

Claves para montar una autoescuela rentable

a pesar de la saturación del sector

# Empresarios sobre ruedas

*Las restricciones legales y el descenso de la natalidad han provocado que entrar en el negocio de las autoescuelas sea cada vez más difícil. Sin embargo, aún puedes hacerlo si consigues detectar sus oportunidades. Te contamos cómo.*

Las autoescuelas vivieron su época dorada en torno a los años setenta. En aquellos momentos, su buena salud se vio favorecida por el deseo de muchas mujeres y de muchos jóvenes de obtener el permiso de conducir.

Sin embargo, desde entonces, el crecimiento del sector ha descendido en la misma proporción en que lo ha hecho la tasa de natalidad. Y es que, para bien y para mal, esta actividad depende mucho de la edad de la población.

No obstante, aún hay oportunidades para nuevos emprendedores que quieran hacerse hueco en este negocio. Para conseguirlo, deberás tener paciencia –sobre todo durante los primeros meses de vida de tu autoescuela–, trabajar muy duro y

conocer los problemas que acucian al sector para aprender a superarlos.

## Obstáculos en el camino

Este no es un negocio para enriquecerse rápidamente, pero se trata de un servicio imprescindible para la sociedad.

En cuanto a los inconvenientes, además del descenso de la natalidad ➤

## Trámites para entrar en el negocio

Para montar una autoescuela, además de realizar los trámites habituales de comienzo de actividad, tendrás que realizar algunos específicos de estas empresas:

### ■ Solicitud de autorización de apertura y funcionamiento ante la Jefatura Provincial de Tráfico correspondiente.

En ésta deberás incluir la denominación de la autoescuela y su horario de funcionamiento (indicando las horas durante las que se impartirán las clases teóricas). También, una relación del personal directivo y docente en la que se indiquen sus funciones, una descripción de los vehículos de los que dispondrá la escuela y un plano del local donde conste la distribución, forma y superficie de

las distintas dependencias. Por último, una relación del material didáctico disponible.

■ Solicitud de la licencia de apertura del local en el Ayuntamiento de la ciudad donde vas a instalarte. En el caso de que dispongas de terrenos destinados a la realización de clases prácticas en circuito cerrado, deberás solicitar también una autorización para utilizar dichos terrenos. Si no es así, tendrás que pedir una autorización para usar las zonas que estén destinadas a la enseñanza de la conducción.

## Un negocio muy regulado

Debes estudiar a fondo la legislación que regula esta actividad. Las exigencias legales hacen referencia tanto a la forma de explotación como a las características que debe tener el local donde te instalas y el material necesario para ofrecer el servicio.

Con respecto al local, la ley establece que debe disponer de un acceso directo desde la calle o desde las zonas comunes del edificio donde se encuentre. También establece que tiene que contar con las siguientes instalaciones mínimas:

- Un aula para las clases teóricas de, al menos, 20 m<sup>2</sup>. Si se van a ofrecer clases de permisos profesionales, el mínimo serán 30

m<sup>2</sup>. La ley también especifica que cada alumno debe disponer de un espacio mínimo de un metro y medio.

- Una zona de recepción e información.
- Un despacho para el director de la autoescuela.
- Aseos independientes para ambos sexos.

En cuanto a los vehículos, las autoescuelas que impartan clases para los permisos B1 y B2, deben tener, como mínimo, dos

turismos. Si ofrecen formación para el resto de permisos, tendrán que contar, al menos, con un vehículo por cada categoría. También será necesario que dispongan de un material didáctico mínimo:

- Una colección de láminas, películas o diapositivas adecuadas para la enseñanza.
- Carteles con las señales de circulación y los distintivos de los vehículos.

- Otros dispositivos que faciliten la enseñanza teórica, como mesa de circulación, encerado, etcétera.
- Además, las escuelas que ofrezcan formación para los permisos C, D y E tendrán que tener un motor seccionado o realizado con material transparente y otros órganos fundamentales de los vehículos pesados como embrague, caja de cambios, freno hidráulico, dirección...



## El personal mínimo y características

Una de las características que diferencia a este negocio es que su personal tiene que estar titulado. Los profesores deben tener el Certificado de Aptitud de Profesor de Formación Vial o Profesor de Autoescuela, y los directores, el Certificado de Aptitud de Director de Escuelas de

Conductores. Para conseguir este título es necesario hacer unos cursos y superar un examen de tráfico. Puedes realizar estos cursos en la Confederación Nacional de Autoescuelas ([www.cnae.com](http://www.cnae.com)) y en el Área de Formación y Comportamiento de Conductores de la DGT (Tel. 91 301 83 56).

Cada autoescuela debe contar, además, con el siguiente personal mínimo: un titular de la autoescuela, un director y dos profesores. Sin embargo, una misma persona puede ejercer más de una función. Es frecuente en muchas autoescuelas que el titular sea a la vez director y profesor.

## Un servicio imprescindible.

Aunque no es un negocio que aporte beneficios rápidamente, tiene una ventaja incuestionable: se trata de un tipo de empresa necesaria para la sociedad.

## Inversión mínima necesaria

Gastos de constitución (S.L. + trámites administrativos)	3.305 euros.
Alquiler de local (primer mes + dos meses de fianza)	2.704 euros.
Reforma y mobiliario	21.035 euros.
Coches	30.050 euros.
<b>TOTAL</b>	<b>57.094 euros.</b>

## PLAN DE NEGOCIO

### Perfil del negocio

Nuestro emprendedor se establecerá en Valdebernardo, un barrio joven de Madrid. Hará una inversión de 78.000 euros, 60.000 de los cuales procederán de un crédito. Contratará a tres

trabajadores: una secretaria a jornada completa, un profesor a media jornada y él mismo que ejercerá las funciones de profesor y director. Recuperará la inversión inicial a partir del quinto año.

### Prestación de servicios

Los ingresos mensuales que se pueden obtener durante el primer año de vida son muy pocos. Si, por ejemplo, durante el primer año haces 100 matrículas y cobras por ello unos 200 euros, facturarás unos 20.000 euros. Cuando empieces a dar clases teóricas, cada profesor podrá dar un máximo de 140 horas al mes. Por tanto, supo-

niendo que los profesores estuvieran a tope, facturarías 280 clases al mes, a una media de 21 euros, unos 5.880 euros al mes. El primer año podrías facturar 60.000 euros, una cifra escasa para compensar los gastos que tendrás que afrontar. En cuanto a los meses con mayores ventas, suelen ser: septiembre, octubre, abril y mayo.

## CONCEPTOS CONTABLES

La amortización del inmovilizado es un concepto contable que hay que dominar. Vamos a tratarlo a través de un ejemplo, la compra de un coche y su amortización:

■ **Compra.** Para contabilizar la adquisición de un coche de 14.650 euros, tendrás que tener en cuenta su precio de adquisición más todos los gastos originados hasta su puesta en funcionamiento -350 euros del doble mando. El asiento contable se hará por un valor de 15.000 euros (se incrementará la cuenta de Inmovilizado del activo del balance y se disminuirá la de Cajas y Bancos, también en el activo).

■ **Amortización.** El Plan General de Contabilidad determina el número de años a los que tienes que amortizarlo. Supongamos que lo amortizamos a cuatro años. Si los 15.000 euros los dividimos entre 48 meses, la amortización

será de 312 euros/mes. En el apunte contable a realizar entran en juego dos cuentas, una de Balance y otra de Pérdidas y Ganancias. La partida "Amortización Acumulada para el inmovilizado", ubicada en el activo del balance, es negativa y su finalidad es ir recogiendo la disminución del valor que ese inmovilizado tendrá por el desgaste del uso. Hay que reducir cada mes 312 euros el valor del inmovilizado.

Las cuentas de balance siempre son acumulativas. Por eso, cada mes, esa cuenta se incrementa por el valor de la amortización en ese periodo. La otra cuenta que entra en juego en la amortización es la Dotación a la Amortización del Inmovilizado", ubicada en la cuenta de resultados. La finalidad de esta cuenta es la de ir trasladando de forma paulatina el gasto que supone la adquisición del inmovilizado.

## El primer ejercicio en cifras

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Prestación de Servicios	1.983	2.524	3.372	3.967	3.768	4.988	3.005	902	7.789	7.272	6.281	4.688	49.638
Alquiler local	902	902	902	902	902	902	902	902	902	902	902	902	10.818
Gastos de personal	2.383	2.383	2.383	2.383	2.383	3.165	2.383	2.383	2.383	2.383	2.383	3.165	30.162
Suministros y Servicios	198	252	337	397	377	998	601	1.558	1.454	1.256	938	352	8.366
Gastos financieros (intereses)	376	374	371	369	367	365	363	361	358	356	354	352	4.365
Dotación para la amortización (51.086 euros)	977	977	977	977	977	977	977	977	977	977	977	977	11.720
<b>RESULTADOS</b>	<b>-2.853</b>	<b>-2.364</b>	<b>-1.598</b>	<b>-1.061</b>	<b>-1.238</b>	<b>-1.419</b>	<b>-2.222</b>	<b>-4.623</b>	<b>1.611</b>	<b>1.200</b>	<b>409</b>	<b>-1.646</b>	<b>-15.793</b>
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Tesorería		34.320	32.661	31.766	31.201	30.663	29.942	17.694	13.764	16.065	17.748	18.843	
COBROS													
Prestación de Servicios	1.983	2.524	3.372	3.967	3.768	4.988	3.005		7.789	7.272	6.281	4.688	49.638
Capital	18.030												18.030
Préstamo	60.101												60.101
<b>TOTAL TESORERÍA</b>	<b>80.114</b>	<b>36.844</b>	<b>36.033</b>	<b>35.733</b>	<b>34.969</b>	<b>35.651</b>	<b>32.947</b>	<b>17.694</b>	<b>21.553</b>	<b>23.337</b>	<b>24.029</b>	<b>23.531</b>	<b>127.769</b>
PAGOS													
Reforma y mobiliario	10.518						10.518						21.035
Compra de los coches	30.051												30.051
Gastos de personal	1.611	2.315	2.315	2.520	2.315	3.096	2.520	2.315	2.315	2.520	2.315	3.096	29.253
Gastos financieros (intereses)	376	374	371	369	367	365	363	361	358	356	354	352	4.365
Alquiler local	902	902	902	902	902	902	902	902	902	902	902	902	10.818
Suministros y servicios	198	252	337	397	377	998	601	1.558	1.454	1.256	938	352	8.366
Fianzas Constituidas	1.803												1.803
Devolución préstamo	338	340	342	344	346	348	351	353	355	357	359	362	4.196
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>45.797</b>	<b>4.183</b>	<b>4.267</b>	<b>4.532</b>	<b>4.305</b>	<b>5.709</b>	<b>15.255</b>	<b>3.931</b>	<b>5.488</b>	<b>5.589</b>	<b>5.186</b>	<b>5.650</b>	<b>109.887</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>34.317</b>	<b>32.661</b>	<b>31.766</b>	<b>31.201</b>	<b>30.664</b>	<b>29.942</b>	<b>17.692</b>	<b>13.763</b>	<b>16.065</b>	<b>17.748</b>	<b>18.844</b>	<b>17.881</b>	<b>17.882</b>
BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
ACTIVO													
Inmovilizado	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	51.086	
Amortización acumulada para inmovilizado material	-977	-1.953	-2.930	-3.907	-4.883	-5.860	-6.837	-7.813	-8.790	-9.766	-10.743	-11.720	
Fianzas constituidas	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	1.803	
Cajas y bancos	34.320	32.661	31.766	31.201	30.663	29.942	17.694	13.764	16.065	17.748	18.843	17.882	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>86.232</b>	<b>83.597</b>	<b>81.725</b>	<b>80.183</b>	<b>78.669</b>	<b>76.971</b>	<b>63.746</b>	<b>58.840</b>	<b>60.164</b>	<b>60.871</b>	<b>60.989</b>	<b>59.051</b>	
PASIVO													
Capital	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	18.030	
Deudas con bancos	59.763	59.424	59.082	58.737	58.391	58.043	57.692	57.339	56.984	56.627	56.267	55.906	
Proveedores	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	10.518	
Resultado ejercicio	-2.852	-5.215	-6.814	-7.874	-9.111	-10.528	-12.748	-17.371	-15.759	-14.559	-14.150	-15.794	
Personal, SS y Hacienda	773	841	909	773	841	909	773	841	909	773	841	909	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>86.232</b>	<b>83.597</b>	<b>81.725</b>	<b>80.183</b>	<b>78.669</b>	<b>76.971</b>	<b>63.746</b>	<b>58.840</b>	<b>60.164</b>	<b>60.871</b>	<b>60.989</b>	<b>59.051</b>	

que se ha producido en los últimos años -que ha hecho que el sector se resienta-, existen otros factores:

■ **Mucha competencia.** Según datos de la Confederación Nacional de Autoescuelas (CNAE), actualmente hay unas 8.000 autoescuelas en España. Esta cifra muestra lo saturado que se encuentra el sector en nuestro país.

■ **Un trabajo muy sacrificado.** La guerra de precios ha provocado que, en proporción, las tarifas sean más bajas que

hace unos años. La consecuencia es que, para obtener la misma rentabilidad, se necesita trabajar más horas y conseguir más alumnos.

■ **Una regulación muy restrictiva.** Jose Miguel Baéz, presidente de CNAE, asegura que "este negocio no tiene libertad de empresa. Por ejemplo, se nos prohíbe examinar a más de cuatro alumnos por semana y profesor, tener a más de un profesor por coche -de manera que se puedan ofrecer el doble

de clases con la misma máquina-, ofrecer servicios como tramitación de seguros, servicio de fotocopiadoras, etcétera".

### Busca la diferencia

Ésta es la clave para que consigas hacer te hueco en el mercado. ¿Cómo?

■ **Amplia tu público objetivo.** Los datos sobre la evolución de la pirámide poblacional española son poco alagüeños. Sin embargo, crece el número de inmigrantes que residen en nuestro país. Y es en

esos potenciales alumnos donde más empeño debes poner. Eso sí, deberás proporcionarles un servicio adaptado a sus necesidades. Como explica José Miguel Baéz "la mayor dificultad de enseñar a los inmigrantes es idiomática".

Puedes utilizar test de lectura comprensiva, vídeos y, sobre todo, las horas extras que sean necesarias. No caigas en el error de descuidarles. Si les ayudas a superar la prueba, te garantizarás que muchos de sus compatriotas acudan a tu negocio.

Y, si puedes, no te ciñas a los inmigrantes hispanohablantes. Imagina lo bien que podría irte si tienes la única autoescuela de la ciudad donde se ofrecen clases en chino, árabe o inglés. Ya hay alguna empresa que lo hace, como la autoescuela Pekin en Madrid.

■ **Busca una ubicación idónea.** Nicolás Casas Bartolomé, presidente de la Asociación de Autoescuelas de Segovia, cree que "en este negocio lo mejor es huir de la competencia, para evitar las gue- ➤

### Rentabilidad

Al iniciar la actividad no se suele obtener rentabilidad ya que hay un tiempo durante el que no hay casi ingresos. Durante el primer medio año de vida la facturación de tu autoescuela será mínima.

Cuando el negocio empieza a funcionar bien es cuando trabaja a la vez la parte teórica y la práctica. En conclusión, una autoescuela que nace hoy comenzará a ser rentable en dos años.

### Inversión inicial

La inversión inicial dependerá de factores como la ubicación del local, las dimensiones del mismo y la reforma necesaria para acondicionarlo. Por otro lado, la variedad de permisos que se ofrezca también jugará un papel importante. José Miguel Baéz sostiene que "para montar una autoescuela la inversión

necesaria puede estar entre los 60.000 y los 75.000 euros, incluyendo el acondicionamiento del local, la compra de material mínimo necesario y la adquisición de los dos vehículos". Esta inversión puede multiplicarse por diez si se ofrecen permisos de las clases C, D y E, ya que se requieren más vehículos.

### Inmovilizado

La mayor inversión en inmovilizado será la compra de los coches. Puedes adquirirlos en cualquier concesionario y dirigirte a un taller reconocido y especializado para que instalen el doble mando. La forma de pago dependerá de las preferencias que tengas: al contado, a plazos o por 'leasing'. El 'leasing' es una forma de adquisición de un bien a través de un arrendamiento con

opción a compra. Mensualmente, o con la periodicidad que se pacte con la entidad que suscriba el 'leasing', se paga una cuota por el alquiler del bien y, con el pago de la última, se puede acceder a la opción de compra. Este tipo de adquisición tiene ventajas fiscales y, además, al considerarse un arrendamiento, el precio incluye el mantenimiento del automóvil, sus averías...

### Colchón financiero

"La inversión inicial se puede recuperar en 10 o 12 años" según Nicolás Casas. Pero Antonio Martínez sostiene que "el punto de equilibrio se puede alcanzar en el quinto año". Conviene contar, en cualquier caso, con un pe-

queño colchón financiero que te ayude a sobrevivir las épocas de menor afluencia de clientes. No debes olvidar que se trata de un negocio con unos ingresos muy irregulares, en los que habrá meses con una facturación baja.

## Test en Internet: adáptate a las nuevas tecnologías

La revolución de las nuevas tecnologías ha llegado incluso a los sectores más conservadores. Y las autoescuelas no iban a ser menos. Tuautoescuela.net es un claro ejemplo. Ha sabido aprovechar la progresiva adaptación que está sufriendo

del sector, ofreciendo a las autoescuelas servicios de test a través de Internet, para que éstas, a su vez, lo incluyan como un servicio más a sus alumnos. Carlos Azpilicueta, propietario de este portal *online* comenta que "Internet ha abierto nue-

vas formas de diversificación ya que permite llegar a cualquier cliente, sea cuál sea su situación geográfica". Otra ventaja es que puedes ampliar tu público objetivo ya que, no sólo te diriges a los alumnos, sino también a las autoescuelas. "Tuautoescuela.net -explica Azpilicueta- está enfocada a las empresas. Les ofrecemos una *web* gratuita y personalizada, con claves de acceso individuales, donde los alumnos pueden encontrar, además de test comentados y actualiza-

dos, resúmenes del libro teórico, teléfonos de atención al alumno, etcétera...". Sin embargo, sostiene que una empresa de Internet que se dedique sólo a ofrecer este tipo de servicios no resulta muy rentable. Por eso, más que como una inversión única, hay que enfocarlo como una forma de incrementar los ingresos.

### ¿Introducirse en Internet?

No desaproveches la oportunidad que puede ofrecerte Internet.

Cada vez son más las empresas de este sector que ofrecen servicios de exámenes e información a través de Internet a sus alumnos porque aportan valores añadidos a los clientes. Algunas de estas ventajas son:

- Libertad de horario para preparar el examen teórico.
- Repetición ilimitada de exámenes.
- Actualización constante de pruebas.
- Teléfono de atención a los alumnos.



Carlos Azpilicueta es propietario de Tuautoescuela.net, un portal de servicios de test de conducir.

### Infraestructura necesaria

Si te planteas la posibilidad de ampliar horizontes en tu empresa, dispones de varias alternativas:

- **Aprovecha la oportunidades de la Red.** Puedes suscribirte a un portal como Tuautoescuela.net donde tengas un espacio para tu negocio o crear tu propia página 'web'.
- **Diversifica tu oferta.** Crear un portal del tipo Tuautoescuela.net te

servirá para incrementar el volumen de ingresos y diversificar el riesgo. Para ello, subcontrata el mantenimiento de tu página 'web' y gestiona tú mismo los contenidos.

- **Sé proveedor de contenidos.** Si no quieres crear tu propio portal, puedes ponerte en contacto con páginas que ya existen para ofrecerles elaborar nuevos test.

## La posibilidad de diversificar la oferta es pequeña y las restricciones son muchas

► rras de precios, y buscar zonas con alta densidad de jóvenes. Antonio Martínez, propietario de la Autoescuela Delfín (Madrid), es de la misma opinión: "es aconsejable situarse en un barrio de nueva creación porque, aunque al principio sea menos rentable, se estará invirtiendo a medio-largo plazo".

Recuerda que el local deberá cumplir con las características marcadas por la ley. Sin embargo, esto no quita para que puedas decorarlo de una manera agradable y que atraiga al público.

**Haz de la atención al cliente tu mejor aliado.** En el negocio de las autoescuelas, la forma de publicidad que mejor funciona es el boca a oído, así que cuida como oro en paño a cada uno de tus clientes. Para ello, intenta que la recepción esté atendida por una persona que sea amable y que conozca la evolución de cada alumno. También procura que

las clases teóricas sean un atractivo más. Como explica José Miguel Baéz, "un buen profesor de teórica es uno de los mejores métodos de atraer público porque la preparación del examen no es sencilla y la gente recomendará el centro donde le ayudaron a superarla".

**Sírvete de las nuevas tecnologías.** Aunque, en un principio, la compra de ordenadores para ofrecer clases multimedia pueda encarecer tu inversión, a la larga será la mejor forma de incrementar la facturación. Además, te diferenciará de la competencia.

Tener una página *web* desde la que tus alumnos puedan realizar test e informarse en todo momento será un factor que te ayudará a mejorar tu servicio.

**Aprovecha las posibilidades de la publicidad móvil.** Las autoescuelas tienen a su disposición distintos elementos que pueden ayudarles a darse a conocer por poco

dinero. Uno de ellos, es la obligatoria "L" que durante un año deben lucir en su vehículo los conductores noveles. Incluir publicidad en ellas te asegura que el nombre de tu autoescuela sea visto por muchas personas cada día. Otro son las carteras que puedes entregar a tus alumnos para que lleven los libros de teórica y los test. José Miguel Báez explica que "estas inversiones aseguran un número elevado de impactos. Además, no suponen un coste muy elevado".

Maribel González/Celia García



### Emprendedores 'on line'

En [www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es) puedes consultar los planes de negocio de números anteriores: agencia inmobiliaria, restaurante, agencia de viajes, academia de idiomas, agencia de traducción, casa rural, agencia de publicidad, gimnasio, tienda 'delicatessen', empresa de 'software', tienda de moda, videoclub, turismo activo, org. de eventos, peluquería, herbolario y bar de copas.

Ilustración: David Villanueva