

# MONTADOR DE MUEBLES

## La importancia de los acuerdos con fabricantes y constructores

### 1. El negocio

Las empresas de montaje de muebles llevan a cabo trabajos de montaje y desmontaje de los mismos, así como la instalación y colocación de aquellos elementos accesorios que lo requieran (cuadros eléctricos, tomas de agua, lámparas, electrodomésticos, etc.), centrándose sobre todo en actuaciones en cocinas y baños. España está entre los cinco mayores productores de muebles del mundo, siendo este un sector bastante vinculado a la construcción y la rehabilitación de viviendas. En nuestro país existen unos 12.000 fabricantes de muebles, conformando un sector muy atomizado de empresas de dimensión muy pequeña que dan empleo directo a más de 100.000 trabajadores y a cerca de 50.000 de forma indirecta, entre los cuales se encuentran los montadores de muebles que trabajan de forma independiente.

Este tipo de empresas suelen disponer de un local que hace las veces de pequeño taller y almacén, así como de un vehículo para trasladar personal y materiales. El tipo principal de clientes para los que realizan trabajos son los propios fabricantes de muebles (que subcontratan la labor de montaje en los hogares o lugares de destino), los distribuidores de mobiliario de fabricación ajena, las empresas constructoras, de reformas del hogar y de decoración, etc. En menor medida, realizan trabajos para clientes particulares que solicitan el montaje de algún conjunto de muebles adquiridos a algún fabricante, a un distribuidor o en una gran superficie.

Durante los años de crecimiento este ha sido un sector que ha incrementado en gran medida su carga de trabajo, por lo que muchos empleados de pequeños fabricantes de muebles pasaron a trabajar por cuenta propia realizando el montaje de cocinas, baños y empotrados para empresas constructoras. El descenso del ritmo de la construcción requiere que este sector deba aceptar los nuevos retos y oportunidades que marcan el futuro y que pasan por la diferenciación a través del producto a medida, el ofrecer soluciones creativas, el cumplimiento riguroso de los plazos de entrega, una adecuada relación calidad-precio, una esmerada atención personalizada al cliente, la transmisión permanente de una imagen de profesionalidad, la capacidad de trabajar con una gran variedad de materias primas, componentes y partes del mueble, un correcto servicio post-venta, el establecimiento de acuerdos comerciales con empresas y profesionales del comercio minorista de muebles y de decoración o pequeñas 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. Al escoger el local se debe tener en cuenta factores como su tamaño (no hace falta que sea excesivamente grande), el espacio disponible, la facilidad de acceso de los vehículos, etc. La ubicación del local, al no llevarse a cabo ninguna actividad comercial en el mismo, no tiene excesiva importancia, 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, suelo, paredes y techo adecuados, aseo, etc.) no supondrá un coste muy elevado (unos 2.000 €), ya que los requerimientos decorativos son mínimos, debiendo basarse tan sólo en sus aspectos funcionales.

### 3. Equipamiento y plantilla

El equipamiento de una empresa de montaje de muebles está compuesto de cepilladora, sierras, escuadradora, taladradora portátil, cepillos portátiles, fresadora portátil, taladro múltiple, escopleadora, espigadora, lijadoras portátiles, utillaje diverso (serruchos, plantillas, martillos, macetas, grapadora neumática, destornilladores, cepillo manual, formón, limas, tenazas, llaves cintas métricas, escuadras, plomadas, nivel, reglas, compás de puntas, porta herramientas, porta brocas, útiles de protección, bancos de armar, etc.), sistemas de extracción de polvo, pistola de clavijar, canteadora portátil, 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 15.000 €. Como se suele trabajar bajo pedido, el stock inicial en material consumible no es muy elevado (unos 2.500 €). La inversión en un vehículo destinado al transporte del personal, herramientas y materiales rondará los 15.000 €.

Para poner en marcha un negocio de este tipo resulta esencial conocer y dominar las técnicas propias de esta actividad, formación que, de forma habitual, ha sido adquirida a través de la experiencia. En este sector, como en muchos otros, 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 va a depender de la formación de todos los empleados, por lo que ésta tiene que ser continua y adecuada. Una pequeño negocio de montaje de mobiliario puede ser atendido en exclusividad por una persona, aunque, dependiendo de la carga habitual de trabajo y de los encargos recibidos, podría ser necesario aumentar plantilla, sobre todo para no tener que subcontratar determinadas labores que requieren formación más técnica (p.e. conexiones eléctricas o de fontanería).

## 4. La competencia

La composición de la competencia de una empresa de montaje de muebles viene conformada por otros montadores de muebles, sino también por todos aquellos negocios que están en condiciones de ofrecer servicios similares a los que oferta, como son el conjunto de carpinterías y ebanisterías, los talleres de fabricación de muebles a medida, las empresas de reformas, las grandes superficies especialistas en bricolaje y decoración (si cuentan con servicio propio de montaje), 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. Otra alternativa es optar por la especialización en algún tipo de mueble concreto (cocinas, baños, armarios empotrados y vestidores, etc.) sin abandonar el resto.

## 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 empresa consigue unos costes menores que sus competidores, por lo que puede ofrecer sus servicios más baratos.
- **Diferenciación.** La empresa 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 (montaje de muebles de cocina, baños, armarios empotrados, etc.) o en un nicho de mercado concreto (constructoras, fabricantes de muebles, distribuidores, particulares, etc.), de modo que la empresa puede atender de manera más eficiente al conjunto de potenciales clientes.

## FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Empresa cuya actividad principal es el montaje de muebles ya fabricados en el lugar de destino de los mismos (principalmente cocinas y baños).
- **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 18.000 € se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y los stocks iniciales. Si se requiere un vehículo para transporte de personas y materiales habría que añadir otros 15.000 €.
- **Personal mínimo:** Una persona, que podrían ser más en función de la carga habitual de trabajo y de los encargos recibidos.
- **Formación requerida:** Conocimientos acerca del montaje de muebles (habitualmente adquiridos mediante experiencia en esta actividad) y formación actualizada y continua sobre los procesos y productos.
- **Superficie:** Se requiere un pequeño local, sobre todo para almacenaje de material (unos 50 m<sup>2</sup>).

## 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. **Cumplimiento de la L.O.P.D. (protección de datos), si se van a manejar datos de carácter personal.**