

Plan de empresa

Osiris García, Sebastián de la Torre, Pablo
Andrés Sánchez, Felipe Oehler y Pedro Torres

Soteria

Protegiendo el futuro, **hoy**

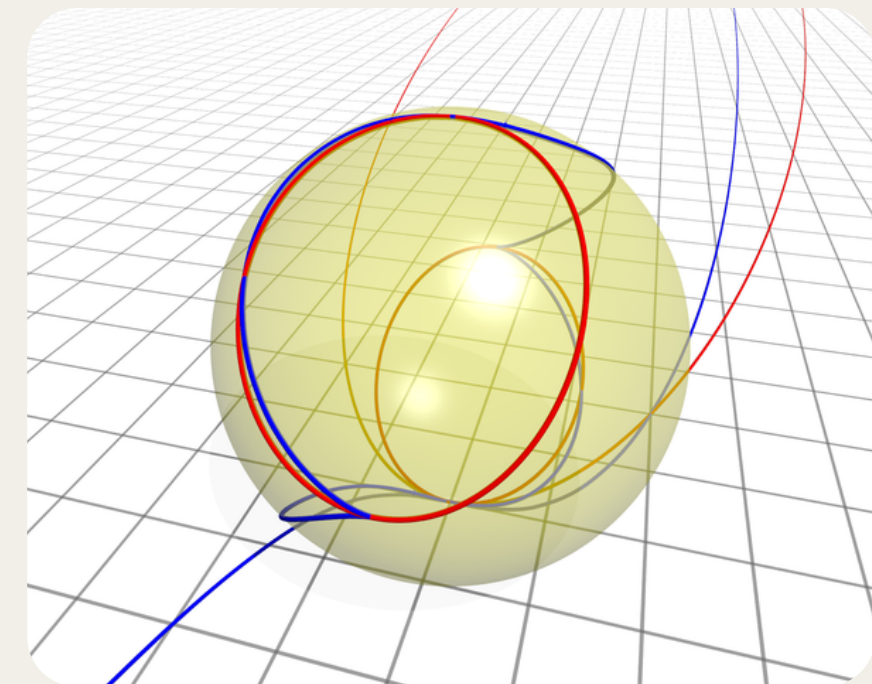
Contexto actual



Ordenadores cuánticos



NIST



Modelos criptográficos clásicos (curvas elípticas)

Desigualdad de Gaetano Mosca

y = tiempo necesario para migrar a sistemas más seguros

x = tiempo en el que la información debe permanecer confidencial

z = tiempo necesario para descifrar la encriptación del sistema



PELIGRO

Si $x + y > z$, entonces hay un problema

¿Quiénes somos?

¿Quiénes somos?

Motivación

Los modelos criptográficos tradicionales han quedado obsoletos, exigiendo una urgente migración a sistemas nuevos que garanticen una sólida protección.

Propósito

Nuestra misión principal es proporcionar algoritmos y sistemas de ciberseguridad modernos basados en los principios de la criptografía postcuántica.



¿Qué ofrecemos?



Diseño de sistemas criptográficos personalizados

Se realizará un estudio previo para cada proyecto, garantizando que se cumplan las necesidades del cliente y los estándares de seguridad requeridos



Servicio de mantenimiento técnico

Una vez diseñado el sistema de seguridad, este será mantenido por nosotros de forma digital, gestionando los posibles inconvenientes que pudieran surgir



Soporte presencial para soluciones de ciberseguridad

Contaremos con un local físico para
proporcionar soluciones criptográficas tanto
a particulares como otras empresas

Plan de marketing

- Toda entidad que trabaje con datos delicados (empresas, agencias, gobiernos...) necesita sistemas modernos
- Las regulaciones de protección de datos ralentizan la innovación en este área
- La criptografía postcuántica presenta una necesaria protección contra ordenadores cuánticos
- La sociedad está tomando conciencia acerca de la importancia de la ciberseguridad

Análisis del entorno

Análisis de competencia

- En el sector de la criptografía post-cuántica, la competencia es prácticamente nula
- Muy pocas empresas de ciberseguridad se enfocan en PYMES
- La figura del proveedor intermediario no existe en el área de la seguridad
- Al ser un campo muy atractivo, la aparición de nuevos competidores a nivel global es inminente
- Es poco probable que surjan competidores serios a nivel nacional

DAFO

- Sector con una alta incertidumbre
- Dificultad aparente para promocionar los servicios
- El mercado meta es relativamente pequeño

- Falta de interés en migrar los sistemas tradicionales
- Posibilidad de que se rompan los estándares criptográficos
- Aparición de competencia

- Ausencia casi total de competencia
- Equipo laboral muy cohesionado
- Poca inversión inicial necesaria

- Posibilidad de ser un gran referente tecnológico
- Posibilidad de conseguir contratos privilegiados por falta de competencia

Objetivos

Diseño y entrega de **5 sistemas** personalizados para 2026

Creación de un vídeo que alcance **10.000 vistas** en 6 meses

Contratación de mantenimiento técnico en **la mitad de los clientes**

Obtención de un **20% de beneficios netos** en 3 años

Obtención de tasas de satisfacción **superiores al 85%**

Segmentación

PYMES

**Instituciones
públicas**

**Grandes
empresas**

MERCADO META

Posicionamiento

**Sentar un referente
en el sector**

**Buena relación
calidad-precio**

**Afianzar la relación
con el cliente**

Estrategias funcionales

PRODUCTO

- Oferta de un servicio principal
- Modelos totalmente personalizados
- Tecnología moderna, avanzada y fiable
- Formación continua del equipo

PRECIO

- Evitar tarifas abusivas
- Precios basados en los costes de producción
- Oferta de paquetes con precio reducido

DISTRIBUCIÓN

- Contacto directo entre la empresa y el cliente
- Desarrollo de servidores privados y seguros

Estrategias funcionales

COMUNICACIÓN / PROMOCIÓN

- Página web moderna y actualizada
- Gestión de redes sociales (LinkedIn e Instagram)
- Elaboración de un vídeo informativo tratando la vulnerabilidad de los sistemas actuales y presentando a Soteria
- Diseño de folletos publicitarios
- Marketing directo para darnos a conocer
- Marketing interno para mejorar la productividad y eficacia del equipo
- Pasado un año, estrategias centradas en el desarrollo y crecimiento de la empresa (congresos, ponencias, ferias, etc.)

Gastos estimados en marketing

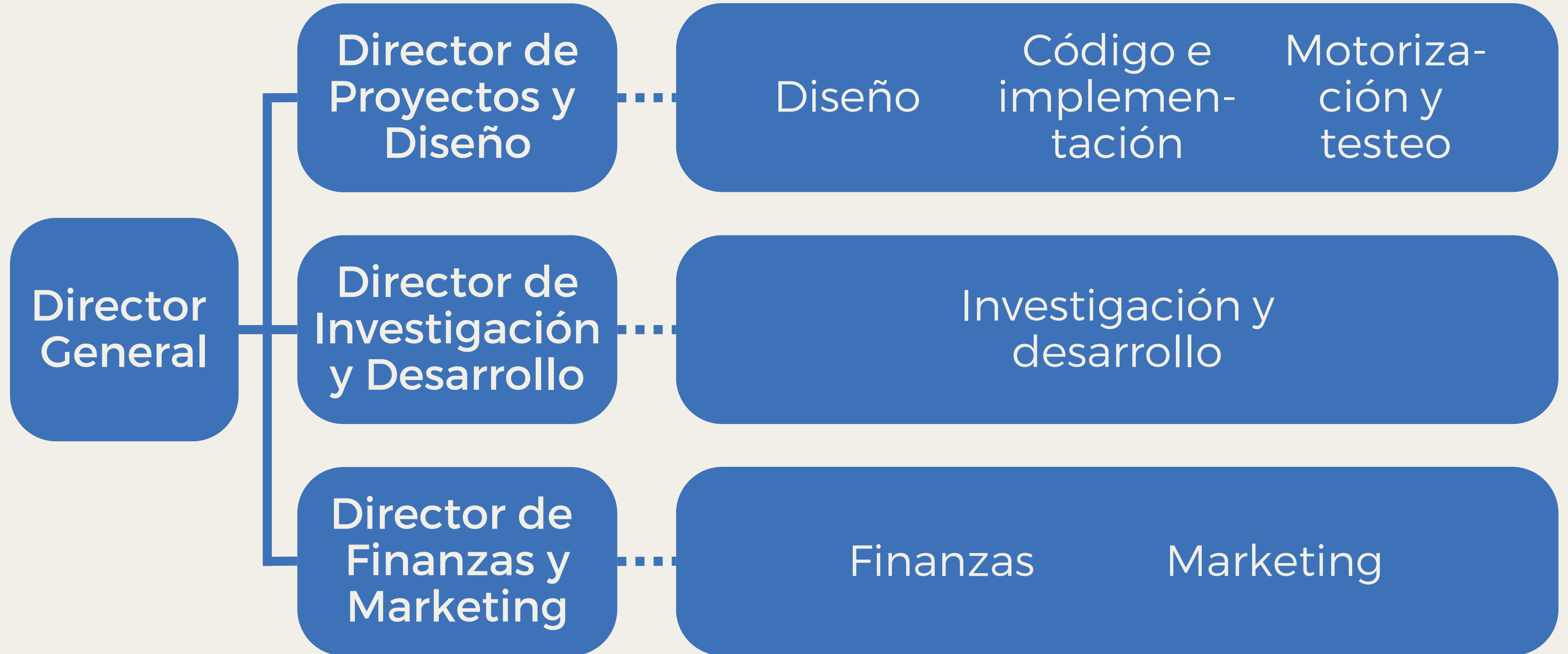
2025	2026	2027	TOTAL
2.260€	2.180€	5.880€	10.320€

Plan de retorno de inversión

2025	2026	2027
10,04	14,65	10,75

Plan de RRHH

Organigrama



REQUISITOS DE SELECCIÓN

PRIORIDAD
+
↓
-

- Dominio de los algoritmos criptográficos actuales
- Conocimientos en computación cuántica
- “Soft skills”: capacidad de pensamiento lateral, habilidades de comunicación y trabajo en equipo, etc.
- Experiencia previa en la industria del software

Selección y contratación

Incorporación de los nuevos empleados

Nos basaremos en un programa de “onboarding”



Salarios

Salario base	Incentivos	TOTAL
30.000€	20%	36.000€*

*A esto se suman los complementos competentes en cada caso

COSTE PARA LA EMPRESA: 46.972€ por empleado

Horarios

Apostaremos por una jornada de 30h semanales, que en la práctica será mayor a raíz de los incentivos a los empleados.

Vacaciones

Se darán los 30 días al año por ley, a los que sumaremos 10 días por Navidad. Se priorizará la elección de vacaciones en agosto.

Plan jurídico

Forma jurídica

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- Aportaremos el capital inicial necesario entre los cinco fundadores
- Obtendremos una personalidad jurídica propia
- Seremos más propensos a recibir un préstamo bancario
- Los riesgos financieros se ven restringidos, respondiendo con los 3.000€ aportados inicialmente

Trámites burocráticos

El proceso necesario para la creación de nuestra sociedad está compuesto por una serie de trámites y requerimientos legales.

En total, se estima que el período de asentamiento empresarial dure alrededor de un mes

Régimen fiscal

IVA general del 21%

**Impuesto sobre
sociedades del 15%**

**Retenciones e ingre-
sos a cuenta del IRPF**

Tratamiento de datos

Criterios de protección de datos

GDPR
LOPDGDD

Estándares criptográficos

NIST
CCN

Estatutos sociales

En ellos constan el objeto, capital y dominio social, así como la forma de organizar la administración de la empresa y el formo de adoptar acuerdos dentro de ella

Plan económico

Plan de inversión inicial



23.500€

Se tratará de pedir ayudas económicas
para ponerlo en marcha

El resto de información del área económica se puede encontrar en el siguiente [archivo Excel](#)

Soteria



Gracias por la atención