



#plandenegocio

desarrollo de aplicaciones Apps

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
3.2. Perfil de la persona promotora 2	8
3.3. Perfil de la persona promotora 3	9
3.4. Perfil de la persona promotora 4	9
3.5. Perfil de la persona promotora 5	9
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	11
4.1. Características de la oferta	11
4.2. Aspectos Diferenciales.....	13
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	14
4.4. Propiedad Industrial e intelectual	15
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	16
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	16
5.2. Análisis del entorno.....	18
5.3. Análisis de la demanda	22
5.4. Análisis de la competencia.....	24
6. PLAN DE MARKETING.....	26
6.1. Establecimiento de precios	26
6.2. Canales de distribución.....	27
6.3. Comunicación y promoción.....	28
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	31
7.1. Recursos físicos.....	31
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	31
7.1.2. Equipamiento	32
7.1.3. Desarrollo productivo.....	33
7.2. Recursos humanos	34
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	34
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo	35
7.2.3. Gestión de los recursos humanos	36
7.3. Forma jurídica	37

8. ANÁLISIS DAFO	38
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	41
9.1. Inversión inicial	41
9.1.1. Activo no corriente.....	41
9.1.2. Activo corriente.....	42
9.2. Fuentes de financiación	44
9.3. Previsiones de ingresos	46
9.4. Costes de producción	48
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	49
9.6. Previsión de tesorería	52
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	53
10. PLAN DE ACCIÓN	58
10.1. Planificación de actividades	58
10.2. Guía de trámites	60
11. MAPA DE ACTIVIDAD	74

1. Resumen ejecutivo

El siguiente proyecto describe la creación de una empresa de desarrollo de aplicaciones Apps. La idea surge a partir de la evolución experimentada por la industria de las nuevas tecnologías en los últimos años, que se ha mantenido fuerte y competitiva en el mercado a pesar de la crisis económica actual.

El equipo emprendedor está formado por cinco personas, que se han unido para crear una Sociedad Limitada Laboral.

- La primera persona promotora del negocio posee la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y 15 años de experiencia laboral en el sector TIC.
- La segunda persona cuenta con la titulación de Ingeniería Informática y Formación Profesional en Desarrollo de Aplicaciones. Ha trabajado en una importante empresa multinacional de especializada en productos y servicios relacionados con Internet, software, dispositivos electrónicos y otras tecnologías.
- El/la siguiente emprendedor/a tiene la titulación de Ingeniería Técnica Informática y un curso de Desarrollo de Aplicaciones. Además posee experiencia laboral en el desarrollo de páginas web.
- La cuarta persona promotora tiene la titulación de Formación Profesional de Desarrollo de Aplicaciones Informáticas y ha trabajado para una empresa europea de creación de videojuegos.
- La última persona emprendedora cuenta con la titulación de Diseño Gráfico y con formación específica en el campo del diseño de Aplicaciones Informáticas. Ha trabajado como diseñador/a freelance para una empresa de desarrollo de aplicaciones para móviles y para una multinacional especializada en servicios de Internet.

Las aplicaciones creadas por la empresa serán de muy diversa índole, dependiendo de las tendencias del mercado y de lo que demanden los/as usuarios/as. Así, se podrán crear juegos infantiles, audiocuentos, aplicaciones que midan la distancia recorrida mediante el GPS, agendas personalizables, buscadores de bares y restaurantes, etc. La lista es infinita, y para ello el equipo promotor tratará estar a la vanguardia de las últimas tendencias del mercado, de las necesidades de la demanda y de lo que hace la competencia.

La cobertura de necesidades de los/as consumidores/as por parte de la empresa se basa en cuatro aspectos fundamentales: el primero es que se abordarán los géneros más demandados; además, se tenderá a tratar géneros muy variados, para llegar a todos los públicos; los precios serán inferiores a los de la competencia; y por último, las aplicaciones podrán ser empleadas en cualquier lugar.

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

- Área de gestión y comercial, que incluye las tareas administrativas, de gerencia y las labores comerciales.
- Área de desarrollo del producto, que incluye las tareas de creación y desarrollo de las Apps. Dentro de esta área se encuentran dos departamentos: el departamento de programación y el de diseño.

La empresa se ubicará en un edificio de oficinas totalmente equipado. La oficina tendrá 70 m² con varias zonas diferenciadas: recepción, sala de trabajo del personal informático, despacho del/la Project Manager, despacho del/la gerente y sala de reuniones.

La web de la empresa será una ventana para nueva clientela, por lo que es muy importante que contenga información sobre la empresa y sus productos. También se cuidará su diseño, ya que debe ser lo más atractiva posible para la clientela.

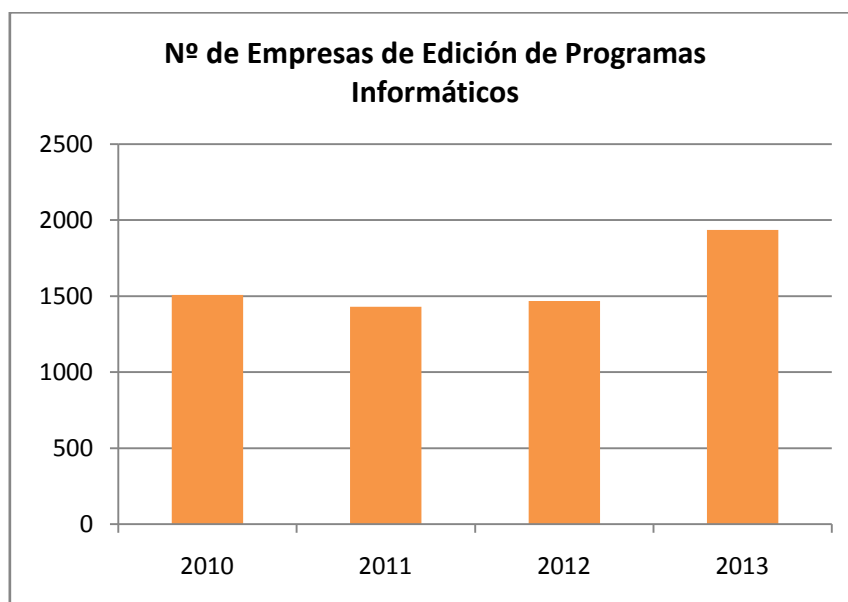
Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 18.937€** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 83.000 €, de los que 40.000 € serán aportados por el equipo emprendedor en forma de Capital Social y los 43.000 € restantes se obtendrán a través de un préstamo a largo plazo. Durante el **segundo año**, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento y comenzará a ser rentable, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII) será de 78.783,01 €**. En el quinto año el **BAII alcanzará los 142.526,63 €**. El punto de equilibrio se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de 136.342,67 €.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

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

Una App, o aplicación informática, es un tipo de programa informático diseñado como herramienta que permite a un/a usuario/a realizar uno o diversos tipos de trabajo. Actualmente, con el uso de dispositivos móviles, se ha extendido el concepto de App para dispositivos móviles o tabletas con un abanico de funcionalidades bastante amplio: desde juegos hasta aplicaciones para practicar deporte.

La siguiente tabla muestra el comportamiento en los últimos años de la Edición de Programas Informáticos.



Fuente: INE.

En los últimos años el número de empresas de este sector se ha visto incrementado de forma considerable, a pesar de la coyuntura económica que afecta a la gran mayoría de los sectores.

Tal y como indica el informe “Indicadores del Sector de las Tecnologías de la Información y el Conocimiento (TIC) del año 2011”, realizado por el Instituto Nacional de Estadística, el volumen de negocio de las empresas TIC alcanzó en 2011 los 88.395,2 millones de euros. El informe también indica que el 40% de estas empresas realizaron actividades innovadoras durante el citado año.

Todo ello, unido a la pasión de las personas promotoras de este negocio por las aplicaciones informáticas o Apps, especialmente para móviles y tablets, hace que nazca esta idea de negocio.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto será desarrollado por un equipo compuesto por cinco personas.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera persona promotora del negocio tiene 40 años y nació en la región lusa de Centro. Cursó en la Universidad de Extremadura la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y posee 15 años de experiencia en el sector de las TIC.

Su experiencia profesional se ha desarrollado en un principio en el ámbito de las finanzas. Cuando finalizó sus estudios universitarios comenzó a trabajar para una pyme dedicada a la consultoría estratégica para empresas. Esta experiencia le proporcionó una buena base de conocimientos en finanzas y dirección estratégica.

Tras 5 años en dicha empresa, decidió reorientar su carrera y centrarse en el mundo de las ventas. Consiguió ocupar una plaza en el departamento de ventas de una empresa multinacional americana dedicada a la consultoría informática, alcanzando posteriormente el puesto de jefe/a de ventas para la península ibérica.

En cuanto a sus características personales, se trata de una persona resolutiva, con gran capacidad de liderazgo, perfecta para coordinar un grupo de trabajo.

Además, domina el portugués (su lengua materna), el español y el inglés.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda persona promotora del negocio es un/a joven profesional de 30 años, extremeño/a. Posee amplios conocimientos informáticos ya que cuenta con la titulación de Ingeniería Informática y Formación Profesional en Desarrollo de Aplicaciones.

En cuanto a su experiencia profesional en el campo de las nuevas tecnologías, ha trabajado durante 4 años en una importante empresa multinacional estadounidense especializada en productos y servicios relacionados con Internet, software, dispositivos electrónicos y otras tecnologías. Posteriormente trabajó durante 2 años en una empresa española de diseño web, donde ejerció de Project Manager.

En cuanto a sus aptitudes profesionales destacan el trabajo en equipo, la proactividad y su gran capacidad de trabajo.

Tiene nivel avanzado en inglés y conocimientos básicos de alemán.

3.3. Perfil de la persona promotora 3

La tercera persona emprendedora tiene 30 años y es natural de Extremadura. Posee la titulación de Ingeniería Técnica Informática y un curso de Desarrollo de Aplicaciones.

Su experiencia laboral se basa en los cuatro años que ha estado trabajando en una empresa española de desarrollo de páginas web.

Entre sus aptitudes profesionales destacan la meticulosidad con la que realiza su trabajo y la gran dedicación que dedica al mismo.

Posee un nivel avanzado de inglés técnico.

3.4. Perfil de la persona promotora 4

La cuarta persona promotora del negocio proviene de la región portuguesa de Alentejo y tiene 25 años. Tiene la titulación de Formación Profesional de Desarrollo de Aplicaciones Informáticas.

Ha trabajado durante los últimos 3 años para una empresa europea de creación de videojuegos, en la que se encontraba dentro del departamento de programación.

Se trata de una persona activa, con muchas ganas de trabajar y es un/a gran apasionado/a del “New Media”, especialmente de los videojuegos y de las Apps en general.

3.5. Perfil de la persona promotora 5

Esta persona tiene 30 años y es natural de Extremadura. Cuenta con la titulación de Diseño Gráfico y con formación específica en el campo del diseño de Aplicaciones Informáticas o Apps. También cuenta con un alto nivel de inglés.

Ha colaborado durante 5 años como diseñador/a freelance para una empresa española de desarrollo de aplicaciones para móviles, así como con una multinacional británica especializada en servicios de internet.

Entre sus habilidades personales se encuentran la capacidad de trabajo, de integrarse en un equipo y su facilidad en la toma de decisiones.

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 aplicaciones para móviles y tablets. Aunque esta empresa esté ubicada en Extremadura, va a comercializar sus productos en todo el mundo.

Las aplicaciones creadas por la empresa serán de muy diversa índole, dependiendo de las tendencias del mercado y de lo que demanden los/as usuarios/as. Para tratar de concretar la oferta, la empresa decide clasificar las distintas aplicaciones desarrolladas en función del público objetivo al que vayan dirigido. Así, aparecen 4 grandes grupos:

- Aplicaciones infantiles y juveniles: juegos, audio cuentos, redes sociales, etc.
- Aplicaciones para deportistas: aplicaciones que midan la distancia recorrida mientras se practica deporte mediante el GPS, dietario, aplicaciones que midan las calorías quemadas durante el entrenamiento, etc.
- Aplicaciones para el control de empresas: aplicaciones financieras y de gestión, que permitan llevar toda la información de la empresa en el móvil, etc.
- Otros: agendas personalizables, acceso a la prensa internacional traducida al idioma del/la usuario/a, buscadores de restaurantes y bares, etc.

La lista es infinita y, para ello, el equipo promotor del negocio, especialmente la persona que desempeña la función de Project Manager, deberá conocer las últimas tendencias del mercado, así como de las necesidades de la demanda y de lo que hace la competencia.

La página web de Eureka-Startups ofrece el listado de las aplicaciones más usadas en el mundo, que está encabezada por las siguientes:

1. Spotify. Música gratuita de descarga sencilla.
2. Grooveshark. Permite escuchar música gratuitamente online, por radio o streaming en formato MP3.
3. Turntable.fm. Permite a los/as usuarios/as conectar con sus amigos/as para escuchar canciones en tiempo real.
4. Flipboard. Diario social personal.
5. Facebook. La aplicación de la famosa red social tiene millones de usuarios.
6. Klout. Emplea estadísticas de las redes sociales para hacer un ranking de acuerdo a la influencia social online de los/as usuarios/as.

7. Sky Drive. 7GB de almacenamiento gratuito en la nube accesible desde cualquier lugar.
8. Things. Permite crear una lista de tareas para Mac/iPhone/iPad.
9. Pocket. Con ella se puede guardar todo lo encontrado en la red.
10. Yelp. Comentarios y opiniones sobre bares, restaurantes y tiendas creados por los/as usuarios/as.

4.2. Aspectos Diferenciales

Se trata de una empresa capaz de llevar a cabo el desarrollo completo de una App. 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 creatividad como elemento fundamental para desmarcarse de la competencia, creando Apps originales y aportando nuevas ideas con el fin de crear comunidades de usuarios/as alrededor de nuevas marcas. Por ello, la empresa generará productos con nuevos diseños y contenidos, creando aplicaciones dinámicas, entretenidas y que atraigan en mayor medida a los/as usuarios/as que la competencia.

Por último, la política de precios se fijará de tal forma que las apps no tengan un coste elevado.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

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

- a) Creación de aplicaciones útiles. Abordar los géneros más demandados. En el apartado 4.1 aparece el listado de las aplicaciones más descargadas por los/as usuarios/as, lo que servirá de referencia como medida de detección de las tendencias actuales.
- b) Desarrollo de una variedad de géneros. Aunque se dará prioridad a los géneros más descargados, la empresa intentará cubrir todos los nichos de mercado: niños/as, deportistas, amantes de la música, etc.
- c) Establecimiento de precios bajos. Los precios serán inferiores a los de la competencia, con lo que podrán llegar a una mayor cantidad de personas usuarias.
- d) Movilidad. Pueden ser empleadas en cualquier lugar, ya que permite su uso en el sitio que prefiera el/la usuario/a siempre y cuando tenga su dispositivo móvil o tablet.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual

Todas aquellas aplicaciones 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 sector de las nuevas tecnologías se encuentra en constante evolución y crecimiento continuo gracias a la introducción de elementos innovadores y a la investigación y desarrollo en este ámbito.

España y Portugal son países con gran consumo de productos tecnológicos, por lo que todo negocio que preste un servicio innovador y útil puede tener muchas probabilidades de cubrir un nicho de mercado.

En España, el sector de las Nuevas Tecnologías ha sufrido un gran crecimiento en los últimos años, al igual que lo ha hecho Extremadura. El 63% de los hogares extremeños disponen de acceso a Internet y el 96% de dichos hogares utilizan teléfonos móviles de manera frecuente, tal y como refleja la Encuesta del Uso de las TIC y Comercio Electrónico del Instituto de Estadística de Extremadura.

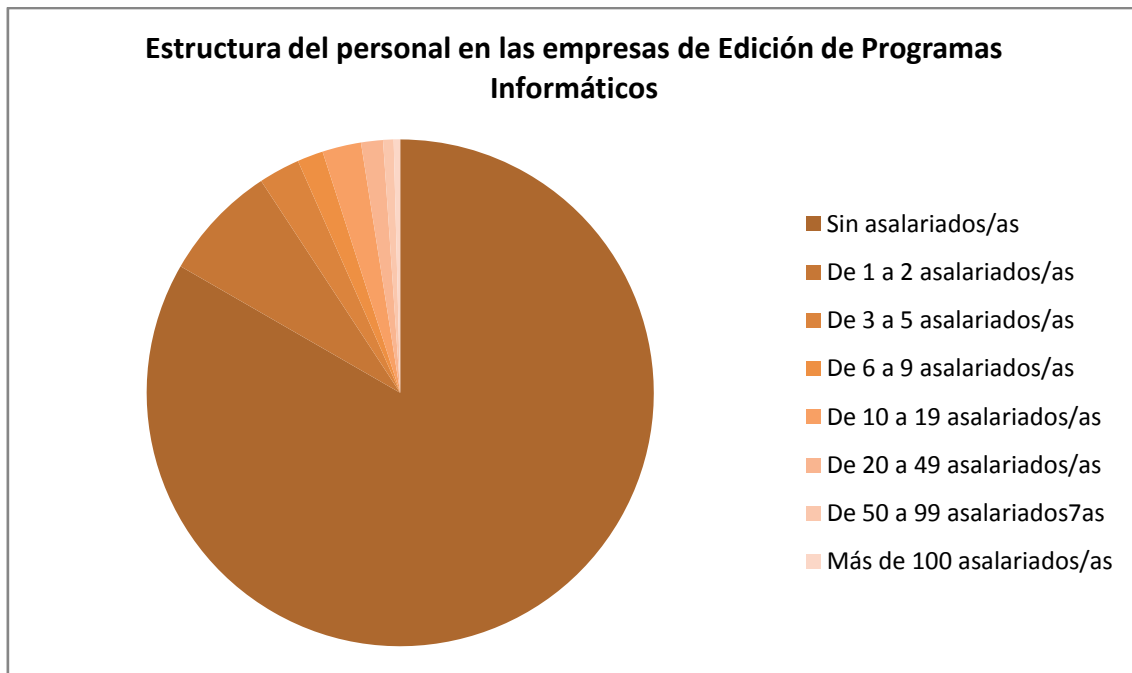
En Portugal, en los últimos años las infraestructuras ligadas al sector de las telecomunicaciones han sido sustancialmente mejoradas y modernizadas, permitiendo al país situarse en una cómoda posición frente a sus socios europeos.

En cuanto a los hogares portugueses, según el estudio “A Internet em Portugal”, de Publicaciones ObeCom, el 64% de la población se declara usuaria asidua de Internet y el 88,5% de los hogares tiene teléfono móvil.

Si se centra el estudio del mercado en las empresas del sector en el que se engloba la empresa descrita, la Edición de Programas Informáticos (CNAE 2009: 58.2), se observa un importante crecimiento en el número de empresas. Así, en el año 2013 en España se han registrado un total de 1.936 empresas de este sector, un 35% más que en 2011.

En Portugal sin embargo, en 2012 había registradas, según el Instituto Nacional de Estadística de Portugal, 328 empresas de Edición de Programas Informáticos. En Centro se encuentran 53 de esas 328 empresas y en Alentejo 9.

Por otro lado, la estructura del personal dentro de estas empresas se caracteriza por el predominio de aquellas que no cuentan con ningún asalariado, tal y como refleja la siguiente gráfica.



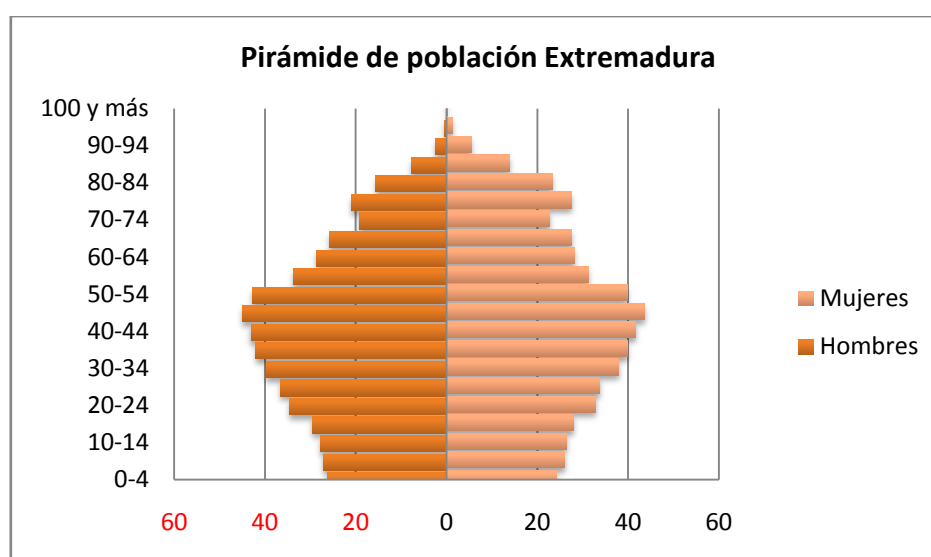
Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE. Año 2013.

Otro dato a tener en cuenta es el que hace referencia a las formas jurídicas. La forma de Empresario/a Individual supone el 85,38% de las empresas, seguido de lejos por las Sociedades Limitadas con un 12% de las empresas y las Sociedades Anónimas, que conforman tan solo el 2,3%.

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.



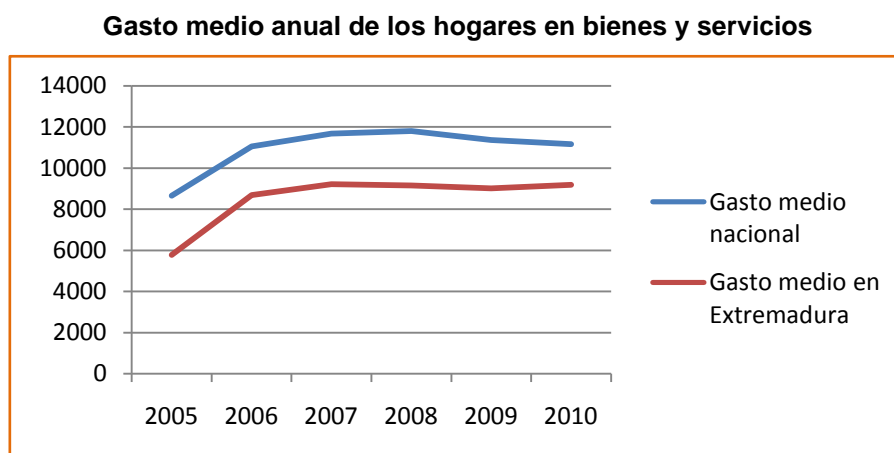
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.

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.



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. Habrá que tener en cuenta, por un lado, la normativa relacionada con las nuevas tecnologías en general, y por otro la normativa relacionada con el juego, ya que algunas de las Apps desarrolladas por la empresa serán videojuegos.

La normativa que afecta a la actividad relacionada con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) es la siguiente:

- Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal. Será de aplicación a los datos de carácter personal registrados en soporte físico, que los haya susceptibles de tratamiento, y a toda modalidad de uso posterior de estos datos por los sectores públicos y privados.
- Ley 34/2002, de 11 de junio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI). Recoge un concepto amplio de “servicios de la Sociedad de la Información”, que engloba entre otros la contratación de bienes y servicios por vía electrónica.
- Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. El objeto de esta ley es la regulación de las telecomunicaciones, que comprenden la explotación de las redes y la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas y los recursos asociados.

- Orden Ministerial ITC/1542/2005, de 19 de mayo, por la que se aprueba el Plan Nacional de Nombres de Dominio de Internet bajo el código correspondiente a España (".es").
- Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. Artículos 16 y 17, y Anexo II sobre definición de nombre y dirección.
- Ley 56/2007 de 28 de diciembre de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información.
- Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico. Disposición Adicional Sexta.
- Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. El Artículo 34 y la Disposición Adicional Decimosexta.
- Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.
- Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones. Disposición Adicional Sexta.
- Directiva sobre protección de datos 95/46/CE.
- Directiva sobre la privacidad electrónica 2002/58/CE.
- Directiva 2009/136/CE.
- Directiva 2000/31/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio, relativa a determinados aspectos de los servicios de la Sociedad de la Información, en particular, el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre comercio electrónico).
- Directiva 98/27/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo, relativa a las acciones de cesación en materia de protección de los intereses de los consumidores, al regular una acción de cesación contra las conductas que contravengan lo dispuesto en esta ley.

Las APP que sean juegos deberán además regirse por 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 juegos 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.

- Resolución del 16 de noviembre de 2011, que establece el procedimiento de solicitud y otorgamiento de licencias singulares para el desarrollo y explotación de los distintos tipos de actividades de juegos.

5.3. Análisis de la demanda

El sector de las nuevas tecnologías ha evolucionado en los últimos años a grandes pasos. Actualmente, el 63% de los hogares extremeños disponen de acceso a Internet, y el 96% emplean teléfonos móviles de manera frecuente, según datos extraídos de la Encuesta del Uso de las TIC y Comercio Electrónico del Instituto de Estadística de Extremadura.

En cuanto a los hogares portugueses, el estudio “A Internet em Portugal” de Publicaciones ObeCom, refleja que el 64% de la población lusa es usuaria asidua de Internet y que el 88% de los hogares tienen teléfono móvil.

Dados estos elevados porcentajes, es posible la creación de nuevos planteamientos empresariales hacia el sector de las nuevas tecnologías.

Según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, las principales características de aquellas personas que realizan compras por Internet en Extremadura son:

- Son principalmente personas con estudios superiores: Formación Profesional de Grado Superior o Titulación Universitaria (60,8%).
- La situación laboral predominante es la de estudiante (38,5%), seguido por personas activas ocupadas (23,4%).
- Predominan los hombres frente a las mujeres (el 19,5% de los hombres frente a 13,9% de las mujeres).

Otro dato que resulta interesante en la estimación de la demanda potencial, ya que es un dato muy relacionado con el producto ofrecido por esta empresa, es que en el año 2013 en Extremadura, el número de personas que ha comprado software de juegos de ordenador y de videoconsolas, u otro software de ordenador y videoconsola fue de 40.804. En España la cifra asciende a 2.041.635. El dato de las personas que adquirieron software de juegos y aplicaciones en general para dispositivos móviles y tablets no aparece reflejado en el INE.

Además, según la encuesta realizada por la Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento, el perfil de las personas usuarias de videojuegos a través de dispositivos móviles (uno de los tipos de App desarrollada por la empresa) se caracteriza por tener una edad comprendida entre los 15 y los 35 años.

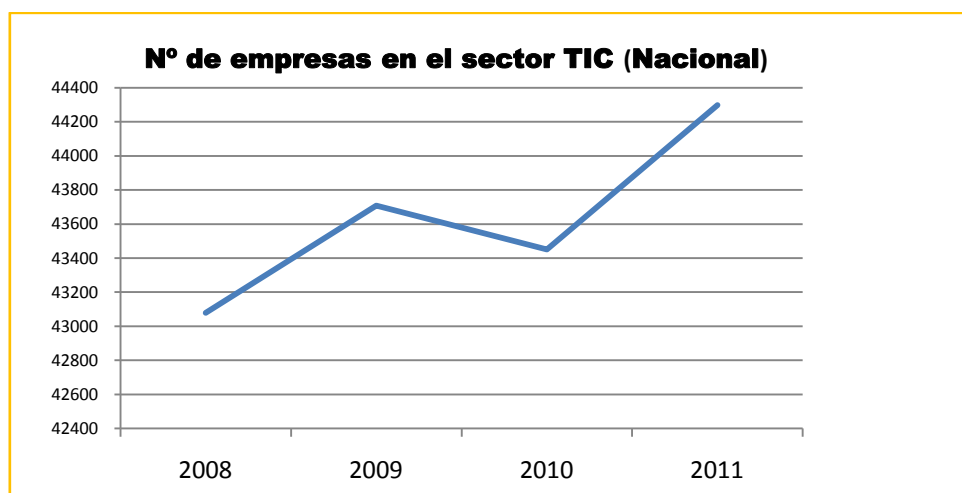
Por tanto, se puede concretar la población objetivo más directa a través de las características del perfil de los/as usuarios/as medios/as y con datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística de España y de Portugal. Los datos se van a centrar en la Eurozona, es decir, en las regiones de Extremadura, Centro y Alentejo.

Según la edad, la población en Extremadura con edades comprendidas entre los 15 y los 35 años en el año 2013 ascendía a 285.443 personas. En el año 2011 se registraron 531.218 personas con estas edades. En Alentejo esta cifra asciende a 166.867 personas.

Por otro lado, en cuanto al nivel de estudios, en el año 2013 se ha registrado un total de 322.100 personas con estudios superiores (Formación Profesional de Grado Superior o titulación universitaria). En Centro en el año 2011 este dato corresponde a un total de 255.240 personas, mientras que en Alentejo se han registrado 71.421.

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 actual, al contrario de lo que ha pasado 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 nuevos modelos de negocio, con nuevos objetivos y/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.

Más concretamente, la competencia directa de la empresa la conformarán aquellas empresas dedicadas a la edición de programas informáticos que operen en España y Portugal. De los Institutos Nacionales de Estadística de ambos países se extrae que el número de empresas dedicadas a este sector en España corresponde a 1.936 mientras que en Portugal los últimos datos reflejan un total de 328 empresas.

La competencia indirecta la conforman todas aquellas empresas dedicadas al ocio y al entretenimiento. En la siguiente tabla aparece recogido el número de empresas censadas en el año 2012 en España y Portugal clasificadas según el sector al que se dedican.

Sector de actividad	España	Portugal
Edición de libros, periódicos y otras actividades editoriales	8.469	1.455
Actividades cinematográficas, de video y programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	7.464	2.269
Actividades de programación y emisión de radio y televisión	2.022	388
Actividades de creación, artísticas y de espectáculos	25.247	19.549
Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	4.257	192
Actividades de juegos de azar y apuestas	14.638	208
Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	30.706	7.995

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de INE España y Portugal. Año 2012.

El total de estas empresas que conforman la competencia indirecta de la empresa es de 124.859 empresas.

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 la competencia directa (empresas de Apps que operan en España y Portugal).

El precio unitario de estos servicios 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 aplicaciones virtuales (como Google Play Store) se llevan el 30% de los ingresos generados con los productos que se venden en sus tiendas. Por tanto la empresa solo ingresará el 70% del precio de cada producto, es decir, 0,70€.

6.2. Canales de distribución

Los canales de distribución empleados en este negocio son:

- Canal corto. Venta directa a la clientela, que descargará los productos directamente en sus dispositivos móviles.
- Canal largo. Venta a mayoristas de Apps.
- Venta a través de Internet. Toda la venta de productos se hará a través de la red.
- Otros canales de venta. Ferias de Nuevas Tecnologías, donde se promocionarán los productos para fomentar su adquisición.

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 las apps abarca casi todo el territorio.

La empresa, tal y como se ha indicado en el apartado 4.1. Características de la oferta, ha creado 4 grandes grupos en los que centrará su oferta de productos.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa moderna que crea Apps de diversa índole capaces de atraer al 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 Apps íntegramente desde la región EUROACE. El diseño se centrará en transmitir modernidad e innovación.
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing de captación, marketing directo, marketing indirecto y marketing relacional.

Acciones

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

- 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 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... Algunas de las ferias de interés son las siguientes:

- Ecommeretail. Salón en el que se encuentran las últimas novedades y tendencias en e-comercio, marketing online, social media, mobile commerce y nuevas tecnologías entre otros. Se celebra en varias ciudades, entre ellas Madrid, Barcelona y Lisboa.
- ViscomSign. Feria especializada en el sector de la comunicación virtual y en las aplicaciones que las empresas nacionales y extranjeras crean para perfeccionarla. Tiene lugar en Madrid en el mes de octubre.
- Simo Network. Feria Internacional de Servicios y Soluciones TIC para cualquier tipo de empresa. Aspira a convertirse en un referente dentro de la sociedad de la información gracias a las novedades y tendencias que acerca a los profesionales del medio. Se realiza en Madrid en octubre.
- Gamelab. Feria Internacional del Videojuego y el Ocio Interactivo, en la que los/as participantes podrán asistir diversas actividades como conferencias o exhibiciones donde podrán conocer por donde va el camino del futuro de la industria. También se organizan actividades de networking que facilitan la interacción entre ponentes, expertos y asistentes, permitiendo a los/as profesionales conectar entre ellos/as. Se celebra en el mes de julio en L' Hospitalet de Llobregat.
- Madrid Games Week. Cita esencial para los/as amantes de los videojuegos que incluye, además de stands expositivos, realización de talleres, conferencias, concursos, sorteos, etc. Tiene lugar en Madrid en noviembre.
- Feria Mundial del Móvil en Barcelona. Los fabricantes de móviles eligen este lugar para dar a conocer las últimas novedades, en el que se considera el evento de mayor repercusión a nivel mundial en este campo. Se celebra en Barcelona en el mes de febrero.
- FEHISPOR, la Feria Multisectorial Hispanoportuguesa. Se trata de un gran encuentro empresarial, con una amplia presentación comercial del mercado portugués y español de todos los sectores. Se organizan actividades, conferencias,

actuaciones musicales, espacios con juegos temáticos, intercambios culturales, foros de debate, etc.

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

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

Se deberá contar con unas instalaciones en las que todo el equipo de la empresa pueda trabajar de manera cómoda. En este caso, la empresa se ubicará en un edificio de oficinas equipado con línea de teléfono e internet, así como con servicio de limpieza y mantenimiento. Además, contará con aseos comunes totalmente equipados.

La oficina tendrá 70 m² con varias zonas diferenciadas:

- Recepción de 10 m².
- Sala de trabajo del personal informático (programación y diseño), de 20 m².
- Despacho del/la Project Manager, de 10 m².
- Despacho del/la gerente, de 10 m².
- Sala de reuniones con 20 m².

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

7.1.2. Equipamiento

- **Equipo informático**

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

También se necesitará contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

- **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 los despachos 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.**

Para comenzar la actividad se necesitarán materiales tales como bolígrafos, lápices, papel, archivadores, carpetillas, etc.

7.1.3. Desarrollo productivo

Para la elaboración de las diferentes Apps se deberá 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 este momento, el/la Project Manager plasmará en un documento la idea de la App y asignará las tareas correspondientes al equipo de producción (programadores/as y diseñador/a).

Algunos de los programas de software que se pueden emplear y que son libres son Kompozer, NVU, Unkosoft o Eclipse.

Durante el proceso, el/la Project Manager debe controlar concienzudamente el desarrollo de las actividades desempeñadas por el equipo.

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

El proceso completo de desarrollo y lanzamiento de cada aplicación suele comprender, de media, un periodo de dos meses.

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:

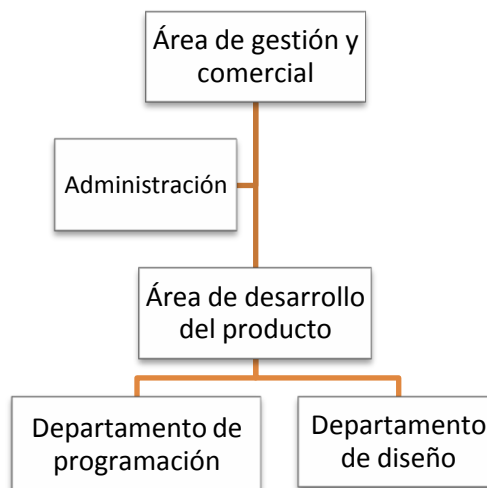
- **Área de gestión y comercial:** Incluirá las tareas administrativas, de gerencia de la empresa y las labores comerciales.

- **Área de desarrollo del producto:** Se desarrollarán aquí tareas de creación y desarrollo de los diversos productos, en este caso App. 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 elementos que conforman la imagen de la App.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

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

- **Gerente.** Persona encargada por una parte de la gestión, realizando el control de resultados y del área financiera, planificando objetivos, etc.; y por otra parte del área comercial, gestionando las ventas, estableciendo precios y gestionando el cobro.
- **Project Manager.** Estará al frente del área de producción y controlará los departamentos de programación y diseño. Se encargará de plasmar la descripción de la App y sus características para que se puedan realizar. Asignará tareas y supervisará al equipo de programación y diseño. También desempeñará tareas como el análisis del mercado y estudio de tendencias actuales.
- **Programador/a.** Persona encargada de las tareas de programación: realizar códigos, integrar y hacer test de prueba, etc. Se encuadra dentro del departamento de programación.

La empresa contará con dos programadores/as informáticos/as.

- **Diseñador/a.** Conformar el departamento de diseño, dentro del área de producción. Persona encargada de diseñar los fondos, objetos, personajes y demás elementos de las distintas Apps.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

Selección

De momento no se va a realizar ningún proceso de selección, puesto que las cinco personas promotoras del negocio van a ocupar los cinco puestos de trabajo disponibles en la empresa. Sin embargo, es posible que en momentos posteriores y cuando la carga de trabajo sea mayor, se contrate personal externo para la elaboración de ciertas tareas.

Se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializadas y de redes sociales profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del equipo promotor de la empresa y tras la selección de los curriculums recibidos.

Contratación

La contratación de los/as diferentes colaboradores/as externos/as se realizará según las necesidades de la producción de la empresa y a tiempo parcial.

Formación

La formación del personal será esencial en cuanto que deben compartir la filosofía de la empresa, la misión y su visión, además de las últimas novedades en tecnologías y desarrollo de Apps.

7.3. Forma jurídica

La forma jurídica elegida para esta empresa es la Sociedad Limitada Laboral (SLL).

Se ha elegido esta forma jurídica por Sociedades puesto que la mayoría del capital social es propiedad de los/as trabajadores/as que prestan en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido.

Tiene las siguientes ventajas:

- Limita la responsabilidad al capital aportado.
- Es obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios al Fondo de Reserva para garantizar el futuro.
- Exenciones y bonificaciones en el impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Para poder acogerse a los beneficios tributarios, las sociedades laborales habrán de reunir los siguientes requisitos:
 - o Tener la calificación de "Sociedad Laboral".
 - o Destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible el 25% de los beneficios líquidos.
- Hay bonificaciones fiscales en la constitución.
- Existen ayudas económicas para el fomento de la creación de estas sociedades.

Habrà que tener en cuenta también los siguientes inconvenientes:

- Se necesita un mínimo de tres socios/as para constituirse.
- No se pueden transmitir las acciones libremente.
- Obligación a depositar cuentas anuales en Registro Mercantil.

Los/as socios/as trabajadores/as de las sociedades laborales, cualquiera que sea su participación en el capital social dentro del límite establecido por Ley, y aún cuando formen parte del órgano de administración social, tendrán la consideración de trabajadores/as por cuenta ajena a efectos de su inclusión en el Régimen General o Especial de la Seguridad Social que corresponda por razón de su actividad.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por el Gobierno de Extremadura:

<http://activacionempresarial.gobex.es/>

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Corta vida del producto. - La empresa es desconocida al ser nueva en el mercado. - Recursos económicos escasos en el inicio. - Inversión para el desarrollo empresarial. - Falta de una cartera de productos concreta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC. - Poca fidelidad de los/as usuarios/as. - Existencia de aplicaciones gratuitas. - Que el producto sea copiado de forma rápida. - Rápida evolución de la tecnología.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa joven, con altos conocimientos y equipo entusiasta. - Poca inversión necesaria en inmovilizado para crear este tipo de servicios. - Precios competitivos. - Variedad de productos ofrecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales como medio de promoción. - Crecimiento del mercado. - Organización de varias ferias del sector TIC a nivel nacional e internacional.

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- Corta vida del producto. Las Apps 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 usuarios/as. Será necesario alargar la vida del producto mediante la constante introducción de elementos innovadores.
- La empresa es desconocida al ser nueva en el mercado. Para afrontar esta debilidad, la empresa deberá potenciar sus estrategias de marketing y comunicación.

- Recursos económicos escasos en el inicio. Al comienzo de la actividad empresarial lo normal es que la liquidez sea reducida, por lo que en los primeros meses la gestión de la tesorería debe ser importante.
- Inversión para el desarrollo empresarial. Es necesario contar con una elevada inversión, lo que puede resultar un problema. Para ello, además de contar con la financiación bancaria, la empresa podrá acudir a subvenciones.
- Falta de una cartera de productos concreta por la que darse a conocer y por tanto diferenciarse de la competencia. Una opción será centrar la oferta en el primer año en un sector concreto, como el empresarial, para centrar todos los esfuerzos de promoción y comunicación en el mismo. Una vez que la empresa ya se haya dado a conocer en este grupo, podrá ampliar la oferta a otros sectores.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC. El constante crecimiento de empresas dedicadas al sector de las Nuevas Tecnologías supone que la empresa debe mejorar la oferta de las empresas competidoras para posicionarse en el mercado.
- Poca fidelidad de los/as usuarios/as. Al tener un ciclo de vida del producto reducido, los/as usuarios/as cambian de una App a otra con bastante frecuencia. Para combatirlo, habrá que fidelizarles mediante recompensas que motiven su continuidad en el uso del producto.
- Existencia de aplicaciones gratuitas. La empresa deberá dar a conocer los productos que ofrece y cómo se diferencian de aquéllos que se pueden adquirir gratuitamente a través de la red.
- Que el producto sea copiado de forma rápida. Por ello, es necesario registrar todos los productos creados para evitar su plagio por otras empresas.
- Rápida evolución de la tecnología. La rápida evolución tecnológica del sector provoca un cambio constante en los recursos empleados por este tipo de empresas, por lo que es necesario mantenerse al día en cuanto a las novedades del sector de las TIC.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Empresa joven, con altos conocimientos y equipo entusiasta. El equipo emprendedor se caracteriza por estar compuesto de un grupo multidisciplinar de personas jóvenes, con alto nivel de formación, conocimiento de varios idiomas y con muchas ganas de trabajar.
- Poca inversión necesaria en inmovilizado para crear este tipo de servicios. Se necesita poca inversión en inmovilizado para poder llevar a cabo este tipo de negocios, por lo que los recursos económicos pueden ser aplicados en otras materias, especialmente en la tesorería.
- Precios competitivos. Los precios serán sensiblemente menores que los de la competencia sin menoscabar la calidad de los productos.
- Variedad de productos ofrecidos. La empresa se caracteriza por ofrecer Apps de muy diversa índole, de acuerdo con las tendencias actuales del mercado y con la demanda de los/as usuarios/as. Para mantener esta fortaleza será vital acudir a las ferias del sector y estar a la vanguardia de las últimas tendencias.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Redes sociales como motor de promoción. Las redes sociales han presentado un importante crecimiento en los últimos años y pueden ser un gran motor de impulso de los servicios ofertados por la empresa.
- Crecimiento del mercado. Cada vez es más común el uso de nuevas tecnologías y tanto el número de personas usuarias como la diversidad de mercados, van aumentando continuamente.
- Organización de varias ferias del sector TIC a nivel nacional e internacional. Hay que acudir a estos eventos para establecer contactos y dar a conocer los productos.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se necesitan en esta empresa.

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 la prestación de los servicios.

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.

Utinillaje y mobiliario: Se incluirá en esta partida la instalación y materiales no relacionados con el proceso de producción, así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.

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

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 4.000 euros.

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 prestación de los 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 corresponde a dos meses de alquiler del local.

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 los primeros meses 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		21%	0
Mobiliario	4.000	21%	4.000
Utillaje	600	21%	600
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	6.500	21%	6.500
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	11.100		11.100
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...)	1.050	21%	1.050
Total Inmovilizado Inmaterial	4.550		4.550
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			15.650
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			64.064
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0		0
TOTAL INVERSION	15.650		15.650
Total IVA SOPORTADO	3.287		3.287
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	18.937		18.937
			83.000

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	40.000
En Especie	0
Dinerario	40.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	<u>40.000</u>
Deudas bancarias a L/P	43.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	<u>43.000</u>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	<u>0</u>
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	<u>83.000</u>

1. Recursos propios

Cada una de las personas que conforman el equipo promotor del negocio va a hacer una aportación al Capital Social de 8.000 euros.

2. Recursos ajenos

Para la cantidad restante necesaria para la inversión y liquidez se solicitará un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	43.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	860
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	43.000,00
Importe de Intereses:	15.356,21
Coste total operación:	58.356,21
Cuota Mensual (a):	607,88
Cuota Anual	7.294,53
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 tarde dos meses en elaborar una App y ponerla en el mercado. En base a esto, durante el primer año se prevé la realización de cinco Apps.

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

- Entre los 1.000 primeros puestos del ranking en los primeros 6 meses.
- Entre los 800 primeros en los 3 meses posteriores.
- En el puesto 500 en los meses siguientes.

Según un estudio realizado por Distimo relacionado con las aplicaciones de App Store y Google Play durante el mes de mayo de 2013, aquellas que lograron posicionarse en el puesto 50 del ranking en aplicaciones de pago, obtuvieron unos ingresos diarios de 6.600 dólares (4.781,92 euros).

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPÓTESIS DE PARTIDA	APP1	APP2	APP3	APP4	APP5
Nº medio de productos vendidos al mes	4.583	2.917	1.917	1.083	500
Precio medio por Servicio	0,83	0,67	0,50	0,33333	0,16667
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
APP 1													
Nº Servicios 1			3.000	3.000	3.500	3.500	5.000	5.000	6.000	6.000	10.000	10.000	55.000
Precio			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	3.000	3.000	3.500	3.500	5.000	5.000	6.000	6.000	10.000	10.000	55.000
Coste 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
APP 2													
Nº Servicios 2					3.000	3.000	3.500	3.500	5.000	5.000	6.000	6.000	35.000
Precio					1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	3000	3000	3500	3500	5000	5000	6000	6000	35.000
Coste 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
APP 3													
Nº Servicios 3							3.000	3.000	3.500	3.500	5.000	5.000	23.000
Precio							1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	0	0	3000	3000	3500	3500	5000	5000	23.000
Coste 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
APP 4													
Nº Servicios 3									3.000	3.000	3.500	3.500	13.000
Precio									1,00	1,00	1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	3000	3500	3500	13.000
Coste 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
APP5													
Nº Servicios 3											3.000	3.000	6.000
Precio											1,00	1,00	
Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	3000	6.000
Coste 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
INGRESOS POR VENTAS	0,0	0,0	3.000,0	3.000,0	6.500,0	6.500,0	11.500,0	11.500,0	17.500,0	17.500,0	27.500,0	27.500,0	132.000,0
Iva repercutido	0,0	0,0	630,0	630,0	1.365,0	1.365,0	2.415,0	2.415,0	3.045,0	3.045,0	4.410,0	4.410,0	23.730,0
Facturado a clientes	0,0	0,0	3.630,0	3.630,0	7.865,0	7.865,0	13.915,0	13.915,0	20.545,0	20.545,0	31.910,0	31.910,0	155.730,0
Cobros del periodo	0,0	0,0	3.630,0	3.630,0	7.865,0	7.865,0	13.915,0	13.915,0	20.545,0	20.545,0	31.910,0	31.910,0	155.730,0
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL COBROS	0,0	0,0	3.630,0	3.630,0	7.865,0	7.865,0	13.915,0	13.915,0	20.545,0	20.545,0	31.910,0	31.910,0	155.730,0

Perfil de cobro de facturas	Franja de	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 App 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 se facture a los/as usuarios/as a través de la plataforma de descarga de aplicaciones.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 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
Compras:	18	0	900	900	1.950	1.950	3.450	3.450	5.250	5.250	8.250	8.250	39.618
Gasto de plataforma de venta App1	0	0	900	900	1.050	1.050	1.500	1.500	1.800	1.800	3.000	3.000	
Gasto de plataforma de venta App2	0	0	0	0	900	900	1.050	1.050	1.500	1.500	1.800	1.800	
Gasto de plataforma de venta App3	0	0	0	0	0	0	900	900	1.050	1.050	1.500	1.500	
Gasto de plataforma de venta App4	0	0	0	0	0	0	0	0	900	900	1.050	1.050	
Gasto de plataforma de venta App5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900	900	
Otros (Cuota de registro)	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18
Gastos fijos:	2.843	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	27.516
Promoción comercial	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9.600
Servicios Exteriores (gestoría)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Suministros	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	4.320
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	336
Gastos de constitución, Registros, Diligencias	600												600
Gastos I+D													0
Alquileres	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	6.300
Limpieza	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
TOTAL GASTOS y compras	2.861	2.243	3.143	3.143	4.193	4.193	5.693	5.693	7.493	7.493	10.493	10.493	67.134
Iva soportado	513	383	572	572	793	793	1.108	1.108	1.486	1.486	2.116	2.116	13.045
Total Pagos	3.374	2.626	3.715	3.715	4.986	4.986	6.801	6.801	8.979	8.979	12.609	12.609	80.179

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 más programadores/as o diseñadores/as debido a un aumento en el volumen de negocio.

GASTOS DE PERSONAL

Gastos de amortización

Los gastos de amortización 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...)	1.050	5	210
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			910
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	0	15	0
Mobiliario	4.000	15	267
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			1.717

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto para el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendiente 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	3.630	3.630	7.865	7.865	13.915	13.915	20.545	20.545	31.910	31.910
Prestamo a Corto Plazo		0											
Préstamo a Largo Plazo	43.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de socios/as (Cap Social)	40.000												
TOTAL COBROS	83.000	0	0	3.630	3.630	7.865	7.865	13.915	13.915	20.545	20.545	31.910	31.910
PAGOS:													
Pagos sueldos		8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850
Pago compras y gastos generales		3.374	2.626	3.715	3.715	4.986	4.986	6.801	6.801	8.979	8.979	12.609	12.609
Pago IVA a Hacienda								1.202			4.174		
Devolución capital préstamos		321	323	326	328	330	332	334	337	339	341	343	346
Pago intereses	860	287	285	282	280	278	276	274	271	269	267	265	262
Pago de las inversiones	18.937	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	19.797	12.832	12.084	13.173	13.173	14.444	14.444	17.461	16.259	18.437	22.610	22.067	22.067
FLUJO DE CAJA NETO	63.204	-12.832	-12.084	-9.543	-9.543	-6.579	-6.579	-3.546	-2.344	2.108	-2.065	9.843	9.843
SALDO FINAL DE TESORERÍA	63.204	50.372	38.287	28.744	19.201	12.623	6.044	2.498	154	2.263	197	10.041	19.884

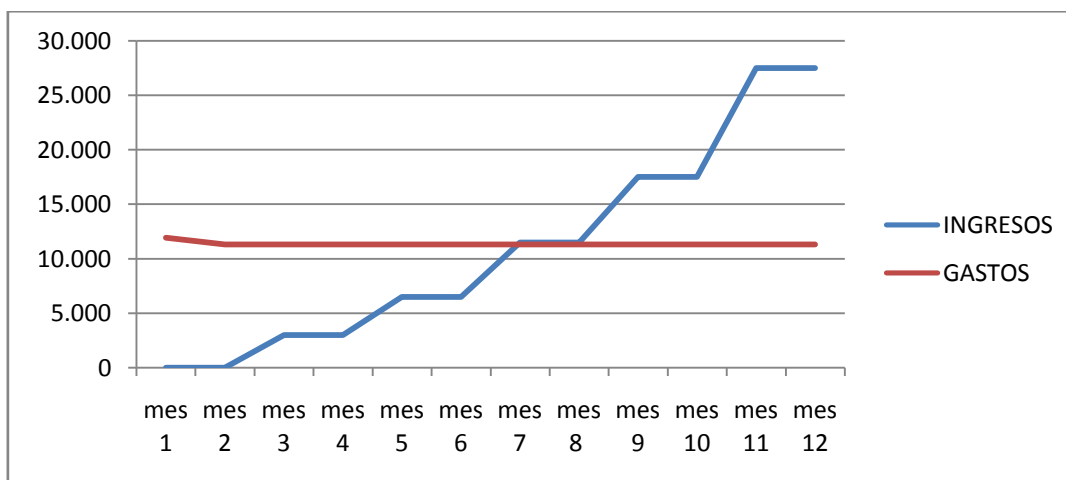
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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	3.000	3.000	6.500	6.500	11.500	11.500	17.500	17.500	27.500	27.500	132.000
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	3.000	3.000	6.500	6.500	11.500	11.500	17.500	17.500	27.500	27.500	132.000
Gastos de personal	0	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	8.850	106.200
Gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos fijos	0	2.843	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	2.243	27.516
Amortizaciones	0	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	2.627
Total gastos	0	11.912	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	11.312	136.343
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-11.912	-11.312	-8.312	-8.312	-4.812	-4.812	188	188	6.188	6.188	16.188	16.188	-4.343
Gastos financieros	860	287	285	282	280	278	276	274	271	269	267	265	262	4.155
Beneficio antes de impuestos	-860	-12.199	-11.596	-8.594	-8.592	-5.090	-5.088	-85	-83	5.919	5.921	15.924	15.926	-8.498
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-860	-12.199	-11.596	-8.594	-8.592	-5.090	-5.088	-85	-83	5.919	5.921	15.924	15.926	-8.498

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance de la empresa es el siguiente:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	40.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>13.023</u>	Resultado del Ejercicio	-8.498
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	0
Edificios y Construcciones	0	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>31.502</u>
Equipamiento	0	Préstamos bancarios a largo	34.670
Mobiliario	4.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>34.670</u>
Utillaje	600		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	6.500		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.717	Préstamos bancarios a corto plazo	4.331
<u>Inmovilizado material</u>	<u>9.383</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	6.148
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
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...)	1.050		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-910		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>3.640</u>		
Existencias, materias primas...	39.618		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	4.125		
Clientes	0		
Tesorería	19.884		
<u>Activo corriente</u>	<u>63.627</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>10.479</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>76.651</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>76.651</u>

Los datos correspondientes a los ratios son:

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	6,07
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	53.148,51
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,43
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-3,29%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,70
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-6%
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	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	136.342,67

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 136.342,67 euros.

A continuación se muestran las previsiones de crecimiento en los próximos cinco años.

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	65%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de consumos	65%	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	113%	3%	18%	17%

Se prevé un crecimiento del 65% sobre los ingresos del primer año 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.

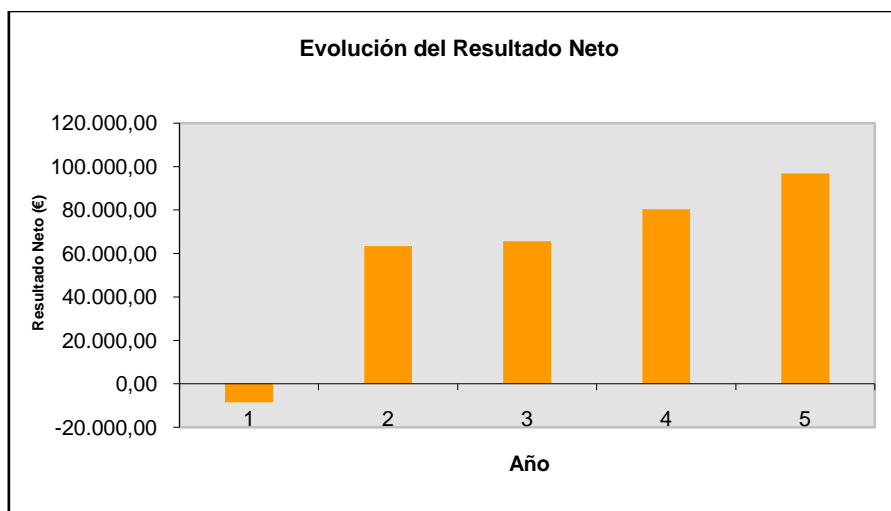
En los años posteriores se estima un crecimiento del 10% coincidente con la creación de nuevas App y/o funcionalidades extra de las ya existentes o con el reposicionamiento de las descargas de manera anual. Aunque este porcentaje puede ser mayor, se ha querido mantener una postura conservadora en las previsiones.

Este tipo de negocios requieren de una fuerte inversión por a medio/largo plazo gozan de una alta rentabilidad en los beneficios.

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	132.000,00	217.800,00	239.580,00	263.538,00	289.891,80
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	132.000,00	217.800,00	239.580,00	263.538,00	289.891,80
% margen bruto sobre ventas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gastos de personal	106.200,00	108.324,00	110.490,48	112.700,29	114.954,30
Gastos variables mensualmente:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización de activos	2.626,67	2.626,67	2.626,67	2.626,67	2.626,67
Gastos fijos:	27.516,00	28.066,32	28.627,65	29.200,20	29.784,20
Total gastos	136.342,67	139.016,99	141.744,79	144.527,16	147.365,17
Beneficio antes de impuestos e intereses	-4.342,67	78.783,01	97.835,21	119.010,84	142.526,63
Gastos financieros	4.155,48	4.155,48	4.155,48	4.155,48	4.155,48
Beneficio antes de impuestos	-8.498,15	74.627,53	93.679,73	114.855,37	138.371,16
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0,00	11.194,13	28.103,92	34.456,61	41.511,35
RESULTADO DEL EJERCICIO	-8.498,15	63.433,40	65.575,81	80.398,76	96.859,81

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 las Apps 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.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda de financiación.
2	Elaboración de cartera de productos.
3	Contrato alquiler oficina.
4	Campaña de marketing inicial.

Responsables de las actividades:

- Actividad 1: Promotor/a 1
- Actividad 2: Promotores/as 2 y 3
- Actividad 3: Promotor/a 1
- Actividad 4: Promotores/as 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 y establecida la cartera de productos.

- Plan económico-financiero

- Aportación de socios/as
- Solicitud de subvenciones
- Búsqueda de financiación ajena

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

- La forma jurídica de Sociedad Limitada Laboral viene regulada Ley 4/1997 de 24 de marzo que regula las Sociedades Laborales. En lo no contemplado por esta norma, se regirán por 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.
- Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN: DESARROLLO DE APLICACIONES APPS 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. (La actividad se desarrollará en una oficina de 70 m²).

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.

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. 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.

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.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Plazo (licencia de obras): El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses.

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Declaración Responsable del inicio de la actividad.

Una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

Plazo: Una vez presentada la declaración responsable se puede iniciar la actividad.

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Normativa:

Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).

Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).

Ordenanzas Municipales.

4. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no

empleen trabajadores por cuenta ajena, y que debe encontrarse a disposición de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Inspección del Trabajo. Además, podrán llevar un libro de matrícula por cada centro de trabajo, en el que se inscribirán todos los trabajadores que presten sus servicios en el mismo.

Documentación:

- Modelo oficial del Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo.
- Ficha de Empresa cumplimentada.

Organismo:

- Adquisición del libro en una librería.
- Legalización en la **Inspección de Trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Jefatura Provincial)**.

Plazo: Se debe conservar el libro de visitas durante un plazo mínimo de 5 años a partir de la fecha de la última diligencia.

5. Solicitud Hojas de Reclamaciones

Este trámite es necesario para todas aquellas empresas que ofrezcan sus servicios o productos directamente a los consumidores. Quedan excluidas las siguientes actividades:

- La ejercida por profesionales liberales que lleven a término una actividad para cuyo ejercicio sea necesaria la colegiación previa en un Colegio Profesional legalmente reconocido.
- La enseñanza reglada.
- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- 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.

11. Mapa de actividad

DESARROLLO DE APLICACIONES APPS: ACTIVIDAD INOCUA- Explotación electrónica por terceros (845)

