

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio**  
**SERVICIO DE MANTENIMIENTO**

**Sector de Servicios a Empresas**

Datos de 2008



**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 mantenimiento (cuidado, arreglos y reparaciones de instalaciones) para hogares y empresas.

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

Las actividades que se desarrollan en este tipo de empresas se encuentran reguladas por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo, que son de obligado cumplimiento. A continuación se presentan las referencias de las mismas:

- Real Decreto 614/2001, de 8 de junio, sobre disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.
- 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.
- 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 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.
- Real Decreto 1215/1997, de 18 de julio, 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 773/1997, 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 665/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.
- Real Decreto 664/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo.
- Real Decreto 488/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas al trabajo con equipos que incluyen pantallas de visualización.
- Real Decreto 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsos lumbar, para los trabajadores.
- Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.
- Real Decreto 1407/1992, de 20 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para la comercialización y libre circulación intracomunitaria de los equipos de protección individual.
- Orden de 9 de marzo de 1971, del Ministerio de Trabajo de Seguridad e Higiene en el trabajo.
- Orden de 28 de agosto de 1970 del Ministerio de Trabajo para las Industrias de la construcción, vidrio y cerámica. Capítulo XVI.
- Orden de 20 de mayo de 1952, que aprueba el Reglamento de Seguridad e Higiene en la Construcción y Obras Públicas.

- Orden de 31 de enero 1940, del Ministerio de Trabajo. Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto resulta idóneo para personas de mediana edad con experiencia anterior en las diversas actividades que son desarrolladas en este negocio. Además, el emprendedor deberá poseer aptitudes personales y profesionales de gestión necesarias para emprender el negocio.

El perfil suele corresponder con hombres debido a la necesidad de esfuerzos físicos y la dureza del trabajo, aunque en la actualidad se están incorporando mujeres a este sector.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

El sector servicios en nuestro país, sector en el que se incluye nuestro negocio, es el más importante de la economía en términos del Producto Interior Bruto y creación de empleo. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en el segundo trimestre de 2008 los servicios representaron el 62,9% del producto interior bruto trimestral. Casi cuatro quintas partes de esta aportación la realizan los servicios de mercado.

Desde el punto de vista del empleo, según los datos del INE para el segundo trimestre de 2008, los servicios proporcionan trabajo al 66,90% de los ocupados. En base a los datos extraídos de la Encuesta de Población Activa (EPA) de 2005, por comunidades autónomas, son cuatro las que aportan el 67% del volumen de negocio y el 63% de los ocupados en el sector servicios: Comunidad de Madrid, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana.

En cuanto a la pequeña empresa, las empresas con menos de 50 asalariados resulta determinante en el sector servicios. El 99% de las empresas tienen menos de 50 asalariados, factura el 57% del total y da empleo a más del 66% de los ocupados en el sector servicios.

La importancia de la pequeña empresa es aún mayor en las actividades de servicios personales, actividades inmobiliarias y actividades recreativas, al aportar más del 80% del volumen de negocio de cada una de estas actividades.

En cuanto al negocio concreto que estamos desarrollando, se observa una importancia creciente en el mercado, dado que, no sólo es capaz de satisfacer las necesidades de los clientes particulares sino que está muy demandado por las aseguradoras. Esto se explica porque cada vez son más los ciudadanos que contratan un seguro de hogar. En este incremento, no sólo ha influido el boom inmobiliario, sino también la obligatoriedad impuesta por los bancos de contratarlos junto con la hipoteca.

El incremento de los seguros también se da en el sector empresarial. Así pues, los servicios de mantenimiento serán muy solicitados por este tipo de cliente.

## 2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

- *Otras empresas que realizan trabajos de similares características de tamaño y oferta de servicios. 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 y profesionales especialistas en los distintos oficios que engloba el mantenimiento de una instalación (hogar, comunidad de vecinos, etc.): albañilería, fontanería, electricidad, pintura, etc. Estos competidores pueden actuar a la vez como tales o como proveedores si necesitamos incorporar algunos de sus servicios al nuestro para realizar determinadas tareas, pudiendo actuar como una subcontrata de las mismas.*

Para alcanzar ventaja competitiva con respecto a estos competidores, es necesario ofrecer servicios de alto valor añadido caracterizados por:

- profesionalización
- alta especialización

Así, el tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

## 2.3. Clientes

El perfil del potencial consumidor de este tipo de servicios es la totalidad de la población. Las prisas, la búsqueda de un mayor tiempo libre o el aumento de la calidad de vida, hacen que la demanda de este tipo de servicios esté siempre en auge.

Aún así, podríamos hacer una clasificación de los clientes atendiendo a los colectivos que demanden los servicios de mantenimiento:

**Particulares:** En este grupo podríamos incluir a los propietarios particulares de viviendas y a las comunidades de vecinos.

**Empresas:** dentro de este grupo podríamos hacer otra distinción:

- Empresa como consumidor final: oficinas, comercios, colegios...
- Empresas intermedias que facilitan el servicio a sus propios clientes: podemos encontrarnos el caso de las compañías aseguradoras.

En los inicios nos dirigiremos a colectivos (comunidades de vecinos, restaurantes, oficinas, etc.) con los que llegaremos a acuerdos para ofrecerles un servicio de mantenimiento continuado en el tiempo. Para los clientes particulares dirigiremos una fuerte campaña de comunicación una vez que estemos asentados en el sector.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

La principal estrategia que se va a seguir en este negocio es la de ofrecer un servicio de calidad e intentar diferenciarnos por la rapidez y eficacia con que se presta.

Existen distintas líneas estratégicas que pueden afrontar las empresas de este sector. Las principales son las siguientes:

- **Garantías de trabajo bien hecho y rapidez en el servicio.** Hacer trabajos con calidad y garantizar la rapidez y eficacia con que se preste este es fundamental para un negocio como el que se propone. Es de vital importancia que el cliente (particular o empresa) se sienta satisfecho con el servicio en todo momento. Para ello, deberemos mantener sus instalaciones en perfecto estado en todo momento según el acuerdo al que hayamos llegado con él.
- **Telegestión.** Este tipo de servicios permite a los clientes que, en caso de que tengan una urgencia en su hogar (por ejemplo, la rotura de una cañería de agua, desprendimiento de parte del techo, atascos, etc.), puedan llamar a un teléfono durante las 24 horas del día, usualmente un móvil, y tendrán una respuesta inmediata. Estos servicios pueden darse a través de empresas de seguros o a los particulares directamente. Aportan, además de una alta rentabilidad económica, notoriedad en la zona que permite ampliar mercado.
- **Servicio nocturno:** para aquellas empresas que lo soliciten se podrían prestar los servicios durante la noche de forma que no afecte al movimiento de dichas empresas.
- **Acuerdos de mantenimiento con diferentes colectivos:** tanto para empresas como para particulares o comunidades, se podría establecer una cuota mensual fija por el mantenimiento de sus instalaciones. De esta manera estaríamos asegurando unos ingresos fijos. Un cliente que sería muy interesante sería el de dirigimos a los centros comerciales y empresariales.

Por último, sería conveniente estar inscrito en el Servicio de Arbitraje y Consumo del Ayuntamiento correspondiente por si surgiese alguna diferencia que dirimir con algún cliente.



## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Desarrollo de las actividades

Como hemos indicado al principio, la empresa va a realizar diversas actividades relacionadas con el mantenimiento de viviendas y otras instalaciones, dentro de las que contempla un amplio abanico de servicios como son el de electricidad, pintura y fontanería.

Podemos hacer una clasificación de nuestros servicios en función de la frecuencia con la que se realicen. Así, podemos distinguir:

- **Mantenimiento básico:** recepcionar la incidencia y solucionarla.
- **Mantenimiento integral:** sin necesidad de llamar el cliente, se desplazan con una frecuencia establecida con los mismos a las viviendas o instalaciones empresariales para resolver las incidencias que se detecten. Este servicio incluye el mantenimiento preventivo.

Los trabajos que podrán incluirse dentro de este servicio de mantenimiento serán:

#### 1. Pequeñas reparaciones eléctricas:

Dentro de esta actividad podemos incluir el cambio de pulsadores, timbres, sustitución de cebadores y automáticas, bombillas...

#### 2. Pequeñas reparaciones de fontanería:

Algunas de las reparaciones básicas serían:

- Reparación de un reventón de una tubería
- Arreglo de un desagüe bloqueado
- Congelamientos y reventones en invierno
- Desatascar un desagüe o un fregadero

- Instalación de una lavadora
- Sustitución de un grifo
- Reparación de inodoros

### **3. Trabajos de pintura:**

Consistiría en pequeños retoques tanto en paredes como en fachadas.

### **4. Cerrajería:**

En este apartado incluiríamos el cambio de cerraduras, bombines, manillas, muelles...

### **5. Reparaciones exteriores:**

Algunas de los trabajos más comunes en las reparaciones exteriores de la vivienda son:

- Recubrimientos de tejados (tejas, pizarra o alquitrán en el caso de las azoteas)
- Sustitución de una teja para evitar goteras
- Reparación de las cubiertas que sellan las juntas en el cruce del tejado con una pared de ladrillo
- Limpieza del sistema de canalones que sirven para recoger toda el agua de la lluvia que cae sobre el tejado y que es canalizada a través de un bajante hacia el desagüe.
- Desatacar una bajante obstruida.
- Localización y reparación de daños en muros exteriores.
- Protección contra humedades.
- Tratamientos antihumedad (inyección de productos químicos, placas de tela asfáltica, tubos).

## 6. Otros:

Consistirá en la realización de reparaciones de pequeña envergadura así como la instalación de pequeños elementos tales como papeleras fijas, buzones, perchas, cuadros, etc.

## 4.2. Precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse en 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.

Además, deberemos distinguir las tarifas en función de la clasificación que hicimos de nuestros servicios:

- Servicio de mantenimiento básico. A través de este servicio recibimos todas las incidencias que deben ser resueltas por nuestra empresa. De esta forma, el precio vendrá dado por la incidencia concreta a resolver. El coste total que el cliente paga por los servicios prestados tiene dos componentes fundamentales: los materiales que incorpora y la mano de obra. A ello, se le añadiría el coste por el desplazamiento (en los casos en los que se cobre) así como el margen que el emprendedor decida establecer.

El precio de la mano de obra suele ser bastante homogéneo, en términos de coste por "hora de trabajo" en los diferentes sectores, siendo lo que hace un servicio "caro" o "barato" otros aspectos, tales como son la rapidez y seriedad en el trabajo, la profesionalidad de los trabajadores (experiencia, formación y motivación en el trabajo), la atención personalizada, que el coste se ajuste a lo presupuestado (presupuesto cerrado) y la garantías del trabajo (margen de tiempo que la empresa garantiza los trabajos).

- Servicio de mantenimiento integral. La tarifa en este caso se establecerá como una cuota mensual previamente acordada con el cliente. Esta cuota dependerá de los servicios que el cliente desea que incluya el mantenimiento y de las instalaciones objeto de dicho servicio.

### 4.3. Comunicación

En general este tipo de empresas no suele hacer excesiva publicidad para darse a conocer, no obstante puede ayudar el insertar **anuncios en guías informativas y otros medios locales** (encartes en prensa diaria, radio, carteles en determinados establecimientos públicos, reparto de elementos promocionales como almanaques, mecheros, camisetas, etc.).

Como se comentó anteriormente, en principio nos dirigiremos a colectivos, por lo que en este sentido será muy importante la función comercial por parte de la persona emprendedora a través de las **visitas comerciales** a los clientes potenciales.

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes. Las pequeñas empresas se ven favorecidas en el contacto con clientes al trabajar en colaboración con otros gremios; a esto añadir la recomendación de técnicos aparejadores, arquitectos, etc. Esto hace, que el **boca a boca** sea la mejor publicidad para este tipo de negocio.

La **atención a la clientela** es una de las bases del mundo de los servicios. Existen oportunidades de asistir a cursos sobre la materia organizados por las distintas asociaciones empresariales.

Hacer frente a quejas y reclamaciones es otro de los aspectos fundamentales. Para esto se deben establecer mecanismos de recogida de éstas y prepararse para atenderlas y convertir esta segunda oportunidad que nos ofrece un cliente en un elemento para reforzar nuestro vínculo con él.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

Para la puesta en marcha del negocio será suficiente con dos trabajadores que sepan de todos los ámbitos laborales que abarca el negocio, de los cuales, uno será el propio emprendedor. Posteriormente, y a medida que vaya aumentando su clientela, tendrá que incorporar más trabajadores y contar, además, con algunos colaboradores por horas especializados en servicios concretos como fontanería, albañilería, carpintería, etc.

La selección del trabajador será muy importante puesto que no hay muchos profesionales con conocimientos acerca de todas las materias que cubre el servicio de mantenimiento. Para ello, podremos acudir al SAE, Escuelas de Oficios o a las Escuelas de Formación Profesional para encontrar candidatos que se ajusten a nuestras necesidades.

En cuanto a personal de oficina, actualmente los teléfonos móviles no hacen necesaria la presencia de una persona que coja los recados, siendo el propio profesional quien organiza su agenda de trabajo.

#### HORARIOS

Se procurará en la medida de lo posible que los horarios sean lo más flexibles posible para que el servicio prestado pueda ajustarse a las necesidades de los clientes.

## 5.2. Formación

Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector. Tanto el emprendedor como el ayudante deberán tener conocimientos y/o experiencia en alguna de las materias siguientes:

**Electricista:** Para esta especialidad existen varias titulaciones relacionadas con la materia en la Formación profesional. Dos adecuadas podrían ser Técnico superior en instalaciones electrotécnicas y Técnico en equipos e instalaciones electrotécnicas.

**Fontanero/a:** En cuanto a formación, la especialidad se encuentra en Construcción FP1, en la titulación de Fontanería, Instalaciones de agua, gas y calefacción (Módulo II). Los conocimientos también pueden adquirirse a través de la Formación Ocupacional, en la especialidad de fontanería y calefacción. No obstante, más que el nivel formativo se valora la experiencia en desarrollar esta actividad.

**Pintor/a:** El nivel formativo de este perfil profesional es básico, siendo muy habitual la realización de cursos de Formación Ocupacional. Por otra parte, resulta esencial la práctica o experiencia para alcanzar cierto reconocimiento y profesionalidad.

**Albañil:** La formación se obtiene cursando FP1 Construcción, especialidad en Albañilería, y también pueden adquirirse a través de la Formación Ocupacional, en la especialidad de Albañilería y Construcción. Los títulos de Formación Profesional específicos que pueden estar más relacionados con la actividad que se va a llevar a cabo en el negocio son los de Técnico en obras de albañilería y Técnico en acabados de construcción. No obstante, más que el nivel formativo se valora la experiencia o la práctica dentro de esta actividad. Se trata de una profesión tradicional, con preferencia por personas de edad madura, considerados por su experiencia y saber hacer, y con destreza manual para manejar adecuadamente las herramientas y materiales.

Los servicios de asesoría se subcontratan en la mayoría de las empresas, bien en todas las áreas o sólo algunas como la elaboración de nóminas, contratos, impuestos, etc.

## 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

El desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más próximo, normalmente local o en la propia provincia y de forma ocasional en los alrededores de ésta debido a compromisos adquiridos con clientes.

En general no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico, ya que el trabajo suele realizarse fuera del local.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m<sup>2</sup> dividida de la siguiente manera:

- *Oficina:* con una superficie de 15 m<sup>2</sup>, donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- *Almacén-taller:* con una superficie de 25 m<sup>2</sup> donde se guardarán las herramientas, maquinaria y materiales.
- *Aseos higiénicos-sanitarios:* con una superficie de 5 m<sup>2</sup>.

#### 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 12.000,00 € (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. Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo.

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

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

El mobiliario del almacén estará compuesto por:

- Estanterías industriales
- Estantería industrial de almacenamiento vertical



- Mesa de trabajo
- Equipo de placas y accesorios
- Sillas de trabajo

El coste por estos elementos puede rondar los 2.900,00 € (IVA incluido) para un mobiliario básico.

#### 6.4. Herramientas y útiles

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de herramientas básicas, aunque posteriormente y en función del mantenimiento que vayamos a prestar se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

Estos elementos básicos son: destornillador, llave inglesa, taladros, martillo, sierra, serrucho, martillo eléctrico, nivel y lijadora.

El coste por estos elementos puede rondar los 2.983,75 € (IVA incluido).

## 6.5. Material de consumo

Para el desarrollo del trabajo en la empresa no es preciso disponer, previamente al encargo del trabajo, de los materiales de consumo dado que ellos se pueden ir adquiriendo en función de los pedidos de los clientes, sin tener que realizar un desembolso inicial. Además evitamos sobrecargar el almacén.

Algunos de los materiales que sí puede ser necesario disponer, serán los siguientes: brocas, hojas de sierra, tornillos, clavos, etc.

También incluiremos un pequeño stock de material de oficina. El coste global del material de consumo básico se ha estimado en torno a los 580,00 € (IVA incluido).

## 6.6. Equipo informático

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

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.900,00 más 304,00 en concepto de IVA.

## 6.7. 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 2.320 € (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 1.050,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

### 6.8. 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	783,00 €
Suministros	174,00 €
Sueldos	2.770,00 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	396,00 €
Servicios externos (Asesoría)	116,00 €
Publicidad	116,00 €
Otros gastos	232,00 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>4.587,00 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>13.761,00 €</b>

## 6.8. 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	10.344,83 €	1.655,17 €	12.000,00 €
Mobiliario y decoración	2.500,00 €	400,00 €	2.900,00 €
Equipamiento, herramientas y útiles	2.572,20 €	411,55 €	2.983,75 €
Stock inicial	500,00 €	80,00 €	580,00 €
Equipo informático	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	1.350,00 €	0,00 €	1.350,00 €
Fondo de maniobra	13.761,00 €	0,00 €	13.761,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>34.928,03 €</b>	<b>3.170,72 €</b>	<b>38.098,75 €</b>

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

La facturación media de este tipo de empresas oscila considerablemente en función del tipo de trabajo que se realice ya que se realizan trabajos de electricidad, fontanería, pintura, albañilería, etc.

Según estimaciones del sector, para un establecimiento de este tipo, el margen medio estaría aproximadamente en un 65% sobre los ingresos. El coste variable sería por tanto de un 35%, el cual incluiría el consumo de material (aunque este consumo, en una empresa de mantenimiento, no suele ser muy elevado), los costes de desplazamiento (aunque en el caso del servicio de mantenimiento básico, éste irá incluido en el precio) y la subcontratación de profesionales autónomos expertos en alguna de las materias que queda fuera del ámbito de conocimientos de la plantilla de nuestra empresa.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Costes variables:**

El consumo mensual de materiales y consumibles y demás costes variables se estiman en un 35% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 35 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 675,00 €.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, Internet. También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 100,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y reparaciones. Estos gastos serán de unos 100,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se han considerado dos profesionales con conocimientos de las distintas áreas siendo uno de ellos el emprendedor.

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)	1.570,00 €	0,00 €	1.570,00 €
Oficial polivalente	1.200,00 €	396,00 €(*)	1.596,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>2.770,00 €</b>	<b>396,00 €</b>	<b>3.166,00 €</b>

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

(\*\*) Seguridad Social a cargo de la empresa por el empleado en Régimen General contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como los tributos y otros gastos imprevistos no incluidos en las partidas anteriores. Así, hemos incluido un seguro de Responsabilidad Civil, para cubrir las actuaciones durante y después de su ejecución. La cuantía estimada anual será de 2.400,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local	10.344,83 €	10 %	1.034,48 €
Mobiliario y	2.500,00 €	20 %	500,00 €
Herramientas	2.572,20 €	20 %	514,44 €
Equipo informático	1.900,00 €	25 %	475,00 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>2.523,92 €</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	2.000,00 €	33,3 %	666,67 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>666,67 €</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 35% de los ingresos por ventas) 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	8.100,00 €
Suministros	1.800,00 €
Sueldos	33.240,00 €
S.S. trabajador	4.752,00 €
Asesoría	1.200,00 €
Publicidad	1.200,00 €
Otros gastos	2.400,00 €
Amortización del inmovilizado material	2.523,92 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>55.882,59 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>65%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>85.973,22 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 85.973,22 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.164,43 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	10.344,83 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y herramientas	2.572,20 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	2.500,00 €		
Equipo informático	1.900,00 €		
Stock inicial	500,00 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Fianzas	1.350,00 €		
Tesorería (*)	13.761,00 €		
IVA soportado	3.170,72 €		
<b>Total activo</b>	<b>38.098,75 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>38.098,75 €</b>

(\*) Se consideran 13.761,00 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	65.000,00	95.000,00	115.000,00
<b>Consumos</b> (Ingresos x 35%)	22.750,00	33.250,00	40.250,00
<b>Margen bruto</b> (Ingresos- Coste de los ingresos)	<b>42.250,00</b>	<b>61.750,00</b>	<b>74.750,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	65.000,00	95.000,00	115.000,00
CONSUMOS	22.750,00	33.250,00	40.250,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>42.250,00</b>	<b>61.750,00</b>	<b>74.750,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	8.100,00	8.100,00	8.100,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	37.992,00	37.992,00	37.992,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.200,00	1.200,00	1.200,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.200,00	1.200,00	1.200,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.523,92	2.523,92	2.523,92
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>55.882,59 €</b>	<b>55.882,59 €</b>	<b>55.882,59 €</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-13.632,59 €</b>	<b>5.867,41 €</b>	<b>18.867,41 €</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo del oficial polivalente, 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 dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.