

# DISEÑO INDUSTRIAL DEL NOROESTE, S.L.



**"A chave é ter un proxecto viable e atopar os socios axeitados"**

*José Antonio Martínez Fernández*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Deseño e comercialización de produtos innovadores
<b>Sector de actividade</b>	Actividade de asesoría, consultoría e investigación
<b>Nº empregados</b>	26
<b>Inversión inicial</b>	240.000€
<b>Financiamento inicial:</b>	Desenvolvín un bo proxecto e busquei socios capitalistas que aportaron o capital necesario a cambio dunha porcentaxe nos beneficios da empresa.
<b>Web:</b>	<a href="http://www.dinor.net">www.dinor.net</a>
<b>Municipio:</b>	Silleda, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2003

## Descrición do proxecto

Fabricamos e comercializamos un símil de cigarro que axuda ao fumador a superar a súa adicción ao tabaco.

Este produto ten un gran parecido a un cigarro común e está composto por unha boquilla fabricada dun material especial alimentario (brando e sen sabor), que consegue un tacto agradable e cómodo na boca; e por un granulado (compoñente principal do cigarro) composto de mentol, saborizante e valeriana. Ofrece a variedade dun abanico de sabores, o frescor do mentol e o efecto relaxante da valeriana.

Temos a vantaxe de que non se trata dun produto sanitario, polo que se pode vender en calquera establecemento público como bares, gasoleiras, quioscos, farmacias, parafarmacias, supermercados, estancos, hoteis, etc. E o comercializamos fundamentalmente en caixas expositoras de 64 unidades.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Penso que as claves máis importantes do éxito son ter un proxecto viable e atopar os socios axeitados.

E por suposto, cubrir unha necesidade de mercado: a prohibición de fumar en lugares públicos e entornos laborais en virtude da nova normativa sanitaria. Trátase por outra parte dun mercado potencial inmenso.

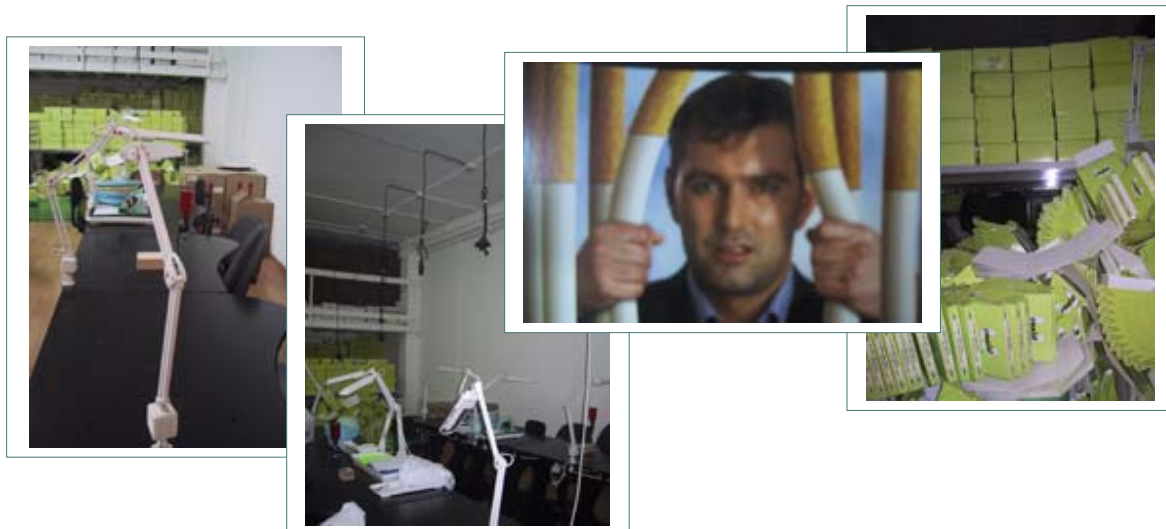
### Situación actual

Neste momento, temos unha empresa distribuidora en Madrid que xa ten contrato de compra durante os próximos catro anos para vender en territorio nacional e en Francia, Italia e Alemania. Ademais, temos contactado con outra empresa que distribuirá ao resto do mundo.

### Perfil cliente

Os nosos clientes potenciais son fumadores que desexan vencer a súa adicción.

Os principais canais de distribución son establecementos públicos como bares, gasolineras, quioscos, farmacias, parafarmacias, supermercados, estancos, hoteis, etc.



## Idea inicial

DINOR nace coa idea clara de cubrir unha necesidade no mercado a nivel internacional. Como todos sabemos, en moitos países estanse implantando leis antibacaco que prohiben fumar en calquera establecemento público, incluso no entorno laboral.

Como exfumador de tres paquetes diarias, coñezo as dificultades e os problemas que afrontan as persoas que fuman, en especial baixo a influencia da nova normativa, e as barreiras que tanto dificultan o abandono deste hábito.

Cando unha persoa quere deixar de fumar, o primeiro que bota de menos é o mecanismo xestual, o feito de ocupar a man cun cigarro e levalo á boca. A desaparición dese mecanismo é o factor desencadenante da ansiedade, por elo os sistemas que non incorporan o elemento material do cigarro, coma os parches, gomias de mascar etc. teñen demostrando ser pouco eficaces. É con posterioridade, cando o organismo comeza a sufrir a necesidade da nicotina e os outros elementos adictivos que contén o tabaco, o que fai que a ansiedade inicialmente desatada se multiplique.

Entendín que, para axudar a deixar de fumar, tiña que deseñar un sistema que mantivese o mecanismo ritual do cigarro, para eliminar o desencadenante da ansiedade e afrontar con maior fortaleza psicolóxica os efectos físicos do síndrome de abstinencia.

Investiguei no mercado os produtos que se correspondían con ese concepto e identifiquei unha pipeta que se leva fabricando dende hai máis de 40 anos, e que sigue sendo comercializada en farmacias. Analizando o produto, descubrí que estaba obsoleto dende o punto de vista estético. A imaxe do produto non evolucionou e se corresponde có que hai 50 anos era un cigarro. Elo supón que os seus usuarios se sintan incómodos e lles resulte embarazoso o uso da pipeta en público. Por outra parte, a pipeta só ten un aroma, o mentol, que non é aceptado por todo o mundo.

Tras esta análise, decidín deseñar un produto baseado na pipeta tradicional pero que incorporase as seguintes melloras:

- que o consumidor se sentise familiarizado có mesmo, polo que tería que conseguir o maior parecido posible cun cigarro real
- que a sensación ao colocalo na boca fose agradable
- que tivese un abanico de sabores moi amplo para adaptarse a todos os gustos, pero sen perder o frescor e a sensación de enchido de pulmóns que proporciona o mentol
- engadir un compoñente natural, que non tivese ningunha contraindicación, coñecida por todo o mundo e que se asociase directamente como unha substancia tranquilizante, polo que produciría no consumidor, de forma inconsciente, un efecto relaxante. Esta substancia sería a valeriana, aínda que en proporcións reducidas, polo que só actuaría como efecto placebo.

Unha vez contrastada a viabilidade do meu proxecto a través dun plan de empresa, atopei os socios capitalistas axeitados y naceu "ronid".



## Principales dificultades y amenazas futuras

A maior dificultade foi atopar un fornecedor que desenvolvese o granulado base do produto. Este granulado consiste nunha mestura dos compoñentes básicos do cigarro. Finalmente, ocupouse do desenvolvemento o dpto. de Galénica da Facultade de Farmacia de Santiago, o que confire ao noso produto a maior garantía. Outra das dificultades foi atopar bos distribuidores para os mercados nacional e internacional.

## Perfil promotores

José Antonio Martínez aporta oito anos de experiencia como deseñador industrial e un perfil eminentemente creativo.

## Aptitudes necesarias

Penso que tes que ter claro a ónde queres chegar, saber delegar no teu equipo humano, ter moi clara a viabilidade do proxecto e capacidade de superación se as cousas non saen en principio tal e como as tiñas deseñadas.



## Guía de Actividad

**Empresas de I +D** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

## Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta**  
**Gañar cartos**

## Formación

**¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?**

Si, o antigo programa Lanza do IGAPE. E por suposto, a formación que nos da a vida aos emprendedores.

**¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?**

Por suposto que si.

## Anecdótico

“RONID” é a lectura inversa do nome da empresa “DINOR”

