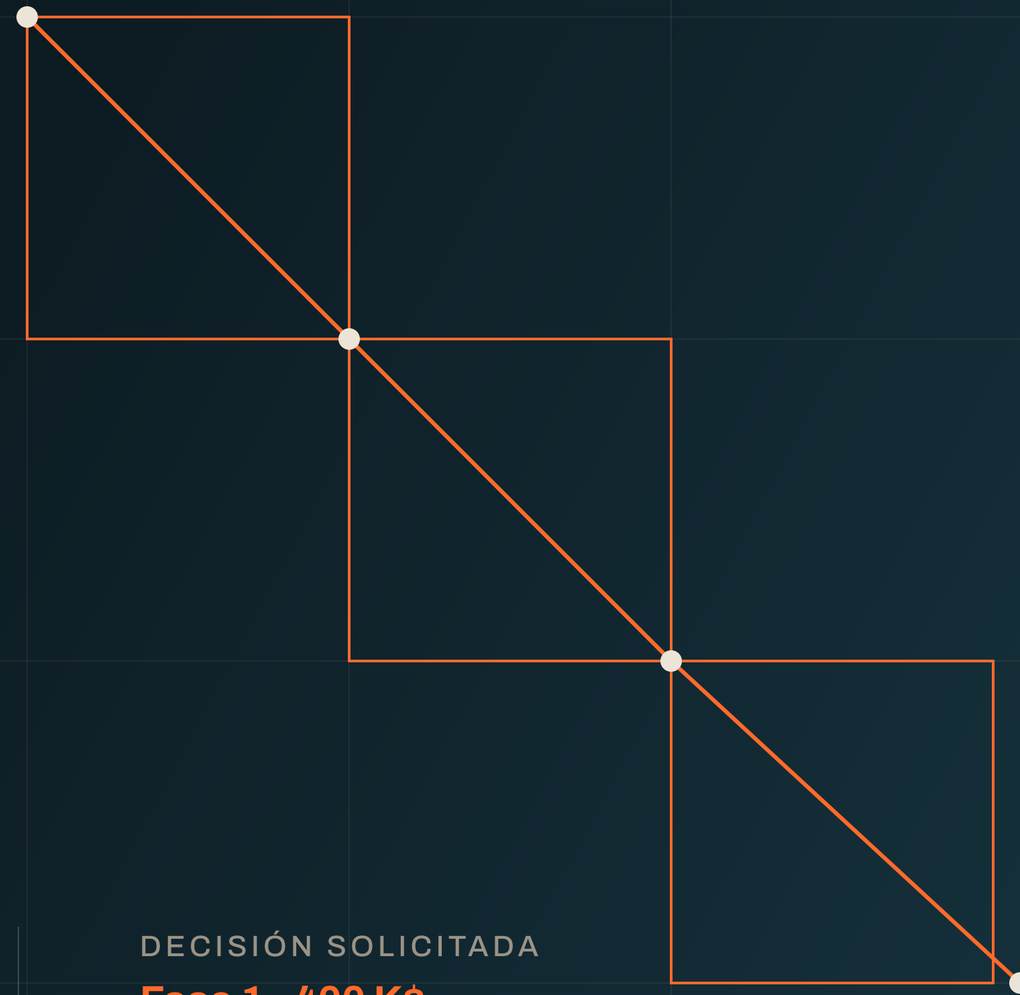
HARBOR TOOLS · PROPUESTA DE NUEVO NEGOCIO

Stockline

Software de inventario para talleres pequeños

Un mercado de 240 M$ con solo un 8 % de adopción: pedimos aprobar la primera fase de 400 K$ para salir al piso de planta antes que los ERP.



COMITÉ
Reunión de aprobación ejecutiva

FECHA
7 de noviembre de 2026

DECISIÓN SOLICITADA
Fase 1 · 400 K$

RECORRIDO DE LA SESIÓN

Cinco preguntas y, al final, *una decisión*

10
minutos de exposición

01 **El mercado está abierto**
120 000 talleres objetivo, 8 % adoptado, 240 M$ anuales

02 **El dolor es diario y medible**
90 minutos al día y un 3 % de la facturación perdida

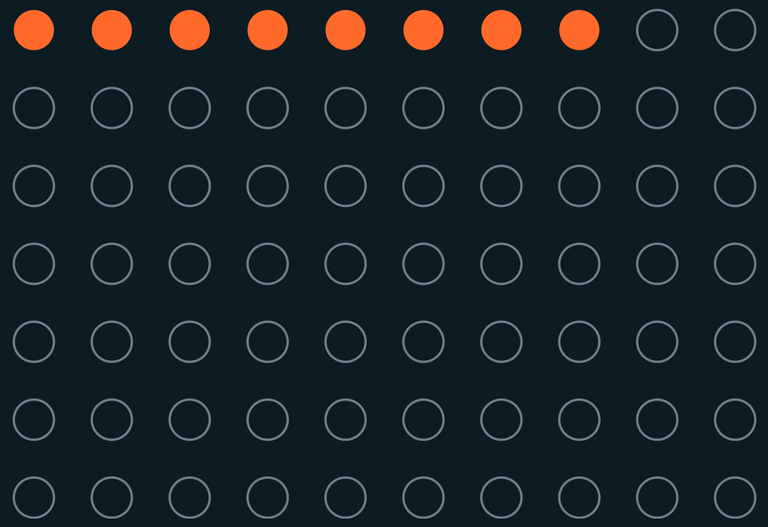
03 **Nadie ocupa el hueco medio**
ERP grande, hoja de cálculo, y nada entre los dos

04 **El plan llega a 1,44 M$ en el año 3**
600 clientes, 5 % de baja anual, beneficio en el año 3

05 **El calendario arranca en noviembre**
Piloto con 3 clientes, 100 clientes en octubre

06 **La decisión de hoy**
Aprobar 400 K$ de los 1,2 M$ a tres años

92 de cada 100 talleres objetivo *todavía no compran* software de inventario



● Ya usan software · 8 % ○ Sin software · 92 %

Cada círculo representa el 1 % de los 120 000 talleres objetivo.

TALLERES OBJETIVO

120 000

ADOPCIÓN ACTUAL

8 %

MERCADO ANUAL

240 M$

El taller ya paga este problema: *90 minutos al día* y un 3 % de la facturación

90 min

al día revisando existencias

Un encargado recorre estanterías y cuenta a mano, todos los días, antes de poder planificar la producción.

3 %

de la facturación en roturas de stock

Falta una pieza, la línea se detiene y el pedido se entrega tarde o se pierde. Es coste recurrente, no un incidente.

76 %

del personal gestiona stock en hojas de cálculo

El dato vive en un archivo de un solo ordenador, se actualiza de memoria y nadie en planta lo consulta.

→ Las tres cifras describen el mismo fallo: el inventario se cuenta en el pasillo y se anota lejos de él.

La hoja de cálculo rompe la cadena *justo donde empieza*

HOY
hoja de cálculo en el despacho

Recuento manual — 90 min / día → **Anotación diferida** — 76 % en hoja de cálculo → **Dato desfasado** — nadie lo ve en planta → **Rotura de stock** — 3 % de la facturación

CON STOCKLINE
móvil en la mano del operario

Registro en planta — desde el móvil → **Existencia única** — un solo dato compartido → **Aviso de reposición** — antes del mínimo → **Línea sin paradas** — integra con la máquina

03 · POSICIÓN COMPETITIVA

Stockline es el único que entra *por el móvil del taller* y aun así integra con la máquina

SOLUCIÓN	PRECIO MENSUAL	TIEMPO DE IMPLANTACIÓN	ACCESO EN PLANTA	INTEGRACIÓN CON MÁQUINA
Stockline Harbor Tools	**200 $**	**2 semanas**	**Móvil**	✓ **Sí**
ERP grande suite corporativa	**2 000 $**	**6 meses**	Solo escritorio	✓ Sí
Hojas de cálculo lo que usa el 76 % del personal	**0 $**	**El mismo día**	Solo escritorio	× No

FRENTE AL ERP

Una décima parte del precio y doce veces menos tiempo de implantación: 2 semanas contra 6 meses.

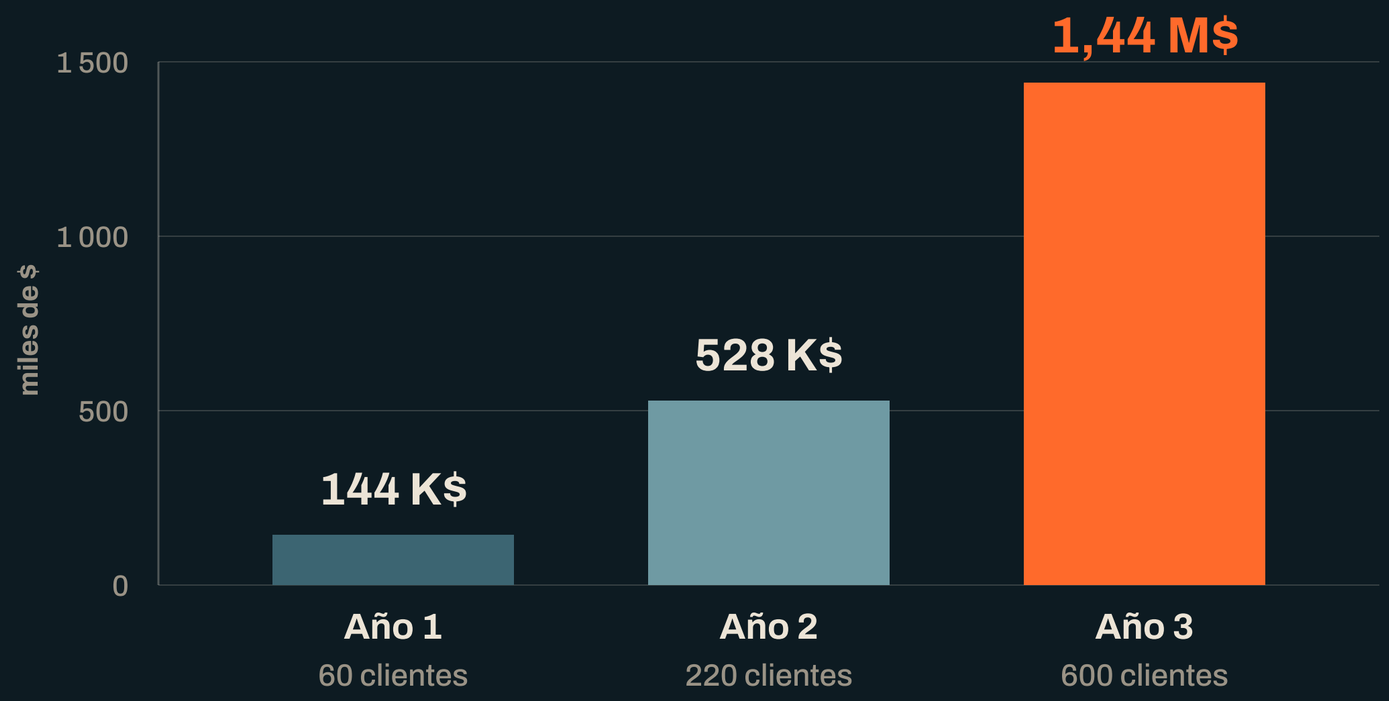
FRENTE A LA HOJA DE CÁLCULO

Gratis no es barato cuando cuesta 90 minutos al día y no habla con ninguna máquina.

De 60 a 600 clientes en tres años: *1,44 M$* de ingresos en el año 3

BAJA ANUAL SUPUESTA

5 %



AÑO	CLIENTES	INGRESOS
Año 1	60	144 K$
Año 2	220	528 K$
Año 3	**600**	**1,44 M$**

PUNTO DE EQUILIBRIO

El año 3 es el primer ejercicio con beneficio anual. Los años 1 y 2 son inversión deliberada en captación.

04 · INVERSIÓN

Pedimos 1,2 M$ a tres años, y *solo 400 K$ hoy*

COMPROMISO TOTAL A TRES AÑOS

1,2 M$

La cifra cubre el desarrollo del producto, la implantación en los primeros clientes y el equipo comercial hasta el año 3.

LO QUE SE VOTA HOY

400 K$

Primera fase · un tercio del total

CÓMO SE DESGLOSA LA PETICIÓN



LO QUE COMPRA	CONDICIÓN
Piloto con 3 clientes Lanzamiento general en abril 100 clientes en octubre	Se libera tras la revisión de febrero y el lanzamiento general, con el plan de ingresos de 60 clientes y 144 K$ ya contrastado.

En once meses pasamos de *3 clientes piloto* a 100 clientes de pago



Tres supuestos sostienen el plan, y *cada uno se verifica* en la revisión de febrero

01

La implantación cabe en 2 semanas

CÓMO SE COMPRUEBA

Los 3 clientes del piloto de noviembre se cronometran de principio a fin.

02

200 $ al mes es un precio que se firma

CÓMO SE COMPRUEBA

Frente a un ERP de 2 000 $, el piloto nos dice si el ahorro de 90 minutos diarios basta para cerrar.

03

La baja anual se queda en el 5 %

CÓMO SE COMPRUEBA

Los 60 clientes del año 1 son la primera cohorte medible; de ella depende llegar a 600 en el año 3.

LO QUE ARRIESGAMOS HOY

400 K$

No se compromete el 1,2 M$ completo hasta que los tres supuestos estén contrastados con clientes reales en febrero.

LA DECISIÓN

Pedimos aprobar *la primera fase de 400 K$*

PRÓXIMA PUERTA

Revisión · febrero

MERCADO	DOLOR DIARIO	PRECIO Y ENTRADA	AÑO 3
240 M$	**90 min**	**200 $**	**1,44 M$**
8 % adoptado de 120 000 talleres	y un 3 % de la facturación en roturas	al mes · 2 semanas · desde el móvil	600 clientes · primer año con beneficio

ACUERDO SOLICITADO AL COMITÉ

- ✓ Aprobar 400 K$ para la fase 1, de un total de 1,2 M$ a tres años.
- ✓ Arrancar el piloto con 3 clientes en noviembre.
- ✓ Volver a este comité en febrero con los resultados antes de liberar los 800 K$ restantes.

DECISIÓN DE HOY

400 K$

Aprobar la primera fase de Stockline y empezar el piloto este mes.