



RESUMEN EJECUTIVO

1. QUÉ Y POR QUÉ DATA HOOD

Data Hood (sociedad de responsabilidad limitada con sede social en Zaragoza) nace con el objetivo de ayudar a las empresas a aportar un plus de confiabilidad y transparencia en sus relaciones económicas, comerciales y administrativas. Plantea una herramienta de certificación de datos a través de una plataforma SaaS basada en la tecnología blockchain.

Data Hood es diferente de un notariado digital o un servicio de sólo seguimiento de la trazabilidad del dato. Se trata de una plataforma que permite asegurar que datos sensibles exigibles o exigidos -y que pueden o no ser certificados oficialmente por vías reguladas por la normativa- no han sido manipulados.

El objetivo es poder ofrecerlos certificados por nuestra tecnología como garantía ante terceros, sean socios, clientes, potenciales usuarios de servicios, compradores o la propia administración, ámbito en el que junto a pymes (público objetivo principal) y en su caso grandes corporaciones son ámbitos de implementación de Data Hood. Hay que señalar que el ámbito de actuación planteado es el europeo.

El servicio se plantea desde el convencimiento de que buena parte de las relaciones económicas se sustentan en la confianza ente las partes y que ésta es más difícil de garantizar en un ámbito de relaciones cada vez más abierto y global, sujeto a incertidumbre permanente y cambios acelerados.

Precisamente, la tecnología blockchain es la adecuada para garantizar la confiabilidad que ofrecemos por las condiciones básicas de su funcionamiento: distribución, descentralización, encriptación, inmutabilidad y “tokenización” ofrecen garantías probadas de seguridad. Se trata, además de una tecnología en alza. Si bien existe confusión generalizada sobre su uso, con una imagen contaminada por la difusión de noticias acerca de las criptomonedas y sus tormentosos avatares, las previsiones apuntan a un incremento sostenido en el uso y el volumen económico de su aplicación.

2. PARA QUÉ DATA HOOD

Data Hood fundamenta su propuesta en la percepción de la existencia de una necesidad: garantizar la veracidad de la información propia y de terceros para generar confianza y una tecnología acreditada encontramos una oportunidad de aportar valor a las empresas.



Propuesta de valor

Data Hood ofrece un servicio basado en una herramienta confiable, segura y accesible que garantiza la autenticidad de la información en las relaciones entre actores económicos, de estos con las administraciones públicas y también dentro del sector público mediante una tecnológica de uso ya ampliamente probado, que está en crecimiento y que garantiza estos objetivos, abriendo a las empresas, además, nuevas posibilidades de negocio.

Misión, visión y valores de Data Hood



3. CÓMO Y CON QUÉ TRABAJA DATA HOOD

Data Hood se ha planteado una plataforma de fácil uso, tanto para el usuario que va a consultar los datos a través de un “dashboard” visual, al estilo Power BI, como para la empresa que dispondrá de conectores de rápida integración para los ERP estándar del mercado, además de un SDK (Software Development Kit) para cualquier integración extra que no esté incluida en el conector.

Con respecto a la funcionalidad, se basa en la simplicidad y la usabilidad para facilitar el propósito de Data Hood: generar confianza en las relaciones empresariales a través de un sistema basado en la transparencia, la integridad y la trazabilidad de los datos.

El cliente corporativo que contrate nuestra solución podrá conseguir este propósito a través de 3 sencillos pasos, en los que contará con nuestro soporte en caso necesario: determinar los fines (para qué y qué compartir), seleccionar los datos e indicadores idóneos para ello (conectando fuentes de datos y utilizando las plantillas de “dashboard” que incorpora la herramienta) y, por último, facilitando a su cliente o grupo de interés un enlace web para que tenga acceso a esta información, bien de forma permanente o bien por tiempo limitado.

En global, y a través de tres sencillos pasos, el cliente de Data Hood agiliza y simplifica procesos que actualmente resultan complejos, poco seguros y muy demandantes en recursos.

Data Hood (datahood.tech) ofrece una herramienta de vistas / Plataforma Data Hood para facilitar el acceso a datos no manipulados gracias al NFT y el Dataset del IPFS incremental.

El cliente podrá filtrar los datos para enviar al usuario.

Se creará un compartir de datos protegido para el usuario y un visualizador de los datos compartidos por el cliente Data Hood.

Se han establecido diez posibles momentos de la actividad empresarial donde la confianza es fundamental. Son diez ámbitos de aplicación del servicio Data Hood.

- Fusiones y adquisiciones.
- Salida a bolsa o entrada de socios capitalistas o decisiones de inversión.
- Valoración de startups
- Procesos de reorganización de capital o cambios en la estructura de socios.
- Constitución de UTEs, joint ventures o clústeres empresariales.
- Sistemas de retribución o compensación basados en la creación de valor.
- Sostenibilidad.
- Reputación.
- Cadena de valor.
- Capacidad operativa

En este contexto, y alineados con los objetivos comerciales, el Plan de Marketing busca las siguientes metas, que se corresponden a las fases de este, del corto al medio plazo.

1.- Dar a conocer el servicio de Data Hood en el contexto de las aplicaciones de la tecnología blockchain, explicando esta y detallando su aplicación a Data Hood, subrayando las diferencias con el notario digital o la certificación única de la trazabilidad. Se hará especial hincapié en la sostenibilidad energética, y ambiental por tanto, del sistema que sustenta el servicio.

2.- Establecer un grupo de “early adopters” entre los que crear un “engagement” que les permita convertirse en prescriptores del servicio.

3.- Apoyar el crecimiento del mercado potencial con una intensificación de la campaña a través de medios digitales.

Para ello se han elaborado unas tarifas mensuales acopladas a las capacidades y necesidades de los clientes. Estas tarifas se han planteado en función de la cantidad de tablas maestras de datos que se pueden conectar con la plataforma Data Hood y los datos almacenados:

- **Lite 50€:** 10 tablas conectadas y hasta 50Gb de almacenamiento
- **Pro 150€:** 25 tablas conectadas y hasta 150Gb de almacenamiento
- **Premium 250€:** 45 tablas conectadas y hasta 250Gb de almacenamiento

Estas tarifas corresponden a las situaciones en las que el ERP del cliente esté ya integrado en la plataforma Data Hood.

También se han valorado las integraciones de ERPs diferentes a los ya integrados en la plataforma, con un presupuesto de 20.000€ por integración y la tarifa personalizada de 200€ desde su implantación.

Se trata, por tanto, de establecer una estrategia de desarrollo incremental desde una primera fase de trabajo directo con potenciales clientes hacia una labor de difusión de mayor alcance y eco aprovechando la experiencia de cliente de las primeras empresas que adopten el servicio.

4. EQUIPO DATA HOOD

A pesar del alto cariz tecnológico de nuestra propuesta (o quizás, precisamente por ello), queremos impulsar una organización con un alto componente de desarrollo humano, donde el “buen trabajo” sea posible y se convierta en uno de los pilares básicos para la sostenibilidad del negocio. El equipo inicial se compone de los seis socios fundadores y dos puestos de carácter tecnológico.

Rol: CEO. **Principales responsabilidades:** Liderar el diseño y actualización del plan estratégico, impulsando proyectos transversales. Coordinar las diferentes áreas. Analizar resultados y diseñar procesos de aprendizaje y mejora corporativa.

Rol: Desarrollo Tecnológico. **Principales responsabilidades:** Diseñar y actualizar la propuesta tecnológica. Impulsar procesos de vigilancia tecnológica y competitiva para evolucionar las soluciones. Liderar proyectos de innovación incremental y disruptiva. Supervisar la adecuación, escalabilidad y fiabilidad de la infraestructura tecnológica.

Rol: Operaciones y cadena de valor. **Principales responsabilidades:** Diseñar y medir la experiencia de cliente, gestionando la relación con los grupos de interés. Trazar el ciclo de vida del producto / servicio. Gestionar acuerdos con proveedores.

Rol: Sostenibilidad económica. **Principales responsabilidades:** Diseñar la estrategia económico – financiera. Explorar vías de financiación ordinarias y alternativas. Explorar posibles acuerdos con otras entidades o “partners” estratégicos.

Rol: Comunicación y relaciones. **Principales responsabilidades:** Liderar las acciones de comunicación, en el marco de una estrategia omnicanal. Liderar la estrategia de marketing, definiendo líneas y midiendo el impacto. Definir y desplegar una campaña de “inbound marketing”.

Rol: Desarrollo organizativo y control de gestión. **Principales responsabilidades:** Definir estrategia e integrar criterios de calidad, sostenibilidad, “compliance”, seguridad de la información y gobierno corporativo. Liderar proyectos de innovación social vinculados al modelo de negocio. Desarrollar las políticas orientadas a personas. Definir y supervisar la evolución un cuadro de mando de indicadores globales, enfocados en procesos, resultados y análisis prospectivos.

Rol: Programador Full Stack **Principales responsabilidades:** Establecer la arquitectura “front-end” del sitio web y garantizar su uso práctico para las partes implicadas Escritura de código para aplicaciones “front-end” y “back-end” para conectar bases de datos y redes. Realizar las integraciones de los ERPs para el volcado de datos

Rol: Programador arquitecto Cloud. **Principales responsabilidades:** Diseñar la arquitectura de Cloud Computing. Planificar y coordinar el proyecto de implantación. Soporte del equipo de desarrollo y/o despliegue de soluciones

A medida que avance el proyecto se irán ajustando los trabajadores necesarios para poder ajustarse a las necesidades del momento. Según la previsión hay dos hitos significativos.

Por un lado, el equipo de desarrolladores y programadores se ha dimensionado en función de las previsiones de crecimiento existentes. Por otro lado, los socios fundadores serán parte de la plantilla a medida en la que el volumen de trabajo así lo dicte. En un principio, se incorporarán como trabajadores también por cuenta ajena el responsable de Comunicaciones y Relaciones, a jornada completa, y la responsable de Sostenibilidad Económica, a media

jornada, siendo roles que en su inicio van a necesitar una dedicación intensiva. De manera progresiva, durante los 3 primeros años se incorporan el resto de los socios fundadores, a medida que sus responsabilidades requieren un esfuerzo más intensivo, hasta 2025 en el que todos se incorporarán a jornada completa dentro de Data Hood.

5. PROPUESTA ECONÓMICO FINANCIERA

La inversión total del proyecto son 102.000, destinada en su totalidad al desarrollo de la plataforma DATA Hood y de las integraciones con el ERP escogido para el primer año. Se financia en su totalidad por recursos propios, a través de la aportación de 17.000 € por cada uno de los socios, que disponen de un 16,67% de participación en la empresa.

El resultado de explotación comienza a ser positivo tras el año 2024. En el 2025 se devuelven la totalidad de las aportaciones añadidas al capital social por los socios (15.000 € para cada uno) y unos dividendos de 60.000 € en total.

Dicha rentabilidad se basa, fundamentalmente, en la reducida inversión y en la estandarización del servicio, cuyo margen sobre ventas es el 99%. En el año 2027 se han llevado a cabo las integraciones con los ERP con mayor cuota de mercado y se obtienen los primeros resultados de las colaboraciones con organismos públicos y empresas tractoras de su sector, por lo que crece exponencialmente el número de clientes que acceden al servicio Data Hood y se amplía la diferencia respecto a los costes:

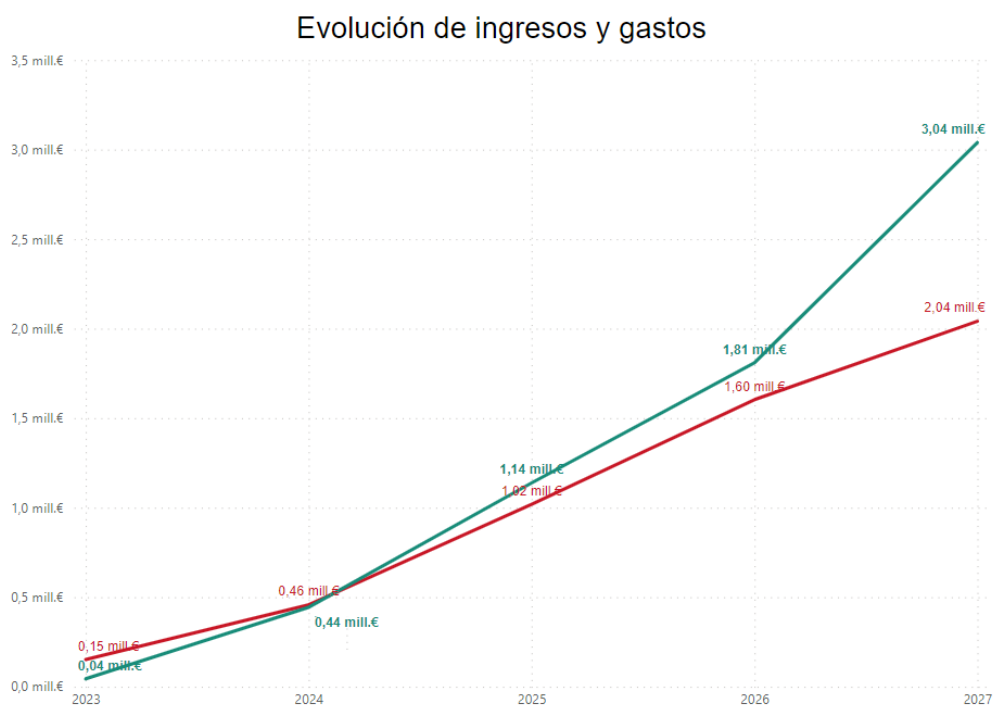


Tabla realizada con Power BI

Debido a esta amplia diferencia entre la facturación y los costes generados y el reducido importe de la inversión, la tasa de rentabilidad interna a cinco años es de un 83,13 % y el valor actual neto de la inversión es muy elevado: 1.044.798€. Como consecuencia, se considera una inversión con amplia rentabilidad y, por tanto, muy atractiva para sus promotores.