

CARPINTERÍA

La calidad y el rigor en los trabajos como garantía de éxito

1. El negocio

En una carpintería se trabaja con madera y sus derivados para fabricar o reparar todo tipo de elementos que se elaboren con este tipo de componentes (muebles, puertas, ventanas, madera protegida para la construcción y las aplicaciones exteriores, etc.). El sector de la madera tiene un peso muy importante en España. Según datos del INE, en este sector existen más de 18.000 empresas dedicadas a la producción de productos intermedios (tableros, chapa, etc.) o productos finales (muebles, envases, embalajes, etc.) y generan más de cien mil puestos de trabajo.

Estas empresas pueden disponer de taller y tienda de exposición y dedicarse a la fabricación, reparación y montaje de productos de carpintería, así como a su venta al público. El tipo de clientes a los que se dirige una carpintería va a depender de su dimensión, pudiendo ser particulares que solicitan la elaboración de algún producto (muebles, reformas, puertas y ventanas, etc.) que suelen ser residentes de las zonas cercanas, comercios y empresas que requieren el montaje de estructuras de madera, empresas de construcción que demandan trabajos de carpintería tanto en obra nueva como en reforma de viviendas o edificios, etc.

La principal fuerza competitiva de una carpintería es la calidad de sus trabajos, además de un precio competitivo en el caso de los grandes pedidos. El futuro del sector, aceptando los nuevos retos y oportunidades que vayan surgiendo, va a pasar por la apuesta por la diferenciación a través del producto a medida, el cubrir la demanda insatisfecha existente, el cumplimiento riguroso de los plazos de entrega, la transmisión permanente de una imagen de profesionalidad, una esmerada atención personalizada al cliente, una adecuada relación calidad-precio, la contratación permanente de profesionales cualificados, un amplio catálogo de productos, un correcto servicio post-venta y el establecimiento de acuerdos comerciales con empresas y profesionales de sectores afines (comercio de muebles y decoración, empresas constructoras y de reformas, etc.).

2. El local

La decisión de comprar o alquilar el local para el negocio resulta de gran trascendencia. En caso de adquirir el local, la inversión se elevaría de forma considerable. La mayor parte de los asesores recomienda en principio el alquiler para evitar problemas de tesorería, no descartando la compra en un futuro. Al escoger el local se debe tener en cuenta factores como su tamaño (un mínimo de 90 m² para una carpintería pequeña) y el espacio disponible, la iluminación, la ventilación, la facilidad de acceso de los medios de transporte, etc., pues son aspectos que van a condicionar las posibilidades del negocio, las condiciones del trabajo y las posibles ampliaciones futuras. Además debe reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y seguridad, exigidas por la legislación vigente. Su ubicación está condicionada por la legislación (ruido, uso de maquinaria, etc.) por lo que suele ceñirse a polígonos industriales o espacios no urbanos.



El acondicionamiento del local, tanto el externo (escaparate, rótulos, cierres, etc.) como el interno (electricidad, iluminación, instalación de agua, pavimentos, paredes y techos adecuados, aseo, etc.) supondrá un coste aproximado de unos 8.000 € que puede reducirse si ya se ha desarrollado esta actividad o una similar. La distribución del mismo debe incluir una zona destinada al taller, un almacén, una oficina-recepción, un aseo, y, si es el caso, un espacio de exposición y venta.

3. Equipamiento y plantilla

El equipamiento de una carpintería varía en función de su actividad y de los servicios que se ofrecen. El equipo básico de herramientas y maquinaria está compuesto de compresores, cepilladora, regruesadora, sierras, escopleadora, taladradoras, cepillos, fresadora, espigadora, canteadora, lijadora, pistola de clavijas, utillaje (martillos, mazos, destornilladores, escuadras, reglas, grapadora...), etc. A este equipamiento hay que añadir el mobiliario de almacén (mesa, caballetes, mural, estanterías) y el de oficina. En total, esta inversión rondará los 25.000 €. Como se suele trabajar bajo pedido, el stock inicial en material no es muy elevado (unos 2.500 €). Si se necesita un vehículo para transporte de herramientas y materiales la inversión se incrementaría en otros 15.000 €.

La plantilla mínima requerida para un negocio de este tipo estará compuesta por las personas necesarias para llevar a cabo las tareas de gestión, fabricación, venta y reparto. Una carpintería pequeña puede ser atendida por tres personas (que puedan encargarse de los trabajos de carpintería, ebanistería, barnizado y de la atención al público), pero dependiendo de su tamaño y de los servicios que se ofrezcan será necesario contar con más empleados. En este sector no es sencillo encontrar profesionales cualificados, lo cual hace que se torne esencial el retener a los buenos trabajadores. En todo caso, la calidad del servicio que va a ofrecer la carpintería va a depender de la formación de todos sus empleados, por lo que ésta tiene que ser continua y adecuada. De manera habitual, la formación necesaria de la mayor parte de los empleados de este sector ha sido adquirida a través de la experiencia durante el desempeño de esta actividad.

4. La competencia

La composición de la competencia de una carpintería viene conformada no sólo por el conjunto de talleres de carpintería y ebanistería de similares características de oferta de servicios, sino también por todos aquellos talleres de fabricación de muebles a medida, empresas de reformas (que son capaces de acometer tanto grandes como pequeños trabajos de carpintería, cambios de puertas y ventanas, decoración de comercios, etc.), grandes superficies especialistas en bricolaje y decoración, etc.

De todos modos, los principales competidores son aquellos que están ubicados dentro de la misma zona de influencia, por lo que, teniendo en cuenta la composición y modos de actuación de la competencia más cercana, la estrategia más habitual por la que se suele apostar es la diferenciación (calidad de servicio, rapidez, atención personalizada, flexibilidad, etc.). En este sector, tanto la calidad que se ofrece como el respeto a los plazos de entrega, se tornan fundamentales a la hora de competir. Un buen objetivo de la empresa debe ser conseguir convertirse en un referente en la zona de influencia para este tipo de trabajos, lo cual permitirá diferenciarse de la competencia con mejores posibilidades de éxito. En este sentido, conseguir fidelizar los clientes a través de una adecuada atención y una buena relación calidad-precio, aumentarán las posibilidades de éxito del negocio. Por el contrario, optar por la especialización en un negocio de este tipo supone cerrar oportunidades e incrementar el riesgo, por lo que resulta recomendable ofrecer el mayor catálogo de productos de madera y dirigirse al mayor tipo de públicos posibles.

5. Estrategias

Una ventaja competitiva permite tener una mejor posición que los rivales para asegurar a los clientes. Existen muchas fuentes de ventajas competitivas (ofrecer el servicio con mayor calidad, lograr menores costes que los rivales, tener una mejor ubicación, etc.). La estrategia competitiva consiste en el modo en que la empresa obtiene una ventaja. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** La carpintería consigue unos costes menores que sus competidores, por lo que puede ofrecer sus servicios más baratos.
- **Diferenciación.** La carpintería oferta un servicio que se diferencia de algún modo de los de la competencia (apuesta por la calidad, amplio abanico de servicios, una atención personalizada, mayor flexibilidad de horarios, etc.).
- **Especialización o segmentación.** Consiste en centrarse en un tipo de producto o servicio (muebles, ebanistería, carpintería industrial, etc.) o en un nicho de mercado concreto (particulares, comercios, construcción, etc.), de modo que la carpintería puede atender de forma más eficientemente al conjunto de potenciales clientes.

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Empresa cuya actividad es la fabricación o reparación de todo tipo de elementos que se elaboren con madera y sus derivados.
- **Sector:** Servicios.
- **Requisitos administrativos generales:** Declaración censal de alta de obligaciones fiscales (IAE, IVA, IRPF...), de Seguridad Social y laborales. Licencias municipales (ambiental, obras y comunicación de inicio de actividad).
- **Inversión:** A partir de 36.000 € se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y los stocks iniciales. Si se requiere un vehículo para transporte de materiales habría que añadir otros 15.000 €.
- **Personal mínimo:** Partiendo de tres personas, las suficientes para garantizar las labores de gestión, fabricación, venta y reparto.
- **Formación requerida:** Conocimientos de carpintería (habitualmente experiencia en esta actividad) y formación actualizada y continua sobre los procesos y productos.
- **Superficie:** Se puede montar una carpintería en locales desde 90 m².

TRÁMITES A LLEVAR A CABO

1. **Los generales para todas las empresas de nueva creación.** Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
2. **Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.**
3. **Obtención de Licencia Ambiental en el Ayuntamiento.**
4. **Inscripción en el Registro Industrial.**
5. **Inscripción en el Registro de Pequeños Productores de Residuos Peligrosos en la Consejería de Medio Ambiente de la Comunidad Autónoma y contrato con una empresa autorizada para la retirada de residuos peligrosos.**
6. **Cumplimiento de la L.O.P.D. (protección de datos), si se van a manejar datos de carácter personal.**