



RENT ALL MACHINES

RENT ALL MACHINES

David López Núñez

Víctor Chacón Calle

Juan Manuel Saborido Baena

©2024

ÍNDICE

1. **Resumen Ejecutivo**
2. **Presentación de los Promotores**
 - 2.1 David López Núñez
 - 2.2 Juan Manuel Saborido Bena
 - 2.3 Víctor Chacón Calle
3. **Idea de negocio**
4. **Análisis de la clientela**
5. **Estudio de mercado**
6. **Cultura Corporativa**
7. **Análisis DAFO**



1. Resumen Ejecutivo

Este proyecto consiste en el desarrollo de una plataforma digital similar a BlaBlaCar, diseñada específicamente para el alquiler de maquinaria de todo tipo. A través de una aplicación móvil y una página web, los usuarios registrados podrán publicar y alquilar máquinas útiles, como excavadoras, tractores, grúas, y otros equipos industriales o agrícolas. La plataforma estará enfocada tanto en empresas que poseen maquinaria infrautilizada y desean obtener ingresos adicionales a través de su alquiler, como en empresas que necesitan equipos para trabajos puntuales, evitando así el costo de adquisición de maquinaria que no se volverá a usar con frecuencia.

A continuación hablaremos más detalladamente acerca de dicho negocio, exponiendo los motivos por los cuales pensamos que esta idea puede ser viable, presentando a los integrantes del proyecto, y realizando un estudio de mercado para comprobar la validez del negocio.



2. Presentación de los promotores

- **David López Núñez - Supervisor de Servidores**

David López será responsable de garantizar el correcto funcionamiento y mantenimiento de los servidores que soportan la plataforma. Sus funciones incluirán la monitorización constante del rendimiento, identificación y resolución de problemas técnicos, así como la implementación de medidas de seguridad para proteger los datos de los usuarios. También se encargará de realizar copias de seguridad periódicas, actualizar el software de los servidores y optimizar la infraestructura para asegurar un servicio estable y eficiente.

Se incorporó a la empresa como gestor de base de datos tras realizar estudios de desarrollo de aplicaciones web.

- **Juan Manuel Saborido Baena - Mantenedor de Servidores**

Juan Manuel Saborido Baena controla las opciones de contacto personalizado por cada cuenta y actualiza la información en tiempo real. Favorece informaciones y consejos críticos para destinos dedicados, también maneja la integración de datos multi-fuente y la gestión de itinerarios.

A mediados de 2020 realizó dos carreras de Ciencias de la Información y de la comunicación e informática en la ciudad de Barcelona en la universidad UOC (Universidad Abierta de Cataluña). Le concedieron una beca que le permitió participar en un programa llamado MIRAI como uno de los representantes del área de ciencia y tecnología, con todos los gastos cubiertos para una estancia de una semana en Japón.



- Víctor Chacón Calle - Responsable de Aplicación Móvil

Víctor Chacón es el responsable de todo lo relacionado con la app móvil de RentAll Machines.

Comenzó sus estudios en desarrollo de aplicaciones en el año 2022, especializándose en aplicaciones web.

Se incorporó a nuestra empresa como desarrollador web, donde fue formándose al mismo tiempo en el mundo de las aplicaciones móviles hasta que estuvo lo suficientemente capacitado para crear nuestra aplicación de compartición de maquinaria “RentAll Machines”.

Actualmente, Víctor se encarga de administrar la aplicación, corrigiendo los posibles errores y mejorando las funcionalidades, basándose en el feedback proporcionado por los usuarios.



3. Idea de negocio

Este modelo de negocio es altamente viable debido a su bajo riesgo, ya que no requiere una inversión significativa en activos físicos como locales o maquinaria. Los costos operativos se limitarán a la contratación de un equipo de desarrollo para la creación y el mantenimiento de la aplicación, así como a la gestión y supervisión de servidores. El modelo de ingresos de la empresa se basará en la comisión por cada transacción realizada a través de la plataforma, obteniendo un porcentaje del precio del alquiler pactado entre los usuarios.

La propuesta ofrece una solución innovadora, ya que actualmente no existen plataformas que permitan a las empresas y particulares alquilar sus máquinas de forma directa, obteniendo así una mayor rentabilidad por su compra inicial. Además, los usuarios podrán acceder a una amplia variedad de máquinas sin necesidad de realizar una inversión a largo plazo, lo que resultará en una mayor flexibilidad financiera para las empresas.

Los fundadores de esta iniciativa son David López Núñez, Víctor Chacón Calle, y Juan Manuel Saborido Baena, quienes cuentan con experiencia en la creación de proyectos empresariales y un profundo conocimiento del mercado de maquinaria y de las nuevas tecnologías.

El lanzamiento del proyecto está previsto para principios de 2025, aunque se continúa trabajando en la validación técnica y en el desarrollo de la plataforma, por lo que la fecha de inicio exacta aún no ha sido concretada.

Nuestra empresa pertenece al sector terciario, porque ofrecemos un servicio de alquiler de maquinaria. Se trata de una microempresa, ya que al no disponer de materia prima propia solo tenemos que dedicarnos principalmente a nuestra aplicación y, por tanto, el número de trabajadores se reduce.

“RentAll Machines” es una entidad privada, con la que pretendemos expandirnos, al menos, a nivel regional, aunque esto será definido según la aceptación que tenga en el mercado.



4. Análisis de la clientela

Este negocio estará dedicado a cualquier tipo de persona, especialmente a pequeñas empresas dedicadas a la construcción. También estará más centrada en particulares en su mayoría varones de una edad pasada los 30 cuya renta no sea elevada, ya que es más común ver a este tipo de personas dedicándose al campo, construcción, etc.

El perfil de usuario que estamos buscando para nuestra aplicación consiste en gente que viva un estilo de vida sencillo y que pueda valerse de las propiedades de otros para llevar a cabo su actividad diaria. Creemos que esta empresa puede encontrar potenciales clientes en zonas rurales, aunque no descartamos las grandes ciudades con industrias más desarrolladas.

A la mayoría de dichos usuarios le importa la obtención de maquinaria específica a un coste mucho menor que el de una compra, ya que sus preocupaciones serían la de realizar una tarea específica sin la necesidad de gastar cantidades ingentes de dinero en maquinaria que posiblemente no vuelva a usar. Dichos usuarios tienen la expectativa de encontrar la maquinaria adecuada a un bajo coste.



Con la plataforma digital distribuida a aquellos usuarios que estén interesados a la maquinaria es útil recibir este tipo de herramientas que hace cumplir con las actividades necesarias para facilitar la ejecución de trabajos pesados, ya sea agrícola, mecánico, fogonero, albañil, etc. Los recursos solicitados se necesita ser cuidadoso, observar las normas sanitarias y de seguridad para evitar accidentes, y ser habilidoso con las manos.

Nuestra propaganda irá más orientada a la radio y la televisión, que son los principales medios entre nuestro público objetivo. Si vemos una necesidad de expansión, podríamos plantear la creación de algunas redes sociales.

Dicha aplicación está destinada a personas que suelen hablar sobre temas relacionados con el campo, temas agrarios, suelen ser personas que les gusta hacer sus propias reformas, o también tener animales del campo como gallinas, ovejas... Estas personas suelen tener amistades cercanas que tienen gustos comunes a los suyos.



5. Estudio de mercado

En el análisis del macroentorno, si bien no se identifican factores económicos que influyan directamente en la empresa, es importante considerar el contexto económico general en el que opera. Por ejemplo, las fluctuaciones en el crecimiento económico y la inflación pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes y su disposición a alquilar máquinas, especialmente en sectores como la construcción o la industria. Además, las variaciones en las tasas de interés podrían influir en los costos de financiamiento para la compra o renovación de maquinaria.

Otro factor crucial son las políticas y regulaciones locales, que varían entre comunidades autónomas. Cada región puede tener normativas específicas sobre la instalación y el uso de las máquinas, lo que implica una supervisión constante para garantizar que se cumplan los requisitos legales en materia de permisos, seguridad, y normativas laborales.

Los factores medioambientales también deben ser monitoreados cuidadosamente. Las regulaciones sobre contaminación acústica, atmosférica, lumínica, y la eficiencia energética son cada vez más estrictas, lo que puede implicar la necesidad de adoptar tecnologías más limpias o realizar actualizaciones en las máquinas para garantizar el cumplimiento de las normativas medioambientales. Esto podría ser tanto una obligación como una oportunidad para posicionarse como una empresa responsable y sostenible.



En cuanto al microentorno, el aspecto más destacable es la competencia. Aunque en el momento no parece haber empresas que ofrezcan exactamente el mismo servicio, es crucial mantenerse alerta ante potenciales competidores que podrían entrar en el mercado. Es posible que surjan nuevas empresas que imiten el modelo de negocio o que las compañías tradicionales diversifiquen sus servicios hacia este sector. La diferenciación a través de la calidad del servicio, el estado de las máquinas, y el soporte post-alquiler serán claves para mantener una ventaja competitiva.

En relación con la política de precios, el mercado se caracterizará por su naturaleza libre y flexible, lo que significa que cada proveedor puede establecer precios según la oferta y demanda, así como la calidad y capacidad técnica de las máquinas. Es recomendable realizar un seguimiento constante de los precios ofrecidos por los proveedores para evitar grandes disparidades que puedan afectar la competitividad. Además, ofrecer un valor añadido como mantenimiento, entrega, o asesoría técnica podría justificar precios más altos.

En resumen, aunque no haya una competencia directa significativa en este momento, será vital que la empresa siga de cerca los cambios tanto en el macroentorno como en el microentorno, para adaptarse y mantenerse competitiva.



6. Cultura corporativa

Misión

Nuestra misión es proporcionar soluciones innovadoras y eficientes de alquiler de maquinaria que permitan a nuestros clientes llevar a cabo sus proyectos de manera sostenible, rentable y segura.

Visión

Ser la empresa líder en alquiler de maquinaria especializada, reconocida por nuestra innovación tecnológica, excelencia operativa y compromiso con el medio ambiente. Buscamos expandirnos a nivel nacional, consolidando relaciones de largo plazo con nuestros clientes y posicionándonos como un referente en el sector por nuestra responsabilidad social y ecológica.

Valores

1. **Innovación:** Promovemos la adopción de nuevas tecnologías para ofrecer soluciones más eficientes y sostenibles a nuestros clientes.
2. **Responsabilidad ambiental:** Cumplimos con todas las normativas medioambientales y buscamos minimizar el impacto ecológico de nuestras operaciones.
3. **Calidad:** Garantizamos que nuestras máquinas y servicios sean de la más alta calidad para asegurar el éxito de nuestros clientes.
4. **Orientación al cliente:** Nos centramos en comprender las necesidades de nuestros clientes para ofrecerles soluciones personalizadas que aporten verdadero valor.



Estrategia de Cultura Corporativa

La estrategia de nuestra cultura corporativa se basa en tres pilares clave:

1. **Sostenibilidad operativa y medioambiental:** Nuestra cultura promueve prácticas responsables y sostenibles en todas las áreas del negocio. Nos comprometemos a cumplir con todas las normativas medioambientales y a mejorar constantemente la eficiencia energética y la reducción de emisiones de nuestras máquinas.
2. **Innovación y mejora continua:** Fomentamos un entorno donde la innovación sea parte integral de nuestro ADN. Invertimos en capacitación continua para mantenernos a la vanguardia tecnológica.
3. **Enfoque en el cliente y la calidad del servicio:** La experiencia del cliente es una prioridad. Nuestra estrategia se centra en brindar un servicio personalizado, eficiente y adaptado a las necesidades locales. Nos comprometemos a mantener una comunicación clara, cumpliendo con los plazos de entrega y brindando un soporte técnico de primer nivel.



7. Análisis DAFO

- **Debilidades**

- Conocimiento escaso en maquinaria

- La falta de formación en el sector de la maquinaria puede jugarnos una mala pasada si no hacemos algo al respecto, por suerte, nos estamos formando en el tema para contar con unos conocimientos básicos que nos permitan seguir avanzando en nuestro proyecto.

- **Amenazas**

- Cambios en la legislación laboral y ambiental

- Nuevas regulaciones sobre contratación temporal, seguridad laboral o protección ambiental podrían aumentar los costes de operación.

- **Fortalezas**

- Conocimiento amplio en el sector tecnológico

- Puesto que nuestros estudios se centraron en la informática, poseemos un buen nivel tecnológico que nos permite crear y administrar la aplicación en la que se va a basar nuestra compañía.

- **Oportunidades**

- Baja competencia en zonas rurales

- El sector en el que se enfoca nuestra empresa cuenta con poca competencia en la zona rural, aún así, debemos encontrar la forma de destacar sobre otras compañías que ya ofrecen un servicio parecido en zonas más industriales.

