



Anexo 2. Diferencias entre producir bienes y prestar servicios

Cuando se habla de oferta se pueden diferenciar claramente dos tipos, la producción de bienes y la prestación de servicios. En función del tipo de oferta tendrás que tener en cuenta unas variables u otras a la hora de desarrollar tu Plan de Empresa. Por ejemplo, cuando la actividad se centra en la producción de bienes van a tener mucha más importancia las infraestructuras y la maquinaria necesarias para la transformación del producto que en el caso de la prestación de servicios.

SI TE VAS A DEDICAR A PRODUCIR BIENES...

Las cuestiones más importantes a analizar previamente en este tipo de oferta son:

- La ubicación física. Tienes que tener en cuenta varios factores:
 - Condiciones urbanas y de edificación de la zona.
 - Aprovechamiento de servicios básicos: electricidad, agua y depuración.
 - Infraestructuras de comunicación con los proveedores y el mercado.
- El proceso productivo. Es recomendable, antes de iniciar la actividad, que defines y dibujes las fases para la elaboración del producto así como las necesidades técnicas (maquinaria, tecnología), que calcules los costes que suponen y valores la posibilidad de subcontratar-alquilar algunas de las fases más costosas.
- La estrategia de producción. Tienes que realizar una estimación sobre el volumen mínimo de producto necesario para tener presencia en el mercado y sobre el óptimo de producción para alcanzar una primera previsión de ventas. Esto va a determinar el tipo de planta industrial (equipo necesario, maquinaria y equipo humano). Es muy importante realizar un buen control y seguimiento de la variación de existencias (stocks) de tu almacén.
- Las infraestructuras necesarias para hacer frente al proceso productivo.
- La protección de tus productos o procesos si vas a incorporar innovación en el proyecto. Infórmate de la normativa en derechos de propiedad (Anexo 3).

Una vez definidos estos aspectos, tendrás que analizar los recursos necesarios (infraestructuras y recursos humanos) teniendo en cuenta que estos proyectos suelen requerir una inversión inicial elevada. Los puntos críticos para la producción de bienes, suelen ser:

Anexo 2. Diferencias entre producir bienes y prestar servicios

EXTREMADURA EMPRESARIAL



- El proceso productivo y la localización de tus infraestructuras, así como cumplir con la normativa y permisos vigentes.
- Conseguir la financiación necesaria para su puesta en marcha, que suele ser elevada y a través de recursos ajenos.
- Los productos que ya existen en el mercado y pueden cubrir las mismas necesidades.

Por ejemplo, un fabricante de muebles o un laboratorio farmacéutico tiene que dar mucha importancia al proceso productivo, normativas de calidad, las inversiones en infraestructuras y equipamiento...

SI TE VAS A DEDICAR A PRESTAR SERVICIOS...

Las cuestiones más importantes a analizar previamente en este tipo de oferta son:

- La ubicación física. Tienes que tener en cuenta varios factores:
 - Condiciones urbanas de la zona, cumplimiento de normativa, solicitud de permisos necesarios y acceso a servicios básicos (electricidad, agua y depuración).
 - Proximidad de los clientes.

La infraestructura necesaria dependerá del volumen de actividad y de los servicios que ofrezcas. Puede que en el comienzo de tu actividad no necesites un espacio de atención al público, por lo que te puedes plantear desarrollar tu actividad en tu domicilio, así como en incubadoras empresariales o viveros de empresas a un coste mucho menor. Generalmente la inversión en infraestructuras es inferior que en la producción de bienes, ya que no tienes que hacer frente a ningún proceso de fabricación ni adquirir maquinaria específica.

- El proceso para la prestación del servicio. Es conveniente tener un manual de prestación de servicio de manera que puedas estandarizar la calidad del resultado.
- El papel de los recursos humanos. Debes realizar un buen análisis de las habilidades necesarias para prestar el servicio y establecer una adecuada política de recursos humanos.

Los puntos críticos en la prestación de servicios suelen ser:

- El análisis de mercado. Tienes que visualizar claramente quiénes son tus clientes y hacer un seguimiento de la competencia.

Anexo 2. Diferencias entre producir bienes y prestar servicios

EXTREMADURA EMPRESARIAL



- Las necesidades de tesorería. Recursos monetarios necesarios desde que comienzas la actividad hasta el cobro de los ingresos.
- Las alianzas con otras empresas. Son muy importantes para que el proyecto tenga más fuerza en los momentos iniciales.

EJEMPLO

Un gabinete de psicología o una empresa de formación tienen que prestar especial atención en las habilidades y capacidades de sus recursos humanos, la cercanía con los clientes...

Ten en cuenta que la producción de bienes y la prestación de servicios no son excluyentes dentro de la misma empresa, sino que es muy frecuente la prestación de servicios asociados a los productos fabricados.

EJEMPLO

Un fabricante de coches requiere de la labor de un vendedor que a través de un servicio de ventas estimule y oriente al consumidor final. El comprador valorará principalmente las características del coche pero la interacción con el vendedor será un elemento clave en su decisión de compra.

Si tu proyecto va a tener orientación internacional es importante revisar adecuadamente los formatos, etiquetado, promoción, etc. del producto y/o servicios para los mercados a los que se van a dirigir fuera de España. En primer lugar, desde una perspectiva legal y de cumplimientos normativos en destino. Y después en cuanto a la cobertura de necesidades de potenciales clientes en el mercado objetivo.