

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
LIMPIEZA DE VEHÍCULOS**

**Sector de Servicios**

Datos de 2005



**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 un centro de lavado manual de coches. La empresa ofrecerá un servicio de limpieza exhaustiva del vehículo. Según la legislación vigente la denominación exacta es la de taller en la especialización de engrase y lavado.

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

La legislación vigente es severa respecto a los aspectos medioambientales, determina la importancia de la utilización de productos de limpieza no contaminantes, y las instalaciones adecuadas para el control del agua: **DECRETO 9/2003, de 28 de enero**, por el que se regula la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación y mantenimiento de vehículos automóviles y se articulan derechos de los consumidores y usuarios. (BOJA nº 30 de 13 de febrero de 2003).

### 1.2. Perfil del emprendedor

Este negocio está indicado para hombres o mujeres de cualquier edad. Para el servicio de engrase de motor, o cambio de aceite es necesario un mínimo conocimiento en mecánica, sin ser necesario contar con titulación académica.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 2.1. El sector

Según cifras del sector, el mercado del lavado de vehículos en España puede cuantificarse alrededor de los 400 millones de lavados al año, de los cuales aproximadamente el 40% se hacen en lavados automáticos y el 60% restante los hacen los particulares ellos mismo, estos últimos usuarios son la población objetivo del negocio a estudiar.

La demanda del sector se haya vinculada al número de vehículos existentes en la zona. En ello influye tanto las nuevas matriculaciones como el mercado de segunda mano:

- **Evolución del número de vehículos matriculados**

Según los datos proporcionados por el Instituto Andaluz de estadística el número de automóviles matriculados en los últimos años es el que se muestra en la siguiente tabla:

Evolución de los vehículos matriculados por provincias							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Almería	19.977	23.272	21.927	22.801	22.689	25.310	29.217
Cádiz	31.476	38.475	38.326	39.733	36.605	41.568	49.112
Córdoba	20.985	24.368	23.837	23.792	22.662	24.456	28.253
Granada	25.577	30.082	29.110	29.250	28.246	31.454	38.008
Huelva	12.575	15.601	14.880	14.493	13.833	14.746	18.338
Jaén	15.547	18.185	16.826	16.706	15.313	16.478	19.116
Málaga	55.159	67.747	71.435	71.465	72.037	78.235	86.512
Sevilla	52.789	64.651	63.693	60.577	56.163	63.093	75.049
<b>Andalucía</b>	<b>234.085</b>	<b>282.381</b>	<b>280.034</b>	<b>278.817</b>	<b>267.548</b>	<b>295.340</b>	<b>343.605</b>

**Fuente:** Junta de Andalucía. (SIMA – Instituto de Estadística de Andalucía)

Como se observa, a partir del año 1998 aumentaron las ventas de vehículos en Andalucía y, aunque hay un descenso en los años 2001 y 2002, la tendencia continúa siendo creciente.

▪ **Mercado de vehículos de segunda mano:**

El mercado del coche de segunda mano en los últimos años, ha proporcionado un gran volumen de vehículos que necesitan una puesta a punto para su venta, por ello se observa como un mercado potencial para los talleres de limpieza integral de los vehículos.

Respecto a la composición de la oferta, el sector de los talleres de limpieza de vehículos se caracteriza por ser bastante inestable. Un gran número de talleres cierran antes de finalizar su primer ejercicio. El fracaso de estos talleres se debe en numerosas ocasiones a:

- Los talleres absorben mayor número de clientes de los que pueden atender, provocando una saturación en la capacidad del taller. Esto conlleva a no respetar los tiempos de entrega de los vehículos.
- La calidad de los servicios se van deteriorando con el paso del tiempo, es decir, para abarcar cada vez mayor clientela y obtener mayores ingresos, los profesionales van reduciendo los tiempos de dedicación a cada vehículo, los productos de limpieza utilizados, etc. Esto conlleva a que el cliente observe una disminución en la calidad del servicio recibido y cambie de establecimiento.

## 2.2. La competencia

Por otra parte, para el análisis de la competencia hay que distinguir varios tipos principales de competidores:

- *Competidores que realizan trabajos con similares características* de tamaño y oferta de servicios a los que se proponen en este proyecto. Así los verdaderos competidores serán aquellos que estén ubicados dentro de la misma zona de influencia. Por tanto, habrá que estudiar la zona escogida para la ubicación de la empresa ya que es básico saber qué hace la competencia que ya está establecida en esa zona y apostar por una diferenciación con ella.
- *Empresas de servicios de auto-lavado* que ofrecen servicios de auto-lavado a presión, y de maquina. Estos servicios tienen infinidad de inconvenientes, el lavado a presión te condiciona el tiempo de uso, la necesidad de llevar utensilios de limpieza y sobre todo lo aparatoso que es el sistema de limpieza donde el cliente finaliza más mojado que el propio vehículo.
- *Gasolineras:* La mayoría poseen servicios de auto – lavado a presión y lavado a máquina.

A la hora de competir es fundamental la calidad y la garantía que se ofrece al cliente y el cumplimiento de los plazos establecidos. El tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

## 2.3. Clientes

Los clientes de este tipo de empresas se pueden clasificar en:

### **Clientes particulares.**

Los usuarios del servicio de lavado y engrase de automóvil manual son generalmente personas de mediana edad, de un nivel socio económico medio-alto.

El negocio ofrece un servicio de recogida del automóvil y entrega del mismo una vez finalizado el servicio; esta estrategia de diferenciación consigue encajar con el perfil del cliente analizado.

### **Grandes clientes.**

Dentro de este grupo se encuentran aquellas empresas que por su actividad trabajan con un gran volumen de vehículos usados, que tienen que preparar para su posterior venta, como son los concesionarios de coches y empresas de compra-venta de coches usados.

El conseguir afianzar clientes de este sector proporcionaría al negocio un volumen de ingresos fijos mensuales.

### **Administración pública.**

A través de concursos o licitaciones. La mayoría de las administraciones públicas tales como los ayuntamientos, poseen coches oficiales y vehículos especiales, por ello sacan a concurso el servicio de mantenimiento y limpieza de los vehículos.

En cuanto a la ubicación, los clientes de este negocio serán generalmente de la zona de la provincia.

El cliente es cada vez más exigente en cuanto a la calidad y la garantía del servicio.

Actualmente es primordial que el taller aprenda a reconocer a sus clientes, cuales son sus prioridades y exigencias; por ello es importante realizar un servicio personalizado, es decir, cuidar al máximo los detalles.

Un factor importante para captar nuevos clientes es el reconocimiento del trabajo bien hecho, las recomendaciones de otros clientes, y los años de experiencia.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

Es fundamental establecer unas líneas estratégicas de actuación que consigan algo tan complicado como que los usuarios de los automóviles prescindan de sus vehículos durante un periodo de tiempo razonable. A su vez esta complicación es mayor cuando los usuarios tienen que desembolsar un gasto elevado por un servicio que puede ser realizado por ellos mismos.

Por ello el estudio de este negocio va enfocado a ofrecer un servicio de calidad y diferente de los que existen en el mercado. Esto se consigue mediante:

- **Ofrecer una limpieza del automóvil exhaustiva tanto del interior como del exterior.**

El servicio de limpieza abarca desde la limpieza de la carrocería del automóvil, hasta la limpieza del interior (aspiración, limpieza de los cristales...)

- **Ofrecer un servicio de calidad, realizándose el lavado del automóvil a mano.**

La limpieza del automóvil se realiza a mano, tanto el exterior como el interior del vehículo. Las características del servicio deben ser de alta calidad en el lavado y para cualquier tipo de vehículo.(4 x 4, taxis, ambulancias, coches con porta esquís, etc.). Además el lavado debe ser ecológico y de bajo consumo.

- **Recogida y devolución del automóvil una vez finalizado el servicio:**

Para conseguir que este servicio sea recibido con entusiasmo por los usuarios, es importante presentar una imagen de profesionalidad, que les produzca confianza para que dejen sus vehículos en nuestras manos.

- **Realización de tareas de mantenimiento del automóvil.**

Supone ofrecer servicios complementarios como: cambio de aceite, presión de ruedas, engrase del motor, etc..

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Desarrollo de las actividades

Se debe ofertar un servicio de calidad, para ello se debe ser profesional, capaz de cubrir las expectativas de los clientes.

La organización del personal y las actividades es fundamental para cumplir los plazos de recogida y entrega del vehículo. Por ello hay que ser conscientes de la capacidad de trabajo del negocio, y aceptar los servicios que se pueden realizar, siendo flexibles con los clientes, ofreciéndoles alternativas.

Los servicios a desarrollar son:

#### 1. Actividad principal:

La actividad principal será la limpieza completa a mano del coche interior y exterior. Dentro de los servicios se distingue:

- **LAVADO DEL VEHÍCULO:** Comprende la limpieza del interior y exterior del vehículo: Aspirar el interior, limpieza del salpicadero y adornos con productos específicos, limpieza de los cristales y alfombrillas. Limpieza del exterior del vehículo con productos específicos, de los cristales, secado del vehículo y aplicación de ceras.
- **LAVADO INTEGRAL DEL VEHÍCULO:** Este servicio comprende la limpieza del interior y exterior del vehículo exhaustiva, es decir, incluye el limpiado de la tapicería y techos.

#### 2. Servicios extras:

- Recogida y devolución del vehículo.
- Comprobación del nivel de aceite y presión de ruedas.
- Petroleado del motor: Se vierte un líquido especial al motor, se deja actuar durante unos 15 minutos aproximadamente y por último se retira el líquido del motor con el agua a presión.



- Engrase del motor.
- Cambios de filtros.

## 4.2. Precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos.

Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

## 4.3. Comunicación

Debido a la gran oferta que existe en el sector de empresas que ofrecen auto-lavado a presión de los vehículos y servicios similares, es importante establecer una política de comunicación extensa para dar a conocer los servicios que ofrece el negocio y diferenciarlo de los demás.

Para esta promoción pueden usarse diversos medios: prensa, radio, páginas amarillas... Aunque lo más habitual es realizar mailing a las empresas o buzoneo por la zona , para ello se creará un folleto acerca del servicio que se oferta.

El objetivo es dar a conocer el negocio como una iniciativa innovadora, y llegar a los clientes que más puedan demandar nuestros servicios, como los ejecutivos de las empresas de la ciudad.

Si se consigue establecer un primer contacto firme con los clientes, la mayor publicidad del negocio se realizará por el "boca a boca".

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

La empresa la formará en un principio cuatro trabajadores: un gerente y tres operarios. En periodos de mayor demanda, se puede optar por contratar al personal necesario por tiempo parcial.

Las actividades que se realizarán en cada puesto son las siguientes:

▪ **Gerente:**

Desarrollará todas las actividades de índole administrativa y de carácter comercial:

- Captación de clientes.
- Negociación con los clientes.
- Contabilidad de la empresa.

▪ **Operarios:**

Los tres trabajadores realizarán todas las tareas de la actividad en sí. Según el volumen de clientes, cada trabajador se encargará de un vehículo, o más de un operario se dedicará a un vehículo. Lo importante es repartir el trabajo equitativamente y de la forma más eficaz entre los operarios.

Se puede establecer un sistema de cadena de las actividades de los operarios, que consiga mayor rapidez y efectividad en el servicio.

Los servicios que se ofertan requieren que en ocasiones los operarios salgan del local para recoger o llevar los vehículos, es fundamental que se establezca una comunicación permanente entre los trabajadores para que en ningún momento se quede el local desatendido.

Para dar un servicio de calidad es fundamental que el local se encuentre limpio, por ello cada operario cuando realice la limpieza de un vehículo procurará que el lugar del local en donde se ha realizado la labor quede limpio y organizado.

De igual modo al cierre del local se repartirán tareas de limpieza y organización del material de trabajo entre los operarios para que todo esté listo a la apertura del mismo al día siguiente.

## 5.2. Formación

Para la realización de las actividades ofertadas, no se requiere formación específica, aunque si es necesario poseer algunos conocimientos mínimos de mecánica, para la realización del cambio de aceite, o alguna otra actividad.

Todos los operarios deben de poseer el carnet de conducir, debido a que cualquiera de ellos deberá salir en algún momento para recoger o entregar el vehículo.

Además, en este sector es frecuente la subcontratación en áreas de gestión de la empresa, especialmente los servicios de asesoría, sobre todo las relacionadas con temas jurídicos y gestión de personal (contratación, nóminas).

## 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 DEL LOCAL

Debido al servicio de recogida del vehículo a domicilio, y posterior entrega del mismo una vez terminado el servicio, permite que la ubicación del local no se encuentre bajo excesivas exigencias.

Es importante que el lugar en donde se ubique, exista espacio para la fácil circulación de los vehículos.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Las instalaciones deben tener una superficie mínima de unos 150 m<sup>2</sup>. El local se encontrará dividido en dos áreas, una donde se realizará la limpieza del vehículo y otra donde se realizarán las actividades de engrase del motor, cambio de aceite, etc...

- **Almacén:** con una superficie de 30 m<sup>2</sup>, donde se guardarán la maquinaria, herramientas y demás útiles de trabajo.
- **Oficina:** con una superficie de 10 m<sup>2</sup>, donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- **Zona de taller de limpieza del automóvil:** con una superficie de 65 m<sup>2</sup>, donde se realizarán las reparaciones.

- **Zona taller de mecánica:** con una superficie de 40 m<sup>2</sup>, donde permanecen los vehículos hasta su reparación o después de ser realizada ésta hasta el momento de ser retirado por el cliente.
- **Aseos higiénicos-sanitarios:** con una superficie de 5 m<sup>2</sup>.

Las características de las instalaciones serán acordes a las disposiciones de las ordenanzas municipales, en lo que respecta a la superficie, acceso, posibilidad de depósito en garajes próximos, etc. Además deben reunir las instalaciones las siguientes condiciones:

- Ventilación normal y artificial con extracción forzada.
- Instalación de varias tomas de agua.
- Iluminación natural y artificial de 400 a 500 lux.
- Acometida eléctrica: tomas de corriente a 220-380 voltios.
- El acondicionamiento eléctrico deberá cumplir las normas de baja tensión.
- Las instalaciones deberán cumplir las normas vigentes de seguridad e higiene.
- Todos los talleres, según la legislación vigente, deben situar en la fachada una placa distintiva de la clase de taller o servicios que presta, el espacio de la parte inferior está destinado a las siglas de la provincia y el número de inscripción en el Registro especial de talleres.

#### COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

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.

Estos costes pueden rondar los 12.000 € (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. Mobiliario y decoración

El mobiliario necesario es mínimo, solo va a comprender el de la oficina y algún armario para guardar los utensilios de limpieza. El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes.

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

- Una mesa de despacho
- Un sillón de directivo
- Dos sillas de confidente
- Un armario estantería

El mobiliario del almacén estará compuesto por:

- Estanterías
- Taquillas para los trabajadores

El coste por estos elemento puede rondar los 1.800 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico.

### 6.3. Equipamiento, herramientas y útiles

En el DECRETO 9/2003, de 28 de enero, por el que se regulan la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación y mantenimiento de vehículos automóviles y se articulan derechos de los consumidores y usuarios. Se especifica que para el ejercicio de las ramas de actividad en que estén encuadrados, los talleres deberán disponer de los medios y equipamientos necesarios que se relacionan:

- Lavadora a presión de agua.
- Compresor de aire con depósito.
- Foso o elevador adecuado.
- Gato hidráulico de carretilla.
- Banco de trabajo con tornillo y carrillo de transporte.
- Juego de útiles, herramientas manuales y material complementario.
- Equipo de engrase manual o neumático.
- Suministrador de valvulina.
- Aspirador de aceite usado.
- Pistola de petroleo.
- Pistola de aire.
- Armario para herramientas.
- Escurridor de gamuzas.
- Aspiradora de polvo (tipo industrial).
- Recogedor de aceites usados.
- Llaves varias para tapones de carters.
- Llaves varias para quitar y poner filtros de aire.

- Maquinaria de limpia tapicerías.

Además, el local se encontrará equipado con un equipo de aire acondicionado y calefacción.

Los costes totales rondan los 28.420 euros.

#### **6.4. Primera compra de material de consumo**

Los productos necesarios para la realización de la actividad, son principalmente utensilios de limpieza: detergentes, limpia cristales, bayetas, papel para secar, etc. Los costes de una primera compra de materiales consumibles para la realización de la actividad rondan los 3.000 € (IVA incluido).

#### **6.5. Equipo informático**

Es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de ticket y facturas.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.100 € más 176 € en concepto de IVA.

#### **6.6. 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 1.392 euros (incluye 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 3.000 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

### 6.7. 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	CUANTÍA
Alquiler	1.500 €
Suministros	300 €
Sueldos	3.150 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	929 €
Servicios externos (Asesoría)	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	425€
Total Pagos en un mes	6.454 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>19.362 €</b>

## 6.8. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	10.345 €	1.655 €	12.000 €
Mobiliario y decoración	1.552 €	248 €	1.800 €
Equipamiento, herramientas y útiles	24.500 €	3.920 €	28.420 €
Primera compra de consumibles	2.586 €	414 €	3.000 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	3.000 €	0 €	3.000 €
Fondo de maniobra	19.362 €	0 €	19.362 €
<b>TOTAL</b>	<b>63.645 €</b>	<b>6.605 €</b>	<b>70.250 €</b>

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Ingresos

Los servicios que se pueden ofertar en los talleres de lavado y engrase pueden ser muy amplios o muy restringidos. El servicio que prestan puede ir desde la oferta de lavado del automóvil a lavado integral, con o sin incluir la tapicería, añadiendo servicios de cambios de aceites, petroleado del motor, etc. Todos estos servicios van ligados al número de metros del local, nivel de equipamiento, número de trabajadores, etc. El conjunto de todos estos detalles van a influir considerablemente en los ingresos, su estructura de costes y en los resultados de la empresa.

Para realizar este estudio hemos utilizado un margen anual del 85% sobre las ventas.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumos:**

El consumo mensual de materiales y consumibles se estima en un 15% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 150 m<sup>2</sup>. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 1.500 €.

- **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 (limpieza, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 300 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y reparaciones. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se han considerado que la plantilla inicial estará compuesta por cuatro trabajadores, uno de ellos el emprendedor (que será el gerente del negocio y además realizará tareas de atención al público).

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Operarios de taller (3)	2.250 €	704€(**)	2.954 €
<b>TOTAL</b>	<b>3.150 €</b>	<b>929 €</b>	<b>4.079 €</b>

(\*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.).

En este apartado es importante incluir un seguro individual para cada operario que cubra todas las responsabilidades ante un posible accidente cuando el operario esté conduciendo los vehículos de los clientes.

En conjunto, la cuantía global estimada anual por estos conceptos será de 5.100 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 425 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	10.345 €	10 %	1.035 €
Mobiliario y decoración	1.552 €	20 %	310 €
Equipamiento y herramientas	24.500 €	20%	4.900 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>6.520 €</b>

(\*) 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	1.200 €	33,3 %	400 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>400 €</b>

### 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:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** estarán compuestos por el consumo de materiales (se ha supuesto un consumo del 15% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, tributos y seguros, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	18.000 €
Suministros	3.600 €
Sueldos	37.800 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores)	11.148 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	5.100 €
Amortización del inmovilizado material	6.520 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>84.368 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>85%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>99.256 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 99.256 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.271 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

Para financiar el 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	10.345 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y herramientas	24.500 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.552 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	3.000 €		
Materiales de consumo	2.586 €		
Tesorería (*)	19.362 €		
IVA soportado	6.605 €		
<b>Total activo</b>	<b>70.250 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>70.250 €</b>

(\*) Se consideran 19.362 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se ha supuesto tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	90.000	120.000	150.000
<b>Consumos</b> (Ingresos x 15%)	13.500	18.000	22.500
<b>Margen bruto</b> (Ingresos- Coste de los ingresos)	<b>76.500</b>	<b>102.000</b>	<b>127.500</b>



La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	90.000	120.000	150.000
CONSUMOS	13.500	18.000	22.500
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>76.500</b>	<b>102.000</b>	<b>127.500</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	18.000	18.000	18.000
Suministros, servicios y otros gastos	3.600	3.600	3.600
Otros gastos	5.100	5.100	5.100
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	48.948	48.948	48.948
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	6.520	6.520	6.520
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>84.368</b>	<b>84.368</b>	<b>84.368</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-7.868</b>	<b>17.632</b>	<b>43.132</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo tres operarios de taller, a lo que se le suma la cuota de autónomo y la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(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 disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.