

300 planes de negocio

Plan de negocio
SERVICIOS DE LIMPIEZA INDUSTRIAL

Sector de Servicios a Empresas

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 una empresa dedicada a ofrecer servicios de limpieza industrial. Los servicios suministrados serán de limpieza de interior de todo tipo de edificios, cristales, pozos sépticos, alcantarillados, etc.

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

La actividad de limpieza industrial 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.

Esta normativa se recoge fundamentalmente en:

- 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 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 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.
- LEY 10/1998 de Residuos Urbanos.
- ORDEN de 9 de marzo de 1971, del Mº de Trabajo.
- 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 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.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor corresponde con personas con experiencia anterior en el sector para los oficiales y sin experiencia pero con ganas de aprender para los auxiliares.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

A pesar de haberse ido consolidando en los últimos años, nos encontramos ante un sector que ha caracterizado por la competencia desleal como consecuencia del alto nivel de economía sumergida. Esto motiva la falta de existencia de datos reales sobre el número de empresas y de personas dedicadas a esta actividad.

Hoy en día se puede hablar de un alto grado de intrusismo. El hecho de que apenas existan barreras de entrada a la hora de establecerse (exceptuando la limpieza más especializada en el ámbito industrial, en la que es necesaria una mayor inversión en maquinaria) hace que el número de profesionales independientes sea muy alto originando la atomización del mismo.

En el caso de aquellas empresas de limpieza industrial más especializada el intrusismo es menor como consecuencia de la mayor complejidad y peligrosidad de las labores de limpieza, así como la elevada inversión necesaria en maquinaria especializada.

2.2. La competencia

En el análisis de la competencia, principalmente hay que distinguir dos tipos de competidores:

- Competidores de similar tamaño y oferta de servicios. 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 establecida y apostar por la diferenciación.
- Empresas de limpieza de mayor tamaño este tipo de empresas pueden actuar como competidoras o como clientes ya que en momentos de puntas de trabajo pueden recurrir a la subcontratación.

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

Los 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.
- **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.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

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 de forma individual y lo más concreta posible, 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: El hecho de que algunas de las empresas, por lo general las más grandes, hayan obtenido el certificado de calidad, suponiendo 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 de manera determinante 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):**

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.

3. Garantizar servicios especiales a los clientes mediante la subcontratación.

Al comienzo de la actividad es probable que nuestros clientes nos demanden servicios que aún no podemos prestar. La solución pasa por la subcontratación.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La oferta de servicios abarca una amplia gama:

- La limpieza interior de todo tipo de edificios, incluidas oficinas, fábricas, comercios, así como bloques residenciales y comunidades de vecinos.
- La limpieza de cristales.
- La limpieza de chimeneas, hogares con chimenea, hornos, incineradores, calderas, conductos de ventilación y extractores de aire.
- Mantenimiento de zonas verdes, tanto públicas como privadas.
- Limpieza de embarcaciones, tanto mercantiles como de recreo.
- Limpieza de pozos sépticos y alcantarillado, y anulación de fosas sépticas.

Una vez que el cliente demanda los servicios a la empresa, se desplaza al lugar un oficial quien realiza un cálculo sobre los metros cuadrados a limpiar, el tipo de superficie, el mobiliario, etc. con el objeto de elaborar un presupuesto en función de los medios y el tiempo. El servicio comenzará una vez sea aprobado por el cliente.

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.

4.3. Comunicación

En general este tipo de empresas no suelen hacer excesiva publicidad para darse a conocer, no obstante se anuncian en guías informativas y otros medio locales, como la radio o carteles en establecimientos públicos.

Para la captación de nuevos clientes es normal realizar mailing a las grandes empresas y colectividades de la zona de influencia. Para los clientes particulares es habitual recurrir al buzoneo.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Para el inicio de la actividad es necesario contar, al menos, con un gerente que realizará las tareas administrativas y las de carácter comercial, y dos operarios. El número de operarios deberá aumentar en la medida en que aumente el nivel de actividad.

En cuanto al perfil requerido para los operarios, este depende de las tareas que vaya a desarrollar:

- **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 de forma sumergida.
- **Limpiador/a de ventanas:** Su función principal es la de limpiar los cristales de los distintos edificios. En algunos casos esta limpieza requiere conocer el uso de grúas o experiencia en trabajos verticales para los trabajos en altura.
- **Operario/a de limpieza industrial:** Requiere el uso de maquinaria especializada como puede ser una pulidora para el tratamiento de suelos, o maquinaria más específica en el caso de la limpieza de fábricas o saneamientos.

HORARIOS

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.

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.

- **Limpiador/a:** La única formación necesaria es el conocimiento de los distintos productos de limpieza y los diferentes usos de éstos, que por lo general son conocimientos que adquieren en la propia empresa.
- **Limpiador/a de ventanas:** Tampoco se exige ninguna cualificación para este puesto, es la propia experiencia la que aporta los conocimientos necesarios.
- **Operario/a de limpieza industrial:** Los conocimientos para el manejo de las maquinas se adquieren con la experiencia. Por lo general son personas que empiezan trabajando como limpiadores/as o peones y con el tiempo ascienden de categoría al manejar maquinaria y realizar trabajos más especializados.

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

Al tratarse de un sector atomizado el desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más cercano, normalmente la propia localidad o 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, en función de la actividad económica de su entorno próximo y la adaptación a las necesidades de los clientes potenciales tendrá una mayor dedicación a la limpieza industrial, oficinas, obras, locales de ocio, centros comerciales o inmuebles.

En lo que a los clientes de este tipo de empresas se refiere, destaca el hecho de que suele ser la propia ubicación de la empresa un factor importante para captar los clientes de la zona más próxima, por lo que éstos suelen ser de ámbito local o como mucho provincial. Otro factor importante en la captación de nuevos clientes es el boca a boca, los años de trabajo y la calidad que se ofrece.

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 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 5.025 € (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 estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

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

- Taquillas de 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

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de maquinaria y útiles básicos, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los diferentes trabajos se irán adquiriendo otras más específicas.

Esta compra deberá incluir los elementos que se indican a continuación.

EQUIPAMIENTO	HERRAMIENTAS Y ÚTILES
<ul style="list-style-type: none"> - Aspiradoras / Cepilladoras de Polvo. - Aspiradoras de Polvo y Agua. - Barredoras / Aspiradoras. - Fregadoras / Aspiradoras. - Fregadoras / Abrillantadoras. - Inyección / Extracción. - Rotativas y de Alta Velocidad. - Inyección de Agua a Presión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limpiatelarañas. - Espátula. - Raspadores de suelos y ventanas. - Rasquetas. - 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
TOTAL = 12.020 € (IVA incluido)	

6.4. Materiales de consumo.

No es imprescindible realizar una compra excesiva de productos inicialmente, ya que se compraran según el tipo de trabajo los que sean necesarios para desarrollarlo. No obstante, se debería tener un mínimo de materiales de consumo para empezar la actividad:

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 - Champú - Limpiador inyección y extracción - Limpiador superficial pulverizable para moquetas - Limpiador de aceros inoxidables, aluminios y laminados plásticos - Quitapintadas 	<ul style="list-style-type: none"> - Ceras a base de disolventes - Cera al agua - Selladores Plásticos - Varios 	<ul style="list-style-type: none"> - Disolvente orgánico - De medio acuoso - Mixtos
TOTAL = 480 € (IVA incluido)		

6.5. Adquisición de elemento de transporte

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita realizar el transporte de las herramientas y materiales.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de 5.800 € más IVA.

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, 1.100 € más 176 € 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 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 700 € (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	CUANTÍA
Alquiler	350 €
Suministros	150 €
Sueldos	3.900 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	1.164 €
Asesoría	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	200 €
Total Pagos en un mes	5.914 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	17.742 €

6.9. 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	4.332 €	693 €	5.025 €
Mobiliario y decoración	1.552 €	248 €	1.800 €
Maquinaria, Herramientas y útiles	10.362 €	1.658 €	12.020 €
Materiales de consumo	414 €	66 €	480 €
Elemento de transporte	5.800 €	928 €	6.728 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	700 €	0 €	700 €
Fondo de maniobra	17.742 €	0 €	17.742 €
TOTAL	43.202 €	3.961 €	47.163 €

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.

Para realizar el estudio se ha empleado un margen bruto medio orientativo del sector del 85% sobre los ingresos. Hay que tener en cuenta que este margen debe ser tomado como una mera referencia ya que, como se ha mencionado anteriormente, va a depender del tipo de trabajo que se realice, del tipo de cliente, etc.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de materiales:**

El consumo mensual de materiales se estima en un 15% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 35 m². 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 350 €.

- **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, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150 € 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. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado la creación de cinco puestos de trabajo, el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a cuatro operarios. A medida que la actividad vaya aumentándose, se deberá de contratar un mayor número de personal para realizar las nuevas actividades.

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 €
Limpiadores industriales (4)	3.000 €	939 € (**)	3.939 €
TOTAL	3.900 €	1.164 €	5.064 €

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

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como el consumo de combustible así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 2.400 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	4.332 €	10 %	433 €
Mobiliario y decoración	1.552 €	20 %	310 €
Equipamiento y herramientas	10.362 €	20 %	2.072 €
Elemento de transporte	5.800 €	20 %	1.160 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
TOTAL ANUAL			4.250 €

(*) 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 €
TOTAL ANUAL			400 €

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 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	4.200 €
Suministros	1.800 €
Sueldos	46.800 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores)	13.968 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	2.400 €
Amortización del inmovilizado material	4.250 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	75.618 €
Margen bruto medio sobre ventas	85%
Umbral de rentabilidad	88.962 €

Esto supondría una facturación anual de 88.962 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.414 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las 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	4.332 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	1.552 €	Fondos Ajenos	FA
Equipamiento y herramientas	10.362 €		
Equipo informático	1.100 €		
Elemento de transporte	5.800 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	700 €		
Materiales consumo	414 €		
Tesorería (*)	17.742 €		
IVA soportado	3.961 €		
Total activo	47.163 €	Total pasivo	47.163 €

(*) Se consideran 17.742 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	80.000	100.000	120.000
Consumos (Ingresos x 15%)	12.000	15.000	18.000
Margen bruto (Ingresos – Consumos)	68.000	85.000	102.000

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	80.000	100.000	120.000
CONSUMOS	12.000	15.000	18.000
MARGEN BRUTO	68.000	85.000	102.000
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	4.200	4.200	4.200
Suministros, servicios y otros gastos	1.800	1.800	1.800
Otros gastos	2.400	2.400	2.400
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	60.768	60.768	60.768
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	4.250	4.250	4.250
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	75.618	75.618	75.618
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 7.618	9.382	26.382

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo del emprendedor y el sueldo de cuatro trabajadores, 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.