

300 planes de negocio

**Plan de negocio
EMPRESA DE LIMPIEZA**

Sector de Servicios

Datos de 2007



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe la creación de una empresa dedicada a ofrecer servicios de limpieza.

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

La actividad de limpieza se encuentra regulada por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo, muchas de ellas comunes a las del sector construcción, que son de obligado cumplimiento.

- Orden de 9 de marzo de 1971, del Ministerio de Trabajo.
- Orden de 15 de Febrero de 1975 por la que se aprueba la ordenanza laboral para las empresas dedicadas a la limpieza de edificios y locales.
- Orden de 17 de Marzo de 1976 por la que se modifica el artículo 58 de la Ordenanza Laboral para las empresas dedicadas a la limpieza de edificios y locales, aprobada por orden ministerial de 15 de Febrero de 1975.
- Orden de 30 de Marzo de 1976 por la que se asimilan, a efectos de cotización al régimen general de la Seguridad Social, determinadas categorías profesionales para las empresas dedicadas a la limpieza de edificios y locales.
- Orden de 16 de Abril de 1979, Pliego-Tipo de Cláusulas Administrativas particulares para los contratos de limpieza de edificios y locales administrativos del ministerio de educación y ciencia de Madrid.
- Real Decreto 2930/1979, de 29 de Diciembre, por el que se revisa la tarifa de primas para la cotización a la Seguridad Social por Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales.
- Reglamentación Técnico-sanitaria leídas Real Decreto 3360/83, de 30 de noviembre (modificado por el Real Decreto 349/93 de 5 de marzo).
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.
- Real Decreto 2207/1995 sobre Limpieza de áreas alimentarias.

- Real Decreto 485/1997, de 30 de Mayo, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.
- Real Decreto 485/1997, 488/1997 y 486/1997 de 14 de Abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.
- Resolución, de 20 de Marzo de 1997, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la inscripción en el registro y la publicación del Acuerdo de adhesión del sector de Limpieza Pública, Viaria, Riegos, Recogida, Tratamiento y Eliminación de Residuos y Limpieza y Conservación de Alcantarillado, al acuerdo interconfederal relativo a la solución extrajudicial de Conflictos Laborales (ASEC).
- Resolución, de 5 de Junio de 1997, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la inscripción en el registro y publicación del II acuerdo Nacional de Formación Continua en el Sector Limpieza de Edificios y Locales, así como su Reglamento de Funcionamiento.
- Real Decreto 1215/1997, de 18 de Junio, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- Ley 10/1998, de 21 de Abril, sobre residuos.
- Real Decreto 780/1998, de 30 de abril, por el que se modifica el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.
- Real Decreto 216/1999, de 5 de febrero, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud en el trabajo de los trabajadores en el ámbito de las empresas de trabajo temporal.
- Real Decreto 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.
- Convenios Colectivos de empresa o especiales o vinculados.
- Convenios Colectivos Provinciales.
- Acuerdo Marco sectorial 2005-2006. Sustituye la derogada Ordenanza Laboral.
- Directiva 2004/35/CE de 30 de abril sobre Responsabilidad Medioambiental.
- Recopilación Normativas suelos antideslizantes.
- Real Decreto por el que se establece el Certificado de profesionalidad de la ocupación de experto en limpieza de inmuebles.

1.2. Perfil del emprendedor

Se recomienda que el perfil de la persona que vaya a llevar a cabo este proyecto sea el de una persona activa con ganas de emprender y con conocimientos del sector. Por otra parte sería ideal que el emprendedor tuviera conocimientos sobre gestión de recursos humanos, ya que en esta empresa el elemento clave será la profesionalidad de los empleados.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

El mercado de la limpieza crece cada año. La externalización en las empresas, el negocio inmobiliario y la incorporación de la mujer al mercado laboral abren todo un abanico de posibilidades para los emprendedores. A pesar de haberse ido consolidando en los últimos años, nos encontramos ante un sector que se ha caracterizado por la competencia desleal como consecuencia del alto nivel de economía sumergida.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), había en el año 2006 no llegaban aún a las 20.000 empresas. En el año 2007 has sobrepasado esta cifra llegando a las 20.944 empresas. La mayor parte de ellas son microempresas (sin asalariados) y pequeñas empresas (con menos de diez empleados). En general, podemos decir que el sector está atomizado.

El mercado español de limpieza se encuentra en una fase de crecimiento. Esto puede explicarse por la progresiva externalización de este tipo de servicios, tanto en el ámbito empresarial privado como en el de las entidades públicas.

El sector de la limpieza se caracteriza primordialmente por tener un componente cíclico, es decir, evoluciona de forma paralela a la coyuntura económica: en los momentos de prosperidad económica, hay una mayor proliferación de empresas que demandan servicios de limpieza. Por otra parte, en los puntos bajos del ciclo económico, la demanda de estos servicios disminuye. Actualmente, el hecho de que el sector de la construcción sea uno de los sectores económicos con mayor auge del país favorece el tipo de negocios que se describe en este proyecto.

También se hace necesario comentar aquí aspectos negativos tales como el incremento de inversión extranjera en nuestro país en negocios de este tipo. Estas empresas suelen ser grandes, empleando a un alto número de asalariados. Su creciente penetración en el mercado puede afectar a la estabilidad de las pequeñas y medianas empresas establecidas en él.

Por último, es destacable la posibilidad de aprovechar las oportunidades que te ofrece el sector. Entre ellas destaca la especialización segmentando por tipos de clientes: empresas, hogares, edificios, etc..

2.2. La competencia

Hablamos de un sector maduro, por lo que la competencia es bastante alta. Hay que distinguir tres tipos principales de competidores:

- Profesionales independientes
- Franquicias
- Competidores de similar tamaño y oferta de servicios. Serán aquellos que estén ubicados dentro de la misma zona de influencia.
- Empresas de limpieza de mayor tamaño. Este tipo de empresas puede actuar como competidor o como cliente ya que en momentos de puntas de trabajo pueden recurrir a la subcontratación.
- Empresas de servicios globales. Existen cada vez más empresas que integran en su cartera de servicios no sólo la limpieza sino también arreglos, reparaciones, lavandería, etc.

A la hora de competir es fundamental la calidad del servicio que se ofrece al cliente y el cumplimiento de los horarios y fechas estipuladas. El tener una buena reputación es el mejor valor diferencial con la competencia.

2.3. Clientes

Pueden clasificarse de la siguiente forma.

- Pequeños Clientes. Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados con la de limpieza general de su vivienda, oficinas o pequeño negocio.
- Comunidades de vecinos. Una forma sencilla de conseguir este tipo de clientes es dirigirte directamente a los administradores de fincas.
- Grandes clientes. Se trata de empresas o entidades que utilizan en gran medida los servicios de limpieza y mantenimiento (las entidades bancarias, industrias, centros comerciales, instalaciones deportivas, centros sanitarios, etc.) Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos.
- Empresas de construcción. Estas empresas pueden solicitar los servicios para realizar la limpieza de fin de obra.
- Administraciones públicas. Algunas administraciones públicas contratan los servicios de limpieza a través concursos o licitaciones. En el caso de proponerse la captación de este tipo de clientes es conveniente madurar la financiación de los servicios por las demoras que pudieran producirse en los cobros.

Aunque todos estos clientes son muy rentables-, lo mejor para no elevar en exceso la inversión es especializarse en un colectivo concreto. En nuestro caso, los clientes a los que nos dirigiremos estarán constituidos por oficinas y hogares.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

El negocio puede enfocarse de múltiples maneras, en función del tipo de cliente y del servicio ofertado. Lo importante es buscar el máximo volumen de ingresos reduciendo en lo posible la inversión. Las líneas estratégicas a seguir para un negocio como el que se propone deben basarse en los siguientes aspectos:

1. **Conseguir un nivel de calidad óptimo, de acuerdo a las expectativas del usuario hacia el servicio.**

Para ello es necesario:

- Averiguar las expectativas que cada usuario tiene de nuestro servicio.
- Gestionar de manera flexible pero firme e implicar a la dirección en los métodos de trabajo.
- Obtener el certificado de calidad: Esto un factor diferenciador frente a las que aún no están implantando estos sistemas, está creando un interés en estas últimas por obtener la certificación.

Hay que tener en cuenta que son muchos los aspectos que influyen sobre la satisfacción del cliente, tales como la puntualidad, el cumplimiento de los plazos pactados, el cuidado con los objetos del entorno, la corrección en el trato, etc.

2. **Ofrecer un amplio abanico de servicios, todos enfocados a la actividad principal (limpieza) o especializarse:**

Ha sido común en el sector dos líneas de actuación:

En un primer momento el objetivo es alcanzar una cifra de negocio que permita la supervivencia. De esta forma la estrategia consiste en prestar una amplia gama de servicios con la finalidad de acelerar la captación de clientes.

En un segundo momento y en función de que el negocio vaya madurando conviene la especialización, como puede ser la limpieza de conductos de aire, tratamiento de residuos en la industria etc.

Por otra parte, la especialización también puede ir en función del tipo de clientes al que nos dirigimos. Como se comentó en el anterior punto, los clientes serán hogares y oficinas. En un futuro en que la empresa se haya consolidado, se puede plantear la ampliación del negocio hacia objetivos más ambiciosos.

3. Saber adaptarse al cambio tecnológico

Una de las oportunidades que ofrece el sector y que permite ser más eficientes es el de incorporar las nuevas tecnologías a los servicios prestados. Sin embargo, trae el inconveniente de un mayor desembolso económico. Es por ello que se propone ir modernizando los procesos con los beneficios que se vayan obteniendo a medida que el negocio crezca.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La oferta de servicios abarcará, en un primer momento:

- La limpieza interior de todo tipo de viviendas y edificios, incluidas oficinas, comercios, así como bloques residenciales y comunidades de vecinos.
- Otras tareas complementarias como planchado en hogares y pequeños comercios.

4.2. Precios

Normalmente no existe en este sector una relación de precios estándar. En la mayoría de los casos los precios se determinan según el servicio concreto que se va a prestar, calculando para ello los costes que serán necesarios afrontar para acometer dicho servicio. Para determinados trabajos, el precio suele cobrarse por hora.

Por otra parte, existe un alto grado de elasticidad demanda/precio, es decir, los clientes demandan más los servicios que tienen precios bajos, atendiendo menos a cuestiones como calidad, puntualidad, etc. Esto ha provocado que actualmente se viva una guerra de precios en el sector.

La estrategia debe basarse en ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos. Es necesario por tanto conocer perfectamente y con detalle los servicios que presta la competencia así como sus precios.

4.3. Comunicación

Antes del comienzo de nuestra actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio de nuestra actividad.

Debemos centrar nuestra publicidad en prensa, prensa de difusión gratuita, carteles en establecimientos públicos, buzoneo, guías informativas, anuncios en directorios profesionales (páginas amarillas, QDQ, etc).

Por otra parte es muy importante en este tipo de negocios la realización de visitas comerciales a personas claves como pueden ser los administradores de fincas, presidentes de asociaciones de vecinos, etc. Para ello es recomendable llevar tarjetas de visitas, folletos publicitarios... También se puede probar con llamadas telefónicas y mailing.

Un alternativa muy buena es la de crear una página web en la que se expongan los servicios ofrecidos por la empresa y un formulario de contacto para solicitar información y presupuesto.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Para el inicio de la actividad es necesario contar, al menos, con un gerente y tres operarios. El número de operarios deberá aumentar en la medida en que aumente el nivel de actividad.

Las tareas a desarrollar son las siguientes:

- **Gerente**: Será el propio emprendedor y realizará las tareas administrativas y las de carácter comercial.
- **Limpiador/a**: Su función principal consiste en desarrollar las tareas de limpieza. No es necesaria ninguna cualificación específica. En muchos casos se trata de personas que venían realizando estos trabajos de forma particular y con años de experiencia en el sector.

HORARIOS

De lunes a viernes librando los sábados y domingos. No obstante Los horarios dependen del tipo de trabajo que se realice, adecuándose a las necesidades del cliente. Por ejemplo en centros comerciales el horario es nocturno, en oficinas puede ser de madrugada iniciando el trabajo a las 5,30 horas.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN

Para este tipo de empresa no es fundamental la ubicación. Sin embargo, es recomendable que situemos el local en zonas empresariales o edificio de oficinas, para tener un contacto más directo con las empresas de la zona y dirigirnos a los particulares con una buena estrategia de comunicación.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m² dividida de la siguiente manera:

- **Oficina:** con una superficie de 10 m², donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- **Almacén:** con una superficie de 20 m², donde se guardarán la maquinaria, útiles y productos de limpieza.
- **Aseos higiénicos-sanitarios:** con una superficie de 5 m².

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos necesarios para el **acondicionamiento externo** (rótulos, lunas, cierres, etc.) y el **acondicionamiento interno** (albañilería, fontanería, electricidad, pintura, etc.).

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Los costes de adecuación del local, incluyendo la climatización pueden rondar los 9.860,00 € (IVA incluido, aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Elementos de transporte

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita realizar el transporte de la maquinaria, los útiles y productos de limpieza.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio proponemos la compra de un vehículo nuevo de 15.000,00 € más IVA.

Aquí hay que comentar que una buena opción para este tipo de negocios podría ser el de comprar el vehículo de segunda mano.

6.3. Maquinaria

Para comenzar la actividad es necesario realizar una inversión básica en maquinaria.

Maquinaria
<ul style="list-style-type: none">- Aspiradoras de Polvo.- Aspiradoras de Polvo y Agua.- Barredoras / Aspiradoras.- Fregadoras / Aspiradoras.- Fregadoras / Abrillantadoras.- Rotativas y de Alta Velocidad.

Se estima que el coste aproximado de la maquinaria necesaria asciende a 11.020,00 € (IVA incluido). El coste sería superior si incluyéramos máquinas como inyección/extracción, inyección de agua a presión, etc.

6.4. Utillaje

El utillaje necesario se expone a continuación:

Herramientas y utillaje
- Limpiatelarañas.
- Espátula.
- Raspadores de suelos y ventanas.
- Carros limpieza.
- Cepillos y escobas, Mopas de algodón.
- Gamuzas y paños.
- Mangos, palos y recogedores.
- Fregasuelos y cubos de fregado.
- Bayetas y estropajos, Bolsas de basura
- Desatascadores y escobillas
- Guantes y delantales, Uniformes

El presupuesto para el utillaje es de 1.800,00 € (IVA incluido).

6.5. Mobiliario y decoración

El mobiliario necesario estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Una mesa de despacho, sillón de directivo y dos sillas de confidente.
- Un armario-estantería.
- Estanterías para el almacén.
- Taquillas de los trabajadores.

El presupuesto aproximado para este mobiliario y decoración es de 2.088,00 € (IVA incluido).

6.6. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo que incluya un software especializado.

El coste de este equipo informático es de, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

6.7. Stock inicial y Consumibles

Las compras estarán condicionadas por el tipo de servicio a prestar. A continuación se expone una muestra de los materiales a comprar.

Productos de limpieza	Productos de acabado	Productos para suelos
<ul style="list-style-type: none"> - Limpia cristales - Limpiador de uso general - Limpiador extra fuerte - Desengrasante - Limpiador neutro para fregar - Decapante normal y extra fuerte (ácido o alcalino) - Decapante sin aclarado - Desinfectantes - Limpiador inodoros no ácidos - Quitamanchas - Limpiador superficial pulverizable para moquetas - Limpiador de aceros inoxidable, aluminios y laminados plásticos - Quitapintadas 	<ul style="list-style-type: none"> - Ceras a base de disolventes - Cera al agua - Selladores Plásticos - Ambientadores - Varios 	<ul style="list-style-type: none"> - De solvente orgánico - De medio acuoso <p>Mixtos</p>

Se ha estimado que el coste de esta primera compra de productos es de 922,41 € (IVA incluido).

6.8. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Los gastos de constitución y puesta en marcha
- Las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.900,00 euros (sin IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 910,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.9. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	527,80 €
Suministros	116,00 €
Sueldos	4.200,00 €
S.S.	891,00 €
Asesoría	110,20 €
Publicidad	110,20 €
Otros gastos	174,00 €
Total Pagos en un mes	6.129,20 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	18.387,60 €

6.10. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	8.500,00 €	1.360,00 €	9.860,00 €
Maquinaria	9.500,00 €	1.520,00 €	11.020,00 €
Mobiliario y decoración	1.800,00 €	288,00 €	2.088,00 €
Elementos de transporte	15.000,00 €	2.400,00 €	17.400,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Utillaje	1.551,72 €	248,28 €	1.800,00 €
Stock inicial y Consumibles	795,18 €	127,23 €	922,41 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	910,00 €	0,00 €	910,00 €
Fondo de maniobra	18.387,60 €	0,00 €	18.387,60 €
TOTAL	59.994,51 €	6.511,50 €	66.506,01 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

En este tipo de negocios, los márgenes suelen ser bastante altos debido a que sólo suponen costes variables los consumibles utilizados en la limpieza.

Un gasto variable importante que no vamos a considerar aquí es el del personal contratado por horas externo a la plantilla. En este caso, hemos considerado que los empleados de limpieza serán tres y figurarán en la plantilla de la empresa. En un futuro y cuando la demanda así lo requiera, se comenzará a contratar personal lo que sí hará aumentar los costes variables.

Por tanto, los márgenes aquí considerados sólo se referirán a la parte de ingresos que quedan disponibles para la empresa después de cubrir los gastos de consumibles tales como productos de limpieza, desinfectantes y útiles (fregonas, cepillos, bayetas, paños, etc.). Según los cálculos realizados, se supondrán unos costes variables de un 6% sobre los ingresos. Por lo que el margen medio sobre los ingresos sería del 94%.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (no incluyen el IVA):

- **Costes variables:**

Como hemos comentado el consumo de materiales de limpieza y útiles se ha estimado en un 6% de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio se ha estimado un alquiler de 455,00 € mensuales. Hay que tener en cuenta que el precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 100,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

En los gastos de personal se incluyen los sueldos y salarios, la Seguridad Social que corre a cargo de la empresa. El personal será el que se indicó en el apartado de organización y recursos humanos.

El coste de la plantilla se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente	1500,00	0,00 (*)	1.500,00
3 Limpiadores/as	2.700,00	891,00 (**)	3.591,00
TOTAL	4.200,00	891,00	5.091,00

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo incluida en el sueldo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los trabajadores contratados a tiempo completo en Régimen General.

▪ **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada mensual será de 150,00 €.

▪ **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	8.500,00 €	10 %	850,00 €
Mobiliario y decoración	1.800,00 €	20 %	360,00 €
Maquinaria	9.500,00	20%	1.900,00 €
Elemento de transporte	15.000,00	20 %	3.000,00 €
Utillaje	1.551,72	20 %	310,34 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			6.832,84 €

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
TOTAL ANUAL			633,33 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Vendrán dados por las mensualidades que paguen los usuarios.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo del 10% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	5.460,00 €
Suministros	1.200,00 €
Sueldos	50.400,00 €
S.S.	10.692,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otros gastos	1.800,00 €
Amortización del inmovilizado material	6.832,84 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	79.298,18 €
Margen bruto medio sobre ingresos	94%
Umbral de rentabilidad	84.359,77 €

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 84.359,77 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.029,98 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolver.

Para financiar este negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. La elección final va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	8.500,00 €	Fondos Propios	FP
Maquinaria	9.500,00 €	Fondos Ajenos	FA
Elem. de transporte	15.000,00 €		
Mobiliario y decoración	1.800,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Utensilios	1.551,72 €		
Consumibles	862,07 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	910,00 €		
Tesorería (*)	18.387,60 €		
IVA soportado	6.511,50 €		
Total activo	66.506,01 €	Total pasivo	66.506,01 €

(*) Se consideran 18.387,60 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Para la previsión de la cuenta de resultados se han estimado tres posibles volúmenes de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ventas	70.000,00	90.000,00	110.000,00
Coste de las ventas (ingresos x 6%)	4.200,00	5.400,00	6.600,00
Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)	65.800,00	84.600,00	103.400,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	70.000,00	90.000,00	110.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	4.200,00	5.400,00	6.600,00
MARGEN BRUTO	65.800,00	84.600,00	103.400,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	5.460,00	5.460,00	5.460,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios	61.092,00	61.092,00	61.092,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	6.832,84	6.832,84	6.832,84
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	79.298,18	79.298,18	79.298,18
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-13.498,18	5.301,82	24.101,82

(1) El coste de personal incluye el sueldo de los trabajadores y del gerente y los costes de Seguridad Social a cargo de la empresa por la contratación de los trabajadores.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.