

Mantenimiento, gestión y limpieza, las tres claves

Garapen

GARAPEN AGENTZIA
OSKAL ERABITZA
ASOCIACIÓN VASCA
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

FIRMA

El volumen de negocio generado por la actividad de servicios integrales a la vivienda, entendiendo como la prestación conjunta a un mismo cliente de dos o más servicios, siendo al menos uno de ellos limpieza o mantenimiento técnico, se situó en 2001 en unos 550 millones de euros, un 25% más que en 2000, año en el cual se alcanzó un incremento del 17%.

Las empresas que ofrecen servicios integrales a la vivienda suelen centrarse principalmente en el mantenimiento de todos los elementos comunes del edificio y extienden estos servicios a los residentes, pudiendo abarcar desde la limpieza, hasta la gestión de las instalaciones eléctricas, residuos, mantenimiento de jardines, piscinas, etc... Si bien estas empresas están en los primeros estadios de su evolución en el mercado, existe una tendencia palpable a su incremento gracias a la cada vez más frecuente externalización de todos los servicios de mantenimiento en un solo operador. Además, las previsiones de evolución a medio-largo plazo son optimistas, identificándose diversos factores: el envejecimiento de la población, la mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, el aumento del nivel de renta, que deben favorecer el crecimiento.

Los inicios

Si nos estamos planteando constituir una empresa de estas características tenemos que tener claro cuales son los servicios más demandados. En este sentido vamos a encontrar una demanda importante en el mantenimiento de jardines, piscinas



Es recomendable diversificar el servicio que se ofrece a nuestra clientela.

y en las instalaciones comunes: garajes, portales y escaleras en lo que respecta a su limpieza incluyendo servicios preventivos como puede ser el abrillantado. Un servicio con demanda creciente y que debe integrarse en una oferta de este tipo es la gestión de los residuos: recogida y traslado de

los diferentes residuos a sus correspondientes contenedores.

La promoción de nuestra empresa se centrará fundamentalmente en los anuncios en diarios locales, en los contactos con los administradores de fincas y la promoción directa, en el caso particulares, son los medios más

empleados y que han mostrado tener un mayor éxito.

Locales

Tenemos que contar con espacios separados de oficina y almacén de material. Son preferibles las plantas bajas con fácil aparcamiento. En caso de que nos asociemos con administradores de fincas o gestores inmobiliarios y de fincas, es conveniente adquirir un espacio que cuente con un importante almacén para poder tener todo el material necesario.

Equipamiento y plantilla

El equipamiento podría variar en función de los servicios que se fueran a ofertar. Es conveniente comenzar por aquellos servicios con mayor demanda, aquí estarían todos aquellos relacionados con la limpieza o con la jardinería, por lo cual el nivel de equipamiento necesario puede ser variable.

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Empresas que ofrecen a las viviendas, directamente o a través de los administradores, servicios que tienen que ver con el mantenimiento de los elementos comunes del edificio: gestión de las instalaciones generales (limpieza y mantenimiento integral), jardinería, residuos...

► **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:** Alrededor de 15.000 euros.

► **Personal mínimo:** Dos personas, una de ellas más relacionada con el cliente y las ofertas y otra más ligada con las labores de mantenimientos e instalaciones.

► **Superficie:** Espacios separados de oficina y almacén de material.

► **Formación Mínima:** Administrador de fincas, formación profesional.

► **Webs de interés:**

www.buenosdiasbuenasnoches.com
www.reparacionesurgentes.com
www.eulen.com
www.agif.com
www.cgcafe.com
www.aegai.com

El servicio puede organizarse a partir de un administrador de fincas o de un gestor inmobiliario y de fincas, cualificación que se adquiere si se han cursado ciertas carreras universitarias como derecho y económicas o se superan las pruebas pertinentes de la escuela oficial de administradores de fincas. Si la iniciativa parte de personas emprendedoras, sin estas cualificaciones, sería recomendable contar con una persona capaz de efectuar labores comerciales, de elaborar presupuestos y con capacidad organizativa. A partir de estudios secundarios y profesionales. El equipo mínimo recomendable es dos personas, una de ellas más relacionada con nuestra clientela y las ofertas, y otra más ligada con las labores de mantenimiento e instalaciones.

Ideas y claves de éxito

1 Establecer acuerdos con administradores de fincas.

Los servicios que se incluirían en una oferta de este tipo son, en edificios de cierto tamaño, habitualmente gestionados y coordinados por los administradores de fincas. Debemos contar con una oferta integral y canalizarla a través del administrador, mejorar el servicio que éste ofrece a los veci-

nos, ya que puede aumentar el número de servicios disponible, y obtener una mejora de precios.

2 Lograr acuerdos de colaboración con proveedores locales.

Una de las claves de éxito de este tipo de servicios radica en la rapidez y eficacia del servicio cuando deba ser prestado en condiciones de urgencia, y no tanto

en las condiciones pactadas que más bien serán de revisiones periódicas. Tener acuerdos con gremios locales es lo que aporta en buena medida flexibilidad y rapidez de respuesta. No cabe ninguna duda de que una estrategia así permite dar un servicio eficaz en más de un municipio, por ejemplo a nivel comarcal o de área metropolitana.

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
► **Durungaldeko 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 Elkartea (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