

## CONTEXTO SECTORIAL

Según el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, en el tercer trimestre de 2012 el número de tabletas en los hogares españoles llegaba a los 2,8 millones, teniendo presencia en el 11,8% de los hogares.

Por otra parte se observa una buena predisposición hacia este tipo de dispositivos: la tasa de penetración de las tabletas en España es de un 14% frente a la cifra del 7% en Europa y la del 5% en todo el mundo. Además, según un estudio realizado por Mobile Life, las previsiones apuntan hacia una mayor penetración, dado que el 21% de los encuestados tiene entre sus gastos pendientes del futuro comprarse una tableta.

## ALUMNOS POR ORDENADOR DESTINADO A LA DOCENCIA, COMUNIDAD VALENCIANA 2002-2012



Otro dato importante para el sector es la paulatina introducción de las nuevas tecnologías en los ámbitos educativos formales. La incorporación de soportes digitales tanto para los alumnos como para los docentes en los distintos niveles de enseñanza, se están convirtiendo en una tendencia mayoritaria en las políticas públicas de inclusión social y mejora educativa.

## DAFO

| AMENAZAS   | OPORTUNIDADES  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Importante número de competidores con una limitada diferenciación</li> <li>Elevado ritmo de innovación del sector</li> <li>Mercado inmaduro y vulnerable por la aparición de nuevas tendencias tecnológicas</li> <li>Dificultad en la definición del modelo de negocio</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mercado global en cuanto a apps educativas no formales</li> <li>Políticas públicas educativas orientadas a la introducción de las nuevas tecnologías en el aula</li> <li>Mercado en crecimiento y posicionamiento</li> <li>Demanda creciente entre particulares por su bajo precio</li> <li>Predisposición de las plataformas de venta de apps</li> </ul> |
| PUNTOS FUERTES   | PUNTOS DÉBILES   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Productos fácilmente actualizables</li> <li>Características técnicas de las tabletas</li> <li>Facilidad de difusión a través de las plataformas de venta de apps</li> <li>Producto novedoso</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Inexperiencia en el desarrollo de aplicaciones móviles</li> <li>Dificultad en encontrar la inversión necesaria</li> <li>Periodos prolongados de producción en los que la empresa debe soportar costes sin apenas ingresos</li> </ul>  |

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

La Conselleria de Educación, Cultura y Deporte ha puesto en marcha durante el curso 2013-14 un programa experimental para el fomento del uso de libros de texto en tabletas en los centros educativos de nuestra comunidad. Asimismo, ofrece un catálogo de materiales educativos de las distintas editoriales a través de una plataforma online. Si bien se trata de un proyecto piloto que se circunscribe a un solo curso y a los libros de texto, se espera que prospere en los próximos años hacia más niveles educativos y contenidos, lo que supone una oportunidad para las empresas de apps de contenidos educativos para tabletas.

La fuerte penetración en el mercado de las tabletas (ya un 9% de los individuos poseen una) es otro de los indicadores a tener en cuenta a la hora de cuantificar el tamaño del mercado.

### CLIENTES

Los clientes de las empresas de contenidos educativos para tabletas pueden clasificarse en 3 grupos principales según su naturaleza: particulares, empresa y administraciones públicas, dependiendo en gran parte su representación en la cuenta de resultados de la empresa de la estrategia comercial utilizada.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Si bien el análisis competitivo no se puede circunscribir a esta actividad en concreto porque no se recoge en ningún epígrafe estadístico, la actividad se encuadra en el CNAE 582 Edición de programas informáticos.

En la Comunidad Valenciana existen 406 empresas encuadradas en este epígrafe. Se trata de una actividad que ha crecido un 107,1% desde 2008.

La forma jurídica más común es la de Autónomo, con el 85,4% seguida, aunque a mucha distancia, por la Sociedad Limitada (12%).

## ¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

| PRODUCTOS BÁSICOS                             | SERVICIOS COMPLEMENTARIOS |
|---|---------------------------|
| Contenidos educativos para educación formal   | Juegos didácticos         |
| Contenidos educativos para educación informal | Animaciones educativas    |

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE DISEÑO DE CONTENIDOS EDUCATIVOS PARA TABLETS TIPO

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| CNAE 2009/SIC                      | 5892/7372   |
| IAE                                | 763   |
| Condición jurídica                 | Autónomo  |
| Facturación media                  | 130.000 euros   |
| Localización                       | Grandes ciudades  |
| Personal y estructura organizativa | Un educador, un animador y un programador   |
| Instalaciones                      | Oficina de 65 m <sup>2</sup>  |
| Clientes                           | Empresas de distribución de hardware para educación, administraciones públicas y venta directa a particulares |
| Herramientas promocionales         | Red de colaboradores, boca-oído, blog, web y redes sociales   |
| Valor de lo inmovilizado/Inversión | 3.73.299 euros  |
| Importe gastos anuales             | 127.646,54 euros  |
| Resultado bruto (%)                | 3,21%   |

## RECOMENDACIONES

Es recomendable poseer la titulación de Ingeniero Técnico en Telecomunicaciones o Ingeniero Informático, pero sobre todo, gran experiencia en el sector de las nuevas tecnologías. Para el diseño del contenido didáctico deberás contar con profesionales del ámbito educativo.

Contar con un blog corporativo o web en la que se enseñen demostraciones de tus trabajos, novedades, noticias del mundo de las aplicaciones, puede constituir una importante herramienta para darse a conocer. Asimismo, debes considerar la posibilidad de tener presencia en determinadas redes sociales.

La necesidad de subcontratar ciertos servicios técnicos exige que selecciones muy bien a tu red de colaboradores externos, pues de dicha asistencia dependerá en gran medida el éxito o fracaso del producto.

Si careces de conocimientos relacionados con el marketing, creación y gestión de empresas es recomendable que asumas un proceso previo que te posicione en un punto más favorable para iniciar esta experiencia empresarial.

Es conveniente que realices un ejercicio de previsión sobre el número de meses durante los cuales se puede producir la situación en la que los ingresos sean escasos y difícilmente compensen los gastos y, en consecuencia, cuentes con fuentes de financiación suficientes para afrontar el desfase económico temporal entre ingresos y gastos.

## ENLACES DE INTERÉS

[www.ticpymes.es](http://www.ticpymes.es) · [www.tecnologiayeducacion.com](http://www.tecnologiayeducacion.com) · [es.tiching.com](http://es.tiching.com) · [tabletzona.es](http://tabletzona.es) · [observatorio.welearning.es](http://observatorio.welearning.es) · [www.noticiasusodidactico.com](http://www.noticiasusodidactico.com)