_BwE

Giroscopio:

<https://spanish.alibaba.com/product-detail/MPU-6050-GY-521-MPU6050-Module-1600925716973.html>

Guantes:

https://www temu.com/es/kuiper/un9.html?subj=coupon-un&bg_fs=1&p_jump_id=895&x_vst_sce ne=adg&goods_id=601099721013814&sku_id=17592996685203&adg_ctx=a-6a31f1bb~c-4990ad73~f -8bf1d8f7&x_ads_sub_channel=shopping&p_rfs=1&x_ns_prz_type=-1&x_ns_sku_id=175929966 85203&x_ns_gid=601099721013814&mrk_rec=1&x_ads_channel=google&x_gmc_account=7423 67270&x_login_type=Google&x_ads_account=4438999299&x_ads_set=20812601422&x_ads_id =153334772102&x_ads_creative_id=682477965764&x_ns_source=g&x_ns_gclid=EAIaIQobChMI vtesu633igMV15SDBx31jCbTEAQYCCABEGKq9_D_BwE&x_ns_placement=&x_ns_match_type =&x_ns_ad_position=&x_ns_product_id=17592996685203&x_ns_target=&x_ns_devicemodel=& x_ns_wbraid=CkoKCAiAs5i8BhB7EjoAHqtPP8TD4OSen1WW4eQc5jcZ9Ulv2Jje2i_uFDOfxulK Wt_Fy28AE-aO66B7YefszAbjJeu4USvGgLpdw&x_ns_gbraid=0AAAAAo4mICH3RAi7rBzCS2Gizl jchWu43&x_ns_targetid=pla-2259318629253&gad_source=1&gbraid=0AAAAAo4mICH3RAi7rBzC S2GizljchWu43&gclid=EAIaIQobChMIvtesu633igMV15SDBx31jCbTEAQYCCABEGKq9_D_BwE

ICO CRÉDITO COMERCIAL

Financiación a corto plazo para tus actividades empresariales.

¿Quién puede solicitar esta Línea?

Los autónomos y empresas con domicilio social en España que deseen obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de su actividad comercial dentro del territorio nacional, o cubrir los costes de fabricación de los bienes y servicios que vayan a ser objeto de venta en el territorio nacional.

¿Dónde puedo solicitar esta financiación?

Dirígete a tu banco o entidad de crédito y solicita un préstamo ICO.

¿Cuánto importe puedo pedir?

Hasta 12,5 millones de euros de saldo vivo, en una o varias operaciones.

¿Qué puedo financiar con esta Línea?

- Anticipos de facturas con un vencimiento no superior a 180 días.
- Prefinanciación para aportar liquidez a la empresa para cubrir los costes de producción y elaboración del bien o servicio objeto de la venta en territorio nacional.



ICO EXPORTADORES

Financiación a corto plazo para facilitar la actividad comercial de las empresas en el exterior.

¿Quién puede solicitar esta Línea?

Autónomos y empresas con domicilio social en España que deseen obtener liquidez mediante el anticipo del importe de facturas procedentes de su actividad comercial o cubrir los costes propios de producción y elaboración de los bienes o servicios objeto de venta en el exterior.

¿Dónde puedo solicitar esta financiación?

Dirígete a tu banco o entidad de crédito y solicita un préstamo ICO.

¿Cuánto importe puedo pedir?

Hasta 12,5 millones de euros de saldo vivo, en una o varias operaciones.

¿Qué puedo financiar con esta Línea?

- Anticipos de facturas con un vencimiento no superior a 180 días.
- Prefinanciación para aportar liquidez a la empresa para cubrir los costes de producción y elaboración del bien o servicio objeto de exportación.

<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/castilla-leon-comunidad-emprendedores.html>

<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/colaboraciones-apoyo-creacion-empresas.html>

<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/oficina-emprendedor.html>

<https://www.ico.es/ico/folleto-informativo-lineas-ico>

Sensor:

https://www.alibaba.com/product-detail/Original-Motion-Sensor-CHIP-6-Axis_1600861641866.html?spm=a2700.gallervofferlist.normal_offer.d_image.479213a0rfd7Kb

Bolígrafos:

https://www.amazon.es/BIC-Cristal-Bol%C3%ADgrafo-redonda-unidades/dp/B000I5VY8Y/ref=sr_1_5_mod_primary_new?dib=eyJ2IjoiMSJ9.GWxsNtnxzDEK0IJqBGTWI-1XDwgxFOW0eP87YhNw-FCS-kHnMWNPRgNx2NfwGg2cEOtKFiopmzBpu5zd6RCGgZHk32-5isELmOOegxoZJF3WlqG2DXHTJJydFs5mbDm3Nllj_JN9LkNOMd6hEjTFH14IPPh3SaIfViarRWBdS7ijhZfP8VooUgg4uAOTGW1UXP_MSx9KnW65lr65nslvafP3UjMrsk1Eo6Rwp8SsGsEbL8AdSgz5Ci5Rl-Gf206j5gmnLQjgYpY1O3iIRCVWINsILFFUy6pE7nJsbqX7o7mzEWsbDDmeWurGT7YfRR4C1nJo9wZcSpjZ8uNuOEm_1mEtd71WlrQKslpwQHPKrS1LZtSeDotEqabfQwfh1aP2-PllgrPXY6RJ8fFChZB5ODm13vbbH2r-ugve2pMqTPhhgNjvk9zo1SfCuk24-s.wMJDtBOv3Xmdm0nrjfa03EtlAe4ysOQHpxtJ7NfEIpw&dib_tag=se&keywords=boligrafos+bic&nsdOptOutParam=true&qid=1736932849&sbo=RZvfy%2F%2FHxDF%2BO5021pAnSA%3D%3D&sr=8-5

Folios:

https://www.amazon.es/paquetes-Paquetes-Oficina-Impresoras-Inyección-Fotocopiadora-Fax/dp/B0871H3OKO/ref=sr_1_3_sspa?dib=eyJ2IjoiMSJ9.qF_Eab3Bj70U9t_GgleJcm-a7uvvZBJoSHS8gyOO5999ml-ec8783ydbf3OHARWlsS4A8pKU3rvLU4XbCZbBkwoTIMlcONFDJ26wq_9O7XnZL7ukStD_sBpIRoDv8wctY4T8tbGiOvbJltpOpKkSJmDw9AUwMocVYPyxvXKWOrisDNI2Qj6HgTdv1HQHHX6oiYHZjfkZXKU5FH-uANaEXB3mJgIRHUL8bqmKnIjeMi9S7bjStpM0xqEOvtwxJAs_xCtIcUIZdl5uny0BGP5UwPpuEB4V15goO95EnWdg.ACBsSXtFb5ZaHI7Lh1-wAl

[OoHcARMPulk9ebCTQ ijs&dib_tag=se&keywords=paquete+de+folios&nsdOptOutParam=true&qid=1736932931&sr=8-3-spons&sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9hdGY&pse=1](https://www.amazon.es/Belle-Cajas-regalo-pequeñas-paquete/dp/B07XO8VM4F/ref=sr_1_2_ss pa?dib=eyJ2IjoiMSJ9.xIAuvW_IGgZMMp53YG2m6tG6hYzJ3UyePWh3YJTnzv4A-BSWqRSilL Nqtyek4qtTorOCXkw_govv_Z80wC5rZGqFD5gwOCEAF0U15OL3Lqhe0BqYIE XerjOcd55JgJ RODKdsfbGjjmYjs7AvV418nC29tOhKR8NkmWodGUO6F4wAqBiWSnOVHpyRCUII1z8p3Fc xOPuFVgDNxzC0cPOYIIJTlb_9h3Luy7dGG8ZPCcY3SLBmjUDmPgT_O-DT0p8OWpOl x124t5 FnsqdKNw9UsOXb_cF0E7KweudPYe9gwLag-DF0hnylPj8Lmk4-Bb9Df8V_v8_lsbJfOjq9lwUuM &dib_tag=se&keywords=cajas&nsdOptOutParam=true&qid=1736933469&sr=8-2-spons&sp_cs d=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9hdGY&pse=1)

Cajas:

https://www.amazon.es/Belle-Cajas-regalo-pequeñas-paquete/dp/B07XO8VM4F/ref=sr_1_2_ss pa?dib=eyJ2IjoiMSJ9.xIAuvW_IGgZMMp53YG2m6tG6hYzJ3UyePWh3YJTnzv4A-BSWqRSilL Nqtyek4qtTorOCXkw_govv_Z80wC5rZGqFD5gwOCEAF0U15OL3Lqhe0BqYIE XerjOcd55JgJ RODKdsfbGjjmYjs7AvV418nC29tOhKR8NkmWodGUO6F4wAqBiWSnOVHpyRCUII1z8p3Fc xOPuFVgDNxzC0cPOYIIJTlb_9h3Luy7dGG8ZPCcY3SLBmjUDmPgT_O-DT0p8OWpOl x124t5 FnsqdKNw9UsOXb_cF0E7KweudPYe9gwLag-DF0hnylPj8Lmk4-Bb9Df8V_v8_lsbJfOjq9lwUuM &dib_tag=se&keywords=cajas&nsdOptOutParam=true&qid=1736933469&sr=8-2-spons&sp_cs d=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9hdGY&pse=1

Bolsas:

https://www.amazon.es/RAYLU-PAPER-Transparente-Reutilizables-Múltiples/dp/B09ZYPTCZ3/ ref=sr_1_14?dib=eyJ2IjoiMSJ9.zszGyXW0h9Gntr9R-RS3673_ZoY6nukSfM566ovtrAr9Qu1T-k BZGOLPpIGNuPEHht-ccYqvaUZpgl0jjyG1vkCto6gWcXS4a2jYgyZ88RwjZMIJRouZJPfC3D_ z5_b8Ny7z4AbevrYgOoZksU_2ntrXs9iVlrrDcC8AmSWpRG9c6yTJknO09v3yOz-IBs6S3FHDv1 ttbwuODRE0CtieYCCcrbEn8kPMKkt9DpgFfRf7KaH6cu1GK2gRxkLDOINif_ZnDkk76UrqrY uqryMyL_MqhywIsEpzpSSJ9v0e0_Wq_ZDHiywhp6BISdv1h9K6KznjYTZmYz-UK8CO6YjH- HZnsBVtJrpht8KSNc99M0_L6zPlfDXu6XB4zdppWytVEummGERgSCLkKr3cJ7DQoh2lLpsx mqRWgzhU5hW7AszSD7fnvtZdzh7b_ZF7z_A.n5hXKrdtlpsNmDBwnDIEoj2IP7Dcbky6vC80t4z 3ljw&dib_tag=se&keywords=bolsa%2Bplastico&nsdOptOutParam=true&qid=1736933630&sr= 8-14&th=1

Embajaje

https://www.alibaba.com/product-detail/Customer-OEM-Eco-Friendly-500G-Packin g_1601261458032.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.321d13a0U eqVVv

Máquina de coser:

https://electro365.es/profesional/1996-bernette-b77-maquina-de-coser-7630043519615.html?gad_s ource=1&gbraid=0AAAAADoF5ZXwVcr_OU9L1WZGxy4qKRTxt&gclid=EAIAIoobChMItp-c1 oJ6igMVM5GDBx1LuQRLEAQYAIAABEGKsxvD_BwE

Estación soldadora y desoldadora:

https://www.cetronic.es/sqlcommerce/disenos/plantilla1/seccion/producto/DetalleProducto.jsp?idI idioma=&idTienda=93&codProducto=999441143&cPath=1082&gad_source=1&gbraid=0AAAAA Dz5zF1ZV77FEUyYNqLSMCnXnJi5B&gclid=EAIAIoobChMIwK_bnon6igMVBoODBx2llxpE EAQYBiABEGl0rvD_BwE