

Monta una tienda de informática con una inversión de 25.700 euros

Un negocio de última tecnología

Cada vez es mayor la demanda de equipos informáticos y de asesoramiento especializado. Si te interesa este sector, esta puede ser tu oportunidad para montar tu establecimiento.

Según datos facilitados por el Banco Cetelem en su estudio *El observador de la distribución*, el porcentaje de hogares españoles equipados con ordenador personal ascendió al 45,3% durante 2003, estando Madrid y Melilla a la cabeza con el 49,9% y el 46,7%, respectivamente. En el extremo opuesto se encuentran Extremadura, con el 23,6%, y Castilla La Mancha, con un 25,8%. "La competencia es feroz, aunque cada vez más gente se anima a tener su propio ordenador en casa debido a su bajo precio", comenta Alejandro Otero socio fundador y director técnico de Dualnet cb (www.dualnet.net).

Cada vez más equipos

Son cada vez más los hogares españoles que se adentran en el mundo de la informática, abriendo con ello un amplio mercado lleno de posibilidades todavía sin explotar. Si pretendes entrar en un negocio en expansión deberás elegir la

forma adecuada de enfoque y comercialización de tus productos.

Las tiendas preferidas. Según el mismo estudio, el lugar preferido para comprar productos de informática son las tiendas medianas o grandes espacios situados en centros comerciales (47,4% de los casos), seguido de los que prefieren los grandes almacenes (19,5%), las tiendas de barrio medianas o grandes (14,1%), las tiendas de barrio pequeñas de menos de 500 m² (9,3%), los hipermercados (5,2%) y las tiendas pequeñas en centros comerciales (4,5%). Es decir, la clientela prefiere acudir a los establecimientos con una gran variedad de oferta. A este dato hay que añadir que una de las características más valoradas es el asesoramiento recibido. Y ésta, sin duda, es tu principal baza.

Evolución del sector

En los últimos años el mundo de la informática ha sufrido un gran cambio. "El sector ha evolucionado enorme- ➤

inversión de 25.700 euros

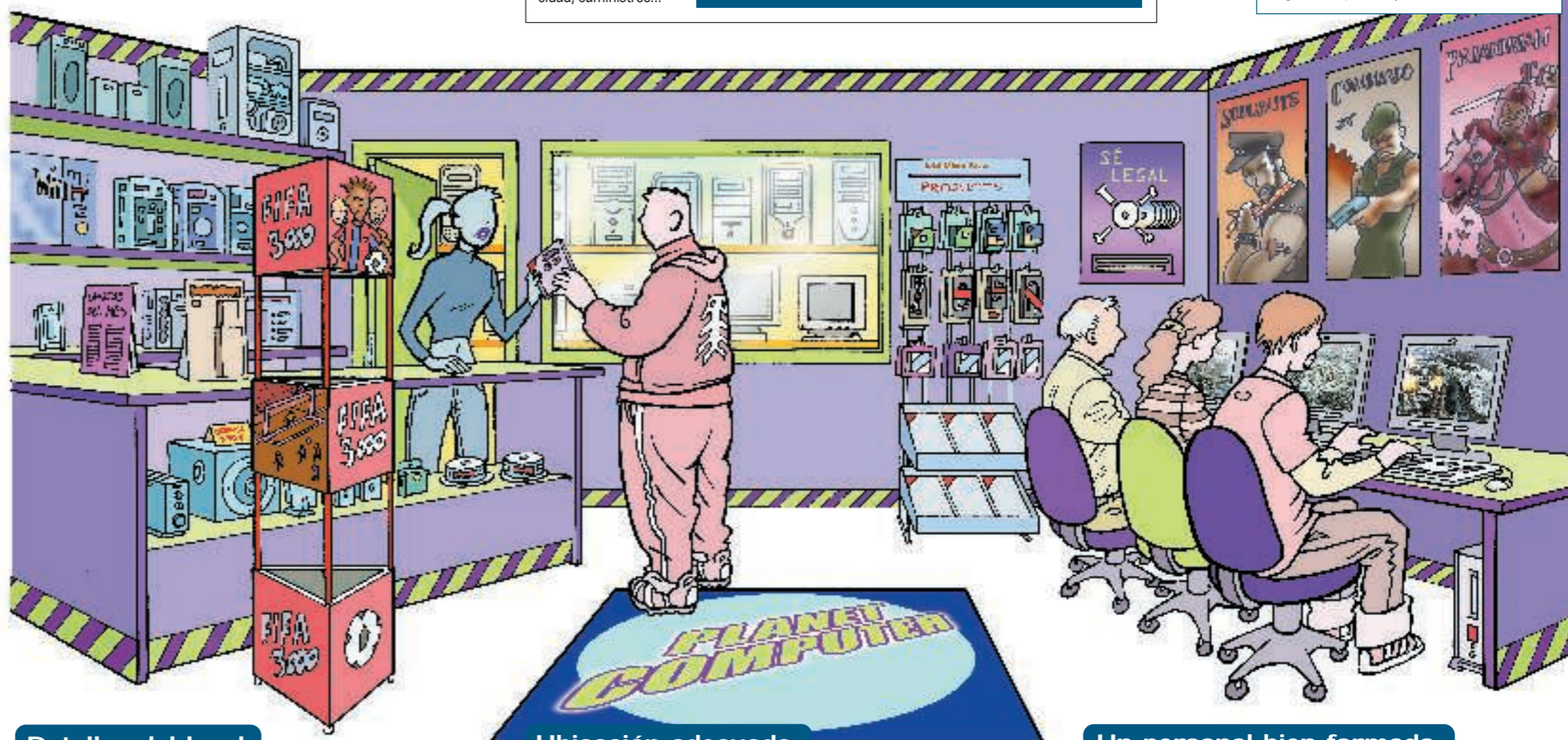
Inversión mínima necesaria

Te detallamos la inversión mínima necesaria para iniciar la actividad. Además tendrás que contar con un colchón financiero para hacer frente a los gastos de personal, publicidad, suministros...

Gastos de primer establecimiento (gastos de constitución de la SL + trámites administrativos)	3.400 euros
Alquiler del local (primer mes + dos meses de fianza)	1.800 euros
Stock de seguridad	8.500 euros
Reforma y mobiliario	12.000 euros
TOTAL:	25.700 euros

Trato personalizado

Ofrecer un trato personalizado, además de facilitar asesoramiento a la hora de comprar los productos, es la mejor forma de fidelizar. Una vez conseguido, el boca a oído hará el resto. "La clientela suele ser profana en la materia, con lo que ha de dejarse aconsejar. Por eso es esencial ser sincero y vender el producto correcto si deseamos que el cliente regrese," explica Alejandro Otero.



Detalles del local

No sólo la ubicación del local es importante. También hay que prestar mucha atención a las características del mismo. "A la hora de elegir el local adecuado, hay que pensar en una pequeña zona para el taller, un almacén de entre 20 y 30 m², una sección para la exposición de entre 50 y 60 m² y otra para albergar un despacho para la atención más personalizada a los clientes. A mi entender, el local ideal tendría en torno a unos 100 m²", comenta Alejandro Otero, socio fundador y director técnico de Dualnet CB (www.dualnet.net).

Ubicación adecuada

En este tipo de negocios una buena ubicación lo es todo. No obstante, el lugar elegido estará condicionado por el tipo de clientela al que enfoquemos el negocio. Según comenta Josep Aragonés, gerente de CyberTenda.com (www.ateneu-inf.es), "si el negocio está dirigido a particulares, deberíamos establecerlo en un barrio céntrico o por lo menos comercial. Si se dedica más a empresas, éstas deben visitarse y sería suficiente con ubicarnos en un barrio menos céntrico. Se debe valorar, según los objetivos de la empresa y la preparación del personal, si se va a dedicar a empresas o a particulares, ya que es una decisión determinante para evaluar el tamaño del local y su ubicación". Antonio Bezares, propietario de Office & Computer (91 303 87 34), puntualiza que "de cualquier forma, es importante que sea un sitio accesible para la clientela".

Un personal bien formado

Para entrar en un sector tan competitivo necesitarás rodearte de buenos profesionales que sepan adaptarse a la evolución del mercado. Y para ello, en un sector en el que los productos se quedan obsoletos con mucha rapidez, es imprescindible poseer la formación adecuada para poder asesorar a la clientela. Francisco Valls, director técnico de CyberTenda.com (www.cybertenda.com), comenta que "la formación es básica para poder ofrecer un valor añadido. El servicio técnico debe hacer los cursos que sean necesarios para actualizarse. También es muy importante la autoformación, ya que es fundamental para solucionar problemas y siempre es la base de la experiencia. En este tipo de negocios lo más importante es el personal que, además de conocer a fondo el sector, debe tener dedicación, buen trato y mucha paciencia".

Facturación del sector en España

Según datos facilitados por el banco Cetelem, que analiza en su informe *El observador de la distribución*, entre otros, el sector de la informática, la previsión de consumo doméstico en España se incrementará en un 8% en 2004 respecto a 2003, llegando en el último año a una cifra prevista

de 1.811 millones de euros. El mismo informe presenta los siguientes datos de facturación total del sector de la informática en España, en millones de euros:

	2002	2003	Variación
Hardware	4.721	5.127	8,6%
Software	1.219	1.308	7,3%
Servicios	3.844	3.810	-0,9%
Total	9.784	10.245	4,7%

(En millones de euros)