

A large version of the Uflat logo, with the 'U' being a large black outline and 'flat.' in orange lowercase letters.

SOCIOS:

C.A ROYO PELLICER, JAVIER
C.A ROSADO TORO, PEDRO
C.A SÁNCHEZ SANTANA, ALEJANDRO
C.A SANTOS AGUILAR, PABLO
C.A SOTO CAMACHO, ALEJANDRO

ÍNDICE

- ❖ **Introducción (página 3)**
- ❖ **Descripción de proyecto (página 4-6)**
- 1. **Proposición del valor (página 7)**
- 2. **Segmentación de clientes (página 8)**
- 3. **Relación con el cliente (página 9)**
- 4. **Recursos clave (página 10)**
- 5. **Sociedades clave (página 11-12)**
- 6. **Fuentes de ingreso (página**
- 7. **Actividades clave (página**
- 8. **Competencia (página**
- 9. **Estructura de costes (página**

- ❖ **Información de interés para el consumidor (página**

❖ **Introducción**

UFLAT se ha realizado con la intención de emprender un negocio entre varios, cinco socios, con el fin de obtener beneficios de alquileres de un bloque de pisos, adaptados a la máxima comodidad y servicios que podemos ofrecer. La idea de este proyecto es crear alojamientos de alquiler para el personal que entra cada año a la A.B.A. (Academia Básica del Aire y del Espacio).

En primer lugar, se ha realizado un análisis del sector en La Virgen de Camino, en la provincia de León, lugar donde se va a implantar el modelo de negocio propuesto para este trabajo. A continuación, se ha analizado el entorno de la empresa, haciendo una aproximación a la competencia que ya opera en el sector, así como otros factores externos a la empresa que pueden afectar de diversas maneras el funcionamiento de la misma.

Seguidamente, presentamos el que será el plan de operaciones a seguir por la empresa, que incluye tanto una descripción detallada de los recursos con los que cuenta la empresa, como de un amplio resumen del propio plan de operaciones de la misma. También se puede ver cuál será la organización de la empresa, así como la política a seguir en cuanto a los recursos humanos, presentando el organigrama de la empresa, por un lado, y una breve descripción de la plantilla con la que se contará inicialmente. El plan de marketing se puede hallar justo a continuación, y este es el punto donde mayor atención se debe prestar, puesto que es aquí donde se describe cuáles serán las líneas a seguir por la empresa (objetivos), y las que presumiblemente serán las acciones a tomar (estrategias) para conseguir dichos objetivos.

Finalmente, se encuentra el plan de financiación de la empresa, donde quedan expuestas las formas por las que se consigue financiación, así como la justificación de costes, gastos, ingresos y beneficios de la empresa, previendo los diferentes escenarios futuros en los que se pudiese encontrar la empresa UFLAT. Para cerrar el trabajo, hemos expuesto las conclusiones que saco tras la realización de este plan de empresa, y nuestras recomendaciones sobre la viabilidad del proyecto.

❖ Descripción del proyecto

Se ha decidido optar por emprender un negocio de alquiler de alojamientos a estudiantes/alumnos de la A.B.A. sin residencia en la ciudad de León, que hayan decidido cursar su carrera militar en la Academia de suboficiales del Ejército del Aire y del Espacio. El servicio puede acabar ampliándose y ofrecer alojamiento a personas que busquen alquilar una habitación durante un periodo de su curso en la A.B.A o hasta la finalización de su etapa en la academia. Además damos la oportunidad de ofrecer nuestros servicios a personal ajeno a la academia, como personal docente o personas que solo este durante un tiempo, sea cual sea su situación, sin necesidad de ser estudiantes de la A.B.A.

El servicio de alquiler de habitaciones como tal, ya existe en la actualidad, y es un sector que en sí, ya presenta una alta competitividad, tanto a través de inmobiliarias como a través del alquiler directo de particulares a través de Internet. La idea es tratar de adquirir un bloque de pisos vacíos o la construcción de uno, para poder posteriormente decorarlos y amueblarlos todos ellos con mobiliario relativamente estandarizado, pero que aporte un valor añadido al servicio, A pesar de que el sector del arrendamiento inmobiliario tiene bastante competitividad, creo que hay un nicho más específico sin explotar, y vamos tratar de aprovecharlo.

En la actualidad, no se ofrece un servicio específico para los alumnos de la academia, y no se discrimina a los potenciales inquilinos por procedencia. Por tanto, creemos que es una buena oportunidad de negocio ya que en la academia cada año ingresan alrededor de 250 alumnos de los cuales un gran porcentaje son de diferentes provincias de España y damos la oportunidad de que encuentren rápido y fácil un alojamiento para desconectar y poder hacer vida más allá de la academia, lo que crea en el alumno una mejor experiencia para su estancia en la comarca leonesa.

Uno de los aspectos más relevantes para la creación de una empresa, es conocer ampliamente en que entorno se mueve dicho sector y que limitaciones pueden influir en el funcionamiento de la empresa. Esto significa conocer de primera mano todas aquellas variables, tanto externas como internas, que van a afectar de forma directa en la actividad de la empresa, por lo que es esencial anticiparse y conocer la mayor información posible sobre dichos elementos, ya que, si se consigue, se podrá obtener el éxito empresarial deseado.

Dentro de la información externa, encontramos variables que no están relacionadas con la actividad de la empresa, pero que pueden afectar significativamente en el funcionamiento de la misma. Para obtener dicha información es necesario hacer un análisis de estos factores; políticos, económicos, sociales, tecnológicos, entre otros muchos más. Por otro lado, la información interna, se refiere a aquellos factores de la propia empresa que están enfocados en relacionarse con el cliente, es decir, la capacidad adquirida para poder satisfacer las necesidades de los consumidores.

Años atrás, los alquileres de pisos no eran lo más demandado ya que, hasta la crisis del 2008, el mayor porcentaje de la población compraba viviendas en vez de alquilarlas. Además, la disciplina y el régimen de vida de los alumnos en la Academia Básica del Aire y del Espacio era diferente, los caballeros y damas alumnos que se formaban no se planteaban el alquiler de un piso en La Virgen del Camino. A raíz de la crisis, el porcentaje de alquileres fue aumentando considerablemente. Este factor acompañado al cambio de mentalidad del alumnado de la academia y la vida en ella, ayudaría a fomentar el alquiler de pisos en este pueblo.

A pesar de que hoy día ya se está retomando poco a poco la compra de viviendas, el negocio del alquiler de viviendas a chicos y chicas que vienen a formarse a La Virgen es una apuesta segura debido a que no dejan

de venir jóvenes que no están más de 5 años, por lo que no van a invertir su salario en la compra de un hogar para tan solo unos pocos de años, ya que la mayoría están aquí 2-3 años.

- En el ámbito político, tenemos una estabilidad social, no tenemos subvenciones pero sí mucha demanda de los alumnos (concretamente del personal procedente de promoción interna¹).
- En el ámbito económico, el Producto Interior Bruto (PIB) refleja el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país, generalmente en el período de tiempo de un año, que ha sido elaborado por empresas nacionales y extranjeras en el territorio nacional. Se trata de una magnitud macroeconómica que mide el bienestar material de la sociedad, asociándose al crecimiento económico de un país. Concretamente, en nuestro caso, el bloque de pisos, no son significativos los valores de demanda externa, puesto que los clientes son de ámbito local. Así que, la tendencia expansionista por demanda regional no es un hecho en mente para esta empresa.
- El ámbito socio-cultural, están relacionados con la tendencia y la evolución del consumidor. Es conocido que la mentalidad de los clientes es cambiante en el tiempo, por lo que se presentan oportunidades y amenazas en las que habrá que tomar una decisión acertada para aprovecharse de esta situación. Hoy en día, el consumidor tiene un mayor grado de formación, es decir, cuenta con mayor información, afectando a su criterio de selección; tiene un alto grado de exigencia respecto a las conductas de consumo y valora más el tiempo destinado a la compra. El cambio de estas conductas viene precedido de la existencia de un menor tiempo para realizar las tareas domésticas, una mayor sensibilización con el medio ambiente, la aparición de la tienda global en la que se ofrecen la mayoría de productos y servicios y la introducción de internet en el uso cotidiano. Los valores sociales de la sociedad española se encuentran en constante evolución, por ejemplo, se prioriza la solidaridad, la calidad de vida, la cultura, la naturaleza y la protección del medio ambiente. Estos valores de la sociedad española modifican las actitudes de consumo, trabajo, medio ambiente y ocio; influyendo así a las empresas de tal manera que éstas deben reorganizarse y ofrecer aquellos bienes y servicios que necesitan los consumidores.
- En el ámbito tecnológico, la utilización de la tecnología más avanzada, es un aspecto crucial a tener en cuenta dentro de cualquier empresa. Los nuevos avances originados en esta materia han provocado una gran diferencia entre aquellas empresas que se han quedado obsoletas y aquellas que se han modernizado con el cambio y han dado un paso adelante. Entre las principales tecnologías en el ámbito inmobiliario encontramos las maquetas en 3D, las cámaras virtuales de viviendas, las luces led para decoración interior, la comunicación digital y el crowdfunding inmobiliario. En nuestro caso, hemos implementado las luces led para instancias interiores que dan un toque moderno y suponen un ahorro y, la comunicación digital que ha sido la inclusión de nuevas formas de comercialización y promoción de viviendas que tienen en Internet su máximo exponente. Los métodos de publicidad en este sector han cambiado dando lugar a un uso creciente de medios digitales para llegar al cliente final.

En definitiva, las nuevas tecnologías tienen una gran influencia en el comportamiento personal del consumidor y la vida económica. Esto se debe a que prácticamente todos los sectores económicos utilizan intensamente internet, por lo que se monitoriza el proceso de compra y se obtiene mayor información a través de las bases de datos.

La forma jurídica escogida es la de una sociedad de responsabilidad limitada, principalmente por la agilidad burocrática que concede, además de que se desea mantener un control cerrado de la misma, ya que en principio la intención es gestionar entre los cinco socios la empresa.

¹ *Promoción interna*: personal que procede desde tropa y a conseguido ascender a la escala de suboficiales

Dicho proyecto cabe mencionar que se ha elaborado en base al *Modelo Canvas*, una forma de expresar e implantar la idea de un futuro proyecto de empresa en base a una serie de puntos que describen lo esencial que debe tener una empresa hoy en día. Además, con ayuda de dicho formato, dejaremos expresadas las características principales que posee nuestra empresa a la hora de presentarla al mundo.

Por último y antes de dar comienzo a las exposiciones de las características que pide el *Modelo Canvas*, se detallará el lugar el cual se encontrará el bloque de pisos así como el terreno donde se mandará a construir;



La información acerca del solar/terreno para desarrollar el bloque de pisos de proporción a continuación;

https://www.pisos.com/comprar/terreno-la_virgen_del_camino-25859336774_108900/

