



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Curso académico 2024/2025

TRABAJO FIN DE GRADO

Mención Genérica

**Diseño y viabilidad financiera de una Empresa de Base
Tecnológica para el alquiler colaborativo de objetos de uso
ocasional**

**Design and Financial Feasibility of a Technology-Based
Company for the Collaborative Rental of Occasional-Use Items**

AUTOR: Pablo Marín Arce

DIRECTOR: Daniel Coca de Pablo

Junio 2025

ÍNDICE

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE	2
ABSTRACT AND KEYWORDS.....	2
1. INTRODUCCIÓN	3
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA	4
3. DIAGNOSTICO ESTRATÉGICO Y MODELO DE NEGOCIO	5
3.1 ANALISIS DEL ENTORNO:	5
3.2 RECURSOS CLAVE Y SOCIOS ESTRATÉGICOS.....	7
3.3 MODELO CANVAS:.....	9
3.4 ANALISIS DAFO:	12
4. ANALISIS ECONÓMICO	14
4.1 COSTES INICIALES DE FUNCIONAMIENTO.....	14
4.2 PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	16
4.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN POSIBLES	17
5. CONCLUSIONES	20
BIBLIOGRAFÍA	21

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Modelo Canvas	9
Figura 2 Analisis DAFO.....	12
Figura 3 Costes Directos.....	14
Figura 4 Costes Indirectos	15
Figura 5 Fuente de Ingresos	16
Figura 6 Balance inicial	17
Figura 7 Prestamo.....	18
Figura 8 Amortización del Prestamo	18

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la viabilidad y el diseño inicial de una Empresa de Base Tecnológica (EBT) enfocada en el desarrollo de una plataforma digital para el alquiler colaborativo de objetos de uso puntual, como herramientas o pequeños electrodomésticos. La iniciativa surge como respuesta a la creciente tendencia social hacia modelos de consumo más sostenibles, donde el acceso a bienes sustituye progresivamente a la propiedad. En este contexto, se apuesta por una solución que conecta a usuarios que necesitan utilizar ciertos productos de forma ocasional con personas dispuestas a alquilarlos, dentro del marco de la economía colaborativa.

El estudio comienza con una revisión teórica sobre las EBTs, la economía digital y los modelos de negocio colaborativos, lo cual permite sentar las bases conceptuales del proyecto. Posteriormente, se lleva a cabo un análisis metodológico que incluye el estudio del entorno, la identificación de los recursos clave y los socios estratégicos, y el desarrollo del modelo Canvas y del análisis DAFO. En cuanto al apartado económico-financiero, se realiza una estimación detallada de los costes directos e indirectos de la empresa, así como de los posibles ingresos anuales, planteando además una estrategia de financiación que incluye aportaciones de los socios fundadores, la solicitud de préstamos bancarios y el aprovechamiento de subvenciones públicas.

Los resultados del análisis permiten concluir que el proyecto es viable y puede ser rentable en un horizonte temporal razonable, especialmente si se logra establecer una red de confianza entre usuarios y posicionarse eficazmente en el mercado digital. Asimismo, el trabajo demuestra cómo la innovación tecnológica, combinada con el aprovechamiento de recursos infrautilizados, puede convertirse en una vía eficiente y sostenible para el emprendimiento.

Palabras clave: Empresa de Base Tecnológica, economía colaborativa, alquiler de objetos, modelo Canvas, viabilidad económica.

ABSTRACT AND KEYWORDS

This final project aims to assess the feasibility and initial design of a Technology-Based Company (TBC) focused on building a digital platform that enables the peer-to-peer rental of occasionally used objects, such as tools or small household appliances. The idea responds to a growing societal shift toward more sustainable consumption habits, where access to goods is prioritized over ownership. The proposed business model offers a solution that connects users in need of temporary access to specific products with individuals willing to rent them, all within the framework of the collaborative economy.

The research begins with a theoretical review of Technology-Based Companies, the digital economy, and collaborative business models, laying the conceptual foundation of the project. The methodological section includes an environmental analysis, identification of key resources and strategic partners, as well as the development of a Business Model Canvas and a SWOT analysis. In the financial analysis, detailed annual cost and revenue estimates are provided, along with a funding strategy that considers contributions from founding partners, bank loans, and available public grants in Spain.

The findings show that the project is viable and has strong potential for profitability, especially if it manages to build user trust and secure a competitive position in the market. Overall, the study highlights how digital innovation and the reuse of underutilized

resources can be successfully leveraged to create a sustainable and scalable business venture.

Keywords: Technology-Based Company, collaborative economy, item rental, Business Model Canvas, financial feasibility.

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como objetivo estudiar la viabilidad y hacer un posible diseño para una Empresa de Base Tecnológica (EBT) enfocada en el alquiler de objetos de uso temporal, como pueden ser cortacéspedes, motosierras o herramientas que muchas veces se compran para un uso puntual y luego acaban guardados durante meses sin utilización. La idea nace precisamente de observar esa realidad tan común, por eso, se propone una plataforma digital que conecte a personas que necesitan este tipo de artículos con otras que estén dispuestas a alquilarlos. Todo ello bajo un modelo de economía colaborativa, que promueve un consumo más práctico, compartido y sostenible.

A lo largo de esos años, la economía ha cambiado nuestros hábitos de consumo. Hoy en día, es habitual usar servicios de empresas como Blablacar o Wallapop, que demuestran que compartir es una alternativa real y factible.

Pero este trabajo va más allá de una simple idea, busca al mismo tiempo entender el entorno en el que una empresa así podría desarrollarse. Por eso, se analizan las características de las EBTs, el contexto económico y tecnológico actual en España, y las opciones reales de financiación que podrían aprovechar los emprendedores. Estas empresas, que nacen muchas veces de la innovación científica o tecnológica, están jugando un papel clave en el crecimiento de sectores estratégicos y en la generación de empleo cualificado.

Actualmente España todavía arrastra algunos retos, como una inversión en I+D inferior a la de otros países europeos. Aun así, cuenta con un ecosistema emprendedor que sigue ganando fuerza y ocupa un lugar destacado a nivel mundial en cuanto a clústeres tecnológicos (Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, 2023), lo que la convierte en un entorno muy prometedor para propuestas como esta.

A lo largo del trabajo se analizan también las claves que podrían hacer viable este tipo de modelo: desde las distintas formas de monetización, como comisiones por uso, suscripciones o publicidad, hasta las fuentes de financiación más accesibles. En cuanto a la forma jurídica, se propone constituir la empresa como Sociedad Limitada (S.L.), por tratarse de una opción segura y flexible, ideal para quienes están empezando (Cevipyme, 2023; Infoautónomos, 2023).

En resumen, este trabajo puede ser de utilidad tanto para quienes se estén planteando emprender en el ámbito digital como para quienes quieran comprender mejor cómo se puede poner en marcha una empresa innovadora dentro del marco legal y económico español.

La estructura del trabajo sigue un orden lógico. Primero se presenta una revisión de la literatura, donde se explican los conceptos clave relacionados con las EBTs, la economía colaborativa y los modelos de negocio basados en el alquiler.

Después se expone la introducción del proyecto, con sus objetivos principales. A continuación, se desarrolla la metodología, que incluye el análisis del entorno, la definición del público objetivo, el estudio de la competencia y el uso de herramientas como el análisis DAFO y el modelo Canvas.

Seguidamente, se estudia la viabilidad económica y financiera del negocio, con especial atención a los costes iniciales, las proyecciones de ingresos y las posibles fuentes de financiación.

Finalmente, el trabajo concluye con las principales reflexiones del estudio, la bibliografía consultada y los anexos con información adicional.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La revisión de la literatura tiene un papel clave en este trabajo, ya que permite construir una base teórica sólida para poder justificar y entender la idea de negocio. En esta sección se analizan conceptos fundamentales relacionados con las Empresas de Base Tecnológica (EBTs) y la economía colaborativa, las dos bases que apoyan la viabilidad del proyecto. Además, se profundiza en cómo el alquiler de productos de uso puntual encaja perfectamente dentro de estas dinámicas, especialmente cuando se apoya en plataformas digitales.

En los últimos años, hemos visto cómo la economía colaborativa ha transformado por completo la forma en que accedemos a productos y servicios. A través de este modelo, que pone el foco en el uso compartido en lugar de la propiedad, han surgido plataformas como Wallapop, Blablacar o Airbnb, donde los usuarios pueden conectar entre sí sin intermediarios tradicionales (Morales, 2023). Esta lógica de “acceder sin poseer” ha dado en un contexto donde el consumo responsable y el aprovechamiento de los recursos se han vuelto más importantes que nunca.

Botsman y Rogers, dos referentes en este ámbito, identifican tres principios que sostienen este modelo: el acceso frente a la propiedad, la creación de valor a través de la interacción entre personas, y la reutilización de recursos que, de otro modo, estarían infrutilizados. Estos principios son especialmente útiles para explicar por qué cada vez más personas prefieren alquilar un taladro o una aspiradora industrial en lugar de comprarlo para usarlo solo una vez (De Rivera, 2019).

Ahora bien, por mucho que el modelo funcione en teoría, hay un factor sin el cual todo se tambalea: La confianza, las plataformas colaborativas necesitan generar credibilidad entre quienes las usan. El estudio de Carrión Gutiérrez y Carrión Pérez pone de relieve que elementos como la reputación de los usuarios, la sensación de seguridad al usar la aplicación o web, y la familiaridad con la tecnología influyen enormemente en que alguien se anime a participar. Diseñar un sistema que tenga en cuenta estos factores es clave para que el negocio funcione a largo plazo. (Carrión Gutiérrez y Carrión Pérez 2021)

Por otro lado, las Empresas de Base Tecnológica se posicionan como agentes clave del cambio. Son organizaciones que, gracias al uso intensivo de conocimiento científico y tecnológico, crean soluciones novedosas con alto valor añadido. Muchas de estas empresas surgen de entornos universitarios o centros de investigación, lo que les permite llevar ideas al mercado con una base sólida (Universidad de Murcia, 2018).

Además, tienen un papel decisivo en la generación de empleo cualificado y en la modernización de sectores tradicionales.

En un escenario cada vez más digitalizado, los modelos basados en el alquiler siguen ganando terreno. La posibilidad de acceder a un producto solo cuando realmente se necesita, sin tener que adquirirlo, es una opción que muchos consumidores ya prefieren. Ejemplos como Vinted o Blablacar demuestran que es posible crear negocios rentables que, además, promuevan un uso más racional y sostenible de los recursos (Garret, 2023).

Esta contextualización teórica proporciona la base necesaria para entender la propuesta planteada en este trabajo. A partir de aquí, se desarrollará la metodología con la que se estudiará la viabilidad del proyecto, el perfil de los usuarios potenciales, la competencia en el mercado y las estrategias clave del modelo de negocio.

3. DIAGNOSTICO ESTRATÉGICO Y MODELO DE NEGOCIO

El objetivo principal buscado en este trabajo es analizar la viabilidad y diseñar el modelo de negocio de una Empresa de Base Tecnológica (EBT) enfocada en el alquiler de objetos para un uso ocasional a través de una plataforma digital, dentro del marco de la economía colaborativa en España.

Para conseguir el objetivo planteado se realiza un análisis en cuatro fases. Después de dejar definido el marco teórico del proyecto, esta tercera parte del trabajo se centra en explicar los conceptos estudiados para el desarrollo práctico de la idea empresarial. Por ello, es crucial analizar el entorno en el que se crearía la empresa, es decir, todo lo aquello que rodea a la empresa en el ámbito en el que lleva a cabo su actividad, distinguiendo en esta parte, el entorno general donde se hablará de la sociedad en general en todo su conjunto, tecnológico en el cual nos centraremos más en la sociedad en lo referente a las nuevas tecnologías digitales y en el específico, donde el estudio se centrará en lo relativo al trabajo y su situación actual en España y para terminar, las barreras potenciales encontradas. Luego también se analizará todo lo referido a los socios estratégico y recursos clave, los cuales serán de gran importancia a la hora de llevar a cabo la idea, es decir, tanto la infraestructura y el material físico como el factor humano para que la idea sea posible.

Además de todo lo mencionado previamente, se utilizarán otras herramientas como el análisis del Modelo Canvas y análisis DAFO, que ayudarán a estructurar y evaluar la propuesta de una forma más visual

3.1 ANALISIS DEL ENTORNO:

Antes de lanzar una plataforma digital centrada en el alquiler de objetos de uso ocasional, es esencial comprender el entorno en el que se desarrollaría. Este análisis abarca tanto el contexto general (económico, social y tecnológico) como el específico del sector.

Entorno general

La sociedad actual en la que vivimos presenta una tendencia creciente hacia los consumos en general más sostenibles, donde se busca más el acceso a un bien que su propiedad.

Factores como el aumento general de coste de vida, la preocupación por el medio ambiental y la evolución de los hábitos digitales han impulsado este cambio. En este contexto, la economía colaborativa ha cobrado más importancia viéndose reflejado en más sectores como el transporte (Cabify, Uber) como la vivienda (Airbnb), y seguramente continúe expandiéndose en los siguientes años (Codagnone, Biagi & Abadie, 2016).

Entorno tecnológico

El desarrollo de tecnologías digitales, como aplicaciones móviles, sistemas de pago seguros y herramientas de geolocalización, ha facilitado la creación de plataformas que conectan a particulares de manera eficiente. Estas innovaciones han sido fundamentales para el éxito de servicios como Wallapop, Blablacar o Airbnb, y representan una oportunidad para nuevos modelos centrados en el alquiler de productos de uso puntual (Acquier, Daudigeos & Pinkse, 2017).

Entorno específico

España en este aspecto, ofrece un contexto óptimo y positivo para el crecimiento de nuevas iniciativas tecnológicas, sobre todo aquellas relacionadas con la economía digital. Pese a que España presenta algunas limitaciones en inversión en I+D en comparación con otros países pertenecientes de la Unión Europea, cuenta con una infraestructura sólida, una población digitalizada y un ecosistema emprendedor en crecimiento. Además, la presencia de programas de apoyo a los startups y las ayudas universitarias son una gran oportunidad de apoyo para estos proyectos innovadores (Martínez Polo, 2020)

Barreras potenciales

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan son las barreras tecnológicas existentes, en las cuales destacan el desconocimiento por parte de la gente más mayor de este tipo de negocio y las formas de familiarización con la misma. Otra barrera muy importante a tener en cuenta sería la confianza entre usuarios, sobre todo en las fases iniciales. La confianza en las plataformas digitales juega un papel crucial ya que sirve para participar la compra y la participación en estos modelos colaborativos (González, 2021). Además, sería necesario implementar estrategias de marketing efectivas para darse a conocer en un mercado que ya cuenta con competidores respetados

3.2 RECURSOS CLAVE Y SOCIOS ESTRATÉGICOS.

A la hora de desarrollar una EBT, centrada en el alquiler de objetos, analizar y tratar de una forma adecuada los diferentes recursos clave y los socios estratégicos es algo necesario para garantizar y mejorar la viabilidad y la sostenibilidad en todo momento del negocio

Recursos clave

Los recursos clave son los activos de gran importancia para la empresa, los cuales permiten a la empresa crear y ofrecer a los diferentes clientes su propuesta de valor, llegando así a los diferentes clientes, manteniendo relación con ellos a la vez que obtienen ingresos. En este modelo de negocio basado en una economía colaborativa los recursos más importantes a tener en cuenta son:

Los recursos clave son aquellos activos esenciales que permiten a la empresa crear y ofrecer su propuesta de valor, alcanzar sus segmentos de clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos. En el contexto de una plataforma digital de economía colaborativa, estos recursos incluyen:

- **Infraestructura tecnológica:** La plataforma digital solida en la que se llevarán a cabo todas las operaciones y actividades, facilitando la relación entre oferentes y demandantes de productos, garantizando una experiencia fluida y segura. Su desarrollo será realizado por empresas como YeePLY o Ubiquim, especializadas en digitalización de startups, y también otros servicios en la nube de seguridad y disponibilidad del sistema por parte de Google Cloud Platform
- **Factor humano:** El equipo encargado de dar soporte, mantenimiento y desarrollo en todo momento, responsable del software, marketing digital atención al cliente y la propia gestión de la empresa, todo esto a través de empresas posicionamiento SEO, desarrollo en redes sociales y otras campañas de pago.
- **Reputación y confianza:** Elementos no percibidos físicamente por los clientes, pero esenciales en plataformas de economía colaborativa, en la que la confianza y trato entre usuarios es la base para el éxito. Para ello la empresa se apoyará en empresas aseguradoras como Axa o Seguros Santalucia para ofrecer una cobertura básica sobre daños, robos o cualquier tipo de incidencia producida durante el proceso de compraventa.

La identificación y gestión adecuada de los recursos clave permite a las pequeñas y medianas empresas desarrollar estrategias de negocio efectivas y adaptarse a las dinámicas del mercado. (Mustaniroh, 2020)

Socios estratégicos

Los socios estratégicos son aquellas partes externas que colaboran con la empresa para mejorar su funcionamiento, reducir riesgos y/o adquirir recursos adicionales. En el caso de nuestra EBT, enfocada en el alquiler de objetos, los socios estratégicos pueden incluir:

- **Proveedores de tecnología:** Empresas externas que ofrecen servicios de almacenamiento, desarrollo y mantenimiento en la nube de la web, procesos de pagos y aplicación de la seguridad digital, mejorando así la confianza y seguridad de los usuarios respecto a la aplicación, como las mencionadas previamente

encargadas de todo el proceso digital como YeePLY o Ubiquim, o las encargadas de todo el proceso de almacenamiento en la nube como Google Cloud Platform.

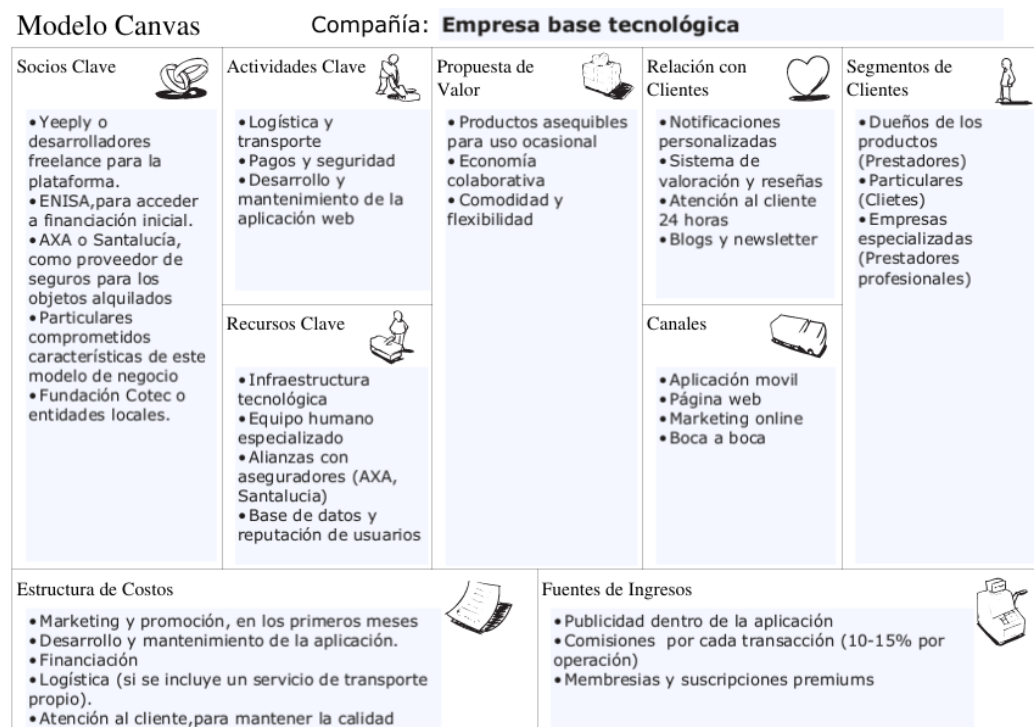
- Instituciones financieras: Entidades que faciliten el acceso a financiamiento para el crecimiento y expansión del negocio, como ENISA (Empresa Nacional de Innovación), que ofrece préstamos participativos a startups tecnológicas, ya que pueden suponer un gran apoyo inicial para llevar a cabo el desembolso inicial y el establecimiento de la aplicación, también pudiendo recurrir a otros tipos de financiación colectiva crowdfunding) a través de plataformas como Seedrs o Crowdcube, que permiten obtener inversión sin perder control de la empresa, pudiendo así seguir poco a poco mejorando la aplicación.
- Organizaciones gubernamentales y ONGs: Organizaciones que promuevan iniciativas de economía circular y consumo sostenible como la Fundación Cotec, que apoya la innovación tecnológica y social, también a través de ayuntamientos locales que estén interesados en impulsar el consumo responsable, consiguiendo apoyo institucional o subvenciones a nuestra empresa tanto para su funcionamiento como para su financiación.
- Comunidades locales y grupos de usuarios: Las cuales actúen como embajadores de la plataforma, fomentando su adopción y generando contenido relevante, apoyando así su uso pudiendo llegar de una forma más cercana a todos las edades y grupos sociales

La colaboración con socios estratégicos permite a las empresas aprovechar recursos y capacidades externas, facilitando la innovación y expansión en mercados competitivos (Makkarennu et al., 2021).

3.3 MODELO CANVAS:

Para entender mejor cómo se estructura el modelo de negocio propuesto, se ha utilizado la herramienta Business Model Canvas, desarrollada por Osterwalder y Pigneur. Esta metodología permite visualizar, de forma clara y sintética, los elementos clave que componen una empresa, agrupados en nueve bloques. A continuación, se detalla cada uno de ellos aplicado al caso de la plataforma digital para el alquiler de objetos de uso ocasional.

Figura 1 Modelo Canvas



Fuente: Elaboración propia a partir del modelo Canvas base

Propuesta de valor

La propuesta central del proyecto consiste en ofrecer productos baratos para un uso puntual, permitiendo que los usuarios accedan a herramientas o artículos que no necesitan comprar. Esto se articula a través de un modelo basado en la economía colaborativa, donde se aprovechan recursos ya existentes. La plataforma busca dar comodidad y flexibilidad, para quienes ofrecen el producto como los que lo necesitan.

Segmentos de clientes

Se identifican tres grandes grupos de usuarios:

- Dueños de los productos (Prestadores): personas que tienen herramientas u objetos en buen estado y desean obtener un beneficio económico compartiéndolos.
- Particulares (Clientes): Usuarios que necesitan estos productos de forma ocasional y buscan una alternativa mas económica y accesible.

- Empresas especializadas (Prestadores profesionales): negocios que podrían utilizar la plataforma para poner en alquiler su propio inventario y ampliar su visibilidad.

Canales

La plataforma llegará a sus usuarios a través de distintos canales:

- Aplicación móvil, como canal principal de uso, donde se realizarán la mayor parte de las interacciones.
- Página web, para facilitar el acceso desde cualquier dispositivo que no sea un teléfono móvil como tablets y ordenadores.
- Marketing online, incluyendo redes sociales y posicionamiento web (SEO), para ser más visibles por la población.
- Boca a boca, especialmente en entornos locales, donde la confianza entre usuario juega un papel importante.

Relación con los clientes

La relación con los usuarios se basará en la interacción constante a través de:

- Notificaciones personalizadas (por ejemplo, sobre disponibilidad de productos, nuevos productos en su área).
- Sistema de valoraciones y reseñas, para mejorar la confianza entre usuarios.
- Atención al cliente 24 horas, para resolver incidencias a través un numero de teléfono gratuito y un correo electrónico para reforzar el vínculo con la comunidad.
- Blogs y newsletter para mantener a los usuarios informados y fidelizados

Fuentes de ingresos

El modelo de obtención de ingresos se llevará a cabo a través de:

- Publicidad dentro de la propia plataforma.
- Comisiones por cada alquiler realizado. (10-15% por operación)
- Membresías o suscripciones premium, que ofrecerán ventajas exclusivas a los usuarios más activos.

Recursos clave

Entre los recursos más importantes para poner en marcha y mantener el proyecto se distinguimos:

- Infraestructura tecnológica (plataforma alojada en AWS o Google Cloud).
- Equipo humano reducido y especializado (desarrollo, marketing, operaciones)..
- Alianzas con aseguradoras como AXA para ofrecer cobertura a los usuarios.
- Base de datos y reputación de usuarios, fundamentales para generar confianza.

Actividades clave

Para que todo funcione correctamente, será esencial centrarse en:

- Logística y transporte (en caso de que se integre un servicio complementario).
- Pagos y seguridad, garantizando que cada transacción sea fiable y sencilla.
- Desarrollo y mantenimiento de la app y la web.

Socios clave

El proyecto requerirá colaboración con distintos tipos de socios estratégicos:

- YeePLY o desarrolladores freelance para la programación de la plataforma.
- ENISA, como entidad pública para acceder a financiación inicial.
- AXA o Santalucía, como proveedor de seguros para los objetos alquilados
- Particulares comprometidos, que realicen las actividades características de este modelo de negocio
- Fundación Cotec o entidades locales, como aliados en iniciativas de economía circular

Estructura de costes

Los principales costes previstos están relacionados con:

- Marketing y promoción, especialmente en los primeros meses de lanzamiento.
- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Financiación
- Logística (si se incluye un servicio de transporte propio).
- Atención al cliente, necesaria para mantener la calidad del servicio.

Este modelo permite visualizar de manera global el funcionamiento de la plataforma y muestra cómo cada elemento se relaciona con el resto. Además, ayuda a identificar tanto las necesidades más urgentes como las oportunidades de mejora o expansión para el futuro.

3.4 ANALISIS DAFO:

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta estratégica que permitirá tener una evaluación más visual y global del proyecto, desde el punto de vista interno y externo. A través de este análisis se identifican aquellos factores que pueden influir de forma positiva o negativa en el desarrollo y consolidación de la plataforma digital propuesta.

Figura 2 *Analisis DAFO*



Fuente: Elaboración propia a partir del modelo DAFO base

Debilidades

- Necesidad de inversión inicial para desarrollar y promocionar la plataforma, especialmente en tecnología y marketing.
- Ausencia de una marca consolidada al tratarse de una nueva iniciativa, lo que dificulta la confianza inicial.
- Dependencia de la reputación online, lo cual implica que incidentes mal gestionados puedan afectar negativamente a la imagen del servicio.
- Equipo pequeño al inicio del proyecto, ralentizando la atención al cliente o el mantenimiento de la plataforma si el trabajo crece rápidamente.

Amenazas

- Presencia de competidores consolidados en el sector del alquiler o compraventa de segunda mano (Wallapop, Milanuncios).

- Desconfianza de ciertos usuarios hacia el intercambio entre particulares, especialmente en productos de cierto valor.
- Barreras tecnológicas o de uso, especialmente entre personas mayores o menos familiarizadas con las apps.

Oportunidades

- Preferencia hacia el alquiler antes que, a la propiedad, especialmente entre grupos jóvenes y en entornos urbanos.
- Expansión de la economía colaborativa en sectores como la vivienda, transporte o moda, (Wallapop, Vinted, AirBnb) que demuestra que el modelo es cada vez más aceptado.
- Apoyo institucional al emprendimiento tecnológico, a través de programas como ENISA o subvenciones regionales.
- Mayor apoyo ambiental en la sociedad, lo que favorece la adopción de modelos de consumo sostenibles como el que se plantea.

Fortalezas

- Modelo de negocio flexible y sostenible, adaptado a las nuevas tendencias de consumo responsable y colaborativo.
- Fácil evolución del proyecto, gracias al uso de tecnología digital y la posibilidad de ampliar progresivamente las zonas geográficas y categorías de productos.
- Bajo coste de acceso para los usuarios, lo que facilita la captación inicial de clientes.
- Segmentación clara y realista, que permite enfocar los esfuerzos en públicos bien definidos: particulares, prestadores y pequeñas empresas.
- Alianzas potenciales con aseguradoras (como AXA) y entidades públicas que refuerzan la confianza y la seguridad del servicio.

La plataforma se basa en un modelo de negocio flexible con un reducido coste para los usuarios, haciendo más fácil la captación inicial sin que sea necesaria unas grandes inversiones a la hora de captar nuevos clientes. Esto ayuda reducir la ausencia de una marca competitiva, ya que permite ofrecer un servicio atractivo desde el principio, mejorando la reputación a través de la experiencia directa de los clientes

Además, el hecho de contar con una segmentación clara y alianzas estratégicas potenciales (como aseguradoras o programas públicos) permite compensar la limitación de recursos humanos inicial, al externalizar parte de los procesos clave (como los seguros, el desarrollo o el soporte técnico inicial)

Este análisis muestra que el proyecto cuenta con una base sólida y varias oportunidades de crecimiento, aunque también requiere una estrategia bien definida para superar sus puntos débiles y diferenciarse de la competencia. Si se logra generar confianza desde el principio, ofrecer un servicio seguro y establecer alianzas estratégicas, la plataforma tiene un alto potencial de implantación y expansión

4. ANALISIS ECONÓMICO

Este apartado tiene como objetivo evaluar si el proyecto empresarial es viable desde el punto de vista económico. Para ello, se identifican y estiman los costes iniciales de funcionamiento, se realiza una proyección de ingresos potenciales a corto plazo y se analizan las principales fuentes de financiación posibles para cubrir las necesidades económicas del proyecto en sus etapas iniciales.

4.1 COSTES INICIALES DE FUNCIONAMIENTO

Para estimar los costes necesarios en la fase inicial de la empresa, se ha realizado una previsión económica anual teniendo en cuenta tanto los costes fijos como los variables, agrupados en varias categorías. La estimación contempla los elementos indispensables para el correcto funcionamiento y desarrollo de la plataforma durante su primer año de vida.

Los costes iniciales de funcionamiento incluyen tanto los costes directos como los costes indirectos necesarios para poner en marcha y mantener operativa la empresa durante el primer año. Estos se estiman en un total de 16.600 € y se desglosan a continuación:

Costes Directos (11.500 €)

Son los costes directamente asociados con la prestación del servicio principal de la empresa, el desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.

Figura 3 *Costes Directos*

Costes Directos	
Concepto	Estimación (€)
Desarrollo de la plataforma (web + app)	7000
Servicios en la nube (AWS/Google Cloud)	300
Marketing digital inicial (SEO/SEM, RRSS)	2000
Seguro de cobertura para objetos alquilados	600
Comisión de pasarela de pago (Stripe)	400
Atención al cliente (freelance o externo)	1200

Fuente: Elaboración propia

- Desarrollo de la plataforma (web + app) 7.000 €: Desarrollo completo del sistema digital, incluyendo el diseño, programación y pruebas para asegurar una experiencia de usuario funcional e intuitiva.
- Servicios en la nube (AWS/Google Cloud) 300 €: Infraestructura técnica para el alojamiento y escalabilidad de la plataforma.
- Marketing digital inicial (SEO/SEM, RRSS) 2.000 €: Lanzamiento de campañas digitales para captar usuarios y posicionar la marca.
- Seguro de cobertura para objetos alquilados 600 €: Seguro que protege los objetos durante el periodo de alquiler, aportando confianza al usuario.
- Comisión de pasarela de pago (Stripe) 400 €: Comisión por la gestión de pagos entre usuarios dentro de la plataforma.

- Atención al cliente (freelance o externo) 1.200 €: Soporte profesional durante la puesta en marcha para resolver dudas e incidencias.

Costes Indirectos (5.100 €)

Figura 4 *Costes Indirectos*

Costes indirectos	
Concepto	Estimación (€)
Registro y constitución de la S.L.	3000
Asesoría legal y contable (anual)	800
Herramientas digitales / licencias	300
Alquiler de coworking básico (opcional)	1000
Suministros (luz, internet)	500

Fuente: Elaboración propia

Son gastos generales necesarios para el funcionamiento legal y administrativo de la empresa.

- Gastos notariales y registro de constitución 3000: Incluyen la creación legal de la Sociedad Limitada y los trámites administrativos correspondientes.
- Asesoría legal y contable (anual): 800 €: Servicio profesional de asesoramiento fiscal y contable para garantizar el cumplimiento legal.
- Herramientas digitales / licencias: 300 €: Software y plataformas necesarios para la gestión empresarial (como gestión documental, CRM, etc.).
- Alquiler de coworking básico (opcional) 1000€: Espacio físico compartido para reuniones, atención al cliente o trabajo en equipo si fuera necesario

Total de costes iniciales de funcionamiento: 16.600 €

4.2 PROYECCIÓN DE INGRESOS

Para estimar la viabilidad económica del proyecto, se realiza una proyección de ingresos anuales basada en tres fuentes principales de ingresos. Esta proyección es conservadora y se ajusta al primer año de funcionamiento.

Figura 5 Fuente de Ingresos

Ingresos				
Fuente de ingresos	Precio/Unidad (€)	Volumen mensual	Total mensual (€)	Total anual (€)
Comisiones por alquileres	1,2	250	300	3600
Suscripciones premium	5	100	500	6000
Publicidad			125	1500

Fuente: Elaboración propia

Comisiones por alquileres: 3.600 €/año

- Precio por unidad: 1,2 €
- Volumen mensual estimado: 250 alquileres
- Total mensual: 300 €
- Total anual: 3.600 €

Esta es la fuente principal de ingresos, basada en una comisión por cada alquiler gestionado a través de la plataforma.

Suscripciones premium: 6.000 €/año

- Precio por unidad: 5 €
- Volumen mensual estimado: 100 usuarios
- Total mensual: 500 €
- Total anual: 6.000 €

Los usuarios premium disponen de ventajas adicionales como mayor visibilidad, prioridad en el posicionamiento de objetos o acceso anticipado a nuevas funciones.

Publicidad en la plataforma: 1.500 €/año

- Total mensual estimado: 125 €
- Total anual: 1.500 €

Venta de espacios publicitarios en la web o app a terceros interesados en el público objetivo de la plataforma.

Total ingresos anuales proyectados: 11.100 €

4.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN POSIBLES

Una vez definidos los costes de funcionamiento y los ingresos potenciales, el siguiente paso será analizar cómo podría financiarse la plataforma digital planteada en este trabajo. Ya que se trata de una Empresa de Base Tecnológica (EBT) centrada en la economía colaborativa, existen diversas opciones tanto públicas como privadas que pueden facilitar su puesta en marcha y crecimiento.

Figura 6 *Balance inicial*

Balance inicial	
Activo	Importe Activo (€)
Tesorería / caja inicial	3000

Fuente: Elaboración propia

Una vez definidos los costes iniciales de funcionamiento (16.600 €) y proyectados los ingresos estimados para el primer año (11.100 €), resulta evidente que la financiación aportada por los socios fundadores 3.000 €, como capital social mínimo para constituir una Sociedad Limitada no es suficiente para cubrir el total de necesidades económicas. Por ello, se plantea recurrir a financiación externa, concretamente a un préstamo bancario personal o profesional, que permita completar los fondos necesarios para poner en marcha la actividad empresarial.

Préstamo bancario (Banco Sabadell – Préstamo Expansión)

Para estimar las condiciones financieras del préstamo, se ha tomado como referencia el producto “Préstamo Expansión” ofrecido por Banco Sabadell, orientado a particulares, autónomos y emprendedores. A continuación, se incluye una imagen extraída de la web oficial del banco, donde se muestran las condiciones simuladas para un préstamo de 12.000 € a 96 meses, con un tipo de interés nominal (TIN) del 7,5 %:

Con esta estructura de financiación, el proyecto obtendría liquidez suficiente para cubrir los principales costes de arranque: desarrollo de la plataforma tecnológica, campañas de marketing inicial, contratación de servicios profesionales y seguro básico para los objetos alquilados. Además, el importe de la cuota mensual resulta razonable dentro del contexto de los ingresos previstos, lo que facilitaría el cumplimiento de las obligaciones financieras sin comprometer la viabilidad del negocio.

Subvenciones y ayudas públicas para startups tecnológicas

Además del préstamo bancario, existen otras formas de apoyo institucional para jóvenes empresas tecnológicas que pueden ser fundamentales para asegurar la viabilidad del proyecto. Algunas de las más relevantes para esta iniciativa son:

ENISA – Línea Emprendedores

- **Entidad:** Empresa Nacional de Innovación (ENISA)
- **Importe:** entre 25.000 € y 75.000 €
- **Tipo de ayuda:** préstamo participativo (no requiere avales)
- **Plazo:** hasta 7 años

Esta línea está diseñada para startups con modelos de negocio innovadores. Se adapta perfectamente a este caso, dado que la plataforma digital que se propone ofrece un enfoque nuevo y sostenible al consumo de objetos cotidianos.

CDTI – Programa NEOTEC

- Entidad: Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)
- Importe máximo: hasta 325.000 €
- Tipo de ayuda: subvención a fondo perdido
- Requisito: el proyecto debe basarse en tecnología propia

Ayuda dirigida a proyectos de I+D más complejos, esta podría solicitarse en una fase más avanzada si se integra inteligencia artificial o algoritmos avanzados de recomendación en la plataforma (CDTI, 2024).

SODERCAN – Ayudas a EBTs en Cantabria

- Entidad: Gobierno de Cantabria (SODERCAN)
- Importe máximo: 10.000 €
- Tipo: subvención a fondo perdido
- Objetivo: cubrir gastos de constitución, desarrollo web, marketing inicial y consultoría

Esta línea autonómica resulta muy interesante por su enfoque en apoyar proyectos de base tecnológica con impacto local. Además, se alinea con el propósito sostenible y de economía circular de la plataforma (SODERCAN, 2024).

Fundación Cotec – Iniciativas colaborativas

- Entidad: Fundación Cotec
- Tipo de ayuda: no financiera directa, pero con visibilidad, mentoría y apoyo en convocatorias públicas
- Enfoque: proyectos de economía circular y digitalización responsable

Aunque no es una fuente de financiación directa, Cotec puede suponer una palanca de crecimiento, facilitando la conexión con instituciones, empresas y otras startups parecidas.

5. CONCLUSIONES

Después de todo el análisis realizado a lo largo del trabajo, puedo concluir que la idea de crear una plataforma para el alquiler de objetos de uso ocasional, dentro del marco de la economía colaborativa, tiene bastante sentido y puede llegar a ser viable si se gestiona bien desde el principio. No es una idea perfecta ni fácil de aplicar directamente, pero sí tiene potencial, sobre todo si se aprovechan bien los recursos tecnológicos y las nuevas formas de consumo que están cada vez más presentes en la sociedad.

Uno de los puntos clave que se ha podido comprobar es que, aunque hay muchas ventajas (como el bajo coste inicial para los usuarios o la posibilidad de escalar poco a poco), también existen ciertas debilidades importantes, especialmente al inicio. Por ejemplo, al no contar con una marca conocida ni una base de usuarios sólida, cuesta generar confianza desde el primer momento. Además, el hecho de que el equipo de trabajo sea reducido y que se dependa tanto de la reputación online hace que haya que tener especial cuidado en cómo se lanza la plataforma.

También se ha visto que el entorno general es favorable. La sociedad está más abierta que nunca a este tipo de modelos colaborativos (como se ve con Wallapop o Blablacar), pero al mismo tiempo, hay amenazas claras como la competencia ya establecida, o la desconfianza de algunos usuarios hacia este tipo de servicios, sobre todo si no están muy acostumbrados a usar aplicaciones digitales. Esto puede frenar la adopción, al menos en un primer momento.

Desde el punto de vista económico, la viabilidad parece razonable si se consiguen los apoyos necesarios. Con una inversión total estimada en unos 19.000 €, y una proyección de ingresos de 11.100 € en el primer año, no se alcanzaría el punto de equilibrio en ese primer ejercicio, pero sí se sentarían las bases para crecer. Por eso es tan importante combinar las aportaciones de los socios con ayudas públicas o préstamos como los de ENISA o SODERCAN, que permiten cubrir el arranque sin asfixiar a la empresa desde el inicio.

Además, al analizar todo con herramientas como el DAFO y el modelo Canvas, se ha hecho evidente que la clave estará en generar una comunidad activa y de confianza. No basta con que la idea sea buena; hace falta que los usuarios la conozcan, la entiendan y se sientan seguros usándola.

En resumen, este proyecto tiene futuro si se pone en marcha con una estrategia bien pensada, con atención a los detalles, y sabiendo que los primeros pasos van a ser los más complicados. Lo importante es crear una base sólida y confiar en que, con el tiempo, la plataforma pueda convertirse en una alternativa real al consumo tradicional, más sostenible y ajustada a las nuevas necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

Morales, (2023). Economía Colaborativa [Consulta 09-03-2025]. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9191490>

De Rivera, (2019). Tesis doctoral sobre las economías colaborativas [Consulta 09-03-2025] Disponible en <https://sociologiayredessociales.com/textos/la-teoria-del-consumo-colaborativo.pdf>

Universidad de Murcia (2018). Que es una EBT [Consulta 09-03-2025]. Disponible en <https://www.um.es/web/otri/investigadores/ebt>

Garret, (2023). Economía colaborativa: definición, ventajas y ejemplos [Consulta 09-03-2025]. Disponible en <https://climate.selectra.com/es/que-es/economia-colaborativa>

Cevipyme, (2023). Guía empresas de base tecnológica [Consulta 11-03-2025] Disponible en https://cevipyme.es/Documents/Herramientas/cevipyme_miniguia2_EBT.pdf

Infoautonomos, (2023), sociedad limitada, características y ventajas, [Consulta 11-03-2025] disponible en <https://www.infoautonomos.com/tipos-de-sociedades/sociedad-limitada-caracteristicas-ventajas/>

Ministerio de Ciencia, innovación y universidades, (2024). España, entre los 100 mejores clústeres de Ciencia y Tecnología del mundo, según el Índice Global de Innovación, [Consulta 18-03-2025] disponible en https://www.ciencia.gob.es/Noticias/2024/Agosto/espana_100_mejores_clusters_indice_global_innovacion.html

Carrión Gutiérrez y Carrión Pérez (2021), Consumo colaborativo: la confianza, un factor crítico en la intención de compra, [Consulta 22-04-2025] disponible en <https://www.redalyc.org/journal/6099/609970431006/html/>

Acquier, Daudigeos, y Pinkse. (2017). Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework, , [Consulta 23-04-2025] Technological Forecasting and Social Change, 125, 1–10.

Codagnone, Biagi, y Abadie, (2016). The Passions and the Interests: Unpacking the 'Sharing Economy'. JRC Science for Policy Report. European Commission, [Consulta 23-04-2025] Disponible en: https://joint-research-centre.ec.europa.eu/reports-and-technical-documentation/scoping-sharing-economy-origins-definitions-impact-and-regulatory-issues_en

González, Rodríguez, y Pérez, (2021). Consumo colaborativo: la confianza, un factor crítico en la intención de compra. Suma de Negocios, 12(27), 149–160. [Consulta 23-04-2025], Disponible en <https://doi.org/10.14349/sumneg/2021.V12.N27.A6>

Martínez Polo, (2020). Confianza y reputación online en los usuarios de plataformas digitales colaborativas de acceso compartido y bajo demanda. Tesis doctoral, Universidad Católica San Antonio de Murcia. [Consulta 23-04-2025] Disponible en: <https://repositorio.ucam.edu/handle/10952/4441>

Mustanirroh, (2020). Analysis of Business Development Strategies with Business Model Canvas Approach. IOP Conference Series. [Consulta 24-04-2025] Disponible en <https://doi.org/10.1088/1755-1315/515/1/012075>

Makkarennu, (2021). An Integration of Business Model Canvas on Prioritizing Strategy: Case Study of Small Scale Nontimber Forest Product (NTFP) [Consulta 24-04-2025] Disponible en <https://doi.org/10.1007/s11842-020-09462-5>

Google Cloud, (s.f.). Pricing Overview [Consulta 16-05-2025]. Disponible en: <https://cloud.google.com/pricing>

YeePLY, (2025). ¿Cuánto cuesta crear una app en 2025? Calcúlalo con YeePLY [Consulta 16-05-2025]. Disponible en: <https://yeePLY.com/blog/desarrollo-de-apps/cuanto-cuesta-crear-una-app/>

Cyberclick, (2024). Marketing digital: qué es, cómo hacer y tipos [Consulta 16-05-2025]. Disponible en: <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/marketing-digital-que-es-funcion-y-ventajas>

AXA Seguros, (s.f.). ¿Cómo te gustaría que fuera tu seguro de hogar? [Consulta 16-05-2025]. Disponible en: <https://www.axa.es/seguros-hogar>

Stripe, (s.f.). Tarifas y comisiones [Consulta 16-05-2025]. Disponible en: <https://stripe.com/es-us/pricing>

Busconómico (2024). Opinión y experiencia con el Préstamo Expansión del Banco Sabadell. [Consulta: 12 de junio de 2025]. Disponible en: <https://www.busconomico.com/post/experiencia-prestamo-expansion-banco-sabadell.aspx>

CDTI (2024). Programa NEOTEC. [Consulta: 08-06-2025]. Disponible en: <https://www.cdti.es>

ENISA (2024). Línea Emprendedores. [Consulta: 08-06-2025]. Disponible en: <https://www.enisa.es>

SODERCAN (2024). Ayudas a EBTs en Cantabria. [Consulta: 08-06-2025]. Disponible en: <https://www.sodercan.es>

Gómez-Uranga, M., Zabala-Iturriagagoitia, J.M. & Barrutia, J. (2017). "Public support to young innovative companies in Spain". Technological Forecasting and Social Change, 114, pp.209-218. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.005>

DECLARACIÓN RESPONSABLE

La persona que ha elaborado el TFG que se presenta es la única responsable de su contenido. La Universidad de Cantabria, así como quien ha ejercido su dirección, no son responsables del contenido último de este Trabajo. En tal sentido, Don/Dña Pablo Marín Arce.....se hace responsable: 1. De la AUTORÍA Y ORIGINALIDAD del trabajo que se presenta. 2. De que los DATOS y PUBLICACIONES en los que se basa la información contenida en el trabajo, o que han tenido una influencia relevante en el mismo, han sido citados en el texto y en la lista de referencias bibliográficas. Asimismo, declara que el Trabajo Fin de Grado tiene una extensión de máximo 10.000 palabras, excluidas tablas, cuadros, gráficos, bibliografía y anexos.

Fdo.:

