



PLAN DE EMPRESA DE KIRICASA

Descripción breve

Desarrollo del guion del plan de empresa del final del curso.

RICARDO SORIN ALMAJAN

Índice

1.-Oportunidades de negocio y necesidades demandadas.
1.1 Justificación de la oportunidad de negocio.....
1.2 Descripción de la localización de la empresa.....
1.3 Estudio de nuestro cliente y segmentación de mercado
2. Relación de productos o servicios a prestar. Comenta los aspectos destacados acerca de estos apartados.
2.1 Producto/servicio
2.2 Precio.....
2.3 Promoción
2.4 Distribución
3. Constitución de la empresa.....
3.1. Tipo de sociedad elegido explicando las razones.....
3.2. Nombra la relación de trámites mercantiles, fiscales, laborales y locales que
debe realizar la empresa
4. Recursos
4.1.-Recursos Materiales/Técnicos
4.2.-Recursos Humanos.....
4.3.-Recursos Económicos.....
Conclusiones

2
2
2
2
3
3
3
4
4
5
5
5
5
7
7
7
8
8

1.-Oportunidades de negocio y necesidades demandadas.

La aplicación propuesta responde a una necesidad real y creciente: la búsqueda de pisos y habitaciones en alquiler, especialmente en grandes ciudades o zonas con alta demanda de vivienda como Zaragoza. Plataformas como Wallapop o Milanuncios ya explotan este nicho, pero el autor busca diferenciarse mediante funcionalidades específicas y una interfaz más limpia e intuitiva. La posibilidad de filtrar por número de compañeros, tipo de habitación, precio o fecha de publicación apunta a cubrir de manera más precisa las necesidades de los usuarios.

1.1 Justificación de la oportunidad de negocio

El modelo de negocio se justifica por la alta demanda de alquiler compartido, especialmente entre estudiantes, jóvenes profesionales y personas con movilidad geográfica frecuente. Aunque existen plataformas consolidadas, el enfoque está en mejorar la experiencia de usuario, simplificar el proceso de publicación y búsqueda, e incorporar funciones sociales como el chat o el blog para fomentar el engagement. Además, se propone un panel de administración, para una futura escalabilidad del proyecto.

1.2 Descripción de la localización de la empresa.

La primera idea es orientarla para Zaragoza pero al ser un modelo se le podrán cambiar los datos por si en un futuro se desea expandir a otras ciudades siguiendo la misma lógica-

1.3 Estudio de nuestro cliente y segmentación de mercado

- Usuarios jóvenes (estudiantes o trabajadores de entre 18 y 35 años).
- Personas interesadas en alquiler de habitaciones o pisos compartidos.
- Residentes actuales o futuros de Zaragoza.
- Personas con conocimientos básicos de navegación web.

2. Relación de productos o servicios a prestar. Comenta los aspectos destacados acerca de estos apartados.

Mi proyecto consiste en una plataforma web de anuncios de alquiler de pisos y habitaciones, orientada principalmente a usuarios que buscan o publican alojamiento en Zaragoza. El objetivo es facilitar el encuentro entre oferta y demanda, mejorando la experiencia frente a otras plataformas más genéricas.

2.1 Producto/servicio

El servicio principal que ofrezco es una web intuitiva y especializada donde los usuarios pueden:

- Publicar anuncios de habitaciones o pisos en alquiler.
- Buscar alojamiento mediante filtros específicos (tipo de vivienda, barrio, número de compañeros, precio, etc.).
- Comunicarse entre ellos mediante un sistema de mensajería interna (o por correo si no se implementa el chat).
- Gestionar sus publicaciones y su perfil.
- Acceder a un blog con contenido útil sobre vivienda, convivencia y consejos de alquiler, enfocado al posicionamiento SEO.

Mi idea es diferenciarme con una interfaz limpia, rápida y centrada solo en Zaragoza, evitando la sobrecarga de anuncios irrelevantes que se ve en otras plataformas.

2.2 Precio

Inicialmente, el servicio será gratuito tanto para usuarios que publican como para los que buscan, con el fin de atraer tráfico y crecer en popularidad. A medio plazo, tengo pensado implementar una opción de anuncios destacados o premium con una pequeña tarifa para quienes quieran que su anuncio aparezca primero o con más visibilidad.

Esta estrategia “freemium” me permitirá mantener el acceso libre y popularizar el sitio, pero a la vez empezar a monetizarlo de forma progresiva.

2.3 Promoción

Para promocionar la plataforma tengo previsto usar varias estrategias:

- Redes sociales, sobre todo Instagram y TikTok, donde los jóvenes de Zaragoza pasan mucho tiempo.
- Publicidad en grupos de estudiantes y alquiler en Telegram, Facebook y foros locales.
- SEO local, aprovechando el blog para posicionar palabras clave como “alquiler habitaciones Zaragoza” o “buscar piso Zaragoza”.
- A medio plazo, me gustaría colaborar con residencias, universidades y academias de Zaragoza para dar a conocer la página entre nuevos estudiantes o personas que se trasladan a vivir a la ciudad.



2.4 Distribución

El servicio se prestará completamente online a través de mi página web. No necesito punto físico, ya que todo el proceso se realiza de forma digital: publicar, buscar y contactar. Además, al estar enfocado solo en Zaragoza, puedo ofrecer recomendaciones y contenidos locales más ajustados a lo que los usuarios necesitan.

La idea es que cualquier persona con acceso a internet pueda usar la plataforma desde su móvil, tablet o PC. Quiero que sea ligera, responsive y muy accesible desde cualquier dispositivo.

3. Constitución de la empresa

Para poner en marcha este proyecto de plataforma web de alquileres centrada en Zaragoza, he considerado la forma jurídica más adecuada en función de los recursos disponibles, la responsabilidad legal y la facilidad de gestión.

3.1. Tipo de sociedad elegido explicando las razones

He optado por constituir una Sociedad Limitada (SL). Las razones de esta elección son:

- Responsabilidad limitada al capital aportado, lo cual protege mi patrimonio personal en caso de deudas o problemas legales.
- Es una forma muy común para pequeños proyectos y emprendedores individuales, como el mío, ya que permite empezar con un capital social mínimo de 1 euro (aunque lo ideal es aportar algo más).
- Me permite crecer en el futuro, incorporar socios o colaboradores fácilmente y tener una estructura más profesional de cara a posibles acuerdos o inversiones.
- A nivel fiscal, aunque tiene más obligaciones que un autónomo, también puede ofrecer ventajas a medio plazo si el proyecto genera ingresos sostenidos.



3.2. Nombra la relación de trámites mercantiles, fiscales, laborales y locales que debe realizar la empresa

Para constituir la empresa de forma legal, debo realizar los siguientes trámites:

Mercantiles:

- **Certificación negativa del nombre** en el Registro Mercantil Central.
- **Redacción de los estatutos** y firma de la escritura de constitución ante notario.
- **Inscripción de la empresa** en el Registro Mercantil de Zaragoza.

Fiscales:

- Darse de alta en el **censo de empresarios** (modelo 036).
- Elegir el régimen de IVA e impuesto de sociedades correspondiente.

Laborales (si contrato trabajadores):

- Alta de la empresa en la **Seguridad Social**.

Locales:

- Al ser una actividad completamente online y sin atención presencial, **no necesito licencia de apertura física**, pero si llegara a abrir una oficina en Zaragoza, tendría que tramitar la correspondiente licencia municipal en el Ayuntamiento.
- También debo asegurarme de cumplir con la **Ley de Protección de Datos (LOPD)**, ya que trataré datos personales de los usuarios, lo cual implica registrar los ficheros y disponer de políticas de privacidad adecuadas.

4. Recursos

Para llevar a cabo este proyecto necesito una combinación de recursos técnicos, humanos y económicos que me permitan desarrollar, lanzar y mantener la plataforma en condiciones óptimas.

4.1.-Recursos Materiales/Técnicos

Dado que se trata de un proyecto digital, los recursos materiales no son muchos, pero sí esenciales:

- Ordenador personal con buen rendimiento para programar, hacer pruebas y gestionar la web.
- Conexión a Internet estable y rápida, fundamental para el desarrollo y gestión de la plataforma.
- Servidor web (puede ser compartido en la fase inicial o VPS si el tráfico aumenta).
- Dominio y certificado SSL para seguridad y presencia profesional (ej. www.alquilazaragoza.com).
- Software de desarrollo web: editores de código (como Visual Studio Code), bases de datos (MySQL o similar), herramientas de control de versiones (Git).
- Framework de desarrollo (Laravel, Django, etc.), y recursos adicionales como bibliotecas, APIs o servicios externos si se requieren (por ejemplo, para mapas o correo electrónico).

4.2.-Recursos Humanos

Al tratarse de un proyecto que comienzo en solitario, en esta fase inicial yo mismo asumo todas las funciones: desarrollo, diseño, gestión y promoción.

A medida que el proyecto crezca, tengo previsto incorporar o colaborar con:

- Un diseñador gráfico o UX/UI para mejorar la experiencia del usuario.
- Un especialista en marketing digital para campañas SEO/SEM y redes sociales.
- Un técnico en mantenimiento de servidores, si se hace necesario un entorno más profesional y estable.

También podría recurrir a freelancers puntuales para tareas específicas como ilustraciones, redacción de contenido o revisión legal de los textos de la web.

4.3.-Recursos Económicos

El presupuesto inicial del proyecto es ajustado, pero suficiente para cubrir los elementos básicos. Estimo una inversión inicial baja porque:

- Desarrollo y programación los realizo yo mismo.
- Utilizaré un servidor económico en fase de lanzamiento.
- Los costes principales serán:
 - Dominio web y servidor: ~100 €/año.
 - Software y herramientas: uso de herramientas gratuitas o de bajo coste.
 - Promoción en redes sociales: inversión inicial de ~200 €.
 - Alta de la empresa (notaría, registro, etc.): alrededor de 300–600 €.

Para financiarlo, usaré recursos propios y ayudas para emprendedores si puedo optar a alguna a nivel local (como las del Ayuntamiento de Zaragoza o programas para jóvenes emprendedores del INAEM).

Conclusiones

Con este proyecto quiero ofrecer una solución útil y especializada para quienes buscan o publican pisos y habitaciones en Zaragoza, mejorando la experiencia actual que ofrecen plataformas más genéricas. A través de un diseño claro, funciones prácticas y una orientación local, puedo cubrir una necesidad real del mercado, especialmente entre jóvenes y estudiantes.

He optado por una Sociedad Limitada para proteger mi responsabilidad personal y permitir el crecimiento futuro del proyecto. La inversión inicial es asumible, ya que puedo desarrollar gran parte por mi cuenta, y planeo una monetización progresiva mediante servicios premium.

Los recursos materiales y humanos necesarios son razonables y están bien definidos, y cuento con una estrategia de promoción realista basada en redes sociales, SEO y colaboraciones locales.

En resumen, considero que el proyecto es viable, escalable y bien enfocado, con posibilidades reales de consolidarse si logro una buena base de usuarios en Zaragoza desde el inicio.