

Mercado seguro y con una gran variedad de clientes

Garapen

GARAPEN AGENTZIA
OSKAR EGASARA
ASOCIACIÓN VASCA
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

FIRMA

Nos pasamos el día trabajando y cuando llegamos a casa tenemos que seguir trabajando para tener las cosas medianamente arregladas. El trabajo y las tareas domésticas se han convertido en actividades incompatibles en muchos hogares. ¿Cómo tener la casa a punto? ¿Quién atiende a los niños? ¿Y quién se encarga de las comidas, camas, limpieza? Aunque las tareas se compartan con nuestra pareja, los horarios de trabajo no permiten en la mayor parte de los casos que la casa se lleve al día. Por lo que es bastante frecuente, y cada vez más, que se recurra a la contratación de un servicio externo.

Las empresas de limpieza se dedican principalmente a la limpieza interior de todo tipo de edificios, incluidas oficinas, fábricas, comercios, edificios de organismos públicos y otros establecimientos empresariales y profesionales, así como bloques residenciales y comunidades de vecinos. Es decir, están concentradas más en la rama de limpieza industrial que en el mercado de particulares. Sin embargo, las expectativas de que incorporen este servicio a personas individuales están creciendo. Las grandes empresas de servicios de mantenimiento de edificios están tendiendo a proveer no sólo a la comunidad de propietarios de un edificio todos los servicios, mantenimiento, limpieza,... sino además a proporcionar servicios de limpieza, asistencia, cuidado de niños, ancianos,... a los residentes particulares.



Las empresas de limpieza se dedican a edificios, empresas, oficinas y domicilios particulares

Los inicios

Antes de nada, tenemos que tener claro la tipología de empresa por la que queremos optar. Existen dos tipos de servicios: servicios de limpieza a empresas, industrias, edificios, etc... y servicios de limpieza domésticos. En función de esta tipología será la inversión que necesitemos realizar para comenzar con el negocio.

Analizando el optimismo de las

previsiones de evolución a medio y largo plazo de este sector por qué no animarnos a constituir ahora nuestra empresa.

La limpieza y servicios domésticos es un sector en el que no vamos a encontrar muchas barreras a la hora de establecernos, exceptuando la limpieza más especializada en el ámbito industrial, donde será necesario una mayor inversión, lo que hace que el

número de profesionales independientes sea muy alto.

Como en todo negocio, la mejor fórmula para captar a nuestra clientela es la recomendación de alguien que ya nos conozca porque ha utilizado nuestros servicios. No obstante, no tenemos que olvidar otras fórmulas de promoción como los anuncios en páginas amarillas, el contacto directo con los administradores de fincas y la promoción directa

Locales

Será necesario que nos hagamos con una oficina central con espacio suficiente para la recepción, administración, despacho de dirección y sala de reuniones. Además, es importante que contemos con un almacén junto a las oficinas para poder guardar los productos que vayamos a utilizar. Por otro lado, es conveniente que pensemos en aquellos establecimientos situados en plantas bajas y que dispongan de espacio suficiente para aparcar con facilidad.

Equipamiento y plantilla

Si nuestros servicios se dirigen fundamentalmente a empresas necesitaremos pulidoras, abri-

llantadoras, elevadores, máquinas de presión de agua, buggys y troleys. También será conveniente tener una furgoneta amplia en la que podamos trasladar las máquinas y los diversos productos de limpieza.

En el caso de que nos dirijamos a los particulares la inversión será mínima. El servicio a particulares, además, se presenta con una tendencia creciente debido al envejecimiento de la población y a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.

Las empresas de limpieza permiten la contratación de trabajadores bajo el Régimen General de la Seguridad Social. En el caso de que queramos establecernos como empresarios o empresarias individuales, podemos optar al Régimen Especial de Trabajadores del Hogar, que conlleva el pago de una cuota de unas 115 euros, inferior a la que se paga como autónomo. Además, no tenemos que preocuparnos demasiado de la formación, pues las empresas suministradoras de los productos de limpieza nos ofrecen cursos de formación para el correcto uso y conocimiento de los productos.

FICHA TÉCNICA

- ▶ **Negocio:** Servicios de limpieza y servicios domésticos en el hogar.
- ▶ **Sector:** Servicios.
- ▶ **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.
- ▶ **Inversión:** Entre 15.000 y 42.000 euros.
- ▶ **Personal mínimo:** en función del tipo de servicio que vayamos a ofertar.
- ▶ **Superficie:** Planta baja con facilidad de aparcamiento. Zona de oficinas y de almacén para la maquinaria y material.
- ▶ **Formación Mínima:** Indiferente.
- ▶ **Webs de interés:**
 - www.ascel.net
 - www.pulire-es.com
 - www.dbk.es
 - www.seguritecna.com/anuario/limpiezas01.htm
 - www.atl.gestión.com/home.htm
 - www.1a3soluciones.com

Ideas y claves de éxito

1 Seriedad y confianza. Este aspecto es el más valorado por la clientela. La más mínima intuición de una conducta deshonesta será suficiente para prescindir de los servicios de la empresa o empleado del hogar en cuestión. Se trata de un mercado que, en líneas generales, se mueve por referencias. Precisamente por eso, un cliente satisfecho será la mejor publicidad para nuestro negocio. Por el contrario, uno insatisfecho tiene un "efecto-comunicación".

2 El desembarco de las nuevas tecnologías. En un futuro inmediato se prevé que la domótica (aplicaciones para el confort y seguridad de inmuebles) y las nuevas tecnologías permitan el control de los hogares mediante redes inteligentes que gestionen los electrodomésticos, webcams que permitan vigilar la vivienda desde el lugar de trabajo, sistemas de seguridad avanzados, etc. No se debe perder de vista estas novedades que pueden abrir vías de negocio alternativas.

3 Organización y gestión del equipo humano. Es importante saber programar y distribuir los servicios entre el personal disponible. Se debe mantener a los trabajadores motivados y fidelizados ya que ellos son la imagen de la empresa. Actualmente, el mercado laboral sufre una crisis de oferta y cada vez es más difícil encontrar a las personas adecuadas. Disponer de un servicio de selección y contratación de personal eficiente es fundamental.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

▶ **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
☎: 943 44 82 20
www.donostia.org

▶ **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**
☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

▶ **Debegesa (Eibar)**
☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com

▶ **Durangaldeko Behargintza**
☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com

▶ **Forlan (Muskiz)**
☎: 94 670 60 16

▶ **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37
www.goierri.org

▶ **Inguralde (Barakaldo)**
☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com

▶ **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net

▶ **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lane-kintza

▶ **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
☎: 94 616 90 88
www.leargarapen.org

▶ **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net

▶ **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**
☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net

▶ **Tolosaldea Garatzen**
☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net

▶ **Urola Garaiko**

▶ **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**
☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com

▶ **Urola Kostako Udal Elkarte (Zarautz)**
☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.

GARAPEN
☎ 94 420 53 19
www.garapen.net

En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.

www.lanbide.net