

CARPINTERÍA METÁLICA

Una apuesta de largo recorrido en el campo de las reformas

1. El negocio

En una carpintería metálica se trabaja con hierro, aluminio y otros metales, realizando trabajos de cerramientos metálicos, forja, cerrajería, ventanas, puertas, etc. Según datos del INE, en España existen entre 20.000 y 25.000 establecimientos dedicados a la fabricación y venta de elementos metálicos que se utilizan en las actividades relacionadas con la construcción (la mayor parte son PYMES y autónomos). Al estar tan profundamente relacionada la construcción y con toda la industria o subsectores anexos a ella, la carpintería metálica no está exenta de sufrir las consecuencias de una crisis global en el sector, aunque para este tipo de negocio se auguran mejores previsiones gracias al campo de la rehabilitación de edificios y a la concesión de subvenciones para reformas.

Estas empresas pueden disponer de taller y tienda de exposición, sólo taller y sólo ser expositoras o instaladoras. El tipo de clientes a los que se dirige una carpintería metálica va a depender de su dimensión, pudiendo ser particulares que solicitan sus servicios (reformas interiores, sustitución de puertas y ventanas, etc.) que suelen ser residentes de las zonas cercanas, los comercios y empresas que requieren el montaje de amplios escaparates y otras estructuras metálicas, la administración pública (a través de los concursos o licitaciones), las empresas de construcción (que demandan el montaje de ventanas, puertas y otros cerramientos en obra nueva o en reforma de viviendas o edificios), etc.

En definitiva, el futuro del sector, aceptando sus nuevos retos y oportunidades, va a pasar por la incorporación de productos competitivos e innovadores (en sistemas de cierre de ventanas y puertas, aislamientos térmico y acústico, ahorro energético, seguridad, etc.), la consecución de un adecuado volumen de trabajo (que mejore la productividad), el facilitar a los clientes sistemas de financiación (que permitan aumentar la facturación), la disposición de maquinaria moderna, la realización de trabajos para empresas de construcción y de decoración, la incorporación de los últimos avances tecnológicos a los procesos de fabricación, los convenios con las compañías de seguros (que generan una gran facturación en la reparación de cristales, puertas y ventanas), la apuesta por el segmento de las instalaciones comerciales (para los que son fundamentales los escaparates y las puertas), 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 140 m²) 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. 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, un aseo, y, si es el caso, un espacio de exposición y venta.

3. Equipamiento y plantilla

El equipamiento de una carpintería metálica varía en función de su actividad y de los servicios que se ofrecen. El equipo básico de herramientas y maquinaria está compuesto de soldadoras, limpiadora, fresadoras, esmeriladora, compresor de aire, taladros, sierra de calar, ensambladora, remachadoras, prensa hidráulica, desbarbadota, tronzadora, roscadora, sierra circular, prensa manual, atornilladoras, utillaje (martillos, mazos, pinzas, plomadas, destornilladores, escuadras, reglas, etc.), andamijes, etc. A este equipamiento hay que añadir el mobiliario de almacén (mesa, caballetes, mural, estanterías) y el de oficina. En total, esta inversión puede rondar los 35.000 €. 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 metálica pequeña puede ser atendida por tres personas (dos oficiales y un auxiliar), pero dependiendo de su tamaño y de los servicios que se ofrezcan será necesario contar con más empleados. De todos modos, si resulta necesario, es bastante común subcontratar profesionales con carnet de instalador oficial. En todo caso, la calidad del servicio del establecimiento va a depender de la formación de todos sus empleados, por lo que ésta tiene que ser continua y adecuada. Habitualmente, 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 metálica viene conformada no sólo por el conjunto de otras carpinterías metálicas de mayor o menor tamaño y similares características de oferta de servicios, sino también por todas aquellas pequeñas empresas del sector de la construcción especializadas en reformas y que son capaces de acometer tanto grandes trabajos como pequeños cambios de puertas, ventanas, cerramientos, etc.

De todos modos, los principales competidores son aquellos que están ubicados dentro de la misma zona de influencia, por lo que, una vez establecidos y teniendo en cuenta la composición y funcionamiento de la competencia más cercana, la estrategia por la que se suele apostar es la diferenciación (calidad de servicio, rapidez de atención, atención personalizada, flexibilidad, etc.). Se puede decir que, en este sector, tanto la calidad que se ofrece al cliente como el hecho de que la carpintería sea capaz de cumplir con los plazos de entrega, se tornan fundamental 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.

Otra alternativa es optar por la especialización, ya sea en un tipo concreto de producto o servicio (forja, aluminio, PVC, etc.) o en un grupo concreto de clientes (particulares, comercios, construcción, administraciones públicas...). En este sentido, conseguir fidelizar los clientes a través de una adecuada atención y una buena relación calidad-precio, aumentarán las posibilidades del negocio.

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

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Empresa cuya actividad es la realización de trabajos de cerramientos metálicos, forja, cerrajería, ventanas, puertas, etc.
- **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 45.000 € 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 dos personas, las suficientes para garantizar las labores de gestión, fabricación, venta y reparto.
- **Formación requerida:** Conocimientos de carpintería metálica (habitualmente experiencia en esta actividad) y formación actualizada y continua sobre los procesos y productos.
- **Superficie:** Se puede montar una carpintería metálica en locales desde 140 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.**