



Facultat de Ciències Jurídiques  
i Econòmiques · FCJE

TRABAJO  
FINAL  
DE GRADO

CREACIÓN DE APPS TURÍSTICAS  
PARA CAMPOS DE GOLF

ALUMNO: ANDREA GRAS SERAROLS

TUTOR: JOSÉ MIGUEL ALBERT ORTIZ

GRADO EN TURISMO

## Índice

1. Resumen.....	2
2. Introducción.....	3
2.1. Objetivos del proyecto.....	3
3. Creación Sociedad Limitada (S.L.).....	3
4. Presentación de la empresa.....	5
5. Análisis del entorno.....	7
5.1. Análisis del mercado.....	7
5.1.1. Análisis externo.....	7
5.1.2. Sector de actividad y mercado elegido.....	13
5.2. Análisis interno.....	15
6. Plan de marketing.....	20
6.1. Servicio.....	20
6.2. Precio.....	20
6.4. Comunicación.....	21
7. Plan financiero y económico.....	23
7.1. Costes.....	23
7.2. Financiación.....	24
8. Conclusión.....	25
9. Bibliografía.....	29

## **1. Resumen**

El sector de las tecnologías está dominando el mundo, es por eso que actualmente todo lo que nos rodea está asociado a estas. Las nuevas generaciones nacen sabiendo manejar todo tipo de aparatos electrónicos, ya que desde el primer momento están en contacto con ellos. Otro sector que es imprescindible, sobretodo en nuestro país, es el sector servicios o más bien el sector del turismo. El turismo es uno de los principales impulsores de la economía en nuestro país. Este es el motivo por el que nace este proyecto, un proyecto lleno de ilusión y de fuerza del que esperemos dé muy buenos frutos en el futuro. Este proyecto se centra en la creación de una app turística, en primer momento nos centraremos en los campos de golf.

Los campos de golf son un sector muy fuerte en nuestro país y por propia experiencia creemos que no está tan explotado como podría. El proyecto empezó con la ausencia de tecnología en este ámbito y con la idea de solucionarlo.

El proyecto cuenta con la creación de la empresa, así como todos los pasos para crearla, siguiendo la ley de Sociedades Limitadas (S.L.). Para ello hemos realizado una investigación del entorno que nos rodea, para poder crear de forma exhaustiva nuestra empresa. También hemos desarrollado una investigación de mercado de los diferentes productos que poseemos en la región de Castellón de la Plana, el objetivo es conocer la oferta de campos de golf que poseemos en la región. El siguiente paso ha sido la realización de un plan de marketing en el que hemos podido demostrar que la empresa es viable y por tanto obtendrá beneficios con su actividad.

## **2. Introducción**

El mundo de la tecnología ha cambiado y la tecnología está cambiando el mundo. De tal forma que es muy difícil imaginar el día a día sin tecnología. Centrándonos en la tecnología en los teléfonos móviles (smartphones) el mundo de las app está en crecimiento durante los últimos años. Estos dispositivos han sustituido muchas acciones, como la comunicación o realizar la compra de un producto. Cada día aparecen nuevas aplicaciones para móviles de utilidades diferentes, pero todas tienen un objetivo común: facilitar la vida del consumidor. Existen millones de apps para las diferentes plataformas de Apple, Android o Windows.

### **1.2 Objetivos del proyecto**

El principal objetivo es el desarrollo de una aplicación móvil turística especializada en campos de golf. Este proyecto viene motivado por la carencia de aplicaciones en este sector y por la demanda importante que hay en la zona del Mediterráneo, en cuanto al deporte del golf.

El proceso de este proyecto es la creación de una aplicación y su posterior venta a los diferentes campos de golf de la zona. De esta forma la app sería un nuevo canal de venta para los campos de golf así como un canal de promoción.

## **3. Creación de la Sociedad Limitada (S.L.)**

Después de un análisis de los diferentes tipos de empresas, se ha determinado que para este negocio la mejor opción es la creación de una Sociedad Limitada (S.L.) ya que es la fórmula más recomendable para pequeños empresarios. Una SL debe tener más de un socio, sino sería una Sociedad Limitada Unipersonal (S.L.U.).

Para la creación de una Sociedad Limitada hemos realizado diferentes trámites.

El primer paso es registrar el nombre de la empresa. Para ello hemos tenido que dirigirnos al Registro Mercantil Central y solicitar el certificado negativo de denominación social, es decir, el documento que acredita que el nombre escogido para crear la sociedad o empresa no

coincide con otra sociedad ya existente.

En este proceso hemos tenido que presentar tres opciones diferentes de nombre.

Una vez nos han concedido el certificado, nuestro nombre elegido queda reservado durante seis meses, aunque solo tiene validez de tres meses hasta su registro en el notario. Si pasa este plazo habría que pedir una renovación y en caso de que pasen los seis meses el nombre elegido vuelve a estar disponible.

El segundo paso que hemos realizado es abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa.

Una vez abierta la cuenta bancaria hemos ingresado el capital mínimo para la creación de una SL, que son 3.000€, de forma íntegra. Una vez hemos realizado este proceso el banco emite un certificado de dicho ingreso que posteriormente presentamos en la notaría. El dinero no está disponible hasta que se presenta en el banco el alta de Hacienda y las escrituras selladas por el registro mercantil. A partir de entonces ya tenemos disponibilidad del dinero para utilizarlo en nuestra empresa.

El tercer paso es redactar los Estatutos Sociales. Los socios debemos redactar las normas que regirán la empresa y que se incorporarán posteriormente a la escritura pública de la constitución. Este proceso lo hemos dejado a cargo de nuestro abogado ya que es complejo de elaborar.

El cuarto paso es la firma de la escritura pública de la constitución de la empresa. Esta firma se realiza ante notario por parte de todos los socios. Para la obtención de la escritura hemos tenido que aportar la siguiente documentación:

1. Estatutos Sociales de la Sociedad.
2. Certificación negativa del registro mercantil central (el documento original).
3. Certificado bancario de la aportación dineraria al Capital Social.
4. D.N.I. original de cada uno de los socios.

Una vez realizado la firma de la escritura pública el siguiente paso son los trámites en Hacienda, como la obtención del NIF, el alta en el IAE y la declaración censal. Para cada trámite hay un proceso. Para obtener el Número de Identificación Fiscal (NIF) hay que

dirigirse a Hacienda con la fotocopia del D.N.I. del firmante y la fotocopia de la escritura de constitución de la empresa obtenida en el notario. El alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) se trata de un tributo local que grava la actividad de empresas, profesionales y artistas y necesitan de tantas altas como actividades se vayan a desarrollar. Para ello se debe aportar el modelo 840 junto con el NIF en la Administración Tributaria correspondiente al lugar donde se ejerce la actividad. Por último, en la declaración censal (IVA) se detalla el comienzo, la modificación o el cese de la actividad. Para ello es necesario aportar el modelo oficial 036, el NIF de la Sociedad y el documento acreditativo de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

El siguiente paso es la Inscripción en el Registro Mercantil. La sociedad ha de inscribirse en la provincia en la que se ha fijado su domicilio social. Para ello, hay un plazo de dos meses desde la obtención de la escritura de la constitución y hay que aportar diferente documentación, como la copia auténtica de la escritura de constitución de la Sociedad, la certificación negativa de denominación social, el documento acreditativo de haber liquidado el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y una copia del N.I.F. provisional.

Una vez realizados todos estos trámites ya es efectiva la creación de la Sociedad Limitada. Sin embargo, para poder iniciar su actividad es necesario unos últimos trámites con la Seguridad Social y el Ayuntamiento, como el alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

#### **4. Presentación de la empresa.**

Nombre de la empresa

MasApp

Descripción de la empresa.

Empresa del sector turístico formada para crear diferente app informáticas.

La empresa está formada por dos socios, Oscar Gras Nieto y Andrea Gras Serarols.

Misión de la empresa

La misión de la empresa es introducirse en el mercado de las app turísticas, principalmente en el ámbito de los campos de golf y posteriormente ampliar su mercado al resto de actividades turísticas.

Visión de la empresa

Consolidarnos en las nuevas tecnologías turísticas, expandiendo nuestro producto para llegar a ser reconocidos internacionalmente.

Objetivos de la empresa

Los principales objetivos de la empresa son la creación de una app turística, especialmente diseñada para campos de golf y su posterior venta a diferentes clientes.

Origen y motivación

La empresa MasApp fue creada a partir de la ausencia de tecnología e innovación encontrada en diferentes ámbitos del turismo, en este caso los campos de golf.

La idea de la creación de esta empresa viene dada por nuestro interés en este deporte. El golf es un deporte de precisión, en el que el objetivo es introducir una bola en diferentes hoyos distribuidos por el campo con el menor número de golpes. El golf es un gran deporte, pero no está tan explotado ni tan reconocido como muchos otros. Este deporte únicamente ha formado parte de las Olimpiadas en tres ocasiones. En 1900 en los juegos de París, en 1904 en St. Louis y en 2016 en los juegos de Río, después de 112 años el golf volvió a ser un deporte olímpico.

Llevo un tiempo pensando en la idea de promoción de este deporte, ya que cada vez que practicamos este deporte vemos la falta de tecnologías y modernización que sufre. Es decir, cuando queremos reservar una pista para pasar un día con amigos tenemos que llamar al club de campo al que queremos ir, tienen que comprobar la disponibilidad y si la hay reservar.

Para la reserva necesitan una serie de datos que no nos sentimos cómodos proporcionando por teléfono. Llevamos tiempo pensando en esta situación, creemos que una forma de solucionarlo sería mediante la creación de una app en la que puedas comprobar la disponibilidad y reservar automáticamente. Al mismo tiempo, mientras estás recorriendo los hoyos debes llevar tu tarjeta para ir anotando los golpes, con nuestra aplicación ésta la llevas en tu propio smartphone, y entre otras funciones que vamos a desarrollar está la de poder compartir tanto a los diferentes usuarios del campo como en redes sociales tu recorrido y golpes, publicarlo directamente en tus redes sociales, realizar valoraciones en portales especializados compartiendo tu experiencia. Además las aplicaciones están pensadas para que los clientes obtengan un retorno de inversión (ROI) de una manera rápida fidelizando a sus clientes, obteniendo ingresos recurrentes de ellos así como ingresos por nuevos clientes.

## **5. Análisis del entorno.**

### **5.1. Análisis del mercado**

#### **5.1.1 Análisis externo**

El análisis externo consiste en identificar todos los factores ajenos a la empresa que pueden afectar en su desarrollo y en los resultados de su actividad. La empresa no tiene ningún control ni capacidad para combatir estos factores.

Para ello vamos a realizar dos tipos de análisis:

- Análisis del entorno general o macroentorno
- Análisis del entorno específico o microentorno

#### Análisis del macroentorno

El macroentorno de una empresa es el término que se utiliza para englobar a todas las variables externas que afectan a la actividad empresarial. Estas variables no solo afectan a la



empresa, sino al conjunto de la sociedad y de sus actividades, y engloban materias relativas a la población, cuestiones legales o tecnológicas.

### Factores legales

Para la creación e inicio de la empresa se ha creado posteriormente un apartado en el que se detalla todos los pasos que se han seguido para la constitución de la empresa, creada a partir de todo el proceso legal de creación de una empresa en nuestro país.

### Factores tecnológicos

Estos factores son todos aquellos relacionados con la evolución de la tecnología, que cada vez se dan mayores cambios tecnológicos y con mayor rapidez. Como consecuencia de esta evolución y gracias a ella, podemos iniciar nuestra empresa. Nuestra empresa surge de las necesidades tecnológicas de nuestra sociedad. Por tanto, este factor nos beneficia directamente para la viabilidad de nuestro proyecto.

### Factores demográficos

Estos factores hacen referencia a la población. Es importante conocer el grupo de mercado al que va a ir dirigido el producto, para ello se debe realizar un estudio de los diferentes grupos de consumidores que existen en el mercado.

### Análisis del microentorno

Para analizar el microentorno de nuestra empresa vamos a utilizar el modelo de las cinco fuerzas de Porter. Este modelo es un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia. Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma.

Para seguir este modelo debemos analizar los siguientes aspectos:

- Nuevos entrantes
- Clientes
- Productos sustitutivos
- Proveedores
- Competencia del sector

Nuevos entrantes

En este apartado encontramos los diferentes problemas que pueden encontrar las nuevas empresas cuando intentan introducirse en el sector. De esta forma, cabe analizar las diferentes barreras que nos encontramos a la hora de crear una empresa del sector de las tecnologías, más concretamente en la creación de apps móviles.

Algunas de estas barreras que encontramos serían:

Diferenciación de producto. Una de las principales dificultades que encontramos es conseguir nuestra marca y nuestras características que nos definan del resto de empresas ya consolidadas. Es difícil ya que el resto de empresas cuentan con servicios similares y ya tienen una marca que les caracteriza y unos clientes fidelizados.

Requisitos de capital. Para la iniciación de la actividad empresarial es necesaria una inversión de capital, como veremos posteriormente. No se trata de una cantidad muy elevada, pero si es significativa para el carácter joven y emprendedor de la empresa.

Dificultad de crear una imagen reconocida. Los procesos de publicidad del producto y de la empresa son necesarios para darnos a conocer. Este es un proceso costoso en cuanto al dinero que hay que invertir y en cuanto al tiempo que nos va a llegar ser una empresa reconocida en este sector.

Falta de experiencia. La inexperiencia en el sector y en el mundo de los negocios en general puede ser un factor negativo, de todas formas cabe destacar que las ganas, el esfuerzo y el

asesoramiento legal y financiero obtenido proporcionará éxito en nuestro negocio.

Expectativas. Las expectativas que esperamos son altas y el objetivo es alcanzarlas.

Clientes. Clientes potenciales.

Oferta de campos de golf en la provincia de Castellón

En la provincia de Castellón encontramos diferentes campos para practicar este deporte. Cada uno de los campos cuenta con diferentes características y cada uno de ellos está formado por un número diferente de hoyos.

- El club de campo del Mediterráneo. Ubicado en Castellón, concretamente en la urbanización La Coma de Borriol. Esta casa-club cuenta con una amplia oferta de instalaciones y actividades tales como pistas de tenis, pistas de pádel, campos de fútbol, cafetería, restaurante, piscina, gimnasio entre otros muchos servicios. Y por supuesto, cuenta con un amplio campo de golf compuesto por 18 hoyos. Este campo está formado por una vegetación variada, con pinos, algarrobos y olivos. Alguno de estos árboles queda aislado y obligan a dar un tiro con efecto. También hay obstáculos de agua. Este es el campo de origen de Sergio García, uno de los golfistas españoles más reconocidos internacionalmente.
- Club de Golf Costa de Azahar. Ubicado en el Grao de Castellón a 50 metros de la playa, cuenta con una situación estratégica, ya que está entre la zona turística de Castellón y Benicassim. El club cuenta con instalaciones, bar-restaurante y pistas de tenis en la que se organizan clases y cursos de verano. Dispone de un campo de nueve hoyos rodeado de pinos que crean un ambiente agradable. El Club Costa Azahar es uno de los campos más antiguos del área mediterránea.

- Panorámica Golf,Sport & Resort. Es sin duda uno de los mejores campos de golf de España, situado en Castellón, en la localidad de Sant Jordi. Se trata de un campo de golf de 18 hoyos, con un total de 80 hectáreas. Este campo es el único en España que fue diseñado por el alemán Bernhard Langer, nueve veces campeón, además capitán del equipo europeo de la Ryder Cup y dos veces ganador del Masters de golf. En este club también se puede disfrutar de diferentes instalaciones y actividades como, cafetería-restaurante, campos de fútbol, pistas de tenis y pistas de pádel.

Como podemos observar, la provincia de Castellón cuenta con una amplia oferta de campos de golf. Por ello, para empezar nuestra empresa se va a centrar en estos tres clubs para desarrollar la app y posteriormente se va a dirigir a ellos para la venta de dicha app.

Por tanto, contamos con estos tres clubs como principales clientes potenciales. Una vez fidelizados estos clientes nuestra idea es ampliar la oferta al resto de campos de golf de la península.

#### Productos sustitutivos

Los productos sustitutivos son aquellos que desempeñan la misma función para los consumidores. Por este motivo estos productos son una amenaza, especialmente cuando el precio es diferente entre los productos sustitutivos.

En el mundo de las aplicaciones móviles continuamente aparecen nuevas app y muchas de ellas tienen el mismo fin y las mismas características.

En nuestro caso los productos sustitutivos serían app móviles con las mismas características.

## Proveedores

En nuestro caso nuestros proveedores son también nuestros clientes, ya que son ellos los que nos proporcionan la información y la actividad de nuestra app.

## Competencia del sector

Existen infinidad de aplicaciones para móviles, cada una con un fin y con un objetivo diferentes, pero también hay muchas relacionadas. Cada día nacen y desaparecen app móviles, es un mercado en continuo movimiento.

Identificamos diferentes empresas que se convertirían en nuestra competencia en el mundo de las app móviles turísticas en campos de golf:

- FreeCaddie Golf GPS. Se trata de una app que acciona el GPS de tu dispositivo y accede a una base de datos de 28.000 campos de golf. Ofrece las distancias con las banderas, bunkers y greens de cada hoyo, entregando estadísticas de otros jugadores en mismo terreno o similares. Es una app gratuita y está disponible únicamente para Android.

- Golf Alert. Es una especie de agenda con alertas que avisan de campeonatos, green fees y escapads que organizan los campos de golf. Es gratuita y está disponible para Apple como para Android.

- Mobitee Golf GPS. Tiene las mismas características que FreeCaddie Golf GPS pero integra la posibilidad de que funcione como tarjeta de puntuación. Existen dos versiones, la gratuita es bastante limitada y la de pago tiene un coste bastante elevado: 19'90 euros

- The Score. Esta es una de las mejores calificadas por los usuarios. Se pueden ver en vivo y en directo los resultados de todos los campeonatos del circuito del PGA Tour en vivo. Se pueden poner alertas, comentar sobre lo que va ocurriendo en el torneo etc.

- GolfCast. Esta app proporciona toda la actualidad de este deporte, se trata de la radio del golf. Se puede escuchar en directo y en redifusión. Es gratuita y está disponible para cualquier dispositivo móvil.

GolfSense. Esta app mide todas las variables y manda los datos de la mano al móvil con un feedback instantáneo. Está disponible para Android y para Apple.

### **5.1.2. Sector de actividad y mercado elegido**

El sector de actividad elegido es el sector móvil o más concretamente el mercado de las app móviles.

La industria del móvil actualmente es una de las industrias más poderosas en el mundo y una de las que más beneficios obtienen. “De acuerdo con StatCounter, el uso de Internet desde dispositivos móviles y tabletas superó el acceso mundial desde ordenador por primera vez a finales de 2016: los dispositivos móviles y las Tablet acumulan un 58% del consumo mundial, mientras comparado con un 48.7% proveniente del ordenador. Las compras móviles a nivel mundial también rompieron con la barrera del millón el último año y el pronóstico para el 2017 estima alrededor de 1.7 millones de ventas móviles. Los Smartphones en España representan ya el 87% del total de teléfonos móviles, lo que sitúa este país en primera posición a nivel europeo. Más específicamente, se estima que dedicamos alrededor de 177 minutos a diario a nuestros teléfonos móviles (una quinta parte de nuestro día), comprobándolo unas 150 veces. Estas cifras presentan una audiencia de consumidores potenciales que están preparados para que las empresas conecten con ellos a través del móvil. Evidentemente, la industria móvil está en auge, pero es aún más importante que las aplicaciones móviles están dominando el terreno:



Fuente: tu-app

Esta “Revolución Móvil” está transformando nuestro día a día y las marcas con las que interactuamos. Los dispositivos móviles colocan el poder en manos del consumidor. Esta transformación en la interacción entre empresas y consumidores ha traído consigo oportunidades de mercado nunca antes vistas, así como datos y estadísticas impresionantes:



Fuente: tu-app

La demanda de apps móviles nunca había sido tan alta. De acuerdo con los datos más recientes, aproximadamente la mitad de PYMES esperan contar con una app para su negocio en 2017. Los datos sugieren que las PYMES están utilizando apps para incrementar las ventas (55%), mejorar la experiencia del consumidor (50%) y ser competitivos en un mercado específico (50%). Según Smallbiztrends.com, “las apps no son un mero instrumento de branding para PYMES. Desde las compras online hasta facilitar el acceso a la información, las apps proporcionan beneficios para los dueños de las PYMES.”

Se estima que tanto las plataformas iOS como Android crecerán sustancialmente en 2020 y cómo la tecnología móvil continúa desarrollándose, es crucial para empresas de todos los tamaños involucrarse en la tecnología móvil lo antes posible.”

Tu-app. (2017). La revolución móvil para PYMES. 2018, de tu-app Sitio web:  
<https://www.tu-app.net/landings/wp-content/uploads/2017/05/ebook-revolucion-movil.pdf>

## **5.2 Análisis interno**

Ahora que ya conocemos los factores externos que van a influir en la creación de la empresa, vamos a realizar un estudio sobre el análisis interno, es decir, vamos a conocer la propia empresa para poder detectar las debilidades y fortalezas de nuestra actividad.

### **Puesta en marcha de la actividad**

La falta de experiencia en la creación de una empresa de este tipo es una debilidad a la que nos enfrentamos. Esto se puede contrarrestar con la experiencia que poseemos en el sector turístico y en la creación de app, junto con las ganas e ilusión de crear este proyecto.



## Formación

Ambos socios contamos con el título de Graduado en Turismo y ambos estamos involucrados en el mundo de las app móviles.

## Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa en ocasiones nos beneficia y en otros nos perjudica.

Se trata de una pequeña empresa formada por dos socios, esto nos beneficia porque es más fácil ponernos de acuerdo, porque no tenemos un lugar físico, por tanto no pagamos alquiler. También nos beneficia en cuanto al riesgo de la actividad económica ya que es menor, y en nuestro caso está sujeto al aporte inicial de capital social

Por otra parte esto nos afecta ya que será más difícil el reconocimiento de nuestra empresa.

## Análisis DAFO

Después de haber realizado el análisis externo e interno podemos realizar el análisis DAFO de nuestra empresa. Este análisis consiste en detectar las fortalezas y debilidades de la empresa que generan oportunidades o amenazas.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
- Experiencia en el sector turístico	- Inversión en marketing
- Experiencia en la creación de app	- Dependencia del marketing
- No existe lugar físico	- Búsqueda de clientes
- Coste mínimo en la creación de la empresa	- Servicio únicamente a través de Internet
- Facilidad para crear la empresa	

- Posible expansión rápida	
----------------------------	--

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado en expansión</li> <li>- Dependencia hacia el móvil</li> <li>- Interacción online</li> <li>- Distribución sencilla</li> <li>- No es necesaria una gran infraestructura</li> <li>- Posibilidad de ampliar el mercado internacionalmente</li> <li>- Las app están de moda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado en continuo cambio</li> <li>- Continua aparición de nuevos competidores</li> <li>- Modelo limitado</li> <li>- Posible imitación de otras empresas</li> <li>- Servicios sustitutivos</li> </ul>

### Fortalezas

Experiencia en el sector turístico. Ambos socios poseemos un título en Grado de Turismo lo que nos permite conocer el sector en el que vamos a trabajar

Experiencia en la creación de app para móviles. Ambos hemos trabajado mucho por aprender sobre este nuevo mundo de las aplicaciones para móviles y hemos creado diferentes modelos de app para familiarizarnos con el producto.

No existe lugar físico. No disponemos de un local comercial en el que los clientes vienen,

simplemente trabajamos en una oficina privada por la que no pagamos un alquiler. Esto nos beneficia ya que no tenemos el gasto mensual que supondría un alquiler.

Coste mínimo de la creación de la empresa. La creación de la empresa supone el gasto inicial que supone crear una Sociedad Limitada, supone una aportación inicial de 3.000€, por el momento este es nuestro único gasto ya que a partir de aquí haremos la campaña de marketing, que posteriormente si que nos producirá más gasto.

Facilidad para crear la empresa. El motivo es porque es una empresa pequeña en la que no hay que contratar personal, ni conseguir un local comercial.

Posible expansión rápida. Las expectativas de la empresa son que rápidamente nuestros servicios se expandan hacia otras comunidades.

#### Debilidades

Inversión en marketing. Se deberá hacer un buen plan de marketing e invertir en comunicación para dar a conocer la empresa.

Dependencia del marketing. Este es nuestro único canal para dar a conocernos

Hay que buscar clientes. Necesitamos unos clientes que compren nuestra app y de esta forma poder obtener beneficios

Servicio por un solo canal, a través de Internet. Nuestro servicio únicamente podrá ser obtenido a través de internet, esto limita los clientes.

#### Oportunidades

Mercado en expansión. El mundo de las aplicaciones móviles, como hemos visto anteriormente está en expansión y en auge, esto nos beneficia para poder mantener la empresa y colocarla en una buena situación en el mercado

Dependencia hacia el móvil. En la actualidad y cada vez más existe una dependencia hacia el móvil de la que nos vamos a beneficiar.

Interacción directa online. Esto es una comodidad ya que actualmente todo se hace a través de internet.

Distribución sencilla. Se trata de una distribución fácil de realizar y de bajo coste, que beneficia a la empresa

No es necesaria una gran infraestructura. La empresa se forma a partir de dos personas emprendedoras con ganas de realizar su proyecto y no es necesario una gran inversión para realizarlo.

Posibilidad de ampliar el mercado internacionalmente. El proyecto empieza a nivel provincial, únicamente en la provincia de Castellón pero la idea es aumentarlo nacional e internacionalmente.

Las app están de moda. Es evidente que el mundo de las tecnologías está en auge y con ello las aplicaciones para móviles.

#### Amenazas

Mercado en continuo cambio y en continua creación de nuevos competidores. Esto es una realidad, continuamente aparecen y desaparecen competidores.

Modelo limitado. Limitación de la app al modelo de la plataforma de creación de app, ya que nos basamos en un modelo de creación de aplicaciones, y aunque hay mucha variedad al fin y al cabo es limitado.

Imitación de otras empresas. Si nuestra empresa funciona y va bien aparecerán nuevas empresas que imitarán la nuestra y nuestros servicios.

Servicios sustitutivos. Existen servicios sustitutivos de nuestra actividad.

## **6. Plan de Marketing**

El plan de marketing tiene como objetivo la fijación de estrategias y detallar el plan de acción para generar potenciales clientes con el fin de mantener y aumentar los clientes de la empresa. El Plan de Marketing es necesario para el desarrollo y crecimiento de una compañía.

### **6.1. Servicio**

El servicio que vamos a ofrecer a otras empresas es el de la creación de una aplicación para móvil, la cual se puede ajustar a las necesidades de cada cliente, para que este pueda vender y facilitar el acceso a sus campos de golf.

Además de la creación de la app vamos a ofrecer un mantenimiento de la propia app para que nuestros clientes no tengan que hacer este proceso, para ello mostraremos diferentes tipos de tarifas, cada una de ellas incluirá diferentes funcionalidades.

### **6.2. Precio**

El precio va a depender de los diferentes servicios que contraten.

La creación de la app con el diseño elegido por la empresa tiene un precio de 1.100€, el cual incluye la creación completa de la estructura y diseño de la app; añadir funcionalidades y contenido y la publicación en los markets de Google Play.

Después de la creación, la app necesita un mantenimiento, proponemos tres tipos diferentes de mantenimiento, los cuales son:

	BASICO 55€/MES	AVANZADO 69€/MES	PREMIUM 99€/MES
ALOJAMIENTO EN HOSTING ILIMITADO	Incluido	Incluido	Incluido
NOTIFICACIONES PUSH GEOLOCALIZADAS	Incluido	Incluido	Incluido
ACCESO AL PANEL DE CONTROL	Incluido	Incluido	Incluido
FORMACIÓN	Incluido	Incluido	Incluido
INFORMES ESTADÍSTICOS		Incluido	Incluido
CAMPAÑAS DE MARKETING MÓVIL		Incluido	Incluido
ANÁLISIS DE POSICIONAMIENTO SEO Y SAO			Incluido
ACTUALIZACIONES Y REVISIONES DE LA APP			Incluido
HERRAMIENTA MÓVIL DE GESTIÓN DE TU APP			Incluido

### 6.3. Comunicación

La comunicación hace referencia a las herramientas que utilizan las empresas para informar, persuadir y recordar. Estas herramientas son estrategias que utilizan para captar clientes y para ser recordados por ellos, para ello hay que crear una imagen fija de la empresa.

#### Imagen

El nombre de nuestra empresa es MasApp. Se ha elegido este nombre para crear la empresa porque con él se identifica rápidamente la naturaleza de nuestra empresa y no hay ninguna duda de a que nos dedicamos.

El logo que hemos elegido para identificar nuestro negocio es el propio nombre y es el siguiente:

The logo consists of the text 'MasApp' written in a blue, stylized, cursive font. The letters are connected and have a slight shadow effect behind them.

Hemos elegido esta caligrafía y este color azul porque le dan un toque serio y moderno a la vez.

### Web

Mediante la página web daremos a conocer todas nuestras características y servicios que ofrecemos. En la web también se hablará de nuestra empresa, de la filosofía y naturaleza de esta.

A través de la página web queremos llegar a más clientes y ser conocidos internacionalmente, ya que la iniciativa es crear app adaptadas a los campos de golf, pero nuestro propósito es ampliar el mercado y llegar a los diferentes servicios que ofrece el turismo.

### Redes sociales

Creemos que las redes sociales son un buen sistema de marketing en la actualidad. Es una herramienta que permite llegar a muchísima gente de forma directa. Para ello la empresa contará con cuentas en diferentes redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram.

### Publicidad

La publicidad es uno de los factores más importantes a la hora de lanzar un negocio, ya que gracias a esta se da a conocer un producto o un servicio.

Al inicio de nuestra empresa no vamos a poder invertir un gran dinero en publicidad, por esto las primeras campañas publicitarias en las que nos centraremos será a través de las redes sociales

## **7. Plan financiero y económico**

### **7.1. Costes**

En este apartado vamos a hablar de los diferentes costes que va a tener la empresa en su apertura

- Los costes notariales son unos 400 euros aproximadamente.
- La inscripción en el Registro Mercantil son 250 euros aproximadamente.
- Destinaremos otros 400 euros para otros gastos de gestión.
- Gastos de gestoría 150 euros mensuales
- Alquiler de un pequeño local en el centro de Valencia son 250 euros al mes.
- El gasto de luz, teléfono e internet será de 150 euros
- Compra de dos ordenadores de segunda mano 300 euros cada uno. (600 euros)
- El material de oficina, en el cual incluimos mesas, sillas, estanterías y demás asciende a 500 euros.
- La limpieza de la oficina la subcontrataremos a una empresa dedicada a este trabajo y serán 50 euros mensuales.
- Cuota de autónomo tras bonificaciones de ser menos de 30 años asciende a:
  - 57,40€ mensuales durante los 6 primeros meses
  - 131,36€ mensuales del mes 7 al 12
  - 183,55€ mensuales del mes 13 al 18
  - 261,83 mensual a partir del mes 19
- Salarios de los trabajadores: 600 euros x 2 = 1.200 euros
- El programa para la creación de las app tiene un coste de 150 euros mensuales
- Servidor web 15 euros



- Material de oficina diario 60 euros mensuales

Después de este análisis de cuáles van a ser los gastos de la empresa, podemos ver que estos gastos ascienden a 4.532,40€

## **7.2. Financiación**

Para poner en marcha nuestro proyecto es necesario tener un plan de financiación. En primer lugar la empresa cuenta con el capital aportado por ambos socios (Oscar Gras Nieto y Andrea Gras Serarols). En una Sociedad Limitada el capital inicial mínimo es de 3.012€ y el máximo es de 120.202€. En nuestro caso cada socio va a aportar 3.000€ para la puesta en marcha de la actividad, por lo tanto contamos con un capital de 6.000€.

Por otra parte, vamos a solicitar un microcrédito a La Caixa, ya que cuenta con un programa de microcréditos para pequeñas empresas que quieren desarrollar su actividad. El microcrédito que vamos a solicitar es de 15.000€, esta cifra nos ayudará a constituir la empresa de forma tranquila y a cubrir cualquier gasto inesperado que tengamos. Esta cantidad se puede devolver cómodamente, incluso en caso de que la empresa fracase.

El proceso de devolución del crédito será el siguiente: empezaremos a devolver el crédito a partir del tercer año y lo devolveremos en un plazo de tres años.

## 8. Conclusión

Después de haber analizado todos los pasos de la creación de nuestra empresa y haber detallado los gastos y el sistema de financiación que llevará a cabo la empresa podemos afirmar que la empresa es viable.

Para tener una visión más clara de cuales van a ser los gastos, vamos a detallar los gastos anualmente:

Costes de constitución de la empresa	Euros
Notariales	400€
Registro Mercantil	250€
Otros gastos	400€
Total	1.050€

Los gastos de constitución de la empresa ascienden a 1.050€, esto son gastos que se pagan una vez y ya no se vuelven a pagar.

Costes	Euros
Alquiler	250€ x 12meses = 3.000€
Luz, teléfono, internet	150€ x 12 meses= 1.800€
Material Informático	900€
Mobiliario oficina	500€
Material oficina	60€ x 12 meses = 720€
Limpieza	50 x 12meses = 600€
Cuota autonomo (1-6 meses)	57,40 x 6meses = 344,4€

Cuota autónomo (6-12 meses)	$131,36 \times 6\text{meses} = 788,16\text{€}$
Sueldos	$600\text{€} \times 2 \times 12\text{meses} = 14.400\text{€}$
Gestoría	$150\text{€} \times 12 \text{ meses} = 1.800\text{€}$
Programa Creación App	$150\text{€} \times 12 \text{ meses} = 1.800\text{€}$
Servidor Web	$15\text{€} \times 12 \text{ meses} = 180\text{€}$
Total	<b>26.832,56€</b>

La empresa muestra unos gastos anuales de 26.832,56€. Por tanto, el primer año la empresa presentaría unos gastos de **27.882,56€**.

A continuación vamos a detallar la previsión anual de ingresos.

Haciendo una estimación mensual de la venta de dos app alcanzaremos una cifra de 23.976€ durante el primer año ( $1.100 \times 2 \times 12 = 26.400\text{€}$ ). A esta cifra habría que sumarle el mantenimiento de las app mensualmente, haciendo una estimación de que todos los mantenimientos son en servicio básico (55€ al mes) sumaría una cifra de 8.580€. Por tanto, el total de ingresos esperados durante el primer año es de 34.980€. Esta es la cifra esperada, pero no es seguro que vaya a ser la cifra real de ingresos de nuestro negocio.

Teniendo en cuenta que la empresa tendría unos ingresos de 34.980€ aproximadamente durante el primer año podemos afirmar que la empresa es viable, ya que se espera que en los siguientes años la empresa obtenga más ingresos y por lo tanto, más beneficio.

Durante el primer año el balance se situaría de la siguiente forma:

Presupuesto Año 1													
Ventas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Nro. Apps vendidas	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Precio Venta	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	13.200,00
Total Ventas Apps	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	26.400,00
Cuota Manten./ mes	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00
Total Ingresos Mant.	110,00	220,00	330,00	440,00	550,00	660,00	770,00	880,00	990,00	1.100,00	1.210,00	1.320,00	8.580,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>2.310,00</b>	<b>2.420,00</b>	<b>2.530,00</b>	<b>2.640,00</b>	<b>2.750,00</b>	<b>2.860,00</b>	<b>2.970,00</b>	<b>3.080,00</b>	<b>3.190,00</b>	<b>3.300,00</b>	<b>3.410,00</b>	<b>3.520,00</b>	<b>34.980,00</b>
<b>Gastos</b>													
Salarios	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Segurid. Social	57,40	57,40	57,40	57,40	57,40	57,40	131,36	131,36	131,36	131,36	131,36	131,36	1.132,56
Alquiler oficina	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Luz y telefono internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Programa Creac. App	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Gestoria	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Mat. Informatico	900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	900,00
Mob. Oficina	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00
Servidor Web	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Limpieza oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Material Oficina	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
Gtos. Constitucion	1.050,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.050,00
<b>Total Gastos</b>	<b>4.532,40</b>	<b>2.082,40</b>	<b>2.082,40</b>	<b>2.082,40</b>	<b>2.082,40</b>	<b>2.082,40</b>	<b>2.156,36</b>	<b>2.156,36</b>	<b>2.156,36</b>	<b>2.156,36</b>	<b>2.156,36</b>	<b>2.156,36</b>	<b>27.882,56</b>
<b>Beneficio / Gasto</b>	<b>-2.222,40</b>	<b>337,60</b>	<b>447,60</b>	<b>557,60</b>	<b>667,60</b>	<b>777,60</b>	<b>813,64</b>	<b>923,64</b>	<b>1.033,64</b>	<b>1.143,64</b>	<b>1.253,64</b>	<b>1.363,64</b>	<b>7.097,44</b>

En esta tabla se reflejan todos los ingresos y los gastos que va a producir nuestra empresa a lo largo del primer año.

Por tanto, el balance final quedaría de la siguiente forma:

Ingresos Totales	Costes Totales	Beneficio Total
34.980€	-27.882,56€	7.097,44€

Durante el primer año la empresa ingresaría un total de 34.980€, a los que habría que restarles los costes totales anuales de 27.882,56€. El resultado y beneficio total de la empresa durante su primer año es de 7.097,44€.

A continuación, vamos a presentar el balance de nuestra empresa durante el segundo año:

Presupuesto Año 2													
Ventas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Nro. Apps vendidas	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Precio Venta	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	13.200,00
Total Ventas Apps	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	26.400,00
Cuota Mantén./ mes	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00
Total Ingresos Mant.	8.690,00	8.800,00	8.910,00	9.020,00	9.130,00	9.240,00	9.350,00	9.460,00	9.570,00	9.680,00	9.790,00	9.900,00	111.540,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>10.890,00</b>	<b>11.000,00</b>	<b>11.110,00</b>	<b>11.220,00</b>	<b>11.330,00</b>	<b>11.440,00</b>	<b>11.550,00</b>	<b>11.660,00</b>	<b>11.770,00</b>	<b>11.880,00</b>	<b>11.990,00</b>	<b>12.100,00</b>	<b>137.940,00</b>
<b>Gastos</b>													
Salarios	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	21.600,00
Segurid. Social	367,10	367,10	367,10	367,10	367,10	367,10	523,66	523,66	523,66	523,66	523,66	523,66	5.344,56
Alquiler oficina	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Luz y telefono internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Programa Creac. App	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Gestoria	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Mat. Informatico	900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	900,00
Mob. Oficina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servidor Web	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Limpieza oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Material Oficina	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
Gtos. Constitucion	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Gastos</b>	<b>3.892,10</b>	<b>2.992,10</b>	<b>2.992,10</b>	<b>2.992,10</b>	<b>2.992,10</b>	<b>2.992,10</b>	<b>3.148,66</b>	<b>3.148,66</b>	<b>3.148,66</b>	<b>3.148,66</b>	<b>3.148,66</b>	<b>3.148,66</b>	<b>37.744,56</b>
<b>Beneficio / Gasto</b>	<b>6.997,90</b>	<b>8.007,90</b>	<b>8.117,90</b>	<b>8.227,90</b>	<b>8.337,90</b>	<b>8.447,90</b>	<b>8.401,34</b>	<b>8.511,34</b>	<b>8.621,34</b>	<b>8.731,34</b>	<b>8.841,34</b>	<b>8.951,34</b>	<b>100.195,44</b>

Esta tabla muestra los ingresos y gastos que va a tener nuestra empresa durante su segundo año. Como se puede observar al final del ejercicio del segundo año los beneficios son elevados (100.195,44€), lo que nos indica que nuestra empresa es completamente viable. Esto se debe a que los gastos que tiene la empresa son mínimos, por eso, el beneficio es mayor.

El beneficio obtenido durante el primer año es el esperado, pero nuestro objetivo es aumentar el beneficio considerablemente, año tras año.

En conclusión, creo que este negocio puede funcionar, ya que el gasto más elevado que mostramos anteriormente es el de los sueldos. Los sueldos que se reflejan son los de los dos únicos socios del negocio. Los socios estamos dispuestos a no obtener esta cantidad de sueldo para que el negocio prospere, ya que ambos disponemos de un trabajo y un sueldo del que podemos vivir. Este proyecto es una ilusión de ambos, por eso mismo estamos dispuestos a no obtener beneficio durante los primeros años del proyecto, para que pueda llegar a ser posible.

## Bibliografía

(Campos de golf, 2010) <http://www.territoriogolf.com/campos/buscar.php?id=12>

(Campo de golf Costa Azahar, 2018) <http://golfcostadeazahar.com>

(Campos de golf en la provincia de Castellón, 2013)  
[https://www.tripadvisor.es/Attractions-g1064289-Activities-c61-t60-Province\\_of\\_Castellon\\_Valencian\\_Country.html](https://www.tripadvisor.es/Attractions-g1064289-Activities-c61-t60-Province_of_Castellon_Valencian_Country.html)

(Fuerzas de Porter, 2015) <http://www.5fuerzasdeporter.com>

(Fuerzas competitivas aplicadas a las nuevas tecnologías, 2016)  
<http://www.eipe.es/5-fuerzas-competitivas-aplicadas-nuevas-tecnologias/>

(Gastos a la hora de montar un negocio, 2017)  
<http://www.iberfinancia.es/analisis-gastos-puesta-en-marcha-negocio/>

(Industria móvil, 2016)  
<https://www.tu-app.net/landings/wp-content/uploads/2017/05/ebook-revolucion-movil.pdf>

(Macroentorno de una empresa, 2014)  
<https://negocios.uncomo.com/articulo/que-es-el-macroentorno-de-una-empresa-25375.html>

(Plan de marketing, 2017)  
<https://www.genwords.com/blog/como-hacer-un-plan-de-marketing-ejemplos>

(Seguridad Social, 2018)  
<https://infoautonomos.eleconomista.es/seguridad-social/bases-y-tipos-de-cotizacion-en-el-regimen-de-autonomos/>

(Sociedad Limitada, 2017)  
<https://infoautonomos.eleconomista.es/tipos-de-sociedades/como-crear-una-sociedad-limitada/>