

EMPRESA DE REFORMAS

Cumplimiento riguroso de los plazos y profesionalidad por encima de todo

1. El negocio

Una empresa de reformas ofrece múltiples servicios (albañilería, fontanería, pintura, electricidad y todo tipo de reformas) para hogares y empresas. Estos negocios llevan a cabo labores de rehabilitación de viviendas, locales u otros tipos de propiedades, ya sea de forma completa o parcial, realizando intervenciones de diversa magnitud, desde pequeñas obras de mantenimiento o reparación hasta remodelaciones integrales de mayor calado en las que intervienen profesionales de diferentes ramas.

La subida del precio de la vivienda, la crisis desencadenada en la construcción, la existencia de un gran parque de viviendas a rehabilitar y la concesión de subvenciones para reforma de edificios han supuesto un empuje para las actividades de reforma y acondicionamiento, ya que, por un lado, son muchos los casos en los que se opta por reformar una vivienda o un local en vez de adquirir los de nueva construcción y, por otra parte, los datos sobre hábitos de consumo muestran que una parte significativa del gasto familiar es empleado en este tipo de actividades en el hogar (suelos, ventanas, puertas, cocina, baños, instalación eléctrica, tabiques, etc.), todo lo cual ha hecho que, según datos del INE, la rehabilitación suponga aproximadamente la cuarta parte del peso económico del sector de la construcción.

Es este un tipo de negocio muy atomizado con un alto número de autónomos y PYMES, con un buen futuro siempre que se sepa adaptarse a los cambios, hábitos de consumo y nueva demanda existente, ofreciendo reformas integrales en los que el cliente no tenga que preocuparse de ningún tipo de trámite. El tipo de clientes a los que se dirige una empresa de reformas depende de su dimensión, pudiendo ser clientes particulares de la zona (para reformas interiores de viviendas o locales, trabajos de fontanería, electricidad, pintura, etc.), empresas que solicitan servicios de rehabilitación, reforma, interiorismo u obra nueva, empresas de todo tipo (comercios, oficinas, centros comerciales, hoteles, etc., que requieren mantenimientos, reparaciones y resolución de averías), administraciones públicas (por medio de concursos), etc.

La principal fuerza competitiva de estas empresas es la calidad de sus trabajos, además de un precio competitivo (sobre todo en los grandes clientes). El futuro pasa la apuesta por la adaptación a las necesidades de los clientes, el cumplimiento riguroso de los plazos de entrega, la imagen de profesionalidad, una adecuada relación calidad-precio, la realización de presupuestos detallados, la respuesta rápida y sin compromiso a los clientes, las garantías de trabajo bien hecho, el cumplimiento de los plazos de entrega, la facilitación de sistemas de financiación a los clientes, la respuesta inmediata las 24 horas del día a través de la telegestión, 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.



Su ubicación, ya que la mayor parte de los trabajos suele realizarse fuera del local, no está condicionada por aspectos comerciales, por lo que es aceptable cualquier lugar cerca de los potenciales clientes. El acondicionamiento del local, tanto el externo (escaparate, rótulos, cierres, etc.) como el interno (electricidad, iluminación, instalación de agua, suelo adecuado, aseo, etc.) supondrá un coste aproximado de unos 5.000 € que puede reducirse si ya se ha desarrollado esta actividad o una similar. El tamaño mínimo requerido para un negocio de este tipo es de unos 35 m² y la distribución del mismo debe incluir un almacén, una oficina y un aseo.

3. Equipamiento y plantilla

El equipamiento de una empresa de reformas varía en función de los servicios ofertados y está compuesto por todo tipo de herramientas (paletas, cortafríos, maza, picos, palas, rastrillos, niveles, serruchos, niveles, llaves, sierra radial, soldador, taladro, destornilladores, alicates, brocas, etc.), hormigonera, compresor, equipo de pintura, elementos de protección y seguridad, etc. A este equipamiento hay que añadir el mobiliario del almacén y el de oficina. En total, esta inversión rondará los 30.000 €. Como se suele trabajar bajo pedido, el stock inicial en material no es muy elevado (unos 3.000 €). Si se necesita un vehículo para transporte la inversión se incrementaría en otros 15.000 €.

La plantilla mínima está compuesta por las personas necesarias para atender todas las líneas de negocio. Así, es habitual tener cubiertos al menos los perfiles de albañilería, fontanería, electricidad y pintura. Una empresa de reformas puede ser atendida por tres personas, pero en función de los servicios que se ofrezcan y el incremento de la carga de trabajo será necesario contar con más plantilla o subcontratar determinados servicios. En este sector es necesario contar con profesionales cualificados, que sepan asesorar al cliente, lo cual hace que se torne esencial el retener a los buenos trabajadores. La calidad del servicio que va a ofrecer la empresa va a depender de la formación de sus empleados, por lo que tiene que ser continua y adecuada. La instalación de gas sólo puede realizarse por instaladores autorizados.

4. La competencia

La composición de la competencia de una empresa de reformas viene conformada no sólo por el conjunto de establecimientos de similares características de oferta de servicios ubicados dentro de la misma zona de influencia, sino también por todas aquellas empresas y profesionales autónomos especialistas en los distintos servicios que se ofrecen (albañilería, fontanería, electricidad, pintura, etc.). En este sector se produce la paradoja de que muchos de estos competidores pueden actuar en ocasiones como proveedores a través de la subcontratación de los mismos en caso de necesidad.

De todos modos, teniendo en cuenta la composición y formas de actuar de la competencia más cercana, la estrategia más habitual por la que se suele apostar es la diferenciación a través de la innovación de productos y técnicas, un completo abanico de servicios, una atención personalizada, 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. En este sentido, conseguir fidelizar los clientes a través de una adecuada atención y una buena relación calidad-precio, aumentará las posibilidades de éxito. Otra alternativa es optar por la especialización, ya sea en función del tipo de público al que se dirige el negocio (empresas, particulares, administraciones públicas, etc.) o de los servicios que se ofrezcan (albañilería, fontanería, electricidad, pintura, etc.).

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 de reformas consigue unos costes menores que sus competidores, por lo que puede ofrecer sus servicios más baratos.
- **Diferenciación.** La empresa de reformas 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, aplicación de técnicas y procesos innovadores, etc.).
- **Especialización o segmentación.** Consiste en centrarse en un tipo de servicio (albañilería, pintura, fontanería, electricidad, etc.) o en un nicho de mercado concreto (particulares, empresas, construcción, administraciones públicas, urbanizaciones, etc.), de modo que la empresa de reformas puede atender al conjunto de potenciales clientes de forma más eficiente.

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Empresa que ofrece múltiples servicios (albañilería, fontanería, pintura, electricidad y todo tipo de reformas) para hogares y empresas.
- **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 38.000 € 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 la atención de todas las líneas de negocio que se ofertan al público.
- **Formación requerida:** Conocimientos del oficio que se desempeña y formación actualizada y continua sobre los procesos y productos.
- **Superficie:** Se puede montar una empresa de reformas en locales desde 35 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 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.**
5. **Cumplimiento de la L.O.P.D. (protección de datos), si se van a manejar datos de carácter personal.**
6. **Obtención de la Certificación de Contratistas o Subcontratistas del Sector de la Construcción en la Agencia Tributaria.**
7. **La instalación de gas sólo se puede realizar por instaladores autorizados.**