



PLAN DE EMPRESA

2º SMR

Rubén Gárate
Alejandro Jiménez
Jose Menchón
Julián B. Sánchez

Consultoría Qubit S.L.

Residencial La Gran Manzana
Quart de Poblet, Valencia (46930)

(+34) 611 600 946
<https://qubitvlc.github.io>

ÍNDICE

1. Presentación del proyecto y sus promotores.....	4
1.1. Idea de negocio.....	4
1.2. Objetivos de la empresa.....	4
1.3. Cultura empresarial y responsabilidad social corporativa	5
1.4. Nombre comercial, marca y logotipo	5
1.5. Presentación de promotores.....	6
1.6. Localización	8
1.7. Macroentorno	9
2. Estudio de mercado	10
3. Plan de marketing.....	13
3.1 El producto	13
3.2 Estrategias de precios	16
3.3 Distribución.....	17
3.4 Estrategias de promoción	18
Relaciones públicas.....	20
3.5 Conclusiones	21
4. Plan de recursos humanos	22
4.1 Recursos humanos de la empresa.....	22
Puestos de trabajo.....	22
Estatus de los socios trabajadores	25
Contratación y coste del personal.....	25
Contratos de los socios trabajadores	26
4.2 Estructura organizativa de la empresa	27
Organigrama de Qubit	27

5. Plan de producción	28
5.1 Descripción del ciclo productivo de la empresa.....	28
5.2 Estudio de proveedores	30
6. Análisis de costes	31
6.1 Costes fijos y costes variables	31
6.2 El umbral de rentabilidad	32
7. Área jurídica.....	35
7.1 Forma jurídica de la empresa	35
7.2 Organización de la prevención de riesgos laborales	35
7.3 Calendario fiscal	36
7.4 Protección legal	39
8. Trámites de constitución u puesta en marcha y plan de acción	40
8.1 Trámites de constitución y puesta en marcha	40
8.2 Plan de acción	41
9. Conclusiones y evaluación del proyecto	44
9.1 Análisis DAFO	44
9.2 Valoración del riesgo	45
9.3 Criterios de evaluación	46
10. Bibliografía	46

1. Presentación del proyecto y sus promotores

1.1. Idea de negocio

Consultora y desarrollo de Software. La empresa proporciona soluciones tecnológicas innovadoras a sus clientes de manera personalizada. Para ello, los clientes pueden subcontratar al amplio talento de recursos humanos que ofrece la empresa para que desarrollen los proyectos formando parte de su propia empresa; logrando así que esta consiga un producto propio y personalizado.

Esta es una manera innovadora de proponer soluciones a los clientes que buscan la diferenciación de su marca sobre el resto del mercado. Además, se ofrece la posibilidad de gestionar y administrar el mantenimiento de los recursos.

1.2. Objetivos de la empresa

Durante su inicio la empresa busca establecerse como una consultoría innovadora que llame la atención del mercado a nivel regional dada su distinción con el resto de la competencia. Un factor vital para su desarrollo es conseguir la confianza de los clientes que apuesten por ella, ofreciéndoles un servicio que satisfaga sus necesidades. Dicha situación dará lugar a que la empresa adquiera un renombre y se establezca en el mercado.

A medida que la empresa crezca y genere beneficios, buscará desarrollar la marca en nuevos mercados, lo que le permitirá conocer nuevos entornos para así aprender y crecer. Este crecimiento siempre será de forma progresiva y sostenible.

1.3. Cultura empresarial y responsabilidad social corporativa

Misión de la empresa

Ofrecer a sus clientes un producto distinguido y de calidad, el cual les permita ser más eficaces y competitivos en el día a día a través de una solución innovadora y responsable con el entorno. A través de realizar un buen trabajo día a día, ganar la confianza de los clientes y accionistas para que queden satisfechos y sigan confiando en nosotros.

Visión de la empresa

La empresa busca establecerse como una de las principales marcas en el mercado nacional de desarrollo de Software. El principal objetivo es ser capaz de generar el éxito de los clientes a través de sus servicios.

Valores de la empresa

- Innovación y creatividad en todos nuestros proyectos.
- Ofrecer un producto bien diferenciado y de calidad.
- Empatía y cercanía con el cliente.
- Trabajo en equipo.
- Transparencia, honestidad e igualdad.
- Compromiso con el entorno.

1.4. Nombre comercial, marca y logotipo

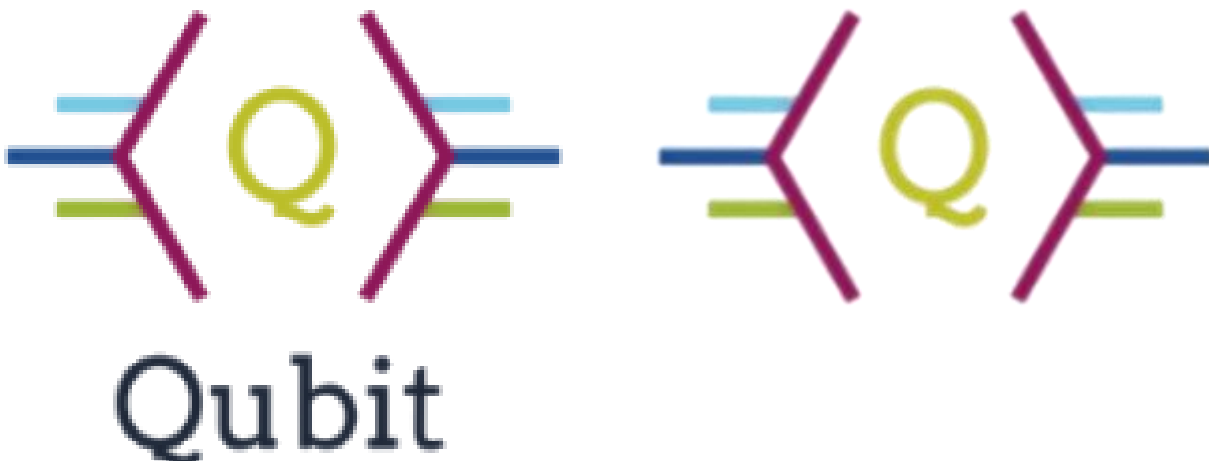
Nombre comercial de la empresa

Consultoría Qubit S.L.N.E

Marca

Qubit

Logotipo



1.5. Presentación de promotores

Rubén Gárate Ortolano

Rubén será el director del departamento de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones web. Posee altos conocimientos en la materia y una gran motivación para sacar toda la capacidad innovadora del departamento.

Cursando actualmente el ciclo formativo de Sistemas Microinformáticos y Redes después de terminar la educación secundaria obligatoria. Experiencia laboral como alumno en prácticas desempeñando tareas relacionadas con sus estudios.

Rubén es castellano y valenciano parlante, con buenos conocimientos de inglés como lengua extranjera. Amplios conocimientos en el ámbito de trabajo a desarrollar y una gran capacidad para trabajar en equipo eficazmente.

Posee grandes capacidades creativas, busca constantemente innovaciones y mejoras en sus proyectos personales y laborales. Otra de sus principales cualidades es su gran visión de futuro que le permite detectar las oportunidades de futuro y asumir los riesgos necesarios para llevarla a cabo.

Alejandro Jiménez Cabrera

Alejandro realizará las funciones de auditoría, gestión y seguridad de los recursos Software. Dispone del reconocimiento de *The Institute Of Internal Auditors* que le permite realizar certificados regulados por la norma ISO.

Después de finalizar la educación secundaria obligatoria, está cursando el Grado Medio de Sistemas Microinformáticos y Redes y realizando las prácticas laborales que le están permitiendo desarrollar los conocimientos y capacidades aprendidas.

Su principal cualidad es su gran iniciativa a la hora de comenzar nuevos proyectos, una vez estudia y analiza una idea con profundidad, se esfuerza al máximo para conseguir que esta salga adelante y lograr sus objetivos. Además, sabe combinar perfectamente la responsabilidad de tomar decisiones y responder por sus propios actos con una gran flexibilidad que le permite adaptarse a cualquier imprevisto.

Busca convertirse en uno de los mejores profesionales del campo de la informática y las comunicaciones a nivel regional y seguir ampliando sus conocimientos.

Jose Menchón Ruiz

Jose será el encargado del mantenimiento y administración de la empresa, y del mismo modo realizará las funciones de *Community Manager* y R.R.P.P. Dispone de una gran experiencia desenvolviéndose en el ámbito de las redes sociales, así como realizando tareas de administración.

Actualmente estudiando el ciclo formativo de Sistemas Microinformáticos y Redes después de haber terminado la Educación secundaria obligatoria. Ha adquirido experiencia en su ámbito laboral a través de las prácticas laborales relacionadas al grado cursado.

El principal rasgo que le define es su capacidad innovadora y creatividad, disfruta imaginando ideas nuevas en base a las necesidades de la sociedad.

Otra de sus principales cualidades es su gran capacidad de liderazgo, no duda en asumir las responsabilidades necesarias para que sus proyectos sigan adelante, además esto lo combina con un espíritu de equipo ejemplar, considera cada voz dentro del equipo igual de importante.

Por último, el tiempo es su mayor tesoro y siempre consigue sacarle el máximo partido gracias a su estricta organización que mantiene en su vida laboral y profesional.

Su objetivo con este proyecto es desarrollar una idea innovadora que genere beneficios y sea mantenida y mejorada a largo plazo

Julián Benito Sánchez López

Julián será el CEO y director del departamento de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones multiplataforma. Motivado con la responsabilidad que ofrece esta oportunidad y con la ambición de demostrar todas sus capacidades a través de este departamento.

Formado en Sistemas Microinformáticos y Redes y Educación Secundaria Obligatoria. A través de las prácticas laborales y proyectos personales ha adquirido experiencia en el sector.

Facilidad para comunicarse en distintos idiomas: castellano y valenciano parlante, alto nivel de inglés y fluido en francés y alemán. Conocimientos básicos de programación en C++ y Python.

Destaca por su gran autonomía, gran capacidad para funcionar y tomar decisiones sin depender de nadie y pese a que estas decisiones puedan ser difíciles no duda a la hora de actuar y asumir las consecuencias de sus actos.

Otro de sus rasgos principales es su tenacidad. Altamente persistente hasta llegar a su objetivo, trabajando duro hasta conseguirlo y superando las dificultades que se le pongan por el camino.

Disfruta trabajando en equipo, cooperar en busca de un objetivo común con sus compañeros, en los que confía y delega siempre que sea necesario. Tiene claras sus prioridades y las de sus proyectos. Sabe cómo compaginar la vida laboral con sus principales aficiones: el deporte y la literatura.

Busca tanto la realización profesional a través de un proyecto innovador que consiga una buena recepción y opinión del mercado. Así como una realización personal al aportar un beneficio social y económico en su entorno.

1.6. Localización

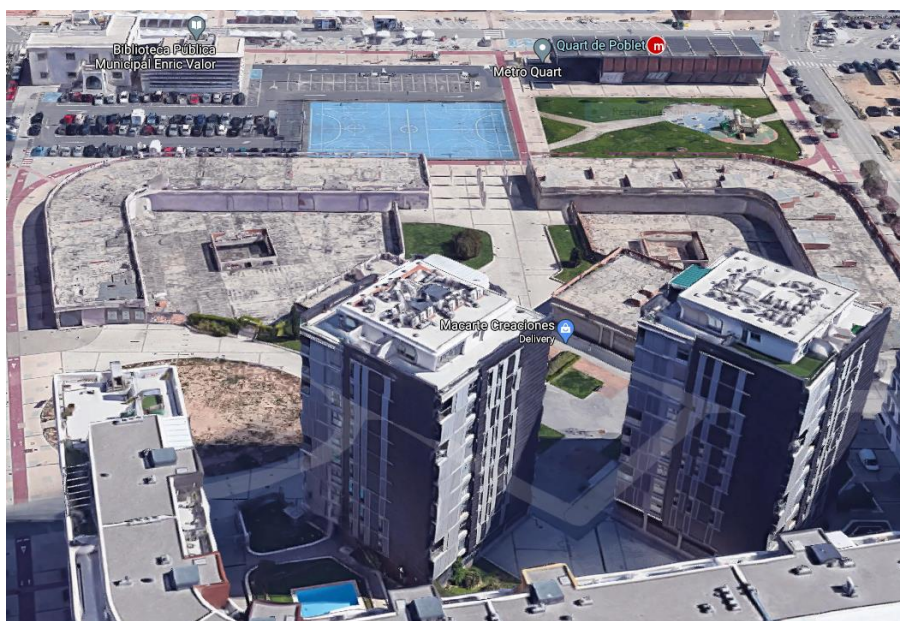
La sede central de la empresa se ubicará en el Residencial de la Gran Manzana situada en la Plaza Cortes Valencianas de Quart de Poblet (46930)

La elección de esta localización atiende principalmente a motivos de accesibilidad y económicos. Dispone de parking público y transporte público (estación de metro al lado del edificio). Además, Se alquilará un piso ya edificado que será destinado a albergar las oficinas y alojar el CPD de la empresa. De esta forma será mucho más sencillo ajustarse al presupuesto inicial de la empresa.

Otros factores a destacar sobre la ubicación es la disponibilidad de piscina que ofrece el edificio, así como la cercanía con un complejo deportivo que permitirá a los trabajadores desconectar después de la jornada laboral si así lo desean.

El edificio está situado en la primera planta, tiene unos 106 m², dispone de ascensor y trastero. El coste mensual por el alquiler del piso será unos 650€.

Por último, la empresa podrá optar a las subvenciones que ofrece el Ayuntamiento de Quart de Poblet a aquellos autónomos o empresas que dispongan de un establecimiento local. Esta subvención se estima que aporte a la empresa unos 600€ anuales.



1.7. Macroentorno

Factores tecnológicos

La tecnología es el día a día de la empresa la cual está comprometida a ofrecer los mejores productos y servicios a sus clientes utilizando los recursos y tecnologías que ofrezcan el mejor resultado.

Factores jurídicos y políticos

La actividad de la empresa no se ve limitada especialmente por ninguna Ley o regulación en concreto.

Factores socioculturales

La empresa siempre busca ofrecer soluciones innovadoras que atiendan a las necesidades actuales de la sociedad. Del mismo modo proporciona a sus trabajadores beneficios para que compaginen su actividad laboral con una vida saludable.

La actividad de la empresa no interviene con el correcto desarrollo social del entorno y del medio ambiente. Es más, tiene un firme compromiso a la hora de trabajar con aquellos clientes que tengan la misma visión en materia de responsabilidad social corporativa.

Factores demográficos

Los servicios y productos ofrecidos por la empresa abarcan todo tipo de clientes, no tiene límites a la hora de desarrollar proyectos que incluyan al conjunto de la población.

Factores económicos

Teniendo en cuenta la inflación actual en un mercado que se encuentra en pleno auge, pero con incertidumbre, la empresa busca destacar con un producto y servicio único que le permita encontrar de destacar sobre la competencia.

La empresa está capacitada para seguir con el desarrollo de su actividad a pesar de la COVID-19 ya que la mayoría de los servicios que ofrece se pueden realizar telemáticamente desde el domicilio.

2. Estudio de mercado

Tras finalizar una exhaustiva investigación del mercado de la empresa en la que se han empleado fuentes de información secundarias, se pueden destacar los siguientes puntos a tener en cuenta:

Producto

Los servicios que ofrece la empresa son un amplio abanico de soluciones a niveles de Software como puedan ser:

- ⇒ Desarrollo de aplicaciones Web.
- ⇒ Desarrollo de aplicaciones multiplataforma.
- ⇒ Auditorías informáticas sobre la seguridad y eficacia del Software.
- ⇒ Otros servicios relacionados con la actividad de la empresa como puedan ser: Servicios de hosting y mantenimiento, formación, etc....

Observando los productos y servicios actuales en el mercado, podemos catalogarlos y estudiarlos de la siguiente manera:

- ⇒ Productos sustitutivos: Existen varias consultorías en el mercado que ofrecen servicios a nivel de Software en Valencia, como puedan ser INDRA o DynamizaTIC.
 - La principal ventaja del servicio de Qubit en comparación a la competencia es la gran calidad del producto que la empresa puede ofrecer. A través de un servicio único se conseguirá satisfacer las necesidades de aquel segmento del mercado que busca controlar en todo momento las decisiones que se toman durante el servicio, con el fin de lograr un producto final más cercano, el cual ofrecer a sus clientes.
 - La principal desventaja es no ser capaz de mantener los niveles de producción y económicos que puede ofrecer la competencia, ya que estos ofrecen un servicio más estandarizado.
- ⇒ Productos complementarios: Al ser una empresa que trabaja en el sector de los servicios, no existe un gran número de productos que se puedan comercializar junto al nuestro, aunque podemos destacar los siguientes:
 - Licencias de Software.
 - Servicios de *Cloud Computing* o *Web Hosting*
 - Firma y certificación digital.

Consumidores

El target principal de la empresa durante su primera etapa en el mercado serán pequeñas y medianas empresas las cuales no tengan un departamento de informática o no esté especializado. Otro segmento del mercado el cual es que la empresa tiene marcado como mercado objetivo son aquellas medianas o grandes empresas que busquen realizar una auditoría de su infraestructura informática.

Los servicios que ofrece la empresa son contratados por los clientes de manera puntual, aunque siempre se buscará mantener una relación laboral a lo largo del tiempo gracias a los servicios de administración o mantenimiento. De esta forma, permitirá a ambas partes establecer nuevas relaciones laborales en el futuro.

La empresa tiene la capacidad de amoldarse al poder adquisitivo de cualquier tipo de cliente en función a los servicios que desee contratar. Siempre se buscará aquella solución que sea eficiente y rentable para ambas partes.

Competencia

El mercado en el que opera la empresa está en pleno auge y, por ende, existen numerosas empresas que ofrecen servicios similares. La mayoría de la competencia se enfoca en desarrollar una estrategia de liderazgo en costes que les permite ofrecer los servicios de manera rápida, produciendo a un menor coste que a su vez repercute a la baja en el precio de los servicios, pero debido a esto el producto que logran ofrecer está estandarizado.

Al ser un mercado que ha sufrido una gran expansión en los últimos años la mayoría de la competencia no dispone de mucha antigüedad en el sector, como excepción podemos destacar a INDRA que llevan operando 27 años.

Los servicios que se ofertan en este sector se promocionan y distribuyen en su mayoría de forma electrónica, así como la asistencia técnica. Es vital para una empresa dominar estos aspectos para posicionarse en el mercado; este será uno de los principales objetivos de la empresa en sus inicios, que le permitirá distinguirse del resto y encontrar su lugar en el mercado.

Los objetivos y estrategias de la mayoría del sector son comunes. Esto supone un factor a favor para la empresa ya que la competencia puede obstaculizarse entre sí intentando ofrecer el servicio más económico o con la mayor inmediatez, mientras que nuestra marca se caracteriza por buscar la innovación y la calidad.

Proveedores

Los principales proveedores para la empresa son servidores de *Cloud Computing*, servidores de hosting, aplicaciones Software como IDE, control de flujo (Git), etc.... Los precios de estos servicios están estandarizados, por lo que nos tendremos que ajustar a las peticiones del mercado en este caso.

Matriz DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Falta de experiencia laboral y experiencia en el mercado. ❖ Número reducido de trabajadores en comparación a una gran empresa. ❖ Marca nueva que no es conocida ni está ubicada en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Existe una amplia competencia al pertenecer en un mercado en pleno auge. ❖ Demanda que prioriza el precio y la inmediatez en lugar de la calidad. ❖ Desconfianza de los clientes y accionistas ante un modelo de negocio nuevo.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Amplios conocimientos técnicos. ❖ Plantilla joven y motivada en busca de afrontar nuevos retos. ❖ Servicio personalizado y diferenciado. Trato directo con el cliente ❖ Abiertos a escuchar nuevas propuestas e ideas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Nicho de mercado en aquellas empresas que no están contentas con la forma actual de ofrecer los servicios. ❖ Actividad que no se ve afectada pese a crisis sanitarias, como la situación actual (COVID) ❖ Mercado en pleno auge y en rápida expansión en nuevos mercados como India o China.

3. Plan de marketing

3.1 El producto

Servicios principales

La empresa ofrece servicios personalizados para los clientes en función de sus necesidades, no se limita a una serie de servicios preestablecidos y siempre está dispuesta a escuchar y trabajar en ideas innovadoras. La gama de servicios principales que se ofrecen es:

Desarrollo de aplicaciones web

Diseño de páginas web desde cero, así como mantenimiento o desarrollo de la misma. Capacidad para alojar la página y proporcionar servicios adicionales (SEO, SSL, etc....)

Desarrollo de aplicaciones multiplataforma

Creación de aplicaciones y software que cubran una necesidad específica del cliente o de propósito general, del mismo modo que en las páginas web, se ofrece la posibilidad de contratar alojamiento y mantenimiento de las bases de datos y servicios relacionados.

Auditorías

Revisión exhaustiva de la estructura lógica y los servicios del sistema de información y aplicaciones de la empresa. Así como certificado de seguridad y eficiencia del Software regulado por la ISO.

Servicios relacionados

Además, todo cliente podrá disfrutar de los siguientes servicios adicionales

Mantenimiento del Software

Ampliación de las capacidades del Software, así como una revisión periódica para garantizar su correcto funcionamiento (webs, aplicaciones, bases de datos, etc....)

Garantía

Después de finalizar el servicio, los clientes dispondrán de dos años de garantía adicional. Además, la empresa garantiza un tiempo máximo de respuesta de 12 horas en caso de fallo crítico en los servicios principales.

Hosting

La empresa ofrece servicios de *Cloud Computing* para almacenar las páginas web y datos necesarios para los clientes

Formación

Cada servicio que ofrece la empresa se acompaña con la formación necesaria al personal indicado con el fin de gestionar y administrar el software de manera correcta.

Análisis de los servicios

La marca se caracteriza por ofrecer unos servicios bien diferenciados de la competencia. Pese a que los servicios suponen un coste añadido, el sistema de subcontratación de la empresa hace que los servicios que obtiene el cliente sean únicos y eficientes para su empresa.

El principal objetivo de mejora del servicio de la empresa será buscar la eficiencia en el sistema innovador de subcontratación del personal, con el fin de lograr una eficiencia que permita ofrecer los servicios a un menor coste y con ello aumentar la cuota de mercado.

Una vez la empresa consiga la suficiente rentabilidad económica, la empresa centrará sus esfuerzos en instalar un CPD en sus oficinas que les permita trabajar de manera más eficaz y segura tanto a la marca como a sus clientes

Estimación del coste

Los servicios de consultoría y auditoría que ofrece la empresa tienen un precio de 80 euros la hora. La empresa ofrece la capacidad de flexibilizar dicho precio según las necesidades y el tiempo de contratación que requiera el cliente.

Los servicios de mantenimiento que ofrece la empresa para elementos Software es de 200 euros al año. En él se pueden incluir cualquier elemento Software, ya sea base de datos, páginas web, etc....

Desarrollo y diseño de páginas web: para determinar el precio de este servicio se valorarán un gran número de variables en función de las necesidades del cliente

- ⇒ Certificado de protocolo SSL: a través de este estándar se pueden cifrar los datos de los usuarios que se conectan a la página web (otorga la “s” en “https”). Coste de 100 euros.
- ⇒ Servicio de tienda on-line: configuración e instalación de todos los servicios necesarios para que los usuarios tengan la capacidad de realizar compras y pedidos a través de la página web. Coste de entre 800 y 1000 euros
- ⇒ Número de páginas: La página web estándar contará con cinco páginas como mínimo y para añadir más supondrá un coste adicional. Coste 20 euros por página.
- ⇒ Idiomas: la página podrá verse en diferentes idiomas, traducción realizada con un equipo de traductores expertos y revisada de faltas ortográficas y sintácticas. Precio 200 - 400 euros por idioma (en función del idioma elegido)
- ⇒ Soporte de registro de usuarios: a través de esta función, la página podrá ofrecer un registro de usuarios y contraseñas (incluido en el servicio de tienda on-line). Precio 350 euros
- ⇒ Diseño página web: Estructura front-end de la página, distribución de los elementos, colores, etc.... Precio entre 400 y 800 euros.
- ⇒ Soporte para apps y API: Servicio que proporciona compatibilidad con aplicaciones para móviles o con otras páginas web. Precio de 50 euros por app o API
- ⇒ Hosting: La empresa ofrece la posibilidad de almacenar la página web en sus servidores de Cloud Computing. Precio 100 euros al año.
- ⇒ Servicios SEO: A través de estos servicios se consigue:
 - Estudio y selección de palabras clave.
 - Optimización de imágenes.
 - Diseño adaptado a distintas plataformas
 - Carga rápida de página
 - Linkbuilding de los backlinks. (Investigación de los enlaces externos de otras páginas a la nuestra para averiguar si nos convienen o no).
 - Uso de Google Maps para mejorar el posicionamiento local (lugares cercanos).
 - Precio: 400 - 600 euros

3.2 Estrategias de precios

Los precios fijados por la empresa han seguido un profundo estudio del mercado, las estrategias de precios que se han establecido siguen las siguientes variables:

Precio según costes

Se establecerá un precio según horas trabajadas y salario según el convenio regulador el cual dictaminará el coste del servicio que se presta, a este le sumaremos un margen de beneficio del (40% - 50%) para obtener el precio final.

Precio según la demanda (percepción del consumidor)

Durante la etapa de introducción de la marca se optará por una estrategia de penetración para captar la atención del mercado. A través de “precios de lanzamiento” y descuentos por “trabajar juntos por primera vez” se pretende llegar a un amplio público que permite establecer a la marca en el sector y generar los primeros beneficios.

La estrategia natural de la empresa será utilizar los precios de referencia impuestos por la competencia para conocer su lugar en el mercado. Aun así, está previsto optar por una estrategia de precios promocionales en caso que exista una necesidad de relanzar la actividad en un momento determinado.

Precio basado en la competencia

El precio de los servicios de la empresa será siempre superior al de la mayoría de la competencia, ya que se ofrece un servicio diferenciado y de mayor calidad. No obstante, en caso de encontrarse en una situación de competencia directa con una empresa que ofrezca un producto de mayor calidad, la estrategia competitiva no será jamás entrar en una guerra de precios.

3.3 Distribución

La distribución de los servicios de la empresa se realiza de manera directa con el cliente. Cuando exista una demanda se realizará una distribución exclusiva a los clientes que contraten nuestros servicios. Por lo tanto, el canal de distribución es directo entre la empresa y el consumidor teniendo así el control total de los servicios que disfrutará el cliente.

El compromiso de la empresa con el cliente no termina una vez finalizados los servicios contratados, existen numerosos servicios de postventa y garantía que la empresa ofrece a los clientes:

- ✈ La empresa ofrece una garantía en todos sus servicios de dos años.
- ✈ Existirá una línea telefónica exclusiva gratuita para los clientes la cual estará operativa las 24 horas del día los 365 días del año. A través de esta se podrán realizar las consultas o peticiones que deseen y en caso de fallo crítico en alguno de los servicios de la empresa se garantiza un tiempo de repuesta máximo de 24 horas desde el momento de la llamada.
- ✈ Al cabo de 6 meses se realizará una encuesta postventa para conocer el grado de satisfacción de los clientes con nuestros servicios.
- ✈ Una vez construido el CPD, se garantiza a todos los clientes el traslado del hosting de la página web de manera fiable desde el servidor de *Cloud Computing* hasta los servidores CPD.

3.4 Estrategias de promoción

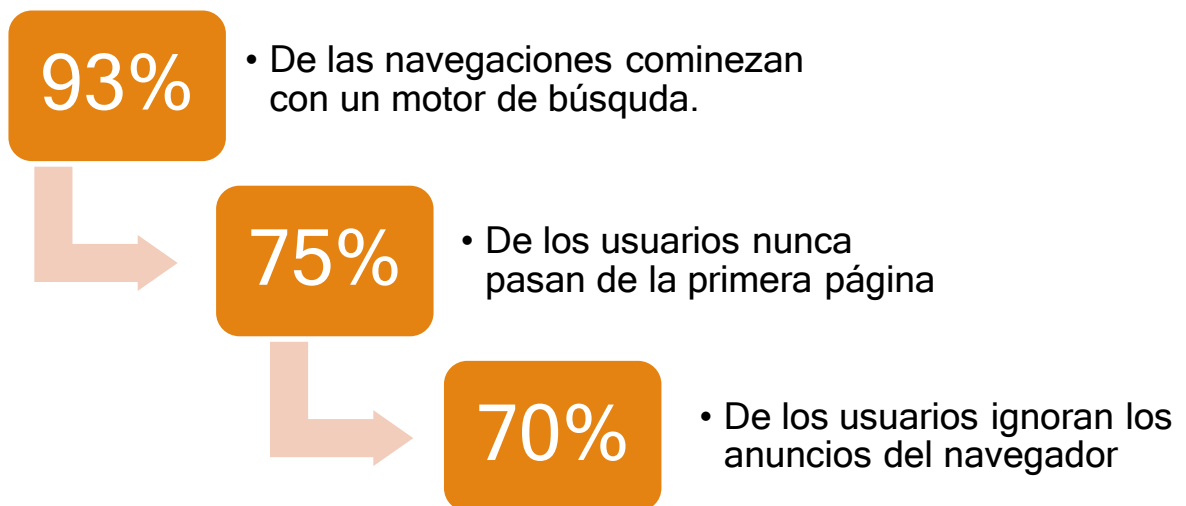
Tras realizar una exhaustiva investigación del mercado se han establecido las siguientes estrategias de promoción y publicidad para proyectar de la mejor manera posible la imagen de la empresa al mercado. Todas estas estrategias están previstas para llevarse a cabo desde el momento del lanzamiento de la empresa y serán llevadas a cabo por ella misma, sin necesidad de terceros.

Estrategias de publicidad

Para comunicar la marca al mayor número de gente posible la empresa va a desarrollar y poner en marcha un Bot de Discord (con el nombre y marca de la empresa) con un gran número de funcionalidades. A través de esta estrategia se podrá conseguir que el Bot sea utilizado por un gran número de servidores y sea visto por todos los usuarios de dichos servidores. La principal ventaja de esta estrategia es que supone promoción a coste 0, ya que solo hay que pagar el mantenimiento del bot. Además, el propio Bot será configurado para obtener metadatos de su uso para conocer la repercusión que está teniendo y cómo afecta esto a la marca.

Estrategias de Merchandising

Con el fin de destacar nuestra marca en el mercado, la empresa utilizará los servicios SEO desarrollados por ella misma con el fin de ser la primera búsqueda en el navegador Google lo que atraerá a un gran público a nuestra página web



Tras realizar una investigación sobre el posicionamiento en los motores de búsqueda y palabras claves que estos utilizan podemos determinar la repercusión supone en el tráfico que podrá tener potencialmente nuestra página, por ello la empresa centrará buena parte de su esfuerzo comercial en diseñar unas estrategias SEO adecuadas que le permitan llegar al mayor número de clientes potenciales.

Estrategias de fidelización

La principal estrategia de fidelización que llevará a cabo la empresa será ofrecer un servicio y, unos servicios de postventa de calidad, los cuales dejen una opción positiva en el cliente y siga confiando en la empresa. La empresa realizará una encuesta de satisfacción como herramienta que le permita conocer cómo el cliente ha conocido la marca y qué opción tienen después de recibir los servicios. Estos cuestionarios servirán como guía para mejorar en la calidad de los servicios y conocer la efectividad de las estrategias de promoción.

Como estrategia adicional de fidelización se ofrecerá un mes de hosting totalmente gratuito por cada año contratado con la empresa. Esta promoción se mantendrá incluso una vez puesto en marcha el CPD. Llevar a cabo esta estrategia no supone un gran coste para la empresa, ya que un mes de hosting después de un año es un gasto totalmente asumible.

Promoción de ventas

La empresa llevará a cabo dos estrategias de penetración con el fin de introducir la marca en el mercado y darse a conocer: la primera de ellas consiste en ofrecer un precio promocional la primera vez que un cliente contrate un servicio de la empresa. Esta estrategia es de carácter indefinido y acumulable con otras ofertas con el objetivo de incentivar y fidelizar aquellos clientes potenciales. El descuento en el servicio será de entre un 5% y un 10% según el servicio contratado. El coste para la empresa supone una pequeña pérdida en los beneficios que se compensa con la llegada de un nuevo cliente con el cual poder establecer más relaciones laborales en un futuro.

La segunda estrategia de penetración consiste en ofrecer tres meses de hosting gratuito en los servicios de página web, ya sea clientes que contraten el desarrollo de la página o el mantenimiento y gestión de la web. Esta oferta tendrá una duración de un año desde el momento de su lanzamiento que será junto al lanzamiento de la empresa y pretende ser el principal reclamo para introducirse en el mercado y captar clientes. La empresa deberá asumir el coste de este hosting, pero ya que en los inicios se prevé utilizar servicios de *Cloud Computing* el coste no será demasiado elevado.

Otra actividad para incentivar promoción de ventas será el lanzamiento de un plan de referencia por el cual se realizará un descuento del 5% en el precio total del servicio si el cliente ha sido recomendado o tiene algún tipo de relación laboral con un cliente previo de la empresa. De este modo se favorece la comunicación boca a boca entre las empresas del sector y permite a la empresa recoger información acerca de cómo los clientes están percibiendo los servicios obtenidos en función a sus recomendaciones. En un primer momento esta estrategia está planteada para desarrollarse durante el primer año de actividad de la empresa, pero según el éxito que pueda tener se valorará ampliar la promoción y modificarla para que resulte más atractiva.

Relaciones públicas

La empresa contará con un *Community Manager* experto en redes sociales relaciones pública para potenciar la imagen corporativa a través de Twitter, Facebook, YouTube y LinkedIn

Tras analizar varios informes acerca del impacto de las redes sociales en una empresa, se puede determinar que la empresa deberá invertir en promocionar su marca a través de estas ya que estos informes muestran una alta rentabilidad cuando las empresas consiguen aprovechar las herramientas que estas plataformas ofrecen.

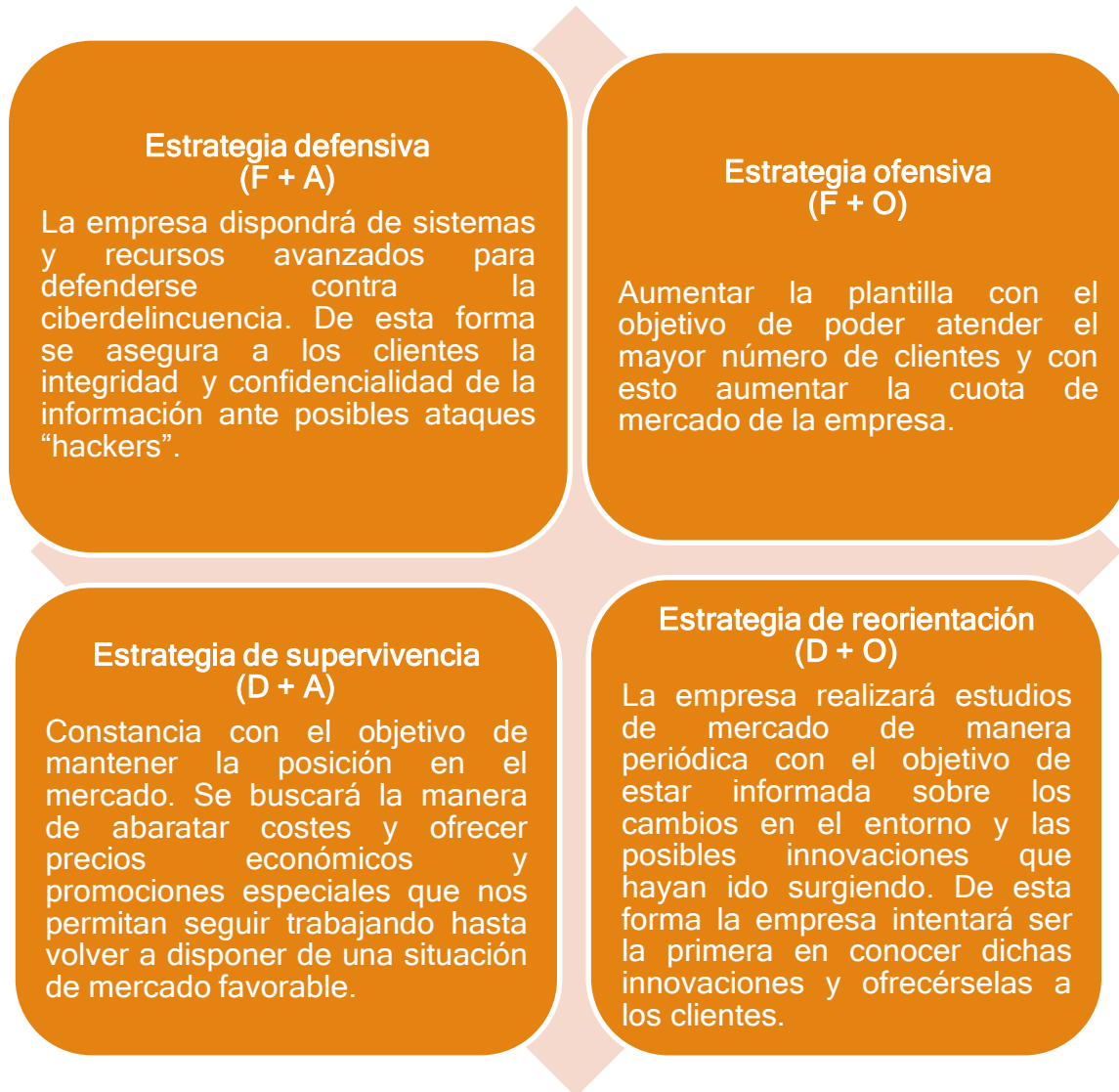
Basándose en las cuatro principales variables que determina el retorno del capital invertido se estima que la empresa logre un retorno del 160% - 180% al capital invertido. De todos modos, la inversión en redes sociales por parte de la empresa se limitará a su capacidad de crecimiento y producción por lo que se desarrollará de manera paulatina. En ningún caso deberá ocurrir que a la empresa se vea sobrepasada por la demanda y no pueda atender a nuevos clientes o cumplir con los plazos con los actuales ya que esta situación generará una mala imagen de la empresa.



Además, la empresa colabora con el movimiento ecologista el cual aboga por una producción sostenible por parte de las empresas, se compromete a que toda su producción se va a realizar de manera eco-sostenible, haciendo que su huella de carbono sea la mínima posible.

3.5 Conclusiones

A través del estudio de la empresa, el análisis de las estrategias de desarrollo y viabilidad de la empresa se ha realizado una matriz DAFO analizando las estrategias que llevará a cabo la empresa según la situación de su entorno.



4. Plan de recursos humanos

4.1 Recursos humanos de la empresa

Puestos de trabajo

CEO

El CEO (*Chief Executive Officer*) realiza las funciones de dirección general de la empresa. La tarea principal del CEO consiste en ser un líder ejemplar, creando un buen clima laboral que permita a la empresa tener una cultura laboral sólida la cual proyecte una buena imagen corporal a clientes y socios.

Además, tiene la responsabilidad de establecer los objetivos a largo plazo de la empresa y reclutar y cuidar el talento de la empresa.

Para realizar las funciones de CEO es crucial disponer de amplios conocimientos sobre la empresa, sus recursos y el sector en el que opera. Además, se deberá complementar con un grado relacionado con la dirección (ADE, MBA, etc....). Por último, es importante tener una gran fluidez y soltura hablando inglés.

El CEO de Qubit será Julián B. Sánchez, el cual dispone de amplios conocimientos sobre el sector, los recursos y las capacidades de la empresa.

Jefe del departamento de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones web

Es el encargado de coordinar los diferentes proyectos web de la empresa para que se lleven a cabo de forma eficaz y eficiente. Además, para realizar estos proyectos deberá proporcionar soluciones innovadoras a medida ante las peticiones de los clientes, utilizando las tecnologías más novedosas y adecuadas a su disposición.

Su principal tarea será estudiar y analizar las posibles soluciones que resuelvan los problemas de los clientes, diseñando el mejor proyecto posible para llevarlo a cabo. Una vez finalizado el proyecto también será el encargado de depurar las aplicaciones y elaborar la documentación necesaria con el fin de entregar el producto sin errores y de fácil uso para el cliente.

Este puesto requiere formación en el campo de aplicaciones web y su correspondiente grado. Además, es importante contar con experiencia previa desarrollando proyectos, ya sea en trabajos anteriores o proyectos por cuenta propia. En estos proyectos deberá destaca la capacidad para trabajar en equipo y la familiarización con las nuevas tecnologías que demanda el mercado.

El jefe del departamento de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones web de Qubit es Rubén Gárate dada su gran capacidad para diseñar y poner en marcha proyectos innovadores

Jefe del departamento de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones multiplataforma

Es el encargado de coordinar las aplicaciones que desarrolla la empresa, así como su mantenimiento. Deberá llevar a cabo el diseño y la implementación de dichas aplicaciones utilizando las tecnologías adecuadas que le permita ofrecer soluciones innovadoras.

Las principales funciones comienzan con el análisis exhaustivo de los problemas de los clientes hasta entregar un producto innovador y eficiente. Durante este proceso, será el encargado de velar por el correcto desarrollo, depuración y documentación de las aplicaciones.

Para llevar a cabo este puesto será necesario un grado en ingeniería informática, así como la correspondiente experiencia previa realizando y diseñando proyectos innovadores.

El jefe del departamento de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones multiplataforma será Julián B. Sánchez, el cual ha demostrado grandes capacidades en sus proyectos previos.

Auditor y encargado de la gestión del Software

Las tareas principales del puesto son identificar las áreas de mejora que permita corregir errores y ser más eficientes, evaluar de forma exhaustiva los recursos de la empresa y velar por el correcto funcionamiento de los servicios Software, asegurando que está libre de errores o virus informáticos

Para realizar auditorías certificadas por la ISO es necesario disponer del reconocimiento de *The Institute Of Internal Auditors*. Además, deberá tener una amplia experiencia en el sector que le permita conocer las necesidades que demanda el mercado y detectar ágilmente puntos de mejora para las empresas.

El auditor y encargado de la gestión del Software de Qubit es Alejandro Jiménez, que dispone de las capacidades necesarias para realizar evaluaciones precisas dada su amplia experiencia en el sector.



Encargado del mantenimiento y administración interna

Las principales responsabilidades del puesto son la realización de las tareas de administración y burocracia, así como la contabilidad y finanzas. Además, es el encargado de realizar las tareas de monitorización del uso y rendimiento de los equipos y servidores de la empresa y sus clientes, así como una planificación rutinaria del mantenimiento, reparación y sustitución de los equipos.

Para llevar a cabo dichas funciones es necesario disponer del grado en administración de sistemas informáticos, así como una gran experiencia en el sector que le permita conocer las mejores tecnologías que pueda utilizar la empresa.

El encargado del mantenimiento y administración interna de Qubit es Jose Menchón, el cual dispone de amplios conocimientos sobre equipos informáticos y está totalmente familiarizado con las últimas tecnologías.



Community Manager y encargado de R.R.P.P

Es el encargado de diseñar las estrategias de comunicación y publicidad que permitan dar a conocer la marca al mayor número de posibles clientes, del mismo modo debe gestionar las cuentas de las redes sociales y monitorizar la imagen que proyecta la marca.

La principal responsabilidad de este puesto es mantener a los clientes reales de la empresa satisfechos, cuidando de sus necesidades y elaborando estrategias que se adapten a cada tipo de cliente con el fin generar una lealtad a la marca y llamar a nuevos clientes.

Este puesto requiere un grado en un campo relacionado con la comunicación como pueda ser publicidad, periodismo o marketing. Además, es importante que disponga de una amplia experiencia con las redes sociales y buenas capacidades sociales.

El *Community Manager* y encargado de R.R.P.P de Qubit es Jose Menchón el cual dispone de un gran manejo y experiencia en las redes sociales, así como una gran facilidad para establecer nuevas relaciones sociales.

Estatus de los socios trabajadores

El director general de empresa (CEO) será el único socio incluido en el régimen especial de autónomos (RETA), el resto de socios trabajadores estarán afiliados e incluidos al régimen general de la Seguridad Social.

Con los socios trabajadores incluidos en el régimen general de la Seguridad Social se formalizará un contrato indefinido.

Contratación y coste del personal

Durante la primera etapa de la empresa, los socios fundadores se encargarán de realizar todas las funciones necesarias para el correcto desarrollo de la empresa. Durante la etapa de crecimiento de la empresa, y siempre y cuando el presupuesto lo permita, se buscará reinvertir los beneficios obtenidos en una ampliación de personal, de manera fija, mediante un contrato indefinido. Los departamentos de desarrollo, tanto aplicaciones web como multiplataforma, serán los primeros en disfrutar la ampliación de personal, pero también se considerará la creación de nuevos departamentos como recursos humanos una vez la empresa contrate al personal suficiente.

Como medida excepcional ante el desarrollo de un proyecto que supere las capacidades actuales de la empresa o esté especializado en un ámbito que la empresa no tenga conocimientos suficientes, se ampliará la plantilla mediante un contrato temporal por circunstancias de la producción que finalizará una vez la empresa termine con el proyecto.

Para contratar nuevo talento la empresa realizará un proceso de selección que comenzará en Internet, a través de plataformas de búsqueda de empleo como LinkedIn o InfoJobs se publicarán ofertas de trabajo detallando el puesto que se busca cubrir y el perfil personal y profesional que requiere dicho puesto. Una vez recibidas las solicitudes el CEO será el encargado de realizar las entrevistas oportunas y escoger al talento necesario que encaje de mejor forma con la empresa.

Contratos de los socios trabajadores

Jefe de desarrollo de aplicaciones web		
Nombre completo: Rubén Gárate Ortolano		
Grupo profesional: 3 (Diseñador página web)		
Modelo contractual: Contrato indefinido		
Funciones del puesto:		Formación y perfil profesional:
<ul style="list-style-type: none"> Coordinar los proyectos web Diseñar soluciones innovadoras para resolver los proyectos 		<ul style="list-style-type: none"> Grado superior en desarrollo de aplicaciones web
Coste del trabajador		
	Coste mensual	Coste anual
Salario	1 916,15 €	22 993,74 €
Seguridad Social	601,67 €	7 220,03 €
Coste total	2 517,81 €	30 213,77 €

Auditor y encargado de gestión Software		
Nombre completo: Alejandro Jiménez Cabrera		
Grupo profesional: 3 (Analista de sistemas)		
Modelo contractual: Contrato indefinido		
Funciones del puesto:		Formación y perfil profesional:
<ul style="list-style-type: none"> Realizar evaluaciones precisas e identificar áreas de mejoras en la gestión de recursos Software. 		<ul style="list-style-type: none"> Reconocimiento de TIOIA para realizar auditorías certificadas por la ISO
Coste del trabajador		
	Coste mensual	Coste anual
Salario	1 958,81 €	23 505,72 €
Seguridad Social	615,07 €	7 380,80 €
Coste total	2 573,88 €	30 886,52 €

Jefe de desarrollo de aplicaciones web		
Nombre completo: Jose Menchón Ruiz		
Grupo profesional: 3 (Administrador de Test)		
Modelo contractual: Contrato indefinido		
Funciones del puesto:		Formación y perfil profesional:
<ul style="list-style-type: none"> Monitorización de los equipos Contabilidad y finanzas Estrategias de comunicación y publicidad 		<ul style="list-style-type: none"> Grado superior en administración de sistemas informáticos Experiencia en redes sociales y en el campo de la comunicación.
Coste del trabajador		
	Coste mensual	Coste anual
Salario	1 050,13€	12 601,54 €
Seguridad Social	329,74€	3 956,88 €
Coste total	1 379,87€	16 558,42€

4.2 Estructura organizativa de la empresa

Organigrama de Qubit



Qubit está estructurada en base a un modelo funcional. La dirección general de la empresa se encarga de las decisiones globales que la conciernen, pero este poder se divide en departamentos especializados, los cuales tienen la capacidad y el deber de tomar sus las decisiones oportunas dentro de su rango de actuación, independientemente del resto de departamentos.

La mayor autoridad de cada departamento son los jefes de departamento, tienen la responsabilidad de elaborar el proceso de organización de su respectivo departamento y reportar a la dirección general con los resultados.

La toma de decisiones sobre materias globales se realizará formando una asamblea con los cuatro fundadores donde, por mayoría, se elegirán aquellas opciones y estrategias que conciernen al conjunto global de la empresa.

5. Plan de producción

5.1 Descripción del ciclo productivo de la empresa

El punto de arranque de todo proyecto y servicio que realiza la empresa son las consultas y peticiones de los clientes en base a sus necesidades. A través de reuniones con el cliente se definirán los aspectos y funciones que deberá cumplir el servicio una vez finalizado, de esta forma tanto cliente como empresa diseñan un proyecto personalizado, el cual cubra sus necesidades teniendo en cuenta la complejidad del proyecto, los recursos necesarios y el tiempo necesario para llevarlo a cabo.

Una vez definidas las características del servicio definitivo que se quiere ofrecer, el jefe de departamento pertinente será el encargado de diseñar la fase de producción del servicio, estableciendo los tiempos y las jornadas de trabajo necesarias. Además, deberá tener en cuenta los recursos que necesita y pedir las certificaciones o servicios externos relacionados con el servicio.

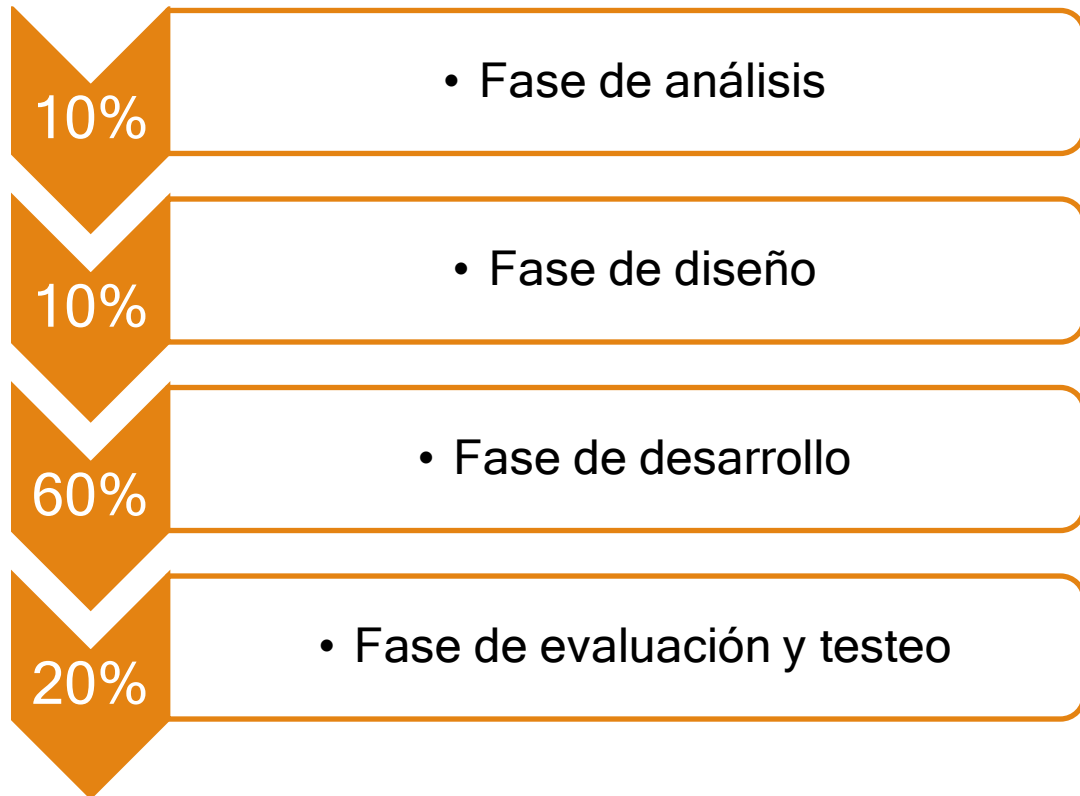
La elaboración del proyecto se podrá realizar desde las propias oficinas de la empresa, así como se planteará la incorporación de parte del equipo a la plantilla del cliente con el fin de facilitar la producción y personalización del producto. En ambos casos, se evaluará las condiciones de trabajo para que el trabajador disfrute siempre del mayor bienestar posible durante la realización del proyecto.

Otro factor a tener en cuenta será la posibilidad de trabajar telemáticamente desde el domicilio con el fin de favorecer en un primer lugar la salud de los trabajadores y que esto suponga el menor perjuicio posible para la empresa.

El jefe de proyecto es el encargado de asignar el tiempo de trabajo en cada proyecto, una vez ampliadas las plantillas será posible asignar funciones de manera más concreta a cada trabajador lo que permitirá aumentar en gran medida la eficiencia de los proyectos realizados. En cualquier caso, es responsabilidad del jefe de departamento fijar quién realizará cada función y cuantos trabajadores serán necesarios.

Por último, un aspecto importante a tener en cuenta será la capacidad de la empresa para responder ante una gran demanda de proyecto, es de vital importancia que la dirección general y los jefes de departamento estén coordinados para que una gran demanda no supere las capacidades de la empresa tanto en talento como en capacidad de servidores, ya que esto generará una mala reputación de la empresa en el sector.

El tiempo necesario para el desarrollo del proyecto vendrá dado según la magnitud de este. Una vez el jefe de departamento finalice con la fase de diseño y planificación del proyecto se podrá estimar cuánto tiempo será necesario para realizar el proyecto.



Certificados de calidad ISO

Con el fin de garantizar el mejor servicio a los clientes y ofrecer la mayor competitividad en el sector, la empresa se certificará siguiendo las normas ISO 9001 y 20000.

La norma ISO 9001 certifica la calidad en el servicio de una organización a nivel internacional y ofrece múltiples beneficios como una mejora en la eficiencia de los procesos, una mejor imagen de marca y una mayor satisfacción tanto de cliente como trabajadores.

La norma ISO 20000 certifica la calidad de servicios TI (Tecnología de la Información) que ofrece la empresa, gestionando la información de forma eficiente y siempre con las medidas de seguridad oportunas que garantizan su confidencialidad, integridad y autenticación a la hora de acceder a ella.

5.2 Estudio de proveedores

Para comenzar con la actividad y realizar el trabajo diario la empresa adquirirá un total de cinco ordenadores con sus respectivos periféricos. Cada socio dispondrá de un equipo personal y se utilizará el quinto equipo como reserva en caso de fallo en uno de los equipos o para el uso de alguien ajeno a la empresa de forma temporal.

A medida que crezca la empresa, se adquirirá un nuevo equipo por cada nuevo desarrollador que se contrate. Así como la reinversión de los beneficios en un servidor de calidad que permita a la empresa realizar los servicios de hosting de manera local y del mismo modo ofrecer un mayor número de servicios a los clientes.

Los equipos se comprarán a través de un proveedor on-line con la ventaja que esto supone al poder recibir los equipos en pocos días después de su compra en la propia oficina. Sin embargo, al ser un proveedor on-line, no dispone de centros de atención al público y los envíos dependen de empresas de reparto externas por lo que en caso de realizar un pedido de grandes dimensiones en un futuro o un pedido que sea inmediato se valorará la opción de explorar opciones con nuevos proveedores que puedan cubrir estas desventajas. El precio estimado de cada equipo será 679 euros aproximadamente

La empresa también adquirirá discos duros externos a través del mismo proveedor con el fin de realizar copias de seguridad en los equipos y disponer de medios de almacenamiento portátiles que faciliten la transmisión de información con el cliente. El precio estimado de cada disco duro es de 42 euros y la empresa adquirirá cuatro discos duros en un primer momento.

Para garantizar la continuidad y disponibilidad del servicio de la empresa, se comprarán adicionalmente dos Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI) que, ante un fallo en el suministro eléctrico, los equipos no se vean afectados por lo que quedará protegidos los elementos Hardware y, lo que es más importante, no se sufrirán pérdidas de información. El coste de cada SAI es de 70 euros y se comprarán a través de una plataforma web.

Por último, la empresa deberá adquirir una licencia de un entorno de desarrollo (IDE) donde desarrollar sus proyectos. El IDE elegido por la empresa es Microsoft Visual Studio dada su gran reputación y familiaridad de los jefes de departamento con este entorno. El coste aproximado es de 45 euros mensuales pero este precio puede variar en caso de una ampliación en las plantillas de los departamentos de desarrollo.

6. Análisis de costes

6.1 Costes fijos y costes variables

Los costes aproximados que afrontará la empresa son los siguientes

Costes iniciales para empezar con la actividad

- Ordenadores All-In-One: 679,00€ x 4 unidades = 2 716,00€
- Discos duros portables: 42,00€ x 4 unidades = 86,00€
- Sistema de alimentación ininterrumpida (SAI): 70,00€ x 2 unidades = 140,00€
- Nombre comercial: 145,00€
- Dar de alta suministros (agua, luz, teléfono, internet): 270€
- Certificado Norma ISO 9001: 1500,00€
- Certificado Norma ISO 20000: 2000,00€
- **TOTAL: 6857,00€**

Costes fijos (mensuales):

- Factura de agua: 16,00€
- Factura de luz: 120,00€
- Alquiler de la oficina: 650,00€
- Seguro de empresa: 175,00€
- Sueldos: 6472,00€
- ISP y línea telefónica: 30,00€
- Mantenimiento: 82,00€ *
- Hosting web de la empresa: 10,00€
- Desplazamientos: 20,00€
- **TOTAL: 7575,00€**

* Se destinará un 3% del valor de los equipos de la empresa como fondo de previsión ante posibles accidentes y laborales de mantenimiento.

Costes variables:

- Hosting: 10,00€ por cada web
- Almacenamiento en la nube: 7,00€ por 1 Terabyte de almacenamiento

6.2 El umbral de rentabilidad

Con el fin de realizar un correcto análisis del coste de los servicios que ofrece la empresa, se ha realizado un estudio individualizado de cada departamento que indica el precio mínimo, máximo y medio de los servicios, así como el coste que deberá asumir según el porcentaje de producción del que es responsable cada departamento.

Desarrollo de aplicaciones web

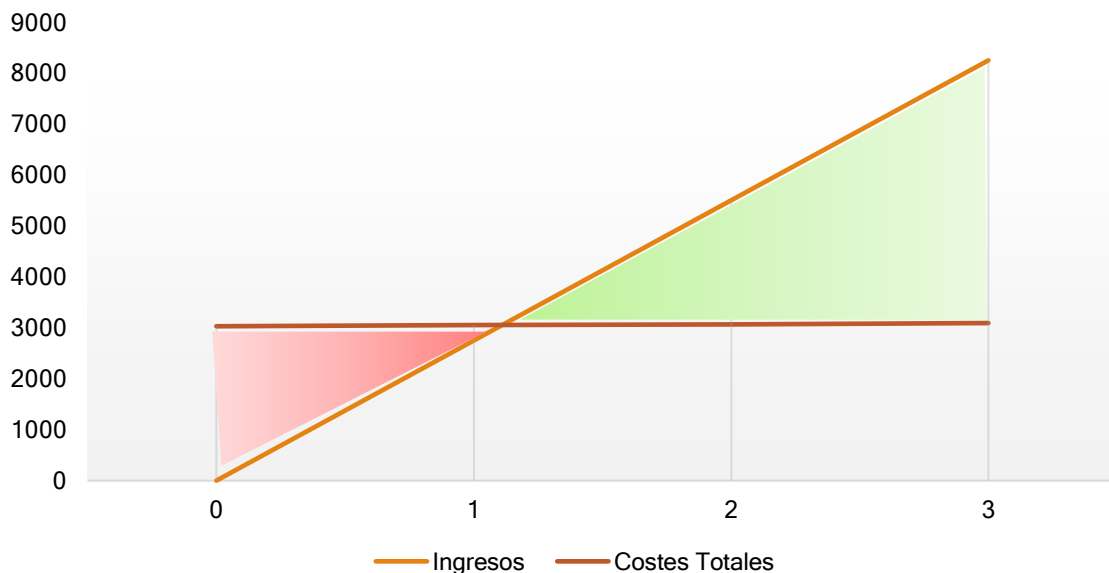
Supone un 40% de la producción de la empresa, los proyectos que realiza este departamento tienen un coste de entre 1500€ y 4000€ según la complejidad y tiempo requerido para llevar a cabo el proyecto que oscilará entre una y cuatro semanas de duración. Esto hará una media de 2750€ por cada proyecto que realice y se necesitarán dos semanas para llevarlo a cabo.

🔗 Cálculo del umbral de rentabilidad:

El departamento deberá asumir un 40% de los costes fijos de la empresa: 3030,00€

$$q = \frac{3030}{2750 - 17} \rightarrow q = 1,11$$

Desarrollo de aplicaciones Web



A través de este análisis se puede concluir que el departamento de desarrollo de aplicaciones web deberá realizar un proyecto completo al mes que sea de un precio medio estimado y cumpliendo con la duración media para alcanzar su umbral de rentabilidad.

Desarrollo de aplicaciones multiplataforma

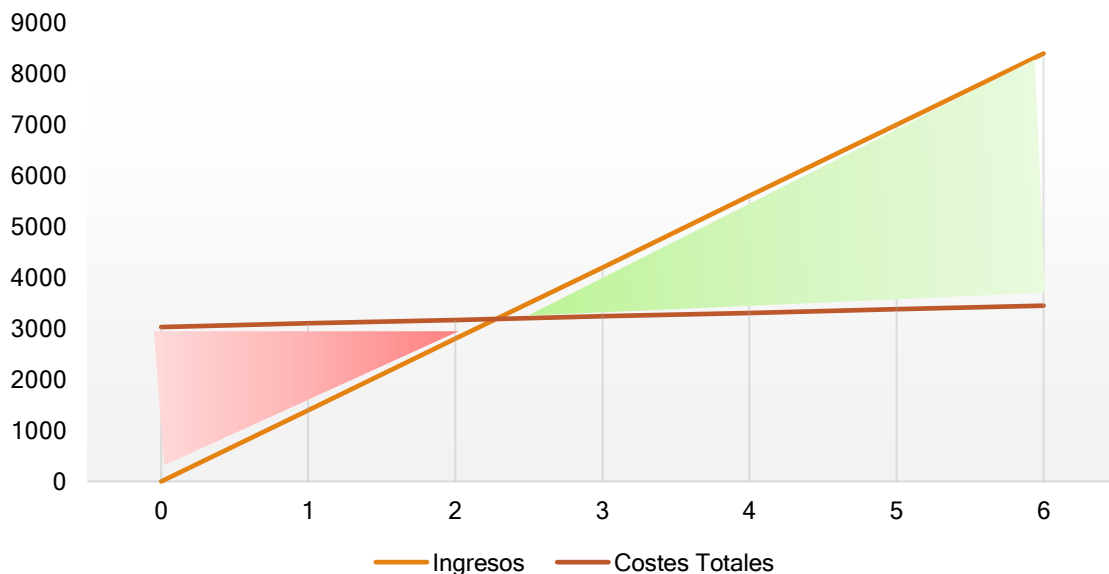
Supone un 40% de la producción de la empresa, los proyectos que realiza este departamento tienen un coste de entre 800€ y 2000€ según la complejidad y tiempo requerido para llevar a cabo el proyecto que oscilará entre una y dos semanas de duración. Esto hará una media de 1400€ por cada proyecto que realice y se necesitarán dos semanas para llevarlo a cabo.

🔗 Cálculo del umbral de rentabilidad:

El departamento deberá asumir un 40% de los costes fijos de la empresa: 3030,00€

$$q = \frac{3030}{1400 - 7} \rightarrow q = 2,17$$

Desarrollo de aplicaciones multiplataforma



A través de este análisis se puede concluir que el departamento de desarrollo de aplicaciones multiplataforma deberá realizar dos proyectos completos al mes que sea de un precio medio estimado y cumpliendo con la duración media para alcanzar su umbral de rentabilidad.

Auditorías y mantenimiento Software

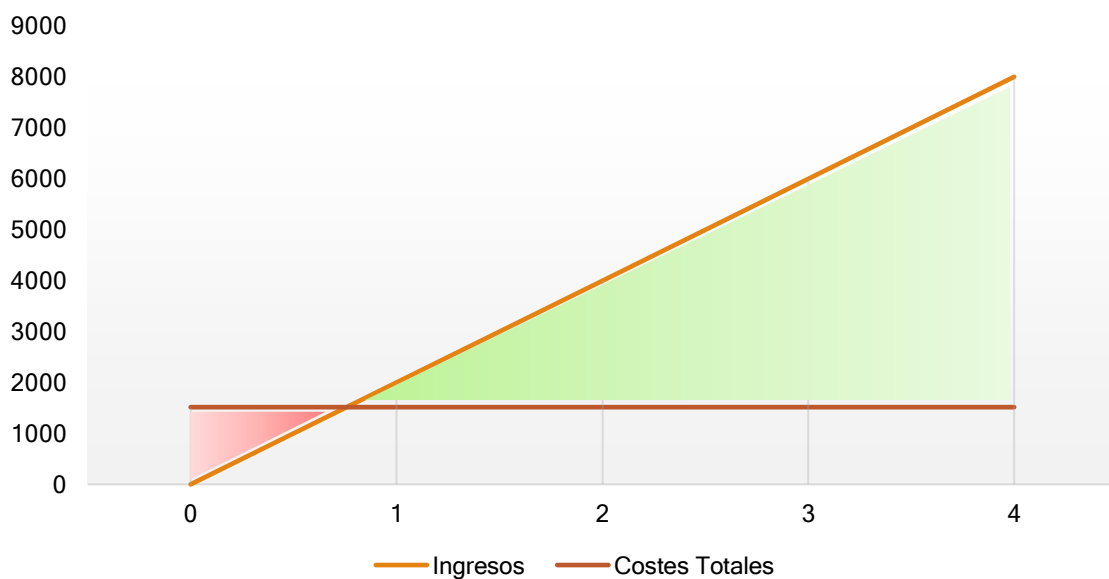
Supone un 20% de la producción de la empresa, las auditorías y servicios de mantenimiento que realiza este departamento tienen un coste de entre 80€ la hora. Para realizar una auditoría completa de una empresa se necesitarán entre 10 y 40 horas lo que supone un precio de entre 800€ y 3200€. Esto hará una media de 2000€ por cada servicio que realice y se necesitarán dos semanas para llevarlo a cabo.

🔗 Cálculo del umbral de rentabilidad:

El departamento deberá asumir un 20% de los costes fijos de la empresa: 3030,00€

$$q = \frac{1515}{2000 - 0} \rightarrow q = 0,75$$

Auditorías y mantenimiento



A través de este análisis se puede concluir que la empresa deberá realizar un servicio de auditoría y mantenimiento durante el número de horas mensuales medias para que a través del coste por hora alcance su umbral de rentabilidad.

7. Área jurídica

7.1 Forma jurídica de la empresa

Qubit opta por constituir una Sociedad Limitada de Nueva Empresa como forma jurídica. El principal motivo por el que se ha elegido dicha forma jurídica es la responsabilidad limitada que recaerá sobre los socios de la empresa. Esta responsabilidad estará sujeta al capital aportado en un primer momento por los miembros, pero nunca se verá afectado el patrimonio personal de ninguno de los socios.

Además, las sociedades limitadas de nueva empresa pueden disfrutar de cierta flexibilidad y ventajas jurídicas en comparación a las sociedades limitadas, algunos de los puntos principales por los que la empresa ha escogido esta forma jurídica son:

- ⇒ Simplificación de los procesos burocráticos y posibilidad de constituir la sociedad de manera rápida y telemática.
- ⇒ Es posible cambiar la denominación social de la empresa de forma gratuita durante los primeros tres meses posteriores a la constitución.
- ⇒ Posibilidad de aplazar una posible deuda tributaria sin la necesidad de aportar garantías y además, aplazar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- ⇒ Posibilidad de abrir una cuenta ahorro para la empresa, la cual tiene ciertas ventajas fiscales.

7.2 Organización de la prevención de riesgos laborales

Al inicio de su actividad, la empresa contará con un total de 4 trabajadores. Todos los trabajadores de la empresa, tanto actuales como futuros, recibirán de forma gratuita por parte de la empresa un chequeo médico anual para conocer su estado de salud.

Una vez un nuevo trabajador se incorpore a la plantilla, este recibirá formación sobre los principales riesgos laborales a los que se expone desarrollando su puesto de trabajo, entre ellos destacan:

- ⇒ Fatiga visual.
- ⇒ Fatiga muscular (dolores de espalda, túnel carpiano, etc....).
- ⇒ Carga mental.

Y del mismo modo, recibirá la información y los medios necesarios para combatir estos problemas a través de:

- ⇒ Luz adecuada.
- ⇒ Evitar posturas forzadas.
- ⇒ Paradas periódicas durante la jornada laboral.

7.3 Calendario fiscal

Abril 2021

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	1	2

5 - 9 de abril: elaboración del modelo 202. Pago fraccionado del Impuesto de Sociedades. Se presentará el día **12 de abril** por vía telemática.

12 - 16 de abril: elaboración del modelo 300. Liquidación trimestral del IVA. Se presentará el día **19 de abril** por vía telemática.

Julio 2021

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
28	29	30	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1

5 - 9 de julio: elaboración del modelo 202. Pago fraccionado del Impuesto de Sociedades. Se presentará el día **12 de julio** por vía telemática.

12 - 16 de julio: elaboración del modelo 300. Liquidación trimestral del IVA. Se presentará el día **19 de julio** por vía telemática.

Octubre 2021

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	19
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

4 - 8 de octubre: elaboración del modelo 202. Pago fraccionado del Impuesto de Sociedades. Se presentará el día 12 de octubre por vía telemática.

11 - 15 de octubre: elaboración del modelo 300. Liquidación trimestral del IVA. Se presentará el día 19 de octubre por vía telemática.

Diciembre 2021

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3

6 - 10 de abril: elaboración del modelo 202. Pago fraccionado del Impuesto de Sociedades. Se presentará el día 13 de diciembre por vía telemática.

Enero 2022

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

10 - 14 de enero: elaboración del modelo 300. Liquidación trimestral del IVA. Se presentará el día **17 de enero** por vía telemática.

El departamento de administración interna será el encargado de gestionar la contabilidad de la empresa, realizar y presentar los modelos pertinentes para cada pago de impuestos.

El impuesto de sociedades se pagará a través del modelo 200 y 202 con el fin de repartir de manera equitativa el pago de impuestos y que permita una mejor gestión del capital de la empresa.

Este departamento también gestionará los fondos que se han de reservar para los pagos de dichos impuestos, así como de todos los impuestos a los que se atañe la empresa.

7.4 Protección legal

Con el fin de protegerse legalmente ante imitaciones o copias, Qubit protegerá jurídicamente su nombre comercial para diferenciarlo legalmente de otras empresas que pertenezcan al mismo sector. Se realizará una solicitud ante el *Institut Valencià de la Competitivitat Empresarial* donde se podrá proteger el nombre comercial durante 10 años por un importe de 144,58 euros.

Para proteger el patrimonio de la empresa frente a posibles daños causados a terceros por culpa de la actividad de la empresa se contará un seguro de responsabilidad civil el cual protegerá tanto a clientes como a trabajadores de los posibles accidentes que puedan ocurrir, las principales coberturas que proporcionará el seguro son:

- ⇒ Perjuicios en el patrimonio de la empresa.
- ⇒ Daños provocados por ataques informáticos.
- ⇒ Asegurar los equipos informáticos de la empresa y los datos que estos contienen.
- ⇒ Bajas laborales y enfermedades relacionadas con la actividad laboral.
- ⇒ Gastos en la reparación de documentos y material dañado.
- ⇒ Violación de la propiedad intelectual.

8. Trámites de constitución y puesta en marcha y plan de acción

8.1 Trámites de constitución y puesta en marcha

El proceso de constitución de la sociedad se realizará telemáticamente a través y gracias al CIRCE (centro de información y red de creación de empresas). La empresa y sus socios rellenarán el DUE (Documento Único Electrónico) para poner en marcha la empresa, consta de los siguientes pasos



1

- **Trámites previos**

- Los cuatro socios fundadores de la empresa acudirán a la sucursal de BANKIA situada en la Avda. San Onofre 27. Allí presentarán la propuesta de empresa y el Capital Social necesario. Una vez realizada la aportación la empresa obtendrá el certificado bancario requerido para la constitución.
- Se realizará el lunes 15 de marzo.



2

- **Rellenar el DUE**

- El departamento de contabilidad de la empresa rellenará el documento único electrónico con toda la información relacionada a la empresa y su actividad. Cada uno de estos datos irá al organismo competente oportuno.
- Se realizará el lunes 15 de marzo.



3

- **Otorgamiento de la escritura de constitución**

- Los cuatro socios acudirán a la Notaría Afilco situada en la Avda. San Onofre 33, donde una vez presentado el certificado bancario se aprobarán los estatutos de la sociedad y se le otorgará la escritura pública de constitución de la sociedad.
- Se realizará el miércoles 17 de marzo.



4

- **Solicitud NIF profesional**

- Hacienda otorgará el NIF profesional a la empresa, el cual será enviado al domicilio fiscal y gestionado por el departamento de contabilidad. Además, realiza el Alta Censal.
- Se estima que se realiza unas 24h - 48h desde la presentación del DUE.

5

- **Liquidación ITPAJS**
- El departamento de contabilidad de la empresa rellenará y presentará en el CIRCE el modelo 600 sobre los impuestos de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, pese a que la sociedad esté exenta.
- Este trámite se realizará una vez obtenido el NIF provisional

6

- **Inscripción en el Registro Mercantil Provincial**
- El registro mercantil de Valencia calificará la Sociedad y la inscribirá en el Registro, una vez realizado envía los datos de la resolución al organismo competente.
- Este trámite se realiza 24h - 48 desde la presentación del DUE

7

- **Trámites con la Seguridad Social**
- Una vez la Seguridad Social recibe el DUE de la empresa genera los códigos de cuentas de cotización y , a partir de este momento la empresa podrá dar de alta a los socios y trabajadores.
- Este trámite se realiza 24h - 48 una vez recibido el DUE .

8

- **Expedición de la Escritura inscrita**
- La notaría recibe los datos por parte del Registro e incorpora a la escritura los datos de la inscripción registral.
- La notaría tardará un máximo de 24 horas en realizar el trámite.

9

- **Solicitud NIF definitivo**
- La Agencia Tributaria confirmará el NIF definitivo para la empresa y lo notificará al domicilio fiscal de la sociedad, el cual gestiona el departamento de contabilidad.
- Este trámite se realiza 24h - 48 una vez recibida la Escritura.

Documento Único Electrónico (DUE)

Area PAIT > Nuevo DUE > SLNE > Datos Identificativos



Desconectar



Victor Manuel Ruiz Sanchez

Cambiar F.S. Volver

ID. Circe: 005874055K

Leyenda Ayuda

DOC EMP SOC DOM ITP DC TRB CCC NOT FAC ACT APD OEPM

DATOS DEL DOMICILIO SOCIAL DE LA EMPRESA

Tipo Vía Nombre de la Vía

Km. Nº Calif. Num. Bloq. Portal Esc. Piso Puerta Complemento Domicilio

Provincia Municipio

Localidad / Población (Si distinto de Municipio) C. Postal Teléfono Móvil Fax

Correo Electrónico

DATOS JURÍDICOS

Forma Jurídica SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA

Denominación Social ID. Circe: 005874055K

Duración de la Persona Jurídica INDEFINIDA

Capital Social 0,00

Objeto Social

Actividades

Actividad Singular

DATOS DE NOTIFICACIÓN TGSS

*Estos datos se usarán para informarle en el caso de que tenga notificaciones pendientes en el Sistema Red

Correo Electrónico Teléfono

DATOS DE LA ACTIVIDAD

CNAE

IAE

Anagrama

Fecha Inicio de Actividad Nº Trabajadores Fecha Cierre Ejercicio Fiscal 31/12

Licencia de Apertura

¿Está Sujeto? ☐ Sí ☒ No

¿Está Solicitada? ☐ Sí ☒ No

Nº Expediente



Trámites complementarios




Durante el proceso de constitución de la empresa se llevarán a cabo adicionalmente los trámites para registrar el nombre comercial de la empresa en el IVACE. El departamento de contabilidad será el encargado de realizar los trámites que se llevarán a cabo durante la semana del 15 de marzo.

Una vez la empresa obtenga los códigos de cuentas de cotización por parte de la Seguridad Social, realizará los trámites para dar de alta en el régimen general de la Seguridad Social a los tres socios trabajadores que están previstos para incorporarse a dicho régimen. Este proceso de tramitación dependerá del departamento de contabilidad y se realizará tan pronto como la empresa disponga de los códigos.

8.2 Plan de acción

Una vez finalizados los trámites de constitución de la empresa, durante la siguiente semana de marzo (del 22 al 27) se llevarán a cabo todos los planes de acción necesarios para la puesta a punto de la empresa con el objetivo de iniciar su actividad el 1 de abril.

Durante este periodo la empresa comprará y trasladará todo el mobiliario necesario, así como la adquisición de equipos informáticos y su instalación. También se contactará con las compañías de suministros para dar de alta la electricidad, el agua, la línea telefónica y el Internet de la oficina.

-  Dar de alta la luz: 170 euros.
-  Dar de alta el agua: 50 euros.
-  Dar de alta Internet y línea telefónica: 50 euros

Con el fin de aprender sobre los errores y mejorar constantemente la empresa realizará una revisión del proyecto y la planificación de manera trimestral. La dirección general se reunirá con los jefes de todos los departamentos para realizar una evaluación interna de los resultados obtenidos en el último trimestre para detectar puntos de mejora que permitan a la empresa seguir creciendo.

9. Conclusiones y evaluación del proyecto

9.1 Análisis DAFO

La idea de la empresa surge como una oportunidad para explotar el nicho de mercado que suponen los clientes que buscan una diferenciación de su marca, cuyas necesidades no son cubiertas con el mercado actual ya que se enfoca a la producción y no a un servicio de calidad. Cada vez son más las empresas que valoran la importancia de las páginas web y software en general como una gran ventana de cara al público por lo que la inversión de estas empresas es cada vez mayor.

Qubit pretende hacerse con el control de este nicho de mercado a través de una plantilla joven, pero a la que no le falta motivación ni conocimientos de desarrollo software, es por ello que siempre está abierta a escuchar las propuestas de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y seguir creciendo.

Además, la actividad de la empresa se puede seguir desarrollando telemáticamente por lo que, pese a que pueda existir una disminución de la demanda en consecuencia a la COVID, la empresa podrá seguir trabajando en sus proyectos. También cabe destacar que el trabajo telemático puede dotar de gran flexibilidad a sus trabajadores, haciéndolos más productivos y eficientes para la empresa.

Sin embargo, para que la empresa pueda lograr un hueco sólido en el mercado será necesario que haga frente a la gran competencia que existe en el sector, cada vez son más las empresas que emergen ofreciendo servicios similares y, también existen otras empresas experimentadas en el sector las cuales llevan años de desarrollo.

Otro punto al que la empresa tendrá que hacer frente será a la exigente demanda que exige el mercado, con tiempos de producción muy cortos y con una competencia capaz de realizar proyectos de manera más rápida. Es por ello muy importante que la empresa sepa transmitir adecuadamente su visión de un servicio diferenciado y único a los clientes potenciales, especialmente durante sus inicios ya que debido al reducido número de trabajadores en comparación a las grandes empresas competidoras, los tiempos de producción serán más largos pese a que el resultado final del producto siempre valdrá la pena.

9.2 Valoración del riesgo

Capital Social

La obtención del Capital Social para poner en marcha la empresa depende de los criterios de evaluación de la entidad bancaria a la hora de otorgar financiación para el proyecto. Debido a la falta de experiencia en el mundo empresarial y la juventud de los socios es posible que el banco pueda poner trabas a la hora de aprobar el proyecto o pueda pedir un aval a los socios y complicar el proceso de tramitación y creación de la empresa. La empresa necesitará un capital inicial de 12 000 euros el cual será aportado de manera equitativa por cada socio.

Personal

Debido a que el personal de la empresa estará formado por solamente los cuatro socios fundadores durante el inicio del proyecto, todos ellos realizan funciones de suma importancia para la empresa, es por ello que, si alguno se encuentra indispuesto y no puede realizar sus labores, la empresa sufrirá retrasos en sus proyectos, lo que dará muy mala imagen a la marca. La dirección general deberá actuar rápidamente en este caso y buscar un reemplazo que sea capaz de continuar con los proyectos de la empresa.

Adaptación de la competencia

En caso que la empresa y su know-how tenga una buena aceptación por parte del mercado, otras empresas competidoras pueden intentar imitar los servicios que ofrece la empresa y debido a que estas puedan ser más grandes y con más personal supondrán una competencia muy dura para la empresa, la cual deberá actuar con rapidez si no quiere perder la cuota de mercado. Del mismo modo, las empresas más grandes también tienen una mayor capacidad para adaptarse a las nuevas tecnologías de manera más rápida.

Preferencias de los consumidores

Debido a la crisis sanitaria actual y la gran incertidumbre existente ante un mercado inestable y una posible crisis económica cercana, es posible que los clientes potenciales valoren más los precios económicos con el fin de ahorrar gastos. Esto puede suponer un gran problema para la empresa ya que su modelo de negocio está enfocado completamente a la visión opuesta.

9.3 Criterios de evaluación

Marketing

Uno de los principales objetivos de la empresa durante sus inicios será conseguir el mayor alcance posible en las redes sociales que le permita darse a conocer entre los clientes y capte la atención del público en general. Se realizará una evaluación periódica de los seguidores e interacciones que tiene la marca en sus diferentes redes sociales. Si en una de estas no se están logrando los resultados deseados se estudiarán los motivos y se propondrán cambios que le permitan obtener el alcance deseado.

Recursos Humanos

La empresa buscará ampliar su plantilla con dos nuevos miembros antes de terminar el año natural. Las nuevas incorporaciones irán destinadas a los departamentos de desarrollo ya que estos se beneficiarán enormemente del nuevo talento. La dirección general de la empresa estará pendiente en todo momento de las condiciones laborales de los trabajadores con el fin de detectar posibles mejoras en la organización de la empresa. Estas funciones serán delegadas a un departamento de recursos humanos una vez la plantilla sea lo suficientemente grande.

Inversiones

Con el fin de aumentar la producción y ofrecer un servicio de mayor calidad la empresa optará por reinvertir los beneficios generados en un servidor local el cual se instalará en las oficinas. Gracias al servidor se podrá ahorrar en costes de almacenamiento y además, otorga a la empresa un mayor control de la información almacenada.

Producción

Para conocer como se está desarrollando la producción de la empresa, se realizarán encuestas de satisfacción de los clientes que hayan contratado algún servicio con la empresa, de esta forma se podrá conocer si el servicio realizado ha cubierto sus necesidades y la forma de llevar a cabo los proyectos está funcionando.

10. Bibliografía

Links oficiales de Qubit

-  [Twitter](#)
-  [Instagram](#)
-  [Facebook](#)
-  [LinkedIn](#)
-  [GitHub](#)

Oficina → [Link](#)

Subvenciones → [Link](#)

Social media ROI

- ¿Qué es? → [Link](#)
- ¿Cómo afecta a una empresa? → [Link](#) | [Link](#)
- ¿Cómo calcularlo? → [Link](#)

SEO

- Qué es y para que se utiliza → [Link](#)
- ¿Cómo medir el SEO de una web? → [Link](#)
- ¿Cómo afecta el SEO? → [Link](#)
- Estadísticas relacionadas con SEO → [Link](#)

Convenio colectivo de consultorías de informática → [Link](#)

Tarifas de cotización CNAE → [Link](#)

Página oficial del Gobierno sobre PYMES → [Link](#)

Seguro para una empresa de informática → [Link](#)

Página oficial del IVACE (Generalitat Valenciana) → [Link](#)

Referencias de costes:

- Ordenador de referencia → [Link](#)
- SAI de referencia → [Link](#)
- Coste de luz → [Link](#)
- Coste de agua → [Link](#)
- ISP + línea telefónica → [Link](#)
- Coste seguro → [Link](#)
- Hosting web → [Link](#)
- Almacenamiento web → [Link](#)

Normas ISO

- Norma ISO 9001 → [Link](#)
- Norma ISO 20000 → [Link](#)
- AENOR → [Link](#)
- Estimación precio ISO 9001 → [Link](#)
- Estimación precio ISO 20000 → [Link](#)

Trámites de constitución

- Banco de referencia para los trámites de constitución → [Link](#)
- Notaría de referencia para los trámites de constitución → [Link](#)
- Página oficial de la Seguridad Social → [Link](#)
- Página oficial de la Agencia tributaria → [Link](#)
- Página oficial CIRCE → [Link](#)