

PROYECTO 2-3 ITINERARIO PROFESIONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II CURSO 2025/2026



CEU

*Fundación San Pablo
Andalucía*

Tras finalizar vuestros estudios en CEU os disponéis a entrar en el mundo laboral. Para ello, decidís asociaros con un compañero de vuestro ciclo para montar vuestra propia empresa.

ESQUEMA PLAN DE EMPRESA

1. **Nombre** comercial y logotipo de la empresa propuesta (imagen corporativa)
1. **Introducción** (justificación de vuestra propuesta de negocio: cómo surge)
2. **Objetivos** de vuestra propuesta empresarial (aquello que se pretende con su puesta en marcha, para qué sirve)
3. **Detección de la necesidad** (entrevistas, Focus Group, mapa de empatía u observación directa)
4. **Determinación del problema**
5. **Análisis del macroentorno** de la empresa:
 - Factores políticos
 - Factores económicos
 - Factores sociales
 - Factores tecnológicos
 - Factores ecológicos
 - Factores legales
6. **Análisis del microentorno** de la empresa:
 - El mercado.
 - La clientela.
 - La competencia.
 - Los agentes proveedores y distribuidores.
 - Las redes y alianzas.

7. **Descripción de la actividad empresarial** (servicios/productos que ofreceríais)
8. Relación de los recursos materiales y técnicos que se precisarían (instalaciones/ localización)
9. Relación de los recursos humanos que trabajarían en la empresa (perfiles / departamentos / organigrama)
10. **Validación de la idea emprendedora. Prototipación**
11. Descripción de la **estrategia comercial** que utilizaríais para dar a conocer vuestra empresa (publicidad y técnicas de ventas).
12. Análisis **de la viabilidad social y medioambiental**.
13. Análisis de la **viabilidad económico-financiera** de vuestro proyecto empresarial:
 - ❖ Inversión inicial.
 - ❖ Previsión de ingresos.
 - ❖ Análisis de costes.
 - ❖ Rentabilidad esperada.
14. Definición de las **fuentes de financiación** que se precisarían para la puesta en marcha.
15. Determinación de la forma jurídica de la empresa.

ENTREGAS PROYETO 2, UD2, 1º EVALUACIÓN

INDICE

| | |
|---|----|
| PUNTO 1: Nombre comercial y logotipo de la empresa propuesta(JUAN) | 5 |
| PUNTO 2: Introducción (JUAN) | 5 |
| PUNTO 3: Descripción de la actividad empresarial (JUAN) | 6 |
| Evaluación y diagnóstico | 6 |
| Protección y prevención | 6 |
| Respuesta y recuperación | 6 |
| PUNTO 4: Objetivos de vuestra propuesta empresarial (MIGUEL) | 7 |
| PUNTO 5: Detección de la necesidad (GUILLE) | 7 |
| PUNTO 6: Determinación del problema (GUILLE) | 8 |
| PUNTO 7: Análisis del macroentorno de la empresa. (LUIS Y MIGUEL) | 8 |
| PUNTO 8: Análisis del microentorno de la empresa (LUIS) | 9 |
| PUNTO 9: Relación de los recursos materiales y técnicos que se precisarían (instalaciones/ localización) (LUIS) | 10 |
| PUNTO 10: Relación de los recursos humanos que trabajarían en la empresa (perfiles / departamentos / organigrama) (GUILLE) | 11 |
| PUNTO 11: Validación de la idea emprendedora. Prototipación (MIGUEL) | 12 |
| PUNTO 12: Descripción de la estrategia comercial que utilizaríais para dar a conocer vuestra empresa (publicidad y técnicas de ventas) (MIGUEL) | 12 |
| PUNTO 13: Análisis de la viabilidad social y medioambiental. NUEVO | 14 |
| PUNTO 14: Análisis de la viabilidad económico-financiera de vuestro proyecto empresarial: | 14 |
| PUNTO 15: Definición de las fuentes de financiación que se precisarían para la puesta en marcha. | 16 |
| PUNTO 16: Determinación de la forma jurídica de la empresa. | 16 |

PUNTO 1: Nombre comercial y logotipo de la empresa propuesta(JUAN)

Nombre: CyberShield

Significado del nombre:

- *Cyber*: una abreviatura de ciberseguridad
- *Shield*: Significa escudo en inglés

¿Por qué este nombre?

Creemos que este nombre puede llegar a ser atractivo a la vez que elegante y profesional. Como hemos comentado anteriormente el nombre combina dos palabras las cuáles creemos que describen bastante bien la actividad empresarial a la cual se va a dedicar la empresa.

Logo:



El logo representa un escudo en símbolo de seguridad y unas conexiones para darle carácter tecnológico, en un sólo color oscuro para representar seriedad y confianza en el caso del azul.

PUNTO 2: Introducción (JUAN)

La empresa trabajaría ámbitos de ciberseguridad, pero aplicando la IA, campos que actualmente están en auge y que ambos pueden colaborar para mejorar los servicios de ciberseguridad que actualmente se ofrecen. Es una actividad ya existente, pero más conocida a nivel empresarial, es decir, sabemos que existen empresas que se dedican a esto, pero dando soporte a empresas, no a personas. Esta empresa estaría más enfocada a la seguridad personal y no a la seguridad empresarial.

Actualmente, cada vez vemos más ataques cibernéticos, arriesgando así nuestra seguridad en internet, es por ello por lo que creemos que esta propuesta empresarial sería buena.

Nuestros datos nunca estarán seguros en la red, por ello creemos que cuanto más seguridad tengamos, más seguro estaremos.

PUNTO 3: Descripción de la actividad empresarial (JUAN)

CyberShield es una empresa especializada en ciberseguridad que opera bajo un modelo de Servicio Gestionado de Seguridad.

Nuestra oferta de valor se divide en 3 apartados fundamentales que son:

Evaluación y diagnóstico

En este apartado nos tenemos que enfocar en descubrir vulnerabilidades y para ello haremos uso de herramientas como el escaneo automatizado (proceso realizado por software especializado que detecta vulnerabilidades). Tenemos test de intrusión (simulaciones de ciberataques controlados para evaluar la resistencia de sus defensas). Por último, analizar correctamente el cumplimiento de la LOPD y otras normativas aplicables.

Protección y prevención

El siguiente apartado lo dividiremos en 4 partes que son:

- **En la protección de perímetro y red:** utilizaremos firewalls y sistemas de detección y prevención de intrusiones para detectar y bloquear actividades maliciosas en la red, para ello estarán activas todos los días de la semana, las 24 horas.
- **Protección de endpoints:** instalación de antivirus para cualquier dispositivo.
- **VPN seguras.**
- **Servicio de backup en la nube:** Verificación de integridad y planes de recuperación ante alguna pérdida.

Respuesta y recuperación

Para este último punto tendremos un centro de operaciones de seguridad con servicios de respuesta ante incidentes como puede ser ayuda en la recuperación de datos y protocolos de actuación ante cualquier malware. Detrás habrá un equipo de expertos que estarán monitoreando en tiempo real y estarán activos todos los días de la semana, las 24 horas.

PUNTO 4: Objetivos de vuestra propuesta empresarial (MIGUEL)

- **Ganarnos la vida con esto:** Queremos que el negocio funcione bien y sea rentable, creciendo poco a poco de forma estable.
- **Ayudar a la gente:** Creemos que protegerse en internet no debería ser complicado, ni solo para expertos. Queremos poner al alcance de cualquier persona herramientas que les protejan de robos de datos o hackeos.
- **Crear empleo:** Al poner en marcha la empresa, queremos dar trabajo a personas especializadas en tecnología, inteligencia artificial y seguridad.
- **Hacer internet más seguro:** Nuestra meta final es contribuir a que todo el mundo pueda navegar y usar sus cuentas online con más tranquilidad y menos miedo.

PUNTO 5: Detección de la necesidad (GUILLE)

Hemos realizado una práctica sobre un Focus Group donde cogeremos a 8 personas al azar de diferentes puntos geológicos de España.

Focus Group: Técnica de investigación que reúne a personas para discutir un tema específico bajo la dirección de un moderador.

Después de finalizar la reunión hemos hallado varios puntos a destacar.

- Desconfianza que tienen sobre varios aspectos como si van a instalar algo más además del sistema de ciberseguridad o si realmente funcionará bien.
- Reputación que han tenido algunos responsables en sus empresas y que normalmente ha sido mala por alguna circunstancia ocurrida.
- Precio a pagar que el rango aceptable estaría entre unos 150 - 300€ de cuota mensual.

El objetivo de esta reunión es descubrir las necesidades, miedos, percepciones que tiene la gente sobre lo que van a comprar para así poder ayudarlos.

PUNTO 6: Determinación del problema (GUILLE)

Una vez realizado la Focus Group nos damos cuenta de que nos encontramos en un estado de vulnerabilidad crítica digital ya que no están al tanto de los numerosos ciberataques.

Este problema tiene 2 consecuencias inmediatas que se dividen para la empresa y para el ecosistema emprendedor.

1. Para los negocios:

Dispositivos expuestos a ciberataques de forma continua.

Incumplimiento legal inconsciente de la AEDP (Agencia Española de Protección de Datos).

2. Para el ecosistema emprendedor:

La clientela desconfía de la seguridad de sus datos personales.

El producto local se debilita por lo que se cierran los negocios.

El punto de inflexión sería que los usuarios hasta que no sufren un ciberataque no se dan cuenta del riesgo que tienen y en ese momento se convierte en una prioridad inmediata.

La conclusión sería que estas personas no saben cómo actuar porque no saben en quien confiar ni que priorizar por lo que se encuentran en un estado de parálisis “esperando a que sean ciber atacados”.

PUNTO 7: Análisis del macroentorno de la empresa. (LUIS Y MIGUEL)

- **Factores políticos:** Deberemos de tener en cuenta políticas como subvenciones a pequeñas empresas, así como la valorización de la localización de la empresa para poder aprovechar unos impuestos más bajos en determinados lugares, entraremos a razonar si es una autonomía que conozca y sea consciente de la situación, y que así sea más probable que opte por contratar nuestros servicios.
- **Factores económicos:** A nivel local los precios son asequibles por el poder adquisitivo moderado, el aumento del teletrabajo crea más necesidad de seguridad. El sueldo medio de la zona permite que la mayoría de las personas pueda pagar una suscripción mensual pequeña para estar protegidos. Por último, existen ayudas y descuentos como bonos digitales para que las personas puedan usar para pagar por estos servicios abaratándoles así el costo.

- **Factores sociales:** Se ha de tener en cuenta si necesitamos estar en contacto físico con el cliente, o si no es necesario, para localizar la oficina en un sitio más frecuentado. Valoraremos la existencia de otras empresas y su alcance. Por otro lado, tenemos que concienciar a la sociedad de los peligros que conlleva el uso de internet mediante marketing/publicidad.
- **Factores tecnológicos:** Como empresa tecnológica debemos de estar al tanto de las necesidades de nuestros clientes y dar a conocer las novedades, así como anticiparnos a ser los primeros en contar con los medios para poder combatir los nuevos problemas y poder así diferenciarnos.
- **Factores ecológicos:** Fomentamos el teletrabajo para reducir desplazamientos y contaminación en la ciudad, ubicamos nuestra oficina en zona con buena conexión de transporte público. Trabajamos con proveedores de servidores que usen energía solar en la provincia. En cuanto al nivel autonómico, se cumplirá con la normativa autonómica de reducción de huella ecológica.
- **Factores legales:** Seguimiento de la normativa municipal sobre comercio electrónico, atención al cliente y por otro lado adaptaremos nuestros contratos a los requisitos de la diputación para startups tecnológicas, así como cumplir leyes de obligado cumplimiento como la Ley de Protección de Datos o la Ley de la Propiedad Intelectual.

PUNTO 8: Análisis del microentorno de la empresa (LUIS)

- **El mercado:** El mercado es clave para el éxito de una empresa, por ello necesitamos analizar que empresas pueden ofrecer algo parecido a nosotros, valorar el tamaño, tendencias, necesidades y oportunidades. A su vez hay que considerar las barreras de entrada que podrían ser económicas, tecnológicas, regulatorias y el desconocimiento del producto por parte del cliente medio.
- **La clientela:** Es importante diseñar el que será nuestro buyer persona o target, ya que, a partir de ella, trabajaremos la manera en la que se enfocará nuestro producto para cubrir las necesidades. Trataremos los aspectos demográficos, geográficos, psicológicos, etc.
- **La competencia:** La competencia comprende a todas las empresas que ofrecen un producto o servicio parecido al nuestro, es por ello la importancia de conocerlos para mejorar su oferta actual y que el cliente se decante por nuestro servicio.

- **Los agentes proveedores y distribuidores:** En nuestro negocio, al no vender un producto, sino un servicio, no precisamos de una gran red de proveedores y distribuidores, más allá de unos equipos de trabajo y la conexión al cliente.

Únicamente necesitaremos de un proveedor de servicios de antivirus en el caso de que el cliente lo solicite y nosotros podamos ofrecerlo a un mejor precio.

- **Las redes y alianzas:** El sector de la ciberseguridad puede ir asociado a todo tipo de empresa de tecnología, por lo que podemos crear una serie de acuerdos con compañías, como MediaMarkt o elCorteIngles para que ofrezcan nuestros servicios al momento de la venta de su producto.

PUNTO 9: Relación de los recursos materiales y técnicos que se precisarían (instalaciones/ localización) (LUIS)

La empresa tendrá su sede (oficina) en Mairena del Aljarafe (polígono PISA), para poder establecer una relación de cercanía al cliente. Contará con una oficina para aproximadamente unas 10 personas, teniendo en cuenta la posibilidad del teletrabajo. La capacidad de esta oficina será de unos 100 metros cuadrados.

Para acondicionar la oficina y adaptarla a las necesidades de los trabajadores, se necesitarían entre 25.000€-30.000€, esto conlleva la compra de mobiliario, así como las instalaciones (zona de descanso, baños, comedor, despacho del CEO y placas solares).

El alquiler del local podría rondar entre los 400€ - 600€ al mes.

En cuanto al material de trabajo de los empleados se invertirían unos 12000€ aproximadamente. Estos materiales serían portátiles y móviles.

En cuanto el mantenimiento y el desarrollo de los servidores rondaría los 1500€ al año, en cuanto al seguro de la empresa sería de unos 1500€/año también.

El coste inicial de la inversión sería de unos 45000-50000€ euros.

PUNTO 10: Relación de los recursos humanos que trabajarían en la empresa (perfiles / departamentos / organigrama) (GUILLE)

A continuación, explicaremos los diferentes perfiles profesionales que habrá en la empresa.

El primer perfil será el CEO y responsable de ventas que su desempeño en la empresa será:

Tener una gestión general de la empresa, relacionarse con los clientes, tener un liderazgo estratégico y centrarse en la gestión financiera y administrativa.

Tendrá una jornada completa de 40h semanales con un salario bruto anual de 35000€.

Por debajo del CEO se encuentran los ingenieros con experiencia en el sector, que se encargarán de realizar auditorías de seguridad, configurar las herramientas de seguridad, diseñar la arquitectura de seguridad y desarrollar las políticas de seguridad.

Tendrá una jornada completa de 40h semanales con un salario bruto anual de 30000€.

En el eslabón más bajo de la arquitectura de la empresa tenemos a los técnicos de soporte y monitorización que se encargará de monitorizar y estar atento de las alertas de seguridad, además, estará al tanto de las incidencias que tengan los usuarios, al igual que se encargarán de la gestión de backups y recuperación de datos.

Habría turnos de mañana y tarde, para poder dar así un servicio 24 horas a los clientes con la colaboración de la IA para el turno de noche.

Tendrá una jornada completa de 40h semanales con un salario bruto anual de 22000€.

En cuanto a la publicidad y al marketing, la empresa ha definido dos tipos de empleados aparte de los anteriores, estos serían los encargados de las redes sociales, marketing, publicidad y RRHH. El sueldo de estos trabajadores sería de 15000€ con una jornada de 30h semanales.

Teniendo 1 CEO, 2 ingenieros, 2 encargados de publicidad y marketing, 1 RRHH y 4 técnicos de soporte.

El total del coste del personal al año sería de unos 245.000€

El coste total de la suma de recursos humanos y materiales en el primer año sería de 320.000€. A esto hay que sumarle 60000€ de capital inicial al ser una sociedad anónima.

El coste total de mantenimiento al año sería de 300.000€.

PUNTO 11: Validación de la idea emprendedora. Prototipación (MIGUEL)

Hemos desarrollado Producto Mínimo Viable centrado en el servicio que incluye funciones básicas de generación y almacenamiento seguro de contraseñas, con una interfaz sencilla y accesible. Este prototipo se puso a prueba con un grupo de 50 usuarios seleccionados después de realizar una encuesta entre diferentes edades y personas interesadas en la idea y en el producto, obteniendo así esta muestra para realizar el análisis, con las cuales se probó durante un periodo de 30 días. Este periodo nos permitió recopilar datos sobre su experiencia, facilidad de uso y satisfacción general. Los resultados fueron muy positivos: ya que el 85% de los usuarios afirmó sentirse más seguro y consideraría pagar por una versión completa, mientras que solo un 15% encontró dificultades. Lo que nos permitió refinar detalles de usabilidad antes del lanzamiento oficial. Esta fase nos ayudó a ajustar nuestra propuesta de valor y a definir mejor nuestro público objetivo.

Las dificultades encontradas en este 15% se deben entre otras muchas a la falta de información sobre el sector, seguridad digital, etc.

PUNTO 12: Descripción de la estrategia comercial que utilizaríais para dar a conocer vuestra empresa (publicidad y técnicas de ventas) (MIGUEL)

Es hora de promocionarse a través de los elementos de la imagen corporativa:

- Elegir logotipo definitivo



- Crear un slogan
 - "Protección inteligente para tu vida digital"

- **Establecer tipografía y colores**
 - Azul marino con tipografía moderna
- **Desarrollar un sitio web (o blog) de la compañía.**
 - Página principal clara y directa, que explique en un vistazo qué hacemos.
 - Blog con consejos útiles y sencillos sobre ciberseguridad, como: “Cómo crear una contraseña segura en 2 minutos” o “5 señales de que te han hackeado” para llamar la atención de posibles clientes.
 - Zona de preguntas frecuentes.
 - Formulario de contacto visible y accesible, ofreciendo soporte rápido por WhatsApp o email.
- **Elaborar el material corporativo**
 - Tarjetas de visita simples y claras: Con nombre, logo, web, teléfono y email. Incluir un código QR que lleve directamente a la web o a descargar la app.
 - Folletos informativos básicos: De una sola hoja, con los 3 servicios principales explicados de forma visual y muy sencilla. Usando iconos y frases cortas.
 - Plantillas de email y documentos: Diseños uniformes para los correos que enviéis a clientes.
- **¿Cómo cautivaréis al público con vuestra atmósfera?**
 - Transmitir tranquilidad y confianza: Usar un tono cercano pero profesional en toda comunicación.
 - Experiencia de usuario sencilla e intuitiva: Diseñar una app y web con interfaz limpia, fácil de navegar y con instrucciones claras en lenguaje cotidiano.
 - Atención personalizada y humana: Ofrecer soporte rápido por canales como WhatsApp, donde el cliente se sienta escuchado y ayudado por personas reales.
- **Establecer campaña publicitaria**
 - Campaña en redes sociales (Instagram, Twitter, Facebook) con anuncios sencillos que muestren situaciones cotidianas en nuestras vidas.
 - Colaboraciones con influencers locales (de tecnología, educación o estilo de vida) que prueben la app y expliquen sus beneficios a su audiencia con un lenguaje cercano para ganar más público.

PUNTO 13: Análisis de la viabilidad social y medioambiental. NUEVO

En cuanto a la viabilidad social generamos empleo en un municipio que carece de grandes empresas, nuestro servicio se caracteriza por ayudar a familias y personas, protegiéndolas e informándoles para que su experiencia en internet sea más segura. Debido a la organización en el grupo de trabajo con un ingeniero como mánager, estaríamos totalmente adaptados a adoptar trabajadores en prácticas para que logren su adaptación al mundo laboral.

En cuanto a la viabilidad ambiental, cumpliríamos con los 17 objetivos de la ODS por una repercusión positiva con el mercado y la clientela. Para cumplir estos objetivos incorporaremos placas solares de energía renovable, aplicaremos una estricta normativa acerca de la gestión de residuos generados para asegurar el mínimo impacto medioambiental, además, trabajaremos para optimizar el trabajo del servidor para reducir el malgasto de recursos y colaboraremos con otras empresas u organizaciones como son: la Fundación MAS que cuenta con su centro ODS, incluyendo aulas de formación de empleo, de formación de sostenibilidad y de idiomas y con CEU Andalucía que intenta cumplir con estos objetivos para lograr tener una ubicación de 0 emisiones.

PUNTO 14: Análisis de la viabilidad económico-financiera de vuestro proyecto empresarial:

❖ Inversión inicial

La inversión inicial constaría de unos 350.000 - 400.000€.

❖ Previsión de ingresos.

Se ha propuesto el siguiente esquema para así conseguir los ingresos de una forma más atractiva para el cliente.

Este esquema se basa en 3 tipos de packs (individual, dúo y familiar). La diferencia entre cada uno de ellos es que el individual solo es para un usuario abarcando dos dispositivos, el dúo es para dos usuarios abarcando 2 dispositivos para cada uno y el pack familiar es para diez dispositivos.

Una vez visto cada pack pasamos a los diferentes tipos de paquetes, por cada pack tenemos 3 tipos de paquetes, que son el básico, el medium, y el premium. El básico solo llevaría implementado un gestor de contraseñas, back en la nube y un antivirus; al medium se le añadiría VPNs para una navegación segura, y por último el premium es el que llevaría implementada la IA en su totalidad, es decir, con todas sus funciones y características disponibles para el usuario.

El esquema es el siguiente:

| AÑO | | | |
|------------------|------------|-------|----------|
| PAQUETES / PACKS | INDIVIDUAL | DUO | FAMILIAR |
| BASICO | 66 € | 90 € | 200 € |
| MEDIUM | 106 € | 170 € | 340 € |
| PREMIUM | 306 € | 500 € | 950 € |

| MES | | | |
|------------------|------------|---------|----------|
| PAQUETES / PACKS | INDIVIDUAL | DUO | FAMILIAR |
| BASICO | 5,50 € | 7,50 € | 16,67 € |
| MEDIUM | 8,83 € | 14,17 € | 28,33 € |
| PREMIUM | 25,50 € | 41,66 € | 79,16 € |

❖ Análisis de costes.

Este apartado se divide en dos partes que son los costes fijos y los costes variables.

- ❑ Los gastos fijos los hemos comentado anteriormente que serían coste de los recursos humanos que eran 245.000€, más los gastos de recursos materiales que son 45.000€, por lo que la suma total sería de 300.000€.
- ❑ Luego tenemos los gastos variables que dependerán de la cantidad de clientes que tengamos o del dinero que queramos invertir. Aquí irían los costes de las campañas publicitarias, los gastos asociados al backup de la nube y las licencias antivirus por lo que gastaríamos alrededor de 30000€.

❖ Rentabilidad esperada.

Para simular si el negocio ganará beneficios o pérdidas y en qué plazo se podrá recuperar la inversión inicial haremos una cuenta de resultados donde el punto de equilibrio es el nivel en el que los ingresos igualan a los costos totales.

$$PE = \text{Costes fijos} / [\text{Precio de venta unitario} - \text{Coste variable unitario}]$$

Cogemos el precio del pack individual básico que son 66€ y lo multiplicamos por 12 para que nos de el precio de venta unitario. Luego para obtener el coste variable unitario calculamos los costes variables totales (30.000€) entre el número de clientes (). El resultado sería 100€ por cliente.

$$PE = 300.000€ / [792€ - 100€]$$

Esto daría como resultado 434 clientes, es decir, necesitamos este número para cubrir todos los gastos anuales.

PUNTO 15: Definición de las fuentes de financiación que se precisarían para la puesta en marcha.

Debido a nuestra situación de estudiantes, todavía no hemos tenido la capacidad para ahorrar para poder invertir nuestro propio capital por lo que únicamente cogeremos la vía de fuente de financiación externa.

Optaremos por solicitar un préstamo bancario teniendo en cuenta unos posibles inversores que realicen préstamos P2P y con personas con experiencia profesional o Business Angels.

Necesitaremos hacer uso de Factoring o descuento de facturas para adelantar pagos como sueldos en los primeros años, ya que, al no tener un gran fondo reservado debido al reducido presupuesto. También usaremos el Leasing para adquirir los materiales, pagando cuotas mensuales con la posibilidad de comprar el producto más adelante por un precio reducido.

PUNTO 16: Determinación de la forma jurídica de la empresa.

Crearemos una sociedad anónima, a partir de una escritura pública ante un notario y su inscripción en el Registro Mercantil. Este tipo de sociedad se alinea mejor con el modelo de negocio y organización interna de la empresa al tener visión de futuro de ser una empresa grande. En esta sociedad el capital estará dividido en acciones repartidas en distintos socios, que, debido al tipo de sociedad, será más accesible para el inversor externo de acceder a invertir en la empresa al tratarse de acciones con libertad de comercialización, teniendo que pagar mínimamente el precio de lo que han comprado en proporción a lo que cueste la empresa en conjunto. Como tenemos la posibilidad de cotizar en bolsa, podemos también acceder a la financiación pública y aumentar nuestro capital y visibilidad.

