



#plandenegocio

empresa de videojuegos

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	7
3.1. Perfil de la persona promotora 1	7
3.2. Perfil de la persona promotora 2	7
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	8
4.1. Características de la oferta	8
4.2. Aspectos Diferenciales.....	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	11
4.4. Propiedad Intelectual	12
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	13
5.1 Características, tamaño y evolución del mercado	13
5.2. Análisis del entorno.....	15
5.3. Análisis de la demanda	18
5.4. Análisis de la competencia.....	19
6. PLAN DE MARKETING.....	21
6.1. Establecimiento de precios	21
6.2. Canales de distribución.....	22
6.3. Comunicación y promoción.....	23
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	25
7.1. Recursos físicos.....	25
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	25
7.1.2. Equipamiento	25
7.1.3. Desarrollo productivo.....	26
7.2. Recursos humanos	27
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	27
7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.....	28
7.2.2. Gestión de los Recursos Humanos	28
7.3. Forma Jurídica	30

8. ANÁLISIS DAFO	32
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	35
9.1. Inversión inicial	35
9.1.1. Activo no corriente.....	35
9.1.2. Activo corriente.....	36
9.2. Fuentes de financiación	38
9.3. Previsiones de ingresos	40
9.4. Costes de producción	42
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	43
9.6. Previsión de tesorería	46
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	47
10. PLAN DE ACCIÓN	52
10.1. Planificación de actividades	52
10.2. Guía de trámites	54
11. MAPA DE ACTIVIDAD	76

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de crear, desarrollar y comercializar videojuegos para dispositivos móviles de la Eurozona (Extremadura, Alentejo y Centro de Portugal).

El mercado de los videojuegos es cada vez más fuerte en Europa. Más del 25% de la población europea está constituida por videojugadores/as, y la tendencia indica que este porcentaje va a verse aumentado a medida que pasan los años.

Con respecto al mercado que afecta de manera más directa a la empresa, los/as videojugadores/as a través de teléfonos móviles, los últimos datos indican que el 12% de los/as españoles/as mayores de 15 años que disponen de un terminal móvil juega con juegos descargados en su teléfono.

La actividad principal de la empresa va a consistir en diseñar, desarrollar y comercializar videojuegos para dispositivos móviles. Los juegos serán de descarga gratuita para los/as usuarios/as, siendo de pago aquellos elementos extra como adquirir ayudas, puntos extra, etc.

La empresa va a enfocar el diseño de los videojuegos que produce en función de las tendencias y preferencias del mercado en la actualidad, abordando así los géneros más demandados.

La demanda potencial de los productos la componen todas aquellas personas en posesión de un teléfono móvil, tablet, etc. con conexión a Internet.

El equipo emprendedor está formado por dos personas con especialidades muy diferentes pero necesarias para este proyecto:

- Una de las personas promotoras del negocio es Diplomada en Ciencias Empresariales, con más de 5 años de experiencia en el sector. Realiza las tareas de gestión de la empresa.
- La otra persona promotora del negocio posee la titulación en Ingeniería Informática y formación profesional en el desarrollo de videojuegos. Desempeña las funciones de Project Manager.

Además de la persona que ejerce de Gerente y de Project Manager, la empresa contratará a dos personas que desarrollen las labores de programación de videojuegos y a una persona que se encargue del diseño de los mismos.

Se prevé la ubicación de la empresa en una de las principales avenidas de la ciudad de Cáceres, en un edificio de oficinas. Contará con 80m² con zonas diferenciadas: recepción, despachos del personal informático (programación y diseño), y de la persona promotora que ejerce de Project Manager, despacho de la persona promotora que ejerce de gerente y sala de reuniones.

La página web de la empresa será una ventana para nuevos clientes, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripción de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 18.513 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 82.000 €, de los que 40.000 € será aportado por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa y 42.000€ se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo. Durante el primer año, el **resultado esperado antes de impuestos e intereses (BAII) es de 15.061 €, y en el quinto año el BAII alcanzará los 273.035€**. El punto de equilibrio se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de 218.860,86 €.

Durante el primer año, es necesaria la contratación de un equipo técnico especializado para el diseño y desarrollo de los videojuegos. Una vez diseñado, dará comienzo la venta y comercialización, que supondrá para la empresa un gran incremento de los beneficios gracias a la alta escalabilidad del negocio. Los ingresos se multiplicarán año tras año gracias no sólo a los productos creados en el primer año sino también a los que se creen posteriormente.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

La idea de crear una empresa de desarrollo y producción de videojuegos nace a partir de la evolución que en los últimos años ha experimentado la industria de las nuevas tecnologías, que se ha mantenido fuerte y competitiva en el mercado a pesar de la crisis económica actual.

Esto representa una oportunidad que se pretende aprovechar con la creación de una empresa de videojuegos que en los primeros años se centrará en los juegos para móviles y que con el paso del tiempo y, una vez que hayan consolidado la empresa y hayan adquirido una cierta solvencia técnica, se lancen al sector de los videojuegos para consola.

La siguiente tabla muestra el comportamiento en los últimos años del sector de los videojuegos y otros programas informáticos en España (ambos se encuadran en la misma encuesta del Instituto Nacional de Estadística).

	2008	2009	2010	2011
Nº de empresas en el sector	1.009	1.089	1.061	1.118
Cifra de negocio	804.273	723.015	720.516	716.936
Nº de ocupados	7.820	8.162	7.446	6.882

Fuente: Encuesta sobre Indicadores del Sector TIC. INE.

El número de empresas es bastante reducido, teniendo en cuenta que en España en el año 2.011 existía un total de 44.298 empresas dedicadas al sector TIC.

Otro dato a tener en cuenta es que más de la mitad de las aplicaciones desarrolladas para iPhone son juegos y son además los contenidos más demandados para este dispositivo, tal y como refleja el Informe 2010 del Sector de Desarrollo de Videojuegos en España.

Todo ello, unido a la pasión de las personas emprendedoras de la empresa por los videojuegos, hacen que nazca esta idea de negocio.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto es impulsado por dos personas que realizarán funciones muy diferentes pero igualmente importantes para el correcto funcionamiento de la empresa.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

Se trata de una persona Diplomada en Ciencias Empresariales, con más de 5 años de experiencia en el sector y apasionada de los videojuegos. Su experiencia se debe a que ha trabajado en el departamento financiero en una importante empresa de desarrollo informático.

En cuanto a las características personales, es una persona abierta, con habilidades sociales, con iniciativa, liderazgo, con capacidad de motivar y capacidad de decisión.

Dentro de la empresa, ocupará el lugar de gerente, que realizará todas las tareas de gestión de la empresa (control de resultados, control del área financiera, planificación de gastos, gestión de los recursos humanos, etc.) y desarrollará actividades comerciales.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

Posee una titulación en Ingeniería Informática y formación profesional en el desarrollo de videojuegos, además de un alto nivel de conocimiento de inglés. Su experiencia profesional es de 5 años en una empresa de informática. Aunque no ha trabajado profesionalmente como creador de videojuegos, sí lo ha hecho en su tiempo libre, ya que es un campo que le apasiona.

En cuanto a las habilidades personales, se trata de una persona con iniciativa, capacidad de trabajo en equipo, cooperación, liderazgo y capacidad de decisión.

Dentro de la empresa, se encargará de las funciones de “Project manager”, que será la persona que realice la planificación y coordinación de las tareas de los/as programadores/as y diseñadores/as, y tomará decisiones sobre el contenido y la forma del videojuego. Además, realizará tareas como el análisis del mercado, estudiar las tendencias y recabar toda la información necesaria.

4. Descripción de la oferta

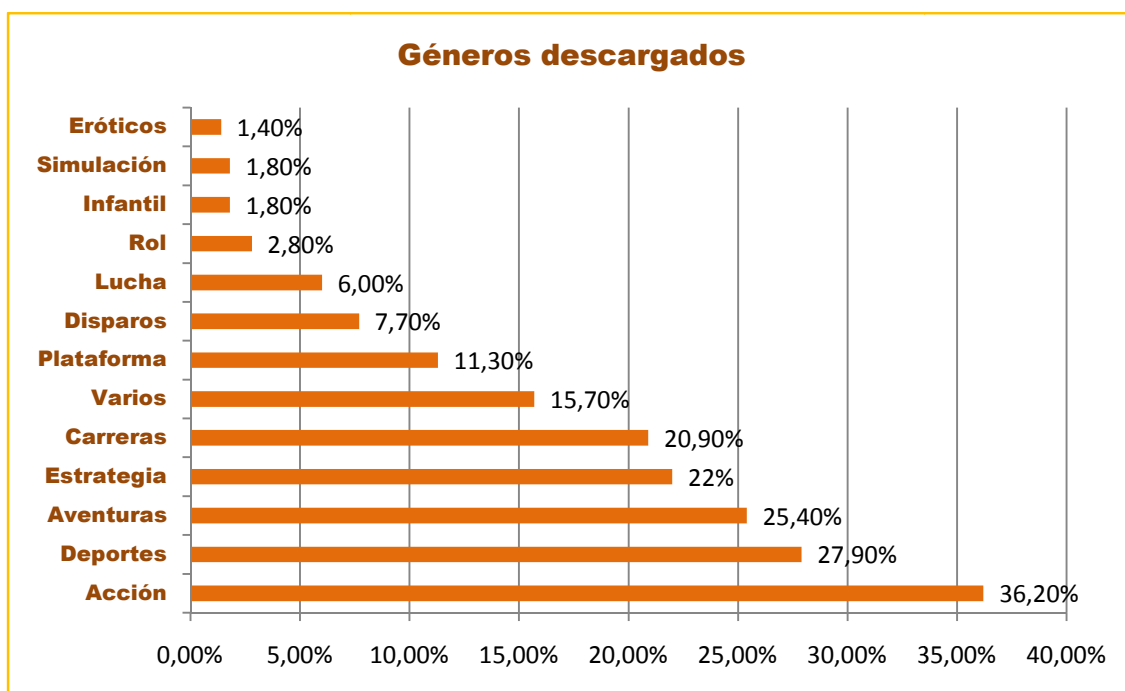
4.1. Características de la oferta

La actividad principal de la empresa va a consistir en diseñar, desarrollar y comercializar videojuegos para dispositivos móviles (Smartphone y tablets). Aunque esta empresa esté ubicada en Extremadura, podrá comercializar sus productos por todo el mundo.

Los juegos serán, principalmente, de descarga gratuita para los usuarios, siendo de pago aquellos elementos extra como adquirir ayudas, puntos extras, etc. Para ello, deberán abonar una pequeña cantidad de dinero o micro-pagos. Es lo que se conoce como servicios Premium o servicios in-app: la descarga de la app, en este caso, del videojuego, es gratuita, y sólo se le cobra al/la usuario/a por funcionalidades extra dentro del mismo juego.

En cuanto al género de los juegos, se intentará ajustarse a aquellos que son más descargados por los usuarios de este sector, que son principalmente juegos de acción, deportes, aventuras, estrategias y carreras de coches, aunque también se podrán incluir otros géneros que tienen una demanda menor pero que va en aumento, como son los infantiles y los eróticos.

La siguiente tabla, elaborada a partir de los datos que aparecen en la Encuesta sobre los Hábitos de los/as Videojugadores/as Españoles/as de la Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento, aparecen por porcentajes cuáles son los géneros más descargados entre los/as usuarios/as de videojuegos para móviles.



Fuente: Encuesta sobre los hábitos de los videojugadores españoles. Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento.

Para poder vender los juegos a través de Internet, es importante que éstos se encuentren disponibles en las principales tiendas online de aplicaciones para móviles. Es la manera de estar lo más visible posible e incrementar el número de ventas.

Debido a la complejidad del sector, las personas promotoras deciden abarcar tan solo los videojuegos para móviles en los primeros años de vida de la empresa, y aumentar la oferta a videojuegos para consolas y ordenadores cuando la empresa se encuentre más asentada y disponga de una cierta solvencia técnica y financiera.

4.2. Aspectos Diferenciales

Se trata de una empresa capaz de llevar a cabo el desarrollo completo de un videojuego. Este es uno de los principales valores de la empresa, ya que se tiene un control total sobre el proyecto dentro de la misma empresa. Esto se traduce en una alta capacidad de crear sinergias entre ambos departamentos que ayudan al grupo a involucrarse altamente en el proyecto, y también supone contar con un modelo de trabajo probado, eficaz y rápido.

Además, apuesta por la imaginación como elemento fundamental para desmarcarse de la competencia, creando videojuegos originales y aportando nuevas ideas con el fin de crear comunidades de usuarios alrededor de nuevas marcas. Por ello, la empresa generará productos con nuevos diseños y contenidos, creando juegos dinámicos, entretenidos y que atraigan en mayor medida a los usuarios que la competencia.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La empresa va a enfocar el diseño de los videojuegos que produzca en función de las tendencias y preferencias del mercado en la actualidad. La cobertura de necesidades se basará en:

- a) Abordar los géneros más demandados. Como se mostró anteriormente, en la encuesta sobre los hábitos de los/as videojugadores/as españoles/as se confirma que los géneros preferidos por las personas que se descargan juegos para móviles son los relacionados con acción, deportes y aventuras.
- b) Los juegos serán principalmente de descarga gratuita, aunque para adquirir prestaciones especiales se tendrán que realizar micro-pagos. Al ser gratuitos, se llegará a una mayor cantidad de usuarios, que podrán realizar pagos si lo desean.
- c) Aporta diversión en cualquier lugar, ya que permite jugar en el sitio que prefiera el usuario siempre y cuando tenga su dispositivo móvil. Otro punto fuerte es que los usuarios van acompañados de su terminal móvil durante todo el día y los videojuegos aportan pequeñas dosis de diversión en cualquier lugar.

4.4. Propiedad Intelectual

Todos aquellos videojuegos que sean creados y desarrollados por la empresa, deberán ser registradas en el Registro de la Propiedad Intelectual, que en Extremadura tiene 3 oficinas:

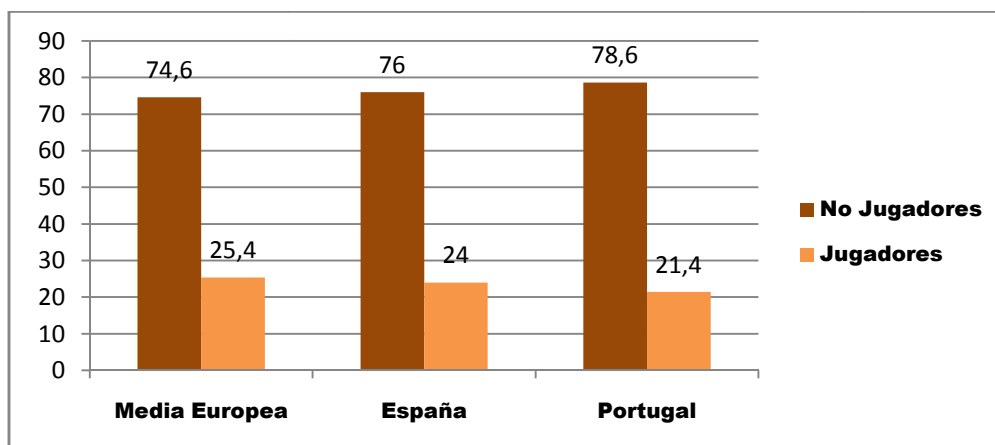
- Edificio III Milenio. Avenida Valhondo S/N. Módulo 4, 1ª Planta. 06800, Mérida. Teléfono: 92 400 85 80.
- Avenida de Huelva Nº2. 06005, Badajoz. Teléfono: 92 401 20 58.
- Avenida General Primo de
- Rivera Nº2 Planta 7ª. 10071, Cáceres. Teléfono: 92 700 10 87.

Si se crean y/o desarrollan en Portugal, deberán registrarse en la Oficina de Derecho de Autor, que se encuentra en Lisboa, en la calle Dom Francisco de Melo, 15, 1070-085.

5. Análisis del mercado

5.1 Características, tamaño y evolución del mercado

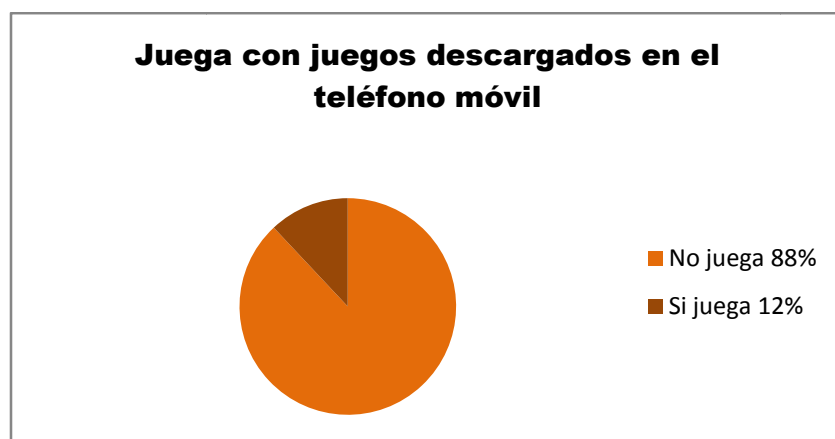
El mercado de los videojuegos es cada vez más fuerte tanto en España como en el resto de Europa. Como muestra la siguiente gráfica, más del 25% de los/as europeos/as son “videojugadores/as”, en España esta cifra alcanza el 24% y en Portugal el 21,4%.



Fuente: Encuesta sobre los hábitos de los videojugadores españoles. Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento.

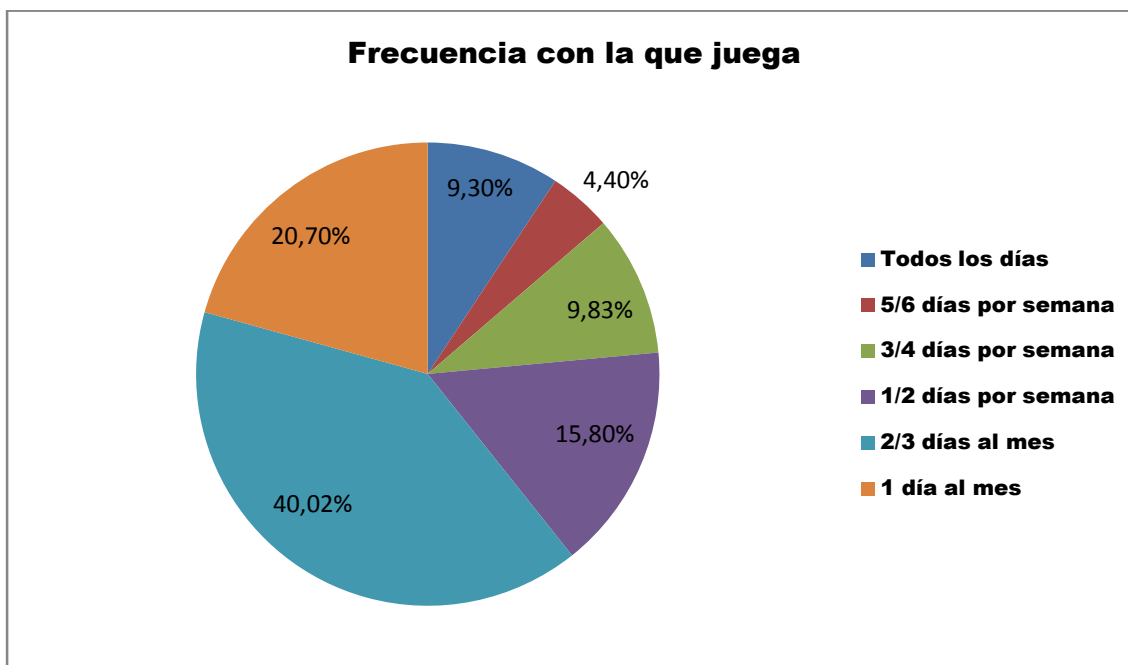
Estos datos revelan que prácticamente 1 de cada 4 españoles/as mayores de 15 años son consumidores/as de videojuegos y uno de cada 5 portugueses/as, por lo que el mercado es muy amplio. Aunque, como ya se ha mencionado anteriormente, en los primeros años la empresa va a abarcar solo el mercado de los videojuegos para móviles, en los siguientes años se elaborará la estrategia para cubrir también el resto de videojuegos. Además, aunque estos datos son muy favorables, la tendencia indica que este porcentaje va a verse aumentado a medida que pasan los años, como ha venido haciendo en los últimos 8 años, tal y como revela la misma encuesta sobre los hábitos de los/as videojugadores/as españoles/as.

Con respecto al mercado que afecta de manera más directa a la empresa, los/as videojugadores/as a través de teléfonos móviles, los últimos datos indican que el 12% de los/as españoles/as mayores de 15 años que disponen de un terminal móvil juega con juegos descargados en su teléfono. Este dato da una idea de que el mercado para este tipo de productos en España abarca aproximadamente a 5 millones de personas.



Fuente: Encuesta sobre los hábitos de los videojugadores españoles. Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento.

A través de la citada encuesta, se pueden obtener más datos que resultan relevantes para este análisis del mercado de los/as videojugadores/as. Un dato interesante para este estudio es conocer la frecuencia con la que los/as usuarios/as juegan. Un alto porcentaje juega todas las semanas (el 39,33%), con mayor o menor frecuencia, tal y como se muestra en la gráfica que aparece a continuación.

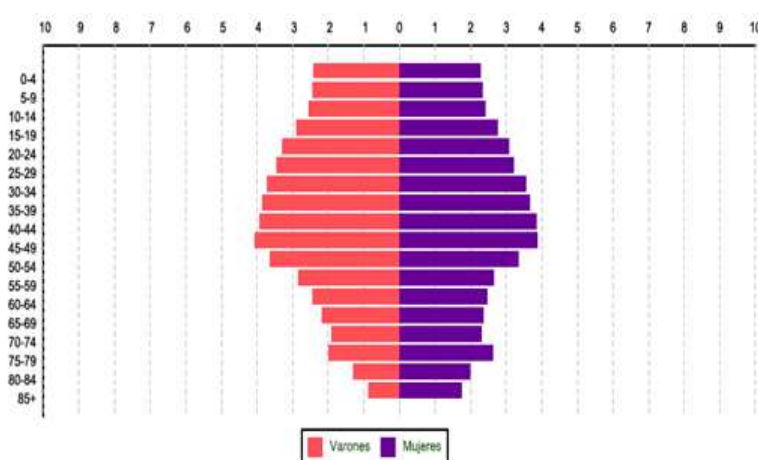


Fuente: Encuesta sobre los hábitos de los videojugadores españoles. Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento.

5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial. A continuación se analizan los principales datos en cuanto a demografía, uso de las nuevas tecnologías, nivel de estudios, gasto medio por familia y subvenciones que se podrán solicitar.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. Presenta una pirámide de población con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.

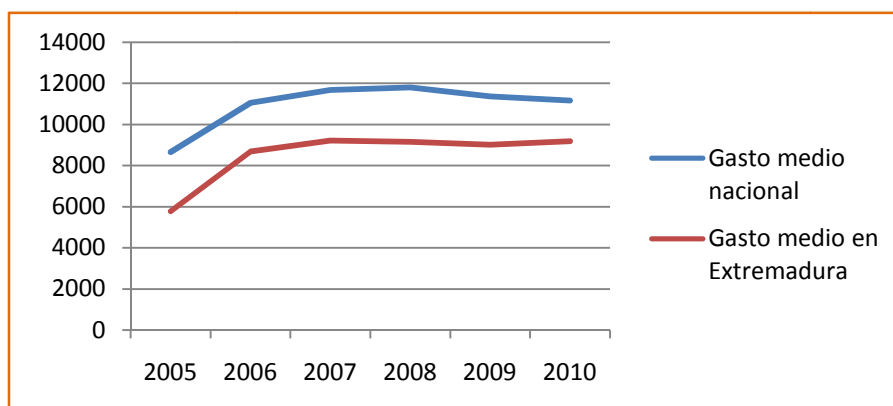


Fuente: INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2011.

En cuanto al uso de las nuevas tecnologías, el 63,3% de los hogares de la región disponen de acceso a Internet y casi la totalidad de ellos (96%) disponen de teléfono móvil.

El nivel de estudio es algo inferior a la media nacional, ya que solo el 19,12% de los/as mayores de 16 años tienen estudios superiores, mientras que la media española es del 24,31%.

A pesar de atravesar una situación de crisis económica a nivel mundial y especialmente a nivel comunitario, la tendencia de Extremadura en los últimos años indica que el gasto medio por hogar y año no ha decrecido, sino que ha ido aumentando de manera leve pero constante, al igual que a nivel nacional, aunque los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por familia es inferior que el de la media de España.

Gasto medio anual de los hogares en bienes y servicios

Fuente: Tabla elaborada a partir de las Tablas por Comunidades Autónomas sobre la Renta, Distribución y Consumo del Instituto Nacional de Estadística.

A la hora de emprender un negocio como el que se plantea en este proyecto, es necesario tener en cuenta una serie de exigencias legales, que en este caso se basan principalmente en el uso de patentes. Será necesario adquirir el software para el desarrollo de la actividad de la empresa, especialmente para las tareas de programación y diseño.

La **normativa en materia de videojuegos** corresponde a la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ), que tiene por misión velar por el cumplimiento de la normativa vigente para la operación y explotación de las actividades de juego online.

El artículo 24.1 de la Ley 13/2011, de regulación del juego, define las tareas de Inspección y Control, estableciendo que a objeto de garantizar lo dispuesto de la misma se ejercerá, por parte de la DGOJ, labores de auditoría, vigilancia, inspección y control de todos los aspectos y estándares administrativos, económicos, procedimentales, técnicos, informáticos, telemáticos y de documentación, relativos al desarrollo de las actividades previstas en la Ley.

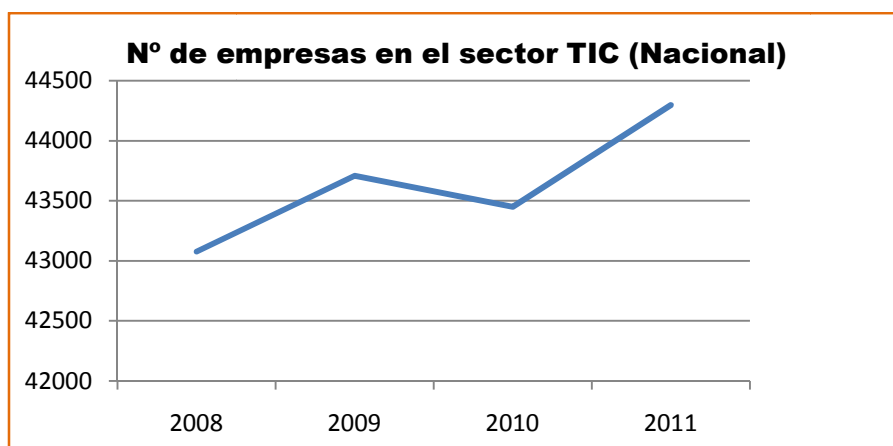
En la resolución del 16 de noviembre de 2011 se establece el procedimiento de solicitud y otorgamiento de licencias singulares para el desarrollo y explotación de los distintos tipos de actividades de juegos.

Habrá que tener en cuenta también los distintos decretos y órdenes que se derivan de esta Ley.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

5.4. Análisis de la competencia

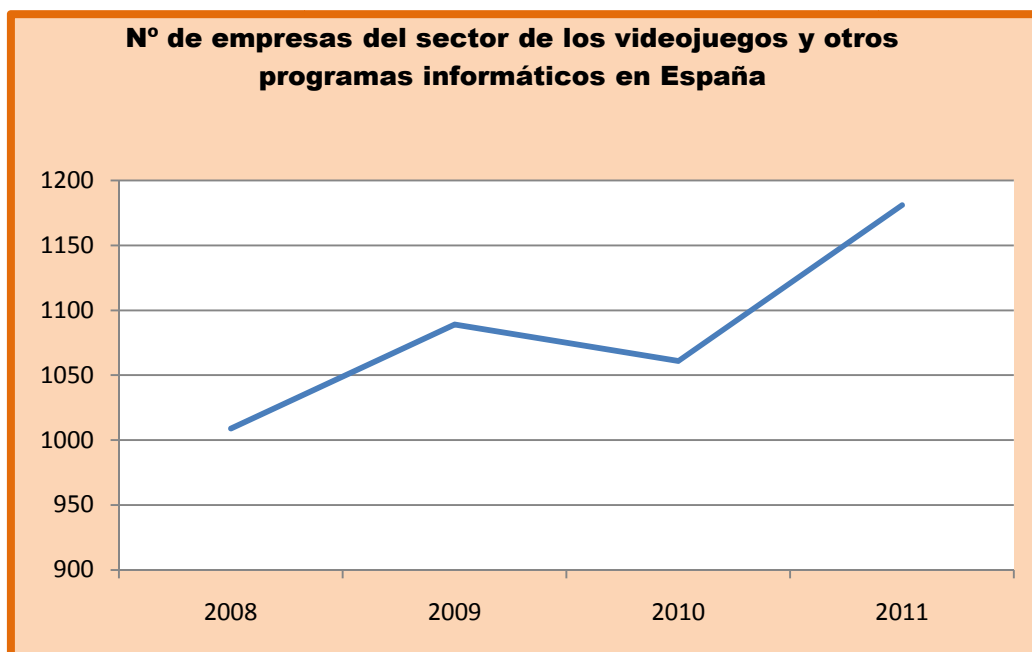
El número de empresas que en la actualidad se dedican al sector de las nuevas tecnologías en España es muy elevado (alrededor de 45.000 empresas en la actualidad), y es uno de los pocos sectores que ha ido creciendo a pesar de la crisis económica, al contrario de lo que ha ocurrido con otros sectores que estaban más arraigados en la sociedad como pueden ser el Transporte, la Edición, etc.



Fuente: Encuesta Industrial de Empresas y Encuesta Anual de Servicios. INE.

Aunque el número de empresas sea elevado y vaya en aumento, se trata de un sector en constante evolución y en el que continuamente aparecen modelos de negocio con nuevos objetivos o nuevos productos y servicios.

En Portugal, el número de empresas dedicadas al sector TIC en 2012 fue de 12.004 empresas. En la región de Centro este número corresponde a 1.847 empresas y en Alentejo a 409 empresas, según el Instituto Nacional de Estadística de Portugal.



Fuente: Encuesta Industrial de Empresas y Encuesta Anual de Servicios. INE.

Como refleja la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística, el número de empresas dedicadas al sector de los videojuegos y otros programas informáticos ha aumentado notablemente en los últimos años, y la tendencia indica que esta cifra va a aumentar en los próximos años.

Los competidores directos serán las empresas que creen, desarrollen y distribuyan videojuegos, ya sean españolas, portuguesas, o extranjeras.

Los competidores indirectos serán aquellos que ofrezcan productos y servicios sustitutivos, que podrán ser todos aquellos que se basen en el ocio. Algunos ejemplos serán las salas de cine, parques de atracciones, tiendas de libros, kioscos de prensa y revistas, etc.

Son competidores indirectos porque los productos y servicios que ofertan pueden ser sustitutivos de los ofrecidos por la empresa descrita en este proyecto. Sin embargo, el perfil del público objetivo al que se dirige la empresa está caracterizado por personas que adquieren libros o entradas para el cine, sin que estos servicios sustituyan el consumo de videojuegos.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

A la hora de decidir qué precio establecer para los productos, se va a analizar el precio unitario de los productos más representativos de los competidores directos (empresas de videojuegos por Internet que operan en España y Portugal).

Vamos a distinguir dos tipologías de precios:

DESCARGAS GRATUITAS

Como se ha comentado, los juegos serán, principalmente, de descarga gratuita para los usuarios, siendo de pago aquellos elementos extra como adquirir ayudas, puntos extras, etc. Para ello, deberán abonar una pequeña cantidad de dinero o micro-pagos. Es lo que se conoce como servicios Premium o servicios in-app: la descarga de la app, en este caso, del videojuego, es gratuita, y sólo se le cobra al/la usuario/a por funcionalidades extra dentro del mismo juego.

El precio unitario medio de estos servicios Premium por usuario/a y descarga, una vez analizada la competencia, es de 1,30€. Como esta empresa es de nueva creación, se va a establecer el precio mínimo unitario en 1€, con el objetivo de introducirse en el mercado. Hay que tener en cuenta que las tiendas de juegos virtuales (como Google Play Store) se llevan el 30% de los ingresos generados con los productos que se vendan en sus tiendas. Por lo tanto, la empresa sólo ingresará el 70% del precio de cada producto, es decir, 0,70€.

DESCARGAS DE PAGO

Aunque el objetivo principal de la empresa será la comercialización de servicios in-app en juegos de descarga gratuita, de forma complementaria se crearán juegos de pago para asegurar cierto nivel de ingresos. El precio medio por descarga de estos juegos será de 1€.

6.3. Comunicación y promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

El público objetivo para esta empresa es muy amplio, pues el alcance de los videojuegos abarca a casi todo el territorio. En este caso, a modo de síntesis, se va a determinar que el público objetivo son las personas con edades comprendidas entre los 15 y los 35 años residentes en España y Portugal y que tengan acceso a un teléfono móvil con Internet.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa moderna que crea videojuegos divertidos capaces de entretener a las personas que integran el público objetivo.

Estrategia

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

- Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en crear, desarrollar y comercializar videojuegos íntegramente desde la región EUROACE, convirtiéndose así en pionera en este campo y en esta región. El diseño se centrará en transmitir modernidad e innovación.
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing one-to-one, marketing de captación, marketing de fidelización, marketing directo, marketing indirecto y marketing relacional.

Acciones

Las estrategias definidas se van a poner en marcha a través de las siguientes acciones:

- Marketing One to One. La empresa personaliza la oferta en función de las necesidades del/la cliente/a.

- Marketing de Captación. El objetivo es captar a nuevos/as clientes/as mediante la reducción del precio en promociones de lanzamiento u obsequios gratuitos por la compra de un producto.
- Marketing de Fidelización. Se basa en mantener a los/as clientes/as ofreciéndoles regalos o tarjetas de puntos.
- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, casos de éxito, etc., sobre los productos que se ofrecen. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa y transmitir los valores de empresa joven y moderna. También se realizará la estrategia de marketing directo a través de publicidad en webs relacionadas con el turismo y las nuevas tecnologías, así como en blogs y foros.
- Marketing Indirecto. La comunicación se realiza a través de consejos y recomendaciones de terceros, empleando para ello redes sociales, blogs, foros...
- Marketing relacional, que se basa en hacer *networking* asistiendo a reuniones, exposiciones, ferias...

Además, se colocarán todos los videojuegos creados por la empresa en la “Google Play Store”, lo que fomentará las ventas de los productos.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

A lo largo de este apartado se van a analizar los recursos con los que cuenta la empresa y cuáles de ellos necesita a la hora de llevar adelante la empresa.

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

Se deberá contar con unas instalaciones suficientemente grandes para que trabajen en las mismas todo el equipo de manera cómoda. La mejor opción es situar la empresa en un edificio de oficinas que ya esté equipado con línea de teléfono e internet, así como servicio de limpieza y mantenimiento. En este caso, las oficinas se situaran en una de las principales avenidas de la ciudad de Cáceres, la Avenida Ruta de la Plata.

La oficina tendrá 80m², con zonas diferenciadas: recepción, despachos del personal informático (programación y diseño) y de la persona promotora que ejerce de Project Manager, despacho de la persona promotora que ejerce de gerente y sala de reuniones.

La web de la empresa será una ventana para nuevos/as clientes/as, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripción de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc. También se debe cuidar su diseño, ya que debe ser lo más atractiva posible para los clientes.

7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario y decoración.**

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad y modernidad deseado para el negocio, y que resulte cómodo tanto para los/as clientes/as como para los/as trabajadores/as.

En el despacho de gerencia y en la sala de trabajo del personal informático se debe incluir una mesa y una silla para cada persona así como estanterías y armarios. En la sala de reuniones habrá una mesa de trabajo y al menos 6 sillas, además de muebles auxiliares.

- **Stock inicial y materiales de consumo.**

Para comenzar la actividad se necesitarán materiales de oficina tales como papel, bolígrafos, archivadores, carpetas...

- **Equipo informático.**

Será necesario contar con un equipo informático completo para cada trabajador/a de la empresa (PC, impresora, scanner, webcam...).

También será necesario contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas

7.1.3. Desarrollo productivo

Para la elaboración del videojuego, se deberán seguir una serie de pasos.

En primer lugar se realizará un estudio del mercado, teniendo en cuenta las tendencias y preferencias de los/as consumidores/as. A partir de ese momento, el/la Project Manager plasmará en un documento la idea de videojuego (su contenido y su forma) y asignará las tareas que debe realizar cada uno de los/as programadores/as y el/la diseñador/a para su correcto desarrollo. Durante todo el proceso, el/la Project Manager debe controlar la actividad del equipo.

Una vez finalizado y comprobado su buen funcionamiento, se lanzará al mercado. Para ello, se pagará la cuota de registro en una de las principales tiendas de juegos online y se promocionará mediante las estrategias establecidas en el apartado 6.3.

7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

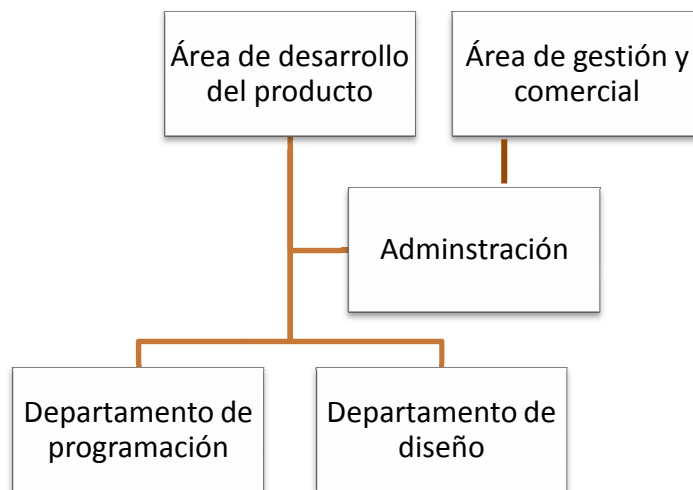
- **Área de gestión y comercial:** Incluirá las tareas administrativas, de gerencia de la empresa y las labores comerciales.

- **Área de desarrollo del producto:** Tareas de creación y desarrollo de los diversos productos, en este caso videojuegos. Dentro de esta área se encuentran dos departamentos:

- a) **Departamento de programación:** Tareas de programación tales como realizar códigos, integrar y hacer test de prueba...

- b) **Departamento de diseño:** Se encarga de diseñar los personajes, objetos y fondos de los videojuegos.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.

A continuación se describirán los puestos de trabajo que forman esta empresa:

Gerente: Se ocupará principalmente del área de gestión y del área comercial. En cuanto a la gestión, realizará el control de resultados y del área financiera, planificación de objetivos, etc. Las principales tareas comerciales son la gestión de las ventas, establecimiento de precios y gestión del cobro.

Project Manager: Estará al frente del área de producción, y controlará los departamentos de programación y diseño. Será la persona encargada de plasmar la descripción del videojuego a desarrollar y sus características para que se puedan realizar. Asignará tareas y supervisará directamente al equipo de programación y diseño. También desempeñarán tareas como análisis del mercado y estudiar tendencias actuales.

Programadores de videojuegos: Esta empresa contará con dos personas programadoras de videojuegos, que realizarán las tareas de programación: realizar códigos, integrar y hacer test de prueba, etc. Se encuadran dentro del departamento de programación.

Diseñador/a de videojuegos: Conformará el departamento de diseño, dentro del área de producción. Será la persona encargada de diseñar los personajes, objetos y fondos de los videojuegos.

7.2.2. Gestión de los Recursos Humanos

Las personas promotoras del negocio necesitan cubrir unos puestos de trabajo con unas características especificadas en el apartado anterior. Para ello, se publicarán las ofertas de empleo en portales web. Una vez que reciban respuesta de profesionales interesados en el puesto, las personas emprendedoras se pondrán en contacto con ellos/as para realizar una entrevista en la oficina de la empresa y contratar a aquellos/as que más se ajusten al perfil deseado.

Los/as empleados/as trabajarán 40 horas semanales, distribuidos en 8 horas diarias de lunes a viernes, en horario de 8:30 a 14:00 horas y de 15:00 a 17:30 horas.

El salario de los empleados, de acuerdo con el convenio colectivo correspondiente, aparece en la siguiente tabla:

Puesto de trabajo/Salario	Salario mensual Neto	Salario anual Neto (incluyendo pagas extra)
Gerente	1.496€	20.954€
Project Manager	1.496€	20.954€
Analista-Programador/a Informático	1.468,54€	20.559,56€
Diseñador/a gráfico	1.468,54€	20.559,56€

7.3. Forma Jurídica

Esta empresa va a ser constituida como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL). Es un tipo de sociedad de carácter mercantil en el que la responsabilidad está limitada al capital aportado. El capital estará integrado por las aportaciones de todos los socios, dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables. Sólo podrán ser objeto de aportación social los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero en ningún caso trabajo o servicios.

Características:

- ✓ El número de socios mínimo es de uno y no existe número máximo
- ✓ La responsabilidad ante terceros está limitada al capital social aportado
- ✓ Los socios pueden ser socios trabajadores o socios capitalistas
- ✓ El Capital mínimo es de 3.000 euros (capital social)
- ✓ En el Objeto Social se indica la actividad o conjunto de actividades a la que se dedica la empresa. En cualquier momento se puede modificar, pero esta modificación lleva asociado un gasto administrativo en concepto de modificación de escrituras, por lo que es conveniente prever esta cuestión desde el inicio de la constitución.
- ✓ Tributación a través del Impuesto de Sociedades

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/os de los socio/s o bien contratar los servicios de un administrador externo. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno o varios de los socios, deberá darse de alta como autónomo y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). En el caso de administrador externo, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 40.000 €, participando los dos socios con el mismo porcentaje (50%). En este caso, aunque sólo uno de los socios va a ser administrador, los dos van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno de ellos igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos y por tanto cotizar en el RETA.

8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de este proyecto.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia y falta de financiación. - Corta vida del producto. - La empresa es desconocida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevada competencia - Poca fidelidad de los jugadores/as - Sector con escasas barreras de entrada
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa joven y entusiasta. - Producto de bajo coste adquisitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento del mercado. - Redes sociales. - Videojuegos como cultura.

Las principales **fortalezas** son:

- Se trata de una empresa joven y entusiasta, el equipo de trabajo lo forman profesionales cualificados y con ganas de trabajar.
- El producto que se ofrece es de descarga gratuita en el momento inicial, y tan solo se requerirán micro-pagos para obtener prestaciones extras.

Del lado de las **debilidades**, se extraen tres factores principalmente:

- Al ser una empresa emergente, habrá grandes dificultades a la hora de posicionarse en el mercado y conseguir financiación.
- Los videojuegos tienen un ciclo de vida muy fugaz, ya que constantemente aparecen nuevos productos similares que ofrecen mejoras o, simplemente, cambia la tendencia de los/as jugadores/as.
- Al ser una empresa nueva en el mercado, será desconocida.

En cuanto a las **amenazas**, aparecen tres:

- En la actualidad existe en el mercado un elevado número de empresas internacionales asentadas y maduras dedicadas a la creación de videojuegos.
- Al ser el ciclo de vida del producto reducido, los usuarios cambian de un juego a otro con bastante frecuencia.

- Escasez de barreras de entrada, lo que propicia que se incorporen nuevas empresas en cualquier momento.

Las **oportunidades** encontradas son:

- El sector de los videojuegos ha sufrido un gran crecimiento en los últimos años.
- Muchas redes sociales han introducido videojuegos gratuitos para los/as usuarios/as, lo que ha potenciado en gran medida este sector.
- En 2009 el gobierno de España introdujo al sector de los videojuegos como industria cultural. Gracias a ello, la empresa puede acceder a diversas ayudas por parte del Estado.

Análisis CAME

Establecer estrategias de diagnósticos, para lo que se utiliza el Análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar):

Corregir las debilidades:

- Aumentar los conocimientos sobre el campo de los videojuegos para suplir la falta de experiencia en los momentos iniciales y buscar préstamos y subvenciones para financiar la empresa.
- Dar a conocer la empresa a través de diversos modos de promoción (publicidad, networking...)
- Alargar la vida del producto mediante la constante introducción de elementos innovadores.

Afrontar las amenazas:

- Apoyarse en otras empresas del mismo sector para crear relaciones de colaboración en vez de convertirse en empresas competidoras.
- Fidelizar a los/as usuarios/as mediante recompensas que motiven su continuidad en el juego. Por ejemplo, a partir de un determinado número de horas de juego, se otorga una moneda virtual.

Mantener las fortalezas:

- Continuar con el espíritu de trabajo e ideas innovadoras del equipo.
- Aprovechar la facilidad de descarga de los videojuegos para llegar a una mayor cuota de mercado.

Explotar las oportunidades:

- Crear videojuegos que cubran todos los posibles perfiles de jugadores/as, abarcando así todo el mercado.
- Llegar a acuerdos con las principales redes sociales para incluir los videojuegos creados en las mismas.
- Aprovechar las ayudas del Estado destinadas a actividades culturales y de ocio.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se van a necesitar.

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para producir el bien o servicio.

ACTIVO MATERIAL, conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios y que no están destinados a la venta.

Edificios, Locales y Terrenos: La oficina en la que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler.

Utillaje y Mobiliario: Se incluirán en esta partida las instalaciones y materiales no relacionados con el proceso de producción, así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.

El utillaje comprenderá el material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos, etc.). Esta partida será de 600 €.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 3.000 €.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 6.500 €.

ACTIVO INMATERIAL, conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

Aplicaciones Informáticas: inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), software específico. antivirus, y la creación de la página web. El coste será de 3.500 €.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 1.200 €.

9.1.2. Activo corriente

Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año. Se pueden considerar:

Existencias, materias primas, envases y embalajes. En este caso no será necesario asignar dinero a esta partida, ya que al ser una empresa de servicios no es necesario contar con unas existencias iniciales.

Tesorería Inicial. Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante el primer ejercicio en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones		21%	0
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento	500	21%	500
Mobiliario	3.000	21%	3.000
Utillaje	600	21%	600
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	6.500	21%	6.500
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	10.600		10.600
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	3.500	21%	3.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200	21%	1.200
Total Inmovilizado Inmaterial	4.700		4.700
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			15.300
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			63.487
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0		0
TOTAL INVERSION	15.300		15.300
Total IVA SOPORTADO	3.213		3.213
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	18.513		18.513
			82.000

9.2. Fuentes de financiación

A continuación se detallan las fuentes de financiación necesarias para el proyecto:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	40.000
En Especie	0
Dinerario	40.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	40.000
Deudas bancarias a L/P	42.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	42.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	82.000

La empresa está estudiando diversas formas de obtener este dinero que se necesita a la hora de realizar el proyecto. En primer lugar, el equipo promotor va a realizar una aportación inicial en forma de capital social de 40.000 €.

El resto de las necesidades de financiación, se ha previsto cubrir mediante la solicitud de un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	42.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	840
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	42.000,00
Importe de Intereses:	14.999,09
Coste total operación:	56.999,09
Cuota Mensual (a):	593,74
Cuota Anual	7.124,89
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

Para realizar la previsión de ingresos durante el primer año, se ha estimado que por término medio, el equipo tarda dos meses en elaborar un juego y ponerlo en el mercado. En base a esto, durante el primero año se prevé la realización de 5 videojuegos para móviles. De ellos, tres serán de descarga gratuita e incluirán servicios extra de pago. Los dos restantes serán de pago.

Para poder posicionar a la empresa en el mercado y asegurar su estabilidad, se debe lograr que las descargas de los videojuegos gratuitos creados por la misma se posicionen como mínimo entre los 100 primeros del ranking en las plataformas de compra como Google Play o Apple App Store. Hay que ser conscientes de que esto no será probable al principio y que se necesitarán unos meses para lograrlo. Por ello, se prevé que la descarga de los videojuegos gratuitos se posicione de la siguiente manera:

- Entre los primeros 500 puestos los cinco primeros meses.
- Entre los 200 primeros puestos los meses siguientes.

Según un estudio realizado por Distimo relacionado con las aplicaciones del App Store y Google Play durante el mes de mayo de 2013, para lograr posicionarse en el puesto 50 del ranking de aplicaciones gratuitas, es necesario lograr unas descargas diarias de 23.000. En base a estos datos y aplicando una regla de tres inversa, se han obtenido las previsiones de los videojuegos 1, 3 y 5, que son los de descarga gratuita. Además, el número de usuarios que, habiéndose descargado una aplicación, paga por elementos extra, está entre el 3% y el 10%, según se cita en abc.es por Eneko Knorr, Ceo y fundador de la plataforma de juegos Ludei (artículo de abc.es del 11 de marzo de 2013).

Por ello, al número de ventas de estos videojuegos se ha calculado multiplicando las descargas necesarias para estar en los puestos de ranking mencionados por la media de usuarios/as que pagan servicios Premium (6,5%).

En cuanto al número de descargas de productos de pago (ya sean aplicaciones completas o servicios in-app) se estima que los productos se posicionen los dos primeros meses en los 1.000 primeros puestos del ranking, subiendo a los 800 primeros en los dos meses posteriores y al puesto 500 en los meses siguientes.

Según el estudio citado anteriormente, la posición 50 en el ranking se corresponde con unos ingresos diarios de 6.600 dólares.

El número de ventas irá creciendo progresivamente cada mes tal y como se muestra en la siguiente tabla:

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3	Servicio 4	Servicio 5
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados	6.516	7.605	2.798	2.738	374
Precio medio por Producto/Servicio	0,83	0,75	1,00	1,00	1,00
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%

PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Videojuego 1													
Nº Productos /Servicios 1			4.485	4.485	4.485	4.485	4.485	11.154	11.154	11.154	11.154	11.154	78.195
Precio			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	4.485	4.485	4.485	4.485	4.485	11.154	11.154	11.154	11.154	11.154	78.195
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Videojuego 2													
Nº Productos /Servicios 2					7.300	7.300	9.130	9.130	14.600	14.600	14.600	14.600	91.260
Precio				1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	7300	7300	9130	9130	14600	14600	14600	14600	91.260
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Videojuego 3												3,e	
Nº Productos /Servicios 3							4.485	4.485	4.485	4.485	4.485	11.154	33.579
Precio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	0	0	4485	4485	4485	4485	4485	11154	33.579
Coste Producto /Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Videojuego 4													
Nº Productos /Servicios 4									7.300	7.300	9.130	9.130	32.860
Precio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	7300	7300	9130	9130	32.860
Coste Producto /Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Videojuego 5													
Nº Productos /Servicios 5												4.485	4.485
Precio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4485	4.485
Coste Producto /Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00

INGRESOS POR VENTAS	0	0	4485	4485	11785	11785	18100	24769	37539	37539	39369	50523	240.379
Iva repercutido	0	0	941,85	941,85	2474,85	2474,85	3801	5201,49	7883,19	7883,19	8267,49	10609,8	50479,59
Facturado a clientes	0	0	5426,85	5426,85	14259,9	14259,9	21901	29970,5	45422,2	45422,2	47636,5	61132,8	290.859
Cobros del periodo	0	0	5426,85	5426,85	14259,9	14259,9	21901	29970,5	45422,2	45422,2	47636,5	61132,8	290858,59
Cobros periodos anteriores			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL COBROS	0	0	5427	5427	14260	14260	21901	29970	45422	45422	47636	61133	290.859

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las
El Porcentaje (%) del Importe facturado A CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al contado	100%
	2. a los 30	
	3. a los 60	
	4. a los 90	

9.4. Costes de producción

Debido a la naturaleza de la empresa y el tipo de servicio que ofrece, no será necesario calcular los costes de producción.

Esto se debe a que, al ofrecer videojuegos online, solo será necesaria para su elaboración la mano de obra con la que cuenta la empresa y los costes fijos mensuales tales como alquileres y suministros. Ambas cuentas (gastos de personal y gastos generales) aparecen reflejados en el punto 9.5 de este estudio.

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los gastos generales están compuestos por los gastos fijos de la empresa, donde se incluirán los servicios de gestión, suministros (agua, electricidad, teléfono...), los seguros, los gastos de constitución y alquileres.

También integran los gastos generales los gastos variables en los que se incurren para la prestación del servicio y que, en este caso, es de 0,30 € por cada servicio de pago que facturemos a los/as usuarios/as a través de la plataforma de descarga de aplicaciones.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

ANO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Gastos variables:	18	0	1.346	1.346	3.536	3.536	5.430	7.431	11.262	11.262	11.811	15.157	72.132
Gasto plataforma de venta videojuego 1	0	0	1.346	1.346	1.346	1.346	1.346	3.346	3.346	3.346	3.346	3.346	23.459
Gasto plataforma de venta videojuego 2	0	0	0	0	2.190	2.190	2.739	2.739	4.380	4.380	4.380	4.380	27.378
Gasto plataforma de venta videojuego 3	0	0	0	0	0	0	1.346	1.346	1.346	1.346	1.346	3.346	10.074
Gasto plataforma de venta videojuego 4	0	0	0	0	0	0	0	0	2.190	2.190	2.739	2.739	9.858
Gasto plataforma de venta videojuego 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.346	1.346
Otros (Cuota de registro)	18												18
Gastos fijos:	1.975	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	20.400
Promoción comercial	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	300												300
Gastos I+D													0
Alquileres	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Otros	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
TOTAL GASTOS y compras	1.993	1.675	3.021	3.021	5.211	5.211	7.105	9.106	12.937	12.937	13.486	16.832	92.532
Iva soportado	283	216	216	216	676	676	1.074	1.074	1.419	1.419	1.419	1.839	10.527
Total Pagos	2.276	1.891	3.237	3.237	5.887	5.887	8.179	10.180	14.355	14.355	14.904	18.671	103.059

Gastos de personal

Los gastos de personal serán los mismos para el primer año que para los siguientes, a menos que la empresa decida contratar a una persona que desempeñe las funciones administrativas y/o más programadores/as o diseñadores/as debido a un aumento en el volumen de negocio.

GASTOS DE PERSONAL

AÑO 1													
Categoría/ puesto/ funciones	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Gerente													
Salario Bruto trabajador/a	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	20.944
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	24.064
Project Manager													
Salario Bruto trabajador/a	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	1.745	20.940
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	2.005	24.060
Programador/a 1													
Salario Bruto trabajador/a	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	20.560
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	6.785
Coste empresa	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	27.344
Programador/a 2													
Salario Bruto trabajador/a	1.723	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	20.568
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	569	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	6.787
Coste empresa	2.292	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	2.279	27.355
Diseñador/a													
Salario Bruto trabajador/a	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	1.713	20.556
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	565	6.783
Coste empresa	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278	27.339
COSTE EMPRESA TOTAL	10.859	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	130.163

Amortización

Los gastos por amortización contable se muestran en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	3.500	5	700
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200	5	240
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			940
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	500	15	33
Mobiliario	3.000	15	200
Utillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	6.500	5	1.300
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			1.683

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestran los flujos de caja previstos en el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendientes de realizar:

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		0	0	5.427	5.427	14.260	14.260	21.901	29.970	45.422	45.422	47.636	61.133
Prestamo a Corto Plazo		0											
Préstamo a Largo Plazo	42.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	40.000												
TOTAL COBROS	82.000	0	0	5.427	5.427	14.260	14.260	21.901	29.970	45.422	45.422	47.636	61.133
PAGOS:													
Pagos sueldos		10.859	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846
Pago compras y gastos generales		2.276	1.891	3.237	3.237	5.887	5.887	8.179	10.180	14.355	14.355	14.904	18.671
Pago IVA a Hacienda								4.323			13.319		
Devolución capital préstamos		314	316	318	320	322	324	327	329	331	333	335	338
Pago intereses	840	280	278	276	274	272	269	267	265	263	261	258	256
Pago de las inversiones	18.513	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	19.353	13.729	13.331	14.676	14.676	17.326	17.326	23.942	21.619	25.795	39.114	26.344	30.110
FLUJO DE CAJA NETO	62.647	-13.729	-13.331	-9.249	-9.249	-3.066	-3.066	-2.041	8.351	19.627	6.308	21.292	31.022
SALDO FINAL DE TESORERÍA	62.647	48.918	35.588	26.338	17.089	14.023	10.957	8.916	17.267	36.894	43.202	64.495	95.517

9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

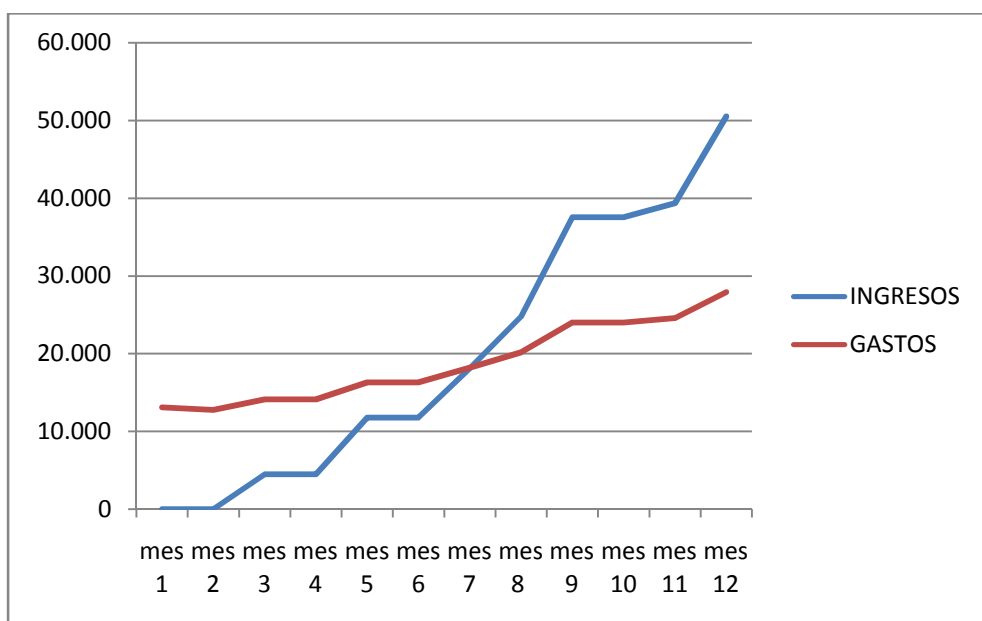
A continuación aparecen la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	4.485	4.485	11.785	11.785	18.100	24.769	37.539	37.539	39.369	50.523	240.379
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	4.485	4.485	11.785	11.785	18.100	24.769	37.539	37.539	39.369	50.523	240.379
Gastos de personal	0	10.859	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	10.846	130.163
Gastos variables	0	18	0	1.346	1.346	3.536	3.536	5.430	7.431	11.262	11.262	11.811	15.157	72.132
Gastos fijos	0	1.975	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	20.400
Amortizaciones	0	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	2.623
Total gastos	0	13.071	12.739	14.085	14.085	16.275	16.275	18.170	20.170	24.001	24.001	24.550	27.897	225.318
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-13.071	-12.739	-9.600	-9.600	-4.490	-4.490	-70	4.599	13.538	13.538	14.819	22.626	15.061
Gastos financieros	840	280	278	276	274	272	269	267	265	263	261	258	256	4.059
Beneficio antes de impuestos	-840	-13.351	-13.017	-9.876	-9.873	-4.761	-4.759	-337	4.334	13.275	13.277	14.560	22.370	11.002
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														1.650
RESULTADO DEL EJERCICIO	-840	-13.351	-13.017	-9.876	-9.873	-4.761	-4.759	-337	4.334	13.275	13.277	14.560	22.370	9.352

Al tratarse de una empresa de nueva creación, los dos primeros ejercicios que se obtengan beneficios, se tributará a un impuesto de sociedades del 15%.

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	40.000
Activo no corriente	12.677	Resultado del Ejercicio	8.417
		Reserva legal (10 % de PyG)	935
Adquisición del terreno	0	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	0	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	Patrimonio Neto	49.352
Maquinaria	0		
Equipamiento	500	Préstamos bancarios a largo	33.864
Mobiliario	3.000	Pasivo no corriente	33.864
Utillaje	600		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	6.500		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.683	Préstamos bancarios a corto plazo	4.230
Inmovilizado material	8.917	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	22.084
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	1.650
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	3.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-940		
Inmovilizado inmaterial	3.760		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	2.987		
Clientes	0		
Tesorería	95.517		
Activo corriente	98.504	Pasivo Corriente	27.965
ACTIVO	111.181	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	111.181

Los datos de los ratios del proyecto para el primer año son:

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,52
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	70.538,95
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,25
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	6,27%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,80
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	13,55%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	19%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	4%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	218.860,86

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 218.860,86 €. Esta cifra de ingresos se alcanzará en el mes 12 del primer ejercicio.

Las previsiones de pérdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

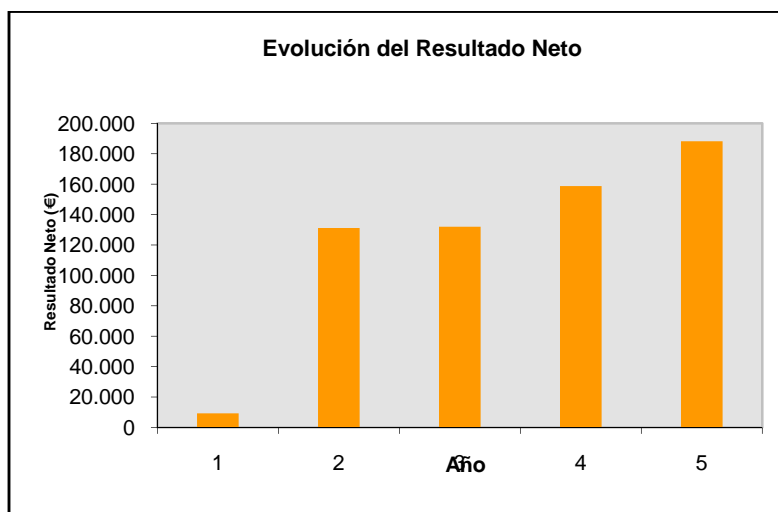
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	240.379,00	388.212	427.033	469.737	516.710
Consumos	0,00	0	0	0	0
margen bruto	240.379	388.212	427.033	469.737	516.710
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	130.162,88	132.766	135.421	138.130	140.892
Gastos variables mensualmente:	72.131,70	73.574	75.046	76.547	78.078
Amortización de activos	2.623	2.623	2.623	2.623	2.623
Gastos fijos:	20.400,00	20.808	21.224	21.649	22.082
Total gastos	225.317,92	229.772	234.315	238.949	243.675
Beneficio antes de impuestos e intereses	15.061	158.440	192.719	230.788	273.035
Gastos financieros	4.059	4.059	4.059	4.059	4.059
Beneficio antes de impuestos	11.002	154.381	188.660	226.729	268.976
IMPUESTO DE SOCIEDADES	1.650	23.157	56.598	68.019	80.693
RESULTADO DEL EJERCICIO	9.352	131.224	132.062	158.710	188.283

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	62%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de consumos	62%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	93%	1%	17%	16%

Se prevé un crecimiento del 62% sobre los ingresos para el año 2. Esto se corresponde con los ingresos generados por las aplicaciones que ya están creadas y puestas en el mercado con una posición media en el ranking de descargas.

En los años posteriores se estima un incremento del 10% coincidente con la creación de nuevos juegos y/o funcionalidades extra de los ya existentes o con el reposicionamiento de las descargas de manera anual. Aunque este porcentaje puede ser mayor se ha querido ser conservador/a en las previsiones. Este tipo de negocio requiere de una fuerte inversión pero a medio/largo plazo gozan de una alta escalabilidad en los beneficios.

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación ajena. 6 meses
- 2 Elaboración de documentos sobre contenidos y forma de los videojuegos a producir en el inicio. 6 meses.
- 3 Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler de oficina. 3 meses
- 4 Campaña de marketing inicial. 9 meses.
- 5 Búsqueda, selección y contrato de especialistas en el sector TIC. 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												

1	Búsqueda de financiación
2	Elaboración de cartera de productos.
3	Contrato alquiler oficina.
4	Campaña de marketing inicial.
5	Búsqueda, selección y contrato de especialistas.

Responsable de las actividades:

Promotor/a 1: Actividades 1, 2 y 3

Promotor/a 2: Actividades 4 y 5.

- Plan Comercial

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa.

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y establecida la cartera de productos.
- Plan económico-financiero
 - Aportación de los/as emprendedores/as
 - Solicitud de subvenciones
 - Búsqueda de financiación ajena
- Plan de legalización de actividades
 - Jurídico
 - La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
 - Solicitud de licencia de apertura.
 - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
 - Fiscal
 - Obtención de CIF
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Laboral
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta de los/as empleados/as.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1.

Actividad Inocua

Se encuadran en este itinerario las actividades que no se encuentran recogidas en ninguno de los anexos del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales. Decreto 81/2011.

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no, sin opción a calificación urbanística.

Epígrafes asimilables al desarrollo de videojuegos.

ACTIVIDAD: Explotación electrónica por terceros (845)

Grupo 845: “Explotación electrónica por cuenta de terceros”, que recoge la prestación de servicios de estudio y análisis de procesos para su tratamiento mecánico, programación para equipos electrónicos, registro de datos en soportes de entrada para ordenadores, así como la venta de programas, el proceso de datos por cuenta de terceros y otros servicios independientes de elaboración de datos y tabulación.

También podría tratarse de una actividad profesional:

762 Doctores, Licenciados e Ingenieros en Informática.

763 Programadores y Analistas de informática.

764 Diplomados en informática.

765 Grabadores, Informáticos y otros Profesionales auxiliares del tratamiento electrónico de datos.

A. Trámites Constitución de Empresa

A continuación se indican los trámites necesarios en caso de elegir como forma jurídica una Sociedad Limitada Mercantil:

1. Certificación Negativa del Nombre

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

Documentación: Existe un impreso oficial normalizado, en el cual se recoge el nombre elegido hasta un máximo de cinco. Hay que indicar siempre a continuación del nombre el tipo de sociedad de que se trata. Se puede solicitar a través de internet: <http://www.rmc.es>.

Organismo: Registro Mercantil Central.

Plazo: Antes de ir al notario. La validez del nombre concedido es de 3 meses (Real Decreto 158/2008). Pasado este plazo sin que se haya constituido la empresa debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

2. Escritura Pública

Previamente, se realizará el **Ingreso del Capital Social** acordado por los socios fundadores en una Cuenta Bancaria abierta a nombre de la Sociedad. Existe un capital social mínimo exigido para cada una de las diferentes modalidades de sociedades mercantiles. Por ejemplo, para sociedades limitadas es de 3.000 € y para sociedades anónimas de 60.000 €.

Formalización pública ante notario, por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la Sociedad estableciendo los estatutos de la misma y mediante la que se asume la totalidad de participaciones sociales.

Documentación:

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.

- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

El objeto del Número es identificar a la Sociedad a efectos fiscales, éste ha de ser solicitado por toda persona jurídica, pública o privada, cualquiera que sea su actividad. El NIF provisional tiene una validez de 6 meses. Puede ser solicitado junto con la Declaración Censal, en el mismo modelo (036).

Documentación:

- Modelo 036 debidamente cumplimentado.
- Fotocopia de la Escritura o Contrato de Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del DNI o NIE del firmante de la solicitud, que debe ser cargo representativo de la Sociedad o Entidad.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 30 días naturales desde la constitución de la sociedad.

4. Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios)

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

Documentación:

- Primera Copia de Escritura en el caso de las sociedades.
- Número de Identificación Fiscal, NIF (salvo que se solicite en esta declaración).
- Modelo 036/037 (simplificado, cuando no se solicite el NIF).

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

Estos impuestos gravan las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD), en su modalidad de operaciones societarias, para la constitución de sociedades.

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

- Impreso necesario para la liquidación del impuesto, es el Modelo 600 facilitado por la Consejería de Economía y Hacienda.
- Primera copia y copia de la escritura de constitución de la sociedad.
- DNI o NIE del representante legal de la empresa y NIF de la sociedad.

Organismo: Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Extremadura.

Plazo: 30 días hábiles desde el otorgamiento de la escritura pública ante el notario.

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad.

A partir de este momento, la empresa tendrá personalidad jurídica plena.

Documentación:

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado.

Organismo: Registro Mercantil de la provincia donde se ubique la sociedad.

7. Solicitud de NIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.
- Original de la primera copia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la hoja de inscripción.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo derivado del ejercicio, en el territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se realicen o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las tarifas del impuesto.

Documentación:

- Liquidación del impuesto. Modelo 840.
- Modelo 036/037 (simplificado) de alta en el Censo.
- NIF de la empresa.

Organismo: La solicitud de alta se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria (AEAT) y la liquidación y recaudación en el Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la sociedad.

Tasa: Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €
- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

La presentación de la declaración censal (Modelo 036) **exonera** a los sujetos pasivos exentos del IAE de la presentación de las declaraciones específicas de dicho impuesto (Modelo 840).

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del NIF. Los pasos necesarios son:

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios).

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería de la Seguridad Social asignará un número ("Código de Cuenta de Cotización"), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

Documentación: Se debe presentar el Modelo TA-6 para todos los Regímenes.

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).
- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Plazo: El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

Alta en el Régimen General: el empresario está obligado a solicitar el alta, la baja y a comunicar las variaciones de datos de todos sus trabajadores.

Documentación:

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado nº propio de afiliación)
 - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
 - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
 - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA2/S.

Plazo: Solicitud del alta, previo al inicio de la relación laboral hasta 60 días antes. En los casos en que no se hubiere podido prever con antelación dicha iniciación, si el día o días anteriores a la misma fueren inhábiles, o si la prestación de servicios se iniciara en horas asimismo inhábiles, deberán remitirse, con anterioridad al inicio de la prestación de servicios, por telegrama, fax o por cualquier otro medio electrónico, informático o telemático.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Alta en el régimen de Autónomos: este Régimen de la Seguridad Social será obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Régimen opcional para socios trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

- Copia y original del impreso de alta en el IAE.
- Fotocopia del DNI del solicitante.
- Tarjeta de afiliación a la Seguridad Social (cuando se haya trabajado con anterioridad; si no, hay que simultanear este trámite).

- Documento de adhesión a una mutua de accidentes de trabajo.
- Certificado del colegio correspondiente, para las actividades de Colegios Profesionales.

Plazo: 30 días naturales desde la fecha de alta en Hacienda (Modelo 036).

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

Documentación: Formulario oficial que se facilita en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo e Inmigración o en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma.

Organismo: Dirección General de Trabajo de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación.

Plazo: Dentro de los 30 días siguientes a la apertura del centro de trabajo.

12. Comunicación de contratos trabajadores.

Los empresarios están obligados a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito. Dicha comunicación se realizará mediante la presentación de copia del contrato de trabajo o de sus prórrogas.

También debe remitirse a los Servicios Públicos de Empleo la copia básica de los contratos de trabajo, previamente entregados a la representación legal de los trabajadores, si la hubiese.

Actualmente la comunicación de contrato al SEXPE se puede realizar de forma telemática a través de la herramienta Contrat@ (www.extremaduratrabaja.es).

Documentación:

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.
- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de viabilidad urbanística.

Con objeto de evitar una inversión inútil, es recomendable que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

- Modelo de solicitud
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad, OGUVAT o IDE Extremadura.

Resultado: Cédula urbanística (cuando la consulta se hace al Ayuntamiento).

2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación, y licencia de usos y actividades.

La Licencia Urbanística llevará implícita tanto la licencia de obras, edificación e instalación (para efectuar cualquier tipo de obras en un local, nave o establecimiento, para el ejercicio de la actividad empresarial), como la licencia de usos y actividades,

que constatará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX.

Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Concretamente en este itinerario se puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

Además esta actividad está afectada Modificación de la Ley 12/2012, de 26 de diciembre, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios. Por lo que esta actividad no está sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística en el caso de **superficie útil de exposición y venta al público no sea superior a 750 metros cuadrados** y obra de adaptación sin necesidad de proyecto. En este caso bastará con la presentación en el Ayuntamiento de la Declaración Responsable o Comunicación Previa y el documento de pago de las tasas correspondientes. En caso contrario se seguirá el trámite normal de solicitud de Licencia de Urbanística de obras que se describe a continuación.

Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Documentación para iniciar el procedimiento de licencia urbanística, concesión de licencia de obras: (orientativa, depende de cada Ayuntamiento)

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.

- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.
- Entidades Aseguradoras.

Documentación: Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

Organismo: Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Social).

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

B.1. Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial

1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro Industrial

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

Con la solicitud de puesta en marcha se presenta también la solicitud de inscripción en el Registro Industrial.

Organismo: Dirección General de Industria y Energía

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado competente y visado por su Colegio Oficial correspondiente, en su caso, o Memoria Técnica donde se recojan los datos y características de la actividad, así como la relación de

máquinas (cuando proceda) cumplimentada en el modelo oficial correspondiente a la ficha técnica descriptiva de máquinas. En caso de que la Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.

- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.
- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

Instalaciones objeto de este procedimiento, con las limitaciones que se indican en la Orden de 12 de diciembre de 2005:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.

- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.

2. Registro de la Propiedad Intelectual (Consejería de Educación y Cultura del Gobierno de Extremadura o en el Ministerio de Educación, Cultura y Deportes)

Los videojuegos son considerados como obras colectivas de acuerdo al Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

Organismo:

- Dirección General de Promoción Cultural de la Consejería de Educación y Cultura.

Documentación:

Solicitud telemática disponible.

Modelo Normalizado de Solicitud.

- Fotocopia simple del DNI.
- Presentación de un ejemplar de la obra.
- Abono de tasas:

NOTA: Antes de abonar las tasas en cualquier entidad bancaria colaboradora deberá generar el Modelo 50, con los datos que se indican a continuación, en el siguiente enlace: [Modelo 50](#) (Código: 13011-2 Concepto: Tramitación solicitud Registro Propiedad Intelectual)

Las solicitudes de inscripción se presentan aportando:

- a) Los impresos oficiales de solicitud de inscripción.
- b) El ejemplar de la obra, actuación o producción, en la forma y modo indicados en los impresos oficiales.
- c) La documentación, que según los casos, se requiera en virtud de la legislación vigente.
- d) Justificante del abono de la tasa correspondiente. El pago se efectúa previa liquidación que efectúa el Registro en el impreso oficial.

Las solicitudes de inscripción, adjuntando los documentos indicados, pueden presentarse:

- En las Oficinas del Registro de la Propiedad Intelectual existentes en la Dirección General de Promoción Cultural de la Consejería de Educación y Cultura.
- En los registros de cualquier órgano administrativo del Estado, Comunidades Autónomas, o de Entidades Locales que hubieran suscrito el oportuno convenio. Las solicitudes deberán ir dirigidas a cualquiera de los Registros Territoriales o a las Oficinas Provinciales del Registro Central.
- En las Oficinas de Correos. Las solicitudes deberán ir dirigidas a cualquiera de los Registros Territoriales o a las Oficinas Provinciales del Registro Central.
- En las representaciones diplomáticas u oficinas consulares de España en el extranjero.

Las solicitudes presentadas en el extranjero pueden dirigirse a cualquiera de los Registros Territoriales o al Registro Central.

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Resolución: Plazo máximo 6 meses.

Efecto del silencio administrativo: Estimatorio

Normativa:

- Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia (B.O.E. Nº 97, de 22-04-96) .
-
- Real Decreto 281/2003, de 7 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro General de la Propiedad Intelectual (B.O.E. Nº 75, DE 28-03-03).
-
- Orden de 23 de noviembre de 2001, por la que se establece el Registro Territorial de la Propiedad Intelectual de Extremadura (D.O.E. Nº 141, de 11-12-01)

En caso de desarrollo de aplicaciones destinadas “apuestas”, “Concursos” y “Otros Juegos”.

**3. Autorización de la Dirección General de Ordenación del Juego.
(Ministerio de Hacienda y Administraciones Publicas)**

La explotación y organización de **juegos que no tengan carácter ocasional** requiere la obtención de una licencia general de la modalidad de juego que se pretende organizar, comercializar y explotar, ya sea “Apuestas”, “Concursos” u “Otros Juegos”.

Se excluye de esta enumeración la modalidad de juego “Lotería” porque las loterías de ámbito estatal quedarán reservadas a los operadores designados por la Ley, siendo estos operadores la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) y la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE).

Asimismo, y junto a la licencia general, se requiere la obtención de la licencia singular correspondiente al tipo de juego que pretende organizar, comercializar o explotar el operador de juego. Por tanto:

Licencias generales: habilitan a su titular para el ejercicio de las modalidades de juego de apuestas, concursos y otros juegos. El otorgamiento de dichas licencias se realiza por la DGOJ previa la oportuna convocatoria de un procedimiento

administrativo guiado por los principios de publicidad, concurrencia, igualdad, transparencia, objetividad y no discriminación, recogidos en el pliego de bases que regirán la convocatoria y que se publicará en el «Boletín Oficial del Estado». Asimismo, también cabe la apertura del procedimiento a instancia del interesado. En este caso, la DGOJ dispone de un plazo de 6 meses para iniciar dicho procedimiento salvo que se estimara, en base a razones de interés general, no proceder a la convocatoria del mismo.

Su duración es de 10 años prorrogables por un periodo de idéntica duración.

Licencias singulares: habilitan a su titular para la explotación de cada uno de los tipos de juegos regulados e incluidos en el ámbito de cada licencia general, por lo tanto únicamente los operadores titulares de licencia general pueden solicitar la correspondiente licencia singular. El otorgamiento de dichas licencias se realiza por la DGOJ de acuerdo con la normativa que a tal fin se adopta.

Su duración mínima es de un año y máxima de cinco, prorrogables por periodos sucesivos de idéntica duración. La pérdida de la licencia general conlleva, a su vez, la pérdida de las licencias singulares vinculadas a la misma.

Requisitos para la obtención de la licencia de juego.

El procedimiento para el otorgamiento de licencias, que con carácter general no limitará el número de licencias que pudieran ser otorgadas, tiene por objeto la constatación del cumplimiento, por parte de los solicitantes, de los requisitos fijados en la normativa vigente y en el pliego de bases de la convocatoria, y más concretamente requisitos de índole jurídica, económica y financiera, de seguridad y fiabilidad del software, de seguridad en la operaciones y transacciones relacionadas con el desarrollo de la actividad de juego, de políticas de juego responsable y protección de menores, así como lucha contra el fraude y el blanqueo de capitales, de acuerdo con el espíritu que preside el modelo de concesión de licencias previsto tanto en la ley como en su normativa de desarrollo.

A. Requisitos jurídicos:

- a. Forma de sociedad anónima o forma societaria análoga, con domicilio social en un Estado perteneciente al Espacio Económico Europeo.

- b. Presentar como objeto social único la organización, comercialización y explotación de juegos.
- c. Estar en posesión de un capital social mínimo, total y desembolsado, de 100.000 euros para la solicitud de licencia general de la modalidad de juego “Apuestas” y “Otros juegos” o de 60.000 euros cuando únicamente se solicite una licencia general para el desarrollo de la modalidad de juego “Concursos”.
- d. Inscripción en el Registro Mercantil o, en el supuesto de sociedades extranjeras, en un registro equivalente siempre que la legislación del Estado en el que la sociedad tenga su sede legal requiera la inscripción.
- e. Inscripción en la Sección Especial de Concurrentes del Registro General de Licencias de Juego.
- f. No concurrir en ninguna de las circunstancias previstas en el artículo 13.2 de la Ley 13/2011, de 27 de mayo, de regulación del juego.

B. Requisitos económicos:

- a. Declaraciones apropiadas de entidades financieras sobre la solvencia de la sociedad.
- b. Cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o en el Registro oficial que corresponda.
- c. Declaración sobre el volumen global de negocios en los tres últimos ejercicios.
- d. Descripción y origen de los recursos financieros propios y ajenos

Sin perjuicio de que la DGOJ, por razones justificadas, pueda autorizar al solicitante la acreditación de su solvencia económica y financiera por medio de cualquier otro documento que considerara apropiado.

C. Requisitos técnicos:

- a. Declaración indicando la estructura de personal técnico.
- b. Experiencia profesional de los directivos de la entidad responsable del desarrollo de las actividades de juego objeto de la licencia.
- c. Declaración sobre la plantilla media anual de la entidad durante los tres últimos años.
- d. Declaración indicando los sistemas técnicos de los que dispondrá para el desarrollo de las actividades de juego objeto de la licencia.

- e. Descripción de las instalaciones o unidades técnicas, de las medidas empleadas para garantizar la calidad y la seguridad y, en su caso, de los medios de estudio e investigación de la empresa.

Derechos y Obligaciones de los licenciatarios

En consonancia con los requisitos que las entidades solicitantes de licencia para el desarrollo de las actividades de juego no ocasional tienen que cumplir, nacen una serie de derechos y obligaciones para dichas entidades una vez que han obtenido la correspondiente licencia. Los **derechos** básicamente consisten en el desarrollo de la actividad de juego de ámbito estatal de acuerdo con las licencias otorgadas.

Las obligaciones pueden agruparse en aquellas de carácter económico, técnico y de gestión responsable del juego.

Obligaciones económicas:

- Satisfacer las tasas derivadas de la actividad de regulación del juego.

Obligaciones técnicas:

- Implantar un sitio web específico con nombre de dominio bajo «.es»
- Redireccionar hacia el sitio web específico con nombre de dominio bajo «.es» todas las conexiones que se realicen desde ubicaciones situadas en territorio español, o que hagan uso de cuentas de usuario españolas, a sitios web bajo dominio distinto al «.es», que sean propiedad o estén controlados por el operador de juego, su matriz o sus filiales.
- Homologación de los sistemas técnicos
- Identificación de participantes
- Control de prohibiciones subjetivas de participación (Consulta en RGIAJ)
- Aleatoriedad de los generadores de números aleatorios empleados
- Requisitos de seguridad de los sistemas técnicos de juego
- Garantizar la trazabilidad y registro de las operaciones de juego

- Implantación de un sistema de control interno que capture y registre las operaciones de juego y las transacciones económicas. Dicho sistema deberá disponer de un almacén ubicado geográficamente en territorio español.
- Permitir, caso de ser necesario y sin perjuicio de la posibilidad de realizar inspecciones presenciales, la conexión al sistema por parte del personal de inspección.

Obligaciones en el marco de una gestión responsable del juego:

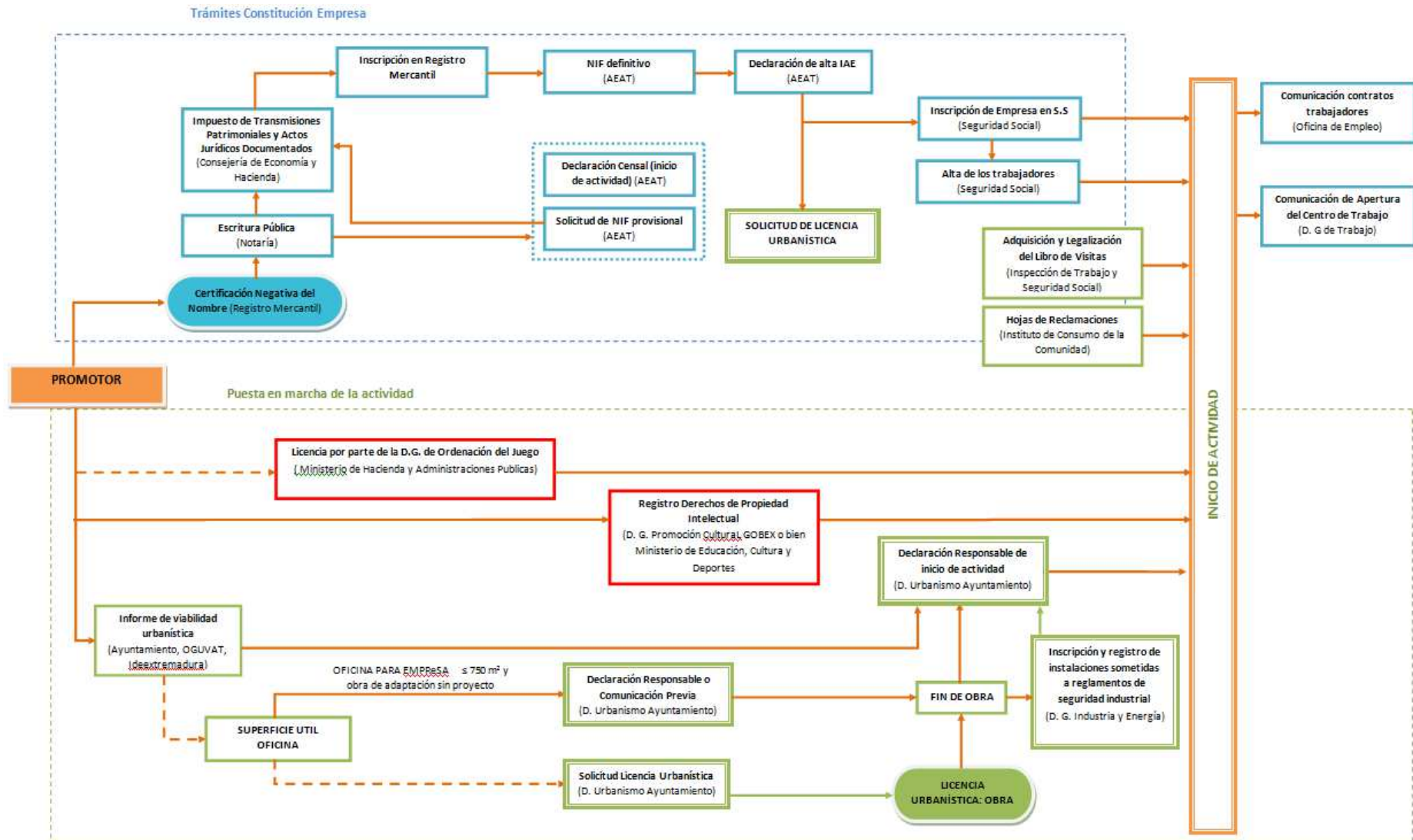
- Asegurar la integridad y seguridad de los juegos, garantizando la participación, transparencia de los sorteos y eventos, del cálculo y del pago de premios y el uso profesional y diligente de los fondos.
- Canalizar adecuadamente la demanda de participación.
- Reducir cualquier riesgo de daño potencial a la sociedad, ello incluye la lucha contra el juego ilegal y las actividades delictivas asociadas.
- Colaborar activamente de acuerdo con la normativa vigente, con las autoridades encargadas de la prevención del blanqueo de capitales.

Finalización del Procedimiento.

El procedimiento de otorgamiento de licencias concluye mediante Resolución del titular de la Dirección General de Ordenación del Juego, dentro del plazo de 6 meses, contado desde la presentación de la solicitud, sin perjuicio de la ampliación del mismo por el tiempo que el interesado hubiera empleado para atender los requerimientos formulados en el transcurso del citado plazo. Dicha Resolución debe notificarse al solicitante en el plazo de diez días desde su adopción y se publicará en el sitio web de la Dirección General de Ordenación del Juego. Transcurrido dicho plazo sin que se dicte y notifique la resolución expresa sobre la solicitud, ésta se entenderá estimada por silencio administrativo.

En todo caso, el otorgamiento de las licencias queda condicionado a la obtención de la homologación definitiva de los sistemas técnicos de juego, que debe concederse en los 6 meses siguientes a la notificación del otorgamiento de la licencia correspondiente.

11. Mapa de Actividad



[Escribir texto]