

# CREACIÓN Y DISEÑO DE APPS

## Conozca a su cliente para ofrecerle más de lo que creía necesitar



### 1. El negocio

Este proyecto describe un negocio orientado a la creación y diseño de aplicaciones informáticas (APPs), para dispositivos móviles e informáticos, solicitadas por empresas y profesionales. No obstante, se puede aprovechar el conocimiento y experiencia de sus trabajadores para diversificar la actividad. En este sentido, también podrán ofrecer diseño de páginas web, programación a medida, implantación de soluciones informáticas, gestión de seguridad y otros servicios de software que demanden las empresas.

El perfil de los emprendedores responderá a personas con altos conocimientos en informática, nuevas tecnologías y telecomunicaciones, así como con experiencia en el sector. La creatividad y las habilidades sociales, por su parte, ayudarán a comunicarse con los clientes y a transformar sus ideas en un producto con alto valor añadido y de gran utilidad.

Según el último informe del sector de las *Tecnologías de la Información* en España, el número de estas empresas continúa creciendo. Al tiempo, este mercado se ha establecido como uno de los principales motores de crecimiento económico y de creación de puestos de trabajo. Particularmente, el área de aplicaciones multimedia es el que mejor comportamiento ha presentado. No obstante, se observa que la situación económica del entorno ha afectado a su consumo por parte de empresas y hogares. Además, los precios finales han descendido a causa de la mayor competencia.

El sector financiero se sitúa como el principal cliente del sector de las tecnologías de la información, seguido de la Administración Pública. Los sectores de Sanidad y Educación también han generado una demanda significativa en los últimos años. Igualmente, los emprendedores que decidan introducirse en el segmento de las APPs también deben considerar la potencial demanda de empresas con trabajadores desplazados o *teletrabajadores*.

En último lugar, conviene considerar las preferencias del consumidor reflejadas en diversos estudios de mercado, los cuales concluyen que España “es el quinto país a nivel mundial que más compra a través del teléfono móvil”. Además, “la compra por móvil representa ya el 34% de las compras que se hacen por Internet en nuestro país”, seguida de las realizadas mediante *tablets*. Estos usuarios “prefieren comprar a través de APPs que a través del explorador”, tanto por comodidad como por sensación de seguridad.

### 2. El local

Conviene que el local se encuentre próximo al entorno empresarial, tanto por cercanía a la demanda, como por la transferencia de conocimiento que suele generarse en zonas de concentración institucional, tales como polígonos industriales, parques científico-tecnológicos o, incluso, cercano a centros de educación superior.

En caso de que el uso del local se destine en exclusiva a un negocio de desarrollo de APPs, no será necesario que posea un gran tamaño, sino una correcta distribución de sus estancias.

Inicialmente, su superficie bastaría con 50 m<sup>2</sup>, aproximadamente, divididas en zona de trabajo (25 m<sup>2</sup>), sala de reuniones (10 m<sup>2</sup>), pequeña recepción (10 m<sup>2</sup>) y baño (5 m<sup>2</sup>). En cualquier caso, habría que decidir entre alquilar o comprar el establecimiento. Para este último, la inversión inicial se elevaría de forma considerable. Si se opta por el alquiler, será importante negociar la renta mensual en función de la zona. La mayor parte de los asesores recomienda, en principio, esta elección para evitar problemas de liquidez, sin descartar la compra en un futuro. En todo caso, esta decisión dependerá de las posibilidades del emprendedor y de los riesgos que se estén dispuestos a asumir.

### 3. Equipamiento y plantilla

El acondicionamiento del local, interno y externo, supondrá realizar una serie de obras que dependerán del estado en que se encuentre. A ello se añadirían los costes relativos a la licencia de obra y los costes del proyecto. El importe total podría estimarse entre 5.000 y 15.000 euros, en virtud de si el local necesita una remodelación completa o tan solo una obra de mejora. Adicionalmente, se deberá disponer de las correspondientes licencias municipales y cumplir con las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad exigidas por la legislación vigente. Finalmente, es habitual tener que abonar una fianza de dos meses en caso de alquilar el local.

En cuanto al mobiliario, debe ser funcional y transmitir una imagen profesional. Los elementos básicos que lo pueden componer son: mobiliario de recepción, para la sala de reuniones y para la zona de trabajo (mesas, sillas, estanterías, armarios, cajoneras, papeleras, etc.). Su coste total puede alcanzar los 4.000 euros brutos.

Los equipos informáticos completos con impresora, escáner y conexión a Internet, además del hardware y del software necesario para el desarrollo de la actividad, pueden suponer 4.500 euros brutos (calculado para dos trabajadores).

Si bien, los emprendedores deben considerar que este tipo de negocio es idóneo para iniciar su actividad en un vivero de empresas o en un centro de negocios. En consecuencia, no tendrían que afrontar los costes de reformar un local o de adquirir el mobiliario básico.

Por último, se recomienda hacer una previsión de primeros gastos de la actividad. Estos comprenderían el alquiler, los suministros, costes de personal (calculado para dos autónomos a percibir 1.000 euros netos al mes cada uno), otros gastos comerciales y de servicios externos. Para un mes podrían alcanzar los 3.500 euros. En consecuencia, durante los primeros tres meses interesa un fondo económico que permita sufragarlos (10.500 euros), en caso de que la actividad precise de un período de tiempo para generar los ingresos necesarios.

## 4. La competencia

Conviene resaltar los siguientes competidores potenciales:

- Otras empresas informáticas que realizan trabajos de similares características. Representan la competencia más directa en este tipo de negocio. Por ello, resulta fundamental ofrecer un servicio creativo, rápido y de calidad para conseguir una ventaja en diferenciación.
- Empresas tecnológicas con capacidad para realizar fuertes inversiones en I+D+i, pues poseen capacidad suficiente y contactos para desarrollar estas aplicaciones.

Las claves para minimizar los impactos negativos que la competencia pueda causar se fundamentan en poseer un capital humano especializado y profesional; adaptarse al cliente; ofrecer precios competitivos; establecer una amplia red de contactos que favorezca el flujo de información; diseñar una página web clara y detallada.

## 5. Estrategias

El desarrollo de una estrategia busca la consecución de una ventaja competitiva que permita una mejor posición en el mercado y fidelizar a los clientes. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** Afrontar menores costes que los competidores permitirá ofrecer servicios más baratos, o al mismo precio y conseguir mayor margen de beneficio. Ajustar los costes del local y del personal ayudaría en esta estrategia.
- **Diferenciación.** El negocio puede poseer una singularidad difícil de encontrar en sus competidores (conocimientos, calidad, rapidez, seguridad, etc.).
- **Especialización o Segmentación.** Consiste en atender las necesidades particulares de un sector empresarial concreto (p.e. farmacéutico, educativo, administración pública, etc.). De este modo, la empresa puede atender más eficientemente a su nicho de mercado.

### NORMATIVA APLICABLE

- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Limpieza y de Residuos Urbanos en el Término Municipal de León.](#)
- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Publicidad Exterior mediante carteles, carteleros o vallas publicitarias.](#)
- [Ordenanzas Reguladoras de Tributos y Otros Ingresos.](#)
- [Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones.](#)
- [Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.](#)
- [Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.](#)
- [Ley de Propiedad Intelectual, aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril.](#)
- [Decreto 109/2004, de 14 de octubre, por el que se regulan las Hojas de Reclamaciones de los Consumidores y Usuarios.](#)

### TRÁMITES A LLEVAR A CABO

- Los generales para todas las empresas de nueva creación. Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
- Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.
- Solicitud de Licencia de Obras al Ayuntamiento, si procede.
- Cambio de titularidad de la licencia, cuando se alquile un local que así lo requiera.
- Medidas contra incendios, acceso de minusválidos, insonorización, espacios reservados, etc.
- Solicitud de cartel identificativo.
- Cumplir normativa aplicable, especialmente en cuanto a condiciones y garantía de seguridad e higiene, accesibilidad, protección contra incendios, protección acústica y vibraciones, e instalaciones técnicas y fontanería.

### FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** dedicado al diseño y comercialización de aplicaciones informáticas.
- **Sector:** TIC.
- **Requisitos administrativos generales:** libro de visitas, solicitud de CIF, alta en el IAE, en IVA, IS o IRPF, legalización de libros (en caso de constituir sociedad), inscripción en Seguridad Social.
- **Inversión:** a partir de 30.000 euros se puede financiar la reforma del local, la infraestructura y los primeros gastos.
- **Personal mínimo:** una o dos personas.
- **Formación requerida:** conocimientos básicos del sector y de desarrollo de software.
- **Superficie:** un establecimiento con superficie a partir de entre 40 y 50 m<sup>2</sup>.