

MEMORIA ECONÓMICA 3 (condensado)
PARA CENTRO DE GESTIÓN DE RESIDUOS

En c/ Torreblanca Cuatro, 13-15
41500 Alcalá de Guadaira (Sevilla)

TITULAR: **AUTO RECAMBIOS LA NIÑA OLIVA, S.L.**

M.Q.E. Oficina Técnica
Septiembre 2024

Nº Reg. Entrada: 2024999010901699. Fecha/Hora: 14/10/2024 12:46:35

MEMORIA ECONÓMICA

Gestor de Residuos

Auto Recambios la Niña Oliva, S.L.

2

1. OBJETO DEL ESTUDIO ECONÓMICO

El objeto de este estudio es predecir, en la medida de lo posible, la viabilidad económica de la empresa.

La empresa viene ejerciendo una actividad similar a la del proyecto desde hace más de diez años, por lo que tiene un gran conocimiento de la actividad.

Hasta ahora, el titular ha ejercido una actividad similar en dos instalaciones. Una en Aznalcóllar y otra en Alcalá de Guadaira (en un local colindante con el objeto del presente estudio).

El proyecto actual se debe principalmente a que el local de su instalación actual en Alcalá de Guadaira está en régimen de alquiler, lo que genera gran inseguridad en el futuro, ya que se está a expensas de las decisiones del propietario del local. El nuevo local (objeto de este proyecto) se ha comprado por el titular, lo que da seguridad, aparte de ser transformar un gasto en una inversión.

En cualquier caso, se podrían mantener ambas instalaciones si se dan las circunstancias adecuadas.

Con el presente estudio se tratará de predecir la viabilidad con la mayor precisión posible, teniendo en cuenta que siempre existirá un margen de error derivado de las fluctuaciones del mercado.

Aunque el *volumen de inversión* sí se puede estimar con bastante precisión, será la estimación del "*volumen de negocio*" lo que genere un mayor grado de incertidumbre, ya que se deberá no sólo a factores internos como la productividad y la eficiencia, sino también a factores externos como la situación económica global (y su incidencia en los precios de los metales y materiales), la acción de la competencia existente, la posible creación de nuevas empresas competidoras, etc.

Aunque el momento en que se inicia esta actividad está lleno de incertidumbres en cuestiones económicas, se trata de una actividad que hasta ahora ha sido bastante rentable.

Por otro lado, la viabilidad de los proyectos depende también del buen hacer de sus promotores, incluso en un momento de recesión, y hasta ahora, los responsables de la empresa han dirigido la actividad con suficiente éxito como para iniciar el presente proyecto.

VIRGILIO ESCAMILLA MUÑOZ			14/10/2024 12:46	PÁGINA 2/7
VERIFICACIÓN	PEGVEBQ7VDVBELJR88L2J6EX24DSZ	https://ws050.juntadeandalucia.es:443/verificarFirma/		
				

Nº Reg. Entrada: 2024999010901699. Fecha/Hora: 14/10/2024 12:46:35

2. MEMORIA ECONÓMICA

Para hacer el estudio de viabilidad económica de la empresa se parte de los datos estimados (vehículos, maquinaria, herramientas, estimación volumen de negocio...)

En principio, ni siquiera será necesaria la compra de maquinaria, ya que se trasladará la maquinaria y vehículos (ya pertenecientes a la empresa) desde alguno de sus dos centros actuales. No obstante, se incluyen los gastos de amortización de estas.

La actividad principal es la compra/venta y tratamiento de residuos (en su mayoría metálicos).

La ubicación de la instalación es bastante buena, considerando que está en un polígono industrial dentro del área metropolitana de Sevilla (gran núcleo de producción de residuos).

Para el desarrollo se ha previsto la siguiente dotación de personal (aunque se puede configurar de diferentes formas):

- Un gerente
- Un encargado
- Un operario cualificado (para actividades especiales)
- Dos operarios no cualificados
- Dos administrativos

Y los siguientes equipos/elementos industriales:

- Elevador
- Desmonta-neumáticos
- Máquina recuperadora de gases
- Pelacables
- Carretilla elevadora
- Herramientas manuales (martillo, maza, destornilladores...)
- Mobiliario (mesas de trabajo, estanterías...)
- Vehículo de transporte
- Vehículo prensa
- Contenedores (cubas, big-boxes...)

Como se ha indicado, la mayor parte de la maquinaria y contenedores ya existe en la empresa para su actividad actual, por lo que no precisa realizar el gasto correspondiente. De todas formas, se incluyen en los gastos de amortización.

2.1 INVERSIÓN PREVISTA Y GASTOS DE AMORTIZACIÓN

Inversión inicial: Gastos de compra del local, construcciones necesarias y otros gastos iniciales (administrativos, tasas...)

INVERSIÓN INICIAL	
Periodo (años)	1-20
Local	120.000 €
Obras construcciones	5.000 €
Instalaciones	23.500 €
Gastos administrativos	12.000 €
Elementos industriales	2.600 €
Valoración capital inicial*	-20.000 €
TOTAL INVERSIÓN/PRÉSTAMO	143.100 €
Interés	4,50%
Tiempo (meses)	240
Pago mensual	905 €
Pago anual (mensual x 12)	10.864 €

Costes amortización: Hemos estimado amortizables tanto la maquinaria como los vehículos de la empresa, así como los elementos industriales (cubas, contenedores...)

Se estima un periodo de amortización de 10 años, y que los materiales pierden el 80% de su valor en este periodo.

Amortización	
Maquinaria/vehículos y eltos. Indust.	343.200 €
Periodo amortización (años)	10
Valor residual (20% del inicial)	68.640 €
Pérdida de valor	274.560 €
Cuota amortización anual fija	27.456 €

Total gastos anuales en cuotas de préstamo y gastos amortización:

GASTO ANUAL (inversión + amortización)	
Gasto anual inversión	10.864 €
Gasto anual amortización	27.456 €
TOTAL	38.320 €

Nº Reg. Entrada: 2024999010901699. Fecha/Hora: 14/10/2024 12:46:35

2.2 **COMPRAS-VENTA: Flujos de caja**

Son los gastos que el promotor deberá desembolsar para la compra de los residuos, así como los flujos de caja obtenidos tras la venta de estos residuos.

Se ha estimado un valor de los materiales promedio, atendiendo a los precios de estos de los últimos años y las expectativas del momento. Esto está expuesto a importantes variaciones. No obstante, podemos suponer un precio medio, un margen comercial fijo, y los volúmenes de compras/ventas.

En cuanto al margen comercial, depende en gran medida de la actividad que se realiza con cada material, siendo los residuos a los que se realiza tratamiento (descontaminación, desarmado...) los que ofrecen mayor beneficio porcentual. Esto se debe al valor añadido de la mano de obra.

FLUJOS DE CAJA

	Compras				Ventas		
MATERIALES	precio unitario (€/t)	cantidad (t)	Coste (€)	Beneficio (%)	Precio unitario (€/t)	Ventas (€)	Benef (€)
Metales férricos	120	2000	240.000	30	156	312.000	72.000
Metales no férricos	700	600	420.000	50	1050	630.000	210.000
No metálicos	20	100	2.000	500	120	12.000	10.000
Baterías	650	100	65.000	30	845	84.500	19.500
VFU	200	100	20.000	200	600	60.000	40.000
RAEE	100	50	5.000	150	250	12.500	7.500
Otros residuos peligrosos	-2000	10	- 20.000	30	-1400	- 14.000	6.000
	Total compras	2960	732.000				
	Total ventas					1.097.000	

Nº Reg. Entrada: 2024999010901699. Fecha/Hora: 14/10/2024 12:46:35

2.3 RESULTADO DEL ESTUDIO Y CONCLUSIÓN

GASTOS CIRCULANTES		RESULTADO	
Anuales	(€)		(€)
Periodo (años)	1-20	Periodo (años)	1-10
Alquiler local	0	Ingresos	1.097.000 €
Personal, seg. Social	226.000		
Seguros	5.000	Gastos	1.055.950 €
Luz, agua, tlf	6.000	Beneficio bruto (ingresos-gastos)	41.050 €
Mantenimiento instal.	3.000	Beneficio neto anual (Bf-30%)	28.735 €
Coste anual inversión y amort.	38.320		
Compra de material	732.000		
Transporte (combustible)	43.630		
Otros e imprevistos	2.000		
Total gastos circulantes	1.055.950		

El beneficio neto estimado (28.735 €/año)

Este beneficio neto es suficiente para hacer viable económicamente la actividad, ya que permite ahorrar para hacer futuras inversiones para la mejora de la empresa (nueva maquinaria, vehículos, trabajadores, etc.) y con ello su productividad.

Otras estimaciones realizadas, en base a consultas y la experiencia:

Gastos en personal: 226.000 €

Gasto en combustible: 14,74 € por tonelada de material gestionado

Valoración de maquinaria, vehículos y elementos industriales: 343.200 €

Impuestos sobre beneficios: 30%

Conclusión

Con este resultado podemos decir de antemano que, tratándose de una actividad necesaria y situándose en una buena zona (en un polígono industrial y cerca de un núcleo importante de producción), que la probabilidad de viabilidad del proyecto es alta.

El titular tiene una gran experiencia en la actividad, y ya dispone de una importante cartera de proveedores que favorecerá y consolidará la viabilidad de la empresa.

En cualquier caso, no hay que olvidar el riesgo que conlleva no sólo el inicio de cualquier actividad, sino el mantenimiento de las existentes.

Alcalá de Guadaira. Septiembre de 2024

