Guía sobre el sector de alquiler de sanitarios portátiles

Satellite®

ÍNDICE

1. Los sanitarios portátiles
2. El sector del alquiler de sanitarios portátiles
3. El mercado de alquiler
4. "Prestación de servicios"
5. Por qué es un buen momento para entrar en el mercado
6. Por qué elegir Satellite Industries
7. Plan de negocio

1. LOS SANITARIOS PORTÁTILES

Por si usted es un recién llegado al sector de los sanitarios portátiles, empezaremos este documento explicando en qué consiste el producto que se plantea alquilar.

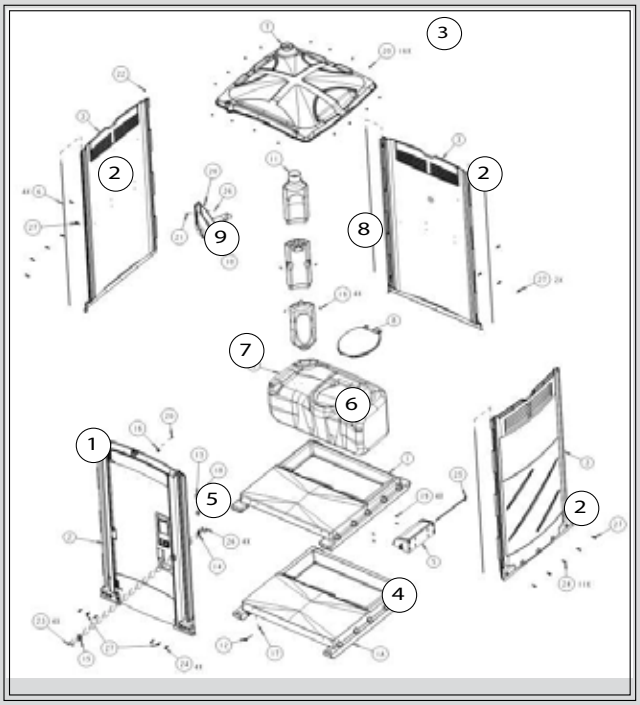
Un sanitario portátil es un sanitario autónomo de exterior, construido en plástico moldeado. Se encuentra disponible en distintos colores y suele utilizarse como inodoro provisional en obras de construcción y grandes reuniones y eventos.

La mayoría de los sanitarios portátiles tienen capacidad para un único usuario. Típicamente son estructuras autoportantes con buena estabilidad, gracias al peso del depósito de residuos, que normalmente contiene un dispensador de desinfectante líquido vacío y un desodorizante. Pueden ser de estilo europeo (usuario en posición sentada) u oriental (en cuclillas). Todos los sanitarios de Satellite Industries traen de serie un urinario, puertas con cierre, ventilación en la parte superior y un respiradero para el depósito de residuos. La tapa del sanitario no debe dejarse abierta, ya que eso invierte el flujo de ventilación del depósito. La mayoría de los sanitarios son relativamente ligeros, para facilitar su transporte y manipulación.

También se encuentran disponibles sanitarios portátiles de dimensiones más grandes. En general, están destinados a personas en sillas de ruedas o que requieren más espacio (como una madre con hijos).

Es habitual que los sanitarios portátiles se acompañen de un pequeño lavamanos. Estos lavamanos llevan una bomba de pedal que dispensa agua para lavarse las manos después de utilizar el sanitario. También se encuentran disponibles otros accesorios como urinarios, depósitos de almacenamiento y depósitos autoportantes.

Los sanitarios portátiles ofrecen varias ventajas importantes, relacionadas fundamentalmente con su portabilidad y resistencia. Existen empresas que los alquilan a los clientes y que garantizan su limpieza. Por regla general se vacían, limpian, desinfectan y desodorizan con regularidad. Como no tienen tuberías, no se atascan. De media, un sanitario portátil puede contener los residuos corporales generados por 10 personas durante una semana laboral de 40 horas, en condiciones higiénicas correctas.



❶ Puerta
❷ Panel lateral (x3)
❸ Techo (resistente a la radiación ultravioleta)
❹ Base
❺ Depósito de residuos
❻ Asiento del inodoro
❼ Urinario
❽ Conducto de ventilación
❾ Portarrollos

2. EL SECTOR DEL ALQUILER DE SANITARIOS PORTÁTILES

2.1 Historia

El nacimiento

Esta industria dio sus primeros pasos en la década de los años cuarenta, en los astilleros de Long Beach, California, EE.UU. Los trabajadores que hacían tareas en los barcos tenían que ir al muelle cada vez que querían ir al baño. La Marina de los Estados Unidos se dio cuenta de que le salía caro que los trabajadores tuvieran que ir tan lejos cada vez que necesitaban ir al baño, así que preguntó a la persona que vaciaba los depósitos de los aseos del muelle si podía fabricar un sanitario que pudiera colocarse de manera provisional dentro del barco, cerca de los trabajadores. Y así nació el primer sanitario portátil: una cabina de madera con un pequeño depósito. Este concepto único se extendió al sector de la construcción y a la organización de grandes eventos.

Comercialización

Como ocurre con cualquier industria, los comienzos no fueron un camino de rosas. Por ejemplo, los primeros sanitarios portátiles, hechos de madera y metal, eran pesados de transportar y absorbían los olores. A principios de los setenta, aparecieron los sanitarios portátiles de fibra de vidrio, que eran más ligeros que la madera y mucho más fáciles de transportar. Aún así, seguían existiendo algunos problemas. Los sanitarios de fibra de vidrio requerían mucho más mantenimiento, debido a la fragilidad del material. Además, la fibra de vidrio también absorbía los olores del depósito; pronto se descubrió que no había sido una elección acertada. Hasta mediados de los setenta no se introdujeron los sanitarios portátiles de polietileno. El polietileno —de hecho, el material que se sigue empleando actualmente—, sirvió para que los sanitarios fueran más ligeros y duraderos. También facilitaba su limpieza porque es un material no poroso y no absorbente.

2.2 La industria del alquiler de sanitarios portátiles en la actualidad

Una industria en auge

La industria de los sanitarios portátiles ha crecido en todo el mundo debido a las importantes ventajas económicas que ofrece a sectores como la construcción y la organización de eventos en exteriores.

Los sanitarios portátiles suponen un ahorro económico en las obras de construcción y en otros entornos de trabajo porque ahorran tiempo y reducen los costes laborales. Los trabajadores son más productivos porque, al disponer de unos sanitarios portátiles limpios y cómodamente ubicados, pueden dedicar más tiempo a hacer su trabajo. Los sanitarios se pueden reubicar fácilmente y pueden seguir a los trabajadores a medida que la obra avanza.

Si hablamos de eventos en exteriores, los sanitarios portátiles generan ingresos para el organizador, porque los espectadores permanecen durante más tiempo y, en consecuencia, terminan gastando más dinero. En general, también contribuyen a transmitir una mejor imagen del evento.

Ventajas

Esta industria gestiona de manera adecuada la recogida y eliminación de residuos humanos en ubicaciones provisionales o permanentes en las que no existen instalaciones conectadas a la red de alcantarillado. Por tanto, ha asumido un papel importante en la mejora de la salud pública, contribuyendo a la dignidad humana y a la conservación del medio ambiente mundial mediante un sistema eficiente de bajo coste.

Éxito

El éxito de los sanitarios portátiles prácticamente no tiene parangón. El hecho de que no tengan partes móviles, no necesiten energía y utilicen plástico no poroso de colores con superficies suaves ha hecho que los sanitarios portátiles resulten superiores a muchas instalaciones fijas.

Mantenimiento

Como parte del coste del alquiler de los sanitarios, el operador ofrece servicios de mantenimiento con una frecuencia adaptada al número de usuarios de los sanitarios. Cuando llega el momento de realizar el mantenimiento, el operador envía un camión de bombeo al lugar donde esté ubicado el sanitario, y el conductor bombea los residuos del sanitario al depósito del camión. A continuación, el conductor del camión desinfecta el interior del depósito y de la cabina del sanitario. Por último, "recarga" el depósito con un producto desodorizante, y repone los consumibles (papel higiénico, jabón, agua).

3. EL MERCADO DE ALQUILER

Los sanitarios portátiles tienen muchas aplicaciones: plantas industriales/instalaciones petroquímicas, mercados, granjas, concursos hípicos, desfiles, ferias locales y todo tipo de eventos. Si analizamos el conjunto del mercado de alquiler de sanitarios portátiles, podemos distinguir cuatro segmentos principales:

1. CONSTRUCCIÓN

Es el segmento más grande y más importante. Representa en torno al 60% del mercado total y abarca la construcción de viviendas, oficinas, carreteras, apartamentos, puentes, etc.

En la mayoría de países europeos, las constructoras están obligadas por ley a disponer de servicios de saneamiento. Dado que los sanitarios portátiles se colocan fácilmente en los lugares más remotos, son perfectos para todo tipo de obras de construcción.
Los sanitarios portátiles instalados en las obras de construcción incrementan la productividad de los trabajadores y se reubican fácilmente a medida que cambian las necesidades.

Normalmente, los contratos de alquiler en el sector de la construcción son a largo plazo.

2. EVENTOS

Aunque es un segmento importante, en realidad solo representa el 20% del mercado. Los eventos más comunes en los que se utilizan son conciertos, festivales, encuentros deportivos, exposiciones y ferias, bodas, etc.

Durante los eventos, los sanitarios portátiles ayudan a transmitir a los visitantes una imagen positiva, además de aumentar los ingresos para el organizador, ya que los visitantes permanecen más tiempo en el evento y, en consecuencia, gastan más.

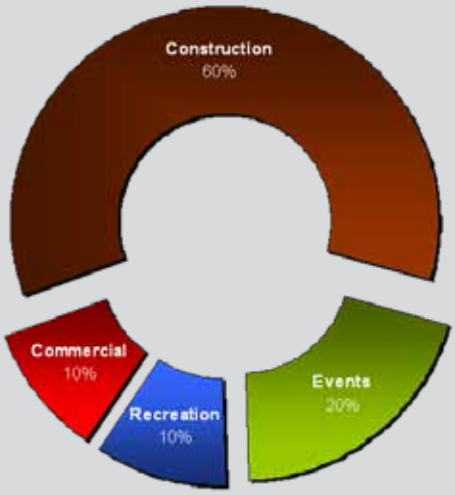
Este es también el segmento con mayor demanda de sanitarios para personas con discapacidad.

Normalmente los contratos de alquiler en el segmento de organización de eventos son a corto plazo.

3. ESPACIOS DE RECREO

Por espacios de recreo nos referimos a playas, lagos, parques, estadios deportivos, zoológicos, etc.

Este segmento representa en torno al 10% del mercado, con variaciones de un país a otro. Sin embargo, eso no significa que sea menos importante. El hecho de disponer de sanitarios portátiles en estos espacios elimina la necesidad de hacer costosas instalaciones de alcantarillado, distribución de agua o electricidad, y transmite una imagen más positiva de la ubicación.



En general, los contratos de alquiler en el segmento de los espacios de recreo son de corto a medio plazo.

4. COMERCIAL

Este segmento abarca minoristas, empresas de servicios e instalaciones industriales en donde existen empleados y/o clientes que trabajan o compran en exteriores. Por ejemplo, empresas de autobuses, explotaciones agrícolas, actividades militares o mineras, etc.

Posee una cuota de mercado similar al segmento de espacios de recreo (10%) y en general se ve como una forma de potenciar la imagen pública, mejorar la percepción de los trabajadores y retener a los clientes en el emplazamiento durante más tiempo.

Los contratos de alquiler del segmento comercial normalmente se firman a largo plazo.

Además de estos cuatro segmentos principales, que cubren buena parte del mercado, evidentemente hay oportunidades en otros ámbitos. Usted, como empresa de alquiler, debe centrarse en uno o dos segmentos y buscar activamente nuevas vías para hacer crecer su negocio. No cabe duda de que el sector de alquiler de sanitarios se expandirá en los próximos años y que ofrece oportunidades de obtener rentabilidad.

4. "PRESTACIÓN DE SERVICIOS"

Esta página proporciona información sobre lo que hace en realidad una empresa de alquiler de sanitarios. Las actividades se describen de forma general como "prestación de servicios" y pueden dividirse en las siguientes categorías o pasos:

1. PLANIFICACIÓN Y ASESORAMIENTO

Como en cualquier sector, la parte más importante —y frecuentemente infravalorada— es la planificación. Durante esta fase, debe determinarse el número y tipo de cabinas, el periodo de alquiler previsto, los intervalos de limpieza, la ubicación, las fechas de entrega/recogida y las condiciones de pago.
Por supuesto, es muy importante que la empresa de alquiler vaya actualizando su planificación para evitar la duplicación de reservas o para no quedarse con demasiados sanitarios sin alquilar.

2. ENTREGA DE LAS CABINAS

Cuando entregue los sanitarios en el emplazamiento, asegúrese de que el vehículo que realizará después el mantenimiento pueda acceder fácilmente hasta la ubicación de los sanitarios. También debe comprobar que el sanitario esté en buenas condiciones de funcionamiento. Debe ser estable, tener en el depósito un mínimo de 20 litros de agua con concentrado sanitario y una reserva de papel higiénico y de los demás consumibles acordados (por ejemplo, jabón).

3. MANTENIMIENTO IN SITU

Este servicio se presta a intervalos regulares definidos durante la planificación. Un servicio de mantenimiento in situ completo consiste en bombear todo el contenido del depósito de residuos al vehículo de mantenimiento, para después limpiar a fondo la cabina del sanitario. La limpieza debe incluir cualquier elemento adicional que lleve el sanitario. A continuación, el depósito de residuos debe volver a llenarse con un mínimo de 20 litros de agua y concentrado sanitario.

Las cabinas deterioradas o no utilizables deben ser reparadas in situ o sustituidas.

4. ELIMINACIÓN DE RESIDUOS

Huelga decir que una empresa de alquiler de sanitarios gestiona semanalmente una cantidad importante de residuos. Los residuos deben tratarse adecuadamente en plantas de eliminación de aguas residuales, según una programación o la asignación que le corresponda. Para más información en este sentido, contacte con las autoridades locales.

5. RECOGIDA DE LA CABINA

Al igual que cuando se entregan los sanitarios, al final del periodo de alquiler también se llevan a cabo unos determinados pasos para la recogida. El contenido del depósito de residuos debe bombearse al vehículo de mantenimiento. El papel higiénico y los demás consumibles deben retirarse antes de cargar y sujetar la cabina al camión.

EQUIPO NECESARIO

- Sanitarios portátiles
- Camión (incl. unidad de mantenimiento)
- Conductor
- Concentrado sanitario
- Consumibles (papel higiénico, jabón...)

5. POR QUÉ ES UN BUEN MOMENTO PARA ENTRAR EN EL MERCADO

Cada vez existe una mayor preocupación en todo el mundo por mejorar la salud pública y lograr una mayor calidad de vida, aumentar la productividad y gozar de condiciones medioambientales más seguras. Los sanitarios portátiles y sus ventajas están en línea con estas tendencias. En muchos países, esta industria está apenas dando sus primeros pasos. Quien decida entrar en ella ahora, puede desarrollarla y adquirir una posición de dominio en el mercado local.

Otra ventaja añadida: el sector del alquiler de sanitarios ha escapado relativamente a la recesión. Durante los peores años de la reciente crisis económica (2008 y 2009), mientras otros sectores registraron caídas del 70% al 90%, nuestros clientes siguieron alquilando más o menos la misma cantidad de sanitarios. Eso es en sí mismo una buena prueba de que ahora es el momento de entrar en el negocio. Todavía existen numerosas oportunidades y potencial, esperando que usted lo explote.

- Aprovéchese del concepto "llave en mano" de Satellite.
- Utilice su experiencia comercial y su reputación de fiabilidad para conseguir un beneficio significativo.
- Entre en un sector bien contrastado, que ha tenido resultados positivos en más de 100 países desde hace más de 50 años.
- Satellite Industries puede ser su fuente de información externa, ayudarle a tomar decisiones rápidas y bien informadas, y solucionar los problemas con rapidez.

6. POR QUÉ ELEGIR SATELLITE INDUSTRIES

SU PROVEEDOR INTEGRAL

Satellite Industries le ofrece todos los equipos de alquiler y productos de mantenimiento que necesita. Elija entre una amplia gama de sanitarios portátiles, accesorios lavamanos, materiales de elevación y urinarios. También le ofrecemos distintos desodorizantes y otros productos sanitarios, como potenciadores de fragancia, productos de limpieza, jabones, dispensadores, productos para urinarios, etc. Una vez que sus sanitarios portátiles estén equipados con las opciones que usted desee, realice el mantenimiento con nuestras unidades de mantenimiento, que pueden montarse de forma permanente o provisional en su camión. Nuestros equipos están diseñados para bombear y transportar residuos, y para suministrar agua limpia y desodorizantes. Y todo ello a los precios más competitivos del mercado.

CREEMOS EN NUESTROS PRODUCTOS

No nos limitamos a procesar transacciones. Para nosotros es importante que usted desarrolle su negocio. También nos importa su satisfacción. Los sistemas de calidad de Satellite Industries cumplen las normas más exigentes y nos distinguen de otras opciones de la industria. Puede tener la seguridad de que nuestros productos y servicios estarán a la altura de sus expectativas a largo plazo. De hecho, la mayoría de nuestros productos están respaldados con una garantía de 10 años. Inspeccionamos los envíos antes de expedirlos, para garantizar que usted reciba exactamente lo que ha pedido. Y si tiene cualquier consulta sobre los equipos, ya sea hoy o después de varios años de uso, solo tiene que llamarnos. Nuestro personal multilingüe quiere ayudarle a tener éxito, porque así ganamos todos. ¿No es esa la mejor forma de hacer negocios?

PROGRAMAS DE FORMACIÓN SOBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Satellite Industries tiene muchos años de experiencia como empresa de alquiler y mantenimiento de sanitarios. Por eso, estamos en excelente posición para ofrecer a nuestros clientes un programa de formación adaptado. Somos el único fabricante de sanitarios portátiles que innova de forma activa y que se preocupa por la formación de todas las partes implicadas. Nuestros programas formativos le enseñan a comercializar mejor los servicios asociados a los sanitarios portátiles, y le enseñan paso a paso métodos para mejorar su operativa diaria. También le proporcionan herramientas prácticas para gestionar de manera más eficiente su negocio. Y, finalmente, le proporcionan documentos o plantillas para planificar y gestionar sus actividades, y para proporcionar formación continuada a sus empleados.

7. Plan de negocio

Cifras básicas			
¿Cuántas semanas al año se alquilan las cabinas?		48	
Cuántos días a la semana se alquilan las cabinas?		5	
Nº de cabinas que se alquilan por semana?		600	
Nº de cabinas que se mantienen por semana?		30	
A. Cálculo de cabinas			
Precio de compra por cabina	750		
Nº de años de amortización de las cabinas	6		
Depreciación anual por cabina		**€ 125**	
Tipo de interés	6,00%	€ 26,85	
Mantenimiento y sustitución anual	0,75%	€ 6,71	
Costes básicos por cabina y año		€ 158,56	
Nº de cabinas alquiladas por semana	600		
Costes totales por cabina y semana	48		**€ 1982**
B. Cálculo del camión de mantenimiento			
Inversión inicial en el módulo	€ 24,560.00		
Nº de años de amortización	8		
Valor residual	€ 1500,00		
Depreciación anual por módulo		**€ 2882,50**	
Inversión inicial en el camión	€ 25970,00		
Nº de años de amortización	5		
Valor residual	€ 4100,00		
Depreciación anual, por camión		**€ 4374,00**	
Coste intereses camión + módulo de mantenimiento	€ 1550,00		
Coste seguros camión + módulo de mantenimiento	€ 3400,00		
Impuestos camión + módulo de mantenimiento	€ 900,00		
Coste mantenimiento camión + módulo	€ 7000,00		
Otros costes	€ 0,00		
Costes generales, por año		**€ 12850,00**	
Precio gasóleo, litro	€ 1,35		
Consumo combustible 1:	15		
Kilometraje anual	50.000		
Coste combustible, anual		**€ 7500,00**	
Costes anuales por camión de servicio		**€ 27606,50**	
Nº de semanas laborables al año	48		
Costes totales vehículo, por semana			**€ 575,14**
C. Mano de obra/salarios			
Salario anual operario/conductor	€ 30.000,00		
Cotizaciones empresario	35%		
Salario bruto anual	€ 18.000,00		
Seguro anual del empresario, por conductor	€ 3000,00		

Coste salarial anual operario/conductor		**€ 51.000,00**	
Nº de semanas laborables al año	48		
Costes laborales totales operario/conductor, por semana			**€ 625,00**
Un comercial	€ 30.000,00		
Un administrativo	€ 30.000,00		
Nº de semanas laborables al año	48		
Costes laborales totales oficina, por semana			**€ 1250,00**

D. Consumibles

Costes Blueline por litro	€ 10,00		
Cantidad de Blueline utilizada por cabina, ml	30		
Coste total Blueline por cabina		**€ 0,30**	
Nº de cabinas mantenidas cada día	30		
Costes totales Blueline al día		**€ 9,00**	
Nº de días laborables por semana	5		
Costes totales Blueline por semana			**€ 45**
Coste papel higiénico, por día	€ 0,11		
Nº de cabinas mantenidas cada día	30		
Nº de días laborables por semana	5		
Costes totales papel higiénico por semana			**€ 16,50**
Spray Cabana por cabina y día	€ 0,09		
Dispensador de jabón por cabina y día + recarga	€ 0,19		
Urinario, por cabina y día	€ 0,03		
Coste tratamiento aguas residuales, por cabina y día	€ 0,48		
Otros costes por cabina y día	€ 0,00		
Otros costes por cabina y día	€ 0,00		
Nº de cabinas mantenidas cada día	30		
Nº de días laborables por semana	5		
Total costes varios por semana			**€ 118,50**

E. Costes de oficina y propiedad

Precio suelo (2000 m^2) (€ 1,00/mes), al mes	€ 2000,00		
Almacén sin calefacción (300 m^2) (€ 5,00/mes), al mes	€ 1500,00		
Espacio de oficina(100 m^2) (€ 7,00/mes), al mes	€ 700,00		
Servicios (electricidad, agua, basuras), al mes	€ 500,00		
Nº de semanas laborables al año	48		
Total costes oficina y propiedad, por semana			**€ 1175**

F. Otros/costes generales

IVA, legal por año	€ 18.000,00		
Teléfono, sellos, fax, por año	€ 14.000,00		
Marketing (pegatinas, páginas amarillas, folletos), por año	€ 15.000,00		
Suministro de oficina, equipos, TI, por año	€ 8000,00		
Nº de semanas laborables al año	48		
Total costes generales por semana			**€ 1145,83**

G. Totales

Ingresos

Precio alquiler de cabina, por semana	€ 20,00		
Nº de cabinas alquiladas por semana	600		
Ingreso total por semana			€ 12.000

Gastos

Costes totales por cabina y semana		**€ 1982**	
Costes totales vehículo, por semana		**€ 575,14**	
Costes totales operario/conductor, por semana		**€ 1062,50**	
Costes totales personal oficina, por semana		**€ 1250,00**	
Costes totales Blueline, por semana		**€ 45**	
Costes totales papel higiénico, por semana		**€ 16,50**	
Costes totales varios, por semana		**€ 118,50**	
Coste totales oficina y propiedad, por semana		**€ 1175,00**	
Costes generales totales, por semana		**€ 1145,83**	
Costes totales por semana			€ 7370,87

H. Resultado

€ 4629,53

Sus costes totales por cabina y semana	€ 12,28
Su beneficio, por semana	€ 4629,53
Su rendimiento por cabina y semana	€ 7,72
Su rendimiento es:	

9. CONTACTOS

Andy Cartwright

Reino Unido, Irlanda y Sudáfrica

Email: andyc@satelliteindustries.com
Tel: +44 1827 723999
Móvil: +44 7891 232512
Fax: +44 1827 62644
Sudáfrica: +27 87 551 0863

Alemania, Austria, Suiza y Escandinavia

Wolfgang Gran

Email: wolfgangg@satelliteindustries.com
Tel: +49 2058 9222 10
Móvil: +49 173 731 16 24
Fax: +49 2058 9222 33

Richard Pilaeis

Benelux, África meridional y oriental

Email: richardp@satelliteindustries.com
Tel: +32 2 542 56 56
Móvil: +32 473 536 609
Fax: +32 2 542 56 57

Europa Sur, Medio Oriente y África

Silvia Cassarà

Email: silviac@satelliteindustries.com
Móvil: +39 346 5067830
Fax: +32 2 542 56 57

Adrian Tümmel

Territorios francófonos de Europa, África y Québec

Email: adriant@satelliteindustries.com
Tel: +32 2 542 56 55
Móvil: +32 497 243 953
Fax: +32 2 542 56 57

Europa del Este, Polonia y Rusia

Gregor Rudowicz

Email: gregorr@satelliteindustries.com
Tel: +48 62 7603870
Móvil: +48 602 43 96 59
Fax: +48 62 7603871

Satellite®

www.satelliteindustries.com

/satelliteindustries
@satindustries