

BCM DIGITAL VOTUM

1. Segmentos de Clientes (¿Quién es tu cliente?)

Grandes y medianas empresas: Organizaciones con un volumen considerable de empleados que requieren elecciones periódicas.

Departamentos de Recursos Humanos: Los responsables internos de organizar y asegurar la validez de las elecciones sindicales.

Sindicatos y Comités de Empresa: Entidades que necesitan un proceso transparente y accesible para sus representantes.

2. Propuesta de Valor (¿Qué problemas estás resolviendo?)

Accesibilidad total: Resolvemos el problema del absentismo permitiendo el voto desde cualquier lugar (ideal para teletrabajo).

Seguridad y Transparencia: Satisface la necesidad de un proceso auditável, anónimo y libre de manipulaciones mediante tecnología de cifrado.

Eficiencia operativa: Eliminamos los costes de logística física (urnas, papel) y reducimos el tiempo de recuento a segundos.

3. Canales de Comunicación/Distribución (¿A través de qué medios?)

Venta Directa: Equipo comercial especializado que contacta con responsables de RRHH.

Plataforma Web: El servicio se entrega directamente a través de nuestra propia plataforma SaaS segura.

Marketing Digital: Uso de LinkedIn y contenido especializado en gestión laboral para atraer clientes.

4. Relaciones con los clientes (¿Qué tipo de relaciones esperan?)

Asistencia Personalizada: Se espera un acompañamiento técnico y legal cercano durante el proceso de votación.

Soporte continuo: Atención al cliente 24/7 para resolver dudas de los votantes

durante la jornada electoral.

Fidelización: Relaciones a largo plazo mediante suscripciones para empresas que gestionan múltiples elecciones al año.

5. Flujo de Ingresos (¿Qué valor están dispuestos a pagar?)

Pago por proceso: Un precio fijo por cada evento electoral realizado.

Escalabilidad por usuario: Un coste variable basado en el número de votantes en el censo.

Servicios de Consultoría: Ingresos extra por auditorías legales y asesoramiento en normativa electoral.

6. Actividades Clave (¿Qué actividades hay que desarrollar?)

Desarrollo y mantenimiento: Actualización constante de la plataforma para garantizar su seguridad y usabilidad.

Gestión de Ciberseguridad: Monitoreo activo para prevenir cualquier tipo de intrusión o fraude electoral.

Marketing y Ventas: Estrategias para posicionar la marca y cerrar acuerdos corporativos.

7. Recursos Clave (¿Qué recursos requiere tu modelo?)

Tecnología: Servidores seguros en la nube y algoritmos de encriptación avanzados.

Equipo Humano: Desarrolladores de software, expertos en seguridad informática y asesores legales laborales.

Infraestructura: Plataforma digital propia y sistemas de soporte al cliente.

8. Partners Clave (¿Qué asociaciones te pueden ayudar?)

Proveedores de Cloud: Socios tecnológicos como AWS o Azure para el

almacenamiento seguro de datos.

Firmas de Abogados Laboralistas: Colaboraciones para certificar que el sistema cumple con la legislación vigente.

Consultorías de RRHH: Aliados que pueden recomendar nuestra solución a su cartera de clientes.

9. Estructura de Costes (¿Cuál es la estructura de costes?) Desarrollo :

Gastos en mantenimiento de software y salarios del equipo técnico.

Servidores y Seguridad: Costes variables de infraestructura en la nube y certificados de seguridad.

Captación de Clientes: Inversión en marketing, publicidad y fuerza de ventas.

FORMA JURÍDICA

La forma Forma Jurídica que vamos a elegir es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (**SL**)

La SL es la mejor opción, el foco cambia a la confianza y solvencia:

Responsabilidad Limitada : Es fundamental para proteger el patrimonio personal de los socios ante la posible responsabilidad que pueda derivarse de fallos de seguridad o en el servicio, un riesgo inherente al voto electrónico.

Imagen y Confianza : Para un servicio que requiere la máxima confianza y solvencia técnica y económica , la SL ofrece una imagen de seriedad mucho mayor que ser autónomos o una comunidad de bienes. Una SL bien capitalizada transmite seguridad a los clientes B2B.

La administración que hemos elegido es la **mancomunada**

Seguridad Interna: Al ser una empresa que gestiona votaciones, la toma de decisiones consensuada es vital. La Administración Mancomunada que requiere la firma de todos los socios garantiza que los procedimientos de seguridad y los cambios clave sean aprobados por múltiples responsables, evitando el riesgo de fallos por decisiones unilaterales.

El servicio de voto electrónico implica requisitos de cumplimiento y seguridad que deben integrarse en los trámites:

1. Trámites de Constitución de una SL (Voto Electrónico)

1. Preparación y Documentación inicial:
 - a. Certificado Negativo de Denominación Social(RMC): Este es el proceso en el que se debe de solicitar el nombre de la empresa al Registro Mercantil Central
 - b. Definición del Objeto social: Que en los estatutos aparezcan claramente la actividad, es muy crucial de cara al futuro.
 - c. Aportación del Capital Social: Ingresar el capital, (como recomendación 3.000€) a una cuenta a nombre de la sociedad.
2. Escritura Pública y Nif:
 - a. Escritura pública de Constitución: Junto a todos los socios, acudir al notario para firmar la escritura llevando los estatutos y los certificados
 - b. NIF provisional: Solicitar este frente a la Agencia Tributaria
3. Registros e Impuestos:
 - a. Impuestos de Transmisiones Patrimoniales (ITP, AJD)
 - b. Inscripción en Registro Mercantil.
4. Trámites finales:
 - a. NIF definitivo: Obtener el NIF gracias a la AEAT
 - b. Alta Censal e IAE: Presentar el alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y presentar la declaración censal del inicio de la actividad
 - c. Alta de administradores: Si procede, dar de alta a todos los administradores posibles en el Régimen Especial

GASTOS

Aunque los costes registrales de la SL no varían, el coste real de inicio de actividad será mayor debido a la infraestructura técnica y las certificaciones necesarias.

Gastos	Empresa
Notaría/Registro	Mismo coste. Trámite estándar de SL.
Certificación de Seguridad (ISO 27001)	Alto coste inicial. Es casi imprescindible para generar confianza en clientes B2B. Se requerirán consultores y una auditoría inicial.
Infraestructura Técnica	Inversión significativa en servidores seguros, sistemas de cifrado, redundancia y medidas de ciberseguridad.
Asesoramiento Legal	Coste por contratar asesoramiento legal especializado en RGPD (reglamento general de protección de datos) y probablemente un DPD (Delegado de Protección de Datos) externo o interno.