



9. ESTRUCTURA DE COSTES

- Costes variables: son aquellos varían en función de la demanda de los clientes.
- Costes fijos: Son aquellos gastos que la empresa debe pagar de forma regular, sin depender de los servicios y materiales amortizados durante el mes. Estos costes pueden ser:
 - Alquiler del local: El costo mensual podría estar entre €190 y €950, dependiendo de la ubicación y el tamaño del lugar.
 - Salarios del personal.
 - Servicios Básicos (Internet, Agua, Electricidad).
 - Equipos y Herramientas Iniciales.
 - Licencias y permisos.



10. CONCLUSIÓN Y VIABILIDAD DEL PROYECTO

Nuestro proyecto está basado en un servicio de limpieza ecológica accesible para todos aquellos que quieren contribuir al cuidado del medio ambiente sin que esto represente un gasto elevado. Creemos firmemente que la sostenibilidad no debe ser un lujo, sino una opción disponible para todos. Por eso, hemos desarrollado una propuesta que hace posible que las personas puedan cuidar su entorno mientras mantienen sus hogares o espacios de trabajo limpios y saludables, sin tener que hacer un gran desembolso económico.

Lo primero que nos da seguridad sobre la viabilidad de nuestro proyecto es que hemos identificado una creciente conciencia ambiental en la sociedad. Cada vez más personas buscan alternativas ecológicas para reducir su impacto en el planeta, pero a menudo se enfrentan a precios altos que limitan su acceso a estos servicios. Nosotros estamos aquí para cambiar eso, ofreciendo opciones de limpieza sostenible que se adaptan a presupuestos diversos.

Contamos con un equipo comprometido, capacitado en técnicas de limpieza ecológicas y con un fuerte enfoque en la reducción de residuos y el uso de productos no tóxicos. Nos aseguramos de que nuestros métodos sean eficientes, pero a la vez responsables con el medio ambiente, lo que genera un valor añadido tanto para nuestros clientes como para la comunidad en general. Además, nuestra logística es simple pero eficaz, lo que nos permite operar de forma ágil y optimizar los recursos sin generar costes innecesarios.



CONCLUSIÓN

Financieramente, el proyecto está estructurado para ser rentable desde el inicio. Nuestros costos operativos son bajos, ya que apostamos por productos ecológicos de bajo coste y mantenemos un equipo pequeño, pero altamente capacitado. Hemos realizado un análisis detallado de los ingresos que podemos generar a partir de diferentes servicios, y con base en ello, podemos asegurar que el flujo de caja será positivo a medida que vayamos ganando clientes fieles. También hemos planificado diversas formas de financiamiento para cubrir los primeros gastos sin afectar la viabilidad del negocio a largo plazo.

Por último, nuestra estrategia de marketing se basa en la educación y la sensibilización. Sabemos que muchas personas aún no conocen todas las ventajas de la limpieza ecológica o piensan que no es accesible. Por eso, nos centramos en comunicar de forma clara y sencilla los beneficios tanto para el medio ambiente como para la salud de las personas, a través de canales online, redes sociales y asociaciones con otras empresas que compartan nuestros valores.

En resumen, nuestro proyecto es totalmente viable porque responde a una necesidad real del mercado: la demanda de opciones ecológicas y asequibles. Tenemos una estructura operativa eficiente, un plan financiero sólido y una estrategia de marketing que nos permitirá conectar con quienes más necesitan nuestros servicios. Estamos convencidos de que, con nuestro enfoque accesible y responsable, lograremos no solo tener éxito económico, sino también hacer una contribución positiva al medio ambiente y a la comunidad.