

CIFP César Manrique.

Desarrollo de aplicaciones web.

3º semipresencial.

Profesora: María Soledad González Gómez

Empresa iniciativa emprendedora.

Plan de Empresa.

Juan Carlos Francisco Mesa



Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/> o envíe una carta a Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Índice

Introducción.....	1
Datos Profesionales del Promotor.....	2
Definición del Par Producto/Mercado.....	3
Producto.....	3
Software de gestión de pacientes para residencias de mayores.....	3
Características Principales.....	3
Interfaz optimizada para dispositivos móviles (PDA y tablets):.....	3
Gestión del historial clínico:.....	3
Módulo de estadísticas e informes:.....	3
Planificación y gestión de tareas:.....	3
Acceso escalonado y seguro:.....	3
Filosofía de Código Abierto:.....	4
Mercado Objetivo.....	4
Residencias de mayores.....	4
Públicas o privadas.....	4
Beneficios del Producto.....	4
Optimización del tiempo y recursos:.....	4
Mejora en la calidad del cuidado:.....	4
Cumplimiento normativo:.....	4
Reducción de costos a largo plazo:.....	5
Diferenciación en el Mercado.....	5
El software se destaca por ser:.....	5
Alineación con Tendencias del Sector.....	5

Estudio de Mercado.....	6
Análisis Externo.....	6
Factores del Macroentorno:.....	6
Demográficos:.....	6
Tecnológicos:.....	6
Económicos:.....	6
Legales:.....	6
Factores del Microentorno:.....	6
Clientes:.....	6
Residencias de mayores:.....	6
Centros sociosanitarios:.....	7
Directores y administradores:.....	7
Proveedores:.....	7
Empresas de hardware:.....	7
Comunidades de desarrolladores open source:.....	7
Competidores:.....	7
Análisis Interno.....	8
Puntos fuertes y débiles del análisis interno:.....	8
Plan de Marketing.....	9
Producto o Servicio.....	9
Características:.....	9
Interfaz intuitiva:.....	9
Historial clínico consolidado:.....	9
Generación de informes automatizados:.....	9
Seguridad y cumplimiento legal:.....	9
Modularidad y personalización:.....	9

Filosofía Open Source:.....	9
Nombre o marca:.....	9
Demanda:.....	10
Mercado potencial:.....	10
Tendencia creciente:.....	10
Demanda inicial:.....	10
Rentabilidad:.....	10
Modelo de ingresos:.....	10
Margen inicial:.....	10
Escalabilidad:.....	10
Protección legal:.....	10
Propiedad intelectual:.....	10
Cumplimiento normativo:.....	10
Precio.....	11
Estrategia de precios:.....	11
Implantación inicial:.....	11
Soporte técnico:.....	11
Hospedaje en servidores:.....	11
Formación:.....	11
Justificación del precio:.....	11
Distribución.....	11
Modelo de distribución:.....	11
Canales directos:.....	11
Canales indirectos:.....	11
Entrega del producto:.....	11
Versión online:.....	11

Versión local:.....	12
Comunicación.....	12
Publicidad:.....	12
Campañas digitales:.....	12
Redes sociales:.....	12
Material promocional:.....	12
Promoción:.....	12
Ferias y eventos del sector:.....	12
Demostraciones gratuitas:.....	12
Alianzas estratégicas:.....	12
Descuentos iniciales:.....	12
Infraestructuras.....	13
Local.....	13
Descripción:.....	13
Coste estimado:.....	13
Alquiler mensual:.....	13
Gastos de acondicionamiento inicial:.....	13
Servicios públicos:.....	13
Maquinaria, Mobiliario y Herramientas.....	13
Descripción:.....	13
Maquinaria y herramientas técnicas:.....	13
Mobiliario:.....	14
Coste total estimado:.....	14
Resumen de costes de infraestructura inicial:.....	14
Organización y Recursos Humanos.....	15
Funciones y Tareas Necesarias para el Desarrollo de la Actividad.....	15

Desarrollo del Software:.....	15
Comercialización y Atención al Cliente:.....	15
Soporte Técnico y Mantenimiento:.....	15
Número de Trabajadores Necesario.....	15
Fase inicial:.....	15
Fase de crecimiento (a partir del segundo año):.....	15
Perfiles Profesionales.....	16
Desarrollador de Software (2):.....	16
Ejecutivo de Ventas (1):.....	16
Técnico de Soporte (1):.....	16
Modalidades de Contratación.....	16
Tabla de Costes de Personal.....	17
Resumen.....	17
Plan Económico Financiero.....	18
A) Plan de Inversiones y Gastos.....	18
B) Plan de Financiación.....	18
C) Plan de Tesorería.....	19
D) Cuenta de Resultados.....	20
E) Balance.....	21
Forma Jurídica y Trámites.....	22
Formas Jurídicas Aconsejadas.....	22
Sociedad Limitada (S.L.).....	22
Sociedad Anónima (S.A.).....	22
Recomendación:.....	23

Introducción

Nuestro objetivo es transformar la manera en que las residencias de mayores gestionan su operativa diaria y la atención a sus pacientes, utilizando tecnología innovadora y accesible.

Este proyecto nace de una observación cercana y personal: el proceso de gestión en muchas residencias todavía se realiza de manera manual o mediante sistemas informáticos obsoletos que no cubren las necesidades reales del sector. Como equipo, estamos convencidos de que una solución digital moderna puede marcar la diferencia, no solo en términos de eficiencia operativa, sino también en la calidad del cuidado que reciben las personas mayores.

Somos un grupo multidisciplinar con experiencia en desarrollo tecnológico, gestión empresarial y conocimientos prácticos del sector sociosanitario. Conocemos de primera mano los desafíos que enfrentan los profesionales en este ámbito y queremos ofrecerles una herramienta poderosa que les facilite su labor: un software de gestión de pacientes diseñado específicamente para residencias de mayores, basado en una filosofía de código abierto.

Nuestro sistema será más que un simple software. Queremos crear una solución integral que permita a los sociosanitarios recolectar datos en tiempo real desde dispositivos móviles, centralizar la información de cada paciente, y generar reportes útiles para supervisores y administradores. Creemos firmemente que la tecnología no solo puede optimizar procesos, sino también mejorar la vida de las personas, y eso es lo que nos mueve a desarrollar este proyecto.

Estamos comprometidos a construir un sistema que sea accesible, adaptable y escalable, con una visión inicial enfocada en el mercado español, pero con ambiciones de crecimiento internacional. Cada paso que hemos dado hasta ahora está enfocado en resolver una necesidad real, con un modelo de negocio sostenible y un compromiso ético de ayudar al sector sociosanitario a avanzar hacia el futuro.

¡Gracias por interesarte en nuestra propuesta! Nos emociona trabajar en algo que puede generar un impacto significativo, y esperamos que este documento te ayude a entender no solo el proyecto, sino también la pasión y el esfuerzo detrás de él.

[Volver al índice](#)

Datos Profesionales del Promotor

Nuestro equipo cuenta con una sólida experiencia multidisciplinar, que combina habilidades en desarrollo tecnológico, gestión empresarial y un profundo conocimiento del sector sociosanitario. Uno de nuestros fundadores lideró durante más de una década un negocio familiar en el sector de la hostelería, para luego especializarse en desarrollo web y participar en la creación y comercialización de sistemas ERP durante los últimos tres años. La idea de este proyecto surge de la observación directa de una necesidad crítica en la digitalización de los procesos sociosanitarios, identificada de manera personal por otro miembro de nuestro equipo, profesional del sector en España. Esta combinación de habilidades técnicas, gerenciales y una comprensión cercana del cliente objetivo son pilares clave para el éxito de nuestra iniciativa.

[Volver al índice](#)

Definición del Par Producto/Mercado

Producto

Software de gestión de pacientes para residencias de mayores

El sistema se diseñará para resolver las carencias de digitalización en el sector sociosanitario, permitiendo una gestión más eficiente, precisa y escalable de la información de los pacientes en residencias de mayores. Será un producto flexible que podrá ser adaptado a las necesidades específicas de cada cliente, lo que lo convierte en una herramienta imprescindible para instituciones que buscan optimizar procesos y mejorar la calidad del cuidado.

Características Principales

Interfaz optimizada para dispositivos móviles (PDA y tablets):

Los sociosanitarios podrán registrar datos directamente durante sus rondas, reduciendo errores y evitando la duplicación de tareas.

Sincronización en tiempo real con el sistema central, permitiendo que supervisores y directivos accedan a información actualizada en cualquier momento.

Gestión del historial clínico:

Repositorio único de información médica, terapias, evolución de los residentes y notas del personal sociosanitario.

Funciones avanzadas de búsqueda para acceder rápidamente a antecedentes relevantes, como alergias o tratamientos anteriores.

Módulo de estadísticas e informes:

Análisis de datos que permite a los administradores medir indicadores clave de rendimiento (KPI), como ocupación, rotación, incidencias, y costos asociados al cuidado.

Informes automatizados para cumplir con normativas o justificar la calidad del servicio ante inspecciones y auditores.

Planificación y gestión de tareas:

Calendarios dinámicos que asignan automáticamente actividades a los cuidadores basados en las necesidades de los residentes.

Alertas programadas para recordar actividades críticas como administración de medicamentos.

Acceso escalonado y seguro:

Perfiles de usuario que controlan el acceso según el rol: sociosanitarios, supervisores, médicos y directivos.

Cumplimiento con normativas de protección de datos (RGPD en España).

Filosofía de Código Abierto:

Transparencia en el código fuente para garantizar la confianza de los usuarios.

Comunidad de desarrolladores que podrá contribuir a mejoras continuas del sistema, manteniendo la calidad y relevancia tecnológica.

Mercado Objetivo

El software está diseñado principalmente para atender las necesidades de:

Residencias de mayores.

Públicas o privadas.

Centros sociosanitarios: que gestionan la atención integral a pacientes con necesidades específicas.

Pequeñas y medianas instituciones sanitarias: interesadas en mejorar la gestión operativa de sus instalaciones.

El mercado nacional será el enfoque inicial, dado el rápido envejecimiento de la población en España y las crecientes necesidades de profesionalización en el cuidado de personas mayores. España cuenta con más de 5.000 residencias de mayores, de las cuales un gran porcentaje aún opera con procesos manuales o con sistemas informáticos limitados, lo que representa una gran oportunidad para la digitalización.

En el mediano plazo, el software tendrá la posibilidad de expandirse internacionalmente, especialmente a países de la Unión Europea donde las regulaciones y necesidades son similares a las del mercado español.

Beneficios del Producto

Optimización del tiempo y recursos:

Los datos ingresados en el sistema en tiempo real reducen significativamente el tiempo perdido en transcripciones manuales.

Mejora en la asignación de recursos al contar con información consolidada y procesable.

Mejora en la calidad del cuidado:

Acceso inmediato a datos históricos y actuales de los pacientes que permite a los cuidadores ofrecer atención personalizada.

Facilita la toma de decisiones basadas en datos y tendencias históricas.

Cumplimiento normativo:

Generación automática de documentos para auditorías o informes requeridos por normativas sanitarias.

Reducción de costos a largo plazo:

La implementación inicial puede ser amortizada rápidamente gracias al ahorro en procesos manuales y reducción de errores.

La naturaleza open source del software disminuye los costos de licencias y permite que los clientes realicen personalizaciones con desarrolladores externos si lo desean.

Diferenciación en el Mercado

El software se destaca por ser:

Especializado y centrado en el cliente: diseñado exclusivamente para satisfacer las necesidades del sector sociosanitario.

Flexible: adaptable a residencias pequeñas y grandes, con opciones de integración con sistemas existentes.

Económico: al ser open source, el cliente paga únicamente por los servicios que necesita, como soporte, mantenimiento o formación.

Modular: permite implementar funcionalidades adicionales según las necesidades del cliente (e.g., integración con sistemas de facturación, gestión de recursos humanos, etc.).

Alineación con Tendencias del Sector

El envejecimiento demográfico en España y en otros países desarrollados genera una creciente presión sobre las instituciones sociosanitarias para ofrecer mejores servicios a un número mayor de pacientes. Paralelamente, las iniciativas de transformación digital en el sector salud promueven la incorporación de soluciones tecnológicas para aumentar la eficiencia y la calidad del cuidado. El software propuesto responde a ambas tendencias, posicionándose como un aliado clave para el futuro del cuidado de personas mayores.

[Volver al índice](#)

Estudio de Mercado

El análisis de mercado es esencial para entender el contexto en el que se desarrollará y comercializará el software de gestión de pacientes. Este análisis aborda los factores externos e internos que afectan al sector sociosanitario, identificando las oportunidades y desafíos del entorno.

Análisis Externo

Factores del Macroentorno:

Demográficos:

Envejecimiento poblacional en España: Se espera que para 2050 más del 30% de la población española tenga 65 años o más. Esto genera una creciente demanda de residencias de mayores y servicios sociosanitarios.

Mayor sensibilización social hacia la calidad del cuidado de las personas mayores.

Tecnológicos:

Incremento de la digitalización en todos los sectores, incluido el sanitario.

Creciente adopción de dispositivos móviles y sistemas cloud para mejorar la gestión de datos y procesos en tiempo real.

Económicos:

Aunque las residencias privadas enfrentan restricciones presupuestarias, buscan soluciones rentables para mejorar la eficiencia y cumplir con normativas.

Disponibilidad de incentivos públicos en algunas comunidades autónomas para la innovación tecnológica en salud.

Legales:

Reglamentos como el RGPD (Reglamento General de Protección de Datos) imponen estándares estrictos para la protección de la información personal, lo que obliga a las residencias a adoptar sistemas seguros.

Normativas específicas del sector sanitario que promueven la transparencia y la mejora continua.

Factores del Microentorno:

Clientes:

Residencias de mayores:

Tanto privadas como públicas, buscando optimizar la gestión interna y mejorar la calidad del servicio.

Plan de Empresa.

Centros sociosanitarios:

Instituciones que gestionan pacientes con necesidades específicas, como personas con discapacidad o enfermedades crónicas.

Directores y administradores:

Interesados en herramientas que ofrezcan datos estratégicos y simplifiquen procesos operativos.

Proveedores:

Empresas de hardware:

PDA, tablets, y servidores para clientes que opten por infraestructura local.

Servicios de hospedaje en la nube: Para clientes que prefieran soluciones externas.

Comunidades de desarrolladores open source:

Potencial de colaboración para enriquecer el software.

Competidores:

Aunque el mercado está poco explorado, existen competidores indirectos, como:

- Grandes ERPs genéricos adaptados al sector sociosanitario.
- Pequeñas empresas que ofrecen soluciones locales o personalizadas, pero no necesariamente open source ni con el mismo enfoque modular y especializado.
- Alternativas manuales o sistemas obsoletos, todavía muy comunes en el sector, que representan la principal barrera para la adopción tecnológica.

Análisis Interno

Puntos fuertes y débiles del análisis interno:

Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Experiencia técnica en desarrollo y comercialización de software ERP.• Modelo de negocio escalable basado en servicios adicionales.• Filosofía de código abierto, que reduce barreras de entrada.• Potencial para crear comunidad de usuarios y desarrolladores.	Oportunidades: <ul style="list-style-type: none">• Gran número de clientes potenciales con procesos manuales o tecnologías obsoletas.• Creciente interés en soluciones que mejoren la eficiencia operativa y cumplan con normativas.• Oportunidad de liderar la digitalización del sector sociosanitario en España y, a futuro, en mercados internacionales.
Debilidades: <ul style="list-style-type: none">• Limitados recursos iniciales para grandes campañas de marketing o infraestructura robusta.• Producto desconocido en un mercado que a menudo es reacio a innovar.	Amenazas: <ul style="list-style-type: none">• Resistencia cultural al cambio tecnológico en el sector sociosanitario.• Competencia con empresas de software ya establecidas que puedan adaptar rápidamente sus productos.• Desafíos para ganar confianza en un mercado que valora la seguridad y estabilidad.

Análisis DAFO (FODA)

[Volver al índice](#)

Plan de Marketing

Producto o Servicio

Características:

El software de gestión de pacientes se caracteriza por:

Gestión en tiempo real:

Recolección de datos directamente desde dispositivos móviles (PDA o tablets) por parte del personal sociosanitario.

Interfaz intuitiva:

Diseñada para usuarios con distintos niveles de familiaridad tecnológica.

Historial clínico consolidado:

Base de datos centralizada que facilita el acceso a información actualizada y a reportes históricos.

Generación de informes automatizados:

Estadísticas, gráficos y reportes para la administración y cumplimiento normativo.

Seguridad y cumplimiento legal:

Almacenamiento de datos conforme al RGPD, con opciones de encriptación y auditoría.

Modularidad y personalización:

Se puede ampliar con módulos adicionales según las necesidades del cliente, como facturación o recursos humanos.

Filosofía Open Source:

Transparencia en el código, con la opción para los usuarios de personalizar el sistema con su propio equipo técnico.

Nombre o marca:

Sugerencia inicial: "GeriGest"

Combina las ideas de "geriatric" (gerontología) y "gestión".

Otras opciones a considerar: "CareSoft", "SeniorManage", "ResiTech".

Demanda:

Mercado potencial:

Más de 5.000 residencias en España, muchas de ellas aún operando con procesos manuales.

Tendencia creciente:

La transformación digital en el sector sociosanitario está incentivada por normativas, necesidades de eficiencia y presión competitiva.

Demanda inicial:

Se espera interés inicial de pequeñas y medianas residencias privadas que busquen soluciones económicas y personalizables.

Rentabilidad:

Modelo de ingresos:

Basado en servicios complementarios como la implantación, soporte técnico, formación y hospedaje en servidores externos.

Margen inicial:

Alto margen en servicios como soporte y formación debido a bajos costos recurrentes.

Escalabilidad:

Potencial para capturar más mercado con el tiempo, especialmente mediante referencias y la comunidad open source.

Protección legal:

Propiedad intelectual:

Aunque el software será open source, se registrará la marca y se protegerán las implementaciones específicas realizadas para clientes.

Cumplimiento normativo:

El diseño del software garantizará el cumplimiento del RGPD para proteger datos personales y evitar sanciones.

Precio

Estrategia de precios:

Implantación inicial:

Tarifa única basada en la complejidad y tamaño de la residencia (desde 2.000 € hasta 10.000 €).

Soporte técnico:

Planes mensuales escalonados, desde 150 €/mes para soporte básico hasta 500 €/mes para soporte integral.

Hospedaje en servidores:

Planes desde 50 €/mes por residencia pequeña, dependiendo del número de usuarios y almacenamiento requerido.

Formación:

Paquetes personalizados desde 500 € según el tamaño del equipo.

Justificación del precio:

Competitivo frente a sistemas ERP genéricos o soluciones personalizadas, especialmente por ser open source.

Adaptado a las limitaciones presupuestarias del sector sociosanitario.

Distribución

Modelo de distribución:

Canales directos:

Venta e implantación directa a residencias mediante visitas comerciales y demostraciones personalizadas.

Canales indirectos:

Colaboración con asociaciones de residencias y proveedores de tecnología sociosanitaria.
Implementación por integradores o socios técnicos interesados en expandir el alcance del software open source.

Entrega del producto:

Versión online:

Hospedaje en la nube para facilitar el acceso inmediato.

Versión local:

Instalación en servidores propios de las residencias para quienes prefieran mantener los datos en sus instalaciones.

Comunicación

Publicidad:

Campañas digitales:

SEO (posicionamiento web) para términos como “software para residencias de mayores”.
Anuncios en plataformas relevantes (Google Ads, LinkedIn).

Redes sociales:

Publicaciones en LinkedIn y Twitter para conectar con profesionales y asociaciones del sector.

Material promocional:

Blog corporativo con artículos sobre digitalización en el sector sociosanitario.
Casos de estudio que demuestren los beneficios del software en residencias piloto.

Promoción:

Ferias y eventos del sector:

Participación en exposiciones relacionadas con tecnología sanitaria y gestión de residencias.

Demostraciones gratuitas:

Presentaciones personalizadas para residencias interesadas, destacando la facilidad de uso y el impacto positivo en la operativa diaria.

Alianzas estratégicas:

Acuerdos con asociaciones de residencias y proveedores de hardware para recomendar el software como parte de sus soluciones tecnológicas.

Descuentos iniciales:

Ofertas promocionales para las primeras residencias que adopten el software, con la intención de generar referencias y casos de éxito.

[Volver al índice](#)

Infraestructuras

Local

Descripción:

La sede de la empresa será un local comercial adaptado como oficina, ubicado preferentemente en un área urbana de fácil acceso para clientes, socios y empleados. La oficina tendrá los siguientes espacios:

- Recepción y área de atención al cliente: Para recibir visitas de potenciales clientes y ofrecer demostraciones en persona.
- Zona de trabajo: Con puestos para desarrolladores y personal técnico.
- Sala de reuniones: Para realizar presentaciones y reuniones con clientes o socios estratégicos.
- Espacio de servidores: Pequeña área para alojar infraestructura básica y garantizar la operatividad del sistema en las primeras fases.

Coste estimado:

Alquiler mensual:

1.000 € (local de 50-80 m² en una ciudad mediana).

Gastos de acondicionamiento inicial:

5.000 € (adecuación del espacio, instalación eléctrica, y mobiliario básico).

Servicios públicos:

Electricidad, agua e internet estimados en 250 € mensuales.

Maquinaria, Mobiliario y Herramientas

Descripción:

El equipamiento necesario para las operaciones iniciales se dividirá en dos categorías:

Maquinaria y herramientas técnicas:

- Servidores básicos para desarrollo y pruebas: 2.000 €.
- Dispositivos de prueba (PDA, tablets, móviles): 1.500 €.
- Computadoras de trabajo para el equipo inicial: 3 unidades a 1.200 € cada una, total: 3.600 €.
- Licencias de software auxiliar (herramientas de desarrollo, diseño y comunicación): 1.000 €.

Mobiliario:

- Escritorios y sillas ergonómicas para 5 puestos: 1.500 €.
- Mesas y sillas para sala de reuniones: 1.000 €.
- Estanterías, archivadores y otros accesorios de oficina: 500 €.

Coste total estimado:

- Maquinaria y herramientas técnicas: 8.100 €.
- Mobiliario: 3.000 €.

Resumen de costes de infraestructura inicial:

Concepto	Coste (€)
Alquiler (3 meses)	3.000,00 €
Acondicionamiento	5.000,00 €
Maquinaria técnica	8.100,00 €
Mobiliario	3.000,00 €
Total inicial	19.100,00 €

[Volver al índice](#)

Organización y Recursos Humanos

Funciones y Tareas Necesarias para el Desarrollo de la Actividad

Las actividades esenciales se dividen en tres áreas principales:

Desarrollo del Software:

Diseño, programación y pruebas del sistema.

Implementación de actualizaciones y correcciones de errores.

Comercialización y Atención al Cliente:

Identificación de clientes potenciales.

Realización de demostraciones personalizadas del software.

Negociación y cierre de contratos de implantación y soporte.

Formación del personal de los clientes en el uso del sistema.

Soporte Técnico y Mantenimiento:

Resolución de incidencias técnicas.

Supervisión del hospedaje en servidores externos.

Asistencia en la personalización del software según los requisitos de los clientes.

Número de Trabajadores Necesario

Fase inicial:

En los primeros meses, el promotor desarrollará un producto mínimo viable (PMV) y asumirá la mayoría de las funciones técnicas y comerciales.

Fase de crecimiento (a partir del segundo año):

Será necesario contratar personal en las siguientes áreas:

- Desarrollo y programación: 2 desarrolladores para mantener y mejorar el software.
- Comercialización: 1 ejecutivo de ventas para captar nuevos clientes.
- Soporte técnico: 1 técnico especializado para atender incidencias y gestionar implantaciones.

Perfiles Profesionales

Desarrollador de Software (2):

- Formación: Grado en Ingeniería Informática o similar.
- Experiencia: Desarrollo en lenguajes como Python, JavaScript o PHP.
- Habilidades: Conocimiento en arquitectura open source y gestión de bases de datos.

Ejecutivo de Ventas (1):

- Formación: Grado en Administración de Empresas o Marketing.
- Experiencia: Ventas B2B, preferiblemente en el sector tecnológico o sociosanitario.
- Habilidades: Excelentes habilidades de comunicación y negociación.

Técnico de Soporte (1):

- Formación: Técnico Superior en Sistemas o Informática.
- Experiencia: Soporte técnico y formación de usuarios finales.
- Habilidades: Resolución de problemas y capacidad para trabajar bajo presión.

Modalidades de Contratación

Si bien el trabajo autónomo es una opción para la fase inicial, las siguientes modalidades pueden considerarse:

- Contrato por obra o servicio: Ideal para proyectos específicos, como la personalización de módulos.
- Contrato indefinido: Para personal clave en desarrollo y soporte técnico a partir del segundo año.
- Freelancers: Profesionales externos para tareas puntuales (diseño de UI/UX o campañas de marketing).

Tabla de Costes de Personal

Categoría Profesional	Salario Base Mensual (€)	Seguridad Social (30%) (€)	Coste Mensual (€)	Número de Trabajadores	Total Mensual (€)	Total Anual (€)
Fundador/ Desarrollador Principal	2.500,00 €	750,00 €	3.250,00 €	1	3.250,00 €	39.000,00 €
Desarrollador de Software	2.200,00 €	660,00 €	2.860,00 €	2	5.720,00 €	68.640,00 €
Ejecutivo de Ventas	1.800,00 €	540,00 €	2.340,00 €	1	2.340,00 €	28.080,00 €
Técnico de Soporte	1.600,00 €	480,00 €	2.080,00 €	1	2.080,00 €	24.960,00 €
Total Coste Salarial Mensual:					13.390,00 €	
Total Coste Salarial Anual:						160.680,00 €

Resumen

En la fase inicial, asumiremos las funciones principales como equipo fundador, concentrándonos en el desarrollo del producto y la gestión operativa. En la fase de crecimiento, planeamos expandir el equipo con hasta cuatro empleados, cubriendo áreas clave como desarrollo, ventas y soporte técnico. Este modelo es flexible y está diseñado para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.

[Volver al índice](#)

Plan Económico Financiero

A) Plan de Inversiones y Gastos

Concepto	Coste (€)
Inversiones materiales:	
Alquiler inicial (3 meses)	3.000,00 €
Acondicionamiento del local	5.000,00 €
Maquinaria (servidores, PDA, tablets)	3.500,00 €
Mobiliario y herramientas	3.000,00 €
Inversiones inmateriales:	
Uso de aplicaciones informáticas	1.000,00 €
Campaña de lanzamiento y promoción	3.000,00 €
Gastos necesarios para constituir y poner en marcha la empresa :	
Costes legales (abogado, notario, etc.)	2.000,00 €
El stock mínimo de existencias iniciales :	
Stock mínimo de materiales auxiliares	1.000,00 €
Total:	21.500,00 €

B) Plan de Financiación

Concepto	Aporte (€)
Aportación del empresario (propia)	10.000,00 €
Aportación de familiares o amigos	5.000,00 €
Inversión privada (Business Angels)	6.500,00 €
Total:	21.500,00 €

Plan de Empresa.

C) Plan de Tesorería

Plan de tesorería													
	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Entradas de dinero													
Aportaciones de los socios	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	10000
Préstamos				5.000,00 €									5.000,00 €
Ventas			5.000,00 €	10.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €	20.000,00 €	25.000,00 €	30.000,00 €	35.000,00 €	40.000,00 €	45.000,00 €	240.000,00 €
Subvenciones:													
Total entradas	10.000,00 €	0,00 €	5.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €	20.000,00 €	25.000,00 €	30.000,00 €	35.000,00 €	40.000,00 €	45.000,00 €	255.000,00 €
Salidas de dinero													
Compras de activos fijos	10.000,00 €												
Compras de mercaderías													
Compras de materia prima													
Fianza del alquiler													
Seguros	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
Seguridad Social	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	9.000,00 €
Publicidad	3.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	14.000,00 €
Herramientas y utillaje													
Impuestos			500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €	4.500,00 €	
Sueldos y salarios	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	3.250,00 €	39.000,00 €
Total salidas	17.500,00 €	5.500,00 €	6.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	7.500,00 €	8.000,00 €	8.500,00 €	9.000,00 €	9.500,00 €	10.000,00 €	102.500,00 €
Entradas menos Salidas	(7.500,00) €	(5.500,00) €	(1.000,00) €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	12.500,00 €	17.000,00 €	21.500,00 €	26.000,00 €	30.500,00 €	35.000,00 €	152.500,00 €
Saldo acumulado en la cuenta corriente													
Saldo cuenta crédito													

Plan de Empresa.

D) Cuenta de Resultados

Cuenta de resultados previsional	1 ^{er} Año	2 ^o Año 3	er Año
Ingresos			
Ingresos de explotación			
Ventas			
Subvenciones			
Ingresos financieros			
Intereses cuenta banco			
Descuento por pronto pago			
Gastos			
Gastos de explotación			
Compras de Mt. primas			
Compras de mercaderías			
Alquileres			
Reparaciones			
Servicios de profesionales			
Seguros			
Transporte			
Publicidad			
Suministros			
Impuestos			
Salarios			
Seguridad Social			
Amortización local, maquinaria, vehículo, etc.)			
Gastos financieros			
Intereses préstamo			
Gastos letras cambio			
Gastos por transferencias			
Resultado de explotación = Ingresos de explotación - Gastos de explotación			
Resultado de Financiero = Ingresos de financiación - Gastos financieros			

Plan de Empresa.

Resultado Ordinario antes de impuestos = Resultado de explotación + Resultado financiero			
---	--	--	--

E) Balance

BALANCE				
ACTIVO		0,00 €		
	0,00 €	Patrimonio Neto		
		0,00 €		
		0,00 €		
Activo no Corriente		0,00 €		
Inmovilizado Intangible				
Maquinaria y herramientas	6.500,00 €			
Inmovilizado Material				
Herramientas y utillaje				
		0,00 €		
Inversiones Inmobiliarias				
Inmovilizado Financiero				
Activo Corriente		0,00 €		
Existencias		0,00 €		
Créditos a cobrar				
Efectivo				
Banco				
TOTAL		0,00 €		

[Volver al índice](#)

Forma Jurídica y Trámites

Formas Jurídicas Aconsejadas

Teniendo en cuenta el perfil de la empresa y los planes de crecimiento, las dos formas jurídicas más apropiadas para este caso serían:

Sociedad Limitada (S.L.)

La Sociedad Limitada (S.L.) es una de las formas más comunes y recomendadas para empresas en fases iniciales debido a su flexibilidad y las ventajas fiscales y operativas que ofrece. Algunas de sus principales características son:

- Responsabilidad limitada: Los socios solo responden con el capital aportado, protegiendo su patrimonio personal.
- Capital mínimo: Requiere un capital mínimo de 3.000 €, que debe ser aportado al momento de constituir la sociedad.
- Fiscalidad: La S.L. paga el Impuesto de Sociedades (en torno al 25%) sobre las ganancias obtenidas.
- Gestión flexible: La gestión de la empresa es relativamente sencilla, con la posibilidad de constituir la como una empresa de una sola persona o con varios socios.
- Transferibilidad de participaciones: Las participaciones de los socios pueden cederse, lo cual es útil si se desea incorporar nuevos inversores o socios.

Sociedad Anónima (S.A.)

La Sociedad Anónima (S.A.) es una opción válida, especialmente si tienes planes de expandir la empresa a gran escala y requieres la posibilidad de atraer inversores a través de la emisión de acciones.

- Responsabilidad limitada: Al igual que la S.L., los socios solo responden con el capital aportado.
- Capital mínimo: Requiere un capital mínimo de 60.000 €, de los cuales al menos el 25% debe ser desembolsado en el momento de la constitución.
- Fiscalidad: También paga el Impuesto de Sociedades (25%), pero tiene la posibilidad de cotizar en bolsa, lo que puede ser una ventaja si el proyecto crece significativamente.

Plan de Empresa.

- Complejidad administrativa: Tiene una estructura más compleja que una S.L., con mayores requisitos formales para la constitución y funcionamiento (junta general, auditoría, etc.), por lo que se considera menos flexible para una empresa en sus primeras fases.

Recomendación:

Sociedad Limitada (S.L.)

Dado que la empresa está en su fase inicial, con la intención de operar de manera flexible y con un capital limitado, la Sociedad Limitada (S.L.) es la opción más adecuada. Esta forma jurídica es comúnmente utilizada por pequeñas y medianas empresas debido a su menor carga administrativa y costos más bajos.

[Volver al índice](#)