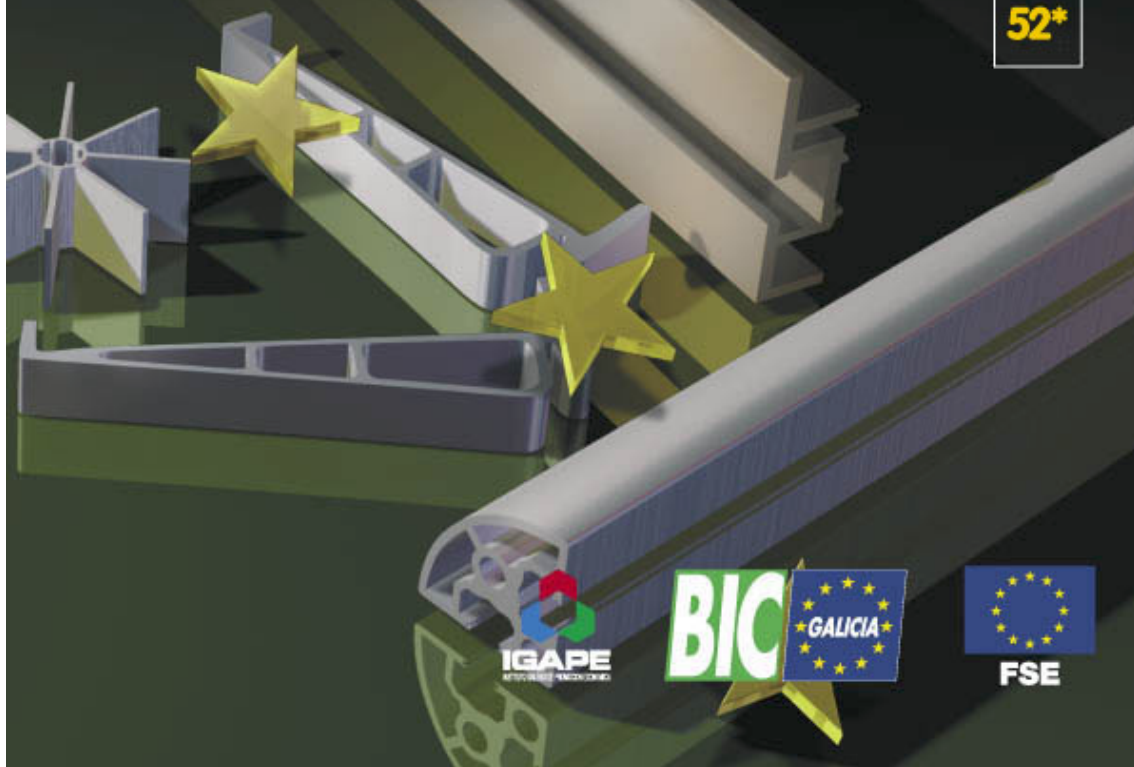


## Fabricación de carpintería metálica

\* NAS COMARCAS DA MARIÑA LUCENSE E CONCELLO DE RIORTORTO

52\*



## Índice

1. ¿Qué es este documento? .....	3
2. ¿Qué zonas comprende el estudio? .....	4
3. ¿Qué es una empresa de carpintería metálica? .....	5
4. ¿Cuántas empresas de carpintería metálica hay en la zona? ¿Qué características presentan? .....	6
5. ¿Quiénes son los clientes de una carpintería metálica? .....	8
6. ¿Cuál es el mercado actual de las carpinterías metálicas de la zona? .....	9
7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?.....	10
8. ¿Cómo competir en el mercado? .....	11
9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes? .....	12
10. ¿Qué partidas de inversión requiere una empresa de carpintería metálica? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?.....	13
11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?.....	14
12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?.....	15
13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?.....	16
14. NOTA DE LOS AUTORES.....	17

## 1. ¿Qué es este documento?

El siguiente documento es el resultado de un proceso de adaptación de las Guías de Actividade a los entornos locales, proceso que se enmarca dentro del Proyecto de Detección de Oportunidades de Negocio: Dinamización Empresarial dirigida en las comarcas de Galicia, desarrollado por el BIC Galicia en colaboración con la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais y la Axencia de Desenvolvemento Rural (AGADER).

Los Agentes de Desarrollo Local y los Técnicos de Empleo son elementos de dinamización del territorio y actúan como intermediadores y colaboradores en el desarrollo económico y social, es decir, tienen un contacto directo con los emprendedores y deben ejercer una actuación dinámica, de asistencia técnica y estar en constante proceso de búsqueda y actualización de la información económica y social. Por otra parte, las Guías de Actividade se configuran como el instrumento de asesoramiento a los emprendedores y de impulsión de nuevas empresas, ya que permiten evaluar nuevas ideas de negocio y ayudan a los técnicos y emprendedores a analizar la viabilidad de un proyecto empresarial.

Este documento surge, por tanto, con el objetivo de acercar la información contenida en la Guía de Residencias de la Tercera Edad a la realidad socioeconómica de este territorio, ofreciéndote una información más cercana de tu ámbito social y empresarial.

La adaptación de la información a las características de la zona ha sido realizada por los técnicos locales de empleo de los municipios de las Comarcas de la Mariña Lucense y el Concello de Riotorto que forman parte de la Rede de Técnicos de Emprego coordinada por la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais a través de la Dirección Xeral de Promoción do Emprego, así como de los técnicos de los Grupos de Acción Local que en la actualidad están desarrollando las iniciativas comunitarias: PRODER II (MARIÑA OCCIDENTAL) y LEADER + (TERRAS DE MIRANDA).

Para completar la información que ofrece esta guía con datos en el ámbito gallego y nacional, deberás tener la Guía de Carpintería Metálica realizada para Galicia, que está a tu disposición en la web: <http://guias.bicgalicia.es>.

## 2. ¿Qué zonas comprende el estudio?

El espacio que ocupa el territorio de esta zona está formado por 16 municipios: ocho costeros que son Ribadeo, Barreiros, Foz, Burela, Cervo, Xove, Viveiro y O Vicedo y los restantes, los ayuntamientos de Trabada, A Pontenova, Lourenzán, Mondoñedo, Alfoz, O Valadouro, Riotorto y Ourense, son de interior.

Dichos municipios pertenecen a tres comarcas que son las que forman A Mariña Lucense, salvo el de Riotorto que pertenece a Meira.



### 3. ¿Qué es una empresa de carpintería metálica?

La carpintería de aluminio es una actividad empresarial que comprende la fabricación de productos metálicos como puertas, ventanas, puertas de garaje, galerías, fachadas, rejas, balcones, etc. Concretamente, la fabricación de puertas y ventanas puede llegar a representar el 80 % de las ventas de cualquier taller de carpintería.

El proceso de fabricación consta de las siguientes operaciones básicas:

- Medición
- Corte
- Montaje
- Instalación

El aluminio es un material con una gran tradición y experiencia en la fabricación de cerramientos, lo que ha hecho posible que, actualmente, pueda fabricarse un perfil adecuado a cada necesidad específica. Los perfiles obtenidos por extrusión no requieren la utilización de herramientas o equipos muy sofisticados.

Su sistema de ensamble e instalación permite cambiar vidrios o reformar cortes y medidas sin incurrir en mayores gastos. Por el contrario, la actividad sí necesita la mano de obra especializada y conocedora de los métodos de trabajo propios de este tipo de carpintería.

Los encargos que recibe una carpintería de pequeño tamaño proceden, principalmente, de particulares que desean rehabilitar sus viviendas. No obstante, es posible que consigas unos pocos contratos de obra nueva procedentes de promotores y empresas constructoras y que representarían un altísimo porcentaje de la facturación que la empresa efectuaría a lo largo del año.

## 4. ¿Cuántas empresas de carpintería metálica hay en la zona? ¿Qué características presentan?

En las comarcas de la Mariña Lucense había en 2004 un total de 28 carpinterías de aluminio, siendo su distribución por municipios la siguiente:

Ayuntamiento	Número de empresas	Ayuntamiento	Número de empresas
Alfoz	0	Pontenova, A	1
Barreiros	2	Ribadeo	5
Burela	3	Riotorto	0
Cervo	1	Trabada	0
Foz	5	Valadouro, O	1
Lourenzá	1	Vicedo, O	1
Mondoñedo	4	Viveiro	4
Ourol	0	Xove	0
		<b>Total Zona 1</b>	<b>28</b>

Alrededor del 62% de las carpinterías metálicas en la zona de la Mariña Lucense se concentran en 4 ayuntamientos: Ribadeo, Foz, Viveiro y Mondoñedo, consecuencia lógica al estar entre los municipios con índices de población más altos y mayor actividad económica y empresarial de la zona.

Si nos fijamos en lo que sucede a nivel provincial y autonómico, en la provincia de Lugo en 2003, había 194 carpinterías. En toda Galicia había 1.130 empresas dedicadas a esta actividad.

En cuanto a la condición jurídica, existe una relación muy directa entre el número de empleados y la forma legal adoptada en esta actividad. Así, cuanto menor sea el número de empleados y consecuentemente, el volumen de facturación, mayor es el número de empresarios individuales.

Por el contrario, cuantos más empleados tenga la empresa, mayor será el número de las que adoptan la forma jurídica de Sociedad. En la zona, las empresas se constituyen casi por igual como sociedad limitada o trabajador autónomo, y sólo una pequeña parte utiliza otras formas jurídicas.

En esta zona predominan las carpinterías metálicas de pequeña dimensión, la mayoría factura por debajo de los 300 mil euros y tiene una plantilla compuesta por cinco personas como máximo.

## 5. ¿Quiénes son los clientes de una carpintería metálica?

Básicamente puedes enfocar tu mercado hacia dos tipologías de clientes: el particular y las constructoras-promotoras inmobiliarias. Los particulares son los principales demandantes de los trabajos de reforma, mientras que las constructoras-promotoras son los clientes que concentran la práctica totalidad de la obra nueva, ya sea pública o privada.

Para una empresa pequeña sus principales clientes serán en principio los particulares.

Si nuestros clientes son particulares valoraran más la calidad del producto que el precio, en cambio las empresas constructoras tendrán como criterio fundamental el precio.

Si diriges tus ventas a los particulares debes tener en cuenta que su mayor preocupación es mejorar el confort en sus viviendas, por lo que el precio no es el factor determinante, ya que se demandan, con mayor frecuencia, cerramientos de primera línea. Asimismo, la venta a los particulares es directa, con lo que en la relación comercial entran en juego aspectos propios de la venta personal.

Si enfocas las ventas hacia las constructoras-promotoras, éstas pedirán ante todo precio, con lo que el margen de maniobra de que dispondrás en la realización de trabajos será mínimo.

En cuanto a las condiciones de pago, varían en función del tipo de cliente al que te diriges: en el caso de particulares suele ser al contado, aunque si tu objetivo es ganarte al cliente, puedes otorgarle cierto crédito; en el caso de las empresas, los plazos de cobro suelen ser bastante amplios y van desde los 90 a los 180 días.

## 6. ¿Cuál es el mercado actual de las carpinterías metálicas de la zona?

No existen datos disponibles sobre el mercado de la carpintería metálica en la Mariña Lucense. Ahora bien, podemos ofrecerte información sobre una serie de variables que te permitirán evaluar su tamaño.

Si tienes pensado establecerte en la actividad de rehabilitación, debes tener en cuenta que las viviendas que tienen al menos 10 años de antigüedad pueden ser un modo de calcular el tamaño de mercado de esta actividad. En función de los datos disponibles, hemos estimado que aproximadamente 35.000 viviendas cumplen en la zona esta condición.

Si tu actividad se dirige hacia el mercado de obra nueva, la referencia que debes tener en cuenta son las viviendas en proyecto o en construcción. Según diversas fuentes consultadas, el techo histórico de producción de nuevas viviendas en Galicia fue de 3.767 pisos desde 1991 hasta el 2001. Durante el año 2003 se han creado 1.091 viviendas.

Para que puedas estimar el tamaño de tu mercado, te recomendamos seguir los siguientes pasos:

1. Identificar el número de carpinterías metálicas que existen en tu comarca y su volumen de facturación aproximado.
2. Realizar entrevistas a personas vinculadas directa o indirectamente con la actividad (trabajadores de carpinterías de la zona, proveedores, clientes, etc), con el fin de:
  - Identificar aproximadamente qué porcentaje de la actividad se está facturando dentro y fuera de la comarca.
  - Estimar cómo se divide el mercado en la comarca (obra nueva y obra de rehabilitación).
  - Averiguar cuántas promociones de obra nueva se están llevando a cabo en tu zona anualmente.
  - Averiguar cómo se distribuyen aproximadamente las ventas por tipo de producto en el mercado de rehabilitación.

Averiguar el plazo de tiempo que, por término medio, deben esperar los clientes de rehabilitación. Este es un indicador del grado de cobertura de la demanda.

## 7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Desaceleración en la construcción de viviendas.</li> <li>&gt; Elaboración del Código Técnico de la Edificación.</li> <li>&gt; Encarecimiento del precio del aluminio frente al precio del PVC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Tendencia hacia cerramientos de primera calidad en rehabilitaciones.</li> <li>&gt; Exigencia a medio plazo del certificado de calidad ISO en el mercado de obra nueva.</li> <li>&gt; Asegurar el mercado a través de variables de servicio.</li> <li>&gt; Restricción en el uso del PVC.</li> </ul>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Capacidad para acceder a la tecnología productiva.</li> <li>&gt; Amplio catálogo de productos.</li> <li>&gt; Precios competitivos.</li> <li>&gt; Estructuras flexibles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Escasez de personal cualificado.</li> <li>&gt; Actividad con imagen desacreditada por la presencia de empresas que ofrecen bajos niveles de calidad.</li> <li>&gt; Dificultades de diferenciación por competencia centrada en el precio del mercado de obra nueva.</li> <li>&gt; Falta de planificación empresarial.</li> <li>&gt; Falta de sistemas de gestión modernos.</li> <li>&gt; Baja orientación del cliente.</li> <li>&gt; Baja preocupación por la imagen de empresa.</li> </ul>

## 8. ¿Cómo competir en el mercado?

La cartera estándar de una carpintería metálica se compone, fundamentalmente, de los siguientes productos:

- Ventanas: correderas o practicables (oscilobatientes o normales)
- Puertas (interiores o exteriores)
- Galerías
- Fachadas estructurales
- Portones de garaje
- Balcones

Es de destacar que por término medio el 80% de las ventas son puertas y ventanas.

En cuanto al precio, es muy complicado dar orientaciones en una actividad como esta, porque hay infinidad de sistemas de cerramiento. Además una parte muy importante del precio, va a depender no del cierre en sí, sino de los trabajos previos y de la colocación.

Cuando valoremos la competencia en nuestra zona debemos tener en cuenta también los posibles sustitutos. El principal sustituto para el aluminio es el PVC. La madera no es una alternativa muy valorada en la zona porque es menos resistente a las inclemencias del tiempo y precisa de mantenimiento.

Actualmente hay una proporción 60/40 aluminio/ PVC y aparentemente se va a mantener.

## 9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?

Las herramientas promocionales más utilizadas son las siguientes: catálogos, vehículos rotulados, calendarios, posters, prensa, directorios comerciales, regalos.

Las carpinterías con mayor volumen de facturación son las que destinan mayores recursos a la promoción. No obstante, entre las empresas de menor tamaño existen unas acciones promocionales mínimas que consisten en el rotulado de vehículos y en los anuncios en directorios comerciales (Páginas Amarillas, QDO, etc.). La contratación de publicidad suele realizarse en la prensa escrita de ámbito comarcal o regional.

Sin embargo, la publicidad más efectiva es la que realizan los propios clientes, por lo que el servicio ha de ser satisfactorio para que la promoción sea positiva y beneficiosa.

En cuanto a la fuerza de ventas, las carpinterías metálicas disponen de una red comercial más o menos desarrollada en función del volumen de ventas:

- Pequeñas carpinterías: Suponiendo una plantilla de entre cinco y seis personas, la función comercial recae, básicamente, en el gerente.
- Carpinterías medianas: Suponiendo una plantilla de doce personas, el departamento comercial puede constar de dos o tres comerciales a tiempo completo y dos esporádicos.
- Carpinterías grandes: Para una plantilla total de cuarenta personas es factible que entre cuatro y seis sean comerciales.

## 10. ¿Qué partidas de inversión requiere una empresa de carpintería metálica? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?

Al inicio de la actividad se deberá hacer frente a la inversión en aquellos elementos de patrimonio destinados a servir de forma duradera, en la actividad de la empresa. Entre las partidas más importantes destacamos: maquinaria, vehículos de transporte, mobiliario, herramientas de mano y utillaje, equipos para proceso de información, aplicaciones informáticas, stock de arranque y gastos de constitución y primer establecimiento.

Esta actividad no precisa de instalaciones muy grandes porque es muy difícil que todos los empleados coincidan en el taller, lo normal es que estén desplazados en las diferentes obras.

En cuanto a los gastos, nos referimos a los desembolsos necesarios para el ejercicio de la actividad. Durante un cierto tiempo, es posible que los ingresos no compensen los gastos, por lo que deberás hacer una previsión sobre el número de meses que puede producirse esta situación y contar con fuentes de financiación suficientes para afrontarla.

Entre las partidas más relevantes podemos señalar: aprovisionamientos, sueldos y seguridad social, dietas, alquiler, suministros, comunicaciones, publicidad, servicios de profesionales independientes, gastos financieros, amortización de la inversión y tributos.

## 11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?

Desde el punto de vista organizativo una carpintería metálica consta de tres departamentos básicos: administración, comercial y producción.

En un taller pequeño no podemos hablar de organización, no hay departamentos ni puestos definidos, el gerente se encarga de la labor comercial, de la organización y de la supervisión de los trabajos. Cuando el taller ya alcanza ciertos volúmenes de facturación se define más claramente los puestos y se diferencian los departamentos.

Las necesidades de personal estimadas, según el volumen de facturación, son las siguientes:

Tamaño de la carpintería	Trabajadores fijos	Trabajadores discontinuos
Pequeña	4	3
Mediana	10	12
Grande	20-40	

En cuanto a los perfiles profesionales, la carpintería de aluminio no exige estar en posesión de ningún certificado o permiso especial de trabajo, sin embargo, el aluminio tiene unos procedimientos propios que hacen necesario contar con mano de obra formada en este material. Actualmente no existe la especialidad de Carpintería de Aluminio en Formación Profesional, lo que produce un déficit importante de profesionales especializados.

Las carpinterías combaten esta situación contratando a titulados en madera o albañilería, aunque esto no evita que el trabajador deba ser formado en la empresa.

La Xunta, dentro del plan FIP, promueve varios cursos relacionados con el sector entre los que podemos señalar: Carpintero metálico y de PVC, Carpintero de acero estructural y Carpintero de aluminio.

## 12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?

Existen un gran abanico de ayudas que pretenden facilitar el camino del emprendedor ofrecidas por la Consellería de Asuntos Sociais, Empleo e Relacións Laborais, IGAPE e ICO.

Entre los programas de ayuda que coordina la Dirección General de Empleo destacamos los apoyos a la contratación por cuenta ajena y el fomento del autoempleo y la economía social.

El IGAPE por su parte ofrece una amplia oferta de programas y ayudas entre los que podemos destacar:

- Programa emprendedores, que pretende favorecer la aparición de nuevos emprendedores y creación de nuevas iniciativas mediante el apoyo en la elaboración de planes de empresa, concesión de subvenciones a las inversiones y gastos de puesta en marcha, préstamos, servicios de tutoría.
- Microcréditos: Ayuda para la adquisición de activos fijos (pequeño volumen)

El ICO ofrece financiación en condiciones preferentes para las inversiones en activos fijos productivos por parte de las PYMES y también concede microcréditos para la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas.

## 13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?

- Xunta de Galicia: [www.xunta.es](http://www.xunta.es)
- Consellería de Innovación, Industria e Comercio: [www.xunta.es/conselle/in](http://www.xunta.es/conselle/in)
- Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais: [www.xunta.es/conselle/as](http://www.xunta.es/conselle/as)
- Instituto Galego de Promoción Económica: [www.igape.es](http://www.igape.es)
- Instituto Galego de Estadística: [www.ige.xunta.es](http://www.ige.xunta.es)
- Instituto Nacional de Estadística: [www.ine.es](http://www.ine.es)
- Asociación de Industriais Metalúrxicos de Galicia: [www.asime.es](http://www.asime.es)
- Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal: [www.confemetal.es](http://www.confemetal.es)
- Fundación de Investigación de la Máquina-Herramienta: [www.invema.es](http://www.invema.es)
- Asociación de Industriais Metalúrxicos, Metalomecánicos e Afíns de Portugal (AIMMAP): [www.aimmap.pt](http://www.aimmap.pt)
- Asociación de Empresarios de Carpinterías de Aluminio da provincia de Pontevedra: [www.aecalpo.com](http://www.aecalpo.com)
- Laboratorio Oficial de Metroloxía de Galicia: [www.ptg.es/labometroloxia](http://www.ptg.es/labometroloxia)

## 14. NOTA DE LOS AUTORES

### **Autores de la adaptación:**

**Manuela Domínguez Bermúdez, Técnico de Empleo do Concello de O Vicedo.**

Las referencias nominales suministradas en esta Guía, tales como centros de estudio, asociaciones, instituciones, ferias, páginas web, etcétera que el lector puede encontrar a lo largo de la lectura de este documento no pretenden ser una enumeración exhaustiva sino una muestra orientativa de las entidades detectadas durante la elaboración de este estudio. Es posible que existan otras referencias, similares a las citadas, que no han sido incluidas por no constituir tales relaciones el objetivo principal de la presente Guía.

Todos los datos relacionados con estadísticas, legislación, cursos, ayudas y cualquier otra información susceptible de ser actualizada, han sido obtenidos durante la realización de la presente Guía.

Santiago de Compostela, diciembre de 2004