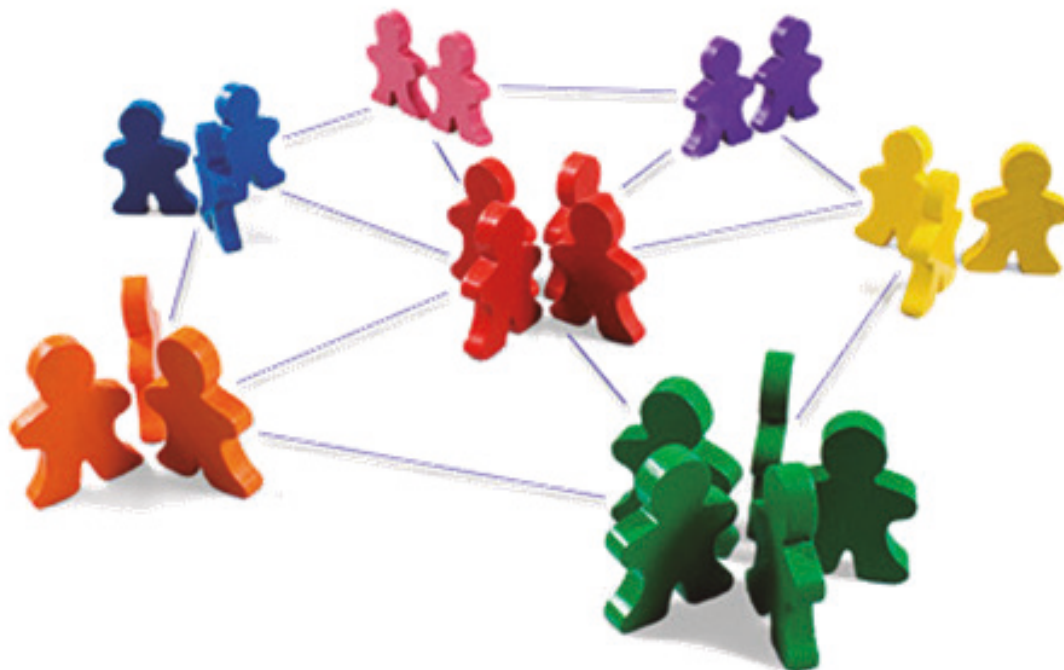


CURSO DE DESARROLLO DE APLICACIONES WEB



Empresa e Iniciativa Emprendedora
Contenidos específicos

ESQUEMA DE CONTENIDOS

INICIATIVA EMPRENDEDORA

1. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO
2. EL EMPRENDEDOR
3. EL EMPLEADO
4. EL EMPRESARIO

LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1. EL SECTOR DEL DESARROLLO DE APLICACIONES WEB
2. EL ENTORNO DE UN NEGOCIO DEL SECTOR

CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

1. TIPOLOGÍA DE EMPRESA
2. LA FISCALIDAD EN LAS EMPRESAS
3. ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA
4. FORMAS JURÍDICAS DE UNA EMPRESA
5. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA
6. VIABILIDAD ECONÓMICA
7. FINANCIACIÓN
8. ÉTICA EMPRESARIAL

GESTIÓN EMPRESARIAL

1. LA NECESIDAD DE LA CONTABILIDAD
2. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE
3. OBLIGACIONES FISCALES DE LA EMPRESA
4. LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UNA EMPRESA

EL PLAN DE EMPRESA PARA UN PROYECTO DEL SECTOR

1. OBJETIVOS
2. LA IDEA
3. EL CONTENIDO

GLOSARIO DE CONCEPTOS

INICIATIVA EMPRENDEDORA

1. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

Innovar es un mecanismo de diferenciación estratégica. Hay dos formas de triunfar: o se hace lo mismo que los competidores, pero a un precio más bajo para poder disponer de alguna ventaja, o se hacen u ofrecen cosas diferentes que permitan añadir valor al producto o servicio ofertado. De esta manera nos diferenciamos de la competencia y podemos obtener un margen económico por esta diferencia.

En el sector del desarrollo de aplicaciones web, innovar se convierte en una necesidad ineludible, pues cada día aparecen nuevas necesidades, nuevos navegadores y nuevas funcionalidades que hacen que la innovación sea permanente.

Innovar en el sector del desarrollo de aplicaciones web implica conocer las nuevas tecnologías que van apareciendo, las nuevas versiones de los lenguajes de programación, los nuevos dispositivos donde queremos ver nuestros desarrollos, etc.

A menudo se asume que innovación es sinónimo de aplicación de ideas a un nuevo negocio. Nada más lejos de la realidad. El Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web debe ser crítico y mejorar constantemente en sus tareas diarias y en cuanto a los procedimientos que utiliza.

Las nuevas necesidades que ofrecen las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) aportan grandes y nuevos retos de innovación para este sector. La innovación que persiga conseguir el éxito en el sector del desarrollo de aplicaciones web pasa ineludiblemente por cuatro puntos:

- La innovación en el proceso de prestación del servicio.
- La innovación en el propio servicio incorporando las últimas tecnologías.
- La innovación en el marketing del servicio.
- La innovación en la usabilidad de las aplicaciones que desarrollemos para adaptarlos a los nuevos hábitos de los usuarios y a los nuevos dispositivos desde los cuales vamos a ver nuestras aplicaciones web.

2. EL EMPRENDEDOR

El Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web y la idea que ha concebido son los elementos fundamentales para poder iniciar un nuevo proyecto, ya sea de negocio o de mejora de la prestación de servicios. Es importante diferenciar entre la figura del empresario y la del emprendedor, pues un empresario no es necesariamente un emprendedor y un emprendedor no es necesariamente un empresario.

La creación de una empresa que atienda el desarrollo de aplicaciones web es el resultado de la identificación de una oportunidad de mercado, la búsqueda de recursos humanos y económicos para explotarla y la creación de una organización capaz de prestar el servicio y comercializarlo adecuadamente.

En la especialidad de desarrollo de aplicaciones web es imprescindible que el emprendedor posea cuatro cualidades: iniciativa, creatividad, formación y liderazgo empresarial. Adicionalmente debe ser capaz de asumir ciertas dosis de riesgo, inherentes a cualquier actividad emprendedora.

El emprendedor debe hacer uso, en primer lugar, de la iniciativa para poner en marcha el proyecto y no desfallecer ante los contratiempos que puedan surgir. En segundo lugar, necesita la creatividad, tanto para aplicar ideas como para resolver los problemas que surjan y, finalmente, la formación, que le permite aplicar las técnicas y las soluciones adecuadas para cada proceso.

Un factor que el emprendedor debe plantearse antes de iniciar un nuevo proyecto es el tiempo y el esfuerzo que le podrá dedicar. La actividad emprendedora requiere grandes dosis de implicación y, en muchas ocasiones, la dedicación es necesaria en primer término respecto de otras prioridades. Ser emprendedor no es una profesión, es una actitud, que no se encuentra obligatoriamente relacionada con el desempeño de actividades empresariales o laborales.

3. EL EMPLEADO

Como hemos visto, ser emprendedor no significa necesariamente poner en marcha un negocio o convertirse en empresario. Es más bien una actitud profesional, e incluso personal, que algunos poseen.

Vamos a ver en este apartado cómo se comporta un emprendedor cuando es empleado de una empresa del sector de desarrollo de aplicaciones web.

En líneas generales, sabemos que cualquiera de estos trabajadores debe contar con algunas cualidades básicas, como son la iniciativa, la creatividad y la formación acorde al puesto. La formación no solo será la que este trabajador tenga de partida, como puede ser el título de Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web, sino, sobre todo, una formación continuada que le permita estar al día en todo lo que se refiere al desempeño de su profesión en este sector.

Los programadores de aplicaciones web, sea cual sea su destino laboral, deben ser personas muy motivadas por su trabajo. Lo que coloquialmente se denomina *trabajo vocacional* es de clara aplicación en un ámbito en el que se trabaja con tecnología muy cambiante, como es nuestro caso.

Cualquier emprendedor que trabaje como empleado en este sector debe caracterizarse por ser creativo, pues debe poner en marcha ideas innovadoras, sea cual sea el departamento del que forme parte, y favorecer los cambios precisos para llevar a la empresa a diferenciarse de la competencia.

Así, estos emprendedores proponen, e incluso ponen en marcha, proyectos de mejora del entorno con total responsabilidad y autonomía (características habituales en los emprendedores de cualquier sector).

Además, al tratarse de un sector relacionado con la tecnología, deben tener una mentalidad abierta y flexible, fácilmente adaptable a los cambios que se produzcan (consecuencia, por ejemplo, de los cambios tecnológicos o de la aparición de nuevos dispositivos).

Efectivamente, estos profesionales deben caracterizarse por estar claramente orientados al cliente, lo que en el sector que nos ocupa exige tener ciertas capacidades de comunicación que favorezcan las relaciones entre ambas partes.

No olvidemos que, en este caso, los servicios que estos emprendedores proporcionan en sus empresas están directa o indirectamente relacionadas con las necesidades del usuario final y eso supone un peso importante de la comunicación con los clientes sobre los resultados del negocio.

Además, la capacidad de aprendizaje e interés por seguir aprendiendo, así como la flexibilidad y polivalencia, han de ser cualidades inherentes a los emprendedores del sector.

Por último, como en cualquier otro sector, el emprendedor que trabaje como empleado de una empresa de desarrollo de aplicaciones web debe caracterizarse por su iniciativa y por su capacidad para asumir nuevos retos y detectar oportunidades que lleven al negocio a crecer en el mercado.

4. EL EMPRESARIO

El Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web es un empresario en potencia desde el momento en que ha tenido una idea y desea llevarla a la práctica. Esto es posible mediante la realización de un proyecto empresarial que se materialice en un plan de empresa.

4.1. Actitudes y requisitos para el ejercicio de la actividad empresarial

Antes de decidirse a montar una empresa, es conveniente que el emprendedor se plantee una serie de interrogantes acerca de la actividad empresarial que está pensando emprender.

En concreto, cuáles son los motivos por los que está pensando poner en marcha un negocio destinado exclusivamente al sector de la tecnología, qué ideas tiene pensado poner en práctica para diferenciarse de otras empresas establecidas en su entorno y en su mismo sector (la competencia), y tener claros los conocimientos profesionales necesarios para sacar adelante el negocio.

Además, es fundamental que la idea de negocio resulte realista y sea posible llevarla a la práctica, tanto técnicamente como desde una perspectiva puramente económica. En este último aspecto, cabe destacar la relevancia de analizar la rentabilidad que se espera obtener.

Justificar el negocio desde el punto de vista económico es vital a la hora de solicitar financiación, buscar socios y realizar otras tareas relacionadas directamente con la puesta su marcha.

Como empresario es fundamental identificar las oportunidades que ofrece el mercado, especialmente en momentos de crisis y profundos cambios como el que vivimos actualmente.

En ese sentido, conocer las debilidades y fortalezas de su idea de negocio y las oportunidades y amenazas que presenta el sector forma parte también del análisis que cualquier empresario del sector debe plantearse antes de emprender su idea de negocio.

Para poder ejercer como empresario en el sector profesional se han de cumplir los requisitos legales establecidos; es decir, tener la capacidad para poder ejercer.

Los requerimientos legales para establecerse por cuenta propia en el sector son los siguientes:

- Ser mayor de edad: tener 18 años, que es la edad en la que se otorga la personalidad para poder realizar negocios jurídicos.
- Tener capacidad de obrar: se traduce en la posibilidad de realizar dos acciones, que son las que siguen:
 - Poder responder con bienes y derechos propios ante las situaciones de responsabilidad que se generen.
 - Disponer de forma libre de los bienes propios, es decir, ser titular de la propiedad de los bienes para poder realizar las acciones oportunas.

4.2. Objetivos personales versus objetivos empresariales. Misión, visión y valores de empresa

Otro factor que hay que tener en cuenta antes de poner en marcha la empresa es establecer unos objetivos, tanto personales como empresariales, que definan los valores de la empresa a través de la visión y la misión de la misma.

Entendemos por misión de una empresa su motivo; es decir, su razón de ser, y, por lo tanto, lo que se va a hacer y cómo se va a hacer. Es un concepto relacionado con el momento presente, con lo que tenemos en un momento determinado.

Por su parte, la visión puede interpretarse como la proyección a largo plazo de la empresa y, en ese sentido, es algo más subjetivo, más relacionado con los objetivos personales del empresario. Se trata de establecer estrategias que permitan que el negocio evolucione para dar respuesta a lo que sus clientes y el entorno demandan, ser capaces de adaptarse a los cambios y obtener de ellos una oportunidad. En definitiva es una «visión» de la empresa, más que algo cierto, como ocurre en el caso de la misión.

La misión de una empresa del sector de desarrollo de aplicaciones web debe orientarse a trabajar en un entorno de mejora continua, tanto en lo que respecta a la metodología como en cuanto al propio equipo de trabajo. Se trata de un entorno en el que la comunicación dentro del equipo de desarrollo es un elemento clave que precisa involucrar a los programadores para potenciar la integración y la diferenciación como elementos propios de la diversidad desde un punto de vista positivo.

En cuanto a la visión, las empresas del sector persiguen la consecución de sus objetivos (ser líderes en el mercado, convertirse en un referente para las empresas que pueden llegar a ser clientes potenciales, etc.) ofreciendo servicios de calidad que les diferencien de la competencia y les posicionen en el mercado.

Entre los valores que promueven este tipo de negocios están la integración social que supone que personas con discapacidad puedan acceder a las aplicaciones que desarrollemos.

En cualquier caso, conseguir que la empresa alcance este tipo de objetivos está relacionado con un importante número de factores entre los que queremos destacar, por su importancia, la comunicación con los clientes.

Efectivamente, sin una comunicación fluida y bidireccional con los clientes, es imposible alcanzar los objetivos que se proponen la mayoría de las empresas del sector.

4.3. Plan de empresa

El plan de empresa es el documento de trabajo en el que la persona que desea emprender un negocio refleja detalladamente el contenido de su proyecto.

En ese sentido, dicho documento contará con la descripción de la actividad que se va a poner en marcha, así como los objetivos de la misma y la descripción detallada del proceso que nos llevará a conseguir las metas fijadas. Es, por lo tanto, un análisis minucioso de muchos aspectos, entre los que destaca, por su relevancia, el estudio de viabilidad del proyecto.

El documento debe ser abierto y dinámico, de modo que nos permita basarnos en este durante las primeras fases de andadura de la empresa e incorporar cambios para adaptarlo a la evolución del sector y del propio negocio.

En definitiva, se trata de un documento imprescindible cuando se quiere iniciar cualquier actividad empresarial. Se ha de tener en cuenta que este análisis nos permitirá, además, ganar credibilidad ante posibles inversores en el caso de que necesitemos financiación.

4.4. Las buenas prácticas empresariales

En la sociedad actual se identifican frecuentemente como buenas prácticas empresariales aquellas que están relacionadas con la responsabilidad social de las empresas.

Así, el comportamiento socialmente responsable no es, en la actualidad, una cuestión meramente ética; de hecho, desde hace ya algunos años, se ha convertido en un tema legal de vital importancia en el ámbito empresarial.

Este tipo de comportamiento, en general, surge cuando se empieza a exigir a las empresas que su visión no se limite, únicamente, al mercado y a su valoración, es decir, a sus resultados económicos.

A partir de ese momento, los empresarios deben tomar conciencia del impacto que la actividad que realizan tiene en la sociedad para intentar orientarla a conseguir su bienestar, sobre todo en lo que se refiere a cuestiones sociales y ambientales.

En el campo del desarrollo de páginas web, las prácticas socialmente responsables son relativamente recientes en nuestro país y vinculadas sobre todo al ámbito universitario.

No obstante, el concepto está directamente relacionado con la calidad del software desarrollado, si bien en ocasiones se centra sobre todo en la obtención de sellos y certificaciones por parte de evaluadores externos.

Las implicaciones de este tipo de comportamiento de las empresas son todavía escasas, si bien existen ya iniciativas que promueven acciones que hay que realizar. Dichas acciones, encaminadas a favorecer el bienestar social, buscan fomentar una sociedad con altos niveles de formación, apostando por potenciar el talento y el desarrollo intelectual de los individuos sin discriminaciones por razones de género, económicas o de cualquier otro tipo.

Hay que tener en cuenta que las acciones encaminadas a favorecer el bienestar social chocaban frontalmente con el comportamiento de los empresarios del sector hace unos años, ya que, entonces, los empresarios primaban los intereses económicos por encima de cualquier otro tipo de consideración.

No obstante, también hay que mencionar que existen voces críticas en lo que se refiere a la implantación de la responsabilidad social en las empresas.

Efectivamente, algunas posturas cuestionan la capacidad de estas prácticas socialmente responsables, cuando su puesta en marcha se convierte, exclusivamente, en una estrategia de marketing.

En todo caso, no hay que olvidar que, hoy por hoy, las implicaciones de no tener un comportamiento socialmente responsable en el ámbito empresarial pueden

suponer sanciones económicas, además de los inconvenientes comerciales derivados de la posición dominante que adquieren los competidores que sí contemplan este comportamiento.

4.5. Los servicios de información, orientación y asesoramiento. Los viveros de empresas

Ya hemos visto que el plan de empresa es un documento imprescindible que debemos elaborar antes de poner en marcha cualquier iniciativa empresarial.

Para ello, se puede recurrir al asesoramiento de asociaciones o patronales de pequeños empresarios (pymes), que facilitan información sobre el tema y sobre ayudas a los emprendedores. Por ejemplo:

- www.cepyme.es es la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa
- www.copyme.es es la Confederación General de las Pequeñas y Medianas Empresas del Estado Español.
- www.ceg.es es la Confederación de Empresarios de Galicia.
- www.ceim.es es la Confederación Empresarial de Madrid-CEOE.
- www.cea.es es la Confederación de Empresarios de Andalucía.
- www.foment.com, Foment del Treball Nacional, es una institución que representa los intereses de la industria y los empresarios catalanes.
- www.cepymearagon.es es la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Aragón).
- www.apymes.es es un portal de información de interés para pymes, autónomos y emprendedores en España.
- www.pimec.org, PIMEC, es la patronal que representa a empresarios de microempresas, pequeñas y medianas empresas y autónomos de Cataluña.

Otra fuente de información al respecto son las cámaras de comercio y los propios ayuntamientos. Para establecerse por cuenta propia se puede acceder a información más detallada y específica para cada comunidad o provincia en las siguientes direcciones de las cámaras de comercio:

- <http://www.cambrabcn.org>
- <http://www.camaramadrid.es>
- <http://www.camaravalencia.com>
- <http://www.camaradesevilla.com>
- <http://www.camaracaceres.es>
- <http://www.camaralugo.com>
- <http://www.camarabilbao.com>
- <http://www.camaracantabria.com/formacion/programa.php?area=em>
- <http://www.camara-ovi.es/mostrarDestacado.aspx?pag=1>
- <http://www.cocin-murcia.es/>

En cualquier caso, es fundamental que antes de decidirnos a emprender un negocio relacionado con el sector, tengamos acceso a toda la información que necesitamos al respecto y recibamos la orientación necesaria. De manera general, esta información y orientación se refiere a conocer, entre otros, aspectos como:

- El funcionamiento del sector en el que vamos a establecernos.
- Información sobre subvenciones y ayudas.
- Información sobre el acceso a préstamos, créditos u otras formas de financiación para nuestro negocio.
- Orientación sobre la forma jurídica más conveniente para la empresa.
- Detalle de las autorizaciones necesarias, en cada comunidad autónoma, para la puesta en marcha del negocio.
- Trámites administrativos, licencias, etc. necesarios para establecernos.
- Legislación aplicable a su funcionamiento, en el ámbito local, autonómico y estatal.
- Condiciones relativas al personal que debemos contratar.

En ese sentido, para recibir la información y orientación precisa al respecto, otra alternativa con la que contamos actualmente es la de recurrir a los conocidos como viveros de empresas.

Se trata de lugares destinados a favorecer la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras, especialmente en su fase de inicio. En concreto, este tipo de lugares tienen como misión:

- Ofrecer locales, despachos, etc. completamente equipados y destinados a favorecer la creación y consolidación de empresas en cualquier sector.
- Incrementar la probabilidad de supervivencia de las empresas en sus primeras fases de establecimiento y andadura.
- Apoyar las iniciativas emprendedoras a través de una consultoría y asesoría especializada.
- Minimizar los costes de puesta en funcionamiento de las empresas.
- Favorecer la creación de empleo tanto por cuenta ajena como por cuenta propia.

Así, según sus fuentes de financiación, los viveros o incubadoras de empresas pueden ser públicos, privados o bien de colaboración entre entidades privadas y la administración.

Los primeros ofrecen sus servicios de manera totalmente gratuita y están directamente relacionados con la administración, ya sea local, autonómica o estatal. En este caso, se busca, sobre todo, favorecer la creación de empleo e impulsar los diferentes sectores económicos, con la consiguiente creación de valor en la economía global.

En un contexto debilitado como el actual, impulsar este tipo de iniciativas empresariales que promuevan la creación de nuevos negocios y consoliden las iniciativas ya existentes es sinónimo de crecimiento. Hay que tener en cuenta que una de las principales fuentes de creación de empleo y de desarrollo económico es, precisamente, la iniciativa emprendedora.

Por último, tanto las iniciativas privadas (que buscan potenciar un sector concreto u obtener beneficio económico) como los acuerdos entre empresas y la administración (a través de universidades o ayuntamientos, etc.) son alternativas a las que también podemos recurrir a la hora de establecernos y consolidarnos como empresarios.

LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1. EL SECTOR DEL DESARROLLO DE APLICACIONES WEB

El Real Decreto 686/2010, de 20 de mayo, es el encargado de regular los aspectos correspondientes a la titulación de Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web.

En la actualidad, el sector se encuentra en una situación de elevada expansión debido a la creciente demanda por parte de un entorno que solicita un mayor número y una más amplia cobertura de servicios. La evolución de los profesionales de este sector se hace imprescindible para cubrir con eficacia las necesidades en un mercado en auge y que ofrece innumerables oportunidades.

1.1. El sector en cifras

Desde hace unos años, el modelo de FP en España está adecuándose a la realidad del mercado de trabajo y favoreciendo que los estudiantes mejoren su preparación y competencias para tener más oportunidades de acceder al mercado laboral.

Muchas empresas siguen demandando titulados universitarios, pero, ante todo, buscan personas cualificadas y especializadas para el desempeño de sus funciones.

También la imagen de la formación profesional está cambiando, entre otras cosas porque los módulos ofertados están dotados de buenos contenidos teóricos y prácticos y cuentan con profesorado especializado que hace uso de técnicas innovadoras y una tecnología avanzada.

Podemos afirmar sin miedo a equivocarnos que el entorno laboral ha cambiado definitivamente. Recientes estudios, como el realizado por la OCDE “Las competencias más allá de la escuela”, estiman que hasta 2020 cerca de dos tercios del crecimiento en el empleo tendrá lugar en la categoría de técnicos titulados de Formación Profesional en Grado Medio y Superior. El desarrollo de la economía actual requiere titulados muy especializados cuya formación no necesariamente debe ser superior a los dos años.

Según los últimos datos del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), se preveía que entre las titulaciones de FP con mayor salida laboral para 2017 estuvieran todos aquellos ciclos formativos que tengan relación con la tecnología, y más con-

cretamente con el análisis y diseño de software (el título de Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web se sitúa dentro de esta categoría).

Debemos tener en cuenta que la contratación de titulados en estos ciclos se ha triplicado desde enero de 2014. En el año 2016, se firmaron 10.683 nuevos contratos, un 24.68% más, y la previsión a partir de 2017 es que la demanda siga aumentando debido al desarrollo tecnológico constante en todos los sectores productivos.

Aunque estudiar una formación profesional u otros estudios no son garantía para tener un empleo hoy día, sí que son los primeros pasos hacia la construcción de tu futuro profesional que podría terminar en el acceso a la universidad o en el emprendimiento.

1.2. Aspectos que favorecen el éxito en el sector

Consideremos ahora algunos aspectos que favorecen que las empresas del sector del desarrollo de aplicaciones web tengan éxito. Son los siguientes:

- **Profesionalizar el personal.** El personal que estudia el ciclo de Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web requiere de una preparación y una formación específica para el desarrollo de su actividad laboral y un constante reciclaje.
- **Nueva oferta de servicios.** El profesional del desarrollo de aplicaciones web no solo realiza su función profesional en empresas que desarrollen aplicaciones para terceros, sino que cada vez hay más empresas que contratan a estos profesionales para desarrollar aplicaciones de uso interno
- **Adaptación a las nuevas tecnologías.** Las posibilidades que ofrecen los avances tecnológicos incrementan la capacidad de comunicación, la flexibilidad y la fluidez de la información, y permiten utilizar nuevos sistemas a la hora de desarrollar las aplicaciones. El conocimiento y el dominio de las TIC aplicadas al sector del desarrollo de aplicaciones web permiten mejorar y diferenciar los servicios que se ofrecen.
- **La formación permanente.** El sector cambia y evoluciona constantemente. Nuevas técnicas y nuevos métodos de aprendizaje aparecen con relativa frecuencia. Los nuevos protocolos de actuación sufren cambios para entrar en una dinámica de mejora continua. Por lo tanto, todas las personas que trabajan en el sector necesitan una formación continuada para satisfacer la mejora en los distintos ámbitos de la profesión

2. EL ENTORNO DE UN NEGOCIO DEL SECTOR

Antes de poner en marcha un negocio hay que realizar un estudio detallado de los condicionantes a los que tendremos que enfrentarnos para evaluar la idoneidad del proyecto que queremos emprender y, sobre todo, para establecer las pautas adecuadas que nos conduzcan al éxito.

Así, en el caso del desarrollo de aplicaciones web, podemos analizar el sector utilizando una estrategia que consiste en evaluar una serie de puntos que vamos a ver a continuación.

2.1. Análisis del macroentorno general de una pyme relacionada con el desarrollo de aplicaciones web

Nos referimos aquí al entorno general al que debe enfrentarse cualquier empresa del sector. En concreto, algunos de los elementos fundamentales que influyen son la situación económica del país, la ubicación del negocio, la clientela potencial, la competencia y la tecnología utilizada en los nuevos sistemas de trabajo.

Se trata de condicionantes generales que afectan también a otros negocios, si bien lo hacen de manera distinta dependiendo del sector de que se trate. Nos ocuparemos, por lo tanto, de ver con más detalle los condicionantes del macroentorno general en el que debe desenvolverse una pyme relacionada con el desarrollo de aplicaciones web.

Los factores que tenemos que analizar para completar nuestro análisis del macroentorno se clasifican en cuatro bloques:

- **Factores políticolegales.** En este bloque debemos analizar la situación política actual, así como la legislación aplicable. También hay que tener en cuenta la estabilidad que nos proporciona el gobierno.
- **Factores económicos.** Debemos considerar todos aquellos aspectos económicos que afectan de una u otra forma a nuestra empresa de desarrollo, como pueden ser, por ejemplo, el paro, la situación económica actual del país, los tipos de interés, el PIB, etc.
- **Factores sociales.** El componente social del entorno comprende factores como la evolución de la población, los cambios de estilo de vida, el comportamiento del consumidor, el mercado de trabajo, etc.

- **Factores tecnológicos.** Son los cambios que afectan al sector en los ámbitos industrial, comercial y administrativo. Los más importantes son el desarrollo tecnológico en I+D+I, la aparición de nuevas tecnologías y los cambios en el sistema educativo. La tecnología ha sido uno de los factores que más han cambiado en los últimos años debido a la aparición de Internet, los portátiles, los móviles y, sobre todo, las redes sociales. En la industria del desarrollo de aplicaciones web, el progreso en I+D+I es uno de los aspectos más importantes, como consecuencia de los continuos avances tecnológicos.

2.2. Análisis del microentorno específico de una pyme relacionada con el diseño de aplicaciones web

En este caso, se trata de determinar los condicionantes específicos del sector en el que queremos montar nuestro negocio y, por lo tanto, hay que realizar un estudio de factores que afectan directamente a nuestra actividad, como son los clientes, los proveedores, los competidores, los servicios sustitutivos y la propia sociedad.

Desde el punto de vista económico, es prioritario establecerse en áreas de empresas que precisen nuestros servicios y en entornos de nivel económico alto y medio alto que garanticen la demanda. Además, tener en cuenta detalles como que nuestra localización esté en entornos con buenas vías de comunicación es fundamental para un fácil y cómodo acceso a nuestra empresa.

Por otra parte, es crucial satisfacer sus expectativas para que el negocio prospere, por lo que debemos realizar un análisis detallado de la clientela potencial en el que no solo tendremos en cuenta las cifras, más vinculadas al plan de negocio, sino también un estudio que nos permita determinar sus necesidades (qué están esperando de una empresa como la nuestra) y cumplir con sus expectativas. Solo así podremos diferenciarnos de la competencia, otro de los condicionantes del microentorno de nuestro negocio que veremos a continuación.

En cuanto al análisis de la competencia, nuestros competidores serán, por supuesto, otras empresas dedicadas a nuestra misma actividad o actividades similares relacionadas con el desarrollo de aplicaciones web. En ese sentido, otro de los condicionantes del microentorno de nuestra empresa son los servicios sustitutivos o complementarios que otras empresas puedan ofrecer.

Si decidimos montar una empresa de desarrollo de aplicaciones web y en nuestro entorno existen otras empresas similares, debemos esforzarnos por ofrecer servicios de calidad y lo suficientemente diversificados como para que la clientela se decante por nosotros.

Para diferenciarnos y conseguir que los potenciales clientes nos elijan, debemos tener una cartera de servicios variada y de calidad. También podemos diferenciarnos por nuestro personal, que debe estar cualificado, con la formación que corresponda y con dedicación exclusiva a las tareas que desarrolle. Se trata de otro punto relacionado directamente con el trato al cliente, por lo que resulta fundamental su formación continuada.

En cuanto a los proveedores, serán los que nos proporcionen algunos servicios complementarios que necesitaremos en nuestro negocio. En este caso es fundamental contar con proveedores que nos suministren servicios de calidad. Precios excesivamente bajos son siempre sinónimo de baja calidad, pero, en este entorno, no podemos permitirnos ofrecer servicios de baja calidad. La influencia de los proveedores es determinante en muchas variables que afectan al servicio que estamos ofreciendo, por lo que debemos ser muy cuidadosos a la hora de elegirlos.

Por último, debemos valorar también la influencia de la sociedad como parte de este microentorno. En concreto, se trata de considerar la influencia en la empresa que vamos a poner en marcha de los condicionantes sociales. Las influencias sociales pueden localizarse en aspectos como el marco jurídico, la situación política y económica.

2.3. Relaciones de una pyme de desarrollo de aplicaciones web con su entorno

Ya hemos definido el microentorno y el macroentorno de una empresa del sector de desarrollo de aplicaciones web y hemos visto las implicaciones que ambos tienen en la puesta en marcha y desarrollo del negocio.

Ahora se trata de ver cómo son las relaciones de la propia empresa con dicho entorno. En concreto, este tipo de relaciones deben analizarse en un doble sentido, teniendo en cuenta tanto las influencias que el entorno tiene sobre el negocio como lo que la empresa puede aportar al mismo.

Así, desde un punto de vista meramente empresarial, un negocio de este sector debe establecer con su entorno relaciones que favorezcan su crecimiento.

Además, considerando las actuales prácticas empresariales socialmente responsables, también esta relación con el entorno se establecerá tomando conciencia del impacto de la actividad que desempeñamos, sobre todo, en relación con cuestiones sociales y medioambientales. De hecho, en el sector que nos ocupa, una de

las relaciones más relevantes de la empresa con el entorno es la que se refiere a cuestiones sociales, como veremos en el siguiente apartado.

La relación que las pymes de este sector tienen con su entorno está estrechamente ligada a cuestiones como el marco legislativo, el contexto económico y político, así como las características del entorno social en que se desarrolle.

El marco legislativo influirá no solo en la puesta en marcha del negocio, sino también en su evolución. Hay que tener en cuenta que los requerimientos legales pueden suponer barreras al establecimiento de cualquier empresa.

El contexto económico y político también afectará a cualquier pyme del sector, dado que ambos pueden favorecer o perjudicar el desarrollo empresarial, dependiendo de las actuaciones políticas a través, sobre todo, de medidas económicas.

Así, las medidas de política económica tomadas por el Gobierno en materia empresarial o fiscal y, en nuestro caso, también en materia educativa, determinarán muchas de nuestras actuaciones en el sector. Hay que tener en cuenta que las ayudas y subvenciones a emprendedores y los incentivos fiscales determinarán de manera importante el número de usuarios en el sector que nos ocupa.

Además, el contexto económico general también será un determinante con el que debemos contar a la hora de iniciar un negocio en este sector. Así, por ejemplo, en situaciones de crisis con elevadas tasas de desempleo, es más probable que se reduzca el número de empresas que precisen servicios de desarrollo personalizados de aplicaciones web.

2.4. Relaciones de una pyme de desarrollo de aplicaciones web con el conjunto de la sociedad

En general, podemos decir que el conjunto de la sociedad puede influir de manera decisiva en cualquier negocio. De hecho, los cambios sociales van modificando sus necesidades, lo que implica que se demanden servicios diferentes, que afectan directamente a las empresas de cualquier sector.

En el caso de las empresas del sector de desarrollo de aplicaciones web, la mayoría de las veces, estos cambios obligan a las pymes a adaptarse rápidamente para poder satisfacer las nuevas necesidades de la demanda social.

Efectivamente, la empresa puede llegar a aumentar sus clientes como consecuencia de uno de estos cambios en la demanda social. Para ello, debe anticiparse a la

posibilidad de que empresas de otros sectores relacionados puedan hacerse con parte de la clientela, aprovechando la oportunidad que el sector y la demanda social les brinda.

El empresario debe ser, en ese sentido, innovador. Esto le permitirá no solo diferenciarse de la competencia, sino también dar respuesta a las necesidades sociales del momento.

Esta es la forma en que el emprendedor de este sector puede generar riqueza y bienestar social. Y es que las relaciones entre las empresas y la sociedad son bidireccionales, en el sentido de que cada empresa puede influir también en el contexto social en el que se establezca.

Dentro del sector del desarrollo de aplicaciones web, la influencia es evidente. La empresa tiene mucho que aportar a la sociedad, al ser uno de los determinantes de las aplicaciones que los usuarios van a utilizar y, en ese sentido, su actividad es primordial.

Podremos definir variables que tendremos que controlar para el resto de los elementos establecidos en el balance social, así como sus correspondientes indicadores para llevar a cabo dicho control y seguimiento.

En cualquier caso, lo importante a la hora de establecer los elementos que van a constituir tanto el balance social de la empresa como sus indicadores es elegirlos de manera que reflejen tanto hechos objetivos como opiniones, si es preciso, y que estén definidos de forma que permitan tanto valorar la situación de dicho balance en cada momento como medir la eficacia de los programas de seguimiento y control que se apliquen.

2.5. Igualdad y empresa: estrategias empresariales para conseguir la igualdad dentro de la empresa

Son muchos los estudios encaminados a establecer estrategias empresariales que consigan evitar las desigualdades existentes, aún hoy, en las empresas. De hecho, desarrollar sistemas de trabajo colaborativo y actitudes de respeto que eliminen la intolerancia y promuevan el diálogo forma parte de las premisas bajo las que se formula la Ley 27/2005, de 30 de noviembre, de fomento de la educación y la cultura de la paz.

Además, en el sector que nos ocupa, desarrollar este tipo de estrategias no solo es importante de un modo general, como lo es en cualquier otro tipo de empresa,

sino que lo es de un modo particular, dado el desempeño de las funciones relacionadas con el mismo.

Así, en el sector del desarrollo de aplicaciones web, poner en marcha este tipo de estrategias es transmitir valores de tolerancia, igualdad, respeto por la diversidad y por los individuos y sus peculiaridades, etc.

Este tipo de acciones, para que sean completas, deben incluir la colaboración con los clientes. Sin una colaboración entre ambas partes, la transmisión de ciertos valores será ineficaz.

En el caso de la discriminación por cuestión de género, es importante el número de estudios que podemos encontrar, encaminados a desarrollar las estrategias específicas que deben aplicarse en las empresas del sector.

Todos ellos se refieren a la importancia de evitar difundir comportamientos sexistas como algo común. En ese sentido, aspectos como el lenguaje o el material que vamos a utilizar, deben ser evaluados para evitar estas situaciones.

El entorno debe promover experiencias similares para la diversidad de individuos a las que se dirigen, considerando las diferencias entre ellos como parte de la riqueza de estos y no como limitaciones en ningún sentido.

En definitiva, pensemos que nuestro objetivo es conseguir una sociedad justa, que ofrezca igualdad de oportunidades para todas las personas.

2.6 Detección de oportunidades y amenazas. Instrumentos de detección

Es necesario antes de iniciar la actividad en cualquier empresa realizar un análisis tanto interno como externo de los aspectos positivos y negativos que podemos encontrarnos.

Uno de los instrumentos que habitualmente utilizan los emprendedores para conseguirlo es el denominado análisis DAFO (el significado de las siglas es: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades), cuyo nombre procede de su sigla SWOT en inglés (*strengths, weaknesses, opportunities y threats*).

Este tipo de análisis tiene como finalidad detectar elementos que puedan afectar positiva o negativamente a la empresa. En concreto, el citado análisis estudia las debilidades y fortalezas del negocio (como parte del análisis interno del mis-

mo), así como las amenazas y oportunidades (como parte de un análisis de la influencia externa).

La utilidad de este instrumento se obtiene cruzando sus resultados, de manera que, por cada debilidad o amenaza (aspectos negativos) se pueda actuar, contrarrestando sus efectos, a partir de las fortalezas y oportunidades (aspectos positivos).

En el caso del sector de las tecnologías, como es el del desarrollo de aplicaciones, el análisis de la situación externa nos lleva a detectar, entre otras, las amenazas y oportunidades que veremos a continuación.

Amenazas (entendidas como los factores externos que pueden impedir o dificultar el negocio):

- Competencia. La actual y la que puede surgir.
- Aspectos socioeconómicos negativos, como una crisis.
- Burocracia.
- Cambios normativos frecuentes.

Más detalladamente, lo que debemos hacer es formularnos una serie de preguntas que nos permitan, por un lado, analizar las amenazas que pueden dificultar, incluso impedir, el crecimiento del negocio; y, por otro lado, las oportunidades que supongan alguna ventaja competitiva para nuestra empresa de manera que estas consigan contrarrestar los efectos negativos de las amenazas.

Claro está que nos podemos plantear tantas preguntas como consideremos necesario y que, cuantas más se respondan, más preparados estaremos para emprender el negocio que se quiere iniciar.

Así, para los ejemplos que hemos planteado, el análisis consistiría en:

- Analizar la competencia en detalle, tanto la actual como la que puede ir surgiendo en el sector a lo largo de la vida del negocio, con la intención de estar preparados para hacerle frente si en algún momento llega a suponer una amenaza para nuestra empresa.
- Medir los efectos de una situación de crisis sobre nuestro negocio. El hecho de que muchas personas hayan perdido su empleo y de que esta situación econó-

mica haya reducido el poder adquisitivo de muchas familias supone una amenaza importante.

- Por último, la burocracia, los cambios en la normativa, suponen barreras que en ocasiones pueden dificultar de manera relevante la puesta en marcha de un negocio. No debemos olvidar que, en el caso de un sector dinámico, la normativa puede cambiar con bastante frecuencia.

Oportunidades (entendidas como los factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva en el sector):

- Incremento de la tecnología y las aplicaciones en el día a día de las organizaciones.
- Desarrollo tecnológico y oferta de servicios innovadores.
- Otros cambios en los patrones sociales o estilo de vida.

También en este caso se trata de formularnos preguntas, pero esta vez sobre los factores externos que pueden afectar positivamente al proyecto empresarial. Concretamente, respecto de las cuestiones que hemos planteado aquí, se trataría de analizar:

- Los efectos positivos sobre un incremento de la tecnología en las organizaciones abre la puerta a que nuestros servicios puedan ser más demandados.
- El desarrollo de las nuevas tecnologías debe verse como una oportunidad para que puedan desarrollarse nuevos e innovadores servicios que nos permitan diferenciarnos de la competencia y facilitarnos la labor en muchos sentidos.
- Por último, los cambios en el estilo de vida o en los patrones sociales, que en las últimas décadas están orientados al uso de las aplicaciones en distintos dispositivos también favorecen a las empresas del sector y constituye una oportunidad para ellas.

Además de este análisis, podemos realizar también un estudio de los aspectos internos que pueden afectar a nuestro negocio, de este modo completamos el análisis DAFO. En este caso el análisis nos llevaría a detectar debilidades y fortalezas como las que se muestran a continuación.

Debilidades (entendidas como los factores internos que pueden reducir o limitar la capacidad de crecimiento de la empresa):

- Necesidad de financiación.

- Desconocimiento del sector.
- Falta de experiencia y motivación propia y/o del personal contratado.
- Obsolescencia del material o de los sistemas de información utilizados.

Desde el punto de vista interno, la necesidad de una fuerte inversión para poner en marcha el negocio puede suponer una barrera, dada la carga de la financiación necesaria, lo que se traduce en una debilidad que hay que tener en cuenta.

También el hecho de enfrentarnos a un sector que pueda sernos desconocido o la falta de experiencia y motivación, tanto propia como del personal al que contratemos, supondrán un hándicap para la puesta en funcionamiento de la empresa.

Por último, la obsolescencia de los sistemas de información y recursos utilizados en la empresa pueden convertirse en una debilidad si no nos adaptamos a las nuevas tecnologías de manera adecuada.

Fortalezas (entendidas como los factores internos que pueden favorecer la capacidad de crecimiento de la empresa):

- Experiencia o conocimiento del sector.
- Alta cualificación y motivación propia y/o del personal contratado.
- Formación continuada del personal.
- Instalaciones adecuadas.
- Establecer precios y ofertas diferenciadas.

Efectivamente, pueden considerarse fortalezas o factores favorecedores de la puesta en marcha de un negocio de este tipo nuestra experiencia propia y/o del personal al que contratemos. Hay que tener en cuenta que la experiencia previa y el conocimiento del sector nos permitirá ofrecer un servicio más competitivo, por lo que ambas variables son favorables, del mismo modo que la falta de experiencia o motivación constituyen debilidades.

En ese sentido, cuando no contamos con experiencia propia, la debilidad debe compensarse contratando personal altamente cualificado y conocedor del entorno. Así, la motivación y la constante formación del personal en el negocio son aspectos fundamentales para alcanzar los objetivos propuestos.

Por otra parte, contar con unas instalaciones y recursos adecuados es también una fortaleza para nuestra empresa dada la alta valoración que supondrá por parte de los clientes.

Por último, podemos encontrar otra fortaleza del negocio en la posibilidad de establecer ofertas o precios diferenciados en función de ciertas variables. Hay muchas combinaciones que nos permitirán poner en marcha un sistema de precios que favorezca a nuestros clientes y nuestros propios intereses económicos de forma simultánea.

En realidad, se trata de que nos formulemos tantas preguntas como podamos acerca de los aspectos externos e internos que afectarán a nuestro negocio de manera positiva o negativa y las respondamos con total sinceridad.

Este planteamiento nos permitirá obtener un listado de todos los factores con los que podemos encontrarnos tanto a la hora de establecernos como a lo largo de la vida de nuestra empresa, así como su influencia positiva o negativa.

La idea es que al final de este análisis podamos contrarrestar el mayor número de influencias negativas (amenazas y debilidades) gracias a las influencias positivas (fortalezas y oportunidades).

En definitiva, el análisis DAFO es un instrumento muy útil de detección de amenazas y oportunidades para cualquier negocio y, en ese sentido, constituye una herramienta fundamental para el análisis que todo emprendedor debe realizar antes de poner en marcha cualquier negocio.

CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

1. TIPOLOGÍA DE EMPRESA

La tipología de una empresa viene determinada por distintos ítems y no existe una clasificación única. Así podemos encontrar una clasificación tipológica por su estructura jurídica, por su actividad, o por su tamaño. La tipología de una empresa de desarrollo de aplicaciones web corresponde al denominado sector terciario, es decir, al sector servicios. Para la creación y puesta en marcha de una empresa en el sector hay que considerar varios aspectos, como, por ejemplo, los requisitos que nos determine la legislación y la fiscalidad, contemplar la necesidad de disponer de un espacio físico que reúna determinadas condiciones y, normalmente, disponer de una infraestructura mínima que ha dado lugar a que la mayoría de las empresas tengan un modelo de miniempresa o de pequeña empresa.

2. LA FISCALIDAD EN LAS EMPRESAS

Uno de los aspectos que debemos tener en cuenta a la hora de crear una empresa es la fiscalidad. Como veremos más adelante, esta dependerá del tipo de sociedad que queramos constituir, por lo que, previamente a la elección de la forma jurídica de la empresa, deberemos informarnos sobre este aspecto. En términos generales, los trámites de constitución de la empresa incluirán algunos aspectos relacionados con la fiscalidad que conviene tener en cuenta. En concreto, estos trámites se recogen en la siguiente tabla:

TRÁMITE	TIPO DE SOCIEDAD	LUGAR	DOCUMENTACIÓN	PLAZO
Obtención del número de identificación fiscal (CIF) provisional	Comunidad de bienes; sociedades civil, colectiva, limitada, anónima	Administración o delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la sociedad o comunidad, o ventanilla única empresarial	Modelo 036 firmado por todos los socios o comuneros; original y 2 fotocopias del contrato o escritura de constitución; original y fotocopia del DNI de todos los socios o comuneros, o del administrador	Antes de iniciar la actividad

Liquidación del impuesto sobre transmisiones patrimoniales (ITP) y actos jurídicos documentados (ADJ)	Comunidad de bienes; sociedades civil, colectiva, anónima, limitada, limitada nueva empresa, comanditaria, laboral, cooperativa	Dirección General de Tributos	Modelo 600. Liquidación del Impuesto (1% del capital aportado); contrato privado entre las partes o copia simple y primera copia de la escritura de constitución; original y fotocopia del DNI de cada uno de los socios o comuneros; original y fotocopia del CIF provisional	30 días hábiles desde la fecha del contrato privado entre las partes o desde la fecha de escritura
Declaración censal de inicio de actividad	Empresario individual; comunidad de bienes; sociedades civil, colectiva, anónima, limitada, limitada nueva empresa, comanditaria, laboral, cooperativa	Administración o delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la sociedad o comunidad, o ventanilla única empresarial	Modelo 036 (uno por cada uno de los socios o comuneros, o por el administrador, o por el empresario individual); original y 2 copias del contrato privado entre las partes o de la escritura de constitución; original y fotocopia del DNI de cada uno de los socios o comuneros, o del administrador o apoderado habilitado a tal fin; original y fotocopia del CIF provisional; modelo 600 autoliquidado. En el caso del empresario individual: original y fotocopia del DNI	Antes de iniciar la actividad

Obtención del CIF definitivo	Comunidad de bienes; sociedades civil, colectiva, anónima, limitada, limitada nueva empresa, comanditaria, laboral, cooperativa	Administración o delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la sociedad o comunidad, o ventanilla única empresarial	Modelo 036; fotocopia del DNI de los firmantes del modelo 036; original y 2 copias del contrato privado entre las partes u original y fotocopia de la primera copia de la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil; CIF provisional	Después de inscribir a la sociedad y antes de que caduque el CIF provisional (6 meses)
-------------------------------------	---	---	--	--

3. ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA

En lo que se refiere a la organización empresarial, al margen de los distintos tipos que podemos encontrarnos y que serán considerados de manera subjetiva como más o menos adecuados para cada empresa, lo más importante es conseguir que esta facilite alcanzar los objetivos fijados.

La gestión del talento de una empresa es fundamental para utilizar todos sus recursos de manera óptima y trabajar con eficiencia. De hecho, una mala organización es responsable, en muchas ocasiones, del mal funcionamiento de las empresas, que tienden a desperdiciar sus recursos y su talento en tareas alejadas de su objetivo final.

La organización y planificación de las actividades, y la coordinación de los recursos humanos es imprescindible para la consecución de los objetivos fijados. Para que los objetivos puedan ser alcanzados, además de ser posibles y cuantificables, lo más importante es que sean compartidos por todos los agentes que intervienen en el proceso; es decir, los propios directivos y los empleados deben tener una comunicación abierta y compartida de cuáles son los objetivos, las metas, los requisitos y las recompensas antes de iniciar la actividad de ventas o producción.

En definitiva, la organización debe colaborar en la consecución de todos y cada uno de nuestros objetivos empresariales, que son muchos y atienden a diferentes intereses en cada momento.

De modo general, podemos decir que, en el sector que nos ocupa, una buena organización debería ser aquella que nos permita cumplir, por ejemplo, con los requisitos legales de la puesta en marcha y el funcionamiento del negocio.

Sin embargo, como emprendedores tendremos nuevos objetivos que irán ampliándose y modificándose a lo largo de la vida del negocio y que nos exigirán cierta flexibilidad en la organización y estructura interna de la empresa. Lograr dicha flexibilidad pasa por contar con un sistema de comunicación eficiente tanto a interna como externamente.

Así, sean lineales, funcionales, simples o complejos, los modelos de organización deben servir, sobre todo, como instrumento que facilite las funciones de la empresa y la lleven a alcanzar sus objetivos y no una barrera que solo suponga obstáculos.

En ese sentido, no vamos a detenernos aquí a comentar los distintos tipos de organización empresarial que existen y que puedes consultar en el epígrafe «Modelos de organización de la empresa» del módulo genérico de Empresa e Iniciativa Emprendedora.

Nos interesa más bien analizar una cuestión básica que afecta a la organización (sea cual sea su estructura) y que resulta crucial en el ámbito empresarial en general. Se trata de la comunicación de la empresa, tanto a nivel interno como a nivel externo, que, como vamos a ver a continuación, es un pilar básico para el éxito del negocio.

El objetivo primordial de cualquier empresa debe ser el desempeño de sus funciones. En esta tarea, la comunicación juega un papel crucial.

En lo que se refiere a la comunicación interna, el equipo, como eje fundamental del negocio, debe estar constantemente comunicado, también con el resto del personal de la empresa y el cliente cuando esté dentro de sus funciones.

Partimos aquí de una premisa que se refiere a que, si conseguimos que los objetivos globales superen a los individuales, el resultado final permitirá obtener unos magníficos resultados, fruto de la eficiencia de obtener, de cada uno, sus mejores cualidades. Para lograrlo, la comunicación dentro de la empresa es fundamental.

Pensemos, por ejemplo, en la rotación de personal, un hecho habitual hoy en día. Sin un equipo apoyado en un proyecto común en el que prime la comunicación, los cambios supondrían siempre pequeños (o grandes) obstáculos a la continuidad del negocio.

La mayor parte del trabajo se basará en reuniones en las que se lleve a cabo un intercambio de opiniones, formación continuada, elaboración de proyectos

comunes a través del trabajo en equipo, etc., todo lo cual exige un nivel comunicativo elevado.

Por último, las relaciones del personal deben ser estrechas, dado que colaboran directamente en ciertas actividades y proyectos, por lo que de nuevo la comunicación a nivel interno resultará fundamental.

En lo relativo a la comunicación externa, la empresa está expuesta, lógicamente, a muchos condicionantes que también inciden de manera decisiva en la consecución de sus objetivos.

En definitiva, en el sector de desarrollo de aplicaciones, una buena organización empresarial requiere de una buena comunicación interna y externa que facilite la labor de conseguir los objetivos marcados de manera eficiente.

4. FORMAS JURÍDICAS DE UNA EMPRESA

La forma jurídica que suele escogerse varía en función del proyecto que se haya decidido poner en marcha. Así, tenemos desde empresarios individuales hasta sociedades limitadas en cualquiera de sus tres modalidades. En el capítulo 4, apartado 4, de los contenidos generales de Empresa e Iniciativa Emprendedora, se explican ampliamente las diferentes formas jurídicas que puede tomar una empresa. En el momento de escoger qué tipo de forma jurídica va a tener nuestra entidad, una de las premisas a tener en cuenta es la de qué responsabilidad o riesgo queremos asumir.

Además, las obligaciones fiscales y laborales que tendremos como empresarios, así como los trámites que deberemos realizar para la puesta en marcha del negocio, dependen del tipo de sociedad que elijamos.

Así, si decidimos constituir nuestra empresa como persona jurídica, debemos saber que las sociedades mercantiles, en cualquiera de sus modalidades (sociedad limitada, sociedad unipersonal, sociedad limitada nueva empresa, sociedad limitada laboral y sociedad cooperativa), tienen responsabilidad limitada, por lo que su principal ventaja es que, en estas, la responsabilidad de los socios se limita al capital aportado, pero no afecta al resto de su patrimonio. Sin embargo, este tipo de sociedades requieren mayores trámites, requisitos y capital a desembolsar en el momento de la puesta en marcha.

Por su parte, si nos decantamos por constituir nuestra empresa como persona física, las diferentes modalidades por las que podemos optar (empresario individual, comunidad de bienes y sociedad civil), tendrán la desventaja de tener una

responsabilidad ilimitada, por lo que estaremos obligados a responder no solo con los bienes de la empresa, sino con nuestro patrimonio personal. En este caso, sin embargo, los requisitos son menos exigentes.

5. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

Normalmente, en el sector de desarrollo de aplicaciones, la modalidad de sociedad mercantil es la que tiene mayor acogida entre los nuevos empresarios. Con carácter general, los trámites administrativos que hay que realizar para constituir una empresa de estas características son los siguientes:

- **Solicitud de la certificación negativa en el Registro Mercantil Central.** Mediante este trámite obtendremos una certificación que acredite que la denominación escogida para la sociedad no está registrada.
- **Depósito del capital inicial solicitado.** Ingreso del capital mínimo establecido para la constitución de la sociedad en una entidad bancaria.
- **Redacción de los estatutos sociales.** Se establecen las normas y los requisitos de la sociedad, así como las normas de funcionamiento interno de la empresa.
- **Escritura pública.** Realización del otorgamiento de la escritura pública de la sociedad ante notario, en la que constarán todos los datos requeridos legalmente.
- **Solicitud del CIF.** Como se trata de una sociedad, la personalidad es jurídica, por lo que debe solicitarse el código de identificación fiscal de la entidad ante la administración de la Agencia Tributaria.
- **Liquidación de tributos.** Se tienen que satisfacer las cantidades correspondientes al impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados que, como mínimo, corresponde al 1% del capital social aportado. El plazo es de treinta días desde la constitución de la escritura pública.
- **Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil.** Se debe realizar la inscripción en un plazo de dos meses desde el otorgamiento de la escritura pública.
- **Legalización de libros.** Se tienen que legalizar los libros que permiten llevar la gestión contable de la empresa, las actas y los registros de los socios. También se tiene que realizar la legalización de los libros de visita de la Inspección de Trabajo.

- **Alta del IAE.** Se debe realizar el trámite durante los diez días anteriores al inicio de las actividades y se solicita ante la administración local.
- **Solicitud del CCC.** Es el código de identificación de la empresa ante la Seguridad Social. Es necesario en el caso de que se deban contratar trabajadores.
- **Alta en el RETA.** El empresario debe tributar a la Seguridad Social en el régimen de trabajadores autónomos.
- **Licencias.** Ante la administración local deben solicitarse los permisos correspondientes a la apertura del negocio y de la actividad, así como, en caso necesario, licencia de obras para realizar la adecuación de los locales.
- **Comunicación de apertura del centro de trabajo.** Se tiene que presentar el modelo oficial en el que se notifica el inicio de la actividad ante la administración de la comunidad autónoma, y se debe entregar en el plazo de un mes desde el inicio de las actividades.

Para el resto de modalidades de empresa que puedan realizarse, los trámites son similares, e incluso se reducen en función de la tipología.

6. VIABILIDAD ECONÓMICA

Para que el emprendedor en el sector de desarrollo de aplicaciones pueda poner en marcha su proyecto empresarial es imprescindible la realización de un plan de empresa. En este consta el plan fiscal, en el que se analizan las previsiones de ingresos y de gastos estimados, junto con los factores económicos que afectan a la nueva empresa. Es donde se realizan los cálculos que permitirán mostrar la viabilidad económica del negocio.

Para poder establecer los cálculos que ofrezcan la viabilidad de un proyecto en el sector de desarrollo de aplicaciones, lo primero que debemos hacer es formularnos unas preguntas, aunque aún no estemos en el mercado, como, por ejemplo: ¿Qué número de clientes potenciales tiene la población en la que se va a abrir la empresa? ¿Qué nivel de uso de aplicaciones ha habido desde los últimos años? ¿Existen otras empresas con servicios iguales o similares? ¿Cuántas? ¿Qué tipo de servicios ofrecen? etc.

La viabilidad de un negocio se obtiene si la suma de los ingresos anuales (cobrados a tiempo) es superior a la suma de todos sus gastos (desde nóminas hasta alquileres

pasando por los costes de materiales necesarios). El primer paso que debemos dar, antes de calcular cuánto dinero necesitamos o qué gastos vamos a tener, es pensar cuáles serán nuestros ingresos con una perspectiva de 1, 3 o 5 años.

Está claro que es difícil saber cuántos ingresos vamos a tener. Por eso, debemos delimitar el problema. Primero, pensamos en nuestro mercado potencial. Después, analizamos cuántos potenciales clientes podemos tener. Hemos de tener presente a la hora de efectuar los cálculos la cantidad media de pedidos que pueden encargarnos las distintas organizaciones o los clientes.

Pensemos en los costes de alquiler o compra de locales; en los salarios de los profesionales que tengamos que contratar; en los gastos generales, como agua, electricidad, calefacción o aire acondicionado; en los seguros de responsabilidad civil, etc.

Es importante poner precio a los servicios que ofrece nuestra empresa, pero para establecerlos hay que conocer las tarifas de mercado que se pagan por ellos.

Es importante prever las necesidades iniciales del negocio: el local, el material y los profesionales que vamos a requerir para ofrecer los servicios. Todo ello se traduce en la inversión necesaria para iniciar la actividad. Los principales gastos vienen de cuatro frentes: la de darse a conocer, la de gestión del negocio, la de los gastos de personal y la de otros gastos financieros. Por lo tanto, necesitamos que la previsión sea global, pero lo más exacta posible a la realidad.

Se trata de determinar la parte numérica del plan de empresa de la manera más exacta posible, pues sus resultados deben indicarnos claramente si, desde el punto de vista económico y financiero, el negocio es viable o no.

Así, desde un punto de vista puramente económico, las respuestas a algunas de las preguntas a las que nos hemos referido con anterioridad nos permitirán elaborar estimaciones acerca de:

- La inversión inicial y las necesidades futuras estimadas considerando aspectos como la amortización técnica y económica de dichas inversiones.
- La financiación disponible tanto en el momento presente como en el futuro.
- La previsión de costes de todo el periodo considerado en el plan de empresa (habitualmente 1, 3 y 5 años).
- El plan de ventas para cada uno de los años considerados en dicho periodo.

- La cuenta de resultados (pérdidas y ganancias) de la empresa para ese mismo periodo.
- El momento en que alcanzaremos el *break-even* o punto de equilibrio, que se corresponde con el de beneficio cero y determina el momento a partir del que el beneficio empieza a ser positivo.

En líneas generales, consideraremos viable económicamente nuestro proyecto en el momento en que, con nuestra actividad, podamos alcanzar un beneficio suficiente para hacer frente al coste de la deuda, financiar al menos en parte su propio crecimiento y remunerar a los accionistas.

Por su parte, el estudio de la viabilidad financiera del negocio se realiza teniendo en cuenta sus aspectos contables y, en ese sentido, exigen los siguientes análisis:

- Los balances de situación de la empresa para el periodo considerado (bienes, derechos y obligaciones).
- Los estados de tesorería.
- Ratios como la rentabilidad, el endeudamiento, los márgenes u otros que se consideren de interés para este estudio de viabilidad.

En este caso, entenderemos que nuestro negocio es viable, desde el punto de vista financiero, si los recursos que genera nuestra actividad (beneficios, amortizaciones, provisiones, etc.), más los fondos ajenos a la actividad propiamente dicha (aportaciones iniciales de los socios u otros, endeudamiento a largo plazo, etc.), son suficientes para cubrir las necesidades financieras del negocio.

Para finalizar, es importante saber que en este análisis influirán, de manera determinante, otros documentos imprescindibles del plan de empresa, como el plan de inversiones, las fuentes de financiación y las ayudas a emprendedores, etc. que determinarán buena parte de los números del plan económico financiero.

7. FINANCIACIÓN

Un aspecto importante que debe tener en cuenta el Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial es

la necesidad de obtener recursos financieros que le permitan iniciar la actividad y continuar ejerciéndola cuando los recursos propios no sean suficientes para hacer frente a las situaciones que vayan surgiendo.

La financiación es un aspecto imprescindible en la actividad de este tipo de negocios, que puede obtenerse, de un modo general, por dos medios básicos: las aportaciones de los socios y la búsqueda de financiación externa. Esta última se puede obtener en:

- **El sistema bancario.** Mediante el uso de las fórmulas de crédito existentes en las entidades bancarias se puede acceder a recursos económicos cuyo coste variará según el producto y las condiciones del mercado.
- **La Administración.** Existen fuentes de financiación que provienen del interés de la Administración Pública en el fomento de la creación de nuevas empresas. Suelen materializarse por la oferta de subvenciones y mediante las posibilidades que ofrece el Instituto de Crédito Oficial.

En cualquier caso, cuando los fondos propios sean insuficientes, deberemos acudir al mercado en busca de financiación ajena para poner en marcha nuestro negocio. En este aspecto, además de la financiación propiamente dicha, ya sea privada (sistema bancario, *bussines angels*, sociedades de capital riesgo, etc.) o pública (ICO, etc.), debemos tener en cuenta la existencia de ayudas y subvenciones para la creación de empresas que, aunque no puedan considerarse financiación en sentido estricto, pueden ser de gran utilidad para los emprendedores en el momento de poner en marcha su negocio.

Efectivamente, la Administración Pública pone actualmente al servicio del emprendedor ciertos instrumentos de apoyo (ayudas y subvenciones) que, precisamente, deben servir para apoyar la carrera del emprendedor, pero, en ningún caso, pueden convertirse en la base económica para determinar la viabilidad de tu proyecto.

Las políticas de fomento de empleo actuales a favor de la autoocupación han generado diferentes tipos de ayuda que pueden solicitar los emprendedores del sector de desarrollo de aplicaciones web. Se traducen en créditos a bajo tipo de interés, en aplazamientos en los pagos de determinados tributos y en subvenciones específicas a determinadas actividades. Para poder obtener información sobre las posibilidades, lo más efectivo suele ser consultar la página del Instituto de Crédito Oficial (www.ico.es) o consultar en entidades como el Ministerio de Industria, las Cámaras de Comercio y las instituciones oficiales.

Así, existen en la actualidad ayudas públicas relativas a la contratación directa de trabajadores en determinada situación o bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social de estos, incentivos fiscales para nuevas empresas, ayudas a la investigación y desarrollo para la mejora de la competitividad y un largo etcétera que, no obstante, no siempre es sencillo conseguir y, sobre todo, no pueden considerarse financiación por diversos motivos.

En primer lugar porque la mayoría de estas ayudas y subvenciones no se obtienen en el momento preciso en que el emprendedor decide iniciar su aventura, sino que, desde que se solicitan hasta que se hacen efectivas, transcurre un plazo que debemos prever y en el que deberemos hacer frente a las necesidades de nuestra empresa a través de otras fuentes. En ese sentido, las subvenciones pueden considerarse un incentivo económico, pero nunca una fuente de financiación.

Además, los requisitos suelen ser estrictos y su concesión exige su cumplimiento no solo en el momento presente, sino, en ocasiones, también en el futuro, por lo que debemos valorar este hecho para evitar una situación que nos obligue a devolver alguna de estas ayudas o subvenciones, concedidas previamente. Este es un factor de riesgo que siempre se debe tener en cuenta, dado que no hacerlo puede convertir la subvención en un perjuicio más que en una ventaja para el emprendedor.

8. ÉTICA EMPRESARIAL

Los profesionales del sector del desarrollo de aplicaciones web deben tener presente que las políticas para la correcta gestión empresarial, así como la cultura empresarial de su entidad y sus objetivos, han de coincidir con las expectativas de una sociedad que cada vez se preocupa más por los buenos comportamientos empresariales. La longevidad de su actividad dependerá de la imagen que su entorno tenga del servicio que presta y la aceptación de los usuarios potenciales dependerá de las actitudes que desarrolle su personal.

Es en este apartado es importante aplicar con rigor todas las normativas vigentes y en especial la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

GESTIÓN EMPRESARIAL

1. LA NECESIDAD DE LA CONTABILIDAD

El desarrollo de la actividad contable y los mecanismos que proporciona ayudan al empresario a mantener el control de la empresa, que en todo momento es necesario. Le facilita, en cualquier instante y en tiempo real, información de la situación económica de la empresa, siempre que sepa interpretar los datos que ofrecen los procedimientos.

Todo empresario debe llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su empresa, que permita realizar un seguimiento cronológico de todas las operaciones y elaborar balances e inventarios periódicamente.

La contabilidad es un medio en la gestión de las empresas que proporciona la información financiera de la empresa en su conjunto y que se plasma en la documentación que especifica el plan general contable, concretamente en el libro diario, el libro mayor, el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el inventario y la memoria.

En aquellas empresas que ofrecen servicios de desarrollo de aplicaciones existe la obligación de respetar este sistema, en cualquiera de las modalidades de forma jurídica escogida.

2. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE

El objetivo de la contabilidad es aportar información sobre la situación y el funcionamiento de la empresa. Así, el empresario puede analizar en cualquier momento la consecución de los objetivos empresariales fijados y la situación exacta de la empresa y, de esta forma, puede tomar decisiones y actuar para conseguir que el funcionamiento sea óptimo.

El balance muestra la situación de la empresa al finalizar cada ejercicio fiscal, proporciona la posibilidad de analizar la estabilidad de la empresa y facilita gran cantidad de datos que deben interpretarse de forma adecuada para establecer los criterios de funcionamiento del nuevo ejercicio.

El balance de cierre de ejercicio fiscal permite, en un primer y sencillo análisis, comparar los resultados actuales con los del año anterior, una vez iniciada la anda-

dura de la nueva empresa. A su vez, se considera que el análisis básico del balance se concreta en analizar los ratios económico-financieros, el fondo de maniobra y los análisis de la rentabilidad.

Los principales ratios son: de endeudamiento, de solvencia, de liquidez y de disponibilidad. El fondo de maniobra es una medida de la capacidad que tiene la empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades a corto plazo. Y los análisis de rentabilidad que existen son de dos tipos, la económica y la financiera. La primera de ellas es la relación que existe entre el resultado de la explotación y los recursos que se aplican para conseguirlo, mientras que la segunda es la relación entre los rendimientos obtenidos y los fondos propios que se aplican para su logro.

3. OBLIGACIONES FISCALES DE LA EMPRESA

El sistema tributario va encaminado a adquirir los recursos necesarios para contribuir al sostenimiento de las cargas públicas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31 de la Constitución Española: «Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica».

Una característica del sistema tributario español es su complejidad debido a la existencia de varios sujetos públicos acreedores según el tipo de Estado diseñado por nuestra Constitución. Esto provoca que el administrado esté sometido a la Hacienda estatal, autonómica y local.

Las personas físicas y jurídicas que obtienen beneficios han de cumplir con las obligaciones y los deberes que se originan por la aplicación de los tributos. Para conocer exactamente las obligaciones en este aspecto, lo mejor es solicitar información a la administración competente en la materia. Lo más sencillo y eficaz suele ser acudir físicamente a la delegación de la Agencia Tributaria de la población donde se quiera iniciar el proyecto em-presarial y solicitar toda la información. Se puede aprovechar para recoger los impresos de los trámites necesarios para la constitución de la empresa e incluso iniciar los pasos que permitan realizar las obligaciones, con esta entidad, mediante la oficina virtual en su página web (www.aeat.es).

Recordemos que, además de los tributos de carácter estatal o autonómico, existen los tributos municipales (IAE, IBI...) y las tasas de alcantarillado, agua, recogida de basuras, etc., que habitualmente son de carácter municipal.

4. LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UNA EMPRESA

Una empresa debe conseguir unos objetivos económicos y mantenerlos en el tiempo para garantizar su perdurabilidad en el mercado. La tarea administrativa es fundamental para sentar bases que permitan tener una administración eficiente para que la empresa funcione de forma correcta y con la eficiencia necesaria.

La documentación administrativa son aquellos documentos que contienen la información de las áreas de los proyectos, los protocolos, los informes, la planificación de las tareas y la gestión documental y de control organizativo de la gestión económica.

El sistema de gestión administrativa es determinante en la reducción de gastos de gestión de una empresa. Un sistema eficiente ahorra tiempo, permite disponer de la información en todo momento y evita situaciones inesperadas que podrían resultar fatales dada la actividad y la responsabilidad.

La información generada debe ser analizada, tratada y conservada, y hay que tener en cuenta que ciertos estudios establecen que entre una tercera y cuarta parte de los recursos de las empresas se destinan a este tipo de procesos.

Los procesos administrativos controlan y documentan las corrientes de información que genera cualquier tipo de actividad empresarial siguiendo un proceso que podría resumirse en los siguientes pasos:

- Análisis de la información interna y externa.
- Clasificación en grupos de información.
- Procesamiento del contenido de la información.
- Documentación.
- Conservación y archivo de toda la información y la documentación.

Una función administrativa importante corresponde a las tareas de archivo. Su importancia es vital en un servicio caracterizado por la necesidad de poseer los datos de los clientes.

Gracias a la introducción de las nuevas tecnologías, las empresas pueden virtualizar sus procesos administrativos y facilitarlos mediante aplicaciones que recogen los datos de manera ordenada y parametrizada. Estas tecnologías permiten también controlar los ingresos de los clientes.

EL PLAN DE EMPRESA PARA UN PROYECTO DEL SECTOR

1. OBJETIVOS

Llegado el momento en el que el Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web se plantea la puesta en marcha de su idea mediante un proyecto empresarial, es indudable que la herramienta necesaria para llevarla a cabo es el plan de empresa. Este le permitirá cubrir objetivos a todos los niveles, ya que es un recurso de indudable utilidad que permite al emprendedor marcar y controlar la consecución de múltiples objetivos.

El plan de empresa ayuda a enfocar el futuro profesional mediante el propio negocio, a ampliar el pensamiento, a analizar el mercado potencial, a observar la competencia y sus objetivos y a obtener financiamiento externo. Por lo tanto, va a ser para el promotor un instrumento de gran utilidad tanto a nivel interno como externo. Sin embargo, no debe realizarse una sola vez y después olvidarlo, sino que será útil revisarlo en diferentes momentos, tanto durante la maduración y puesta en marcha del proyecto empresarial como, más tarde, en la gestión de la nueva empresa.

2. LA IDEA

Cualquier proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea. Son varios los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por este tipo de negocio y darle una orientación personal y concreta. Por ejemplo:

- La oportunidad de negocio en un mercado emergente.
- La existencia de nuevas necesidades sociales o empresariales en el entorno que permitan descubrir oportunidades de servicios no ofertados e innovar en el sector.
- La demanda desde la Administración de negocios de esta tipología en el sector.

Existen otros factores determinantes como el nivel académico, los titulados que son necesarios o el nivel económico exigido a este tipo de negocios, que pueden actuar como factor decisivo o disuasorio, según los casos.

3. EL CONTENIDO

En el módulo de EIE puedes encontrar la manera en la que tiene que desarrollarse el plan de empresa. Recordemos que los apartados principales del plan de empresa que tenemos que desarrollar son los siguientes:

- El emprendedor: datos personales y profesionales.
- Descripción de la actividad de la empresa.
- Aspectos jurídicos.
- Estudio de mercado.
- Plan de marketing.
- Plan de producción.
- Organización y recursos humanos.
- Estudio económico-financiero.

En el momento de redactar nuestro plan de empresa, debemos tener en cuenta que el negocio que vamos a establecer tiene como finalidad ofrecer servicios de desarrollo de aplicaciones web. Debemos partir de esta premisa al buscar información para elaborar cada uno de los apartados de que consta el plan.

Recordemos la importancia de diferenciarnos de las empresas existentes en el sector, para ofrecer aquello que no forme parte del servicio de la competencia o para mejorar e incrementar la calidad con respecto a lo que ofrece aquella.

Lo primero que debemos tener presente es que cualquier empresa de desarrollo de aplicaciones web puede exigir un grupo mínimo imprescindible de profesionales y que son necesarias titulaciones académicas específicas.

Asimismo, debemos tener en cuenta la legislación que, de forma particular, afecte a nuestro plan de empresa en virtud de la elección de forma jurídica. Deberemos, además, considerar la legislación laboral y el convenio colectivo específico que afecte a nuestra comunidad autónoma para saber los costes de contratación del personal necesario.

GLOSARIO DE CONCEPTOS

Acreedor: que tiene acción o derecho a pedir el cumplimiento de alguna obligación.

Emprendedor: que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas.

Empresario: titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa.

Financiación: acción y efecto de financiar. Aportar el dinero necesario para una empresa.

Innovar: mudar o alterar algo, introduciendo novedades.

Inserción laboral: incluir, introducir algo en otra cosa. Entrar en el mundo del trabajo.

Legislación: conjunto o cuerpo de leyes por las cuales se gobierna un Estado, o una materia determinada.

Ley Orgánica: la que inmediatamente deriva de la Constitución de un Estado, y contribuye a su más perfecta ejecución y observancia.

Marketing: conjunto de principios y prácticas que buscan el aumento del comercio, especialmente de la demanda.

Real Decreto: el firmado por el rey.

RETA: régimen especial de los trabajadores autónomos.

Sector terciario: el que abarca las actividades relacionadas con los servicios materiales no productivos de bienes, que se prestan a los ciudadanos, como la Administración, la enseñanza, el turismo, etc.

TIC: tecnologías de la información y comunicación.

Tributo: carga continua u obligación que impone el uso o disfrute de algo.

Viabilidad: dicho de un asunto, que, por sus circunstancias, tiene probabilidades de poder llevarse a cabo.