



Desarrollado por:

Sebastián Rivas | Herlin Arno | Enmanuel Gil

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRESA	3
1.1. Idea de negocio	3
1.2. Nombre comercial y logotipo	4
1.2.1. Nombre de la Empresa: CarConnect	4
1.2.2. Logotipo	4
1.2.3. Justificación	4
1.3. Presentación de los socios.	5
2. ESTUDIO DE MERCADO	8
2.1. Localización o Ubicación	8
2.1.1. Plano de la zona	8
2.1.2. Compra de local	9
2.2. Obtención de información:	10
2.2.1. Encuestas	10
2.2.2. Cliente fantasma	13
2.2.3. Observación Directa de la Zona	14
2.3. Datos estudio de mercado	15
2.3.1. Análisis de los Clientes	15
2.3.2. Análisis de competencia	15
2.3.3. Análisis de los Proveedores	16
2.3.4. Análisis DAFO	16
2.4. Misión, Visión y Valores	19
2.4.1. Misión	19
2.4.2. Visión	19
2.4.3. Valores	19
3. PLAN DE MARKETING	22
3.1. Producto	22
3.1.1. Bienes y/o servicios que ofrece nuestra empresa	22
3.2. Precio	23
3.2.1. Factores para Determinar el Precio y lista de precio	23
3.2.2. Estrategias de Precios	24
3.3. Distribución	24
3.4. Promoción	25
4. ELECCIÓN DE LA FORMA JURIDICA	28
4.1. Decisión y Justificación de la Elección de la Forma Jurídica	28
4.2. Trámites para la Puesta en Marcha según la Forma Jurídica Elegida	28
5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	31
5.1. Cuadro Plan de Recursos Humanos	31
5.1.1. Puesto de trabajo a cubrir:	31
5.1.2. Funciones, tareas y responsabilidades asignadas:	31
5.1.3. Perfil profesional del candidato:	32
5.1.4. Datos de los trabajadores contratados:	33
5.1.5. Tipo de contrato, jornada y coste de personal:	34
5.2. Planificación y organización de la Prevención de Riesgos Laborales	34
5.3. Organigrama	35

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRESA

1.1. Idea de negocio



Todos hemos vivido que en verano o en un sitio caluroso cuando dejamos el coche y nos vamos a hacer nuestras actividades, al regresar encontramos el coche con temperaturas ardientes y es incómodo y cuando nos sentamos nos quemamos, sentimos agobiados. Por eso nosotros pensamos en una posible solución y se nos dio la idea de poder crear este proyecto,

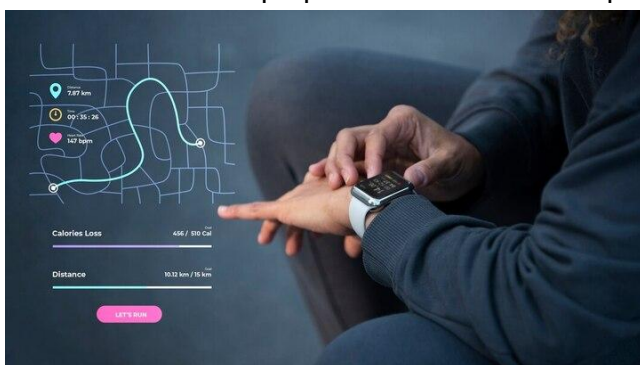
buscando facilitar a las personas que a través de la aplicación puedan climatizar las temperaturas del coche ya sea en clima frío o caliente.

Nuestra idea de negocio surgió precisamente para resolver esta problemática, que afecta a millones de personas. Nuestro producto consiste en que de manera fácil y sencilla podemos controlar desde la comodidad de donde nos encontremos, simplemente sacando el móvil, podemos encender el coche con la intención de activar la calefacción o el aire dependiendo del clima que nos encontremos, garantizando eficacia y seguridad.

Durante nuestras investigaciones, identificamos que muchas personas buscan soluciones para mejorar su calidad de vida a través de herramientas que les permitan ahorrar tiempo y evitar inconvenientes. Así nació nuestro proyecto: un sistema innovador que permite, de manera sencilla y segura, controlar la climatización del coche desde la comodidad de cualquier lugar con tan solo un teléfono móvil.

Nuestro producto es una aplicación que se conecta al vehículo y permite activar la calefacción o el aire acondicionado según el clima. Imagina un día caluroso, dejando el coche al sol mientras realizas tus actividades, y al volver, encontrarlo fresco y agradable gracias a un solo clic en tu móvil. O en pleno invierno, evitar el frío intenso al entrar a un coche ya cálido y acogedor.

Nos enfocamos en proporcionar una solución práctica, garantizando eficacia y



seguridad en todo momento.

Nuestro sistema cuenta con tecnología avanzada que protege los datos del usuario y el funcionamiento del vehículo, además de ser intuitivo y fácil de usar.

El mercado objetivo de nuestra iniciativa son aquellas personas que

valoran su tiempo, comodidad y seguridad, especialmente en zonas donde los climas extremos son habituales. Nuestra propuesta no solo mejora la experiencia de los conductores, sino que también ayuda a reducir el desgaste físico que puede causar exponerse a temperaturas extremas.

Con este proyecto, aspiramos a marcar una diferencia tangible en la vida de nuestros clientes, con la certeza de que nuestras soluciones tecnológicas están respaldadas por los mejores especialistas en el área. Ofrecemos un servicio confiable, accesible y personalizado, disponible 24/7, para garantizar la satisfacción y tranquilidad de nuestros usuarios.

1.2. Nombre comercial y logotipo

CarConnect: La Mejor Forma de Estar Conectados con los Tuyos



1.2.1. Nombre de la Empresa: CarConnect

El nombre de nuestra empresa es CarConnect, una combinación de las palabras "Car" (coche) y "Connect" (conectar), que refleja nuestra misión principal: ofrecer soluciones innovadoras que mantengan a los usuarios conectados con sus vehículos de forma sencilla y eficiente.

1.2.2. Logotipo

El logotipo que hemos diseñado será la imagen que nos representará como empresa, simbolizando nuestra misión de ofrecer soluciones innovadoras para mantener a los conductores conectados con su vehículo de manera fácil, segura y eficiente.

1.2.3. Justificación

Elegimos el nombre CarConnect porque refleja directamente la propuesta de valor de nuestro negocio: proporcionar a los conductores una forma fácil y segura de estar conectados con su coche, mejorando su experiencia diaria de conducción. El logotipo, a su vez, simboliza nuestra visión de una conducción más cómoda, eficiente y segura, donde la tecnología juega un papel esencial.

1.3. Presentación de los socios.

Somos tres socios porque nuestra idea desde un comienzo ha sido crear una sociedad SA, pues creemos que será una empresa grande (entrada y salida de socios libres y un fuerte capital).

Nos conocemos desde hace unos años y coincidimos con los ideales de trabajo y el futuro que queríamos para nuestra propia empresa, lo que conllevó a que decidiéramos montar una empresa en conjunto.

A continuación, tenemos una pequeña presentación de cada uno de nosotros, donde se muestra en que ámbito del sector tecnológico estamos especializados y una breve descripción personal de nuestras cualidades como empresarios:



Enmanuel Barut Gil,
experto en programación y demótica.
Grado en Ingeniería
Informática,
Máster en programación y
experiencia de 10 años
en programación.

Desde muy temprana edad, he sentido una profunda motivación por alcanzar grandes metas y construir algo significativo. Nací en un entorno donde el esfuerzo era clave para salir adelante, y mi espíritu emprendedor se despertó mientras trabajaba en una fábrica de automóviles. Aquel trabajo no solo me enseñó disciplina, sino que también me llevó a reflexionar sobre mi futuro. Fue en ese momento cuando decidí que quería ser mi propio jefe y dedicarme a proyectos en los que realmente creyera.

A lo largo de mi trayectoria, he enfrentado múltiples desafíos. Tuve varios intentos de creación de empresas que no resultaron como esperaba, pero esos fracasos se convirtieron en lecciones que moldearon mi carácter y mi visión. La idea de **CarConnect** nació de esa resiliencia, combinada con la ambición de ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras para mejorar la vida de las personas.



**Herlin Magrid Arno,
experta en Marketing
Digital.**

*Grado en Ingeniera
Informática,
especializado en
seguridad informática y
experiencia de 5 años
en Marketing Digital.*

*Me considero una emprendedora optimista, determinada y apasionada por alcanzar los objetivos que me propongo. No descanso hasta materializar cada meta, siempre enfrentando los desafíos con una actitud proactiva. La **creatividad** y la **innovación** son cualidades que definen mi forma de trabajar. Disfruto buscando maneras más eficientes y originales de hacer las cosas, explorando diferentes enfoques hasta lograr la mejor versión de cada proyecto.*

*Creo profundamente en el valor del **trabajo en equipo**. Para mí, un proyecto exitoso se construye desde la colaboración, el esfuerzo compartido y la alineación de todos los involucrados. Por ello, siempre procuro involucrar a mis colegas en cada etapa del proceso, creando un ambiente en el que todas las ideas converjan hacia un objetivo común.*

Estas cualidades me han permitido liderar iniciativas con confianza, construir relaciones sólidas y fomentar un entorno donde la creatividad y el esfuerzo colectivo son claves para alcanzar metas extraordinarias.



Sebastián Rivas Jaramillo,
experto en
programación electrónica.

Ingeniero,
Grado en Informática y
máster en
Sistemas Electrónicas y
Aplicaciones.
Experiencia de más de
5 años en empresas
relacionadas con el
entorno de la
Sistemas Electrónicas.

Desde pequeño, he sido un apasionado del mundo de la tecnología. Me solían llamar "El pequeño Bill Gates" debido a mi habilidad para manejar la información tecnológica y mi destreza con los sistemas informáticos. A lo largo de mi vida, la tecnología ha sido una de mis mayores pasiones, y siempre he buscado expandir mis conocimientos y habilidades en este campo.

Me considero una persona muy ambiciosa, siempre esforzándome al máximo para alcanzar mis metas. Soy alguien que no se detiene ante los obstáculos, y en cada reto veo una oportunidad para aprender y crecer. Entre mis cualidades se destacan mi paciencia, creatividad y la capacidad para trabajar bajo presión, lo que me permite mantener una mentalidad positiva, incluso cuando los problemas surgen de forma inesperada.

Para mí, lo más importante es nunca perder de vista el objetivo principal, sin importar lo que pase. Mi enfoque siempre ha sido claro: superar mis propios límites y seguir adelante, con la convicción de que el esfuerzo constante es la clave para alcanzar el éxito.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Localización o Ubicación

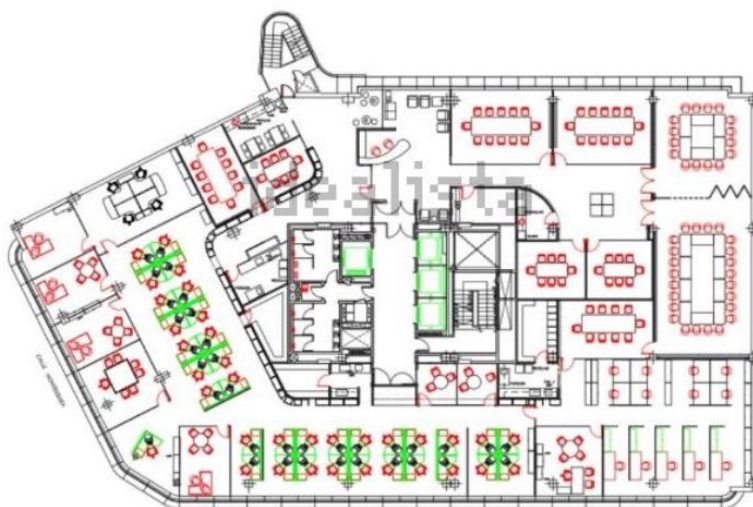
CarConnect se ubicará en una zona estratégica de Madrid, específicamente en la C/ Gran Vía, 3, 28013. Hemos elegido esta ubicación céntrica debido a su alto tráfico de personas, lo que nos permitirá aprovechar al máximo las oportunidades de visibilidad y publicidad. Esta zona de gran afluencia nos proporciona una plataforma ideal para dar a conocer nuestros servicios de forma efectiva, optimizando el capital inicial y transformando nuestro local en un espacio llamativo que atraiga a nuestros futuros clientes.

Además, la ubicación seleccionada ofrece un fácil acceso a diversas vías de transporte público, lo que facilitará el desplazamiento tanto de nuestros clientes como de nuestros empleados, garantizando una mayor comodidad y eficiencia en sus traslados hacia nuestra oficina.

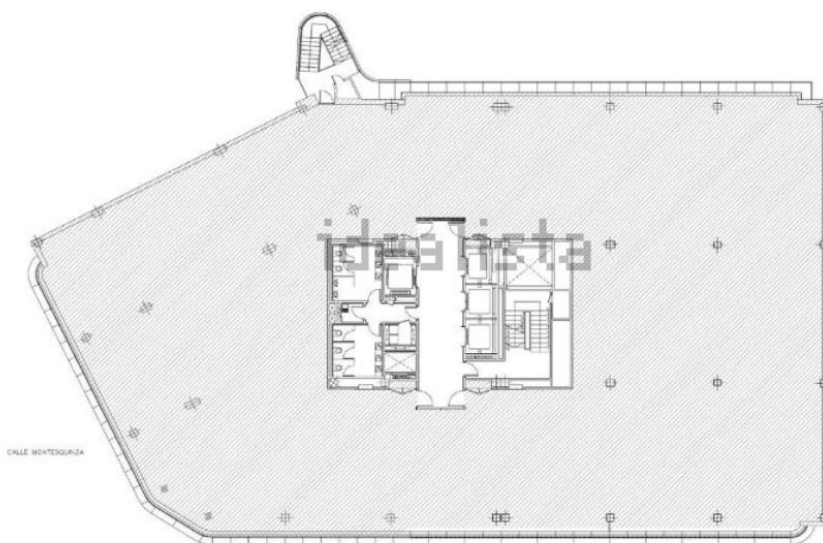
2.1.1. Plano de la zona



- PLANTA 1



- PLANTA 2



2.1.2. Compra de local

Hemos decidido la compra de este local debido a su **distribución funcional** y la flexibilidad que ofrece para cumplir con nuestras necesidades operativas. Este espacio nos permitirá dividir nuestra empresa en **dos plantas**, lo que facilitará la organización y el desarrollo eficiente de nuestras actividades.

La **planta baja** estará dedicada principalmente al **centro de atención al cliente**. En esta área, nuestros clientes podrán recibir soporte personalizado, resolver dudas sobre el funcionamiento de nuestro servicio y realizar cualquier trámite relacionado con su

cuenta o dispositivos. La cercanía con los clientes y un ambiente cómodo y accesible son esenciales para garantizar una atención de alta calidad.

Por otro lado, la **planta superior** se utilizará para áreas más operativas, como la administración, desarrollo y marketing, donde el equipo podrá trabajar de manera eficiente y sin interrupciones. La estructura del local, con espacios bien definidos, permitirá que cada departamento funcione de manera independiente, sin perder la coordinación entre ellos.

Este diseño, además de optimizar nuestros recursos, también facilitará la expansión de la empresa en el futuro, permitiéndonos incorporar nuevos equipos y mejorar nuestra atención a medida que CarConnect crezca.

2.2. Obtención de información:

Métodos de Investigación de Mercado de CarConnect

Para comprender el mercado en el que operamos y evaluar las necesidades de los consumidores, así como el nivel de conocimiento que tienen sobre la conectividad y la tecnología automotriz, hemos utilizado varios métodos de investigación. Algunos de los métodos que empleamos fueron los siguientes:

2.2.1. Encuestas

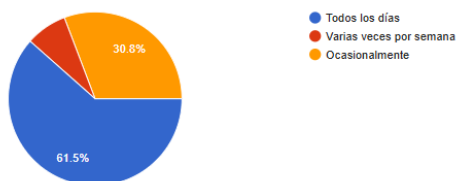
A través de encuestas realizadas a posibles usuarios de nuestros servicios, hemos obtenido información sobre su conocimiento y percepción acerca de las soluciones de conectividad para vehículos. Además, hemos evaluado su disposición a utilizar un dispositivo como CarConnect para mejorar la experiencia de conducción y mantener un control remoto de su automóvil.

Estos son los resultados que hemos obtenido:

¿Con qué frecuencia usas un coche?

13 respuestas

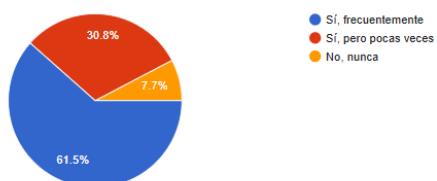
[Copiar gráfico](#)



¿Alguna vez has experimentado incomodidad por el calor o frío dentro de tu coche?

13 respuestas

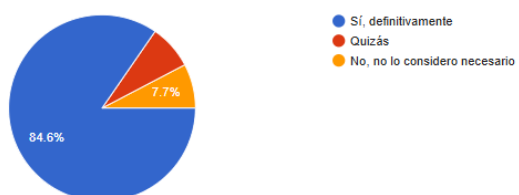
[Copiar gráfico](#)



¿Te gustaría poder controlar la temperatura de tu coche de forma remota antes de subirte?

13 respuestas

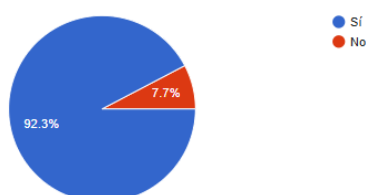
[Copiar gráfico](#)



¿Te parecería útil poder encender el coche a distancia desde tu teléfono?

13 respuestas

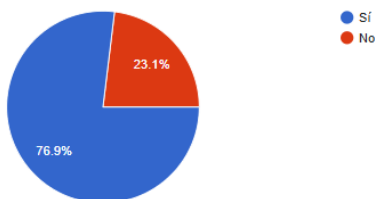
[Copiar gráfico](#)



¿Alguna vez has perdido el coche en el estacionamiento?

13 respuestas

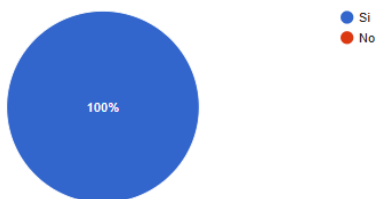
[Copiar gráfico](#)



¿Te gustaría poder poner el seguro de manera remota?

13 respuestas

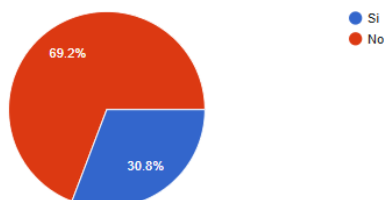
[Copiar gráfico](#)



¿Sabes que es Geovallado?

13 respuestas

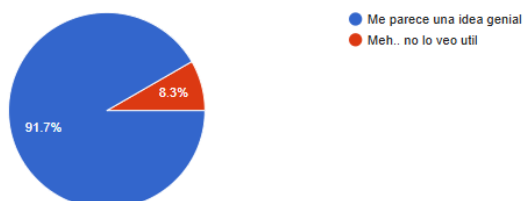
[Copiar gráfico](#)



Con el geovallado, los usuarios pueden establecer límites geográficos específicos. Por ejemplo, se puede configurar para que el sistema notifique si el vehículo sale de una zona predefinida, como una ciudad o un área residencial. Esto es útil para asegurarse de que el coche no sea utilizado fuera de ciertos límites ¿Qué le parece esto?

12 respuestas

[Copiar gráfico](#)



¿Te gusta el dispositivo que opinas de el?

7 respuestas

Si
Resuelve contratiempos haciendo más fácil la vida
me parece una solución genial a mis problemas, soy muy olvidadizo y constantemente tengo la duda si puse seguro al coche o no, y poder realizar esta función desde mi móvil me alegra la vida la verdad.
Me parece un dispositivo muy interesante, estoy curioso por ver que más me pueden contar sobre el.

Como podemos observar en las respuestas de la encuesta realizada, uno de los aspectos más destacados es que la mayoría de los encuestados desconocen cómo manejar situaciones relacionadas con la conectividad y la gestión remota de su vehículo, lo que representa una oportunidad clave para CarConnect. Podemos ofrecerles una solución innovadora que les permita tener un control total de su automóvil desde cualquier lugar, algo de lo que muchas personas aún no son conscientes.

Esto nos lleva a pensar que CarConnect tiene el potencial de tener una excelente acogida en el mercado, ya que hay una necesidad evidente entre los consumidores de contar con una solución que les brinde comodidad, seguridad y control sobre sus vehículos.

2.2.2. Cliente fantasma

Hemos seleccionado un grupo específico de personas para que actúen como **clientes misteriosos**, con el objetivo de recolectar información sobre la competencia en el sector de la conectividad automotriz. A través de este proceso, analizamos las respuestas y la oferta de servicios disponibles en el mercado.



Tras revisar la información obtenida, nos dimos cuenta de que el producto que ofrecemos, **CarConnect**, tiene el potencial de destacarse frente a la competencia.

Esto se debe a que la zona que investigamos aún no está completamente avanzada en cuanto a la integración de tecnología para vehículos y soluciones de conectividad remota. Esto nos brinda una oportunidad para posicionarnos como una opción innovadora y accesible en un mercado que aún tiene mucho potencial de desarrollo.

2.2.3. Observación Directa de la Zona

Como parte de nuestro proceso de selección de la ubicación, realizamos una observación directa en la zona de la **C/ Gran Vía, 3, 28013**, en el corazón de Madrid. Esta acción nos permitió obtener una visión más precisa y detallada del entorno en el que estableceremos nuestras operaciones. Durante la observación, analizamos varios aspectos clave que nos aseguran que esta es una ubicación estratégica para CarConnect.

Alta afluencia de personas: La Gran Vía es una de las calles más transitadas de Madrid, lo que garantiza un flujo constante de peatones, turistas y residentes. Este tráfico elevado proporcionará a CarConnect una excelente visibilidad, permitiéndonos aprovechar las oportunidades de publicidad y promoción sin necesidad de inversiones significativas en medios tradicionales. Además, la visibilidad continua atraerá la atención de potenciales clientes y usuarios interesados en nuestras soluciones de conectividad automotriz.

Comodidad y accesibilidad: La zona seleccionada se encuentra perfectamente conectada con diversas **líneas de transporte público**, como metro, autobuses y trenes, lo que facilita el acceso a nuestra oficina tanto para nuestros empleados como para los clientes. Esto asegura que todos los interesados en nuestros servicios puedan llegar de manera cómoda y rápida, independientemente de su ubicación dentro de la ciudad. Asimismo, la cercanía a puntos clave de la ciudad aumenta la eficiencia en los desplazamientos diarios.

Entorno adecuado para el negocio: La observación directa también nos permitió valorar el entorno comercial de la zona. Gran Vía es una arteria principal que alberga una variedad de negocios, desde empresas tecnológicas hasta comercios de alto perfil. Esto hace que el área sea especialmente atractiva para **CarConnect**, dado que el tipo de clientes que frecuentan la zona suele estar familiarizado con la tecnología y la innovación, lo que alinea perfectamente con la oferta de servicios de conectividad avanzada para vehículos.

Potencial de crecimiento: Finalmente, la observación nos permitió identificar un **potencial de crecimiento** considerable en la zona. Si bien actualmente existen algunas empresas relacionadas con la automoción y la tecnología, el mercado de la conectividad automotriz aún no está completamente saturado en

este sector, lo que nos brinda una ventaja competitiva al ser uno de los primeros en ofrecer este tipo de soluciones en la zona.

2.3. Datos estudio de mercado

2.3.1. Análisis de los Clientes

Gracias a la investigación realizada por nuestro equipo, hemos identificado que el **cliente medio** no tiene un conocimiento profundo sobre las tecnologías de conectividad automotriz y los servicios asociados. Este hallazgo nos presenta una **oportunidad clave** para educar a nuestros potenciales clientes sobre las ventajas de tener un control remoto de su vehículo, optimizando su comodidad y seguridad.

Como hemos mencionado previamente, los resultados obtenidos en las encuestas son reveladores: una gran parte de las personas no está completamente informada sobre las opciones disponibles para la conectividad de vehículos y, cuando buscan una solución, recurren a profesionales para asesorarse. Esto refuerza nuestra convicción de que **CarConnect** puede desempeñar un papel fundamental al ofrecer un servicio accesible, fácil de usar y de gran valor para aquellos que deseen mantener un control completo de su coche, independientemente de su conocimiento tecnológico previo.

Esta falta de conocimiento sobre las soluciones de conectividad automotriz y el interés por aprender más nos da la **ventaja competitiva** de ofrecer un servicio que no solo cubre una necesidad, sino que también brinda la oportunidad de informar y capacitar a nuestros clientes, ganándonos su confianza y fidelidad.

2.3.2. Análisis de competencia

Nuestros clientes misteriosos nos proporcionaron información valiosa sobre aspectos clave que nos diferencian de la competencia. Uno de los puntos destacados fue que los precios de las empresas competidoras suelen ser muy elevados en comparación con los productos y servicios que ofrecen. Esto se debe a que muchos de estos competidores siguen utilizando métodos y tecnologías obsoletas, lo que provoca que intenten compensar los elevados costos operativos transfiriéndolos a los clientes en forma de precios altos.

En contraste, **CarConnect** se enfoca en ofrecer soluciones de conectividad automotriz modernas e innovadoras, sin los sobrecostos que caracterizan a otros servicios. Gracias a nuestra estructura más eficiente y al uso de

tecnologías avanzadas, podemos mantener precios competitivos, garantizando al mismo tiempo un producto de alta calidad y un servicio excepcional para nuestros clientes.

2.3.3. Análisis de los Proveedores

Toda cadena de suministros comienza con la selección de los mejores proveedores, y para **CarConnect**, es fundamental contar con aliados estratégicos que nos aseguren la calidad y eficiencia de nuestros productos y servicios. Por ello, hemos optado por asociarnos con **proveedores líderes en tecnología** como **IBM, Google y Microsoft**, quienes serán esenciales para el éxito de nuestro proyecto.

- **IBM** será nuestro proveedor clave en la parte de hardware, proporcionando equipos informáticos de alta calidad necesarios para la instalación y mantenimiento de nuestros dispositivos de conectividad automotriz.
- **Google** será responsable del almacenamiento en la nube a través de **Google Cloud**, garantizando que los datos de nuestros clientes sean almacenados de manera segura, accesible y escalable, permitiéndonos ofrecer un servicio confiable y eficiente.
- **Microsoft** nos proveerá de los sistemas operativos que utilizaremos en nuestras plataformas y dispositivos, asegurando una integración fluida y un rendimiento óptimo.

Estas empresas no solo son reconocidas por su fiabilidad, sino que también son sinónimo de calidad en el mercado, lo que hace que nuestra elección fuera una decisión lógica. Nuestro objetivo es establecer con ellos una relación sólida y de largo plazo, transformándolos en verdaderos socios estratégicos.

Las razones que nos llevaron a elegir a estos proveedores incluyen la **alta calidad de sus productos**, su **asistencia técnica excepcional** y el **servicio posventa** que ofrecen, garantizando que cualquier necesidad futura será resuelta con eficacia y rapidez.

2.3.4. Análisis DAFO

Para completar nuestro estudio de mercado, hemos realizado un análisis **DAFO** que nos permitirá fortalecer nuestras ventajas competitivas y abordar posibles debilidades para convertirlas en fortalezas.

Análisis Interno:

Debilidades:



- **Escasa experiencia en el mercado local:** Aunque nuestra solución es innovadora, CarConnect es un servicio relativamente nuevo en el mercado de la conectividad automotriz. Esta falta de reconocimiento de marca puede dificultar nuestra adopción inicial.
- **Dependencia de la tecnología externa:** Aunque contamos con plataformas avanzadas como Google Cloud para almacenamiento y Microsoft para sistemas operativos, nuestra dependencia de terceros puede generar vulnerabilidades si alguna de estas plataformas experimenta problemas técnicos o cambios en sus políticas.

Fortalezas:

- **Innovación tecnológica:** La principal fortaleza de CarConnect radica en nuestra capacidad para ofrecer soluciones de conectividad avanzadas y fáciles de usar que permiten a los conductores controlar y personalizar la climatización de sus vehículos de forma remota.
- **Equipo comprometido:** Contamos con un equipo altamente motivado y especializado en desarrollo, marketing y atención al cliente, lo que nos permite ofrecer un servicio robusto y confiable desde el principio.
- **Estudios de mercado favorables:** Nuestros estudios y encuestas demuestran que existe una necesidad creciente de soluciones innovadoras en el sector de la conectividad automotriz. La respuesta positiva a nuestras encuestas nos da la confianza de que estamos apuntando a un nicho de mercado con un alto potencial de crecimiento.

Análisis Externo:

Amenazas:

- **Competencia creciente:** El mercado de la tecnología automotriz está en constante evolución y, aunque estamos bien posicionados, la competencia en soluciones de conectividad es fuerte. Empresas consolidadas en la industria podrían intentar replicar nuestro modelo o mejorar sus propias soluciones.
- **Condiciones económicas cambiantes:** Factores económicos como la inflación o la desaceleración económica podrían afectar la disposición de los consumidores a invertir en soluciones adicionales para sus vehículos, como CarConnect.

Oportunidades:

- **Aumento de la demanda de conectividad:** La demanda por tecnología inteligente y conectividad en los vehículos está creciendo rápidamente, especialmente entre conductores que buscan mayor comodidad y eficiencia. Este es un mercado en expansión que nos permite posicionarnos como líderes en innovación.
- **Nuevas tendencias de consumo:** Los consumidores están cada vez más interesados en tener mayor control y personalización de sus vehículos.

CarConnect puede capitalizar este interés al ofrecer soluciones prácticas, eficientes y fáciles de usar.

- **Expansión en otros nichos:** Aunque el mercado de los automóviles es nuestra área inicial de enfoque, existen oportunidades para expandir nuestras soluciones a otros nichos, como flotas de vehículos comerciales, taxis o incluso la industria del alquiler de coches, lo que podría aumentar significativamente nuestra base de clientes.



2.4. Misión, Visión y Valores

2.4.1. Misión



Nuestra misión es ofrecer a los conductores una solución tecnológica innovadora que les permita **aumentar la comodidad y seguridad** de su experiencia automotriz. A través de nuestra plataforma de conectividad, los usuarios podrán **controlar su coche de manera remota**, ajustando funciones clave como la climatización, con el

objetivo de garantizar una conducción más placentera y segura desde cualquier lugar, en cualquier momento. Nos comprometemos a transformar la forma en que las personas interactúan con sus vehículos, ofreciendo una experiencia más personalizada y conectada.

2.4.2. Visión



En **CarConnect**, nuestra visión se basa se basa en tres pilares fundamentales: **innovación, seguridad y comodidad**. Creemos que la tecnología debe ser una herramienta que mejore la calidad de vida de las personas, por eso nos esforzamos en ofrecer soluciones vanguardistas que anticipen las necesidades de

nuestros usuarios y proporcionen un valor real. En nuestra empresa, nos guiamos por la idea de crear productos fáciles de usar, pero altamente efectivos, siempre manteniendo como prioridad la **seguridad** de nuestros clientes y su tranquilidad. Además, fomentamos una cultura de **trabajo colaborativo e integridad** en cada uno de los pasos de nuestra empresa, asegurándonos de que nuestras soluciones no solo sean avanzadas, sino también responsables y accesibles para todos.

2.4.3. Valores

En **CarConnect**, nos esforzamos por ser una empresa que no solo ofrezca soluciones tecnológicas innovadoras, sino que también tenga un impacto positivo en la sociedad, el medio ambiente y la seguridad global. Nuestros valores fundamentales están diseñados para crear un cambio significativo, tanto a nivel individual como colectivo, contribuyendo al bienestar de nuestros clientes y al mundo en general.



En resumen, **CarConnect** no es solo una empresa que ofrece tecnología para coches; somos una entidad comprometida con **la seguridad, el bienestar, la sostenibilidad y la accesibilidad**.

Nuestra misión es aportar un cambio positivo en la sociedad y en el mundo, utilizando la tecnología como una herramienta para mejorar la calidad de vida, proteger el medio ambiente y garantizar un futuro más seguro y conectado para todos.

Innovación para el progreso

Uno de nuestros pilares más importantes es la **innovación constante**. A través de la tecnología de conectividad vehicular, buscamos transformar la forma en que las personas interactúan con sus coches, mejorando la experiencia de conducción y ofreciendo soluciones más seguras y cómodas. Esta innovación no solo beneficia a nuestros usuarios, sino que también impulsa la evolución de la industria automotriz, abriendo nuevas posibilidades para el futuro del transporte. Al mantenernos a la vanguardia, promovemos una cultura de avance continuo, lo que permite a la sociedad disfrutar de un entorno de movilidad más eficiente y accesible.

Compromiso con la seguridad y la confianza

La **seguridad** es nuestra prioridad número uno. A través de nuestras soluciones, proporcionamos a los conductores la capacidad de controlar sus vehículos de manera remota, garantizando que puedan ajustar aspectos cruciales, como la climatización, para asegurar un entorno más cómodo y seguro. Además, al integrar características de seguridad avanzadas, como la protección contra accesos no autorizados, nuestra tecnología ofrece una capa extra de tranquilidad, contribuyendo a la reducción de riesgos tanto para los conductores como para otros usuarios de la vía. Nuestra empresa está comprometida en promover una conducción más segura, utilizando tecnología para prevenir incidentes y accidentes.

Accesibilidad para todos

Valoramos profundamente la **comodidad y accesibilidad**. En CarConnect, queremos que nuestra tecnología sea intuitiva y accesible para todos, sin importar su nivel de experiencia con herramientas digitales. Esta facilidad de uso permite a más personas beneficiarse de las ventajas de la conectividad vehicular, incluso aquellos que no están familiarizados con la tecnología. De esta manera, contribuimos a una sociedad más inclusiva, donde la innovación está al alcance de todos y no queda reservada solo para un grupo selecto.

Responsabilidad social y ambiental

El respeto por el **medio ambiente** es otra de nuestras grandes preocupaciones. Como parte de nuestra misión, trabajamos para reducir

nuestro impacto ambiental promoviendo el uso responsable de los recursos. A través de nuestras soluciones, ayudamos a optimizar el consumo de energía en los vehículos al permitir el control remoto de funciones como la climatización, evitando el desperdicio innecesario de energía. Además, nos aseguramos de que nuestros procesos sean sostenibles, utilizando materiales y prácticas que minimicen la huella ecológica de nuestra actividad.

Fomentando la movilidad responsable

Al promover el uso eficiente de los vehículos, buscamos también contribuir al **desarrollo de una movilidad más responsable**. Sabemos que el futuro del transporte depende de la adopción de tecnologías que ayuden a reducir la contaminación, mejorar el tráfico y hacer que los desplazamientos sean más sostenibles. Al conectar a los conductores con sus coches de manera más efectiva, también fomentamos el uso más racional de los recursos y la optimización de las rutas, lo que a su vez puede contribuir a la reducción de emisiones de CO2 y mejorar la calidad del aire en nuestras ciudades.

Trabajo en equipo para el bienestar común

En CarConnect, valoramos profundamente el trabajo en equipo. Sabemos que el **éxito de la empresa depende de la colaboración constante** entre nuestros equipos de desarrollo, marketing, atención al cliente y cada uno de nuestros colaboradores. Este enfoque colaborativo no solo mejora nuestros productos y servicios, sino que también nos permite aportar soluciones más eficientes y efectivas para la sociedad. Nuestro ambiente laboral fomenta la creatividad, el respeto y el crecimiento personal, lo que nos ayuda a construir un equipo sólido y comprometido con el bienestar de nuestros clientes y de la comunidad.

Orientación al cliente

Finalmente, nuestra **orientación al cliente** es un principio fundamental de nuestra empresa. Escuchar y comprender las necesidades de nuestros usuarios nos permite crear soluciones que realmente mejoren su calidad de vida. Nos esforzamos por ofrecer una experiencia excepcional, proporcionando soporte y soluciones personalizadas que no solo resuelvan problemas, sino que también hagan que nuestros clientes se sientan acompañados en cada paso de su viaje.

3. PLAN DE MARKETING

3.1. Producto

CarConnect se especializa en ofrecer soluciones avanzadas de conectividad y tecnología para automóviles.

Ofrecemos un servicio especializado pero amplio: proporcionar soluciones de conectividad y control remoto para vehículos, tanto para clientes particulares como para empresas. Nuestro objetivo es facilitar a los conductores el control de su coche desde cualquier lugar, mejorando la comodidad y seguridad.

Para llevar a cabo este servicio, nuestros socios nos proveerán de los productos necesarios para su implementación. **Google Cloud** nos apoyará en el almacenamiento y gestión de datos en la nube, garantizando un servicio seguro y eficiente, mientras que **Microsoft** proporcionará el software necesario para nuestros dispositivos y sistemas operativos, asegurando la estabilidad y el rendimiento de nuestra plataforma.

3.1.1. Bienes y/o servicios que ofrece nuestra empresa

- **Dispositivo de Conectividad para Vehículos:** Un dispositivo fácil de instalar en el coche que permite a los conductores controlar su vehículo de forma remota a través de una aplicación móvil.
- **Aplicación Móvil:** La app de CarConnect permite a los usuarios encender su coche, activar la calefacción o el aire acondicionado, y ajustar otras configuraciones, todo de manera remota y a través de su teléfono móvil.
- **Servicios de Soporte y Mantenimiento:** Ofrecemos soporte técnico constante y actualizaciones de software para asegurar que nuestros productos estén siempre operativos y al día con las últimas innovaciones tecnológicas.
- **Soluciones Personalizadas para Empresas:** Para empresas con flotas de vehículos, CarConnect proporciona soluciones personalizadas que permiten gestionar y controlar los vehículos de forma remota, asegurando la eficiencia operativa y la seguridad de los empleados.
- **Seguridad y Protección de Datos:** Todos nuestros servicios están respaldados por un sistema robusto de protección de datos, utilizando tecnologías de almacenamiento en la nube como **Google Cloud**, garantizando que la información del usuario y el control del vehículo sean seguros.

3.2. Precio

3.2.1. Factores para Determinar el Precio y lista de precio

Hemos diseñado tres modalidades de precios que se adaptan a las necesidades y objetivos de diferentes tipos de clientes, garantizando soluciones flexibles y asequibles para todos:

1. **Suscripción Básica:**

- **Cobertura:** Máxima protección para hasta 2 vehículos.
- **Servicios incluidos:** Solo incluye el montaje del software, sin instalación de hardware ni beneficios adicionales.
- **Precio:** 499 €/mes.

2. **Suscripción Estándar:**

- **Cobertura:** Para un volumen superior a 2 hasta 4 vehículos.
- **Servicios incluidos:** Incluye tanto el montaje de software como de hardware, pero sin beneficios adicionales.
- **Precio:** 1.099 €/mes.

3. **Suscripción VIP:**

- **Cobertura:** Cobertura ilimitada de vehículos.
- **Servicios incluidos:** Incluye el montaje de software y hardware, junto con beneficios extras como descuentos exclusivos, 1 año gratis de **Google Cloud** y formación gratuita sobre protección contra ciberataques.
- **Precio:** 1.599 €/mes.

Nuestros precios son altamente competitivos en el mercado, considerando que la media nacional para servicios similares varía entre los 300€ y los 1.700€. Las tarifas que ofrecemos están pensadas para adaptarse a persona particular y empresas de diferentes tamaños: las personas particulares, pequeña empresas y medianas podrán optar por el plan básico, mientras que las medianas y grandes empresas disfrutarán de la suscripción estándar, y las macroempresas pueden aprovechar todas las ventajas del plan VIP.

Además, incentivamos la contratación de la **Suscripción VIP** con un **descuento de 100 € al año**, un **año gratuito de Google Cloud**, y **cursos de protección contra ciberataques** para asegurar que nuestros clientes estén

siempre protegidos y preparados. Con estas modalidades, nos aseguramos de ofrecer un servicio de alto valor y adaptado a las necesidades de cada cliente.

3.2.2. Estrategias de Precios

1. **Precio de Penetración:** Establecer un precio bajo inicialmente para atraer a más clientes y ganar cuota de mercado rápidamente.
2. **Precios Competitivos:** Ajustar los precios en función de los competidores directos para mantener la competitividad.
3. **Precios de Paquete:** Ofrecer descuentos al comprar varios productos o servicios juntos en un paquete.
4. **Descuentos y Promociones:** Ofrecer precios reducidos por tiempo limitado o para grupos específicos de clientes (como descuentos por fidelidad).
5. **Precios Basados en el Valor:** Establecer precios en función del valor percibido por el cliente, destacando los beneficios únicos y la calidad superior de CarConnect.

Hemos decidido que para nuestra empresa la mejor estrategia sería combinada de precio de penetración y precios de paquete. Para comenzar con precios atractivos para atraer una base sólida de clientes iniciales, y luego ofrecer paquetes que combinen varios de tus servicios para agregar valor y fomentar la compra de múltiples productos.

3.3. Distribución

Nuestro ciclo de producción comienza con la recepción de la infraestructura necesaria de nuestros proveedores, que incluye el hardware y el software requeridos para instalar nuestros dispositivos de conectividad en los vehículos de nuestros clientes. Posteriormente, proporcionamos el servicio de instalación, configuración y soporte técnico, asegurando que cada cliente obtenga la mejor experiencia de uso.

El pago por parte de las empresas se realiza tanto por la implantación de la infraestructura como por el servicio continuo que brindamos. Este modelo nos permite asegurar un flujo constante de ingresos y ofrecer un servicio completo y de alta calidad a nuestros clientes.

En cuanto a la **distribución**, nos enfocamos principalmente en **Internet** como el canal principal para llegar a nuestros clientes potenciales. Esto incluye el uso

intensivo de **redes sociales** (RR.SS.), donde nos comunicamos directamente con nuestros usuarios y promocionamos nuestras soluciones tecnológicas. Además, nuestra **página web** será una herramienta clave de comunicación y venta, ofreciendo información detallada sobre nuestros productos y servicios.

Por último, **la promoción de otras empresas** que ya hayan experimentado nuestros servicios también jugará un papel importante en la distribución de nuestros productos. Gracias a recomendaciones y alianzas estratégicas, lograremos ampliar nuestra base de clientes y fortalecer nuestra presencia en el mercado. Este enfoque integral de marketing y distribución nos permitirá llegar a una amplia audiencia y consolidar nuestra posición como líderes en soluciones de conectividad para vehículos.

3.4. Promoción

Nuestro diseño de promoción es integral que abarca diversas técnicas y canales para dar a conocer nuestros productos y servicios, atraer clientes potenciales y fidelizar a los existentes. A continuación, detallamos las principales tácticas que utilizaremos:

1. Publicidad:

- **Folleto de publicidad:** Diseñaremos folletos atractivos y profesionales que resalten los beneficios de nuestros productos y servicios. Estos folletos estarán disponibles en eventos y puntos de contacto clave como concesionarios de vehículos, talleres y asociaciones de empresas.
- **Redes Sociales:** Utilizaremos plataformas como Instagram, Facebook, LinkedIn y Twitter para crear contenido visual y educativo que explique los beneficios de nuestra tecnología, así como para interactuar con nuestros seguidores, responder preguntas y promover ofertas exclusivas.
- **Página web:** Nuestra web será el centro de todas las operaciones comerciales y de marketing, con un diseño intuitivo, fácil navegación y detallada información sobre nuestros productos y servicios. Incluirá una sección de atención al cliente, testimonios, demostraciones y un sistema de pago en línea.
- **Publicidad en prensa:** En el futuro, exploraremos opciones de publicidad en revistas especializadas en tecnología, automóviles y negocios, además de realizar colaboraciones con medios de comunicación relacionados con la movilidad y la seguridad.

2. Merchandising:

- **Productos promocionales:** Desarrollaremos productos de merchandising como llaveros, pegatinas, tazas, camisetas y gorras con el logotipo de CarConnect para distribuirlos entre nuestros clientes y como obsequios en eventos. Estos artículos aumentarán la visibilidad de la marca y fortalecerán la conexión emocional con el cliente.
- **Accesorios para vehículos:** Ofreceremos productos adicionales que complementen nuestros servicios, como cables USB personalizables, cargadores portátiles y otros gadgets tecnológicos que puedan ser útiles para nuestros usuarios.

3. Relaciones Públicas:

- **Alianzas estratégicas:** Buscaremos asociaciones con empresas del sector automotriz y tecnológico para ampliar nuestro alcance y validar nuestra oferta. Esto incluirá asociaciones con concesionarios de automóviles, talleres de reparación y plataformas de movilidad.
- **Eventos y ferias:** Participaremos en ferias de automoción y tecnología donde podremos presentar nuestras soluciones a un público más amplio. Además, organizaremos demostraciones y eventos de lanzamiento para generar expectación y mostrar en vivo los beneficios de nuestra tecnología.
- **Colaboraciones con influencers:** Trabajaremos con influencers y expertos del sector automotriz y tecnológico para promover nuestra marca y alcanzar a nuevos públicos mediante contenido auténtico y recomendaciones.

4. Fidelización y otras estrategias de atención al cliente:

- **Programa de fidelización:** Ofreceremos descuentos exclusivos, promociones por referir a nuevos clientes y beneficios especiales a aquellos que hayan sido usuarios recurrentes. Este tipo de programa incentivará la lealtad y retención de nuestros clientes.
- **Soporte y atención a la cliente personalizada:** Implementaremos un servicio de atención al cliente 24/7 a través de chat en línea, correo electrónico y teléfono para resolver cualquier duda o incidencia de nuestros usuarios. Además, proporcionaremos tutoriales y guías interactivas para facilitar el uso de nuestros dispositivos.

- **Encuestas de satisfacción y feedback:** Realizaremos encuestas periódicas para conocer la opinión de nuestros clientes y mejorar continuamente nuestro servicio. Sus comentarios serán fundamentales para adaptarnos a sus necesidades y expectativas.

Estas estrategias de promoción están diseñadas para generar un fuerte impacto en el mercado, mejorar la visibilidad de nuestra marca, atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes, creando una relación duradera y de confianza con ellos.

4. ELECCIÓN DE LA FORMA JURIDICA

4.1. Decisión y Justificación de la Elección de la Forma Jurídica

Una **Sociedad Anónima (S.A.)** genera una imagen sólida y aporta confianza, especialmente cuando se trata de relaciones con otras empresas, tanto nacionales como extranjeras. Para CarConnect, este aspecto es esencial, ya que buscamos ganarnos la confianza de empresas que desean ofrecer una solución de conectividad y seguridad avanzada para sus vehículos. Además, tenemos la ambición de expandirnos en el futuro a nivel internacional, por lo que contar con una estructura jurídica como una **S.A.** nos posiciona de manera favorable en mercados más amplios.

Asimismo, una S.A. otorga seriedad y estabilidad ante entidades bancarias y financieras, lo que es clave para asegurar futuras colaboraciones o acceso a financiación. Este tipo de sociedad es ideal si queremos generar una presencia sólida en sectores tecnológicos y financieros, como lo requiere el sector de soluciones IoT para vehículos, el cual involucra datos sensibles y una clara necesidad de confianza en nuestros servicios.

En CarConnect, somos tres socios, y cada uno de nosotros ha realizado una aportación de 25.000 €, un monto ligeramente superior al capital mínimo requerido para constituir una **Sociedad Anónima**. Esta distribución equitativa refleja nuestro compromiso de tener el mismo nivel de influencia y responsabilidad dentro de la empresa, asegurando que cada decisión tomada sea de mutuo acuerdo entre todos los socios.

Para formalizar nuestra estructura, hemos incluido una serie de pasos y capturas que ilustran el proceso de selección de la denominación social, un paso fundamental para establecer nuestra identidad en el mercado y comenzar nuestra andadura como empresa.

4.2. Trámites para la Puesta en Marcha según la Forma Jurídica Elegida

Para la constitución de **CarConnect**, decidimos utilizar el **Punto de Atención al Emprendedor (PAE)**, una plataforma que facilita los trámites administrativos de creación de empresas de manera ágil y eficiente. Al acudir a este servicio, pudimos realizar todos los pasos necesarios para formalizar la constitución de nuestra empresa de manera rápida y sin complicaciones.

Pasos realizados en el PAE para constituir CarConnect:

1. **Selección de la forma jurídica:** El primer paso fue elegir la forma jurídica de la empresa. Optamos por una **Sociedad Anónima (SA)** debido a la imagen de seriedad y confianza que nos otorga, tanto a nivel nacional como internacional.

La elección fue clave, ya que buscamos generar confianza con nuestros clientes y asociados, además de contar con la posibilidad de expandirnos a mercados extranjeros.

2. **Certificación negativa del nombre:** Utilizando el PAE, solicitamos la **certificación negativa del nombre** de la empresa. Comprobamos que el nombre "CarConnect" estuviera disponible y no estuviera siendo utilizado por otra entidad. Este paso es fundamental para asegurarnos de que nuestra marca pueda ser registrada y no exista conflicto con otras sociedades.
3. **Apertura de cuenta bancaria:** En el PAE, completamos la solicitud de apertura de nuestra **cuenta bancaria** empresarial, donde depositamos el capital social de **60.000€**, que es el mínimo requerido para una Sociedad Anónima. El banco nos proporcionó el certificado de depósito, lo que nos permitió continuar con los siguientes trámites.
4. **Redacción de los estatutos sociales:** En el PAE, también pudimos generar los **estatutos sociales** de la empresa, los cuales definen las normas de funcionamiento de CarConnect. Incluimos detalles importantes como el objeto social, la distribución de acciones entre los socios y las reglas internas para la toma de decisiones.
5. **Escritura pública ante notario:** Después de completar los pasos anteriores, acudimos a un notario para firmar la **escritura pública** de constitución de la empresa. Esta escritura incluyó todos los datos relativos a los socios y los estatutos sociales, y se formalizó en presencia del notario.
6. **Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD):** A través del PAE, también realizamos el **pago del ITPAJD**, un requisito legal para formalizar la constitución de la empresa. Este impuesto es del 1% sobre el capital social de la sociedad, y, en nuestro caso, ya no es necesario debido a las exenciones actuales.
7. **Solicitud del NIF (Número de Identificación Fiscal):** Utilizando el PAE, solicitamos el **NIF provisional** para CarConnect, que nos permitió comenzar a operar de manera fiscal. Posteriormente, solicitamos el **NIF definitivo** a través de la Delegación de Hacienda.
8. **Registro Mercantil:** El último paso fue el registro de la empresa en el **Registro Mercantil** de nuestra provincia, lo que legalizó la constitución de la sociedad. Una vez registrada, la sociedad quedó legalmente constituida, y ahora contamos con la posibilidad de emitir facturas y realizar contratos bajo nuestra personalidad jurídica.

Ventajas de utilizar el PAE: El uso del **PAE** nos permitió llevar a cabo todos estos trámites de forma simplificada y con un solo punto de contacto, lo que aceleró todo el proceso de constitución de **CarConnect**. Además, al realizar el proceso en línea, pudimos reducir la cantidad de visitas a diferentes instituciones y agilizar la creación de nuestra empresa, lo cual es crucial para empezar a operar lo antes posible.



Gracias a estos pasos, **CarConnect** ya está oficialmente constituida como una **Sociedad Anónima (SA)**, con los fundamentos legales necesarios para operar en el mercado, generar confianza con nuestros clientes y expandirnos a nuevos horizontes.

5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1. Cuadro Plan de Recursos Humanos

Para el funcionamiento adecuado de **nuestra empresa**, hemos identificado una serie de puestos clave que cubrirán las diferentes áreas de la empresa, desde la parte técnica hasta la atención al cliente, pasando por el marketing y la gestión administrativa. A continuación, detallamos los puestos a cubrir, las funciones asignadas y el perfil de los candidatos ideales.

5.1.1. Puesto de trabajo a cubrir:

1. **Director de Tecnología**
2. **Ingeniero de Software**
3. **Técnico de Soporte y Atención al Cliente**
4. **Marketing y Comunicación**
5. **Administrador/a de Recursos Humanos y Finanzas**

5.1.2. Funciones, tareas y responsabilidades asignadas:

1. **Director de Tecnología:**

- **Funciones:** Supervisar el desarrollo tecnológico de los productos y servicios de CarConnect, garantizar el buen funcionamiento de las plataformas y software de control remoto del vehículo, definir la estrategia tecnológica a seguir.
- **Responsabilidades:** Coordinar el equipo de ingenieros, asegurar la seguridad cibernética de los servicios, gestionar la infraestructura tecnológica de la empresa.

2. **Ingeniero de Software:**

- **Funciones:** Desarrollar y mejorar el software de control remoto del vehículo, integrando nuevas funcionalidades y soluciones innovadoras.
- **Responsabilidades:** Escribir, probar y depurar el código del software, asegurar su compatibilidad con diferentes dispositivos móviles y sistemas operativos, mantener el sistema en funcionamiento y actualizado.

3. **Técnico de Soporte y Atención al Cliente:**

- **Funciones:** Proporcionar soporte técnico a los usuarios de CarConnect, resolver problemas técnicos, asistir en la instalación del sistema en los vehículos.

- **Responsabilidades:** Atender llamadas y correos electrónicos de clientes, resolver incidencias relacionadas con la conexión o funcionamiento del sistema, ofrecer formación y orientación a los clientes.

4. Marketing y Comunicación:

- **Funciones:** Crear y ejecutar campañas publicitarias para atraer clientes, gestionar la presencia de la empresa en redes sociales, diseñar estrategias de comunicación digital.
- **Responsabilidades:** Generar contenido para la web, redes sociales y materiales publicitarios, coordinar las acciones de relaciones públicas, desarrollar campañas promocionales, supervisar la imagen de la marca.

5. Administrador/a de Recursos Humanos y Finanzas:

- **Funciones:** Gestionar las finanzas de la empresa, llevar la contabilidad, realizar el control de gastos e ingresos, gestionar la nómina y las relaciones laborales con los empleados.
- **Responsabilidades:** Supervisar los pagos, el flujo de caja, las nóminas, coordinar las contrataciones y despidos, asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales.

5.1.3. Perfil profesional del candidato:

- **Director de Tecnología (CTO):**

- Formación: Título universitario en Informática, Ingeniería de Sistemas o similar.
- Experiencia: Mínimo 5 años en gestión de proyectos tecnológicos, preferentemente en el sector automotriz o tecnológico.
- Competencias: Liderazgo, toma de decisiones, habilidades de gestión de equipos y proyectos, conocimiento en ciberseguridad y desarrollo de software.

- **Ingeniero de Software:**

- Formación: Título universitario en Ingeniería Informática o similar.
- Experiencia: Mínimo 3 años en desarrollo de software, preferentemente con experiencia en aplicaciones móviles y tecnologías de control remoto.
- Competencias: Conocimiento en programación (Java, Python, etc.), análisis de sistemas, resolución de problemas, y capacidad de trabajo en equipo.

- **Técnico de Soporte y Atención al Cliente:**
 - Formación: Formación técnica en áreas de telecomunicaciones, informática o similar.
 - Experiencia: Al menos 2 años en atención al cliente, preferentemente en el sector tecnológico.
 - Competencias: Buenas habilidades de comunicación, orientación al cliente, conocimientos básicos de tecnología y capacidad de resolución de problemas.
- **Marketing y Comunicación:**
 - Formación: Título universitario en Marketing, Comunicación o Publicidad.
 - Experiencia: Al menos 3 años en marketing digital, gestión de redes sociales y campañas publicitarias.
 - Competencias: Creatividad, capacidad de análisis, habilidades para trabajar en equipo y conocimientos de SEO y SEM.
- **Administrador/a de Recursos Humanos y Finanzas:**
 - Formación: Título en Administración y Dirección de Empresas, Economía o similar.
 - Experiencia: Mínimo 3 años en la gestión financiera y de recursos humanos en empresas tecnológicas.
 - Competencias: Capacidad analítica, conocimientos contables y financieros, gestión de equipos y experiencia en negociación con proveedores.

5.1.4. Datos de los trabajadores contratados:

Actualmente, contamos con el siguiente equipo base:

1. **Director de Tecnología (CTO)**
2. **Ingeniero de Software**
3. **Técnico de Soporte y Atención al Cliente**
4. **Marketing y Comunicación**
5. **Administrador/a de Recursos Humanos y Finanzas**

5.1.5. Tipo de contrato, jornada y coste de personal:

1. Tipo de contrato:

- Todos los empleados serán contratados bajo **contrato indefinido**, con la posibilidad de revisar y ajustar las condiciones laborales anualmente.
- Se implementará un **período de prueba de 6 meses** para evaluar el desempeño de los empleados.

2. Jornada:

- La jornada será **completa** para todos los puestos, con posibilidad de **trabajo remoto** parcial para algunos roles (por ejemplo, marketing y soporte técnico).

3. Coste de personal (salario y seguridad social):

- **Salarios:**
 - Director de Tecnología: 60,000 €/año.
 - Ingeniero de Software: 35,000 €/año.
 - Técnico de Soporte y Atención al Cliente: 25,000 €/año.
 - Marketing y Comunicación: 30,000 €/año.
 - Administrador/a de Recursos Humanos y Finanzas: 35,000 €/año.
- **Seguridad Social:** La empresa cubre las cotizaciones a la seguridad social de acuerdo con las leyes laborales vigentes, que incluyen pensiones, seguros y otras coberturas sociales.

5.2. Planificación y organización de la Prevención de Riesgos Laborales

En CarConnect, la seguridad y el bienestar de nuestros empleados son una prioridad. Para ello, se han implementado una serie de medidas de prevención de riesgos laborales, que incluyen:

1. **Evaluación de riesgos:** Identificaremos los posibles riesgos en el entorno de trabajo, especialmente en lo relacionado con el uso de equipos tecnológicos y la ergonomía.
2. **Formación continua:** Se ofrecerán sesiones de formación sobre el uso seguro de equipos, medidas preventivas frente a ciberataques, y técnicas de ergonomía para mejorar la salud física de los empleados.

3. **Equipamiento adecuado:** Todos los empleados tendrán acceso a sillas ergonómicas, escritorios ajustables y equipos tecnológicos de alta calidad que faciliten su trabajo y minimicen los riesgos de salud.

5.3. Organigrama

El organigrama de CarConnect será el siguiente:

- **CEO:** Responsable de la estrategia general de la empresa.
 - **CTO (Director de Tecnología):** A cargo del desarrollo tecnológico.
 - **Ingeniero de Software:** Desarrollador principal de la plataforma.
 - **Técnico de Soporte:** Soporte técnico y atención al cliente.
 - **Departamento de Marketing y Comunicación:** Gestión de la publicidad y redes sociales.
 - **Departamento de Finanzas y RRHH:** Gestión administrativa y recursos humanos.

Este organigrama está diseñado para asegurar una comunicación eficiente y una colaboración fluida entre todas las áreas, garantizando que CarConnect funcione de manera óptima desde todos los frentes.

Este plan de recursos humanos está orientado a la construcción de un equipo altamente capacitado y motivado, que pueda contribuir al éxito y crecimiento de **CarConnect**, impulsando la innovación en el sector de la conectividad automotriz.

