

Proyecto emprendedor

Gorka Ajangiz Morales

1. Idea de negocio.

Buscamos crear una **aplicación o página web** (P.M.V.) dirigido a **empresas, ONG y el público general**. Cada uno recibiría una experiencia diferente; cobrando a las empresas con un precio completo, pero más reducido que el software licenciado, ofrecer un precio personalizado y negociable con las ONG, y ofrecer el software gratuitamente al público general. Buscamos mantener el negocio **priorizando la estabilidad y no el crecimiento**, financiaremos el proyecto mediante **donativos, anuncios y subvenciones** tanto del gobierno como de fondos de inversión. Nuestro objetivo principal es que el P.M.V. sea capaz de **recoger, organizar, categorizar y ofrecer** diferentes tipos de software para nuestros usuarios de manera eficiente y atractiva, además de recibir **“feedback”** y nuevas ideas para los nuevos proyectos que busquemos desarrollar, trabajando muy estrechamente **con el público** y escuchándole siempre.

2. Propuesta de Valor.

Alegrías y Creadores:

Público general – Alegrías:

1. Tener acceso a software gratuito, eficiente y accesible.
2. Mantenerse informados de los nuevos proyectos, lanzamientos de software y posibilidades.
3. Tener acceso a todos los productos desde un único lugar.

Público general – Creadores:

1. Mantener el software libre y sin privatizar, priorizando al usuario.
2. Crear una página principal interactiva y una categorización eficiente de todos nuestros productos.
3. Dar un sistema eficiente y unificado de búsqueda.

Empresas – Alegrías:

1. Utilizar software que mejore la eficiencia sin pagar el precio de licencia completo.
2. Tener acceso a nuevos productos que puedan implementar, creando un ecosistema que beneficie a toda la empresa.
3. Tener acceso a las herramientas sin tener que indagar en Internet o buscar a creadores. Crear un ecosistema estable.

Empresas – Creadores:

1. Ofrecer una alternativa de software más barata a cambio de estar menos pulida.
2. Ofrecer una vista de todos nuestros productos y ecosistema que les facilite la implementación de los productos
3. Ofrecer todas las herramientas y sus interacciones entre ellas, aspirando a mayor eficiencia mediante su ecosistema.

ONG – Alegrías:

1. Acceder a software necesario para el funcionamiento de la organización aunque no se disponga de un presupuesto amplio.
2. Tener acceso a nuevas herramientas y a sus creadores para poder mejorar su funcionamiento a futuro.
3. Poder acceder a todos los productos de manera agradable, especialmente para gente con sistemas anticuados o que no tengan tanto conocimiento informático.

ONG – Creadores:

1. Ofrecer la oportunidad de un software de precio negociable que les ayude a mejorar su eficiencia.
2. Categorizar nuestros productos, darles visibilidad a los creadores y tener una vía de acceso para contactarles
3. Hacer la página o la aplicación agradable para gente sin experiencia, que sepan usar con interfaces básicas los productos para que todos puedan tener acceso

Frustraciones y aliviadores:

Público general – Frustraciones:

1. No tener medios o dinero suficiente para acceder a software de pago
2. No encontrar el software deseado
3. Tener que lidiar con los sistemas predatorios y abusivos al consumidor.

Público general – Aliviadores:

1. Volver el software gratuito o abaratarlo lo suficiente para que sea accesible
2. Utilizar el “hub” principal como centro de búsqueda, con herramientas y filtros.
3. Mantener la aplicación tan accesible y libre como sea posible.

Empresas – Frustraciones:

1. No querer costear el software profesional para tareas puntuales.
2. No tener acceso sencillo a un ecosistema
3. Tener que integrar los sistemas a su línea de producción

Empresas – Aliviadores:

1. Ofrecer un software más barato y sencillo
2. Crear comunicación e interacción entre las aplicaciones que tenga nuestro repertorio.
3. Facilitar el uso de las aplicaciones para sistemas ya establecidos y ofrecer soporte.

ONG – Frustraciones:

1. No poder costearse ciertos productos que mejorarían su eficiencia.
2. No poder utilizar eficientemente el software empresarial
3. No tener conocimientos necesarios para emplearlo

ONG – Aliviadores:

1. Ofrecer ofertas y tratos negociables para que ambas partes salgan beneficiadas.
2. Crear versiones en miniatura de los mismos programas que funcionen para lo que necesitan y nada más.
3. Ofrecer soporte y ayuda para implementar el software adquirido.

Trabajos del cliente y Productos y servicios:

Perfiles de cliente:

Público general:

Hombres y mujeres entre los 16 y los 30 años, con un porcentaje de público mayormente masculino. Gente con conocimiento informático que busque sacar mayor provecho de un ordenador, más allá de jugar juegos o hacer tareas sencillas, así como trabajadores que puedan agilizar sus trabajos con las herramientas.

Empresas:

Empresas generalmente medianas o pequeñas que puedan necesitar un software más simple y barato en lugar de pagar por el programa con soporte completo y actualizaciones constantes de una corporación que ofrezca suscripciones.

ONG:

Organizaciones sin ánimo de lucro que necesiten software barato o gratuito para gestionar sus operaciones, pero no dispongan de suficientes fondos para permitirse una alternativa corporativa, alternando el precio para cada cliente según sus capacidades.

Perfil	Datos demográficos	Hábitos
(P) Público general, con o sin empleo, entre los 16 y los 40 años, con un interés por la tecnología. (E) Empresas pequeñas y medianas con necesidad de software personalizado. (O) ONG.	(P) Hombres y mujeres entre los 16 y los 40, mayormente hombres. Con un ordenador o teléfono móvil capaz de ejecutar software para tareas específicas, con o sin empleo, con posibilidad de usar dicho software para el trabajo. (E) Empresas que no tienen suficiente capital para permitirse el precio estándar de las aplicaciones comerciales. (O) ONG que no tengan presupuesto para pagar un software personalizado.	(P) Disfruta de la tecnología y de sacarle partido, tiene conocimientos básicos en cómo usar software, en un rango que varía desde interfaces sencillas a aplicaciones sin interfaz que se ejecuten con comandos en la consola. No tiene suficiente dinero o no quiere gastarlo en software de pago. (E / O) Empresas u ONG que varían mucho en sus tareas, suelen necesitar software puntualmente, y al no tenerlo disponible prescinden de él.

Retos	Frustraciones	Objetivos
<p>(P / O / E) Lograr tareas sencillas que requieran de un software específico y que no se cubran con software del mercado o este sea demasiado caro. Por ejemplo; conectarse remotamente a un equipo, transferir archivos eficientemente o mostrar la pantalla de tu dispositivo móvil en tu ordenador.</p>	<p>(P) Quiere o necesita una tarea específica que sabe que puede lograrse con su ordenador, pero no dispone del programa o este es de pago. No ve necesario gastar dinero en algo tan irrelevante como una tarea sencilla que va a usar puntualmente pero aun así le vendría bien poder usarlo.</p> <p>(E / O) Necesitan un software dedicado para ejercer sus labores correctamente pero no lo tienen disponible o no quieren pagar la alternativa cara.</p>	<p>(P) Sacar la máxima eficiencia de su dispositivo y poder utilizarlo para hacer tareas extra que no suelen ofrecerse gratuitamente con Microsoft, Linux, Mac o cualquier paquete de software que pueda tener el cliente. Alternativamente, puede también utilizarlo para el trabajo.</p> <p>(E / O) Mejorar la eficiencia de sus procesos y hacer que su flujo de trabajo sea más ágil, mejorando la empresa u ONG y sus funciones.</p>

Intereses
<p>(P) Le interesa el mundo de los ordenadores y el software, aprender más, pero sin llegar al punto de conocer de programación, quiere aprender más sobre herramientas y utilidades para un equipo doméstico.</p> <p>(E) Quiere crecer y hacer sus procesos más eficientes, invirtiendo en software barato y de menor calidad para alcanzar ese objetivo.</p> <p>(O) Hacer sus procesos más eficientes y poder servir mejor al grupo social al que este enfocada la organización.</p>

Productos y servicios:

En el caso de productos y servicios, ofreceremos lo mismo a todos los clientes;

- Una página web o aplicación que brinde acceso a todos los productos que ofrecemos, con explicaciones.
- Aplicaciones pesadas, ligeras, páginas, y otros tipos de software.
- Una sección de “*feedback*” para ofrecer ideas y mejoras sobre nuestro sistema
- Atención al cliente y soporte para el uso de nuestras aplicaciones, principalmente enfocado en empresas, pero con acceso para todos los públicos.

3. **Modelo EcoBusiness Canva.**

Socios clave:

Nuestra empresa colaboraría tanto con programadores y creadores de software independientes como con agencias, empresas que quieran pagar por el software. Para esto, aspiramos a contactar con asociaciones como gcoop, Openinnova y Programación Integral, además de comunidades como ASOLIF, OPENVIT y CENATIC.

Recursos clave:

Financiamiento muy leve, servidores, y pocos programadores generalmente guiados por principios en su tiempo libre.

Actividades clave:

La organización debe conseguir software, producirlo de ser necesario, negociar y tratar con empresas y ONG, captar nuevos clientes y permitir un acceso sencillo a sus productos para todo el mundo.

Propuesta de valor:

Ofrecemos un producto gratuito que mejora la calidad de vida para los clientes, uno de pago que funciona a un nivel menor que el software empresarial para las empresas medianas y pequeñas y un servicio tanto de creación de software como de gestión y atención al cliente para las ONG y otras organizaciones. Trabajo simple pero efectivo orientado al público general, las empresas y las ONG, ampliando al máximo nuestro abanico para ser lo más útiles posibles.

Relaciones con los clientes:

No utilizaríamos sistemas de monetización agresivos o de fidelización. Confiamos en que nuestros clientes tengan tanta facilidad para acceder a nuestros productos que nos volvamos la mayor opción para ellos. Lo que nos diferencia de las demás empresas es nuestra falta de interés por el dinero y el crecimiento.

Canales:

Nuestra intención es crecer de boca en boca, hoy en día la mejor forma de transmitir a un cliente es mediante redes sociales, y confiamos en que la gente que nos use estará contenta con nuestro concepto y nos recomiende a sus seguidores y amigos.

Estructura de costos:

Tendremos dos tipos de costos, los fijos que mantendremos con los ingresos constantes como la publicidad y los variables. En los fijos, tendríamos cosas como el mantenimiento de la web y los servidores, mientras que en variables tendríamos campañas, personal, desarrollo y publicidad.

Flujo de ingresos:

Si el modelo de negocio requiriese financiación adicional, el modelo funcionaría apoyándose principalmente en anuncios (un 60%), donaciones y subvenciones (10-20%) y contratos con empresas (20-30%).

Segmento de clientes:

Nuestros clientes serán empresas pequeñas y medianas (Fútbol Emotion, Singularu, Freshly Cosmetics...), ONG (Cruz Roja, Caritas, Médicos sin fronteras...) y el público general, que recibirán el producto gratuitamente.

4. Cultura de la empresa.

Misión:

Nuestra organización aspira a beneficiar al consumidor y ponerle como prioridad de nuestros futuros lanzamientos. Buscamos mantener el software y la tecnología libre y accesible a todos los públicos sin importar su situación económica. De esta manera, buscamos facilitar la vida tanto del usuario individual como de empresas pequeñas y ONG, en una situación económica que prioriza a los conglomerados y las grandes compañías.

Visión:

Aspiramos a mantener nuestros servicios públicos y evitar la privatización habitual en las “start-ups” que ofrecen demasiado al principio, buscando hacer rédito más adelante. Para ello, nuestra intención es conseguir una base de 5.000 a 10.000 usuarios durante nuestro primer año y colaborar con empresas tecnológicas del sector y ONG. De ahí aspiramos a un crecimiento exponencial que nos permita suficiente beneficio económico para expandirnos a sectores como talleres, cursos, donaciones de software y colaboración con instituciones.

Valores:

Buscamos hacer nuestro producto accesible para gente que no se vería en condiciones de comprarlo normalmente, acercando una digitalización más eficiente a todos los sectores, tanto individuales y comunes como empresas y organizaciones. Somos una organización creada por la gente y para la gente, y es lo que aspiramos a ser, con el objetivo de traer facilidad a la vida de nuestros usuarios y compradores.

Análisis Pestel:

Político:

Para nuestro caso, trabajaríamos idealmente junto al gobierno, recibiendo subvenciones y ayudas. Aunque no dependemos totalmente de él, no está de más impulsar la digitalización y la calidad del software en los públicos jóvenes, algo en lo que un gobierno podría estar interesado sin importar el partido que gobierne actualmente. Hay una serie de ayudas ya definidas como pueden ser; ACTIVA Startups, Programa Neotec. Además de esto, los gobiernos de algunos países del BRICS se ven interesados en el software gratuito y de código abierto, tratando de implementarlo más en sus sistemas para hacer más eficientes sus procesos sin gastar demasiado dinero de los fondos públicos (Influencia en otras áreas). Gracias a que no tenemos intención de almacenar datos de usuario más allá de los que decidan crear cuenta en nuestro proyecto (y los colaboradores que trabajen con nosotros) no estamos en un riesgo potencial de ser víctimas de ciberataques, y nuestro trabajo colaborativo con los gobiernos nos facilitaría conocer las leyes.

Ayudas:

ACTIVA: Sacado en 2019, tiene la finalidad de impulsar modelos de innovación abiertos. En este programa, las empresas ya establecidas colaboran con startups para resolver problemas de sus respectivas industrias. Participar en este programa nos permitiría conocer a gente en nuestros inicios, crear socios, vincularnos con otras start-ups o proyectos abiertos con los que juntarnos y adquirir contratos a largo plazo que nos den fondos para crecer.

Aurrera 2025: Cinco millones en financiación a largo plazo para los startups recién creados en 2025, específicamente los del sector del País Vasco, ideal para nuestro primer impulso antes de empezar a generar ingresos por nosotros mismos. Este dinero lo utilizaríamos como impulso

inicial para pagar servidores, crear del P.M.V. y pagar a todos los expertos necesarios para los ámbitos legales.

Programa Neotec: Es una herramienta de financiación de nuevos startups. Concede subvenciones que nos podrían ayudar a cubrir hasta el 85% de los costes y tiene un presupuesto de veinte millones de euros, con un importe máximo de doscientos cincuenta mil por beneficiario. Priorizaríamos conseguir Aurrera por encima del Neotec, ya que se enfoca específicamente en nuestra localización.

Económico:

Según el estudio reciente "Análisis2025: prioridades para los "CIOs" y líderes tecnológicos", se prevé un aumento de la inversión en tecnología de un 67% en España durante 2025 y los años posteriores, por lo que tenemos un puesto asegurado con las empresas medianas y pequeñas que requieran más tecnología pero no quieran gastar tanto dinero, explotando el nicho de mercado de aquellas que quieran seguir la tendencia de digitalizarse y actualizarse sin tener los medios para ello, ayudándolas también en el proceso.

Para páginas ligeramente más profesionales que una tienda normal (como podría ser la nuestra) el precio mensual en *hosting* ronda los 10 a 100 dólares. Además de esto, en la compra y mantenimiento de servidores, se abren dos posibilidades: Podríamos comprar y gestionar nosotros mismos todo el material necesario para montar un servidor local en nuestra sede de operaciones si disponemos de una, lo que costaría alrededor de 500 a 1000 euros como una inversión inicial. Nuestra otra opción sería pagar un servidor dedicado como la nube de Google, que costaría 576 euros al mes en su versión más básica, que podría actualizarse a futuro si disponemos de una base de datos de usuario amplia.

En un medio-largo plazo, o si las donaciones disminuyesen, no nos veríamos afectados, ya que seguiríamos utilizando la ayuda inicial de Aurrera para tirar del proyecto. Al no tener que generar nosotros mismos el software, podemos sobrevivir con muy pocos empleados siempre y cuando nuestro soporte siga funcionando y nuestro P.M.V. siga activo. Aun así, de ser necesario, nos plantearíamos la opción de integrar publicidad en la etapa media del proyecto en lugar de la larga. Por último, respecto a la disponibilidad de los clientes de pagar por nuestro software, nos es indiferente, ya que en este caso para el usuario normal sería gratuito. Como ya hemos visto antes, las empresas ya tienen intención de aumentar su gasto en tecnología, y el público general es irrelevante.

Social:

Nuestra idea proporcionaría software gratuito tanto para usuarios de ordenador como de móviles, los dos sistemas más populares hoy en día. Priorizaríamos el software para ordenador, ya que es el que usarían más nuestros clientes (Empresas, ONG), pero también ofreceríamos opciones para móviles, generalmente '*ports*' de las mismas aplicaciones (Siempre y cuando puedan servir de algo en un móvil, por ejemplo, la transmisión de datos o de pantalla).

El teletrabajo y el interés por aprendizaje de nuevas herramientas (Empresas que quieren que les enseñemos a utilizar nuestro software, por ejemplo) beneficiaría nuestro crecimiento. Antes del Covid-19, el teletrabajo era del 5% más de la mitad de días, y ahora mismo se encuentra en el 14,6% (todos los días), lo que refleja un crecimiento elevado en el interés que nos beneficiaría para los próximos años, ya que la tendencia indica más crecimiento.

Tecnológico:

Las nuevas tecnologías emergentes, como la Inteligencia artificial, beneficiarían a la empresa durante su inicio. Se está empezando a observar un *'trend'* de bajada en el interés por los servicios de inteligencia artificial, pero aun podemos utilizarla para implementar asistentes y herramientas que beneficien la eficiencia en empresas, como ofrecer un servicio de IA ya entrenado creado por nosotros para que las empresas no tengan que depender de servicios como ChatGPT. Un ejemplo de software libre y gratuito de IA que podríamos implementar es DeepSeek, ya entrenada y *'Open Source'*.

Pasado el periodo inicial, nos enfocaríamos en servicios menos enfocados en la IA, como el Big Data y la nube, pero nuestra prioridad siempre se mantendría en el desarrollo de herramientas nuevas y su optimización. Nuestras apps no necesitarían actualizaciones constantes, aunque aquellos que han desarrollado sus herramientas y colaboren con nosotros pueden seguir actualizándolas a petición de los usuarios, que recibiremos en la pestaña de *feedback*.

Ecológico:

El modelo de nuestra empresa fomenta el reciclaje de software y las practicas sostenibles. El software será reutilizado y actualizado por equipos pequeños que no gasten demasiados recursos, y requerirán de pocas herramientas o sistemas para ser utilizados. Nuestro servidor será local en las etapas iniciales si decidimos hacer la inversión, lo que gastaría energía las 24 horas del día.

De ir bien en recursos y fondos, podríamos destinar una parte a hacer análisis detallados de nuestras huellas de carbono para ofrecer a nuestros usuarios datos verídicos y comprobados a la hora de tomar decisiones sobre los avances a futuro. Si a raíz de esto, nuestros usuarios mostrasen interés en la ecología y el medioambiente, podríamos plantear en nuestra pestaña de *feedback* opciones como apagar los servidores durante ciertas horas para ahorrar energía o exteriorizar a empresas que no gasten demasiado para mantener sus servidores (Como la nube de Google mencionada anteriormente), con la respectiva subida en los métodos de monetización (publicidad y demás) que eso conllevaría.

Eventualmente, de ser necesario, también podríamos colaborar con empresas como DreamHost, que se publicitan por sus servicios de servidores verdes y ecológicos. La ecología no sería nuestra prioridad, pero dado el momento, si llegásemos a escalar la empresa hasta el punto de necesitar alternativas, optaríamos por las sostenibles para ayudar también al medioambiente además del público, y lo anunciaríamos en nuestro P.M.V. una vez hayamos dado el salto para que la gente entienda nuestras alineaciones e intenciones mejor.

Legal:

Respecto a las leyes de protección de datos, contrataremos a una asesoría que nos diga como adecuar nuestra base a las leyes y obligaciones correctas y redacte y gestione por la vía legal los apartados de la política de privacidad y la gestión de datos, evitándonos por completo tener que encargarnos nosotros y cometer errores que puedan hundir la iniciativa en sus comienzos.

Además de esto, notificaremos en un apartado de nuestra web o aplicación sobre el uso de los datos de nuestros clientes y usuarios, priorizando la transparencia ante todo. Si esto no fuese suficiente, nos plantearíamos la opción de contratar o colaborar con programadores o gente del sector con experiencia en estos ámbitos para que modifiquen ellos nuestros sistemas, ya que somos conscientes de que no podemos abarcar todos los campos nosotros solos.

Al ser una plataforma para descargar y comprar programas, no deberíamos almacenar muchos datos de usuario más allá de las cuentas, y utilizaremos plataformas de pago externas para

gestionar nuestras transacciones y evitar almacenar la información de pago de los clientes, manteniéndonos lo más exentos posibles del tráfico de datos.

En lo que a licencias y propiedad intelectual compete, nuestro sistema de negocio es claro; Los creadores del software siguen siendo propietarios completos de su código, que deciden compartir con nosotros para apoyar el proyecto. Ofreceremos un altavoz y una monetización acorde a nuestros ideales, enfocada en empresas, así como servicios de atención al cliente y soporte, pero no pagaremos licencias ni propiedad intelectual, ya que sus proyectos seguirán siendo enteramente suyos.

Resumen de los puntos en formato de tabla:

Factor	Qué influye	Efecto en mi proyecto
Político	Ayudas y subvenciones para las primeras etapas de nuestros proyectos.	Positivo
Económico	Gestión y mantenimiento de servidores y bases de datos.	Negativo
Social	Apoyo fundamental en el teletrabajo, los cursos y el interés por parte de las empresas en la actualización tecnológica.	Positivo
Tecnológico	Implementación de IA al inicio para impulsar nuestro crecimiento y alcance con las empresas nuevas e interesadas.	Positivo
Ecológico	Apuesta por medios de gestión de datos ecológicos a largo plazo, indiferente al inicio.	Negativo
Legal	Adaptar nuestras bases para acatar las regulaciones y modificar los productos para acomodar los avisos pertinentes de datos.	Obligatorio

Bibliografía:

- BOE-A-2018-16673 Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales*
y *garantía de los derechos digitales*. (2018, December 5).
Cloud Computing Services | Google Cloud. (n.d.). Google Cloud.
colaboradores de Wikipedia. (2025, July 29). *Software libre y de código abierto*. Wikipedia, La Enciclopedia Libre.
Communications. (2025, July 31). ¿A qué ayudas y subvenciones pueden optar las startups? *BBVA NOTICIAS*.
Green Hosting - DreamHost. (n.d.). DreamHost.
Grupo SPRI. (2025, April 30). *Aurrera 2025 . Financiación para startups vascas - Ayudas SPRI*. SPRI.
Hernández, N. (2025, August 17). La burbuja de la inteligencia artificial generativa se desinfla: comienza una nueva era para los datos y los agentes de IA. *El Español*.
Industria Conectada 4.0 - ACTIVA Startups. (n.d.).
R, M. (2025, September 20). *How much website hosting costs in 2025, based on hosting types*. Hostinger Tutorials.
Torralba, E. Z. (2025, March 23). El teletrabajo se consolida en España: casi el 15% de empleados lo utiliza regularmente. *elEconomista.es*.
Ceste. (2024, May 13). *Ranking 7 mejores PYMES en España 2022*. CESTE, Centro Universitario.