

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**EasyWay: Desarrollo de un plan de negocio para una
solución SaaS de asistencia inteligente en entornos
ERP**

Presentado por:

Vicente Ferri Navarro

Dirigido por:

Javier Muñoz

CURSO ACADÉMICO 2024-2025

Agradecimientos

Quisiera expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que han contribuido de forma directa o indirecta al desarrollo de este proyecto, cuya realización no habría sido posible sin su apoyo, orientación y confianza. En primer lugar, agradezco profundamente a

Javier Muñoz de Prat por su constante apoyo a lo largo de todo el proceso, por su dedicación, cercanía y por el seguimiento continuo que me ha ofrecido en cada etapa del trabajo. Su implicación ha sido clave para mantener el rumbo y avanzar con seguridad.

También quiero dar las gracias a *Luz Martínez Musoles*, quien fue profesora de la asignatura en la que surgió la idea de este proyecto. Su feedback, sus observaciones y su forma de incentivar el pensamiento crítico han sido fundamentales para convertir una idea inicial en una propuesta sólida y estructurada. Agradezco de forma especial a *Alicia Reig Santamaría*,

por su ayuda y aportaciones clave en la ideación de la marca y su concepto. Su visión y orientación creativa han sido esenciales para definir la identidad de este proyecto y darle coherencia desde el punto de vista comunicativo. Asimismo, quiero dar las gracias a mis compañeros de trabajo, quienes me han ofrecido una guía técnica valiosa y han compartido conmigo su experiencia y conocimiento, lo cual me ha permitido desarrollar una solución tecnológica realista, innovadora y bien fundamentada. Por último, agradezco

profundamente a mis familiares más cercanos por su apoyo incondicional durante todo el proceso. Su confianza, comprensión y ánimo constante han sido un pilar emocional imprescindible para avanzar con determinación.

A todos ellos, gracias. Este trabajo es también reflejo del acompañamiento, el compromiso y la generosidad de cada una de estas personas.

Resumen

EasyWay es una startup tecnológica que ofrece una solución de Software As A Service (SaaS) basada en inteligencia artificial, diseñada para mejorar la usabilidad de los sistemas ERP en entornos empresariales. Su propuesta se apoya en agentes inteligentes capaces de comprender el lenguaje natural, guiar al usuario de forma interactiva y adaptarse a su nivel de conocimiento, lo que permite reducir drásticamente la curva de aprendizaje y los costes asociados al soporte técnico. Esta iniciativa surge en respuesta a la creciente demanda de automatización y eficiencia en los procesos empresariales, especialmente en pequeñas y medianas empresas. El presente trabajo desarrolla un plan de negocio integral que incluye la definición técnica y estratégica del producto, un análisis del mercado objetivo, la estructura organizativa propuesta, así como el modelo financiero y las proyecciones de escalabilidad. EasyWay se posiciona como un facilitador tecnológico para pymes y proveedores de ERP, aportando valor mediante innovación, accesibilidad y optimización operativa.

Palabras Clave

Inteligencia artificial, ERP, SaaS, automatización, agentes inteligentes, startups, transformación digital, asistencia virtual.

Abstract

EasyWay is a tech startup offering a SaaS solution powered by artificial intelligence, designed to enhance the usability of ERP systems in business environments. The platform relies on intelligent agents capable of understanding natural language, providing interactive user guidance, and adapting to the user's level of expertise. This significantly reduces the learning curve and support-related costs. The initiative responds to the growing demand for automation and efficiency in business processes, particularly among small and medium-sized enterprises. This document presents a comprehensive business plan that includes the technical and strategic definition of the product, an analysis of the target market, the proposed organizational structure, as well as the financial model and scalability projections. EasyWay positions itself as a technological enabler for SMEs and ERP providers, delivering value through innovation, accessibility, and operational optimization.

Key Words

Artificial intelligence, ERP, SaaS, automation, intelligent agents, startups, digital transformation, virtual assistance..

Índice

1. Introducción	1
1.1 Nombre de la empresa.....	1
1.2 Experiencia de los fundadores.....	1
1.3 Idea y descripción de negocio.....	2
1.4 Objetivos y propuesta de la empresa	4
1.5 Misión, visión y valores	6
2. Actividad Empresarial	7
2.1 Definición de las características del producto o servicio	8
2.2 Necesidades a cubrir	9
2.3 Criterios de diferenciación	11
2.4 Tecnología necesaria.....	13
2.5 Requisitos legales para el plan de negocio.....	17
3. Identificación del negocio y análisis de mercado	20
3.1 Definición del target.....	20
3.2 Situación de Mercado	21
3.3 Competencia.....	23
3.4 Previsión de ventas	25
4. Marketing y comercialización	26
4.1 Política de precios y política de ventas	26
4.2 Política de marca.....	27
4.3 Comunicación, imagen y promoción.....	28
4.4 Canal de distribución.....	30
4.5 Atención al consumidor y servicio post-venta	32
5. Producción y operaciones	33
5.1 Instalaciones y equipación	33
5.2 Procesos de producción	35
5.3 Aprovisionamiento y gestión de stock.....	37

5.4 Costes de producción	38
5.5 Control de la calidad	40
5.6 Fecha de constitución de la startup y calendario de las actividades	42
6. Localización.....	44
6.1 Localización y criterio de localización	44
6.2 Terreno, edificio e instalaciones	45
6.4 Ayudas públicas	48
7. Recursos humanos y organización empresarial.....	50
7.3 Estructura organizativa de la empresa.....	54
7.4 Políticas de remuneración	56
7.5 Outsourcing (externalización)	58
8. Financiación y análisis económico-financiero	61
8.1 Necesidades económicas y del proyecto.....	61
8.2 Fuentes de fondos económicos	63
8.3 Plan financiero	65
8.4 Proyecto de productividad y desarrollo	74
9. Aspectos formales y legales.....	76
9.1 Elección de la condición jurídica de la empresa y justificación	76
9.2 Accionistas	78
9.3 Formalidades administrativas	79
9.4 Contabilidad, tasas y obligaciones laborales.....	80
10. Imagen Corporativa	82
10.1 Página Web.....	82
10.2 Branding	84
10.3 Gestión de la calidad	86
10.4 Responsabilidad social corporativa	88
11. Conclusión.....	90
12. Referencias	92
13. Anexos	99

Índice de Tablas

Tabla 1.	Objetivos SMART del proyecto EasyWay.	6
Tabla 2.	Principales Requisitos legales que enmarcan a EasyWay	19
Tabla 3.	Competencia por funcionalidades comparadas con EasyWay.	24

Índice de Figuras

Figura 1.	Esquema del funcionamiento de Agentes Inteligentes	3
Figura 2.	Diagrama de arquitectura y flujo.	14
Figura 3.	Mapa de conectividad entre EasyWay y plataformas ERP.	15
Figura 4.	Flujo de interacción entre usuario, interfaz y backend IA	16
Figura 5.	Rentabilidad estimada por canal de distribución SaaS B2B (ROI%)	31
Figura 6.	Calendario de actividades de desarrollo de EasyWay.	43
Figura 7.	Organigrama EasyWay.	56
Figura 8.	Inversión Inicial.	62
Figura 9.	Precios.	66
Figura 10.	Market Share.	66
Figura 11.	Ingresos estimados por escenarios durante los primeros 5 años.	67
Figura 12.	Costes analizados a medio plazo.	68
Figura 13.	Estructura de pérdidas y ganancias.	69
Figura 14.	Análisis del retorno de la inversión en distintos escenarios.	70
Figura 15.	Cálculo del payback.	71
Figura 16.	Umbral de rentabilidad en licencias PYME.	72
Figura 17.	Umbral de rentabilidad en licencias PYME PLUS.	73
Figura 18.	Identidad visual de la marca	85

1. Introducción

1.1 Nombre de la empresa

La empresa lleva por nombre *EasyWay*, un término que encapsula su misión principal: ofrecer una "vía fácil" hacia la eficiencia y la comprensión de sistemas tradicionalmente complejos como los Enterprise Resource Planning (a partir de ahora, ERP). En un entorno donde estos sistemas son percibidos como herramientas robustas pero difíciles de dominar, EasyWay introduce una solución intuitiva, guiada y potenciada por inteligencia artificial que actúa como un "copiloto digital". El nombre no sólo transmite simplicidad, sino también dirección y acompañamiento, dos elementos clave cuando se trata de guiar a usuarios (especialmente en pequeñas y medianas empresas) a través de procesos que antes requerían formación intensiva o asistencia técnica constante.

EasyWay se posiciona como algo más que una solución de software: es un ecosistema de agentes inteligentes que entienden, aprenden y evolucionan junto a los usuarios y los sistemas con los que interactúan; prometiendo convertirse en la vía más simple, rápida e inteligente para operar un ERP.

Esta relación entre el nombre y la funcionalidad crea una identidad de marca coherente, cercana y tecnológicamente avanzada, reforzando el objetivo de convertirse en el estándar global de asistencia inteligente dentro del entorno empresarial.

1.2 Experiencia de los fundadores

El fundador de EasyWay es un profesional con una sólida formación en ingeniería industrial y administración de empresas, complementada con un título superior en comercio internacional. Su trayectoria abarca múltiples sectores, habiendo trabajado en áreas estratégicas como ingeniería, calidad y marketing, lo que le ha permitido desarrollar una visión integral de los procesos empresariales y su digitalización.

Su experiencia más relevante en este proyecto proviene de su trabajo en una consultora tecnológica especializada en ERPs, donde identificó un problema común en la mayoría de las empresas: la complejidad y dificultad de uso de estos sistemas, lo que conlleva altos costos en formación y soporte técnico.

Esta combinación de conocimientos técnicos y de negocio le ha permitido diseñar una solución innovadora basada en inteligencia artificial, que permite a las empresas reducir la curva de aprendizaje y aumentar la eficiencia en el uso de sus sistemas ERP.

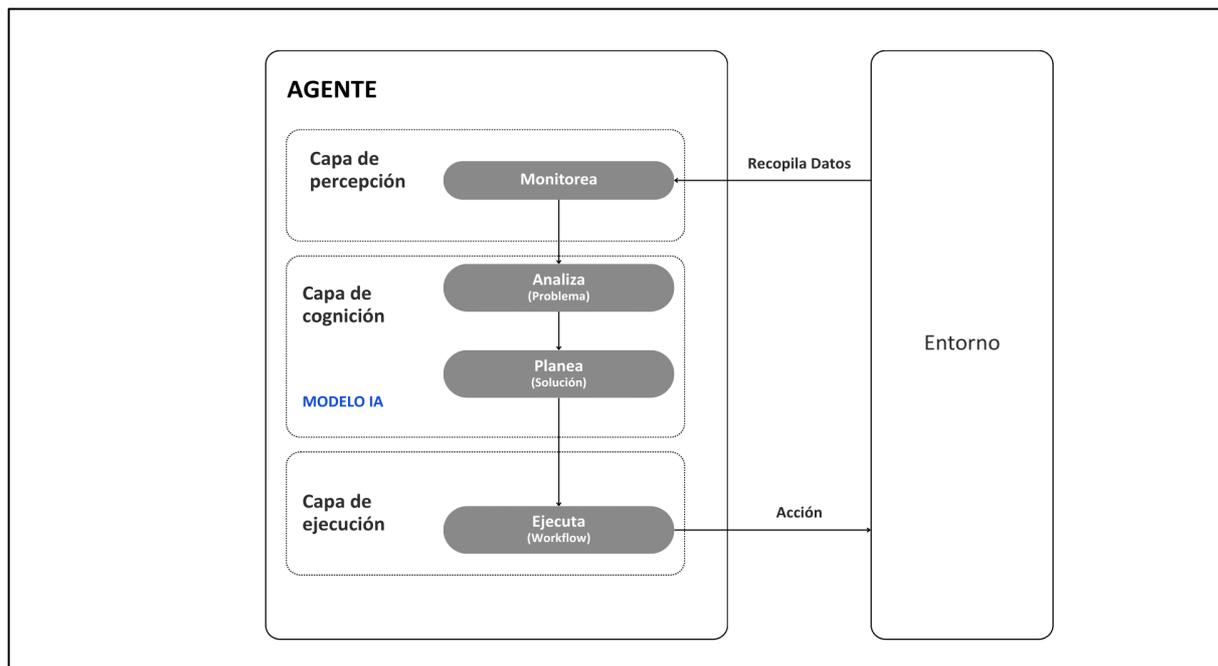
1.3 Idea y descripción de negocio

EasyWay es una solución tecnológica avanzada basada en inteligencia artificial, diseñada para integrarse de forma no invasiva con cualquier sistema ERP. Su propósito principal es simplificar el uso de estos sistemas complejos, mejorar la experiencia del usuario final y maximizar el aprovechamiento funcional de los ERPs dentro de las organizaciones. A diferencia de otras herramientas de asistencia tradicionales, EasyWay comprende la lógica del ERP, analiza su estructura y comportamiento, y ofrece una guía contextualizada al usuario, adaptándose al flujo de trabajo específico de cada empresa.

Una de las características diferenciadoras de EasyWay es su capacidad para operar mediante una arquitectura de agentes inteligentes autónomos, los cuales cumplen funciones especializadas dentro del entorno ERP. Estos agentes actúan como asistentes digitales que aprenden de las interacciones del usuario, identifican patrones de uso, automatizan tareas repetitivas y anticipan necesidades operativas. Por ejemplo, un agente puede detectar que un usuario realiza constantemente el mismo proceso de facturación y sugerir su automatización; otro puede actuar como guía interactiva para nuevos empleados, explicando paso a paso cómo utilizar un módulo específico.

Esta funcionalidad no solo reduce la dependencia del soporte técnico, sino que transforma la curva de aprendizaje en una experiencia personalizada, dinámica y progresiva. A modo ilustrativo, la Figura 1 representa el funcionamiento de agentes inteligentes dentro de un ERP (o de cualquier entorno)

Figura 1. Esquema del funcionamiento de Agentes Inteligentes



Nota. Elaboración propia

El modelo de negocio se basa en un sistema de suscripción escalable, adaptado a dos segmentos estratégicos: por un lado, PYMES que no disponen de recursos suficientes para formar a sus equipos en el uso avanzado de ERPs; por otro lado, proveedores de ERP (como SAP, SAGE o Microsoft Dynamics) que buscan mejorar la experiencia de usuario de sus soluciones y reducir los costes asociados al soporte postventa. EasyWay puede integrarse como módulo complementario dentro de las soluciones ERP existentes, ofreciendo así una ventaja competitiva tanto para integradores como para clientes finales. Esta doble orientación permite escalar el producto de forma ágil, adaptándose a distintas necesidades y mercados.

Según informes recientes de consultoras como McKinsey (2023) y Gartner (2024), el uso de inteligencia artificial en procesos empresariales está experimentando un crecimiento acelerado, especialmente en áreas como automatización, soporte técnico y análisis predictivo. Se estima que más del 65 % de las empresas medianas están interesadas en implementar herramientas de IA para mejorar la adopción de sistemas internos, como los ERPs, y reducir la rotación de personal causada por la dificultad de uso. Es más, el 58% de las funciones financieras están utilizando inteligencia artificial en 2024, lo que representa un

aumento significativo respecto al año anterior. En este contexto, EasyWay responde a una necesidad real y creciente del mercado, posicionándose como una solución innovadora con alto potencial de adopción y escalabilidad.

1.4 Objetivos y propuesta de la empresa

EasyWay nace con la ambición de transformar profundamente la forma en que las empresas interactúan con los sistemas ERP, tradicionalmente complejos y poco intuitivos. En línea con lo expuesto en el apartado anterior, la solución no solo actúa como un asistente inteligente, sino como una capa intermedia de inteligencia adaptativa que aprende, guía y optimiza el uso del ERP, independientemente del proveedor. Esta visión se sustenta en la aplicación de agentes de IA que permiten una experiencia personalizada, dinámica y progresiva para cada usuario.

El objetivo general de la empresa es democratizar el acceso y uso eficiente de los sistemas ERP, eliminando las barreras técnicas que dificultan su adopción, especialmente en pequeñas y medianas empresas. Para ello, EasyWay se enfoca en cinco grandes líneas de actuación:

- Desarrollar una solución de IA avanzada basada en agentes inteligentes, capaz de adaptarse a múltiples entornos ERP sin necesidad de modificaciones profundas en el sistema.
- Reducir la dependencia de formación y soporte externo, mediante una guía interactiva en tiempo real que acompaña al usuario dentro del ERP, explicando tareas paso a paso y resolviendo dudas contextuales.
- Minimizar errores y mejorar la eficiencia operativa, a través de recomendaciones inteligentes y automatización de tareas repetitivas, lo cual permite optimizar procesos críticos del negocio.
- Aumentar la accesibilidad de los ERPs para perfiles no técnicos, con una interfaz intuitiva que transforma la curva de aprendizaje en una experiencia sencilla, rápida y eficiente.

- Escalar la solución a nivel global, ofreciendo un producto modular que pueda integrarse tanto en startups como en grandes corporaciones, y ser licenciado por proveedores de ERP como valor añadido.

Esta propuesta de valor se alinea con las principales tendencias tecnológicas del mercado. Según Gartner (2024), el 80 % de las organizaciones planea adoptar tecnologías basadas en inteligencia artificial para automatizar tareas empresariales rutinarias y mejorar la toma de decisiones operativas. Asimismo, McKinsey & Company (2023) señala que el 60 % de las empresas que han implementado soluciones de IA en procesos internos han logrado una reducción de costes operativos significativa y una mayor satisfacción del usuario final.

EasyWay se posiciona como una respuesta concreta a estas tendencias, aportando una solución técnicamente robusta, escalable y orientada al usuario, con el potencial de redefinir el uso de ERPs en un entorno empresarial en constante evolución.

En el marco de la propuesta de valor de EasyWay, resulta esencial definir una hoja de ruta clara que refleje sus aspiraciones empresariales y tecnológicas. Para ello, se han planteado una serie de objetivos estratégicos formulados bajo la metodología SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound), ampliamente utilizada en la planificación empresarial por su utilidad para establecer metas claras, medibles y temporalizadas (Doran, 1981). En la Tabla 1 se presentan los principales objetivos a alto nivel de EasyWay en su etapa de lanzamiento y consolidación.

Estos objetivos estratégicos permiten visualizar la dirección general que tomará EasyWay durante su desarrollo inicial. Más allá del desarrollo tecnológico, se busca generar impacto tangible en el ecosistema empresarial, mejorando la accesibilidad, usabilidad y eficiencia en el uso de ERPs mediante inteligencia artificial.

A través de un enfoque SMART, se garantiza una estructura de crecimiento racional, medible y coherente con la misión de la empresa: transformar la complejidad de los sistemas ERP en una experiencia sencilla, autónoma e inteligente, accesible para todo tipo de organizaciones.

Tabla 1. *Objetivos SMART del proyecto EasyWay.*

Objetivo	S: Específico	M: Medible	A: Alcanzable	R: Relevante	T: Temporalizado
Posicionarse como referente en asistencia inteligente para ERPs	Ser percibido como solución de referencia en el sector	Encuestas de notoriedad y feedback	Sí, mediante marketing y partnerships	Coherente con la visión global de EasyWay	En los primeros 2 años
Democratizar el uso eficiente de los ERPs para PYMES	Facilitar el acceso y uso de ERPs a empresas pequeñas	N.º de empresas beneficiadas	Sí, con planes accesibles y escalables	Refleja el propósito social y de impacto de la empresa	En los primeros 18 meses
Fomentar la automatización inteligente en procesos empresariales	Integrar IA para mejorar procesos internos	Casos de uso automatizados	Sí, con desarrollo progresivo de agentes	Aporta valor diferencial frente a otras soluciones	En 12-24 meses
Impulsar una experiencia de usuario intuitiva y autónoma	Asistencia guiada e interactiva dentro del ERP	Niveles de satisfacción del usuario	Sí, mediante diseño UX e IA contextual	Directamente vinculado a la propuesta de valor de EasyWay	En el primer año
Establecer alianzas estratégicas con proveedores de ERPs	Firmar acuerdos de integración o distribución	N.º de acuerdos concretados	Sí, con enfoque B2B desde el inicio	Clave para escalar y ganar legitimidad en el sector	En los primeros 2 años

Nota. Elaboración propia

1.5 Misión, visión y valores

EasyWay tiene como misión hacer que los sistemas ERP sean accesibles y fáciles de usar para cualquier empresa, eliminando la necesidad de largas capacitaciones y reduciendo la dependencia de soporte técnico. A través de inteligencia artificial y aprendizaje automático, EasyWay ofrece una asistencia personalizada que optimiza la productividad y simplifica el trabajo diario de los usuarios.

La empresa aspira a convertirse en el estándar global en asistencia inteligente para ERPs, redefiniendo la manera en que las empresas interactúan con estos sistemas. La visión es conseguir una nueva generación de ERPs inteligentes y autónomos, donde la IA anticipe las necesidades del usuario y automatice procesos para mejorar la eficiencia operativa.

En el futuro, EasyWay busca expandir su tecnología con herramientas avanzadas de automatización, análisis predictivo y toma de decisiones basada en IA. Además, planea

integrarse con plataformas de software empresarial más allá de los ERPs, como CRM y herramientas de gestión de proyectos, para ofrecer una solución completa de optimización empresarial.

Los valores que guían a EasyWay son la base de su compromiso con la excelencia y la innovación tecnológica:

- **Innovación:** Desarrollar modelos disruptivos que hagan los ERPs más accesibles y eficientes.
- **Accesibilidad tecnológica:** Hacer que cualquier empresa pueda beneficiarse de la IA sin altos costos ni conocimientos avanzados.
- **Eficiencia y productividad:** Reducir errores y tiempos de inactividad para maximizar la rentabilidad de las empresas.
- **Escalabilidad y adaptabilidad:** Crear un producto que evolucione con las necesidades del mercado.
- **Compromiso con la excelencia:** Proporcionar una inteligencia artificial de alta calidad que transforme la forma en que las empresas operan sus ERPs.

Con esta visión, EasyWay no solo busca optimizar la usabilidad de los ERPs actuales, sino también sentar las bases para una nueva era de software empresarial inteligente, donde la IA tenga un papel central en la toma de decisiones y la automatización de procesos.

2. Actividad Empresarial

EasyWay nace como una solución tecnológica orientada a resolver una problemática concreta y extendida en el entorno empresarial: la complejidad de uso de los sistemas ERP y la baja eficiencia que muchas organizaciones experimentan al implementarlos. Por lo que, tras haber definido la propuesta de valor y los objetivos estratégicos de la empresa, este apartado tiene como objetivo detallar los aspectos clave de la actividad empresarial de EasyWay, profundizando tanto en las características técnicas del servicio como en los elementos que justifican su necesidad en el mercado actual.

A través del análisis de sus funcionalidades principales, el enfoque tecnológico, los criterios que lo diferencian frente a otras soluciones, así como los aspectos legales implicados, se busca ofrecer una visión integral del modelo operativo de la empresa. Esta comprensión detallada es fundamental no solo para validar la viabilidad del proyecto, sino también para sentar las bases de su futura escalabilidad y sostenibilidad dentro del entorno empresarial digital.

2.1 Definición de las características del producto o servicio

Se ha comentado en apartados anteriores que EasyWay se configura como un servicio basado en inteligencia artificial que realiza un análisis estructural del ERP (incluyendo su arquitectura y lógica de procesos) para comprender su funcionamiento interno. Esta capacidad de autoaprendizaje permite al sistema adaptarse a diferentes plataformas sin necesidad de configuraciones manuales complejas, reduciendo los tiempos y costes de implementación.

El núcleo de la interacción con el usuario se presenta mediante un buscador embebido en la interfaz del ERP, identificado por un icono de lupa. A través de este asistente, los usuarios pueden realizar consultas en lenguaje natural sobre cómo ejecutar tareas concretas dentro del sistema. Según el plan contratado, la respuesta podrá ser:

- Básica, con explicaciones en formato texto, claras y contextuales.
- Premium, que además incluye guías interactivas, con señalización visual de botones y pasos dentro del propio entorno del ERP, mejorando la retención del conocimiento y la autonomía del usuario.

Una de las principales innovaciones que presentará EasyWay es el uso de agentes inteligentes especializados, una tendencia creciente en el campo de la IA aplicada. Estos agentes se comportan como unidades autónomas de software que interactúan con el sistema ERP y con el usuario para cumplir funciones específicas. Entre los tipos de agentes desarrollados se destacan:

- Agente de consulta contextual: responde dudas en lenguaje natural sobre procesos concretos (por ejemplo, cómo emitir una factura o configurar un proveedor). Se adapta al flujo de trabajo específico del ERP donde esté integrado.
- Agente de navegación asistida: guía al usuario paso a paso dentro del sistema, activando señales visuales sobre la interfaz y proporcionando explicaciones contextuales en tiempo real.
- Agente de automatización: ejecuta tareas rutinarias dentro del ERP previa autorización, como generar informes mensuales o configurar alertas automáticas. Este agente está alineado con la visión futura de EasyWay, orientada a la automatización inteligente.
- Agente de entrenamiento: registra errores frecuentes o dudas repetitivas y sugiere contenido formativo personalizado, lo que contribuye a la reducción de costes de formación y soporte técnico.

Este enfoque modular basado en agentes permite escalar la funcionalidad del sistema según las necesidades de cada empresa, promoviendo un aprendizaje continuo que se retroalimenta con cada interacción del usuario. Según Microsoft (2023), los agentes de IA representan una evolución hacia soluciones más autónomas, adaptativas y proactivas, que no solo responden, sino que también actúan, predicen y optimizan procesos sin intervención constante del usuario final.

En un contexto donde la eficiencia digital se ha convertido en una prioridad estratégica para las PYMES, soluciones como EasyWay permiten cerrar la brecha entre el potencial técnico de los ERPs y su aplicación práctica diaria. Además, se alinean con la tendencia actual de desarrollo de software inteligente, en la que la experiencia de usuario y la automatización cobran un papel central.

2.2 Necesidades a cubrir

La implementación de sistemas ERP ha sido una estrategia clave para la digitalización de las empresas. Sin embargo, su adopción conlleva desafíos significativos especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Según un estudio de TIC Portal, más del 40% de los proyectos de implantación de ERP en empresas europeas, incluyendo españolas,

fracasan en su intento. De estos, un 27,7% de las compañías afirmó que el proyecto estaba parado y un 14,6% que había sido aplazado. Estos datos evidencian la necesidad de soluciones que faciliten la adopción y uso efectivo de los sistemas ERP.

A pesar de los beneficios potenciales, como la integración de procesos y la mejora en la toma de decisiones, numerosas empresas enfrentan obstáculos que dificultan la adopción efectiva de estas plataformas. Uno de los principales problemas es la complejidad inherente a los sistemas ERP. Según un informe de Gartner, se estima que más del 70% de las iniciativas recientes de ERP no logran cumplir completamente con sus objetivos empresariales originales. Esta alta tasa de fracaso se atribuye, en parte, a interfaces poco intuitivas y procesos que requieren conocimientos técnicos especializados, lo que genera una curva de aprendizaje pronunciada para los empleados.

Además, la resistencia al cambio y la falta de formación adecuada son factores críticos que afectan la adopción de los ERP. Un estudio de NetSuite destaca que la gestión deficiente de proyectos y la resistencia interna a los nuevos sistemas son desafíos comunes en las implementaciones de ERP. Estos problemas no solo retrasan la puesta en marcha de los sistemas, sino que también incrementan los costos y reducen el retorno de inversión esperado.

En este contexto, EasyWay busca abordar las siguientes necesidades específicas:

- Reducción de la curva de aprendizaje: Minimizar el tiempo y los recursos necesarios para capacitar a los empleados en el uso del ERP, facilitando una adopción más rápida y eficiente.
- Optimización del soporte técnico: Disminuir la dependencia de asistencia externa o de los departamentos internos de IT, permitiendo a los usuarios resolver dudas de manera autónoma.
- Mejora en la eficiencia operativa: Proporcionar herramientas que permitan a los empleados resolver problemas en tiempo real, evitando interrupciones en su flujo de trabajo.

- Facilitación en la adopción de ERPs: Superar la resistencia al cambio mediante interfaces más amigables y procesos simplificados, promoviendo una integración más fluida de los sistemas ERP en las operaciones diarias.

Al abordar estas necesidades, EasyWay contribuye a mejorar la eficiencia y efectividad de las organizaciones en la utilización de sus sistemas ERP, alineándose con las tendencias actuales de transformación digital y automatización de procesos empresariales.

2.3 Criterios de diferenciación

EasyWay se distingue de otras soluciones en el mercado por varios aspectos clave que lo posicionan como una opción única y avanzada para la asistencia en la utilización de sistemas ERP. A continuación, se detallan sus principales criterios de diferenciación:

Integración sin fricciones mediante inteligencia artificial.

A diferencia de muchas herramientas que requieren desarrollos complejos y personalizados para adaptarse a distintos sistemas ERP, EasyWay emplea inteligencia artificial para comprender de manera autónoma la estructura y los procesos de cada ERP. Este enfoque de aprendizaje adaptativo permite que el software se ajuste automáticamente a las configuraciones del sistema ERP, eliminando la necesidad de intervención manual o costosos desarrollos adicionales. Este nivel de integración sin fricciones asegura una implementación rápida y escalable en diferentes tipos de plataformas.

Asistencia en tiempo real y guiada

Mientras que muchas soluciones solo ofrecen respuestas en formato de texto o acceso a manuales, EasyWay lleva la asistencia un paso más allá al guiar al usuario en tiempo real dentro del propio ERP. Mediante una interfaz interactiva, el software resalta botones, proporciona información contextual sobre cada acción y ofrece explicaciones detalladas paso a paso.

Esta asistencia guiada no solo resuelve dudas, sino que permite a los empleados completar tareas complejas de manera eficiente, sin la necesidad de recurrir a soporte técnico o manuales externos.

Escalabilidad y adaptabilidad.

La capacidad de EasyWay para adaptarse a diferentes tipos de ERPs y configuraciones empresariales le permite ofrecer una solución escalable y flexible. A diferencia de otras herramientas que pueden estar limitadas a un tipo específico de ERP o industria, EasyWay es capaz de ajustarse tanto a grandes plataformas como SAP y Microsoft, como a soluciones más pequeñas y personalizadas. Esta adaptabilidad lo convierte en una opción viable para empresas de cualquier tamaño y sector, desde pequeñas PYMES hasta grandes corporaciones.

Optimización del tiempo y los recursos

EasyWay no solo reduce la dependencia de consultores externos y personal de soporte, sino que también minimiza los costos asociados a la formación intensiva en el uso del ERP. A través de la asistencia en tiempo real y la posibilidad de realizar consultas directamente dentro del sistema, los empleados pueden resolver problemas y completar tareas sin necesidad de largos procesos de capacitación. Esto mejora la rentabilidad de las empresas, ya que se reducen los costos operativos y se incrementa la productividad.

Existen otras soluciones que abordan la asistencia en el uso de ERP, como UiPath o Zoho Desk, que también emplean tecnologías avanzadas para mejorar la interacción del usuario con los sistemas. Sin embargo, la diferencia clave radica en la profundidad y la interactividad que ofrece EasyWay. Mientras que UiPath se enfoca principalmente en la automatización de procesos de negocio y Zoho Desk en el soporte al cliente, EasyWay combina la automatización inteligente con la asistencia guiada en tiempo real dentro del propio ERP. Esta combinación de funciones en una sola plataforma la convierte en una solución más completa y específica para las necesidades operativas diarias de las empresas que utilizan ERPs, haciendo que la transición hacia la digitalización y la automatización sea más fluida y accesible.

En resumen, EasyWay se presenta como una herramienta integral que no solo facilita la adopción de ERPs, sino que también optimiza el tiempo y los recursos en el proceso. Su capacidad para integrarse sin fricciones, proporcionar asistencia guiada en tiempo real y adaptarse a diferentes plataformas ERP, lo posicionan como una solución diferenciada y más completa que otras alternativas existentes en el mercado.

2.4 Tecnología necesaria

Para garantizar el correcto funcionamiento de EasyWay y su escalabilidad en distintos entornos empresariales, la solución requiere una arquitectura tecnológica avanzada, compuesta por módulos distribuidos e interoperables. El núcleo de esta tecnología se basa en inteligencia artificial, con especial énfasis en el uso de agentes inteligentes que actúan como interfaces conversacionales y operativas entre el usuario y el ERP. A continuación, se presentan los componentes clave del sistema:

Agentes basados en IA de propósito mixto (Multi-Agent Systems, MAS).

EasyWay utiliza una arquitectura de agentes que coopera entre diferentes especializaciones. Estos agentes están entrenados para distintas tareas:

- Agente de comprensión semántica (NLP Agent): se encarga de procesar el lenguaje natural, interpretar las preguntas del usuario y traducirlas a acciones o consultas dentro del ERP.
- Agente de exploración y mapeo del ERP (ERP Mapping Agent): explora de forma autónoma la estructura del ERP (menús, formularios, flujos de procesos) mediante crawling y análisis de interfaz para construir una representación semántica del sistema.
- Agente de asistencia operativa (Action Agent): guía al usuario mediante instrucciones paso a paso, resaltando botones e interfaces, y puede incluso ejecutar ciertas acciones con supervisión.
- Agente de aprendizaje adaptativo (Learning Agent): ajusta sus recomendaciones y respuestas en función de los patrones de uso del usuario y de la evolución del ERP.

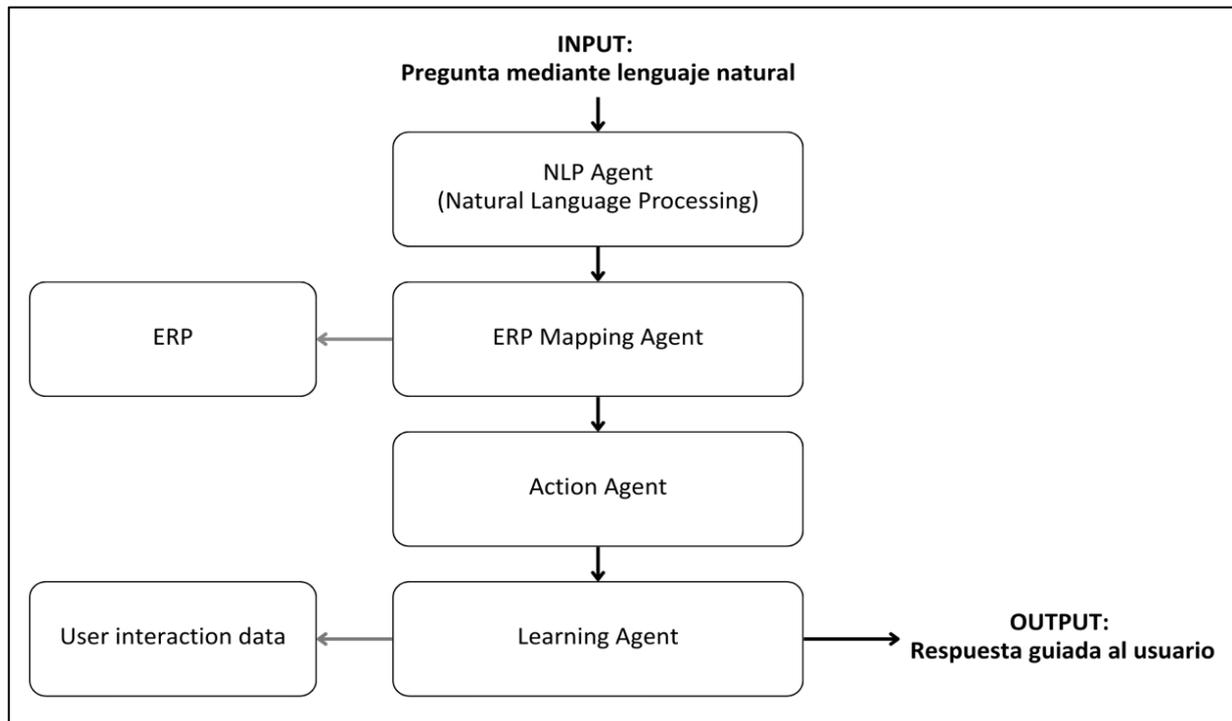
En la Figura 2, se presenta de forma visual la arquitectura de conexiones de los agentes y el flujo que sigue la información desde que inicia el ciclo con el Input, hasta que ofrece la respuesta al usuario.

Procesamiento del Lenguaje Natural (NLP).

Para una experiencia conversacional fluida, EasyWay se apoya en modelos de NLP de última generación como GPT o BERT, implementados mediante APIs de proveedores como

OpenAI o Microsoft Azure Cognitive Services. Estos modelos permiten comprender preguntas en lenguaje natural, clasificar intenciones y extraer entidades clave, lo cual es esencial para que el agente actúe correctamente sobre el ERP.

Figura 2. Diagrama de arquitectura y flujo.



Nota. Elaboración propia

Sistema de Integración vía API y Webhooks.

EasyWay cuenta con una capa de conectividad modular que emplea APIs RESTful y Webhooks para interactuar con diferentes plataformas ERP (SAP, SAGE, Odoo, Dynamics 365...), tal y como se muestra en la Figura 3. Esta flexibilidad permite integrarse en tiempo real y responder sin latencia a las solicitudes del usuario.

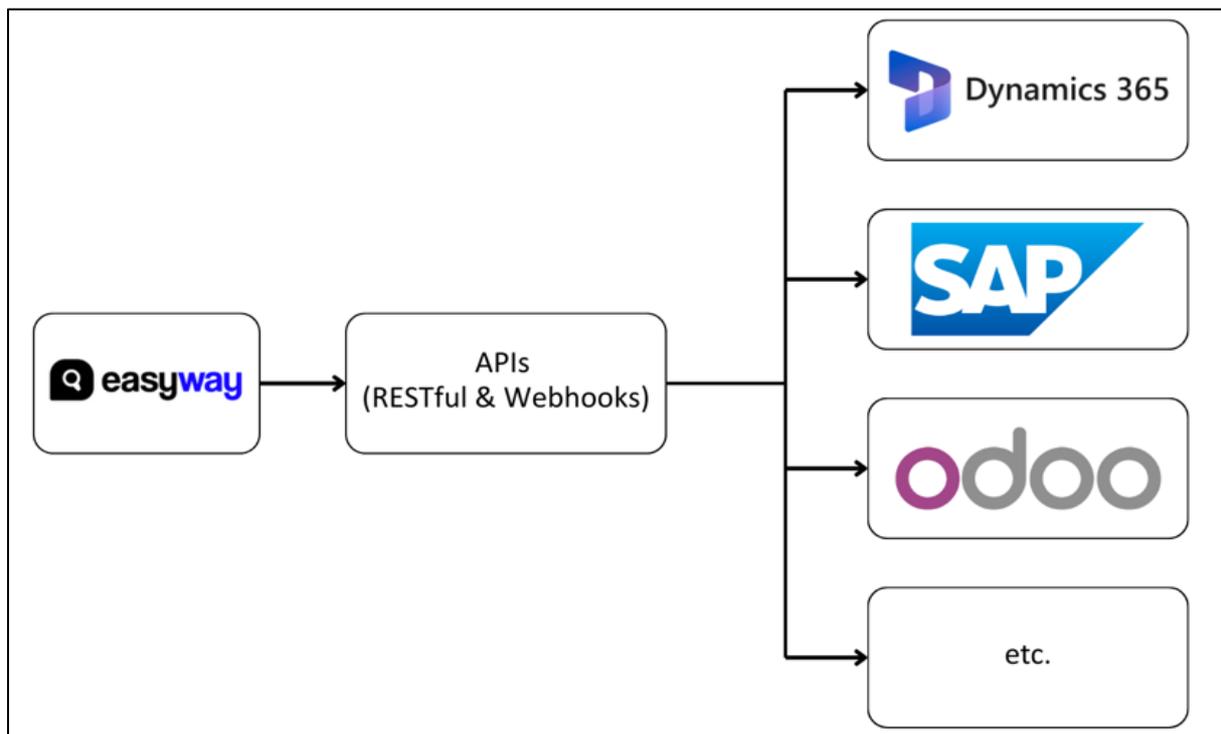
Infraestructura en la nube y arquitectura serverless.

El sistema opera sobre una arquitectura cloud-native, basada en servicios serverless como Azure Functions o AWS Lambda, lo que permite escalar automáticamente según la carga de trabajo. La base de datos principal se aloja en Azure Cosmos DB (NoSQL distribuido), lo que permite almacenar estructuras semánticas del ERP y logs de interacción del usuario.

Motor de decisión inteligente (Decision Engine).

Este componente se basa en reglas heurísticas y aprendizaje automático. Su función es determinar la mejor respuesta o acción guiada, dependiendo del contexto, del tipo de usuario y del historial de interacción.

Figura 3. Mapa de conectividad entre EasyWay y plataformas ERP.



Nota. Elaboración propia

Interfaz de usuario embebida y multiplataforma.

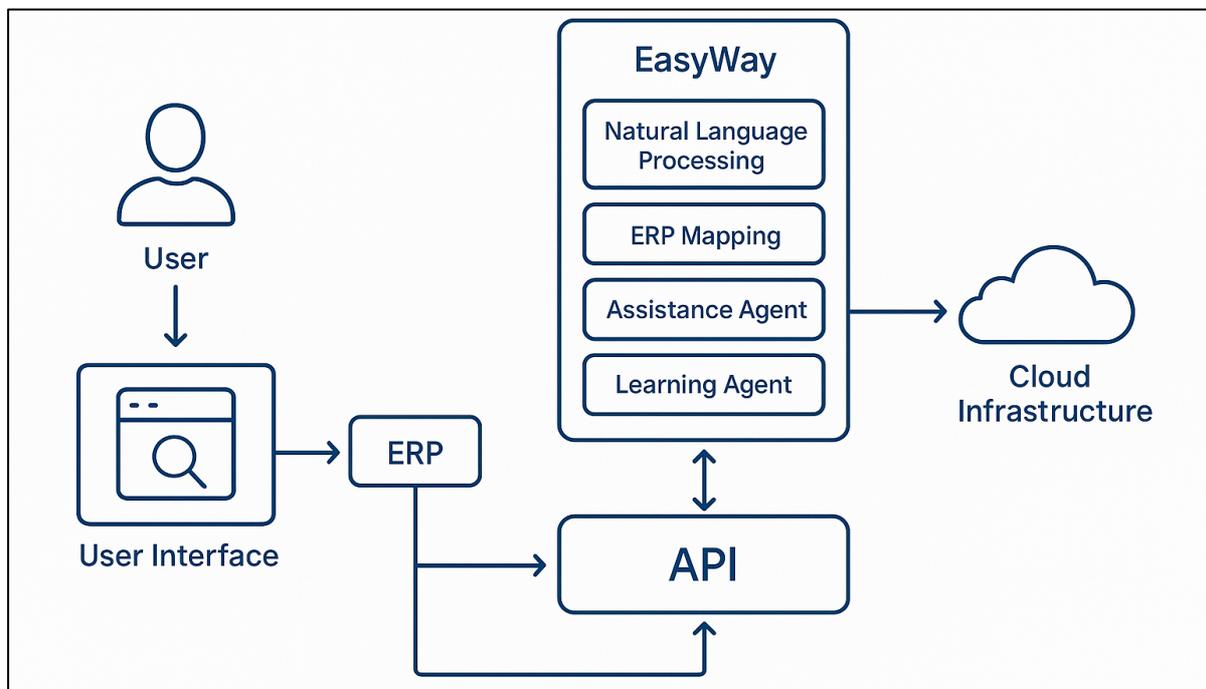
La solución se presenta al usuario mediante un widget ligero, implementado en JavaScript/TypeScript, que puede ser embebido dentro del ERP sin alterar su estructura original. Este widget permite consultas, muestra guías interactivas y se comunica con los agentes mediante WebSockets y GraphQL.

La arquitectura tecnológica de EasyWay se sustenta sobre un ecosistema modular y escalable, diseñado para facilitar una interacción fluida entre el usuario, la interfaz del ERP y el backend basado en inteligencia artificial. Mediante una red de agentes inteligentes especializados, el sistema interpreta el lenguaje natural, explora la estructura interna del ERP, guía al usuario paso a paso y se adapta continuamente a sus hábitos de uso. Esta interacción es posible gracias a una capa de integración mediante APIs RESTful y Webhooks, que permite

la comunicación en tiempo real con diversas plataformas ERP. Todo esto opera sobre una infraestructura cloud-native, aprovechando servicios serverless para asegurar disponibilidad, rendimiento y escalabilidad.

La interfaz, embebida de forma no intrusiva dentro del ERP, actúa como punto de entrada para el usuario, mientras que el motor de decisión inteligente y los modelos de NLP avanzados procesan las solicitudes y generan respuestas o acciones dentro del sistema. La Figura 4 ilustra este flujo completo de interacción y procesamiento, donde cada componente coopera para ofrecer una experiencia inteligente, eficiente y sin fricciones.

Figura 4. Flujo de interacción entre usuario, interfaz y backend IA



Nota. Elaboración propia

EasyWay no solo opera como un asistente, sino como un sistema inteligente que aprende y evoluciona con el uso. Este enfoque, cada vez más común en las soluciones de IA empresarial, está alineado con las proyecciones de líderes del sector: según un informe de McKinsey (2023), el 50% de las tareas laborales actuales podrían automatizarse parcialmente mediante IA en los próximos años, especialmente en sectores administrativos y financieros.

2.5 Requisitos legales para el plan de negocio

El desarrollo y la comercialización de EasyWay deben cumplir con un conjunto de requisitos legales que garanticen su operación dentro del marco normativo vigente. Dado que el producto se basa en tecnologías de inteligencia artificial, procesamiento de datos empresariales y se ofrece en formato de software como servicio (SaaS), existen diversas normativas que deben considerarse tanto a nivel europeo como internacional. A continuación, se detallan los principales aspectos legales relevantes:

Protección de datos y Privacidad.

Uno de los pilares legales para el funcionamiento de EasyWay es el cumplimiento de las normativas de protección de datos. Como el sistema accede a información sensible contenida en los ERPs de los clientes (como datos de clientes, facturación o inventario), debe operar bajo los principios establecidos por el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea y la California Consumer Privacy Act (CCPA) en Estados Unidos.

Ambas normativas exigen que se garantice la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos tratados, así como la implementación de mecanismos de consentimiento, anonimización de datos personales cuando corresponda, y contratos de tratamiento de datos con clientes. La solución debe además contar con un responsable de protección de datos (DPO) cuando la actividad se realice a gran escala, y aplicar principios de privacidad desde el diseño y por defecto (Privacy by Design and by Default).

Legislación sobre Inteligencia Artificial.

En el marco de la Estrategia Europea de Inteligencia Artificial, la Comisión Europea ha propuesto en 2021 el Reglamento de la UE sobre IA ("AI Act"), que establece una clasificación de los sistemas de IA según su nivel de riesgo. EasyWay, al operar en entornos empresariales y no tomar decisiones críticas sobre personas, se enmarcaría como una solución de riesgo limitado o medio, aunque con requisitos como transparencia algorítmica, trazabilidad y posibilidad de intervención humana.

En Estados Unidos, aunque no existe aún una ley federal específica sobre IA, se están promoviendo principios regulatorios desde organismos como la National Institute of

Standards and Technology (NIST) y el Blueprint for an AI Bill of Rights de la Casa Blanca (2022), que apuntan a garantizar que los sistemas inteligentes sean justos, auditables y explicables.

Propiedad Intelectual y Protección del Software.

EasyWay debe proteger su tecnología mediante el registro de propiedad intelectual, incluyendo:

- Derechos de autor sobre el código fuente y los manuales.
- Posible registro de patente si existen elementos técnicos innovadores (como el sistema de asistencia adaptativa con agentes IA).
- Marcas comerciales, tanto del nombre "EasyWay" como de sus versiones visuales.

Estos registros son clave para evitar usos no autorizados, proteger la ventaja competitiva y atraer inversión.

Contratos y Licencias.

En cuanto a su integración con plataformas ERP como SAP, Oracle, Microsoft o SAGE, EasyWay debe establecer acuerdos contractuales que regulen el uso de sus APIs, eviten conflictos con los términos de servicio y, en su caso, le otorguen la condición de proveedor oficial o "partner". Estos contratos también deben incluir cláusulas sobre:

- Acceso autorizado a datos de clientes.
- Responsabilidad sobre integraciones.
- Condiciones de interoperabilidad técnica.

Asimismo, el modelo SaaS requiere definir un marco contractual claro para suscripciones, licencias de uso, actualizaciones y niveles de servicio (SLA), siguiendo normativas como la Directiva Europea 2019/770 sobre contenidos y servicios digitales. En la Tabla 2 se muestra un resumen de los principales requisitos legales que se han mencionado a lo largo de este apartado.

En conjunto, EasyWay presenta un modelo legalmente viable, siempre que se mantenga alineado con la evolución normativa en materia de IA, protección de datos y

comercio digital. Su cumplimiento normativo no solo es una exigencia legal, sino un valor añadido para clientes que buscan soluciones confiables, seguras y transparentes.

Tabla 2. Principales Requisitos legales que enmarcan a EasyWay

Categoría	Requisito legal	Normativa o marco aplicable
Protección de datos	Tratamiento lícito de datos personales, consentimiento, medidas de seguridad, privacidad desde el diseño y por defecto	Reglamento General de Protección de Datos (GDPR – UE) California Consumer Privacy Act (CCPA – EE.UU.)
Responsabilidad del tratamiento	Nombramiento de un DPO si se tratan datos a gran escala	GDPR, art. 37
Inteligencia Artificial	Transparencia, trazabilidad, supervisión humana, gestión de sesgos (en función del nivel de riesgo del sistema)	Propuesta de Reglamento Europeo de Inteligencia Artificial (AI Act – UE) Blueprint for an AI Bill of Rights (EE.UU.)
Propiedad intelectual	Protección del software (código fuente, algoritmos, UX), posible patente de funcionalidades innovadoras, registro de marca	Ley de Propiedad Intelectual (España / UE) Oficina Europea de Patentes (EPO)
Licencias de software	Establecimiento de licencias SaaS, condiciones de uso, niveles de servicio (SLA), mantenimiento y actualizaciones	Directiva (UE) 2019/770 sobre contenidos y servicios digitales
Integración con terceros (ERPs)	Contratos con proveedores ERP para uso de APIs, derechos de acceso, condiciones técnicas y legales	Contratación privada / acuerdos B2B Condiciones de uso de plataformas ERP (SAP, Oracle, SAGE, etc.)
Comercio electrónico	Condiciones generales de contratación, medios de pago, derechos de desistimiento y reclamación	Ley 34/2002 de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI – España) Directiva 2000/31/CE (UE) sobre comercio electrónico

Nota. Elaboración propia de distintas fuentes mencionadas en la propia tabla

3. Identificación del negocio y análisis de mercado

El presente apartado tiene como objetivo definir con claridad el posicionamiento de EasyWay dentro del ecosistema empresarial y tecnológico actual. A través de un análisis detallado del mercado, el perfil del cliente ideal, la competencia existente y las previsiones de crecimiento, se establecerán las bases estratégicas para evaluar la viabilidad y el potencial de escalabilidad de la solución. Esta sección sirve como punto de conexión entre el desarrollo tecnológico descrito previamente y las dinámicas comerciales y económicas que guiarán la expansión del negocio.

3.1 Definición del target

El público objetivo de EasyWay se estructura en torno a dos segmentos principales, definidos tanto por sus necesidades tecnológicas como por su nivel de adopción de soluciones ERP. Esta segmentación responde a los retos identificados previamente en el análisis de necesidades y se alinea con las ventajas competitivas planteadas en la propuesta de valor.

Pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Las PYMES representan un segmento clave por su creciente incorporación de herramientas ERP para gestionar recursos, finanzas, logística o ventas. Sin embargo, su limitada capacidad técnica y de formación interna suele traducirse en procesos de adopción ineficientes, resistencia al cambio y dependencia de soporte externo.

EasyWay se posiciona como un aliado estratégico en este contexto, al proporcionar un asistente inteligente que reduce drásticamente la curva de aprendizaje, automatiza la resolución de dudas y minimiza los errores derivados del desconocimiento funcional. Al integrar EasyWay, estas empresas pueden optimizar recursos, acelerar la incorporación de personal y mejorar la productividad general sin necesidad de grandes inversiones en consultoría o formación.

Proveedores y desarrolladores de ERP

Compañías líderes del sector como SAP, Oracle, SAGE u Odoo tienen entre sus objetivos estratégicos la mejora continua de la experiencia de usuario y la reducción de fricción en el uso de sus plataformas.

EasyWay se presenta como una solución que puede integrarse de forma modular en sus sistemas, proporcionando valor añadido a sus clientes sin comprometer la arquitectura existente. Su tecnología basada en APIs, agentes inteligentes y NLP permite a estos proveedores ampliar sus funcionalidades y reducir la carga sobre sus canales de soporte técnico. Además, al incorporar EasyWay, pueden fortalecer su propuesta comercial, diferenciarse frente a la competencia y aumentar la fidelización de sus clientes corporativos.

Grandes corporaciones usuarias de ERP complejos

Más allá del segmento de las PYMES y los desarrolladores de software, existen grandes empresas que ya operan con entornos ERP avanzados y personalizados. Estas organizaciones, muchas veces multinacionales, enfrentan retos de eficiencia interna, sobrecarga en los departamentos de IT y costes elevados en formación continua.

EasyWay permite automatizar la asistencia operativa de los empleados, estandarizar procedimientos en distintas unidades organizativas y liberar recursos técnicos que pueden enfocarse en tareas de mayor valor. Esta solución no sólo mejora la eficiencia operativa, sino que también refuerza la estrategia de transformación digital y optimización de procesos.

En conjunto, EasyWay se dirige a un mercado amplio, pero bien definido, en el que las necesidades de simplificación, eficiencia y reducción de costes convergen con la propuesta de valor de una herramienta inteligente, adaptable y centrada en el usuario.

3.2 Situación de Mercado

El mercado de soluciones inteligentes para la gestión empresarial se encuentra en plena expansión, impulsado por la creciente digitalización de los procesos organizativos y la necesidad de optimizar la productividad en entornos altamente competitivos. La adopción de sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) se ha acelerado notablemente en la última década, y se estima que el mercado global de ERP alcanzará los 117.09 mil millones de dólares para 2030, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 10.5% entre 2022 y 2030 (Grand View Research, 2023).

En este contexto, han cobrado protagonismo herramientas basadas en inteligencia artificial que complementan los sistemas tradicionales, permitiendo a las empresas automatizar tareas repetitivas, reducir errores humanos y mejorar la toma de decisiones. Tecnologías como el procesamiento de lenguaje natural (NLP), los asistentes virtuales y los motores de recomendación están siendo progresivamente integradas en los entornos corporativos. Ejemplo de ello es el reciente movimiento de grandes tecnológicas como Microsoft, que ha anunciado la incorporación de Copilot (basado en IA generativa) en su ecosistema empresarial Dynamics 365, orientado precisamente a mejorar la interacción con el usuario y facilitar el acceso a información crítica sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados (Microsoft, 2023).

Sin embargo, a pesar de estos avances, la mayoría de las soluciones actuales aún presentan barreras de entrada significativas, especialmente para pequeñas y medianas empresas, debido a su complejidad, falta de personalización y altos costes de integración. Es en esta brecha donde se posiciona EasyWay, al ofrecer una alternativa accesible, escalable y altamente adaptativa. Su propuesta de valor basada en agentes inteligentes y conectividad universal le permite integrarse con múltiples plataformas ERP de forma transparente, facilitando el acceso a tecnología avanzada sin necesidad de desarrollos a medida ni conocimientos técnicos profundos.

Además, el mercado muestra una clara tendencia hacia modelos SaaS (Software as a Service), que permiten a las empresas adoptar soluciones flexibles, con costes operativos predecibles y una implementación ágil. EasyWay, al estar basado en arquitectura cloud-native y con modelo SaaS, responde perfectamente a esta demanda. Todo ello refuerza su viabilidad y oportunidad de mercado, especialmente en un entorno donde las organizaciones buscan cada vez más reducir su dependencia de soporte técnico externo y mejorar la autonomía de sus equipos.

En conclusión, EasyWay se lanza en un momento estratégico, con una solución alineada con las tendencias de automatización, usabilidad e inteligencia empresarial, en un mercado en expansión que aún presenta nichos mal atendidos.

3.3 Competencia

El ecosistema de soluciones digitales orientadas a mejorar la interacción con sistemas ERP se ha diversificado notablemente en los últimos años, dando lugar a una serie de competidores que abordan el problema desde distintos ángulos tecnológicos. Sin embargo, la mayoría de estas soluciones tienden a especializarse en aspectos concretos de la experiencia del usuario o en funcionalidades específicas, dejando vacíos que EasyWay busca cubrir de forma integral.

Uno de los actores más consolidados en este espacio es WalkMe, cuyo enfoque se centra en las plataformas de adopción digital (DAP). Su propuesta consiste en superponer guías interactivas sobre las interfaces de software empresarial, ayudando al usuario a navegar por las funcionalidades del sistema. No obstante, su rigidez estructural exige configuraciones manuales específicas para cada entorno, lo que dificulta la escalabilidad y adaptación automática, especialmente en organizaciones con múltiples sistemas y versiones.

Whatfix, por su parte, representa una evolución más dinámica del modelo DAP. Ofrece una mayor personalización y versatilidad en la creación de flujos guiados, aunque continúa dependiendo de una fase intensiva de implementación y ajustes técnicos que requieren la intervención de especialistas. Esta barrera hace que su adopción sea menos accesible para pequeñas y medianas empresas con recursos limitados.

En un enfoque más centrado en el conocimiento interno, Guru proporciona plataformas de gestión documental que permiten almacenar y consultar información relevante dentro de la organización. Aunque resulta útil como repositorio de contenido, carece de capacidades de guía en tiempo real o de interacción activa con el ERP, limitando su aplicabilidad en tareas operativas.

Desde una perspectiva más técnica, Cleo Integration Cloud se posiciona en el ámbito de la integración y automatización de flujos de datos entre sistemas. Su fortaleza radica en facilitar la interoperabilidad entre plataformas, pero no aborda directamente la experiencia del usuario ni actúa como asistente contextual, por lo que no mejora la usabilidad del ERP en sí mismo.

Finalmente, UiPath se especializa en Robotic Process Automation (RPA), lo que le permite automatizar tareas repetitivas mediante la emulación del comportamiento humano. Sin embargo, este enfoque se basa en la ejecución mecánica de procesos definidos, sin capacidad de interpretación en lenguaje natural ni de interacción conversacional. Es decir, automatiza sin asistir, lo que limita su utilidad en situaciones donde el usuario necesita orientación o comprensión del sistema.

Frente a este panorama, EasyWay propone una solución holística que combina lo mejor de estos enfoques con una capa de inteligencia artificial conversacional y adaptativa. Su arquitectura basada en agentes inteligentes, su integración nativa con múltiples ERPs mediante APIs y su modelo SaaS ligero y escalable permiten abordar no solo la asistencia y automatización, sino también la comprensión semántica y la mejora continua de la experiencia de usuario. Esto posiciona a EasyWay como un actor diferencial en un mercado que, aunque maduro en ciertas áreas, sigue necesitando soluciones accesibles, flexibles y verdaderamente centradas en el usuario final.

A modo de síntesis, la Tabla 3 recoge una comparación funcional entre EasyWay y los principales competidores del sector, considerando aspectos clave como la asistencia en tiempo real, la integración con ERPs, la automatización inteligente o la capacidad de aprendizaje adaptativo. Esta visión permite visualizar de forma clara las ventajas diferenciales de EasyWay respecto a otras soluciones del mercado.

Tabla 3. Competencia por funcionalidades comparadas con EasyWay.

Características	WalkMe	whatfix	Guru	Cleo	UiPath	EasyWay
Asistencia en tiempo real	Limitada	Limitada	No	No	No	Si
Integración automática con cualquier ERP	No	No	No	No	No	Si
Guía interactiva dentro del ERP	Si	Si	No	No	No	Si
Base de conocimiento integrada	No	No	Si	No	No	Si
Automatización de procesos	No	No	No	Si	Si	Si
Facilidad de implementación	Baja	Baja	Media	Media	Baja	Alta
Coste de implementación	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto	Bajo

Características	WalkMe	whatfix	Guru	Cleo	UiPath	EasyWay
Ideal para PYMES	No	No	Si	No	No	Si
Ideal para proveedores de ERP	No	No	No	No	No	Si
Uso de IA	No	No	No	No	Si	Si
Capacidad de Personalización	Alta	Alta	Alta	Media	Alta	Alta
Necesidad de Configuración Previa	Si	Si	No	Si	Si	No

Nota. Elaboración Propia

3.4 Previsión de ventas

El crecimiento de EasyWay en el mercado estará determinado por su capacidad de captación de clientes y la consolidación de alianzas estratégicas con proveedores de ERP. Durante el primer año de operaciones, la estrategia comercial se centrará en ofrecer demostraciones gratuitas y en atraer pequeñas y medianas empresas (PYMES) que necesiten una solución inmediata para mejorar el uso de sus ERPs.

A partir del segundo año, se espera una mayor penetración en el sector, enfocándose especialmente en grandes empresas y proveedores de ERP, quienes pueden integrar EasyWay como parte de su oferta comercial. Esta estrategia permitirá un crecimiento exponencial basado en acuerdos B2B (business-to-business).

Según un informe de *Fortune Business Insights* (2024), el mercado global de software ERP alcanzará los 187.79 mil millones de USD para 2032, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 10.2%. Este contexto refuerza la oportunidad de EasyWay para posicionarse como una solución innovadora dentro de un sector en plena expansión.

En este marco, las proyecciones estiman que durante el primer año se alcanzará un mínimo de 150 clientes en la versión premium, lo que supondrá ingresos recurrentes que permitirán sostener la operación inicial. Para el tercer año, se espera una base estable de 50 clientes activos, lo cual consolidará la posición de EasyWay en el mercado nacional y abrirá las puertas a su expansión internacional, con Estados Unidos como uno de los principales objetivos de crecimiento.

En definitiva, EasyWay tiene el potencial de convertirse en un estándar dentro del sector ERP, proporcionando un valor añadido tanto a empresas usuarias como a proveedores de software.

4. Marketing y comercialización

4.1 Política de precios y política de ventas

La política de precios y ventas de EasyWay ha sido diseñada para adaptarse a las diferentes necesidades y capacidades económicas de los distintos segmentos de clientes identificados en el análisis de mercado.

Siguiendo las tendencias actuales en soluciones SaaS para entornos empresariales, se apuesta por un modelo de precios escalonado que combine accesibilidad, flexibilidad y escalabilidad, garantizando una adopción progresiva tanto en pequeñas organizaciones como en grandes corporaciones. El sistema de monetización se estructura en dos planes principales:

Plan Básico (Tarifa PYME)

Dirigido a pequeñas y medianas empresas que requieren mejorar la formación de sus empleados en el uso de ERPs sin incurrir en altos costes. Este plan ofrece asistencia mediante respuestas en texto detalladas, optimizando el proceso de aprendizaje y reduciendo la dependencia de servicios de consultoría externa.

Su precio competitivo busca minimizar las barreras de entrada y fomentar la rápida adopción del servicio entre compañías con recursos limitados.

Plan Premium (Tarifa PYME PLUS)

Orientado a organizaciones de mayor tamaño y a proveedores de ERP que desean integrar soluciones de valor añadido para mejorar la experiencia de usuario de sus clientes. Este plan incorpora características avanzadas como la asistencia guiada dentro del ERP, automatización de tareas rutinarias y capacidades de personalización adaptativa.

Además, se contempla la posibilidad de licencias por volumen para grandes corporaciones, ajustando el modelo de facturación a las necesidades de cada cliente.

Para facilitar la captación inicial de usuarios, EasyWay implementará una estrategia de ventas consultivas, centrada en comprender las necesidades específicas de cada cliente y demostrar el valor real de la solución a través de demos personalizadas y períodos de prueba gratuitos. Esta metodología, cada vez más habitual en el mercado de soluciones tecnológicas B2B, ha demostrado ser eficaz para acelerar los ciclos de venta y mejorar las tasas de conversión (McKinsey, 2022).

Asimismo, se contempla el desarrollo de alianzas estratégicas con distribuidores tecnológicos y consultoras especializadas en ERPs, que actuarán como canales indirectos de comercialización. A través de acuerdos de colaboración, EasyWay podrá ser ofrecido como un complemento diferenciador en portafolios de soluciones empresariales ya consolidadas, ampliando así su alcance y capacidad de penetración en el mercado.

En conjunto, la política de precios y ventas de EasyWay busca maximizar el valor percibido por el cliente, asegurar una adopción ágil en diferentes segmentos de mercado y establecer las bases para una expansión sostenida, tanto a nivel nacional como internacional.

4.2 Política de marca

La política de marca de EasyWay se construye sobre tres pilares estratégicos: innovación, accesibilidad y eficiencia. Estos valores fundamentales guían tanto la propuesta de valor de la empresa como su comunicación externa, asegurando una coherencia entre la identidad corporativa y las expectativas del mercado. EasyWay nace con el propósito claro de simplificar la interacción con sistemas empresariales complejos mediante el uso de inteligencia artificial avanzada, tal como se ha descrito en los apartados anteriores. Su misión es eliminar las barreras técnicas que enfrentan numerosas organizaciones al adoptar soluciones ERP, proporcionando una vía accesible y eficiente hacia la transformación digital.

Para reforzar su posicionamiento en el mercado, EasyWay busca ser percibida como un aliado estratégico de las empresas en la optimización de sus procesos internos. La comunicación verbal y visual se enfocará en transmitir confianza, proximidad y simplicidad,

proyectando la idea de que el software actúa como un asistente virtual que facilita la operativa diaria. Este enfoque no solo alinea la marca con las tendencias actuales en experiencia de usuario y humanización de la tecnología, sino que también resalta el valor añadido que EasyWay ofrece frente a alternativas más técnicas o rígidas.

La construcción de la identidad de marca se apoyará en varios elementos clave:

- Un diseño visual limpio y moderno, que transmita claridad y profesionalidad.
- Un tono de comunicación cercano y didáctico, evitando tecnicismos innecesarios para adaptarse a perfiles de usuario no expertos en IT.
- Campañas de reconocimiento en medios especializados en tecnología y gestión empresarial, para consolidar la autoridad y la visibilidad de la marca en su mercado objetivo.

Además, la estrategia de marca incluirá el uso activo de testimonios de clientes y casos de éxito documentados como herramientas de prueba social, reforzando la credibilidad de EasyWay y generando confianza entre potenciales usuarios e integradores de ERP. Según un informe de Nielsen (2022), el 92% de los consumidores confían más en las recomendaciones de otros usuarios que en la publicidad tradicional, lo que evidencia la importancia de esta táctica dentro de la construcción de la marca.

En definitiva, la política de marca de EasyWay busca posicionar la empresa como una solución innovadora, confiable y accesible, alineada con las nuevas necesidades de digitalización empresarial y con una propuesta clara: hacer que la tecnología ERP sea fácil y natural para todos.

4.3 Comunicación, imagen y promoción

La estrategia de comunicación de EasyWay se orienta a reforzar su posicionamiento como una solución innovadora, accesible y eficiente para la optimización del uso de sistemas ERP, tal como se ha establecido en la política de marca. Operando en un entorno B2B, la comunicación está dirigida principalmente a decisores de compra dentro de las empresas, como gerentes de TI, directores financieros y responsables de operaciones, quienes valoran soluciones tecnológicas que impacten directamente en la eficiencia y la reducción de costes.

Para alcanzar este objetivo, EasyWay desplegará una estrategia de comunicación multicanal, basada en los siguientes pilares:

Relaciones públicas y networking:

Se priorizará la participación en ferias tecnológicas, congresos de transformación digital y eventos especializados relacionados con ERPs y aplicaciones de inteligencia artificial en la gestión empresarial. Estas acciones no sólo permitirán fortalecer la visibilidad de la marca, sino también crear oportunidades de networking estratégico con potenciales clientes, partners y referentes del sector.

Marketing de contenidos

EasyWay desarrollará informes técnicos, estudios de caso y guías prácticas que expliquen de forma didáctica cómo la herramienta puede mejorar los procesos empresariales. Este enfoque, alineado con la estrategia de marketing de valor, permitirá consolidar a EasyWay como un referente de conocimiento en su sector, generando confianza entre los públicos objetivo.

Estrategia de alianzas

La colaboración con consultoras tecnológicas, universidades y organismos empresariales constituirá un elemento clave de la difusión del software. Estas alianzas facilitarán el acceso a nuevos mercados, reforzarán la legitimidad de la solución y ampliarán las oportunidades de comercialización en entornos corporativos, coherentemente con el enfoque de expansión delineado en el plan de ventas (apartado 4.1).

Publicidad segmentada

Se llevarán a cabo campañas publicitarias en portales especializados en tecnología empresarial y en plataformas dedicadas a soluciones ERP, para asegurar que los mensajes lleguen directamente a la audiencia de interés. Estas acciones se complementarán con publicidad programática y estrategias de retargeting, aumentando así la eficiencia del gasto en promoción.

En cuanto a su imagen corporativa

EasyWay desarrollará un lenguaje visual que transmita modernidad, innovación y simplicidad, siguiendo los pilares establecidos en su política de marca. El diseño gráfico, la identidad visual y el tono de comunicación serán consistentes a través de todos los canales, reflejando la promesa de valor de facilitar el uso de los sistemas ERP mediante una inteligencia artificial amigable y eficiente.

Así, la estrategia de comunicación, imagen y promoción de EasyWay no solo busca impulsar la captación de clientes en el corto plazo, sino también construir una marca sólida y reconocida en el mercado a largo plazo.

4.4 Canal de distribución

EasyWay adopta un modelo de distribución digital basado en la modalidad SaaS (Software as a Service), lo que permite a las empresas acceder a la plataforma sin necesidad de complejas instalaciones o implementaciones locales. Esta estrategia facilita una implementación ágil y escalable, adaptándose a las necesidades de diferentes tipos de clientes dentro del ecosistema empresarial. Los principales canales de distribución incluyen:

Venta directa a empresas

A través de un equipo comercial que identificará empresas con alto potencial de adopción y ofrecerá soluciones personalizadas según sus necesidades. Este enfoque permite una relación más cercana con el cliente y una mejor comprensión de sus requerimientos específicos.

Integración con proveedores de ERP

Estableciendo acuerdos con compañías como SAP, SAGE y otras plataformas ERP para que EasyWay sea un complemento estándar dentro de su ecosistema. Esta integración facilita la adopción del software por parte de los usuarios de estas plataformas, al ofrecer una solución complementaria que mejora la experiencia de uso.

Distribución en marketplaces de software

Publicación del software en plataformas reconocidas como AWS Marketplace, Microsoft Azure y otros catálogos de aplicaciones empresariales. Esta presencia en

marketplaces amplía la visibilidad del producto y facilita su adquisición por parte de empresas que ya utilizan estos entornos.

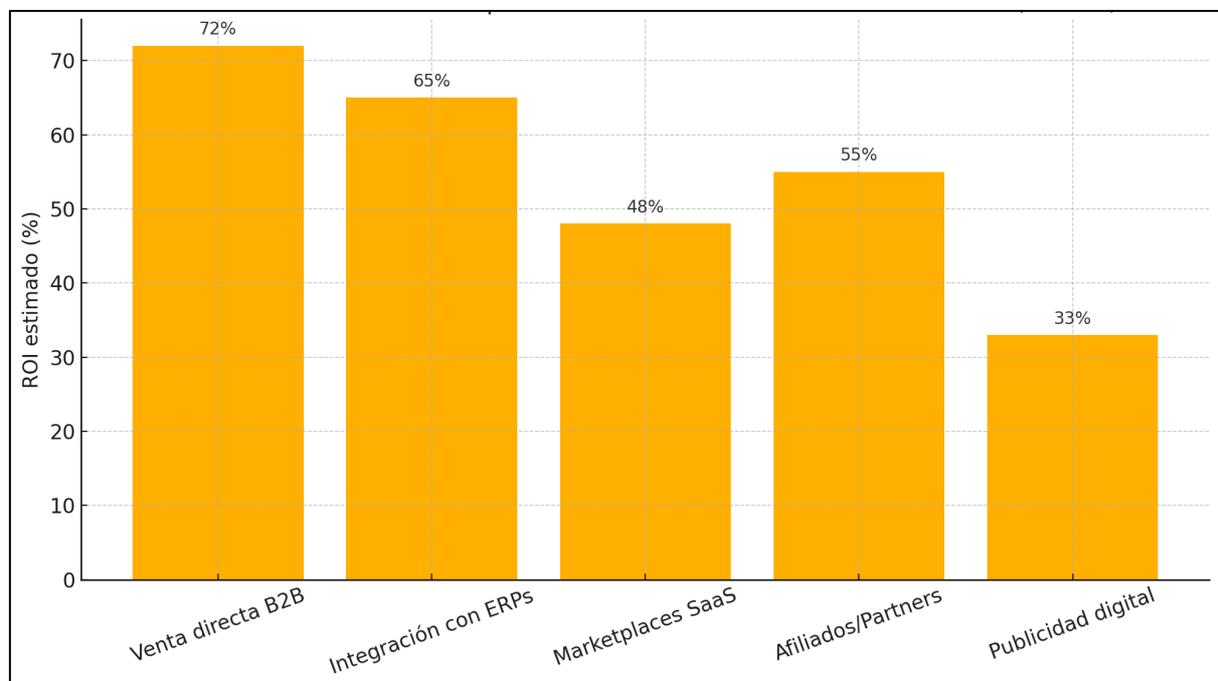
Modelo de afiliados y partnerships

Colaboración con consultoras especializadas en implementación de ERPs, permitiéndoles revender EasyWay como parte de su oferta de digitalización empresarial. Este canal aprovecha la experiencia y la red de contactos de los socios para llegar a nuevos clientes.

La combinación de estos canales garantiza una expansión rápida y escalable, minimizando los costos de adquisición de clientes y maximizando la visibilidad del producto en el mercado.

Según un informe de McKinsey (2024), las empresas B2B que implementan estrategias de distribución multicanal logran un crecimiento más sostenido y una mayor retención de clientes, tal y como puede verse en la Figura 5, donde se presenta un gráfico que ilustra la rentabilidad de los diferentes canales de distribución en el sector SaaS B2B.

Figura 5. Rentabilidad estimada por canal de distribución SaaS B2B (ROI%)



Nota. McKinsey & Company (2024)

Este gráfico muestra que los canales de distribución directa, como las ventas consultivas y las integraciones con proveedores de ERP, ofrecen un retorno de inversión más

alto en comparación con otros canales. Por ello, EasyWay prioriza estos métodos en su estrategia de distribución, complementándolos con la presencia en marketplaces y programas de afiliados para maximizar su alcance y eficiencia.

4.5 Atención al consumidor y servicio post-venta

En un modelo de negocio SaaS como el de EasyWay, la atención al cliente y el servicio postventa no solo cumplen una función operativa, sino que son elementos estratégicos para la retención, fidelización y expansión de la base de usuarios. Dado que el éxito de la herramienta está directamente vinculado a su uso continuado y eficaz, la empresa orienta sus esfuerzos no únicamente a la captación inicial, sino a generar una experiencia completa que acompañe al cliente durante todo su ciclo de vida.

El servicio postventa de EasyWay está diseñado para maximizar el valor percibido por el cliente, mediante una atención integral que combina soporte técnico, recursos formativos y evolución funcional continua. Las principales estrategias que lo componen son:

Soporte técnico especializado 24/7

EasyWay contará con un equipo de atención técnica disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, capacitado para resolver incidencias, asistir en la integración con los sistemas ERP y acompañar al cliente en la resolución de dudas operativas. Este soporte se prestará por canales multicanal, incluyendo correo electrónico, chat en vivo y sistemas de tickets priorizados según el nivel de servicio contratado.

Base de conocimientos y recursos formativos

Con el objetivo de fomentar la autonomía del usuario y reducir la dependencia del soporte técnico, EasyWay dispondrá de una plataforma de autoaprendizaje con tutoriales interactivos, vídeos explicativos, guías paso a paso y documentación técnica actualizada. Estos recursos estarán alineados con las funcionalidades del sistema y adaptados al nivel de experiencia de los distintos perfiles de usuario.

Actualizaciones constantes

Se adoptará un enfoque de mejora continua, en el que las actualizaciones del sistema se basarán tanto en la evolución tecnológica del mercado como en el feedback recogido

directamente de los usuarios. De este modo, EasyWay se mantendrá alineado con las tendencias del sector y responderá de forma ágil a nuevas necesidades operativas, reforzando su propuesta de valor como herramienta inteligente y adaptable.

Programa de fidelización y embajadores de marca

Se pondrá en marcha un programa de fidelización que recompensará a los clientes que recomienden EasyWay a otras empresas. Este tipo de estrategia, además de incentivar el boca a boca, contribuye a la creación de una comunidad activa de usuarios, con casos de uso reales y experiencias compartidas, lo que refuerza la confianza y mejora la percepción del producto en el mercado.

Más allá de la venta de una solución tecnológica, EasyWay persigue establecer una relación de largo plazo con sus clientes, posicionándose como un socio estratégico en sus procesos de digitalización y eficiencia operativa. En este sentido, el servicio postventa no es solo una función de soporte, sino una herramienta clave para sostener el crecimiento del negocio y generar valor continuado.

En conclusión, la estrategia de marketing y comercialización de EasyWay se fundamenta en ofrecer una propuesta de valor clara, accesible y alineada con las necesidades actuales del mercado empresarial. A través de una política de precios flexible, una identidad de marca sólida, acciones de comunicación segmentadas y un modelo de distribución digital eficiente, EasyWay se posiciona para captar y fidelizar a sus clientes de manera sostenible. Complementariamente, el enfoque en la atención al cliente y la mejora continua asegura no solo una alta tasa de adopción inicial, sino también una relación duradera que refuerza el crecimiento a largo plazo del negocio.

5. Producción y operaciones

5.1 Instalaciones y equipación

EasyWay, en línea con su modelo de negocio SaaS (Software as a Service) descrito en apartados anteriores, adopta una estructura organizativa optimizada que no requiere grandes inversiones en infraestructura física tradicional ni equipamiento industrial. Su

operatividad se fundamenta en el uso intensivo de infraestructura digital y servicios en la nube, lo que le permite ser ágil, escalable y minimizar los costes fijos, en consonancia con las mejores prácticas actuales del sector tecnológico.

La empresa contará con una oficina central de carácter administrativo y de desarrollo, que funcionará como centro de coordinación de las actividades de gestión empresarial, comercialización, atención al cliente y soporte técnico. Esta sede física también servirá para encuentros estratégicos presenciales, reuniones de planificación y actividades de formación interna. Sin embargo, en coherencia con las tendencias post-pandemia de digitalización del trabajo, EasyWay implementará un modelo organizativo híbrido y flexible, en el cual la mayor parte de los empleados —especialmente los perfiles técnicos y comerciales— operarán en modalidad remota o semipresencial.

Esta política de trabajo remoto no solo permite reducir los costes de instalaciones, mantenimiento y suministros, sino que también facilita la contratación de talento altamente cualificado a nivel global, superando limitaciones geográficas y ampliando el acceso a profesionales especializados en inteligencia artificial, desarrollo de software y marketing B2B.

En cuanto a la infraestructura tecnológica, EasyWay desplegará sus servicios en entornos cloud de proveedores líderes del mercado como Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure o Google Cloud Platform (GCP). La elección de estas plataformas responde a criterios de:

- Escalabilidad automática, adaptándose al crecimiento de usuarios y cargas de trabajo.
- Alta disponibilidad y redundancia, garantizando la continuidad operativa mediante sistemas de replicación geográfica.
- Seguridad de datos, en cumplimiento de normativas como el GDPR y el CCPA, gracias a las certificaciones ISO/IEC 27001 de estos proveedores.

Además, para el desarrollo, mantenimiento y despliegue de la plataforma EasyWay, se utilizarán herramientas de colaboración y automatización de alto nivel como:

- GitHub: para la gestión de versiones del software y el control de cambios colaborativo.

- Docker: para la creación de entornos virtualizados que faciliten el despliegue y la escalabilidad de los servicios.
- Kubernetes: para la orquestación de contenedores, optimizando la gestión de las aplicaciones en entornos distribuidos.

Esta arquitectura tecnológica garantiza que EasyWay pueda operar con altos estándares de eficiencia, calidad y resiliencia, al mismo tiempo que mantiene bajos niveles de inversión inicial en infraestructura tradicional. Así, la empresa se posiciona para escalar rápidamente conforme crezca su base de clientes, sin que ello implique aumentos desproporcionados en sus costes estructurales.

5.2 Procesos de producción

El proceso de producción de EasyWay está diseñado para garantizar un desarrollo ágil, flexible y orientado a la mejora continua, en plena consonancia con la naturaleza dinámica del sector tecnológico y las expectativas de los usuarios empresariales. Siguiendo las mejores prácticas actuales en ingeniería de software, se adopta una metodología ágil basada en Scrum, permitiendo trabajar en ciclos iterativos (sprints) que aseguran entregas regulares, validaciones constantes y capacidad de adaptación a cambios en los requisitos o en el mercado.

El ciclo de desarrollo de EasyWay se estructura en las siguientes etapas principales:

Investigación y diseño

Se analizan las necesidades de los usuarios finales mediante entrevistas, encuestas y sesiones de análisis funcional. A partir de esta información, se definen las funcionalidades clave que debe incorporar el software, priorizando aquellas que maximicen el impacto en la eficiencia operativa de los usuarios de ERPs. Esta etapa también incluye el diseño de la experiencia de usuario (UX) y las maquetas iniciales de la interfaz.

Desarrollo de algoritmos de inteligencia artificial y procesamiento de datos

En esta fase se desarrolla el motor central de EasyWay, responsable de interpretar el funcionamiento del ERP, entender las consultas en lenguaje natural y generar las guías interactivas personalizadas. El equipo de datos trabaja en el entrenamiento de modelos de

procesamiento de lenguaje natural (NLP) y en la creación de agentes inteligentes adaptativos, garantizando un aprendizaje progresivo basado en el uso real.

Desarrollo del front-end y back-end

Paralelamente al motor de IA, se construyen las interfaces de usuario y la infraestructura de backend. El front-end se centra en ofrecer una experiencia intuitiva, fluida y accesible desde cualquier dispositivo, mientras que el back-end se encarga de la gestión de datos, la lógica de negocio y la conexión segura con los sistemas ERP mediante APIs.

Pruebas y control de calidad

Antes de cada entrega o lanzamiento parcial, se realizan pruebas exhaustivas, incluyendo pruebas unitarias, de integración y de usuario (UAT). Esta etapa es crítica para garantizar la estabilidad, la seguridad y el correcto funcionamiento de todas las funcionalidades desarrolladas. Además, se ejecutan test de rendimiento en entornos simulados de alta carga para validar la escalabilidad del sistema.

Implementación y despliegue

Una vez validada cada iteración, las versiones funcionales se despliegan en los entornos cloud previstos, utilizando procesos de integración y entrega continua (CI/CD). Esta metodología asegura que las nuevas funcionalidades o correcciones de errores se publiquen de forma ágil, minimizando las interrupciones en el servicio.

Mantenimiento y actualizaciones

EasyWay adopta una estrategia de evolución continua, basada en el feedback de los usuarios, las tendencias del mercado y los avances tecnológicos en inteligencia artificial y ERP. De este modo, el software se actualiza de forma periódica, añadiendo mejoras de funcionalidad, rendimiento y experiencia de usuario.

Este proceso iterativo y centrado en el cliente garantiza que EasyWay no sea un producto estático, sino una solución viva que evoluciona al ritmo de las necesidades de las empresas, consolidándose como un socio estratégico en sus procesos de digitalización y eficiencia operativa.

5.3 Aprovisionamiento y gestión de stock

Dado que EasyWay es una solución 100% digital basada en el modelo SaaS, no requiere de una gestión de stock físico tradicional como sucede en empresas manufactureras o de distribución de bienes tangibles. Sin embargo, el correcto aprovisionamiento de recursos tecnológicos y la disponibilidad continua de servicios de infraestructura digital resultan esenciales para garantizar la estabilidad, escalabilidad y seguridad del software.

El aprovisionamiento de EasyWay se organiza en torno a tres grandes bloques de recursos estratégicos:

Capacidad de servidores en la nube

Tal como se describió en el apartado de Infraestructura (5.1), EasyWay desplegará su plataforma en entornos cloud proporcionados por Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure o Google Cloud Platform (GCP). El sistema de aprovisionamiento deberá garantizar la disponibilidad de instancias computacionales flexibles, bases de datos escalables (como Azure Cosmos DB), y sistemas de almacenamiento redundante que soporten el crecimiento dinámico de usuarios y consultas.

Licencias y herramientas de desarrollo

Para el ciclo de producción de software detallado en el apartado 5.2, EasyWay necesita disponer de un conjunto actualizado de herramientas técnicas, incluyendo:

- Entornos de desarrollo integrados (IDEs) como Visual Studio Code o JetBrains.
- Sistemas de control de versiones como GitHub.
- Herramientas de virtualización y contenedorización como Docker.
- Plataformas de orquestación como Kubernetes.
- Servicios de monitorización y análisis de rendimiento como Datadog o New Relic.
- Licencias para el uso de modelos avanzados de Procesamiento de Lenguaje Natural (NLP), cuando se utilicen APIs externas de proveedores como OpenAI o Microsoft Azure Cognitive Services.

Contratación de talento especializado

El capital humano constituye un elemento fundamental del aprovisionamiento digital de EasyWay. Se requerirá la contratación y retención de perfiles técnicos como:

- Desarrolladores backend y frontend especializados en arquitecturas cloud-native.
- Ingenieros de datos y científicos de datos con experiencia en inteligencia artificial aplicada a entornos empresariales.
- Expertos en ciberseguridad, responsables de garantizar la protección de la información y la continuidad del servicio frente a amenazas externas.
- Gestores de producto y especialistas en experiencia de usuario (UX/UI), para asegurar la alineación del desarrollo con las expectativas del mercado.

Para gestionar eficientemente todos estos recursos, EasyWay implementará un sistema de monitorización en tiempo real que permita:

- Supervisar el uso de servidores y almacenamiento cloud.
- Detectar cuellos de botella o riesgos de saturación.
- Controlar el estado de las licencias y renovaciones de herramientas críticas.
- Anticipar necesidades de escalado o refuerzo de los equipos técnicos.

Esta estrategia proactiva garantiza que el software funcione sin interrupciones, optimizando el coste de recursos, y asegurando la calidad y la experiencia de usuario a medida que EasyWay crece y se expande a nuevos mercados.

5.4 Costes de producción

Los costes de producción de EasyWay derivan principalmente de la naturaleza digital de su modelo de negocio SaaS, donde los gastos no se concentran en activos físicos, sino en el aprovisionamiento de recursos tecnológicos, talento humano especializado y sistemas de soporte a la operación continua.

En línea con lo desarrollado en el apartado 5.3, los principales componentes de coste son:

Infraestructura tecnológica

Esta partida incluye los gastos asociados a la contratación de servicios cloud de proveedores como Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure o Google Cloud Platform. Se contemplan aquí:

- Costes de servidores virtuales para la ejecución de los servicios de EasyWay.
- Bases de datos escalables como Azure Cosmos DB para almacenamiento y recuperación rápida de datos.
- Servicios de monitorización y gestión de incidencias en tiempo real.
- Licencias de uso de herramientas de desarrollo y operación como GitHub, Docker, Kubernetes, y plataformas de integración y entrega continuas (CI/CD).

Desarrollo y mantenimiento de software

Representa una de las principales partidas de gasto operativo. Incluye los salarios de:

- Desarrolladores backend y frontend responsables de la evolución de la plataforma.
- Ingenieros de inteligencia artificial que trabajan en los algoritmos de comprensión del ERP y en el entrenamiento de agentes inteligentes.
- Expertos en procesamiento de lenguaje natural (NLP) que optimizan la interpretación de consultas de usuarios.
- Personal de experiencia de usuario (UX/UI) y product managers que garantizan la alineación del desarrollo con las necesidades del mercado.

Seguridad y cumplimiento normativo

Se destinan recursos a la implementación de sistemas avanzados de ciberseguridad, necesarios para proteger tanto los datos de los clientes como los modelos de operación. Esto incluye:

- Firewalls, servicios de detección de amenazas y cifrado de datos.
- Consultoría legal para asegurar el cumplimiento de normativas de protección de datos como el GDPR en Europa y la CCPA en Estados Unidos.
- Auditorías periódicas de seguridad y certificaciones de buenas prácticas.

Sophorte técnico y actualizaciones continuas

Para asegurar la calidad del servicio postventa (como se detalla en el apartado 4.5), se incluye:

- Costes del equipo de soporte técnico 24/7, capaz de atender consultas y resolver incidencias.
- Inversión en procesos de mantenimiento evolutivo del software, mediante la incorporación de nuevas funcionalidades basadas en el feedback de los usuarios.
- Renovaciones periódicas de licencias de API de terceros, especialmente en servicios de procesamiento de lenguaje natural.

Una característica relevante del modelo SaaS es que los costes de producción, si bien importantes en las primeras fases de despliegue, tienden a ser altamente escalables: una vez construida la infraestructura básica y alcanzado un volumen estable de usuarios, los costes marginales por cliente adicional disminuyen significativamente. Esto permite a EasyWay mejorar progresivamente sus márgenes de rentabilidad a medida que crece la adopción de la solución, reforzando así su sostenibilidad financiera a medio y largo plazo.

5.5 Control de la calidad

El control de calidad en EasyWay constituye un eje central para garantizar que la solución entregue valor constante a sus usuarios, manteniendo altos niveles de eficiencia, seguridad, estabilidad y usabilidad. Dado que la plataforma se integra directamente en los sistemas ERP de los clientes, su fiabilidad técnica es un factor crítico para consolidar la confianza del mercado y asegurar el crecimiento a largo plazo.

Conforme a las buenas prácticas en desarrollo de software y gestión de operaciones tecnológicas, EasyWay implementará un sistema de control de calidad robusto basado en varios mecanismos complementarios:

Pruebas de software automatizadas:

Desde las fases iniciales de desarrollo hasta la etapa de despliegue continuo (CI/CD), se aplicarán pruebas sistemáticas para verificar la integridad del producto. Estas incluyen:

- Pruebas unitarias, que validan el correcto funcionamiento de cada módulo de código de forma aislada.
- Pruebas de integración, que aseguran la correcta interacción entre distintos componentes del sistema, como el motor de IA, el frontend y las APIs de conexión a ERPs.
- Pruebas de carga y estrés, simulando altos volúmenes de usuarios simultáneos para evaluar la estabilidad y el rendimiento bajo condiciones exigentes.

Control de seguridad informática:

Dado que EasyWay maneja datos sensibles provenientes de los sistemas ERP de los clientes, la seguridad es una prioridad. Para ello, se realizarán:

- Auditorías de seguridad periódicas para detectar vulnerabilidades en el sistema.
- Pruebas de penetración (pen-testing) realizadas tanto internamente como mediante auditores externos certificados.
- Revisión continua de las políticas de acceso, cifrado de datos y cumplimiento normativo (GDPR, CCPA).

Feedback de usuarios y clientes

Se establecerá un sistema formal de recogida y análisis de feedback, mediante encuestas de satisfacción, entrevistas cualitativas y análisis de tickets de soporte. Este proceso permitirá identificar áreas de mejora funcional y priorizar nuevas actualizaciones en base a las necesidades reales de los usuarios.

Actualizaciones frecuentes

Siguiendo la estrategia de mejora continua ya definida en apartados anteriores, EasyWay publicará actualizaciones periódicas que incluirán:

- Mejoras de rendimiento.
- Actualizaciones de compatibilidad con nuevas versiones de ERPs.
- Optimización de la experiencia de usuario (UX).
- Refuerzo de las medidas de seguridad frente a amenazas emergentes.

En conjunto, estas acciones aseguran que EasyWay no solo cumpla con los estándares de calidad esperados en el sector tecnológico, sino que se posicione como un referente en cuanto a fiabilidad y excelencia operativa. El control de calidad será, por tanto, uno de los principales diferenciadores estratégicos de la empresa, reforzando su propuesta de valor y consolidando relaciones de largo plazo con los clientes.

5.6 Fecha de constitución de la startup y calendario de las actividades

La startup EasyWay tiene prevista su constitución formal el 1 de agosto de 2025, con sede administrativa y legal en Valencia, Comunidad Valenciana. Esta localización estratégica permitirá beneficiarse de un ecosistema empresarial dinámico, impulsado por iniciativas públicas de apoyo al emprendimiento tecnológico y el desarrollo de startups en el sector de la digitalización empresarial.

El calendario de actividades de desarrollo y comercialización de EasyWay se estructura en tres grandes fases, organizadas de forma secuencial para garantizar una evolución controlada y escalable del proyecto:

Fase 1. Planificación y desarrollo del prototipo (0-6 meses)

Durante esta etapa inicial se llevará a cabo:

- El diseño funcional y técnico del software.
- El desarrollo de la arquitectura de agentes inteligentes y de los modelos de procesamiento de lenguaje natural (NLP).
- La realización de pruebas internas de validación técnica y de ajuste de parámetros críticos.

Fase 2. Lanzamiento de la versión beta y pruebas con usuarios (6-12 meses)

Una vez superada la validación interna, se implementará EasyWay en empresas piloto que permitan recoger feedback real:

- Optimización de la interfaz de usuario y mejora de la experiencia UX.
- Ajustes de funcionalidades en base a los resultados de las pruebas.
- Desarrollo e inicio de las estrategias de marketing y establecimiento de alianzas estratégicas.

Fase 3. Expansión y comercialización a gran escala (12-24 meses)

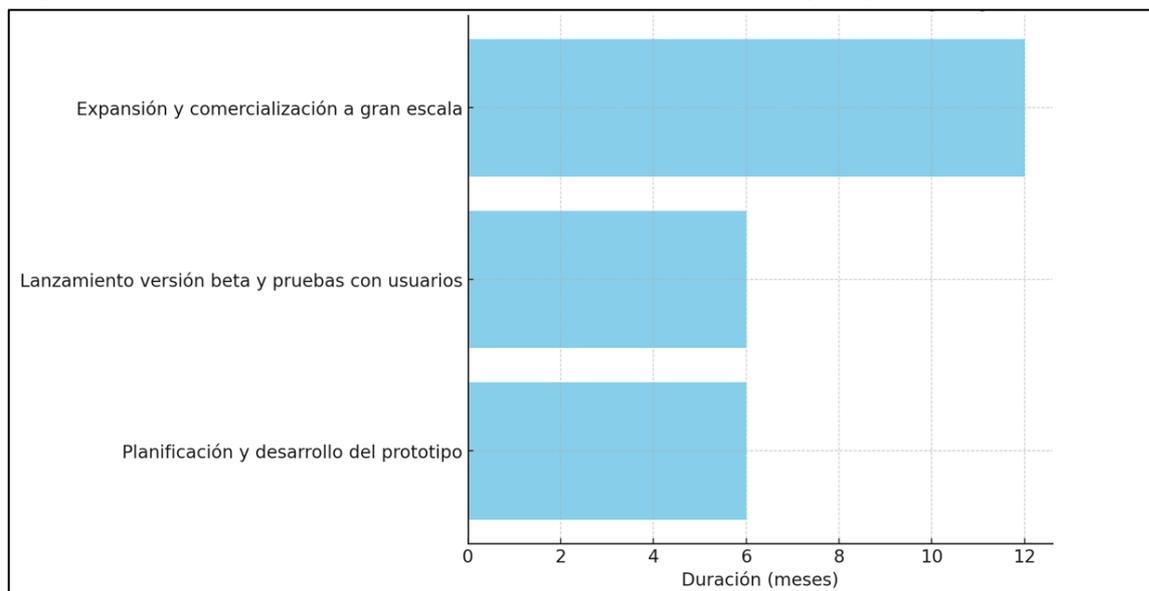
Esta última etapa del plan contempla:

- La ampliación progresiva de la red de clientes en el segmento B2B.
- La firma de acuerdos de integración con proveedores de ERP reconocidos.
- La optimización de la infraestructura tecnológica para asegurar la capacidad de escalabilidad ante un aumento de la demanda.

Estas fases, que se resumen de manera visual en el gráfico de la Figura 6, reflejan una planificación temporal adaptada a metodologías de gestión de proyectos ágiles, que permiten una implementación dinámica y centrada en la validación temprana del producto.

La correcta ejecución de este calendario resulta crucial para alcanzar los objetivos estratégicos de EasyWay, consolidándola como una solución innovadora en el mercado de asistencia inteligente para ERPs. De acuerdo con prácticas reconocidas en el ámbito de startups tecnológicas (Blank & Dorf, 2012), una planificación iterativa y una validación continua del producto son factores determinantes en el éxito de proyectos empresariales basados en innovación.

Figura 6. *Calendario de actividades de desarrollo de EasyWay.*



Nota. Elaboración propia

6. Localización

6.1 Localización y criterio de localización

La elección de la localización de una empresa tecnológica emergente como EasyWay no debe entenderse como una decisión meramente operativa, sino como un componente estratégico clave para su desarrollo a corto y medio plazo. En este sentido, se ha optado por establecer la sede de la empresa en Valencia, una ciudad que en los últimos años se ha consolidado como uno de los principales hubs de innovación y emprendimiento del sur de Europa.

La decisión se ha basado en una combinación de criterios cualitativos y cuantitativos que responden tanto a las características del modelo de negocio como a las necesidades específicas de una startup tecnológica centrada en el desarrollo de software basado en inteligencia artificial.

Los principales criterios de localización han sido los siguientes:

Acceso a talento cualificado

Valencia alberga varias universidades con grados en ingeniería informática, telecomunicaciones, ADE y diseño digital, como la Universitat Politècnica de València y la Universitat de València. Según el Ministerio de Universidades (2023), la Comunitat Valenciana se sitúa entre las cinco regiones españolas con mayor número de egresados en estudios de ciencia y tecnología.

Ecosistema emprendedor activo

La ciudad cuenta con incubadoras, aceleradoras y espacios de coworking consolidados (Lanzadera, Innsomnia, Demium...), así como con eventos tecnológicos y foros de inversión que facilitan la visibilidad y el networking para startups en fase inicial. De acuerdo con el informe StartupBlink (2023), Valencia ocupa la tercera posición en el ranking nacional de ecosistemas startup, tras Madrid y Barcelona.

Calidad de vida y coste operativo competitivo

Valencia ofrece una alta calidad de vida con un coste de vida inferior al de otras grandes ciudades españolas (Numbeo, 2024). Este equilibrio favorece la atracción de talento y la contención de costes operativos sin sacrificar infraestructura ni acceso a servicios.

Entorno regulatorio favorable

La Comunidad Valenciana promueve activamente programas de apoyo al emprendimiento tecnológico, como el programa *Startup Valencia Activa*, los fondos IVF o el acceso a líneas ENISA. Además, el Plan de Innovación 2030 del Gobierno Valenciano establece como prioridad la consolidación del tejido empresarial innovador mediante apoyo financiero y técnico (Generalitat Valenciana, 2022).

Conectividad geográfica

Valencia está bien conectada a través de transporte terrestre (AVE, red de autopistas), aéreo (aeropuerto internacional a 15 minutos del centro) y marítimo (Puerto de Valencia, uno de los más importantes del Mediterráneo), lo que la convierte en una localización idónea para empresas que busquen operar tanto a escala nacional como internacional (ICEX, 2023).

En base a estos criterios, EasyWay ha elegido instalar su sede en el centro urbano de Valencia, lo cual garantiza visibilidad institucional, cercanía a nodos empresariales y facilidad de acceso para empleados, clientes y partners. Esta localización es coherente con el modelo de empresa híbrida y digital que EasyWay promueve, ofreciendo una base sólida para su crecimiento y consolidación futura.

6.2 Terreno, edificio e instalaciones

Dado que EasyWay es una empresa tecnológica digital, cuya actividad principal es el desarrollo y comercialización de software bajo el modelo SaaS, no requiere infraestructura industrial ni grandes espacios logísticos. En su lugar, se prioriza la elección de un espacio físico que favorezca la colaboración, la innovación, la representación profesional y la flexibilidad operativa. Por este motivo, la empresa ha optado por alquilar oficinas dentro de un espacio de coworking profesional ubicado en el centro de Valencia, concretamente en la Calle del Cronista Carreres, 10 (se amplía información y contenido visual en el Anexo A).

El inmueble ofrece una superficie de 190 m² útiles, distribuidos en dos niveles, con zonas compartimentadas por mamparas que permiten combinar trabajo colaborativo y tareas que requieren concentración. Se trata de un edificio de uso exclusivo para oficinas, con acceso controlado y conserjería, perfectamente adaptado a personas con movilidad reducida. El espacio ha sido recientemente renovado para cumplir con los estándares actuales de confort y eficiencia, y cuenta con las siguientes prestaciones clave:

- Espacios de trabajo modulares, con puestos fijos y flexibles según necesidades del equipo técnico, administrativo o comercial.
- Salas de reuniones insonorizadas, ideales para presentaciones a clientes, videollamadas de alta confidencialidad y sesiones internas.
- Cocina-office equipada y zona de ocio, que favorecen el bienestar del equipo y la cohesión interna, en línea con la política de talento y clima organizacional desarrollada en el punto 7.
- Cabinas de llamadas privadas, esenciales para funciones de soporte técnico o ventas, garantizando privacidad y concentración.
- Instalación tecnológica completa, con internet de alta velocidad, suelo técnico, climatización fría/calor, ventanas con doble acristalamiento, extintores, luces de emergencia y sistema de seguridad integral.
- Espacio para archivo y almacenamiento de documentación legal, contratos y material promocional.

Este tipo de infraestructura resulta óptimo para una empresa en fase inicial por su relación coste-beneficio y adaptabilidad al crecimiento. A través del alquiler mensual de 1.100€, EasyWay accede a una instalación moderna sin asumir costes de adquisición o mantenimiento a largo plazo, lo cual permite centrar los recursos en I+D, comercialización y desarrollo de producto.

Además, el hecho de compartir espacio con otros proyectos tecnológicos y perfiles profesionales complementarios enriquece el entorno laboral e incrementa las oportunidades de colaboración, formación cruzada y captación de talento.

En definitiva, el inmueble y sus instalaciones ofrecen las condiciones necesarias para el desarrollo eficiente del negocio, cumpliendo con criterios de funcionalidad, representatividad y sostenibilidad económica, perfectamente alineados con los valores de eficiencia e innovación de la marca.

6.3 Comunicaciones e infraestructuras

El entorno físico y tecnológico en el que se implanta EasyWay ha sido seleccionado no solo por su ubicación céntrica y su accesibilidad, sino también por la calidad de las infraestructuras de comunicación y conectividad que ofrece. Estos elementos son especialmente críticos para una empresa tecnológica que opera bajo un modelo SaaS y requiere disponibilidad continua, atención a la cliente remota, reuniones con partners internacionales y despliegue en la nube en tiempo real.

En primer lugar, el centro urbano de Valencia (donde se ubican las oficinas de EasyWay) dispone de una de las redes de fibra óptica más desarrolladas del país, con cobertura simétrica de hasta 1 Gbps, lo que garantiza una conectividad rápida, estable y segura. Este nivel de servicio es esencial para las tareas cotidianas del equipo de desarrollo, las actualizaciones automáticas del software, el procesamiento de datos en servidores cloud y la interacción vía WebRTC, Webhooks o APIs con otros sistemas ERP (ver punto 2.4).

En lo relativo a la movilidad urbana y logística, el espacio está rodeado de múltiples opciones de transporte público: líneas de metro, autobús, carriles bici y estaciones de tren de cercanías (Estació del Nord y AVE Joaquín Sorolla a menos de 15 minutos). Esta accesibilidad favorece la llegada del personal, reduce la huella de carbono del equipo y mejora la puntualidad y la eficiencia en las relaciones presenciales con clientes o colaboradores.

Asimismo, la cercanía a nodos empresariales clave (como el Puerto de Valencia, el Parque Científico de la Universitat de València y centros de innovación como Las Naves o Marina de Empresas) refuerza el posicionamiento de EasyWay dentro del ecosistema de innovación local, permitiendo sinergias estratégicas con entidades académicas, técnicas y financieras.

Desde el punto de vista de infraestructura digital, el espacio de trabajo dispone de:

- Instalaciones Wi-Fi de alta densidad, que permiten conectar múltiples dispositivos sin pérdida de velocidad.
- Red interna protegida por firewalls y segmentación de tráfico, para garantizar la ciberseguridad de los entornos de desarrollo.
- Sistemas de respaldo energético y continuidad de servicio, lo que asegura la estabilidad de las operaciones ante cortes o incidencias técnicas.

Todo ello se complementa con servicios básicos de infraestructura como calefacción, aire acondicionado, suministros energéticos eficientes, sistemas de evacuación de emergencia y gestión inteligente del consumo, en línea con los principios de sostenibilidad y responsabilidad descritos en el punto 10.4.

Por tanto, el espacio seleccionado para EasyWay no solo cumple con los requisitos físicos, sino que ofrece una infraestructura de comunicaciones moderna, estable y adaptada a las necesidades de una empresa tecnológica altamente conectada y orientada al crecimiento escalable.

6.4 Ayudas públicas

En el contexto actual de fomento del emprendimiento tecnológico y la digitalización empresarial, las startups como EasyWay pueden beneficiarse de una amplia gama de ayudas públicas a nivel autonómico, nacional y europeo. Estas ayudas son especialmente relevantes en las fases iniciales del proyecto, ya que permiten reducir el riesgo financiero, reforzar la inversión en I+D y acelerar la validación y comercialización del producto.

A nivel nacional, una de las herramientas más relevantes es la línea ENISA Emprendedores, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Este instrumento ofrece préstamos participativos sin aval, destinados a startups en fases tempranas con modelos de negocio innovadores, como el de EasyWay, cuyo foco en la inteligencia artificial aplicada a entornos empresariales encaja en las prioridades de digitalización del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno de España (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2024).

Asimismo, EasyWay puede optar a convocatorias del Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI), especialmente en lo referente a proyectos de I+D empresarial, desarrollo de software avanzado y validación tecnológica. El CDTI financia parcialmente proyectos con alto contenido en innovación tecnológica a través de ayudas parcialmente reembolsables o subvenciones directas en función del grado de novedad tecnológica y la colaboración con agentes de conocimiento (CDTI, 2023).

En el ámbito autonómico, la Generalitat Valenciana, a través del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), ofrece programas específicos de impulso a la innovación, desarrollo de startups tecnológicas y transformación digital. Estas ayudas incluyen financiación para costes de personal técnico, adquisición de licencias, desarrollo de prototipos o estrategias de internacionalización, lo que resulta particularmente útil para los planes de expansión de EasyWay (IVACE, 2023).

A nivel europeo, el programa Horizon Europe representa una oportunidad a medio plazo para EasyWay, especialmente en proyectos colaborativos de investigación aplicada en el ámbito de la inteligencia artificial explicable y ética, así como en entornos industriales. Además, programas como Digital Europe y el European Innovation Council (EIC) ofrecen esquemas de financiación adaptados a empresas deep tech con potencial de escalabilidad internacional.

Estas ayudas no solo aportan recursos económicos, sino que también actúan como sello de validación institucional, mejorando el acceso a inversión privada, reforzando la credibilidad ante stakeholders y facilitando la colaboración con universidades y centros tecnológicos.

EasyWay elaborará un plan específico de identificación y solicitud de estas ayudas, apoyándose en consultoras especializadas y en el ecosistema emprendedor local. La correcta planificación y aprovechamiento de los fondos públicos se plantea como una estrategia complementaria clave para garantizar la sostenibilidad financiera del proyecto en su fase inicial de crecimiento.

7. Recursos humanos y organización empresarial

El éxito de una startup tecnológica como EasyWay no depende únicamente de la calidad de su producto o de su estrategia de mercado, sino también, de forma decisiva, de la fortaleza de su estructura organizativa y del talento humano que la impulsa. En un entorno caracterizado por la alta competencia por perfiles especializados, la velocidad de innovación y la necesidad de flexibilidad operativa, construir un equipo sólido, diverso y comprometido constituye un pilar estratégico esencial. Este capítulo analiza en profundidad la definición de los puestos de trabajo necesarios, los criterios de selección y reclutamiento, la configuración de la estructura organizativa, las políticas de remuneración competitivas y las estrategias de externalización inteligente. Todo ello responde a una visión moderna de la gestión empresarial, en la que el capital humano es concebido no solo como un recurso, sino como el principal motor de innovación, crecimiento y sostenibilidad de EasyWay en el mercado.

7.1 Descripción de los puestos de trabajo y análisis

En el contexto actual, marcado por la transformación digital y el auge de los modelos de negocio basados en SaaS, las startups tecnológicas como EasyWay requieren estructuras organizativas ágiles, especializadas y adaptables. Según el informe de McKinsey & Company (2023), las organizaciones exitosas en entornos altamente dinámicos son aquellas que priorizan equipos pequeños, multidisciplinarios y centrados en la creación de valor a través de la tecnología. De este modo, EasyWay ha diseñado su estructura de puestos de trabajo en función de criterios de eficiencia, flexibilidad y orientación al cliente, evitando cargas organizativas innecesarias que no aporten valor directo en fases iniciales de crecimiento.

En línea con su naturaleza digital y su modelo B2B, se han definido los siguientes perfiles estratégicos:

- **Chief Executive Officer (CEO):** Encargado de definir la visión estratégica, coordinar todos los departamentos y representar a EasyWay ante socios, inversores y clientes. Debe liderar el crecimiento de la empresa bajo principios de innovación, escalabilidad y rentabilidad.

- Chief Technology Officer (CTO): Responsable de la dirección técnica y de innovación del producto. Supervisa el desarrollo de software, la infraestructura en la nube, las prácticas de ciberseguridad y la integración de tecnologías emergentes en IA y NLP.
- Product Manager (PM): Actúa como enlace entre los equipos de negocio, tecnología y usuarios, asegurando que el producto evolucione en función de las necesidades reales del mercado. Prioriza funcionalidades, coordina los lanzamientos y valida nuevas propuestas mediante pruebas de concepto.
- Software Engineer / Backend & Frontend Developer: Ejecutan el desarrollo técnico del producto. Los desarrolladores frontend se enfocan en la interfaz de usuario (UX/UI) y los backend en la lógica de negocio, la gestión de datos y la integración de la inteligencia artificial.
- Product Designer / UX/UI: Diseña experiencias de usuario intuitivas y eficientes, asegurando que el uso de EasyWay sea accesible y atractivo. Realiza investigaciones de usuario, prototipados y pruebas de usabilidad.
- Go-To-Market (GTM) Strategist / Marketing Manager: Define la estrategia de lanzamiento y entrada en mercado, traduciendo el valor técnico en mensajes de alto impacto para captar y fidelizar clientes B2B.
- Sales Manager / Account Executive: Responsable de las actividades comerciales: captación de nuevos clientes, presentación de demos, negociación de contratos y expansión de cuentas existentes.
- Customer Success Manager: Se encarga de la gestión del éxito del cliente, asegurando una correcta adopción del producto, reduciendo la tasa de abandono (churn) y fomentando el crecimiento dentro de la base de clientes.
- Human Resources (HR) / Talent Manager: Lidera los procesos de selección, formación y gestión de talento. Implementa políticas que promuevan la cultura organizativa y el bienestar de los empleados, adaptadas al entorno flexible que caracteriza a EasyWay.
- Legal Advisor / Compliance (interno o externo): Asesora en cuestiones legales fundamentales para la operativa de la empresa: protección de datos (GDPR, CCPA), propiedad intelectual del software, cumplimiento normativo y redacción de contratos.
- Research, Development and Innovation (I+D+I) Specialist: Responsable de investigar nuevas tecnologías y tendencias aplicables al producto, desarrollando prototipos

innovadores y colaborando con los equipos de tecnología y producto para transformar ideas en mejoras funcionales.

Esta selección de puestos busca garantizar la viabilidad operativa de EasyWay en sus primeras etapas, asegurando tanto el desarrollo del producto como su comercialización y expansión. Además, el enfoque en equipos especializados pero compactos permite una rápida adaptación a cambios de mercado, en línea con las mejores prácticas de organización ágil (McKinsey & Company, 2023).

En conclusión, la estructura de puestos diseñada para EasyWay responde a una lógica de eficiencia, especialización y flexibilidad, elementos clave para maximizar las posibilidades de éxito en un mercado tecnológico altamente competitivo y en constante evolución.

7.2 Criterios de reclutamiento y selección de personal

En el entorno actual, donde la inteligencia artificial y la automatización transforman la naturaleza del trabajo, el potencial humano sigue siendo el factor diferenciador que determina el éxito de cualquier empresa tecnológica. A pesar de que EasyWay se apoya en soluciones basadas en IA, el verdadero motor de su innovación reside en las personas que diseñan, construyen y evolucionan la plataforma. Como apuntan estudios recientes de McKinsey & Company (2023), las organizaciones más exitosas son aquellas que logran integrar tecnología avanzada con equipos humanos creativos, resilientes y estratégicos.

En este marco, el proceso de reclutamiento y selección de EasyWay se configura como una pieza fundamental de su estrategia empresarial. La empresa no concibe el reclutamiento como una mera tarea administrativa, sino como una acción estratégica para construir una cultura organizativa sólida, diversa y orientada al crecimiento sostenible.

El proceso de selección se estructura en varias fases:

Evaluación de currículum

Cada candidatura será analizada con detalle, valorando no solo la experiencia y la formación académica, sino también los logros reales, el impacto generado en proyectos anteriores y la capacidad demostrada de aprendizaje continuo. Siguiendo las prácticas de

empresas como Google y Microsoft, se priorizará el potencial de liderazgo, la iniciativa personal y la habilidad para aportar nuevas perspectivas.

Entrevistas técnicas y situacionales

Los candidatos serán sometidos a entrevistas estructuradas que combinarán aspectos técnicos (pruebas prácticas de programación, diseño de algoritmos, ejercicios de UX) con evaluaciones situacionales. En estas pruebas se valorará la capacidad de análisis, de resolución de problemas, de pensamiento crítico y de trabajo colaborativo en escenarios reales, en línea con las dinámicas utilizadas por compañías de referencia en el sector.

Evaluación de encaje cultural

Más allá del "culture fit" tradicional, EasyWay apuesta por el concepto de "culture add", buscando candidatos que no solo se adapten a la cultura existente, sino que la enriquezcan. Se valora especialmente la diversidad de experiencias, orígenes y perspectivas, entendiendo que un equipo plural es clave para desarrollar soluciones más completas, inclusivas y empáticas.

Valoración de motivación y alineación estratégica

En la fase final del proceso, se analizará el interés real del candidato por el proyecto EasyWay, su conocimiento del sector ERP y su motivación por formar parte activa del crecimiento de la empresa. Se busca talento comprometido, que vea en EasyWay no solo un empleo, sino una oportunidad de impactar en la transformación digital de las organizaciones.

Adicionalmente, el proceso de incorporación de nuevos empleados estará cuidadosamente estructurado a través de un plan de onboarding que incluye:

- La asignación de un mentor interno.
- La definición de una hoja de ruta clara para los primeros meses.
- Sesiones formativas para interiorizar la misión, visión y valores de la empresa.

En definitiva, EasyWay entiende que su éxito no dependerá únicamente de la calidad de sus algoritmos o de su arquitectura tecnológica, sino, sobre todo, de la capacidad de su equipo humano para innovar, adaptarse y liderar el cambio en un entorno competitivo y

acelerado. Apostar por procesos de selección rigurosos, personalizados y estratégicos es, por tanto, una inversión directa en la construcción del futuro de la compañía.

7.3 Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de EasyWay ha sido diseñada bajo principios de flexibilidad, agilidad y eficiencia, esenciales para el éxito de startups tecnológicas en sus primeras fases de crecimiento. En línea con las mejores prácticas en organización empresarial en entornos dinámicos (McKinsey & Company, 2023), se opta por una estructura funcional de carácter horizontal, que favorece la colaboración interdisciplinar, la rapidez en la toma de decisiones y la innovación continua.

La organización de EasyWay se articula alrededor de tres grandes ejes:

Dirección General

El Chief Executive Officer (CEO) lidera la estrategia general de la empresa, coordina las áreas operativas y representa a EasyWay ante clientes, inversores y socios estratégicos. Desde el CEO dependen directamente tanto las áreas de desarrollo tecnológico como las de expansión comercial.

Dirección Técnica (CTO)

Bajo la dirección del Chief Technology Officer (CTO) se encuentran todas las actividades vinculadas al diseño, desarrollo, mantenimiento y evolución del producto EasyWay. Las unidades dependientes son:

- **Product Manager (PM):** Responsable de la gestión de la hoja de ruta del producto y de la coordinación funcional entre los equipos técnicos y de negocio.
- **Customer Success Manager:** Gestiona la relación postventa con clientes, asegurando su satisfacción y fidelización.
 - **Support Agents:** Equipo de soporte técnico encargado de resolver incidencias operativas y gestionar consultas frecuentes.
 - **Software Designer (UX/UI):** Especialista en la creación de experiencias de usuario intuitivas y eficientes.

Dirección de Negocio (Head of Business)

Desde esta área se gestionan las funciones comerciales y de mercado, con dos unidades principales:

- Go-To-Market Strategist: Diseña la estrategia de introducción de EasyWay en el mercado, coordinando alianzas y campañas de comunicación.
- Sales Manager (Account Executives): Se encarga de la captación, negociación y gestión de relaciones comerciales con clientes B2B.

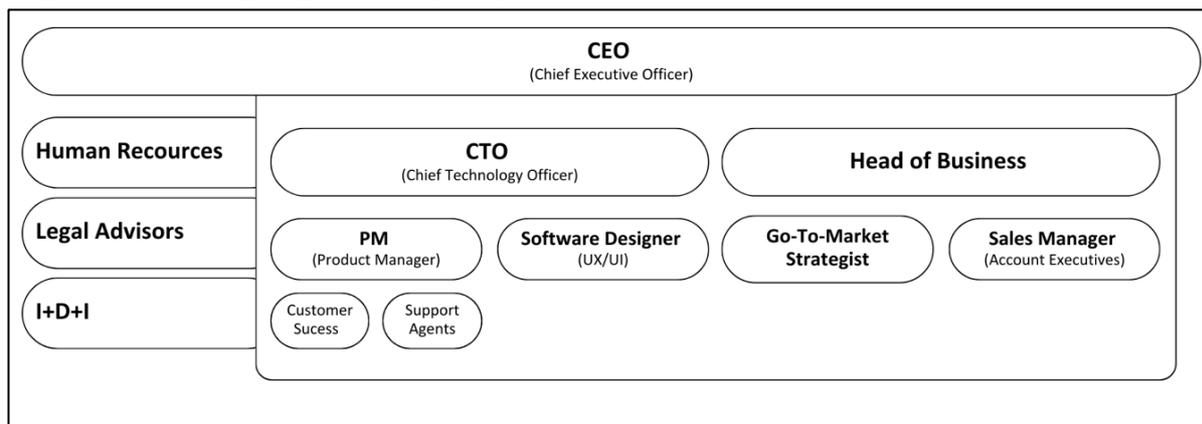
Áreas Transversales

Además de las áreas funcionales principales, EasyWay contará desde el inicio con tres departamentos de carácter transversal, que reportan directamente al CEO:

- Recursos Humanos (HR): Lidera los procesos de reclutamiento, formación, desarrollo organizacional y gestión del talento.
- Asesoría Legal (Legal Advisors): Garantiza el cumplimiento normativo en materia de protección de datos, propiedad intelectual, contratos y compliance general.
- Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i): Unidad dedicada a la exploración de nuevas tecnologías, la optimización de procesos y la investigación aplicada a la evolución del producto, consolidando a EasyWay como una empresa tecnológicamente viva y adaptativa.

La estructura propuesta garantiza la agilidad necesaria para operar en las etapas iniciales de crecimiento, sin perder de vista la futura escalabilidad y profesionalización de la organización. En la Figura 7 se presenta el Organigrama de EasyWay de una forma visual para facilitar su lectura

Figura 7. Organigrama EasyWay.



Nota. Elaboración Propia

La incorporación temprana del área de I+D+i responde a la necesidad de EasyWay de mantenerse a la vanguardia en un mercado donde las tendencias en inteligencia artificial, procesamiento del lenguaje natural y asistencia inteligente evolucionan de manera constante.

Finalmente, se contemplan para fases posteriores de expansión (una vez alcanzada una mayor madurez organizativa) la creación de nuevos departamentos especializados, como:

- Un área de Finanzas (CFO) para gestionar la estructura financiera a gran escala.
- Un departamento de Calidad independiente, para formalizar procesos de certificación y mejora continua.
- Un área de Sostenibilidad y Responsabilidad Corporativa, adaptada a las demandas ESG (Environmental, Social and Governance) del entorno empresarial global.

7.4 Políticas de remuneración

En el contexto actual de transformación digital y aceleración tecnológica, la gestión del talento humano se configura como un factor estratégico crucial para el éxito de cualquier empresa tecnológica. EasyWay, consciente de que su ventaja competitiva reside fundamentalmente en su equipo, ha diseñado una política de remuneración basada en principios de equidad, transparencia, flexibilidad y orientación a resultados.

Según el informe de Mercer (2023), las nuevas generaciones de trabajadores (principalmente Millennials y Generación Z) priorizan no solo el salario, sino también aspectos como el propósito del trabajo, la flexibilidad, las oportunidades de desarrollo personal y la participación en el crecimiento de la empresa. Por ello, EasyWay ha estructurado su política salarial de manera innovadora, adaptándola a las expectativas del talento actual y anticipando las tendencias de gestión de personas en entornos digitales.

La política de remuneración de EasyWay se articula en cuatro grandes pilares:

Retribución fija

EasyWay establece salarios base competitivos, determinados tras un análisis exhaustivo del nivel de responsabilidad, la experiencia requerida y el impacto del puesto sobre los resultados globales de la empresa. Se aplican bandas salariales internas, revisadas anualmente en función de la evolución del mercado tecnológico y del crecimiento interno.

Esta estructura garantiza la equidad interna y evita desigualdades salariales injustificadas, fomentando un entorno de trabajo justo y motivador. Además, se promueve la transparencia salarial, permitiendo que todos los empleados conozcan los criterios que regulan la evolución de sus retribuciones.

Retribución variable

Con el fin de alinear los intereses individuales y corporativos, EasyWay incorpora un sistema de bonus basado en objetivos (OKRs) tanto individuales como colectivos. En perfiles comerciales como ventas y desarrollo de negocio, se contemplan comisiones variables directamente ligadas a resultados (captación de clientes, crecimiento de cuentas). En posiciones estratégicas (CTO, Head of Business, PM), se aplican bonificaciones anuales basadas en métricas clave como crecimiento de ARR (Annual Recurring Revenue), tasa de churn o satisfacción del cliente.

Beneficios complementarios (compensación no monetaria)

Consciente de que el salario emocional es un factor decisivo en la fidelización del talento (Deloitte, 2023), EasyWay ofrece:

- Modalidad de trabajo remoto y horario flexible.

- Formación continua financiada (presupuesto anual para cursos, certificaciones y eventos).
- Días de descanso adicionales (incluyendo días de salud mental, cumpleaños libre y medio día mensual de creatividad).
- Seguro médico privado y programas de bienestar integral (salud mental, nutrición, fitness).
- Material tecnológico de alta gama (portátil, monitor, licencias de software).

Participación en el valor a largo plazo

Para determinados perfiles estratégicos, EasyWay ofrece planes de stock options o participación accionarial. Estos planes, sujetos a condiciones de permanencia y logro de objetivos (vesting), permiten que el equipo clave participe directamente en el valor generado por el crecimiento de la empresa, reforzando su compromiso y visión de largo plazo.

EasyWay entiende que, en el entorno actual, caracterizado por la movilidad del talento y la competencia global, remunerar adecuadamente implica mucho más que ofrecer un salario competitivo: significa construir una propuesta de valor para el empleado, basada en el desarrollo personal, la flexibilidad, el bienestar y la participación en el éxito corporativo.

La estructura de políticas de remuneración planteada por EasyWay responde no solo a las necesidades inmediatas de atracción de talento, sino también a la construcción de una cultura organizativa sólida, moderna y orientada al futuro.

7.5 Outsourcing (externalización)

En el contexto de crecimiento y escalabilidad que caracteriza a una startup tecnológica como EasyWay, la estrategia de outsourcing se configura como un componente clave para optimizar recursos, acceder a talento especializado y concentrar el esfuerzo interno en las áreas de mayor valor estratégico: innovación, producto y relación con el cliente. Esta filosofía está plenamente alineada con el enfoque organizativo planteado en apartados anteriores, donde se prioriza la agilidad, la especialización y la sostenibilidad operativa.

EasyWay concibe el outsourcing no como una mera táctica de reducción de costes, sino como una herramienta estratégica que permite ganar eficiencia, acelerar el desarrollo y

mantener la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios rápidos del mercado tecnológico. Según el informe de Deloitte (2023), las organizaciones tecnológicas más exitosas son aquellas que aplican externalización de forma inteligente, reservando para su estructura interna las actividades críticas relacionadas con la propiedad intelectual, la innovación y la experiencia de cliente.

La política de externalización de EasyWay se basa en tres principios fundamentales: especialización, escalabilidad y control de calidad. Se externalizan actividades complementarias o de soporte, pero se preserva internamente todo aquello que constituye el núcleo de la propuesta de valor de la empresa.

Las áreas clave donde EasyWay aplica outsourcing de forma selectiva son:

Desarrollo puntual de software

Para acelerar hitos específicos del roadmap, como integraciones con nuevos ERPs, rediseños de interfaz o módulos de expansión, se recurre a freelancers y agencias especializadas. Estos colaboradores externos trabajan de forma coordinada con el equipo interno, bajo metodologías ágiles y respetando los estándares técnicos y de seguridad definidos por el CTO.

Ciberseguridad y auditorías técnicas

Dada la sensibilidad de los datos gestionados por EasyWay, se contratan firmas especializadas en auditorías de seguridad, pruebas de penetración y cumplimiento normativo (por ejemplo, GDPR y CCPA). Esta colaboración garantiza que la plataforma cumpla con los más altos estándares internacionales de protección de datos.

Soporte técnico de primer nivel (Nivel 1)

Parte del soporte inicial al cliente (consultas básicas, tiques, onboarding) puede ser externalizado a proveedores especializados en atención B2B, siempre bajo supervisión interna y con protocolos claros de actuación para garantizar la calidad del servicio.

Contabilidad, fiscalidad y asesoría legal

La gestión contable, fiscal y algunas áreas legales se delegan a despachos profesionales con experiencia en startups tecnológicas. Esta práctica permite optimizar

recursos, cumplir con la normativa vigente y garantizar la correcta gestión administrativa de la empresa. Entre las principales ventajas del modelo de outsourcing adoptado por EasyWay destacan:

- Reducción de costes estructurales, evitando la contratación permanente de perfiles que no se requieren a tiempo completo.
- Acceso inmediato a talento altamente cualificado y especializado en problemáticas similares.
- Mayor agilidad en la ejecución de proyectos estratégicos, escalando equipos de forma flexible según necesidades.
- Focalización del equipo interno en las actividades que generan mayor valor añadido: evolución del producto, relación con clientes e innovación tecnológica continua.

Sin embargo, EasyWay también es plenamente consciente de los riesgos asociados al outsourcing, tales como la posible pérdida de control operativo, dependencia de terceros o problemas de comunicación. Para mitigarlos, se implementan diversas medidas preventivas:

- Inclusión de cláusulas estrictas de confidencialidad y protección de la propiedad intelectual en todos los contratos con proveedores externos.
- Estandarización de protocolos de trabajo y documentación exhaustiva para integrar fácilmente colaboradores externos.
- Supervisión constante por parte de responsables internos, asegurando la alineación de los entregables con los estándares de calidad y los objetivos estratégicos de la empresa.

En definitiva, EasyWay concibe el outsourcing como un aliado estratégico, integrado de forma controlada y consciente en su modelo organizativo. No se trata de una solución coyuntural, sino de una herramienta de crecimiento ordenado, profesionalización funcional y aumento de la capacidad operativa, manteniendo siempre como prioridad la calidad del servicio y la preservación de la cultura organizativa.

8. Financiación y análisis económico-financiero

El apartado de financiación y análisis económico-financiero resulta clave en el planteamiento estratégico de EasyWay, complementando el diseño de su propuesta de valor tecnológica y el modelo de negocio basado en soluciones SaaS para ERPs. Tal como se ha abordado en capítulos anteriores, el éxito de una startup tecnológica no depende únicamente de la innovación de su producto o de su capacidad de captar mercado, sino también de una sólida planificación financiera que asegure su sostenibilidad y escalabilidad en el tiempo.

La creación de una plataforma inteligente asistida por IA, con integración dinámica en sistemas ERP y vocación de expansión internacional, implica una serie de inversiones estratégicas en desarrollo, infraestructura tecnológica, recursos humanos y marketing. Estas inversiones, analizadas en detalle en el plan de necesidades económicas iniciales, requieren de un esquema de financiación bien definido, combinando recursos propios, apoyo de inversores privados y acceso a programas de apoyo público a la innovación.

Asimismo, un análisis financiero riguroso permite no solo estimar los flujos de caja, los costes de operación y los ingresos recurrentes esperados, sino también identificar el punto de equilibrio y evaluar escenarios de rentabilidad bajo distintos niveles de crecimiento. La proyección de productividad y desarrollo integrada en este apartado, coherente con la estructura organizativa planteada en el capítulo de Recursos Humanos, asegura una asignación eficiente de los recursos y un plan de expansión sostenible a medio y largo plazo.

En conjunto, este capítulo constituye el soporte económico que da viabilidad real al proyecto EasyWay, convirtiendo una idea tecnológica innovadora en una empresa financieramente viable, preparada para crecer, consolidarse y competir en el exigente mercado global de soluciones empresariales basadas en inteligencia artificial.

8.1 Necesidades económicas y del proyecto

El desarrollo inicial de EasyWay requiere una inversión estimada de 1.400.000 euros durante los dos primeros años de actividad. Esta cifra representa la necesidad de inversión inicial (capital expenditure, CAPEX) fundamental para financiar tanto el desarrollo del producto como la validación temprana del modelo de negocio en el mercado.

La inversión no se concibe como un gasto operativo, sino como un activo estratégico que permitirá a EasyWay alcanzar su primer gran hito: el lanzamiento de un Producto Mínimo Viable (MVP) funcional, capaz de integrarse con sistemas ERP y ofrecer asistencia inteligente en tiempo real, en línea con la propuesta de valor planteada en apartados anteriores.

Figura 8. Inversión Inicial.

Inversión Inicial (2 primeros años)							1.366.520,00 €
Equipo	Meses	Personas	Salario Bruto Mensual	Salario Neto Mensual	Salario Bruto Anual	Coste Total	
Software Engineer	24	4	3.500,00 €	2.100,00 €	42.000,00 €	336.000,00 €	
Product Manager	24	1	2.800,00 €	1.680,00 €	33.600,00 €	67.200,00 €	
Product Designer	24	1	2.500,00 €	1.500,00 €	30.000,00 €	60.000,00 €	
Account Manager	24	2	3.800,00 €	2.280,00 €	45.600,00 €	182.400,00 €	
Customer Success	24	2	2.500,00 €	1.500,00 €	30.000,00 €	120.000,00 €	
Support Engineer	24	2	2.400,00 €	1.440,00 €	28.800,00 €	115.200,00 €	
Marketing Specialist	24	2	2.400,00 €	1.440,00 €	28.800,00 €	115.200,00 €	
**Researcher	24	2	2.700,00 €	1.620,00 €	32.400,00 €	129.600,00 €	
Total		16				1.125.600,00 €	
Cloud	Meses	Precio / Mes	Estimación	Coste Total			
Hosting & Computation	24	50€ - 200€	75,00 €	1.800,00 €			
Database	24	30€ - 150€	140,00 €	3.360,00 €			
Storage	24	15€ - 50€	35,00 €	840,00 €			
CDN / Static Delivery	24	0€ - 50€	15,00 €	360,00 €			
Security & Authentication	24	0€ - 30€	30,00 €	720,00 €			
Logging & Monitoring	24	0€ - 100€	60,00 €	1.440,00 €			
Total				8.520,00 €			
Marketing				Coste Total			
Tech Events				50.000,00 €			
Social Media				150.000,00 €			
Total				200.000,00 €			
Instalaciones (capacidad max. 80 personas)	Meses	Precio / Mes	Coste Total				
Alquiler	24	1.100,00 €	26.400,00 €				
Gastos Estimados Mensuales	24	250,00 €	6.000,00 €				
Total			32.400,00 €				

Nota. Elaboración Propia

La distribución estimada de la inversión inicial se estructura de la siguiente manera:

Equipo (80% del presupuesto – 1.125.600 euros):

Esta partida cubre la contratación de un equipo cualificado de ingenieros tanto para el desarrollo como su posterior venta, despliegue y soporte. Se trata de un factor crítico, ya que el desarrollo del MVP debe garantizar una plataforma robusta, segura, escalable y adaptable a múltiples configuraciones de ERP.

Infraestructura tecnológica y herramientas (0,6% del presupuesto - 8.520 euros):

EasyWay, como empresa SaaS (Software as a Service), debe asegurar desde el inicio una infraestructura cloud sólida, que garantice alta disponibilidad, escalabilidad automática y protección de datos. Esta inversión incluye servidores en la nube (AWS, Azure o GCP), almacenamiento, seguridad, herramientas de testing y plataformas de control de versiones.

Marketing y comunicación (14,3% del presupuesto - 200.000 euros):

La captación temprana de clientes y la validación de la propuesta de valor son aspectos esenciales en la fase de lanzamiento. Por ello, se destina una partida relevante a acciones de marketing digital B2B, participación en eventos sectoriales, generación de contenidos especializados y establecimiento de alianzas estratégicas.

Instalaciones (2,3% del presupuesto - 32.400 euros): Incluye alquiler y gastos.

En conjunto, la necesidad económica inicial de EasyWay puede entenderse como una inversión de capital estratégica, cuyo objetivo no es solo financiar el desarrollo técnico, sino también validar el modelo de negocio en condiciones reales de mercado, construir una base inicial de clientes y preparar el terreno para futuras fases de expansión.

Desde un enfoque financiero, esta inversión busca maximizar el retorno sobre la inversión (ROI) en el medio plazo, a través del incremento progresivo de clientes suscriptores, el aumento del volumen de ingresos recurrentes (ARR) y la valorización de la empresa para potenciales rondas de financiación futuras.

En definitiva, la correcta ejecución de esta inversión inicial permitirá a EasyWay alcanzar su punto de equilibrio (Break-Even Point) en un horizonte temporal razonable, sentando las bases para un crecimiento sostenible, escalable y rentable.

8.2 Fuentes de fondos económicos

La estrategia de financiación inicial de EasyWay se articula de forma diversificada, combinando distintas fuentes de obtención de fondos en función del ciclo de maduración de la empresa. Esta política responde a la necesidad de garantizar no solo la viabilidad financiera del proyecto en sus primeras fases, sino también de construir relaciones estratégicas con socios que aporten valor añadido, conocimiento de mercado y potencial de escalabilidad.

Según el European Investment Fund (EIF, 2023), una estrategia de financiación híbrida, combinando inversión privada, ayudas públicas y mecanismos alternativos como el crowdfunding, maximiza las probabilidades de éxito de las startups tecnológicas en fases tempranas. Las principales fuentes de financiación consideradas son:

Aportaciones de los fundadores

Las aportación inicial del socio fundador constituye la base financiera y simbólica del proyecto, cubriendo gastos de constitución legal, validación temprana del mercado y primer desarrollo del producto. Esta práctica refuerza la credibilidad frente a futuros inversores, mostrando un compromiso real con el proyecto (Gompers & Lerner, 2001).

Friends, Family and Fools (FFF)

En una fase inicial complementaria, EasyWay puede recurrir a financiación proveniente del entorno cercano de los fundadores. Aunque los importes suelen ser limitados, este tipo de inversión rápida y basada en la confianza puede resultar crítica para superar las primeras necesidades operativas.

Business Angels

Los inversores privados experimentados aportan capital semilla a cambio de participación accionarial. Además de la financiación, EasyWay podría beneficiarse del asesoramiento estratégico, la apertura de redes de contactos comerciales y el acceso a nuevos mercados que suelen acompañar a este tipo de inversores.

Capital semilla y fondos de Venture Capital (VC)

Una vez validado el Producto Mínimo Viable (MVP) y demostrado el interés del mercado, EasyWay podrá optar a fondos especializados en startups tecnológicas. Estos fondos suelen implicarse activamente en la gestión estratégica, impulsando fases de crecimiento acelerado mediante ampliaciones de capital (CB Insights, 2023).

Subvenciones y ayudas públicas

EasyWay podría beneficiarse de programas de financiación no dilutiva como ENISA (Empresa Nacional de Innovación), CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) y fondos de I+D+i regionales. A nivel europeo, programas como Horizon Europe apoyan proyectos innovadores, especialmente en el ámbito de la inteligencia artificial y la digitalización de procesos empresariales.

Aceleradoras e incubadoras de startups

Participar en programas de aceleración proporciona capital inicial, mentoría especializada y acceso a inversores profesionales. Además, el apoyo de aceleradoras reconocidas mejora el posicionamiento de la empresa en el ecosistema de innovación.

Financiación bancaria y líneas ICO

Aunque menos frecuente en etapas iniciales, EasyWay podría complementar su financiación mediante préstamos o líneas específicas para emprendedores ofrecidas por entidades bancarias o por el Instituto de Crédito Oficial (ICO), especialmente en combinación con garantías públicas.

Crowdfunding de inversión (equity crowdfunding)

Otra vía viable es el crowdfunding de inversión, donde numerosos pequeños inversores adquieren participaciones en la empresa a través de plataformas digitales. Esta modalidad no solo proporciona recursos económicos, sino que también genera una comunidad de apoyo en torno al proyecto, reforzando su visibilidad y validación de mercado.

La combinación estratégica de estas fuentes permitirá a EasyWay minimizar los riesgos financieros, diversificar su base de inversores y asegurar el acceso continuo a los recursos necesarios para ejecutar su plan de crecimiento.

8.3 Plan financiero

El plan financiero de EasyWay tiene como objetivo principal demostrar la viabilidad económica del proyecto, estimar las necesidades de capital en su fase de lanzamiento y proyectar la rentabilidad esperada en el corto y medio plazo. Partiendo de hipótesis de partida realistas, basadas en estudios recientes sobre empresas SaaS (Software as a Service) (Deloitte, 2023), se realiza una proyección a cinco años que contempla tanto el crecimiento progresivo de ingresos como la evolución controlada de costes.

La elaboración del plan financiero se estructura en torno a los siguientes puntos:

Cálculo de precios

En la siguiente figura (Figura 9) se muestra la estimación analizada para asignar los precios a las tarifas propuestas en este modelo de negocio. Para cada una de las tarifas se han

dividido los costes operacionales, de investigación y de marketing entre los días y horas de los ingenieros que trabajarán en la solución.

Posteriormente, se le asignan márgenes de beneficio al producto, estimados según el análisis de mercado realizado. A la tarifa PYME se le ha asignado un margen del 45,4%, mientras que en la tarifa PYME PLUS se observa un margen del 51,2%, superior a la licencia básica debido a la tecnología que hay por detrás y el coste operacional que esta tiene.

Figura 9. Precios.

Software							
Costes Generales		Coste I+D	Inversión Mkt	Coste Operativo			
Tarifa PYME & PYME PLUS		129.600,00 €	200.000,00 €	8.520,00 €			
		-	-	-			
Costes Repartidos		Coste I+D	Inversión Mkt	Coste Operativo	CV	PV	Margen Beneficio
Tarifa PYME		15,00 €	0,20 €	0,99 €	16,19 €	34,99 €	45,4%
Tarifa PYME PLUS		15,00 €	1,80 €	23,67 €	40,27 €	64,99 €	51,2%

Meses	12
Días Laborales	255
Horas de Laboral	8
Días/Mes	30
Horas/día	24

Nota. Elaboración Propia

Análisis cuota de mercado y clientes objetivo

Es importante realizar un plan de acción y estimar el mercado al que se debe hacer frente. Para ello, se han analizado clientes objetivo que se estiman conseguir por evento. En esta hipótesis, cada cliente tiene una media de 1000 usuarios y, con ello, se han asignado porcentajes de penetración en estas empresas. Para la licencia básica, contamos con una conversión del 20% de los usuarios de aquellos clientes objetivo estimados, mientras que para la tarifa plus la estimación está en un 15%.

En la figura 10 se observa que, en el primer año de actividad, el objetivo es cerrar un cliente que permita testear el producto y servir como Early Adopter de la tecnología. En total se han estimado 200 licencias PYME y 150 PYME PLUS, siendo esta una penetración del 35% en el cliente objetivo.

Figura 10. Market Share.

Eventos						
Ciudades	User Avg / Client	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Ciudades Objetivo	1000	1	15	50	150	400
Total Usuarios		1000	15000	50000	150000	400000
Target Venta Licencias	%	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Tarifa PYME	20%	200	3000	10000	30000	80000
Tarifa PYME PLUS	15%	150	2250	7500	22500	60000

Nota. Elaboración Propia

Como se comenta en puntos anteriores, este modelo de negocio también se basa en acuerdos con fabricantes potenciales como SAP, integrando directamente la tecnología en su plataforma. Sin embargo, para este análisis previo no se han estimado los partnerships ni las ventas que estos acuerdos traen.

Ingresos

En este punto se han analizado los ingresos estimados de esta solución, teniendo en cuenta el target objetivo estimado y estableciendo hipótesis de situación que muestren diferentes casuísticas.

En la figura 11 se pueden observar cada uno de los resultados obtenidos en los 3 distintos escenarios. No obstante, el escenario probable estima unos ingresos totales para el quinto año de casi 7M€, consiguiendo traccionar de manera orgánica con la venta de licencias PYME y PYME PLUS.

Figura 11. Ingresos estimados por escenarios durante los primeros 5 años.

Revenues											10%
	Y1	Growth	Y2	Growth	Y3	Growth	Y4	Growth	Y5		
Venta Licencias	550	1400%	8250	232%	27500	200%	82500	187%	220000		
Tarifa PYME	220		3300		11000		33000		88000		
Tarifa PYME PLUS	165		2475		8250		24750		68000		
Ingresos PYME	7.697,80 €		115.467,00 €		384.890,00 €		1.154.870,00 €		3.079.120,00 €		
Ingresos PYME PLUS	10.723,35 €		160.850,25 €		538.167,50 €		1.608.502,50 €		4.289.340,00 €		
TOTAL	18.421,15 €		276.317,25 €		921.057,50 €		2.763.172,50 €		7.368.460,00 €		

Optimista

Revenues											
	Y1	Growth	Y2	Growth	Y3	Growth	Y4	Growth	Y5		
Venta Licencias	350	1400%	5250	232%	17500	200%	52500	187%	140000		
Tarifa PYME	200		3000		10000		30000		80000		
Tarifa PYME PLUS	150		2250		7500		22500		60000		
Ingresos PYME	6.998,00 €		104.970,00 €		349.900,00 €		1.049.700,00 €		2.799.200,00 €		
Ingresos PYME PLUS	9.748,50 €		146.227,50 €		487.425,00 €		1.462.275,00 €		3.899.400,00 €		
TOTAL	16.746,50 €		251.197,50 €		837.325,00 €		2.511.975,00 €		6.698.600,00 €		

Probable

Revenues											-20%
	Y1	Growth	Y2	Growth	Y3	Growth	Y4	Growth	Y5		
Venta Licencias	550	1400%	8250	232%	27500	200%	82500	187%	220000		
Tarifa PYME	160		2400		8000		24000		64000		
Tarifa PYME PLUS	120		1800		6000		18000		48000		
Ingresos PYME	5.598,40 €		83.976,00 €		279.920,00 €		839.760,00 €		2.239.360,00 €		
Ingresos PYME PLUS	7.798,80 €		116.982,00 €		389.940,00 €		1.189.820,00 €		3.119.520,00 €		
TOTAL	13.397,20 €		200.958,00 €		669.860,00 €		2.009.580,00 €		5.358.880,00 €		

Pesimista

Nota. Elaboración Propia

Costes

Para calcular los costes se ha realizado un análisis donde se estima la proyección detallada de los gastos para este modelo de negocio. En la figura 12 se observa la evolución esperada durante los primeros 5 años para cada una de las ramas detalladas en puntos anteriores: equipo, infraestructura, marketing e instalaciones.

Además, también se analiza el crecimiento del equipo con su respectivo coste. De forma genérica, la evolución pasaría de 16 empleados en el primer año a un total de 79 al quinto año, siendo este un crecimiento esperado de alrededor del 400%.

Cabe destacar el aumento del 110% en los costes del tercer al cuarto año. Este incremento viene dado por mejoras en infraestructura y equipo principalmente, crecimiento analizado debido al impulso en las ventas esperado en ese plazo.

Finalmente, y comentado en párrafos anteriores, la inversión inicial estimada de 1,4M€ tendrá como foco principal respaldar la actividad durante los dos primeros años, consiguiendo de esta forma un margen de maniobra que permita crecer exponencialmente el negocio hasta conseguir la rentabilidad orgánica esperada.

Figura 12. Costes analizados a medio plazo.

Costes													
					Y1	Growth	Y2	Growth	Y3	Growth	Y4	Growth	Y5
Equipo	Y1	Y2	Y3	Y5	562.800,00 €	0%	562.800,00 €	54%	864.000,00 €	111%	1.825.200,00 €	49%	2.720.400,00 €
Software Engineer	4	4	5	9	168.000,00 €		168.000,00 €		210.000,00 €		378.000,00 €		630.000,00 €
Product Manager	1	1	2	4	33.600,00 €		33.600,00 €		67.200,00 €		134.400,00 €		268.800,00 €
Product Designer	1	1	2	6	30.000,00 €		30.000,00 €		60.000,00 €		180.000,00 €		300.000,00 €
Account Manager	2	2	3	7	91.200,00 €		91.200,00 €		136.800,00 €		319.200,00 €		410.400,00 €
Customer Success	2	2	4	6	60.000,00 €		60.000,00 €		120.000,00 €		180.000,00 €		240.000,00 €
Support Engineer	2	2	3	7	57.600,00 €		57.600,00 €		86.400,00 €		201.600,00 €		259.200,00 €
Marketing Specialist	2	2	3	6	57.600,00 €		57.600,00 €		86.400,00 €		172.800,00 €		288.000,00 €
Researcher	2	2	3	8	64.800,00 €		64.800,00 €		97.200,00 €		259.200,00 €		324.000,00 €
Cloud					4.260,00 €	0%	4.260,00 €	80%	7.668,00 €	180%	21.470,40 €	240%	72.999,36 €
Hosting & Computation					900,00 €		900,00 €		1.620,00 €		4.536,00 €		15.422,40 €
Database					1.680,00 €		1.680,00 €		3.024,00 €		8.467,20 €		28.788,48 €
Storage					420,00 €		420,00 €		756,00 €		2.116,80 €		7.197,12 €
CDN / Static Delivery					180,00 €		180,00 €		324,00 €		907,20 €		3.084,48 €
Security & Authentication					360,00 €		360,00 €		648,00 €		1.814,40 €		6.168,96 €
Logging & Monitoring					720,00 €		720,00 €		1.296,00 €		3.628,80 €		12.337,92 €
Marketing y Ventas					50.000,00 €	200%	150.000,00 €	87%	250.000,00 €	110%	525.000,00 €	43%	750.000,00 €
Tech Events					25.000,00 €		25.000,00 €		50.000,00 €		75.000,00 €		150.000,00 €
Social Media					25.000,00 €		125.000,00 €		200.000,00 €		450.000,00 €		600.000,00 €
Instalaciones					16.200,00 €	0%	16.200,00 €	0%	16.200,00 €	0%	16.200,00 €	0%	16.200,00 €
Alquiler					13.200,00 €		13.200,00 €		13.200,00 €		13.200,00 €		13.200,00 €
Gastos					3.000,00 €		3.000,00 €		3.000,00 €		3.000,00 €		3.000,00 €
TOTAL					633.260,00 €	16%	733.260,00 €	55%	1.137.868,00 €	110%	2.387.870,40 €	49%	3.559.599,36 €

Nota. Elaboración Propia

Pérdidas y ganancias

Un análisis del estado de Pérdidas y Ganancias (PyG) permite evaluar de forma integral el rendimiento económico de una organización en un periodo determinado. A través del estudio detallado de los ingresos y costes, es posible determinar la rentabilidad neta, identificar la eficiencia operativa y detectar posibles desviaciones en la gestión financiera.

Además, el análisis del PyG proporciona información valiosa para la toma de decisiones estratégicas, ya que revela tendencias financieras, compara resultados interanuales y permite anticipar riesgos o necesidades de ajuste.

Figura 13. Estructura de pérdidas y ganancias.

PERDIDAS Y GANANCIAS										
	Year 1	Growth	Year 2	Growth	Year 3	Growth	Year 4	Growth	Year 5	
Costes	633.260,00€	16%	733.260,00€	55%	1.137.868,00€	110%	2.387.870,40€	49%	3.559.599,36€	
Equipo	562.800,00 €	0%	562.800,00€	54%	864.000,00€	111%	1.825.200,00€	49%	2.720.400,00€	
Cloud	4.260,00€	0%	4.260,00€	80%	7.668,00€	180%	21.470,40€	240%	72.999,36€	
Marketing	50.000,00€	200%	150.000,00€	67%	250.000,00€	110%	525.000,00€	43%	750.000,00€	
Instalaciones	16.200,00€	0%	16.200,00€	0%	16.200,00€	0%	16.200,00€	0%	16.200,00€	
Ingresos	16.746,50 €	1400%	251.197,50€	233%	837.325,00€	200%	2.511.975,00€	107%	6.698.600,00€	
Tarifa PYME	6.998,00 €		104.970,00€		349.900,00€		1.049.700,00€		2.799.200,00€	
Tarifa PYME PLUS	9.748,50 €		146.227,50€		487.425,00€		1.462.275,00€		3.899.400,00€	
Beneficio Neto										
Facturación Acumulada	-616.513,50€	22%	-482.062,50€	38%	-300.543,00€	29%	124.104,60€	242%	3.139.000,64€	
<i>Inversión Necesaria</i>	<i>1.366.520,00€</i>									

Nota. Elaboración Propia

En la figura 13 se observa el análisis PyG de EasyWay, siendo el total de facturación acumulada de casi 3M€ en el último año. A partir de este año, y tras la mejora en equipo e infraestructura, se prevé un crecimiento exponencial de esta facturación.

ROI

Un análisis del ROI (Return on Investment o Retorno sobre la Inversión) permite medir la rentabilidad obtenida en relación con los recursos invertidos en un proyecto, unidad de negocio o acción específica. Este indicador financiero expresa, generalmente en porcentaje, cuánto beneficio se ha generado por cada unidad monetaria invertida. Su cálculo básico, ganancia neta dividida entre inversión total, proporciona una métrica clara y comparativa sobre la eficacia del uso del capital, facilitando la evaluación del desempeño financiero y operativo.

El ROI es especialmente útil para tomar decisiones estratégicas de inversión, ya que permite comparar diferentes alternativas bajo un mismo criterio de rentabilidad. Asimismo, ayuda a identificar qué áreas o iniciativas generan mayor valor, optimizando la asignación de

recursos y minimizando el riesgo. En contextos empresariales y de planificación financiera, el ROI actúa como una guía cuantitativa para respaldar decisiones orientadas a la eficiencia, el crecimiento sostenible y el logro de objetivos económicos.

En este caso, y como se muestra en la figura 14, se ha realizado un cálculo de ROI de los 3 escenarios o hipótesis analizadas previamente en los ingresos. De esta forma, se puede observar cómo afecta al ROI las modificaciones realizadas en análisis anteriores.

Para el escenario probable que se comenta en este plan financiero, se puede confirmar que EasyWay tiene un ROI del 88%, es decir, indica que la inversión realizada ha generado una ganancia neta equivalente al 88% del capital invertido. Esto significa que por cada 100 unidades monetarias invertidas, se han obtenido 88 unidades adicionales como beneficio, recuperando en total 188 unidades. Desde una perspectiva financiera, este resultado refleja una rentabilidad elevada, ya que el retorno se acerca al doble de lo inicialmente invertido.

Este tipo de retorno sugiere que la inversión ha sido altamente eficiente en términos económicos, y puede considerarse un éxito si se ha logrado en un plazo razonable y con un nivel de riesgo controlado. No obstante, para una interpretación completa, es importante contextualizar el ROI considerando factores como el tiempo requerido para obtener ese retorno y los riesgos asumidos. En el caso de EasyWay, este ROI se ha analizado teniendo en cuenta la situación del proyecto en el año 5.

Figura 14. *Análisis del retorno de la inversión en distintos escenarios.*

Cálculo ROI			
	Probable	Optimista	Pesimista
Ingresos	6.698.600,00 €	7.368.460,00 €	5.358.880,00 €
Tarifa PYME	2.799.200,00 €	3.079.120,00 €	2.239.360,00 €
Tarifa PYME PLUS	3.899.400,00 €	4.289.340,00 €	3.119.520,00 €
Costes	3.559.599,36 €	3.559.599,36 €	3.559.599,36 €
Equipo	2.720.400,00 €	2.720.400,00 €	2.720.400,00 €
Cloud	72.999,36 €	72.999,36 €	72.999,36 €
Marketing	750.000,00 €	750.000,00 €	750.000,00 €
Instalaciones	16.200,00 €	16.200,00 €	16.200,00 €
Beneficio Operativo			
ROI	88,18%	107,00%	50,55%

Nota. Elaboración Propia

Payback

Un payback de 2,89 años, como se muestra en la figura 15, indica que el proyecto recupera la totalidad de la inversión inicial en un plazo de menos de tres años. Esto significa que, desde ese momento, todos los ingresos netos generados representan beneficios libres de recuperación de capital. Este dato es clave para entender la solidez financiera y la baja exposición al riesgo de Easyway, ya que un periodo de recuperación corto permite amortiguar rápidamente cualquier impacto negativo o imprevisto que pudiera surgir en el futuro.

La relevancia de este dato se potencia aún más cuando se considera junto al ROI del 88% comentado el punto anterior. Esta combinación sugiere que el proyecto no solo ofrece un retorno elevado, sino que también lo hace en un horizonte temporal muy eficiente. Es decir, la rentabilidad es alta y el capital invertido se recupera rápidamente, lo que permite liberar recursos para nuevas inversiones o consolidar la posición financiera de la organización. En conjunto, la figura 15 respalda con claridad que se trata de una inversión atractiva, con alta capacidad de generación de valor en el corto y mediano plazo.

Figura 15. *Cálculo del payback.*

Cálculo Payback

Año	Inversión	Pendiente Recuperar
1	-616.513,50€	-750.006,50€
2	-482.062,50€	-267.944,00€
3	-300.543,00€	32.599,00€
4	124.104,60€	156.703,60€
5	3.139.000,64€	3.295.704,24€

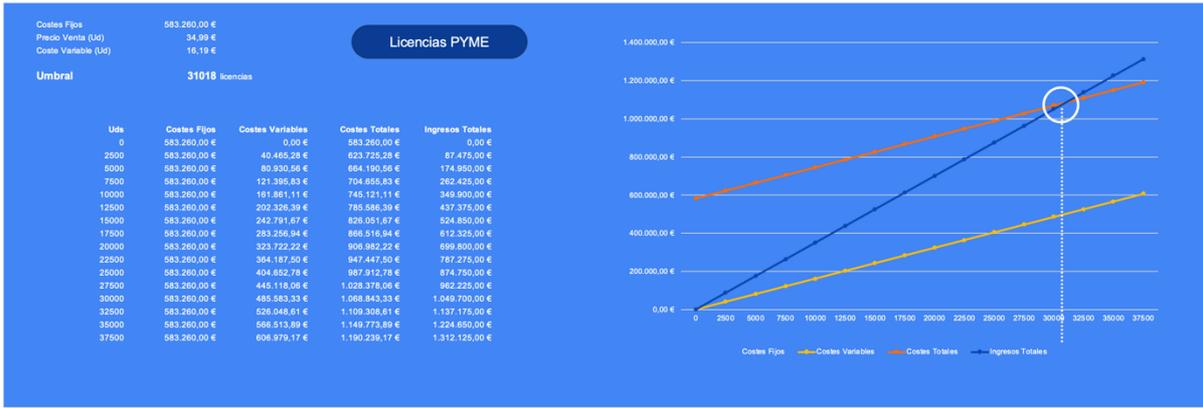
Payback **2,89**

Nota. Elaboración Propia

Umbral de rentabilidad

El Break Even Point (BEP), o Umbral de Rentabilidad, es un indicador clave en la evaluación de la viabilidad económica de un proyecto, ya que determina el punto exacto en el que los ingresos generados igualan los costos totales, tanto fijos como variables. A partir de ese umbral, cualquier unidad adicional vendida comienza a generar beneficios netos. En el presente análisis, se identifican dos escenarios de BEP según el tipo de tarifa: para la modalidad PYME, el umbral se establece en 31.018 licencias, mientras que para la modalidad PYME PLUS, se reduce a 23.591 licencias, como se puede observar en las figuras 16 y 17. Estas cifras representan el volumen mínimo de ventas necesario para recuperar la inversión y los costos operativos, sin generar aún utilidad.

Figura 16. *Umbral de rentabilidad en licencias PYME.*



Nota. Elaboración Propia

Figura 17. Umbral de rentabilidad en licencias PYME PLUS.



Nota. Elaboración Propia

El hecho de que el BEP sea significativamente más bajo en la tarifa PYME PLUS puede atribuirse a una combinación de mayor precio unitario o menores costos variables asociados, lo que implica una mayor rentabilidad por cada licencia vendida. Este diferencial hace que la modalidad PYME PLUS resulte especialmente atractiva desde el punto de vista financiero, ya que permite alcanzar el punto de equilibrio con menor esfuerzo comercial. Además, si se considera el potencial del mercado y la proyección de ventas, ambos umbrales pueden considerarse realistas y alcanzables, lo que refuerza la viabilidad del proyecto. Superado el BEP, cada nueva licencia contribuye directamente a la generación de beneficios netos, mejorando el flujo de caja y consolidando la rentabilidad global del modelo de negocio. En este sentido, el análisis del BEP no solo aporta claridad sobre los niveles mínimos de desempeño requeridos, sino que también respalda la sostenibilidad y escalabilidad del proyecto a medio y largo plazo.

8.4 Proyecto de productividad y desarrollo

El proyecto de productividad y desarrollo de EasyWay se plantea como una extensión natural del plan económico-financiero, orientado a garantizar el uso eficiente de los recursos y maximizar el rendimiento de las inversiones realizadas durante los primeros años de vida de la empresa. En el contexto actual de startups tecnológicas, la optimización del capital y la eficiencia operativa son factores clave para lograr la escalabilidad con sostenibilidad financiera (Deloitte, 2023).

EasyWay integra en su modelo operativo un conjunto de estrategias destinadas a mejorar la productividad financiera y operacional a medida que crece:

Optimización de procesos internos para eficiencia de costes

Desde el inicio, EasyWay implementará medidas destinadas a reducir el coste operativo medio por cliente, apoyándose en:

- Automatización de procesos internos: Uso de herramientas de automatización (automatización del onboarding, CRM inteligente, sistemas de ticketing) para reducir costes de soporte y gestión comercial.
- Metodologías ágiles de desarrollo: Aplicación de marcos de trabajo ágiles (Scrum/Kanban) para optimizar tiempos de entrega de nuevas funcionalidades y minimizar el coste por iteración de producto.
- Economías de escala en infraestructura cloud: Escalado progresivo de la infraestructura tecnológica basada en el uso de arquitecturas serverless y recursos de nube flexible (AWS, Azure), ajustando el coste tecnológico a la demanda real.

Desarrollo del producto como motor de rentabilidad

El plan de desarrollo de EasyWay contempla inversiones continuas, pero muy focalizadas, en:

- Integraciones progresivas con nuevos ERPs: Cada nueva integración abre acceso a nuevos mercados verticales, permitiendo amortizar rápidamente el coste de desarrollo gracias al crecimiento de la base de clientes.

- Mejora continua mediante IA: El perfeccionamiento de los agentes inteligentes y del motor de NLP permitirá aumentar el valor percibido del servicio, facilitando estrategias de up-selling (venta de planes superiores) y reduciendo la tasa de churn (pérdida de clientes).
- Expansión internacional: A partir del tercer año, EasyWay contempla la inversión controlada en expansión a mercados como Estados Unidos y América Latina, donde la adopción de soluciones ERP y de IA aplicada está en fuerte crecimiento. Esta expansión busca maximizar el retorno de las inversiones iniciales a través de la ampliación del mercado objetivo.

Control financiero y mejora continua

La evolución de la productividad y el desarrollo será monitoreada mediante:

- Análisis trimestrales de KPI financieros y operativos: Seguimiento de indicadores clave como Coste de Adquisición de Cliente (CAC), Valor de Vida del Cliente (LTV), Gross Margin y tasa de churn.
- Reinversión estratégica de beneficios: Los excedentes generados a partir del segundo año se destinarán prioritariamente a reforzar las áreas de I+D+i y expansión comercial, buscando un equilibrio entre rentabilidad inmediata y crecimiento futuro.
- Roadmap de innovación anual: Cada ejercicio se definirá un plan de inversiones en innovación y desarrollo de producto, asegurando que los recursos asignados se correspondan con los objetivos estratégicos y de mercado.

El proyecto de productividad y desarrollo de EasyWay está alineado con su estrategia financiera general: construir una empresa tecnológica rentable, eficiente y preparada para escalar internacionalmente, maximizando el valor creado por cada euro invertido. Este enfoque permitirá alcanzar la rentabilidad sostenida en el corto plazo y construir una base sólida para el crecimiento a largo plazo.

9. Aspectos formales y legales

La correcta definición del marco jurídico y administrativo de una empresa es un elemento clave para garantizar su viabilidad operativa, su credibilidad ante terceros y su capacidad de crecimiento a largo plazo. En el caso de EasyWay, como empresa emergente de base tecnológica, la estructura legal adoptada debe ser lo suficientemente flexible para acompañar la escalabilidad del negocio, pero también sólida para responder a las exigencias regulatorias de los sectores en los que opera: tecnología, software empresarial y protección de datos.

Este capítulo aborda los aspectos esenciales que rigen la formalización y operatividad de la empresa desde el punto de vista legal y administrativo. En primer lugar, se justifica la elección de la forma jurídica de sociedad de responsabilidad limitada, considerando criterios de responsabilidad patrimonial, facilidad de gestión y apertura a inversores. A continuación, se analiza la composición accionarial prevista, alineada con el modelo de crecimiento progresivo y la incorporación futura de financiación externa.

Se detallan también las formalidades administrativas necesarias para constituir y registrar la empresa conforme a la legislación española, incluyendo trámites mercantiles, fiscales y tecnológicos. Por último, se exponen las principales obligaciones en materia de contabilidad, fiscalidad y relaciones laborales, fundamentales para asegurar una gestión transparente, legal y profesional de la actividad empresarial.

En conjunto, este capítulo refuerza la base legal y estructural de EasyWay como proyecto emprendedor, estableciendo un marco normativo claro desde el cual avanzar hacia su consolidación en el mercado.

9.1 Elección de la condición jurídica de la empresa y justificación

En el marco del ordenamiento jurídico español, la elección de la forma jurídica de una empresa constituye una decisión estratégica con implicaciones directas en aspectos fiscales, laborales, mercantiles y de responsabilidad patrimonial. Para EasyWay, cuya actividad se basa en el desarrollo y comercialización de software bajo el modelo SaaS (Software as a Service), y

que proyecta una posible entrada de inversores externos en etapas tempranas, la forma jurídica seleccionada es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.).

Esta elección se fundamenta en varios motivos de índole legal y económica. En primer lugar, la responsabilidad limitada al capital aportado, recogida en el artículo 1 de la Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio), protege el patrimonio personal de los socios frente a posibles deudas empresariales, una característica clave para actividades con riesgo tecnológico y financiero moderado como el emprendimiento digital.

En segundo lugar, la S.L. permite una estructura societaria flexible, adecuada para startups en fases iniciales. Esta forma jurídica facilita la incorporación progresiva de socios inversores (como business angels o fondos semilla) a través de ampliaciones de capital, sin recurrir a mecanismos societarios complejos. Además, la constitución de la sociedad puede realizarse de forma rápida y con un capital mínimo de 3.000 euros, según lo establecido en el artículo 4 de la citada ley, lo que favorece la agilidad en la puesta en marcha.

Asimismo, la S.L. ofrece ventajas fiscales al tributar por el Impuesto sobre Sociedades, actualmente establecido en el 25 % con una reducción temporal al 15 % durante los dos primeros ejercicios con base imponible positiva para entidades de nueva creación (Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, art. 29.1 y disposición adicional decimonovena).

Desde el punto de vista organizativo, este modelo permite establecer una administración sencilla (administrador único, solidario o consejo) y delimitar claramente las participaciones sociales de los socios fundadores, lo cual es esencial para regular la toma de decisiones y la futura entrada de socios estratégicos o financieros. También permite incorporar pactos entre socios (como cláusulas de arrastre, acompañamiento o derechos preferentes) a través de pactos para sociales, lo que aporta seguridad jurídica en un entorno de crecimiento e innovación.

En definitiva, la Sociedad de Responsabilidad Limitada se adapta con precisión a las características, objetivos y expectativas de EasyWay en su etapa inicial, ofreciendo un equilibrio entre protección legal, facilidad de gestión, capacidad de financiación futura y adecuación al marco normativo español para empresas emergentes de base tecnológica.

9.2 Accionistas

En su fase inicial, EasyWay contará con una estructura accionarial simple y claramente definida, centrada en el compromiso de los socios fundadores y orientada a facilitar el acceso a futuros inversores estratégicos. Esta decisión se fundamenta en la necesidad de asegurar una gobernanza eficiente y alineada con los objetivos de crecimiento del proyecto, tal como es habitual en empresas emergentes de base tecnológica (OECD, 2023).

La empresa será constituida por uno o varios socios promotores (fundadores del proyecto) que, en conjunto, aportarán el capital social inicial exigido por ley para la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Estos socios no solo contribuyen con financiación, sino también con su know-how técnico y estratégico, lo que refuerza el valor intangible del proyecto en sus primeras fases.

En esta primera etapa, se opta por una concentración de participaciones en manos del equipo fundador, lo cual permite agilidad en la toma de decisiones y control sobre la visión a largo plazo del producto. No obstante, se prevé desde el inicio una estructura accionarial abierta, diseñada para facilitar la futura entrada de business angels o fondos de capital riesgo. Esta apertura se realizará mediante futuras ampliaciones de capital, con emisión de nuevas participaciones que no diluyan de forma excesiva el control del equipo promotor, lo que es coherente con las recomendaciones de entidades como el European Investment Fund (EIF, 2023).

Además, y de acuerdo con lo permitido en el marco legal español (Ley de Sociedades de Capital, art. 188), podrán establecerse mecanismos de protección para los socios fundadores mediante cláusulas estatutarias o pactos parasociales que regulen, entre otros aspectos, los derechos de voto, las condiciones de salida y los mecanismos de valoración de las participaciones en rondas sucesivas de financiación.

Esta configuración permite garantizar un equilibrio entre control, agilidad operativa y atractivo para futuros inversores. En startups como EasyWay, donde el valor está estrechamente vinculado al equipo, la tecnología y la escalabilidad, es esencial construir una

estructura societaria flexible pero sólida que permita evolucionar con el crecimiento de la empresa sin generar conflictos de gobernanza.

9.3 Formalidades administrativas

La constitución y puesta en marcha de EasyWay requiere el cumplimiento de una serie de formalidades administrativas obligatorias conforme a la normativa mercantil, fiscal y laboral vigente en España. Estas formalidades garantizan que la empresa opere de forma legal, transparente y con pleno acceso a las obligaciones y derechos que derivan de su actividad económica.

El proceso de constitución de EasyWay como Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.) incluye los siguientes pasos administrativos esenciales:

1. Certificación negativa del nombre en el Registro Mercantil Central, para verificar que la denominación social escogida no está previamente registrada por otra entidad.
2. Apertura de una cuenta bancaria a nombre de la sociedad en constitución, donde se deposita el capital social mínimo (3.000 euros) exigido por la Ley de Sociedades de Capital (RDL 1/2010).
3. Redacción y elevación a escritura pública de los estatutos sociales, ante notario, donde se detallan los aspectos clave de la sociedad: objeto social, órganos de administración, participaciones, etc.
4. Obtención del NIF provisional de la Agencia Tributaria y liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (modelo 600), que actualmente se encuentra exento para la constitución de sociedades mercantiles.
5. Inscripción en el Registro Mercantil Provincial, lo que otorga plena personalidad jurídica a la sociedad.
6. Obtención del NIF definitivo y alta en el censo de empresarios de la Agencia Tributaria mediante la presentación del modelo 036.
7. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), si procede, y declaración del inicio de actividad económica.

8. Comunicación de apertura del centro de trabajo ante la autoridad laboral correspondiente y alta de los trabajadores (si los hubiera) en la Tesorería General de la Seguridad Social.

Adicionalmente, dado que EasyWay opera en el ámbito digital, se procederá también al cumplimiento de la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI-CE) y de la Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales, en lo relativo a la política de privacidad, términos de uso y recogida de datos en plataformas digitales. El cumplimiento normativo se considerará una prioridad desde el inicio, especialmente por el carácter sensible de la información que puede gestionarse a través del software (datos empresariales e interacciones internas).

El cumplimiento de todas estas formalidades garantiza que EasyWay inicie su actividad empresarial bajo una estructura legal robusta, minimizando riesgos jurídicos y estableciendo una base sólida para su futura relación con clientes, empleados, proveedores, inversores y organismos públicos.

9.4 Contabilidad, tasas y obligaciones laborales

Como sociedad mercantil sujeta al régimen general de la legislación española, EasyWay debe cumplir con una serie de obligaciones contables, fiscales y laborales desde el momento de su constitución. Estas obligaciones son esenciales para garantizar la transparencia financiera, el cumplimiento normativo y la correcta relación con las administraciones públicas, inversores y empleados.

Obligaciones contables

EasyWay, en su condición de Sociedad de Responsabilidad Limitada, está obligada a llevar una contabilidad ajustada al Plan General de Contabilidad (PGC), conforme a lo establecido en el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre. Esta contabilidad debe reflejar de forma fiel la imagen económica y patrimonial de la empresa y se documenta mediante los libros contables obligatorios:

- Libro diario y libro de inventarios y cuentas anuales.

- Elaboración de cuentas anuales: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria y estado de cambios en el patrimonio neto.

Las cuentas anuales deberán formularse en los tres meses siguientes al cierre del ejercicio social, aprobarse en junta general y presentarse en el Registro Mercantil en el mes siguiente a su aprobación, conforme al artículo 253 y siguientes de la Ley de Sociedades de Capital.

Fiscalidad y tasas

Desde el inicio de su actividad, EasyWay tributará por el Impuesto sobre Sociedades (IS) al tipo general del 25 %, salvo que, como entidad de nueva creación, pueda acogerse a la reducción al 15 % durante los dos primeros ejercicios con base imponible positiva (Ley 27/2014, art. 29.1 y disposición adicional decimonovena).

Otras obligaciones fiscales incluyen:

- Declaraciones trimestrales de IVA (modelo 303) e ingresos a cuenta por retenciones (modelo 111 y 115).
- Declaraciones informativas anuales (modelo 390, 190, 347, entre otros).
- Liquidación de posibles tasas municipales o autonómicas, como las derivadas de la apertura de oficina física (en su caso), o la comunicación de inicio de actividad.

EasyWay deberá también cumplir con sus obligaciones censales ante la Agencia Tributaria, presentando el modelo 036 y comunicando cualquier modificación societaria o fiscal relevante.

Obligaciones laborales

Desde el punto de vista laboral, EasyWay está obligada a cumplir con lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores (Real Decreto Legislativo 2/2015), así como con la normativa aplicable en materia de Seguridad Social y prevención de riesgos laborales.

Las principales obligaciones incluyen:

- Alta del empleador y de los empleados en la Seguridad Social.

- Formalización de contratos de trabajo conforme a la normativa vigente, debiendo comunicarse al SEPE en un plazo máximo de 10 días.
- Cotización mensual a través del Sistema RED (modelo RNT y RLC).
- Cumplimiento de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales mediante la contratación de un servicio de prevención ajeno acreditado.

En el caso de ofrecer trabajo en modalidad remota (como se contempla en el modelo organizativo de EasyWay), también se deberán cumplir los requisitos del Real Decreto-ley 28/2020 sobre trabajo a distancia, incluyendo la firma del acuerdo de teletrabajo y la compensación de gastos cuando proceda.

10. Imagen Corporativa

10.1 Página Web

La página web corporativa de EasyWay constituye uno de los pilares fundamentales de su imagen de marca y su estrategia de comunicación. En el contexto actual, donde la presencia digital es la principal carta de presentación ante clientes potenciales, socios estratégicos e inversores, la web no es únicamente un escaparate informativo, sino una herramienta activa de captación, conversión y posicionamiento de marca.

Siguiendo la identidad visual definida para EasyWay, la estética de la página web se basa en una combinación armónica de los colores corporativos: el azul eléctrico (#1c01ff) como tono principal, transmitiendo innovación, dinamismo y tecnología avanzada, y el blanco puro, que aporta claridad, limpieza visual y sensación de agilidad. Esta paleta cromática ha sido seleccionada estratégicamente para evocar confianza y profesionalidad en un entorno donde la simplicidad visual es fundamental para transmitir conceptos tecnológicos de alta complejidad de manera accesible.

El diseño general de la página prioriza una navegación rápida e intuitiva, con una estructura minimalista pero funcional. La tipografía empleada, de líneas firmes y ángulos de 90 grados suavemente curvados, refuerza la percepción de precisión tecnológica sin caer en

una imagen excesivamente rígida o industrial. Esta elección aporta un equilibrio natural entre robustez e innovación, coherente con los valores de EasyWay como facilitador de procesos empresariales complejos a través de soluciones inteligentes.

A nivel visual, la web incorpora imágenes frescas y vitales, utilizando referencias al color azul del mar y del cielo para reforzar el concepto de amplitud, libertad y avance. La selección de estas imágenes busca alejarse del imaginario tradicionalmente frío y abstracto del software empresarial, apostando por una conexión más humana y cercana, en línea con la misión de EasyWay de hacer los sistemas ERP accesibles para cualquier usuario (en el Anexo B se comparten archivos visuales de una primera propuesta para la plataforma).

La estructura de la página web se organiza en secciones claras:

- Home: presentación del valor diferencial de EasyWay.
- Producto: explicación de las funcionalidades básicas y premium.
- Tecnología: descripción del sistema de agentes inteligentes y la infraestructura en la nube.
- Casos de éxito: testimonios de clientes y métricas de impacto.
- Blog y recursos: artículos de formación sobre ERPs, IA aplicada y transformación digital.
- Contacto: formulario de solicitud de demo y datos de contacto corporativos.

Todo el diseño está pensado bajo criterios de optimización para la conversión (CRO), incluyendo llamadas a la acción claras, formularios accesibles y un enfoque Mobile First, garantizando una experiencia óptima tanto en desktop como en dispositivos móviles.

La página web no solo comunica qué es EasyWay, sino que proyecta sus valores fundamentales: innovación, agilidad, profesionalidad, y cercanía, consolidándose como un activo clave en la estrategia de marketing digital y en el posicionamiento competitivo de la empresa.

10.2 Branding

El branding de EasyWay se concibe como una construcción estratégica y emocional, no limitada únicamente a los aspectos visuales, sino extendida a la forma en la que la empresa se presenta, comunica y se conecta con su público objetivo. En el competitivo ecosistema de startups tecnológicas, donde la diferenciación no proviene únicamente del producto sino de la experiencia y los valores transmitidos, la identidad de marca de EasyWay actúa como uno de sus activos más valiosos.

Filosofía de marca

"Simplificar lo complejo" EasyWay no vende software: vende confianza, agilidad y libertad en el uso de sistemas empresariales tradicionalmente percibidos como rígidos y difíciles. La marca nace para romper barreras, democratizar el acceso a la eficiencia operativa y convertir la inteligencia artificial en una aliada cotidiana, accesible y humana.

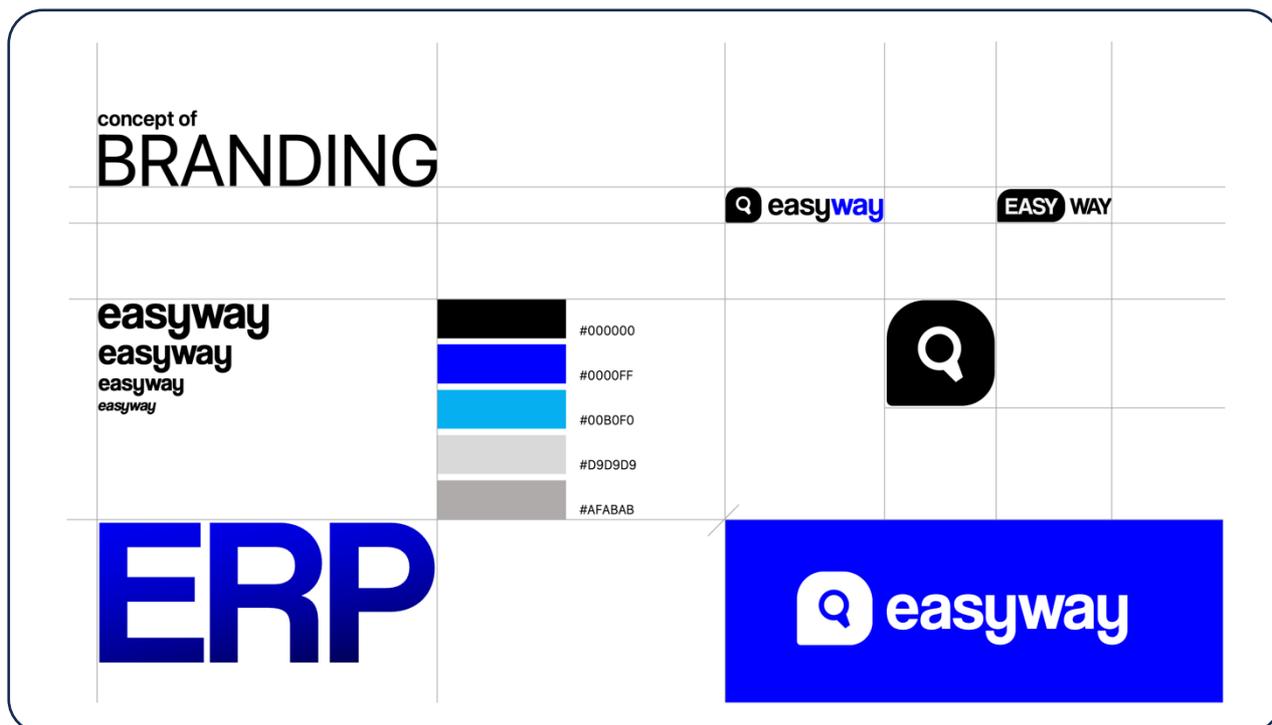
La esencia de EasyWay se resume en tres valores fundamentales:

- Innovación accesible: tecnología de vanguardia puesta al servicio de todos los usuarios, independientemente de su nivel técnico.
- Agilidad inteligente: soluciones rápidas, dinámicas y adaptativas que evolucionan junto con las necesidades de los clientes.
- Confianza profesional: fiabilidad técnica y acompañamiento humano en cada etapa de la experiencia del cliente.

Identidad visual

El lenguaje del movimiento y la claridad El logotipo, tal y como se observa en la Figura X, basado en la figura de una lupa estilizada, simboliza la búsqueda inteligente, la asistencia personalizada y la capacidad de "ver más allá" dentro de sistemas complejos. Su diseño, de líneas limpias y ángulos de 90 grados suavemente curvados, representa una fusión perfecta entre precisión tecnológica y dinamismo humano.

Figura 18. Identidad visual de la marca



Nota. Elaboración Propia

La paleta de colores combina el azul eléctrico (#1c01ff), que evoca innovación, energía y tecnología, con el blanco puro, que aporta sensación de apertura, sencillez y frescura. Esta combinación refuerza visualmente el compromiso de EasyWay con la transparencia y la modernidad.

La elección tipográfica sigue una línea coherente: fuentes sans-serif de corte geométrico, equilibradas y modernas, que transmiten robustez sin perder fluidez. Se privilegia la legibilidad y la naturalidad, con el objetivo de hacer que la navegación y la interacción con la marca resulten intuitivas y agradables.

Tono de comunicación: humano, directo y visionario EasyWay adopta un estilo de comunicación que combina cercanía con expertise. No utiliza un lenguaje excesivamente técnico o inaccesible, sino que traduce conceptos complejos de ERP e inteligencia artificial en mensajes comprensibles, orientados a resolver necesidades reales del cliente. El tono es positivo, inspirador y pragmático: "Sabemos que el ERP puede ser complejo. Con EasyWay, puede ser sencillo."

El branding se completa con el uso de imágenes frescas, cercanas y dinámicas, donde predominan escenas de trabajo colaborativo, tecnología aplicada a la vida real y metáforas visuales de fluidez (cielos despejados, mar abierto, caminos libres), reforzando la promesa de simplificación y apertura de la marca. Para visualizar la aplicación práctica de la identidad visual de EasyWay, en el Anexo C se incluyen diversos mockups de marca, que permiten apreciar de forma tangible el estilo gráfico, los valores proyectados y la coherencia estética de la imagen corporativa propuesta.

Posicionamiento estratégico

Tecnología que se adapta a ti En un mercado saturado de mensajes de alta tecnología abstracta, EasyWay se posiciona como una marca que pone a las personas en el centro de la tecnología, ofreciendo una inteligencia artificial útil, visible y a medida del usuario. No se trata de imponer procesos, sino de entender, guiar y mejorar la experiencia cotidiana con herramientas empresariales complejas.

Esta propuesta de branding convierte a EasyWay en mucho más que una empresa de software: en un compañero de evolución digital, una marca que crece aprende y transforma el trabajo diario de las empresas en un viaje más simple, eficiente y humano.

10.3 Gestión de la calidad

La gestión de la calidad en EasyWay constituye un pilar esencial no solo desde el punto de vista operativo, sino también como parte intrínseca de su imagen de marca. En un entorno donde la confianza en soluciones SaaS de base tecnológica es crítica, el compromiso con la calidad se convierte en un factor diferencial que refuerza la percepción de fiabilidad, profesionalidad y excelencia proyectada por la empresa.

EasyWay adopta un enfoque de calidad integral basado en tres principios fundamentales:

Prevención en lugar de corrección

Siguiendo el modelo de gestión proactiva de la calidad promovido por estándares internacionales como la norma ISO 9001:2015, la empresa estructura sus procesos internos

para prevenir errores antes de que se materialicen, asegurando la fiabilidad del servicio desde el diseño inicial del software hasta su uso final por parte del cliente.

Calidad centrada en el usuario

Toda la experiencia de interacción con EasyWay, desde la navegación en su página web hasta el uso del producto en los ERPs, está diseñada bajo criterios de usabilidad, accesibilidad y satisfacción del cliente. El usuario es el centro de la estrategia de calidad, y su feedback se convierte en el principal motor de mejora continua.

Innovación responsable

El compromiso con la innovación no se entiende únicamente como introducción de novedades, sino como evolución controlada que garantice estabilidad, seguridad y rendimiento óptimo en cada versión del producto.

Desde el punto de vista formal, EasyWay se compromete a desarrollar un sistema de gestión de calidad progresivo que, en sus etapas de madurez, permitirá optar a certificaciones de referencia como la ISO 9001 o la ISO/IEC 27001 en gestión de seguridad de la información, elementos que refuerzan tanto la reputación de la empresa como su capacidad de competir en mercados internacionales.

A nivel de procesos internos, la gestión de calidad se articula mediante:

- Pruebas de calidad sistemáticas en cada ciclo de desarrollo (QA/QC), incluyendo testing funcional, de seguridad, de escalabilidad y de experiencia de usuario.
- Sistemas de retroalimentación continua con los clientes, mediante encuestas de satisfacción, entrevistas periódicas y análisis de churn y retención.
- Auditorías internas semestrales sobre el cumplimiento de procedimientos de calidad y seguridad.
- Indicadores clave de desempeño (KPIs) para todas las áreas, desde desarrollo de producto hasta soporte y atención al cliente.

Este enfoque no solo asegura la calidad operativa del software, sino que también proyecta una imagen coherente con los valores que definen a EasyWay: innovación accesible, agilidad inteligente y confianza profesional. La gestión de la calidad, entendida como un

compromiso permanente con la excelencia, consolida a EasyWay no solo como proveedor tecnológico, sino como socio estratégico fiable para empresas que apuestan por la transformación digital de sus procesos internos.

10.4 Responsabilidad social corporativa

En el contexto actual de transformación tecnológica y social, la responsabilidad social corporativa (RSC) constituye un componente indispensable para construir marcas sólidas, éticas y sostenibles. Para EasyWay, la RSC no es un elemento accesorio, sino un compromiso estratégico que forma parte de su identidad como empresa joven, innovadora y consciente de su impacto en la sociedad y en su entorno. La política de RSC de EasyWay se articula en torno a tres ejes principales:

Compromiso ético con el uso de la inteligencia artificial

EasyWay desarrolla soluciones basadas en agentes inteligentes y procesamiento del lenguaje natural (NLP), áreas que plantean importantes retos éticos relacionados con la privacidad de los datos, la equidad algorítmica y la transparencia. Por ello, la empresa se adhiere a los principios propuestos por la Comisión Europea en materia de Inteligencia Artificial Ética (European Commission, 2019), incluyendo:

- Respeto absoluto por los derechos fundamentales y la protección de datos (GDPR).
- Transparencia en los procesos de toma de decisiones automatizadas.
- Explicabilidad de las recomendaciones generadas por la IA.
- No discriminación y accesibilidad de las soluciones para todo tipo de usuarios.

EasyWay entiende que el desarrollo tecnológico debe estar al servicio de las personas y se compromete a aplicar prácticas responsables que fomenten la confianza en el uso de sistemas de IA en entornos empresariales.

Inclusión, diversidad y talento responsable

Desde sus primeras fases, EasyWay promueve un modelo de contratación inclusivo, orientado a construir equipos diversos no solo en términos de género, edad o procedencia, sino también de experiencias, perspectivas y capacidades. La empresa aplica políticas de "culture add" en su reclutamiento (ver punto 7. Recursos Humanos y Organización

Empresarial), entendiendo que la diversidad no es solo una cuestión ética, sino una ventaja competitiva en la creación de productos más completos y universales.

Asimismo, se promueve un entorno laboral flexible y de bienestar, donde el desarrollo profesional y personal de cada empleado sea un objetivo prioritario. El acceso a formación continua, la posibilidad de teletrabajo, las políticas de salud mental y los días de descanso adicional refuerzan esta visión de responsabilidad interna.

Sostenibilidad y huella digital

EasyWay adopta medidas activas para minimizar su impacto ambiental, consciente de que el crecimiento tecnológico no debe estar reñido con la sostenibilidad:

- Utilización de infraestructuras cloud sostenibles, seleccionando proveedores que se comprometan con la neutralidad de carbono, como Microsoft Azure y Amazon Web Services.
- Reducción de desplazamientos mediante teletrabajo y reuniones virtuales, contribuyendo a la disminución de emisiones de CO₂.
- Políticas de oficina paperless (sin papel) y consumo responsable de recursos en sus oficinas administrativas.

En etapas posteriores de madurez, EasyWay contempla también la participación en iniciativas de compensación de huella de carbono y programas de apoyo a proyectos tecnológicos de impacto social positivo.

11. Conclusión

EasyWay nace como una respuesta innovadora y estratégica a una necesidad real del mercado: la complejidad de los sistemas ERP y la creciente demanda de soluciones que permitan su adopción de forma rápida, eficiente y accesible para todo tipo de organizaciones. A lo largo de este trabajo, se ha demostrado cómo una idea bien estructurada, combinando tecnología de vanguardia como la inteligencia artificial con un profundo entendimiento de los procesos empresariales, puede transformarse en un modelo de negocio sólido, escalable y con alto potencial de crecimiento.

Desde la definición inicial del proyecto y la identificación de su valor diferencial, se ha trabajado en construir una solución coherente, capaz de integrar agentes inteligentes especializados en NLP, asistencia operativa, exploración de sistemas y aprendizaje adaptativo, dentro de una plataforma SaaS altamente escalable. Esta propuesta no solo facilita la interacción del usuario con su ERP, sino que también optimiza los tiempos de formación, soporte y operatividad, generando ventajas competitivas tanto para PYMES como para grandes corporaciones y proveedores de software empresarial.

El análisis de mercado ha confirmado la existencia de una oportunidad clara, impulsada por la digitalización acelerada del entorno empresarial y la tendencia creciente hacia la adopción de herramientas basadas en IA. EasyWay se posiciona estratégicamente en un sector en expansión, diferenciándose de competidores tradicionales mediante su flexibilidad, su integración fluida en cualquier ERP y su enfoque proactivo de asistencia inteligente en tiempo real.

El desarrollo de la estrategia de marketing y comercialización, así como el diseño de los procesos productivos y operativos, garantizan no solo la viabilidad de su lanzamiento inicial, sino también su capacidad de adaptación a medida que evolucione el mercado y crezcan las expectativas de los clientes. La estructura organizativa y las políticas de recursos humanos reflejan un compromiso claro con la excelencia en la gestión del talento, promoviendo valores de diversidad, innovación y responsabilidad.

Desde el punto de vista económico y financiero, se ha planteado una hoja de ruta realista, con una planificación precisa de necesidades de financiación, fuentes de fondos, análisis de rentabilidad y control de costes, asegurando que el crecimiento de EasyWay esté respaldado por una gestión rigurosa de los recursos y un enfoque progresivo de productividad y desarrollo. Además, se ha demostrado que es un proyecto rentable tras realizar los análisis comentados.

Asimismo, el cumplimiento de los aspectos formales y legales proporciona a EasyWay una base sólida y segura sobre la que construir relaciones de confianza con inversores, clientes y empleados. La elección de la figura jurídica, la estructura accionarial, las formalidades administrativas y las obligaciones contables y laborales refuerzan la sostenibilidad y la transparencia de la compañía desde sus inicios.

Finalmente, la construcción de una imagen corporativa coherente, fresca e innovadora consolida el posicionamiento de EasyWay como una marca joven, tecnológica y responsable. El branding, la gestión de calidad y el compromiso con la responsabilidad social corporativa demuestran que la empresa no solo apuesta por la innovación técnica, sino también por la innovación ética y humana.

En conjunto, EasyWay representa mucho más que una solución tecnológica: constituye un proyecto empresarial sólido, contemporáneo y de futuro, que integra la inteligencia artificial al servicio de la eficiencia empresarial de una manera cercana, ética y escalable. Su capacidad para evolucionar en un entorno dinámico, combinada con una estrategia de crecimiento sostenible y un compromiso genuino con la calidad y la responsabilidad, posiciona a EasyWay como un actor relevante en la nueva generación de empresas tecnológicas especializadas en optimización de procesos empresariales.

Con todo ello, se puede concluir que, este trabajo ha permitido demostrar que con una propuesta de valor clara, un enfoque estratégico riguroso y una ejecución comprometida, es posible transformar una necesidad del mercado en una oportunidad de emprendimiento viable, capaz de generar impacto real en la transformación digital de las organizaciones.

12. Referencias

Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. Wiley.

CB Insights. (2023). *Venture Capital Trends: State of Venture 2023*. Recuperado de <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-trends-q1-2023/>

CDTI. (2023). *Convocatorias de ayudas para proyectos de I+D empresarial*. Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación. <https://www.cdti.es>

CIO Dive. (2024, 3 de junio). Most businesses lack a clear AI adoption roadmap: McKinsey. Recuperado de <https://www.ciodive.com/news/enterprise-lack-generative-ai-strategy-McKinsey/717865/>

Comisión Europea. (2021). Proposal for a Regulation on a European approach for Artificial Intelligence (AI Act). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52021PC0206>

Comisión Europea. (2023). *Horizon Europe and Digital Europe Programmes: Funding opportunities for tech startups*. <https://ec.europa.eu/programmes>

Deloitte. (2023). *Global Technology Industry Outlook 2023*. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/global-technology-industry-outlook.html>

Deloitte. (2023). *2023 Global Human Capital Trends*. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/human-capital/articles/human-capital-trends.html>

Deloitte. (2023). 2023 Global Shared Services and Outsourcing Survey Report. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/operations/articles/global-outsourcing-survey.html>

Doran, G. T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review*, 70(11), 35–36.

España. Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, General de Protección de Datos (GDPR).

España. Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, núm. 161, de 3 de julio de 2010.

España. Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, núm. 161, de 3 de julio de 2010.

España. Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. Boletín Oficial del Estado, núm. 294, de 6 de diciembre de 2018.

España. Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico. Boletín Oficial del Estado, núm. 166, de 12 de julio de 2002.

España. Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, núm. 161, de 3 de julio de 2010.

España. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.

España. Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. BOE, núm. 255, de 24 de octubre de 2015.

España. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. BOE, núm. 278, de 20 de noviembre de 2007.

España. Real Decreto-ley 28/2020, de 22 de septiembre, de trabajo a distancia. BOE, núm. 253, de 23 de septiembre de 2020.

España. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.

España. Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, núm. 161, de 3 de julio de 2010.

European Commission. (2019). Ethics Guidelines for Trustworthy AI. Recuperado de <https://ec.europa.eu/digital-strategy/sites/default/files/ethics-guidelines-trustworthy-ai.pdf>

European Investment Fund (EIF). (2023). EIF Venture Capital Market Insights Report 2023. Recuperado de https://www.eif.org/news_centre/publications/eif-venture-capital-market-insights-report-2023.htm

European Investment Fund (EIF). (2023). Venture Capital Market Insights Report. Recuperado de https://www.eif.org/news_centre/publications/eif-venture-capital-market-insights-report-2023.htm

European Parliament and Council. (2016). Regulation (EU) 2016/679 – General Data Protection Regulation (GDPR). <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj>

Fortune Business Insights. (2024). Enterprise Resource Planning (ERP) Software Market Size, Share & Industry Analysis, By Deployment (Cloud, On-Premises), By Business Function, By End-user and Regional Forecast, 2024–2032.

<https://www.fortunebusinessinsights.com/enterprise-resource-planning-erp-software-market-102498>

Gartner. (2023). What IT Leaders Must Do to Avoid Disappointing ERP Initiatives.

Recuperado de <https://www.gartner.com/en/information-technology/insights/what-it-leaders-must-do-to-avoid-disappointing-erp-initiatives>

Gartner. (2024). Gartner Survey Shows 58% of Finance Functions Using AI in 2024.

Recuperado de <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-09-11-gartner-survey-shows-58-percent-of-finance-functions-use-ai-in-2024>

Gartner. (2024). Top Strategic Technology Trends for 2024. Recuperado de

<https://www.gartner.com/en/articles/top-strategic-technology-trends-for-2024>

Generalitat Valenciana. (2022). *Plan de Innovación 2030 de la Comunitat Valenciana*.

<https://innova.gva.es>

Generalitat Valenciana – IVACE. (2023). *Ayudas a proyectos de innovación y digitalización empresarial*. <https://www.ivace.es>

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168. <https://doi.org/10.1257/jep.15.2.145>

Grand View Research. (2023). Enterprise Resource Planning (ERP) Software Market Size Report, 2023–2030. Recuperado de <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/enterprise-resource-planning-erp-software-market>

ICEX España Exportación e Inversiones. (2023). *Valencia: datos de infraestructura y conectividad*. <https://www.icex.es>

International Organization for Standardization. (2015). ISO 9001:2015 Quality management systems – Requirements. Ginebra: ISO.

McKinsey & Company. (2022). The B2B digital inflection point: How sales have changed during COVID-19. <https://www.mckinsey.com/business-functions/growth-marketing-and-sales/our-insights/the-b2b-digital-inflection-point-how-sales-have-changed-during-covid-19>

McKinsey & Company. (2023). The state of AI in 2023: Generative AI's breakout year. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-in-2023-generative-ais-breakout-year>

McKinsey & Company. (2023). The State of Organizations 2023: Ten shifts transforming organizations. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/the-state-of-organizations-2023>

McKinsey & Company. (2023). Organizing for the future: Nine keys to becoming a future-ready company. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/organizing-for-the-future-nine-keys-to-becoming-a-future-ready-company>

McKinsey & Company. (2023). State of AI Startups: Patterns of Scaling in SaaS Companies. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/state-of-ai-startups-2023>

Mercer. (2023). Global Talent Trends 2023: Work in Progress. Recuperado de <https://www.mercer.com/our-thinking/career/global-talent-trends.html>

Microsoft. (2023). The Rise of AI Agents: Redefining Enterprise Software. Microsoft Cloud

Blog. <https://www.microsoft.com/en-us/industry/blog/cloud/the-rise-of-ai-agents>

Microsoft. (2023). Microsoft brings next-generation AI to Dynamics 365. Recuperado de

<https://blogs.microsoft.com/blog/2023/03/06/microsoft-brings-next-generation-ai-to-dynamics-365/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2024). *Línea ENISA Emprendedores. Ayudas*

para startups. <https://www.enisa.es>

Ministerio de Universidades. (2023). *Datos de titulaciones universitarias por comunidades*

autónomas. <https://www.universidades.gob.es>

NetSuite. (2023). 7 Key ERP Implementation Challenges and Risks. Recuperado de

<https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/erp/erp-implementation-challenges.shtml>

Nielsen. (2022). Global Trust in Advertising Report.

<https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2022/global-trust-in-advertising-2022/>

Numbeo. (2024). *Cost of Living in Valencia.* <https://www.numbeo.com>

OECD. (2023). Financing SMEs and Entrepreneurs 2023: An OECD Scoreboard. OECD

Publishing. <https://doi.org/10.1787/5fdb05c6-en>

State of California. (2018). California Consumer Privacy Act (CCPA).

<https://oag.ca.gov/privacy/ccpa>

StartupBlink. (2023). *Startup Ecosystem Report: Spain*.

<https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/spain>

The White House. (2022). *Blueprint for an AI Bill of Rights*.

<https://www.whitehouse.gov/ostp/ai-bill-of-rights/>

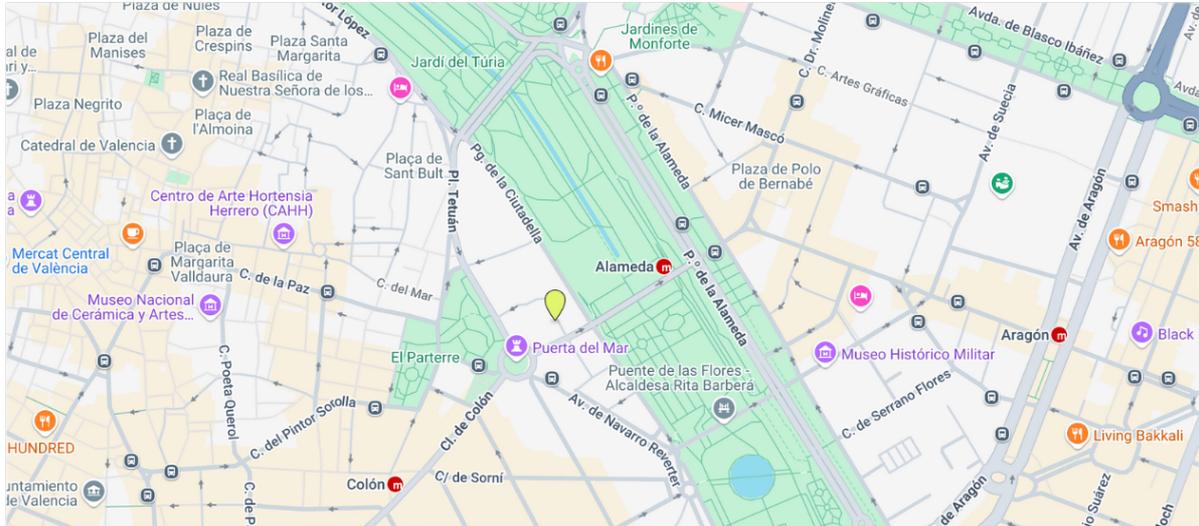
TIC Portal. (2023). *Más del 40% de los proyectos de implantación ERP de las empresas*

fracasa en el intento. <https://www.ticportal.es/mas-del-40-de-los-proyectos-de-implantacion-erp-de-las-empresas-fracasa-en-el-intento>

13. Anexos

Anexo A.

Información ampliada de la localización.



Anexo B

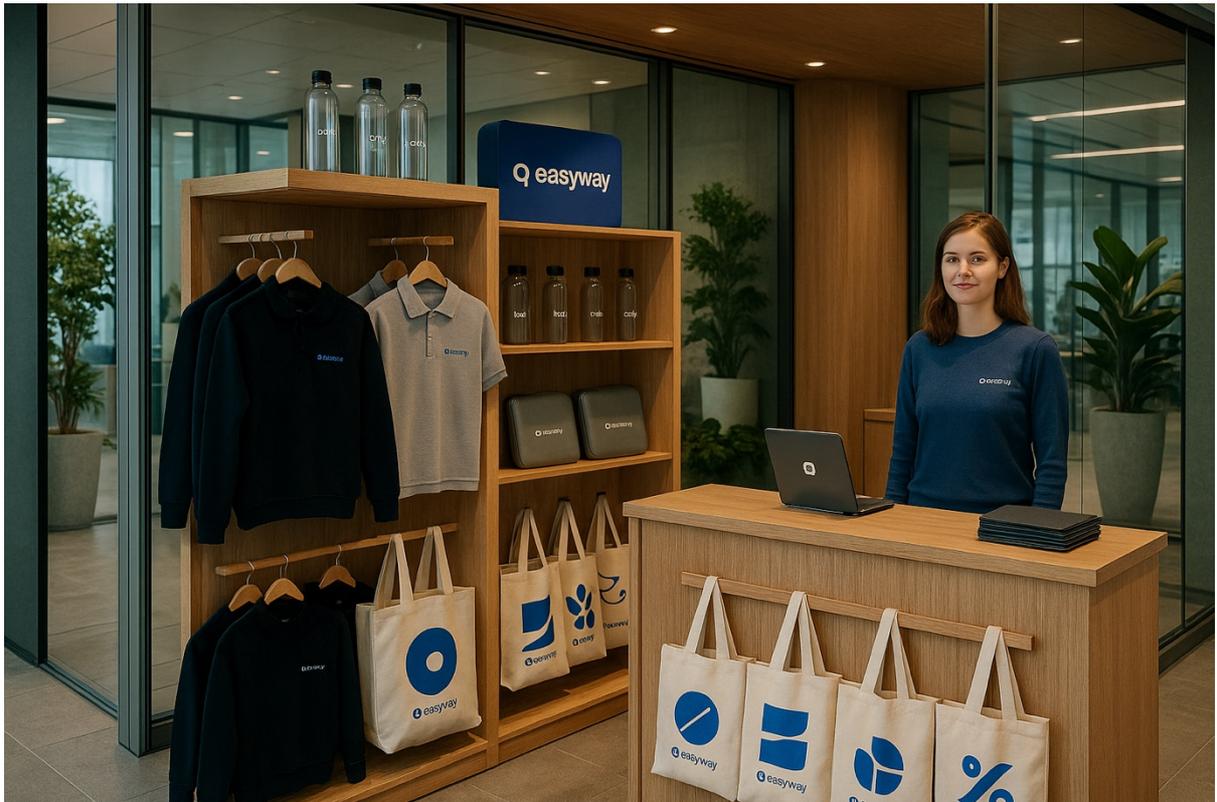
Diseño UI/UX de la Plataforma.



Anexo C.

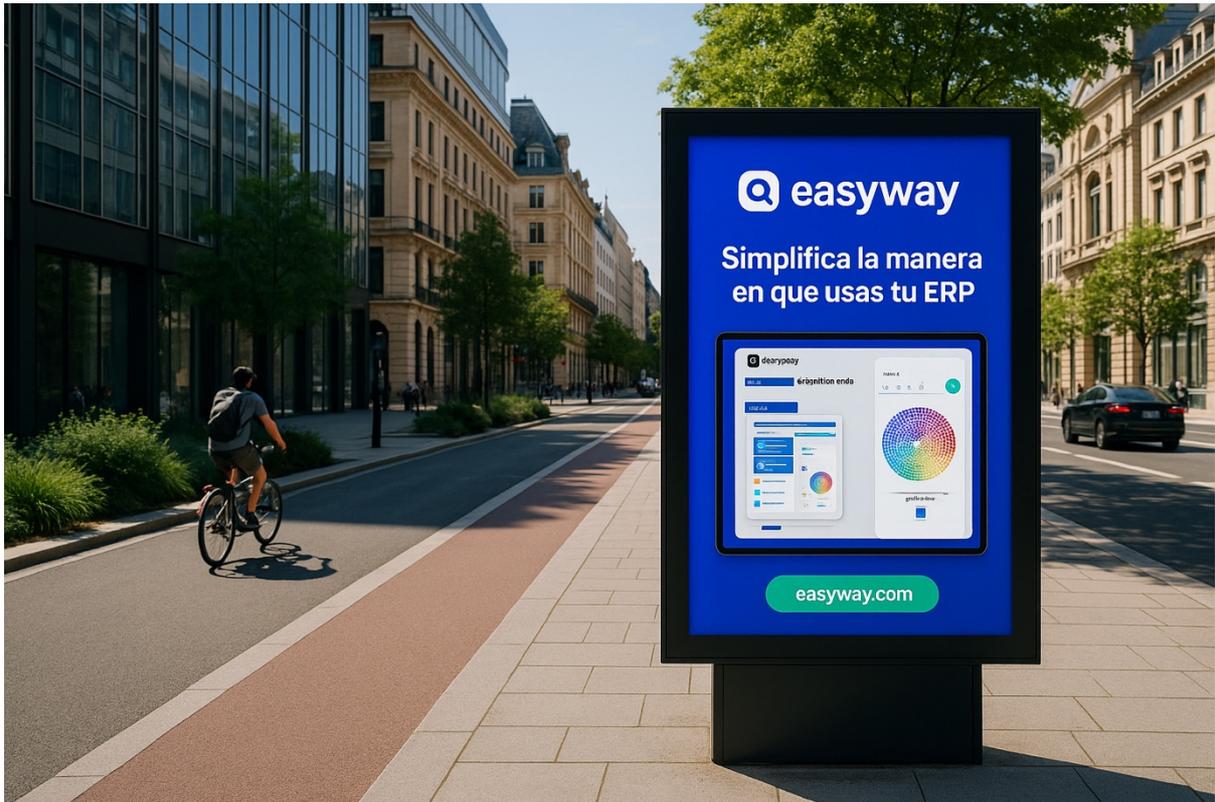
Mockups e imágenes de la marca.

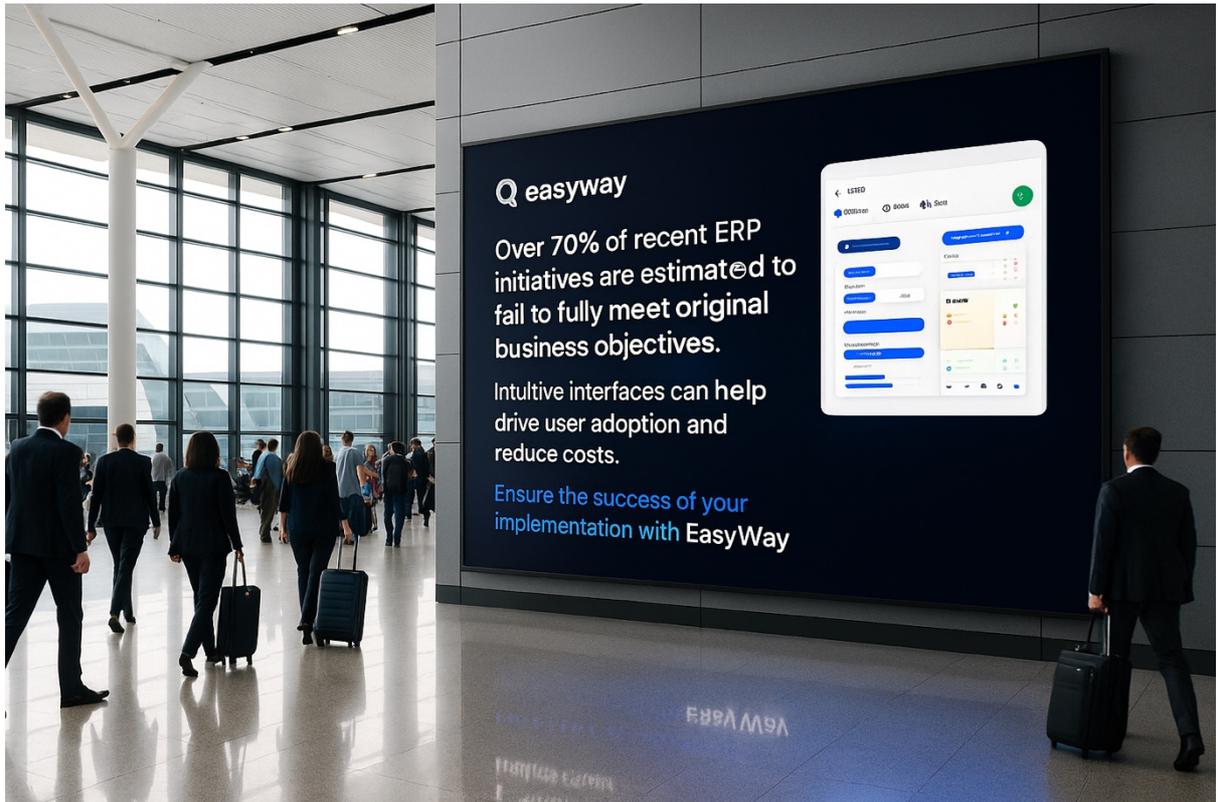










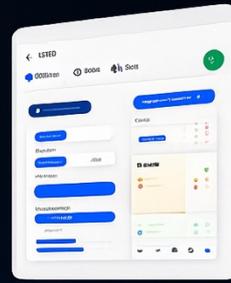


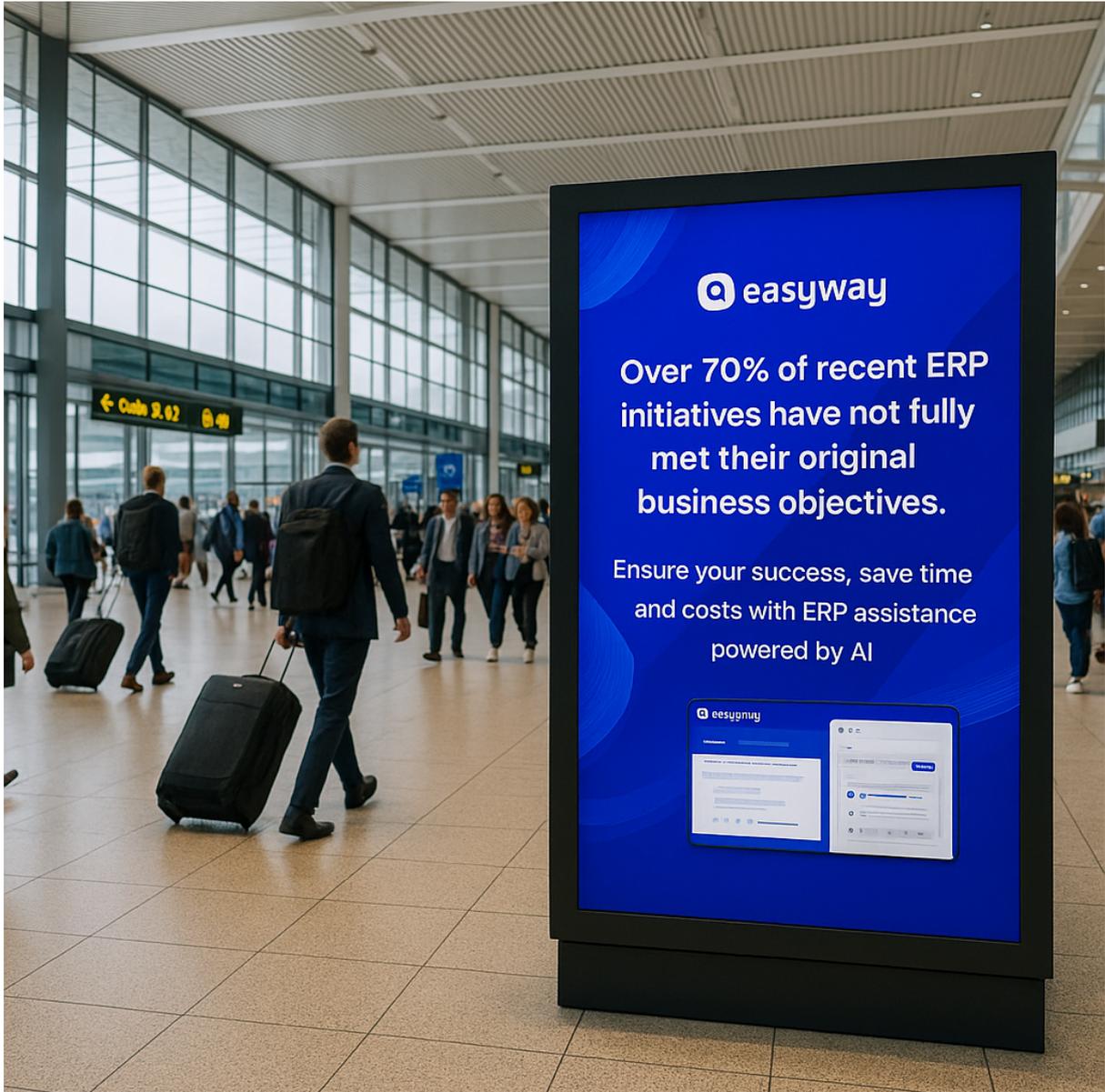
Q easyway

Over 70% of recent ERP initiatives are estimated to fail to fully meet original business objectives.

Intuitive interfaces can help drive user adoption and reduce costs.

Ensure the success of your implementation with **EasyWay**





 **easyway**

Over 70% of recent ERP initiatives have not fully met their original business objectives.

Ensure your success, save time and costs with ERP assistance powered by AI

