

LAVANDERÍA AUTOSERVICIO

Emprender y aprender



1. El negocio

La idea inicial de este negocio consiste en desarrollar una actividad empresarial que ofrezca el servicio de lavado y secado de todo tipo de prendas. En principio, está orientado a que sea el propio cliente quien haga uso de la maquinaria y, en un corto plazo de tiempo, pueda hacer su colada. Este negocio también podría ofrecer la posibilidad de que el cliente deje su colada para ser hecha y pase a recogerla cuando esté terminada.

La ventaja que este proyecto tiene para el emprendedor es que puede ser creado por individuos que no posean excesivos conocimientos sobre el sector. El requisito fundamental es desear adquirirlos y estar decidido a emprender. En este sentido, los proveedores de la maquinaria suelen ofrecer alguna formación útil para su correcto uso, así como para la puesta en funcionamiento de la actividad.

En lo que al sector se refiere, la labor de limpieza y tintorería ha experimentado un significativo crecimiento en los últimos años y ha proliferado la aparición de cadenas franquicias que han ocupado gran parte de la cuota de mercado. Por otro lado, algunos factores sociales favorecen la demanda de este servicio. Por ejemplo, la incorporación de la mujer al mercado laboral y la exigencia general del mismo en cuanto a horarios y disponibilidad, animan a la clase trabajadora a minimizar el tiempo empleado en las labores domésticas.

En consecuencia, los usuarios de este servicio demandan amplias franjas horarias, incluso en fin de semana; un servicio rápido y de calidad; un precio asequible y la mayor cercanía posible a su domicilio. De esta manera, podemos concluir que una de las claves del éxito de este negocio se encuentra en conocer los hábitos y costumbres de los vecinos de la zona donde se ubique la actividad. Así, se podrá incrementar el valor añadido al cliente mediante una acertada estrategia de diferenciación.

La clientela objetivo para este negocio es toda la población. No obstante, conviene segmentarla según diferentes grupos:

- Hogares cercanos al local.
- Individuos que frecuenten la zona por motivos laborales o de cualquier otra índole.
- Empresas que puedan solicitar servicios de limpieza: sector hostelero, empresas que precisen limpieza de uniformes, etc.

2. El local

Particularmente en la ciudad de León, el número de locales destinados a prestar estos servicios no es excesivamente abundante, pero llama la atención la ubicación estratégica de cada uno de ellos. Se encuentran en zonas residenciales, pero con la suficiente distancia entre sí como para abarcar la demanda de importantes barrios.

Una vez elegido un emplazamiento cercano a la demanda (zonas con gran volumen de residentes o de gran afluencia de público) y un local apto para esta actividad, se deben ejecutar acciones que permitan la fidelización del cliente. En este sentido, se pueden señalar:

- **Promociones:** consisten en premiar a los más fieles mediante cupones de descuento, acciones 2x1, un servicio gratis de cada diez, sorteos, etc.

- **Obsequios:** folleto informativo de los distintos servicios ofrecidos, calendarios, perchas, muestras de jabón, etc.

Este negocio precisa de un local con una superficie aproximada de entre 60 y 80 m² dividida en diferentes espacios:

- **De atención al público:** pequeña área donde se encuentre un empleado que pueda atender las dudas del usuario. Conviene incluir un rótulo con el horario de apertura y el detalle de precios (según normativa de comercio).
- **De lavandería autoservicio:** en esta zona se instalará la maquinaria y los productos de limpieza para el uso directo del cliente, así como el mobiliario donde pueda colocar sus prendas, sentarse, conversar, leer, etc. mientras dura el proceso de limpieza.
- **De almacén:** se requiere una zona donde disponer de repuestos para la maquinaria y de acondicionamiento del local (bombillas, caja de herramientas, botiquín, etc.).

Además, el local deberá disponer de las correspondientes licencias municipales y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad exigidas por la legislación vigente. Por lo que se deben conocer las normativas sobre instalación de maquinaria, resistencia del suelo, salida de emergencia, ventilación, superficie mínima, instalación eléctrica, etc. Por tanto, conviene tener en cuenta aspectos como:

- Adecuada instalación de la potencia eléctrica para la maquinaria e iluminación del local.
- Refuerzo de suelo para el anclaje de la maquinaria.
- Insonorización.
- Sistema de ventilación.
- Abastecimiento de agua y desagües según normativa.

En cualquier caso, habría que decidir entre alquilar o comprar el establecimiento. En este último caso, la inversión inicial se elevaría de forma considerable. Si se opta por el alquiler, será importante negociar la renta mensual en función de la zona. La mayor parte de los asesores recomienda, en principio, esta elección para evitar problemas de liquidez, sin descartar la compra en un futuro. En todo caso, esta decisión dependerá de las posibilidades del emprendedor y de los riesgos que se estén dispuestos a asumir.

3. Equipamiento y plantilla

Las obras para el acondicionamiento del local (externo e interno) dependerán del estado en el cuál se encuentre. A ello se añadirían los costes relativos a la licencia de obra y los costes del proyecto. El importe total podría estimarse entre 8.000 y 18.000 euros, en virtud de si el local necesita una remodelación completa o tan solo una obra de mejora. Adicionalmente, un equipo informático (PC con conexión a Internet, impresora y software para gestión de tesorería) podría suponer 2.000 euros brutos. Por último, es habitual tener que abonar una fianza de dos meses en caso de alquilar el local.

Además del mobiliario necesario, cuyo coste puede alcanzar los 1.500 euros brutos, se precisa de la siguiente maquinaria:

FICHA DE NEGOCIO nº 58: **LAVANDERÍA AUTOSERVICIO**
JUNIO 2016

- Cinco lavadoras autoservicio con capacidad de hasta 8 kilos de ropa. Duración del lavado de 30 minutos y bajo consumo eléctrico y de agua. (aproximadamente, 5.000 euros brutos).
- Una lavadora autoservicio de hasta 15 kilos carga. Especialmente indicada para cortinas, edredones, mantas, etc. (aproximadamente, 1.500 euros brutos).
- Tres secadoras autoservicio. (aproximadamente, 2.500 euros brutos).
- Dispensador automático de detergente y suavizante.

Además, se recomienda hacer una previsión de primeros gastos de la actividad. Estos comprenderían el alquiler, los suministros, costes de personal (calculado para dos autónomos a percibir 1.000 euros netos al mes cada uno), otros gastos comerciales y de servicios externos. Para un mes podrían alcanzar los 3.500 euros. En consecuencia, durante los primeros tres meses interesa un fondo económico que permita sufragarlos (10.500 euros), en caso de que la actividad precise de un período de tiempo para generar los ingresos necesarios.

4. La competencia

La competencia son todas aquellas empresas que ofrezcan servicios de limpieza de prendas. Así, se considerará a las tintorerías y lavanderías tradicionales y cadenas franquiciadas. Igualmente, hay que observar a empresas que, aún localizadas fuera del área de influencia, ofrezcan servicio de recogida y entrega a domicilio.

5. Estrategias

El desarrollo de una estrategia busca la consecución de una ventaja competitiva que permita una mejor posición en el mercado y fidelizar a los clientes. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** Afrontar menores costes que los competidores permitirá ofrecer servicios más baratos, o al mismo precio y conseguir mayor margen de beneficio. Ajustar los costes del local y del personal ayudaría en esta estrategia.
- **Diferenciación.** El negocio puede poseer una singularidad difícil de encontrar en sus competidores (calidad, rapidez, seguridad, etc.).
- **Especialización o Segmentación.** Consiste en atender las necesidades particulares de un sector poblacional concreto (p.e. universitarios, hostelería, jubilados, barrio urbano, etc.). De este modo, la empresa pueda atender más eficientemente a su nicho de mercado.

NORMATIVA APLICABLE

- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Limpieza y de Residuos Urbanos en el Término Municipal de León.](#)
- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Publicidad Exterior mediante carteles, carteleras o vallas publicitarias.](#)
- [Ordenanzas Reguladoras de Tributos y Otros Ingresos.](#)
- [Real Decreto 1453/1987, de 27 de Noviembre, por el que se aprueba el Reglamento Regulador de los Servicios de Limpieza, Conservación y Teñido de Productos Textiles, Cueros, Pieles y Sintéticos.](#)
- [Decreto 109/2004, de 14 de octubre, por el que se regulan las Hojas de Reclamaciones de los Consumidores y Usuarios.](#)
- [Normativa Autonómica sobre Autorización, Licencia y Comunicación Ambiental.](#)
- [Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.](#)
- [Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de prevención de Riesgos Laborales.](#)

TRÁMITES A LLEVAR A CABO

- Los generales para todas las empresas de nueva creación. Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
- Solicitud de la Autorización Ambiental.
- Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.
- Solicitud de Licencia de Obras al Ayuntamiento, si procede.
- Cambio de titularidad de la licencia, cuando se alquile un local que así lo requiera.
- Medidas contra incendios, acceso de minusválidos, insonorización, espacios reservados, etc.
- Solicitud de cartel identificativo.
- Cumplir normativa aplicable, especialmente en cuanto a condiciones y garantía de seguridad e higiene, accesibilidad, protección contra incendios, protección acústica y vibraciones, e instalaciones técnicas y fontanería.

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** lavandería autoservicio.
- **Sector:** servicios.
- **Requisitos administrativos generales:** libro de visitas, solicitud de CIF, alta en el IAE, en IVA, IS o IRPF, legalización de libros (en caso de constituir sociedad), inscripción en Seguridad Social.
- **Inversión:** a partir de 38.000 euros se puede financiar la reforma del local y la maquinaria.
- **Personal mínimo:** una o dos personas, según el tamaño del local, del horario y de los servicios prestados.
- **Formación requerida:** conocimientos básicos del sector y de gestión de empresas.
- **Superficie:** un establecimiento diáfano con suficiente entre 60 y 80 m².