

300 planes de negocio

**Plan de negocio
CARPINTERÍA**

Sector de Servicios

Datos de 2007



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe una carpintería, taller o lugar donde se trabaja la madera y sus derivados para crear muebles para el hogar, marcos de puertas y ventanas, escritorios de trabajo, etc. Además, se llevarán a cabo trabajos de reparación.

También se puede englobar dentro de la carpintería, la industria del tratamiento de la madera protegida para la construcción y las aplicaciones exteriores.

Estudiaremos un negocio dedicado a la fabricación, reparación, venta y montaje de carpintería en general, totalmente acabada, con variedad de modelos y terminaciones

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

Existe una normativa que regula las aperturas e instalaciones de actividades de fabricación. El otorgamiento de las correspondientes licencias es competencia de los respectivos ayuntamientos.

El procedimiento a seguir, como "Taller de carpintería de madera. Almacenes y venta de muebles", será el de Actividad calificada según Anexo III de la Ley de Protección Ambiental de Andalucía.

Esta normativa se recoge principalmente en:

- Ordenanzas municipales de actividades de los respectivos ayuntamientos.
- Ley 7/1994, de 18 de mayo, de Protección Ambiental de Andalucía.
- Decreto 297/1995, de 19 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Calificación Ambiental.

El procedimiento de Calificación Empresarial para Empresas de Madera y Corcho se lleva en el Servicio de Industria de las Delegaciones de Empleo y Desarrollo Tecnológico. La normativa que se exige es la siguiente:

- Real Decreto 3008/1978 de 27 de octubre regulador del D.C.E.
- Orden Ministerial de 12 de noviembre de 1979 por el que se aprueba la implantación del D.C.E. en los sectores de la madera y corcho.

El procedimiento para la inscripción en el Registro de Establecimientos y Actividades Industriales se lleva en las respectivas Áreas de Industria de las Delegaciones Provinciales de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de la Junta de Andalucía. La normativa a cumplir es la siguiente:

- Decreto 358/2000, de 18 de julio, que regula el procedimiento para la instalación, ampliación, traslado y puesta en funcionamiento de los Establecimientos e Instalaciones Industriales, así como el control, responsabilidad y régimen sancionador de los mismos.
- Orden de 16 de octubre de 2000, por la que se dictan normas de desarrollo del Decreto 358/2000, de 18 de julio para la tramitación de los expedientes de instalación, ampliación, traslado y puesta en servicio de industrias e instalaciones relacionadas en su Anexo y su control.
- Real Decreto 253/2003, de 28 de febrero, por el que se incorpora al ordenamiento español la Directiva 1999/42/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de junio de 1999, por la que se establece un mecanismo de reconocimiento de títulos respecto a las actividades profesionales a que se refieren las Directivas de liberalización y de medidas transitorias

En la actualidad, el marco jurídico básico de la prevención de riesgos laborales en España viene determinado por las siguientes normas, muchas de las cuales son transposición de las directivas de la Unión Europea:

- Ley de Prevención de Riesgos Laborales, de 8 de noviembre de 1995.
- Modificación Ley 50/1998, de 30 de diciembre. Modificación Ley 39/1999, de 5 de noviembre.
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- Modificación por Real Decreto 780/1998, de 30 de abril.
- Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de señalización de seguridad y salud en el trabajo.

- Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- Real Decreto 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.
- Modificación Real Decreto 1124/2000, de 16 de junio.
- Real Decreto 773/1997, de 30 de mayo, sobre disposiciones mínimas de Seguridad relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.
- Real Decreto 1215/1997, de 18 de julio, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.
- Real Decreto 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la seguridad y salud de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.
- Real Decreto 614/2001, de 8 de junio, sobre disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.

Numerosas disposiciones de diverso rango normativo, reguladoras de la protección de la seguridad y salud de los trabajadores frente a los riesgos específicos y aplicables con carácter general a todos los sectores de actividad, entre las que se encuentran:

- Real Decreto 1.316/89, de 27 de octubre, sobre protección de los trabajadores frente a los riesgos derivados de la exposición al ruido durante el trabajo.
- Real Decreto 1.495/86, de 26 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad en las máquinas (modificado por Real Decreto 830/1991). Y Real Decreto 1.435/1992, de 27 de noviembre (modificado por Real Decreto 56/1995)
- Real Decreto 379/2001, de 6 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de almacenamiento de productos químicos y sus instrucciones técnicas complementarias.
- Real Decreto 786/2001, de 6 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad contra Incendios en los establecimientos industriales.
- Normas de procedimiento y desarrollo del Real Decreto 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios y se revisa el anexo 1 y los apéndices del mismo.

- Orden de 16 de abril de 1998 sobre normas de procedimiento y desarrollo del Real Decreto 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios y se revisa el anexo 1 y los apéndices del mismo.
- Real Decreto 2177/1996, de 4 de octubre, por el que se aprueba la Norma Básica de la Edificación "NBE-CPI-96. Condiciones de protección contra incendios en los edificios".
- Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios
- Real Decreto 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios.
- Orden 31 mayo 1982 Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP5 del Reglamento de Aparatos a Presión, sobre extintores de incendios.

1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto resulta idóneo para aquellas personas que, aún sin tener experiencia laboral previa en el sector, hayan recibido una formación profesional adecuada, como carpintero o ebanista, y tengan experiencia laboral suficiente. Por lo tanto, deben tener amplios conocimientos sobre el trabajo en madera.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

El sector de la madera es muy importante en nuestro país por estar formado por muchas empresas y por generar más de cien mil puestos de trabajo. Según datos extraídos de un informe sectorial del ICEX de mayo de 2006, la evolución del mercado español de la madera ha pasado de las aplicaciones a la aportación de estilo, funcionalidad, alto valor añadido e integración de la naturaleza en la vida cotidiana (vertiente ecológica).

El sector se divide, a su vez, en los dos subsectores siguientes:

- 1) *Industria de primera transformación* (productos intermedios): empresas de tableros y madera.
- 2) *Industria de segunda transformación* (productos finales): empresas de envases y embalajes, de muebles, carpinterías.

El sector cuenta con más de 18.300 empresas, fundamentalmente Pymes (Pequeñas y Medianas empresas) de una gran multiplicidad de actividades. El hecho de que su dimensión sea reducida incide notablemente en su flexibilidad y capacidad de adaptación a las necesidades de los clientes.

Se ha dado en el sector un crecimiento sostenido de la facturación en los últimos años del 5%, a la vez que se ha dado una reducción en un similar porcentaje del número de trabajadores, lo que confirma la tendencia del sector hacia una mano de obra cualificada con alto grado de especialización, así como una mayor automatización de los procesos productivos.

Hay que resaltar que Andalucía es una de las comunidades Autónomas que aglutinan a un mayor número de estas empresas, por detrás de Cataluña y la Comunidad Valenciana. Estas tres Comunidades suman un 43% del total de empresas del sector en el territorio español.

Centrándonos en la carpintería de madera, sabemos que ésta genera el 52 % del total de empleo del sector de la madera y del corcho en España y ocupa a más de 50.000 trabajadores. Al igual que para el resto del sector, el mercado de la carpintería de madera está caracterizado por su atomización, es decir, está formado por numerosas empresas de pequeño tamaño.

Otro dato destacable es el hecho de que las carpinterías con bajo nivel tecnológico son las que alcanzan un mayor volumen de producción, lo que pone de manifiesto el carácter atomizado del conjunto del sector maderero español en general y de la carpintería en particular.

Así mismo, el mercado de las carpinterías se divide en rehabilitación (70 %) y pequeñas promociones de obra nueva (30 %). Dada la cantidad de viviendas y locales con más de diez años, el mercado de la rehabilitación está en crecimiento. El 80 % de la facturación de las carpinterías proviene de la misma localidad en la que se ubica el negocio.

2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

- *Otros talleres de carpintería y ebanistería que realizan servicios similares al nuestro.* Son empresas que ya están asentadas en la zona y tienen una clientela fiel.
- *Talleres de fabricación de muebles.* Su actividad principal consiste en la fabricación y venta de muebles a medida.
- *Empresas especialistas en bricolaje.* Son empresas (grandes superficies) especialistas en bricolaje, jardinería y decoración. Un sírvase y hágalo usted mismo. Te dan información, formación y te venden los materiales, herramientas y utillaje. Este tipo de establecimientos están creciendo de forma importante por toda Europa.
- *Empresas de reformas.* Se trata de negocios que, sin ser especialistas, pueden llevar a cabo trabajos muy variados de distintas actividades como electricidad, fontanería, calefacción, carpintería, etc.

En este tema hay que tener en cuenta que el intrusismo de empresas no profesionales, sobre todo en poblaciones pequeñas que se dedican a pequeños trabajos de fabricación y de colocación (suelos, puertas, etc.) se considera un producto sustitutivo de los trabajos que realizan las carpinterías ya que pueden ajustar más los precios.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece al cliente y el cumplimiento de los plazos de entrega. El tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

2.3. Clientes

Los clientes del negocio de carpintería pueden ser de diversos tipos, en función del tamaño de la empresa y su inversión en maquinaria y tecnología. Destacamos los siguientes:

- *Clientes particulares que solicitan los servicios de la empresa.* Vienen para solicitar los servicios de un carpintero que les resuelva la necesidad de un producto concreto o con unas características específicas. Este servicio no lo encuentran en las grandes superficies comerciales o en el comercio minorista del sector. Suelen solicitar desde los servicios más simples, como puede ser cortar un listón de madera o preparar los materiales de madera para las tareas escolares, hasta encargos de una elevada cuantía económica, como pueden ser la equitación de armarios empotrados en el hogar.

Estos clientes acuden por dos motivos: algunos por cercanía y otros por recomendación de familiares, vecinos y amigos. Para presupuestos pequeños el cliente acude al más cercano. Para encargos de alto valor económico se acude a profesionales con solvencia que conocemos o nos recomiendan familiares o amigos.

Cuando la empresa logra realizar los trabajos con un alto nivel de calidad (cubre las expectativas del cliente); es fácil crecer y atraer a públicos que residan a una distancia superior, con lo que el área de mercado crece.

- *Comercio minorista de muebles y decoración.* Las empresas que comercializan muebles suelen tener ocasionalmente alguna demanda por parte de sus clientes de un mueble con unas medidas o características materiales que no son los estándares que dispone en su exposición o que puede pedir a fábrica. En estos casos, suele tener un acuerdo con algún profesional que da este servicio. Tener una amplia lista de empresas comercializadoras del sector a las que suministrar este tipo de servicio puede suponer una garantía de trabajo a lo largo del año.
- *Pequeñas empresas constructoras, de reformas del hogar y empresas de decoración.* Estas empresas o profesionales, continuamente dentro de sus proyectos, precisan la realización de un mueble a medida, para lo que utilizan los servicios de carpinterías y/o ebanisterías que gozan de su confianza y con las que tienen acuerdos de colaboración.

El cliente es cada vez más exigente en cuanto al cumplimiento de plazos para finalizar la obra, la limpieza y la calidad de la obra realizada.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

En este tipo de negocio, el principal aspecto que buscan los clientes es la calidad, aunque para pedidos grandes también será interesante ofrecer precios competitivos. Calidad significa cubrir las expectativas del cliente. Estos aspectos podríamos resumir los en los siguientes:

- Diseñar el mueble o cubrir el espacio "centímetro a centímetro", "soluciones para todo" y tal como el cliente lo concibe. La **diferenciación por producto a medida** constituye una oportunidad frente a la fabricación en serie, debido a que la calidad se asocia a los productos fabricados de forma artesanal, ya que cada trabajo es único y se diferencia por haber sido realizado a medida y por haber incorporado el diseño solicitado por el cliente.
- Otra oportunidad destacable para las empresas que se inician en el mercado de las carpinterías es la existencia de demanda insatisfecha. Aquellas empresas que destacan por la calidad en su trabajo y el cumplimiento de plazos, gozan de una buena reputación entre sus clientes, lo que puede dar lugar a largas listas de espera. Esta circunstancia debe ser aprovechada por las nuevas empresas que entren en el sector, de manera que supone una buena oportunidad para diferenciarse del resto de competidores.
- **Cumplir los plazos de entrega.** Aquí es importante fijar la fecha de entrega que se recoge en el contrato, habiendo planificado minuciosamente la garantía de su cumplimiento. Cumplir los plazos de entrega será un modo de diferenciarte de tu competencia, además de que así conseguirás transmitir una imagen de profesionalidad, clave para la promoción de tu empresa.
- **La cuidada atención al cliente, el asesoramiento profesional, una adecuada relación calidad-precio y la garantía post-venta** logran que el negocio adquiera con el paso del tiempo gran prestigio en su mercado.
- Además de todo ello, es importante en un negocio de este tipo contar con un amplio **catálogo de productos**, de manera que el cliente tenga un mayor abanico de posibilidades de elección. En este sentido, la especialización supone una enorme dependencia y, por consiguiente, un incremento del riesgo.

- A pesar de la dificultades encontradas en este sector, la empresa debe contar con **profesionales cualificados** en la medida que sea posible, de manera que los recursos humanos se constituyan en uno de los valores diferenciadores del negocio respecto de la competencia.

Otra línea estratégica a contemplar es la de establecer acuerdos comerciales con otras empresas y profesionales de sectores afines o complementarios como pueden ser el comercio minorista de muebles y decoración, o las pequeñas empresas constructoras y de reformas del hogar. A estas empresas o profesionales se les plantea por parte de la clientela la realización de un mueble a medida, para lo que utilizan los servicios de carpinterías y/o ebanisterías que gozan de su confianza.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Desarrollo de las actividades

El proceso de negocio de una carpintería consta de las siguientes operaciones básicas:

- Medición: Se trata de medir el espacio donde se va a ubicar el mueble, así como las dimensiones de éste.
- Replanteamiento: Supone trasladar a un plano los datos obtenidos en la fase anterior. Además, deben establecer los pasos que deben llevarse a cabo durante la fabricación del producto.
- Fabricación: Supone aplicar en la práctica los pasos establecidos sobre papel en la fase anterior, de manera que dé lugar al producto final.
- Entrega: Fase final consistente en la entrega del producto elaborado o la colocación del mismo (caso de suelos y techos).

La materia prima utilizada es básicamente la madera y sus productos derivados. En este sentido es destacable la evolución que ha habido en su tratamiento, de tal manera que ésta llega más preparada y tratada para ser utilizada por los carpinteros y ebanistas. Los profesionales del sector utilizan además de madera maciza, el tablero en sus diferentes variedades (aglomerado, contrachapado o de densidad media). También puede entrar, la materia prima, en forma de producto semiterminado, como en el caso de las puertas.

A continuación la madera pasa por las máquinas de cortado y serrado para transformarse en las piezas adecuadas, en función del producto que se vaya a fabricar, y una vez terminado este proceso, se pasa a la fase de tratamiento y montaje en la que las piezas que forman parte del producto se moldean, se espigan, se enlazan, se liján y se barnizan. Cuando el producto está totalmente fabricado se procede a la entrega o instalación.

Es fundamental para la calidad del producto contar con materia prima adecuada, lo que hace que se preste mucha atención a la calidad de ésta y no tanto a su precio. La mayoría de estos materiales son abastecidos por la industria española, aunque gran parte de la madera proviene del extranjero.

Los encargos a medida que se pueden fabricar abarcan un amplio abanico de posibilidades y quedan a expensas de lo que el cliente solicite. Los productos a medida surgen porque no todas las casas tienen el mismo tamaño, ni están distribuidas del mismo modo; pudiéndose encontrar con columnas, radiadores, ventanas y un largo etcétera de problemas. Los muebles a medida suponen una solución eficaz a esta situación. En este servicio, el cliente puede elegir tanto el tamaño como el acabado, e incluso la madera a utilizar.

Las carpinterías de pequeñas dimensiones tienen una amplia cartera de productos porque no suelen estar especializadas. Si optan por llevarlo a cabo, suelen hacerlo con muy pocos productos, como por ejemplo muebles de cocina o cerramientos exteriores.

Se puede realizar una clasificación de tipos de productos en distintos grupos, que serían las siguientes:

- Madera laminada.
- Cerramientos exteriores: Puertas y ventanas.
- Armarios.
- Muebles a medida: de cocina, de baño, de oficina,...
- Productos de decoración.
- Escaleras y barandillas
- Pavimentos: tarimas y parquet.
- Encargos bajo especificaciones.
- Etc.

Cabe resaltar el hecho de que los productos se fabricarán sobre pedido, lo que supone que no se mantengan existencias en almacén, y la producción debe llevarse a cabo en función de la demanda que tenga la carpintería en un intervalo de tiempo estimado.

Es conveniente prestar atención a las tendencias en los estilos decorativos en el sector de la decoración y el mueble. Se debe, por tanto, ofrecer productos acordes con dichas modas, ya que de esta manera se podrá incrementar el volumen de pedidos. El diseño se está erigiendo como un factor clave de éxito dado que el concepto de "moda" está cada vez más extendido en este sector y el mueble está adquiriendo un valor de expresión y de comunicación mayor que define el estatus y los gustos del consumidor.

4.2. Precios

El precio de los productos realizados en una carpintería no es comparativo con los productos similares que se ofrezcan en los comercios. En un caso está hecho por un artesano, utilizando herramientas y utillaje manual o semiautomático, y en el otro caso, está hecho en serie y en proceso industrial. Esto lo entiende o lo debe hacer valorar el profesional carpintero/a o ebanista al cliente.

Así mismo, a la hora de fijar un precio deben tenerse en cuenta los ofrecidos por la competencia directa, de manera que no se pierda competitividad en el mercado alejándose de ellos. En cualquier caso, si se ofrece algún tipo de diferenciación no tiene porqué mantenerse un precio similar.

Los precios ofertados por las carpinterías variarán en función de la calidad del tipo de madera o tablero utilizados para la fabricación del producto así como de los accesorios empleados. En cualquier caso, se debe establecer un presupuesto previo al comienzo del trabajo.

Resumiendo, la estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un producto de calidad a precios competitivos.

4.3. Comunicación

Las herramientas de promoción más utilizadas por las carpinterías son los catálogos, donde se muestren la gama de productos que se pueden fabricar. Además, será interesante anunciarse en prensa y directorios comerciales (Páginas Amarillas, QDQ, etc.). La contratación de publicidad suele hacerse en prensa escrita de carácter local o regional.

Para un negocio de este tipo, una de las acciones fundamentales de promoción será crear la imagen corporativa poniendo el nombre y el logotipo en el rótulo de entrada así como en los vehículos, las tarjetas, los sobres, las facturas, etc.

Una vez avance el negocio se puede llevar a cabo merchandising de productos como calendarios, posters, mecheros, etc.

También debe utilizarse la publicidad a través de Internet, que aporta una serie de ventajas como su bajo coste, la imagen de modernidad que transmite en el sector, contactos a través de correo electrónico. Así mismo, resulta conveniente la creación de una página web completa, en la que se dé a conocer el negocio, su ubicación, la posibilidad de realizar encargos, catálogo de productos, etc.

Por otro lado, no es habitual que una carpintería de pequeño tamaño como la que nos ocupa acuda a una feria del sector como participante, aunque sí debe hacerlo como visitante, de manera que pueda dar un poco a conocer el negocio y coger ideas de algunos otros.

Junto a estos sistemas de promoción de carácter formal, el "boca a boca" es la forma más habitual para conseguir nuevos clientes en este sector. Para ello, debe realizarse un trabajo de calidad, con precios ajustados y cumpliendo los plazos establecidos con el que los ya clientes del negocio queden plenamente satisfechos, evitando reacciones contrarias, de manera que sea una forma de arrastrar clientes potenciales. Esta publicidad no tiene coste alguno y siempre resulta efectiva.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

En este proyecto estamos tratando la creación de una carpintería de reducida dimensión, por lo que el número de empleados no va a ser superior a cinco. La empresa puede estar formada entre 3 y 5 personas, siempre que exista una relación entre oficiales de primera y aprendices.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vaya a desarrollar:

- Carpintero/a: Desarrolla un conjunto de tareas en las que se elaboran, montan y reparan puertas, ventanas; realiza revestimientos de paredes y techos, escaleras y mobiliario propio de la carpintería a medida, en el taller o "in situ", atendiendo a la información técnica o instrucciones recibidas, desarrolla el proyecto de realización y presupuesto, seleccionando para ello, previamente, las materias primas necesarias, cumpliendo los criterios de calidad establecidos y la reglamentación vigente.
- Ebanista: Su función consiste en la fabricación de muebles a medida y composiciones de marquetería. Es el encargado también de elaborar el proyecto y el presupuesto del mueble según las indicaciones de la clientela, mecanizar piezas de madera y tableros, así como montar, instalar y ajustar el mueble.
- Barnizador/a a pistola: Es la persona encargada de barnizar, lacar y decorar elementos de carpintería y mueble mediante procedimientos mecánico-manuales y automatizados. Es también su función preparar y aplicar productos químicos en elementos de carpintería y mueble, y obtener acabados tradicionales, especiales y decorativos, tanto manual como automáticamente.
- Ayudante de la industria del mueble de madera: Sus funciones se basan en asistir en el corte, moldeo, ajuste y ensamble de piezas de madera, así como en el montaje en el lugar de la obra.
- Gestión del negocio. Se requiere que tenga conocimientos sobre temas de gestión de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, facturación...).

Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa, como el asesoramiento fiscal, laboral y contable.

En este negocio propondremos, además del gerente del negocio, una plantilla formada por un oficial de primera y un aprendiz. Supondremos, por tanto, que el emprendedor de este negocio será el carpintero.

Generalmente el emprendedor se encarga de las labores comerciales y de administración: medición, presupuestos, contratación y diseño del trabajo a realizar. Sin embargo, éstas son tareas que perfectamente se pueden encargar a una asesoría externa.

En las pequeñas carpinterías no existen puestos de trabajo diferenciados, por lo que es habitual la movilidad funcional de todos los empleados.

HORARIOS

Los horarios dependen del tipo de trabajo que se realice, siendo el habitual del sector en talleres de lunes a viernes de 9:00 a 20:00 horas, con un descanso mínimo de dos horas a la hora del almuerzo, librando los sábados y domingos. No obstante, según lo requieran las fechas de entrega o en el caso de reformas particulares o en locales, se pueden ver modificados adecuándose a las necesidades del cliente.

5.2. Formación

Una de las principales dificultades para el desarrollo de la actividad es encontrar personal cualificado. La carpintería de madera no exige estar en posesión de ningún certificado o permiso especial de trabajo, sin embargo para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector. Actualmente se pueden realizar estos estudios en Escuelas Profesionales de Ebanistas y Carpinteros/as, en Centros de Formación Ocupacional y en Escuelas del sector.

En todos estos centros se ofrece la posibilidad de aprender el oficio y también pueden servir de reciclaje para los trabajadores en activo.

Un referente obligado para aprender y estar al corriente de las novedades y modas imperantes en cada momento, además de establecer contactos comerciales son las ferias del sector. A nivel nacional destacan las que tienen lugar en Valencia y Madrid. También son interesantes acudir a ferias regionales y locales, cada vez más utilizadas por las agencias de desarrollo local de las distintas administraciones para promocionar la producción local.

En cualquier caso, la formación académica del personal apenas existe y son los propios gerentes los que forman a sus trabajadores debido a que consideran que la mejor forma de aprendizaje es la que se da en la propia empresa.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

La carpintería no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico. No es necesario que el local esté situado en una zona de gran trasiego de público, por lo que resultará más fácil encontrar un arrendamiento barato, pudiendo establecerse en zonas de la periferia y en polígonos industriales de núcleos urbanos.

En cualquier caso, para analizar la conveniencia o no de ubicar el negocio en una zona determinada, es necesario hacer un estudio de mercado previo para determinar si los clientes que quedarán bajo el área de influencia de la empresa y la competencia existente en esta área hacen recomendable la ubicación o no del negocio en esa zona.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de negocio es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 90 m² dividida de la siguiente manera:

- **Oficina- Recepción a clientes:** Donde se atiende a la clientela que demanda productos por encargo y a medida, además de utilizarse para llevar la administración de la empresa, con una superficie de 15 m².
- **Taller:** Donde se realiza el proceso de fabricación del producto, con una superficie de 50 m².

- **Almacén:** Se guarda tanto la materia prima (maderas, tableros, etc.) como la materia auxiliar (puntas, tornillos, grapas, colas, aceites, grasas, etc.), con una superficie de 20 m².
- **Aseos y zona de vestuario:** con una superficie de 5 m².

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 7.540,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Mobiliario y decoración

El mobiliario estará compuesto por los elementos imprescindibles para llevar una mínima administración, dado que se contrata servicios externos, y atender a los clientes, recogiendo sus demandas, diseñando el mueble solicitado y preparando presupuestos.

Este mobiliario lo compondrán los siguientes elementos:

- Una mesa de despacho
- Un sillón directivo
- Dos sillas confidentes
- Un armario estantería

El mobiliario del almacén estará compuesto por:

- Estanterías
- Tablero de herramientas
- Caballetes

El coste por estos elementos puede rondar los 2.204,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

6.3. Equipamiento

La opción más recomendable es adquirir la maquinaria que resulte imprescindible a la hora de iniciar la actividad (o comprarla de segunda mano), y posteriormente, conforme se vaya consolidando el negocio, ir incorporando paulatinamente nuevos elementos y maquinaria que permitan producir más eficientemente y mayor número de productos.

La maquinaria necesaria es muy amplia en este negocio. Destacamos la siguiente: Compresor, cepilladora, regruesadora, sierra cinta, sierra manual, escuadradora o sierra circular de carro móvil, taladradora portátil, cepillos portátiles, máquina de fresa portátil, escopleadora espigadora, encoladora de cantos portátil, lijadora, pistola de clavijar.

En un principio, equiparemos el negocio con la maquinaria y herramientas básicas para no elevar en exceso la inversión. A medida que se vaya incrementado nuestra cartera de clientes, iremos dotando a esta partida de maquinaria más especializada con la que ofrecer a nuestros clientes servicios más propios de talleres de fabricación de muebles. El equipamiento y maquinaria necesarios para el desarrollo de la actividad en el taller, asciende, como mínimo, a un coste de 19.372,00 € (IVA incluido).

Hay que destacar que para la maquinaria más cara existe un amplio mercado de ocasión. Por otra parte, es preciso resaltar que a medida que avance el negocio, se podrá equipar de tecnología más sofisticada.

6.4. Elemento de transporte

Para este negocio es recomendable disponer de una furgoneta que permita realizar el transporte de las herramientas y materiales desde la carpintería hasta la obra.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio proponemos la compra de un vehículo comercial con un coste aproximado de 17.400,00 (IVA incluido).

Al igual que para la maquinaria, también existe un mercado de segunda mano para los vehículos comerciales.

6.5. Herramientas y utillaje

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los diferentes trabajos se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

- Herramientas y utillaje: Serruchos, plantillas, martillos, macetas, grapadora neumática, destornilladores neumáticos y manuales, pinceles, cepillo manual, gramil, gubia, formón, limas, plancha, tenazas, llaves para el mantenimiento y cambio de herramientas de las máquinas, aceitera, metros, escuadras, falsa escuadra, plomadas, nivel, reglas, compás de puntas, instrumentos de dibujo, herramientas de cortes diversos (discos, cintas, brocas, fresas, cuchillas de cepilladora y regruesadora, cizallas, etc.), gatos de escuadra, gatos de cinta, porta herramientas, porta brocas, útiles de protección, bancos de armar.
- Elementos de protección: En el desarrollo del trabajo se utilizarán los medios necesarios de seguridad y salud laboral y se observarán las normas legales al respecto.

El coste global de las herramientas, utillaje y elementos de protección se ha estimado en 7.192,00 € (IVA incluido).

6.6. Adquisición del stock inicial

La primera compra de materiales de consumo según empresas especializadas en el sector, tendrá que incluir: madera, tableros, cantos, puntas, tornillos, grapas, cola, masilla, lijas (discos, bandas, hojas, etc.), herrajes, accesorios, cristales, clavijas, etc.

El coste de esta compra será el que se muestra en el cuadro siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE MERCANCÍA	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	600,00 €	96,00 €	696,00 €
TOTAL	2.600,00 €	416,00 €	3.016,00 €

6.7. Equipo informático

Es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de ticket y facturas.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

6.8. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Los gastos de constitución y puesta en marcha
- Las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: Proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia

de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.204,00 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1.170,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.9. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	CUANTÍA
Alquiler	1.357,20 €
Suministros	232,00 €
Sueldos	3.430,00 €
S.S. a cargo de la empresa	636,90 €
Servicios externos (Asesoría)	110,20 €
Publicidad	110,20 €
Otros gastos	336,40 €
Total Pagos en un mes	6.212,90 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	18.638,70 €

6.10. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	6.500,00 €	1.040,00 €	7.540,00 €
Mobiliario	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Elemento de transporte	15.000,00 €	2.400,00 €	17.400,00 €
Herramientas	6.200,00 €	992,00 €	7.192,00 €
Equipamiento	16.700,00€	2.672,00 €	19.372,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Stock inicial y Materiales	2.600,00 €	416,00 €	3.016,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	2.340,00 €	0,00 €	2.340,00 €
Fondo de maniobra	18.638,70 €	0,00 €	17.840,40 €
TOTAL	73.428,70 €	8.392,00 €	81.820,70 €



7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

La facturación media de este tipo de empresas va a venir condicionada por el número de encargos que tenga. En función de estos encargos se puede establecer una carga de trabajo; es decir, el número de horas que se puede facturar.

Como media, se estima que de 100 € que se factura, 30 € son de costes de consumo (materiales y consumibles). En este caso, deberemos tener en cuenta posibles mermas y pérdidas, con lo que el margen se reduciría. Por este motivo, para realizar este estudio hemos utilizado un margen anual del 65% sobre las ventas.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumos:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 35% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 150 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 1.950,00 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 200,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado la creación de tres puestos de trabajo. El emprendedor será el gerente del negocio y se contratará a un oficial de primera, y un aprendiz, todos a tiempo completo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.500,00 €(*)	0,00 €	1.500,00 €
Oficial de primera	1.250,00 €	412,50 €(**)	1.662,50 €
Aprendiz	680,00 €	224,40 € (**)	904,40 €
TOTAL	3.430,00 €	636,90 €	4.066,90 €

(*) Incluye la Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones y el consumo de combustible así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.480,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 290,00 €.

▪ **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	6.500,00 €	10 %	650,00 €
Mobiliario y decoración	1.900,00 €	20 %	380,00 €
Elemento de transporte	15.000,00 €	20 %	3.000,00 €
Equipamiento	16.700,00 €	20 %	3.340,00 €
Herramientas	6.200,00 €	20 %	1.240,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			9.022,50 €

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
TOTAL ANUAL			633,33 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** Estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 35% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, tributos y seguros, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	14.040,00 €
Suministros	2.400,00 €
Sueldos	41.160,00 €
Seguridad Social a cargo de la empresa	7.642,80 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otro gastos	3.480,00 €
Amortización del inmovilizado material	9.022,50 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	80.658,63 €
Margen bruto medio sobre ventas	65%
Umbral de rentabilidad	124.090,20 €

Esto supondría una facturación anual de 124.090,20 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 10.340,85 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolverse.

Para financiar el negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. La elección final va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	6.500,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	1.900,00 €	Fondos Ajenos	FA
Maquinaria	16.700,00 €		
Elemento Transporte	15.000,00 €		
Herramientas	6.200,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	2.340,00 €		
Materiales	2.600,00 €		
Tesorería (*)	18.638,70 €		
IVA soportado	8.392,00 €		
Total activo	81.820,70 €	Total pasivo	81.820,70 €

(*) Se consideran 18.638,70 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se ha supuesto tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	110.000,00	130.000,00	150.000,00
Consumos (Ingresos x 35%)	38.500,00	45.500,00	52.500,00
Margen bruto (Ingresos- Coste de los ingresos)	71.500,00	84.500,00	97.500,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	110.000,00	130.000,00	150.000,00
CONSUMOS	38.500,00	45.500,00	52.500,00
MARGEN BRUTO	71.500,00	84.500,00	97.500,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	14.040,00	14.040,00	14.040,00
Suministros, servicios y otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Otros gastos	3.480,00	3.480,00	3.480,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	48.802,80	48.802,80	48.802,80
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	9.022,50	9.022,50	9.022,50
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	80.658,63	80.658,63	80.658,63
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-9.158,63	3.841,37	16.841,37

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de dos trabajadores a tiempo completo, a lo que se le suma la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.