## Software Especializado y Programación de Ordenadores





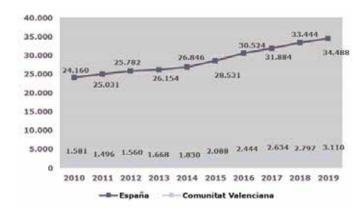


#### CONTEXTO SECTORIAL

La facturación del mercado interior bruto del sector de las tecnologías de la información se situó en 2018 en 26.765 millones de euros en España. Los servicios de tecnologías de la información (TI) supusieron el 69,53% del mercado interior. Por otra parte, las ventas de hardware se situaron alrededor del 17,38% y las de software próximas al 13%.

El número total de empresas del sector de las TI que operan en España ha crecido constantemente durante los últimos años, incrementándose en un 42,75% entre los años 2010 y 2019, y con un crecimiento medio interanual del 4,05%. En la Comunitat Valenciana, este crecimiento es más acusado, llegando casi a duplicar el número de empresas con un crecimiento del 96,71% y un incremento medio interanual del 7,98%.

# EMPRESAS RELACIONADAS CON LA INFORMÁTICA, ESPAÑA-COMUNITAT VALENCIANA, 2010-2019



#### DAFO

#### **AMENAZAS**

- · Incremento del número de empresas y de profesionales libres.
- · Fuerte desarrollo del software estándar personalizable.
- · Creación de software estándar cada vez más versátil.
- · Dificultad en la captación de las empresas de mediano tamaño.

### **PUNTOS FUERTES**

- · Capacidad del software para mejorar la competitividad de las empresas usuarias.
- $\cdot$  Posibilidad de compatibilización de la actividad con otros servicios y productos.
- · Posibilidad de fidelización del gabinete con la clientela.
- · Existencia de personal preparado y cualificado. Proximidad a la clientela.

#### **OPORTUNIDADES**

- · Existencia de sectores con características difícilmente parametrizables con las aplicaciones estándar.
- · Existencia de sectores demandantes de estos servicios.
- · Escaso uso del software de gestión en procesos de producción, calidad y recursos humanos.
- · Posibilidad de implantar software para el análisis de la información.
- · Amplia oferta formativa en materia de TIC.
- · Aumento de la contratación de servicios informáticos.

### **PUNTOS DÉBILES**

- · Falta de promoción de los beneficios del software estándar personalizable.
- · Atomización empresarial de la oferta y la demanda.

#### ANÁLISIS DE LA DEMANDA

## TAMAÑO DE MERCADO

El mercado al que puede dirigirse un gabinete de programación abarca todo tipo de actividades. Esta actividad está desempeñada por las empresas de software y programación, así como por otras empresas de servicios informáticos y consultoras de diferentes tamaños. Del mismo modo, las tareas de programación suelen complementarse con el mantenimiento de software y hardware, páginas web, instalación de redes, formación, etc.

#### **CLIENTES**

El 90% de los gabinetes de programación prestan sus servicios principalmente a pequeñas y medianas empresas y a profesionales individuales, un 30% a grandes empresas y un 10% a la administración pública.

Los aspectos más valorados por la clientela son el rigor profesional, la calidad del trabajo técnico, la capacidad de asesoramiento y formación, el precio, el cumplimiento de los plazos establecidos para la prestación del servicio y la asistencia y los servicios post-venta, tanto para solucionar problemas como para las actualizaciones.

## Software Especializado y Programación de Ordenadores







## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

El número de empresas dedicadas a Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática en la Comunitat Valenciana era de 3.110 en el año 2019. La mayor concentración se encuentra en las provincias de València (57,44%) y Alicante (32,76%), quedando por detrás a mucha distancia Castellón (9,80%).

El 83,08% de las empresas de software especializado y programación de ordenadores están formados por una plantilla inferior a tres personas asalariadas y el 68,89% están constituidas como Sociedades Limitadas.

## ¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
<ul> <li>Pequeñas modificaciones y actualizaciones del software desarrollado.</li> <li>Integración de aplicaciones (conectar diferentes programas existentes).</li> <li>Servicio técnico de mantenimiento (redes y equipos).</li> <li>Diseño de páginas web.</li> <li>Formación de usuarios.</li> </ul>	<ul> <li>Gestión de bases de datos.</li> <li>Desarrollo de aplicaciones para la transmisión de datos.</li> <li>Desarrollo de aplicaciones verticales y multimedia.</li> <li>Desarrollo de aplicaciones de telecomunicación</li> </ul>

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE SOFTWARE ESPECIALIZADO TIPO

CNAE/SIC	62.01, 62.02, 62.03, 62.09/73.72
IAE	845
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	80.330 euros
Localización	Centros urbanos próximos a zonas de servicio
Personal y estructura organizativa	Una gerente-propietaria, un jefe de programación y un técnico
Instalaciones	Local de 70 m²
Clientes	PYMES y profesionales libres
Herramientas promocionales	Internet, redes sociales, visitas comerciales, anuncios en prensa, directorios comerciales e imagen corporativa
Valor de lo inmovilizado/Inversión	28.650,50 euros
Importe gastos anuales	75.502,34 euros
Resultado bruto (%)	6,01 %

#### **RECOMENDACIONES**

Tu mercado potencial son las PYMES. Es importante que dediques el tiempo necesario para visitas comerciales y realizar prestaciones gratuitas, como demostraciones de programas y estudios de necesidades de la empresa.

Las aplicaciones estándar personalizables se introducen con mayor facilidad en empresas que tienen de diez a cincuenta personas en plantilla, aunque también son frecuentes entre las empresas medianas y las microempresas. Un aspecto muy importante es que, a diferencia del software a medida, el precio resulta asequible para pequeños negocios y profesionales independientes.

La formación continua es fundamental dada la rapidez con la que se producen los cambios tecnológicos.

Es recomendable asistir a alguna de las ferias de informática y a otros eventos del sector, porque permite conocer las novedades de la actividad, establecer contactos y darse a conocer, aunque no se acuda como expositor.

Es posible que durante un tiempo los ingresos sean nulos o escasos y difícilmente compensen los gastos, por lo que conviene que realices un ejercicio de previsión sobre el número de meses que puede producirse esta situación y que cuentes con fuentes de financiación suficientes para afrontar el desfase económico temporal.

#### ENLACES DE INTERÉS

 $www.estic.info \cdot www.ametic.es \cdot www.ati.es \cdot innova.gva.es \cdot www.aemes.org \cdot www.iti.upv.es$