

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

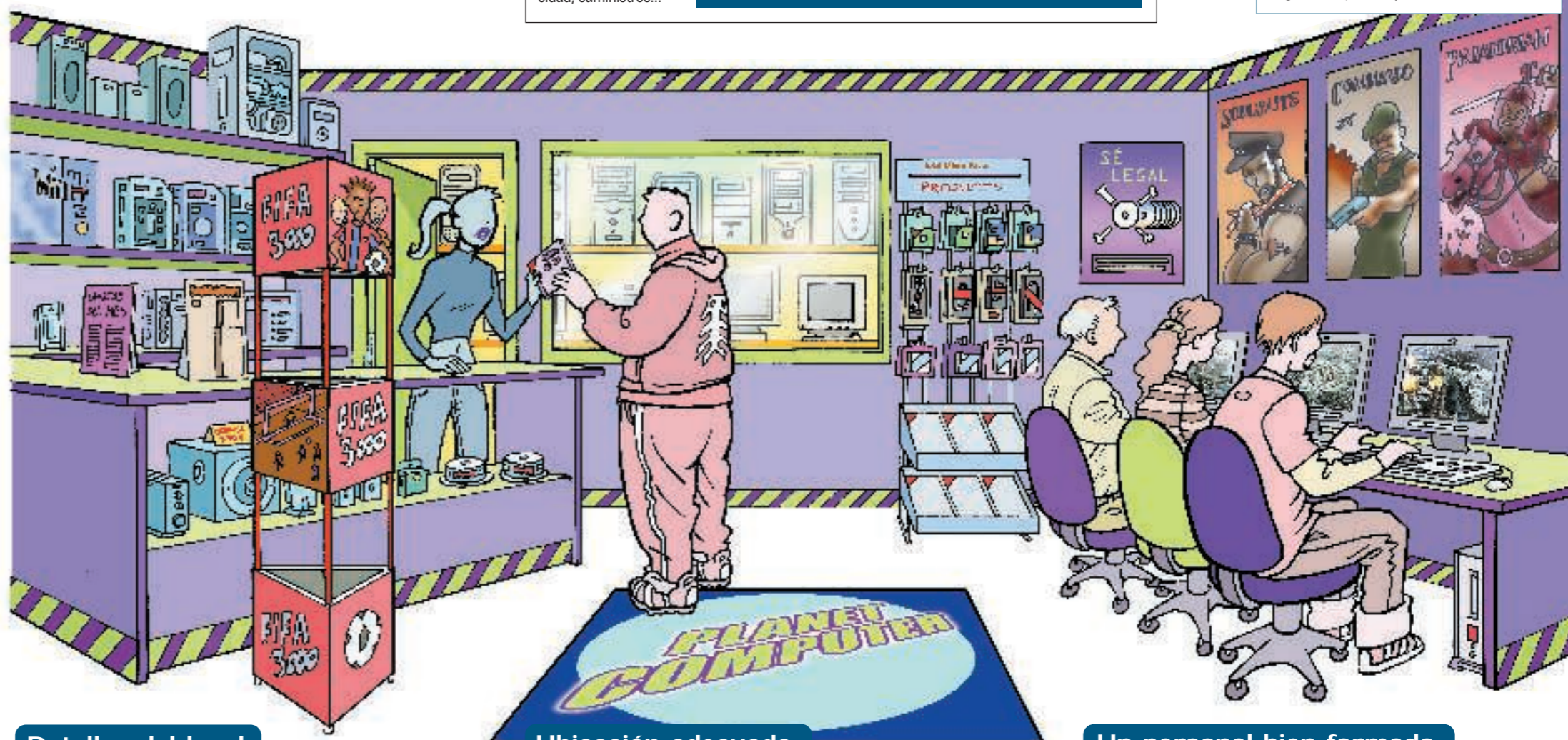
Inversión mínima necesaria

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)

PLAN DE NEGOCIO

Perfil del negocio

Dos emprendedores montan una tienda de informática. Piden un préstamo de 30.000 euros, aportando un capital de otros 30.000 que les servirá de colchón para los primeros meses de la empresa. Para iniciar la actividad empresarial, contratarán a un técnico, ampliando la plantilla con otro trabajador a jornada partida en octubre.

Alquiler del local

A la hora de contabilizar por este concepto, hay que tener en cuenta que la factura correspondiente al alquiler del local estará compuesta por la base imponible, el IVA y la retención. En la *Cuenta de Resultados* se contabilizará la base imponible como un gasto (600 euros), mientras que en el Presupuesto de Tesorería se reflejará, en cada periodo, la base imponible más el 16% del IVA menos el 15% de la retención (600 euros más 96 euros menos 90 euros). El IVA se contabilizará de forma acumulativa en la cuenta *Hacienda Pública IVA Soportado del Activo de Balance*, mientras que la retención lo hará directamente en la partida *Hacienda Pública Acreedor por retenciones practicadas de pasivo del Balance*. Ambos impuestos se liquidarán al final de cada trimestre con Hacienda.

'Stock' de seguridad

"El valor del stock a tener en la tienda puede estar entre los 10.000 y los 15.000 euros, que gastaríamos en tener piezas de todo tipo: discos duros, memorias, placas base, procesadores... En general es aconsejable disponer del menor stock posible, pero muy variado", comenta Alejandro Otero, de Dualnet. A lo que Josep Aragonés añade que "no se deben tener muchas existencias, ya que los productos cambian muy a menudo y los modelos quedan desactualizados cuando menos te lo esperas. Los productos que tengan una mayor demanda y los que no caducan son los únicos que se deben almacenar". Antonio Bezares, de Office & Computer, puntualiza que el hecho de que los proveedores puedan suministrarte en el día sin problemas, ayuda a mantener el mínimo stock posible.

El primer ejercicio en cifras

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Venta / Prestación servicios	2.700	1.850	2.200	2.900	4.000	3.000	3.500	3.100	6.500	9.500	11.200	14.000	64.450
Compra de productos	2.055	1.330	1.595	2.095	2.975	2.250	2.650	2.315	4.750	6.850	8.105	10.300	47.270
Alquiler del local	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Gastos de Personal	1.219	1.219	1.219	1.219	1.219	1.219	1.219	1.219	1.219	1.701	1.701	1.701	16.073
Gastos Financieros (intereses prestamos)	88	87	86	86	85	84	84	83	83	82	81	81	1.009
Otros Gastos	1.000	1.000	1.000	1.500	1.500	1.500	2.500	2.500	2.500	1.500	1.500	2.000	20.000
Dotación para amortización	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1.000
RESULTADOS	-2.345	-2.469	-2.384	-2.683	-2.462	-2.737	-3.636	-3.700	-2.735	-1.316	-871	-765	-28.102
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Tesorería	0	50.599	48.696	46.448	40.613	38.352	31.896	22.830	16.457	14.038	15.034	13.865	74.762
COBROS													
Venta / Prestación servicios	3.132	2.146	2.552	3.364	4.640	3.480	4.060	3.596	7.540	11.020	12.992	16.240	30.000
Capital	30.000												30.000
Préstamo	30.000												30.000
TOTAL TESORERÍA	63.132	52.745	51.248	49.812	45.253	41.832	35.956	26.426	23.997	25.058	28.026	30.105	134.762
PAGOS													
Compra de productos	2.384	1.099	1.850	2.430	3.451	3.053	2.191	2.685	5.510	5.663	10.285	11.948	52.550
Alquiler del local	606	606	606	606	606	606	606	606	606	606	606	606	7.272
Reforma y mobiliario	6.000						6.000						12.000
Stock de seguridad				2.833		2.833		2.833					8.500
Gastos de Personal	1.047	1.047	1.047	1.263	1.047	1.647	1.263	1.047	1.047	1.689	1.473	2.223	15.839
Gastos Financieros (intereses)	88	87	86	86	85	84	84	83	83	82	81	81	1.009
Devolución Préstamo	209	210	210	211	212	212	213	213	214	215	215	216	2.551
Pago IVA y retenciones a H.P.				270			270			270			810
Otros Gastos	1.000	1.000	1.000	1.500	1.500	1.500	2.500	2.500	2.500	1.500	1.500	2.000	20.000
TOTAL PAGOS	12.533	4.049	4.800	9.199	6.901	9.936	13.126	9.968	9.960	10.024	14.161	17.074	121.730
SALDO TESORERÍA	50.599	48.696	46.448	40.613	38.352	31.896	22.830	16.457	14.038	15.034	13.865	13.032	13.032
BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
ACTIVO													
Inmovilizado	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	120.000
Amortización Acumulada	-83	-167	-250	-333	-417	-500	-583	-667	-750	-833	-917	-1.000	-5.520
Fianza constituida	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	12.000
Stock de seguridad	2.833	2.833	5.667	5.667	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	85.000
Hacienda Pública, IVA soportado	425	734	1.085	431	1.003	1.459	520	986	1.842	1.192	2.585	4.329	15.000
Caja y Bancos	50.599	48.696	46.448	40.618	38.357	31.901	22.710	16.337	13.918	14.660	13.491	12.658	120.000
TOTAL ACTIVO	624.430	620.047	652.571	604.080	636.258	583.861	556.344	506.362	498.360	490.357	483.989	474.550	474.550
PASIVO													
Capital	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	300.000
Deudas con bancos	29.791	29.581	29.371	29.160	28.948	28.736	28.523	28.310	28.095	27.881	27.665	27.449	274.500
Resultado Ejercicio	-2.345	-4.814	-7.197	-9.880	-12.343	-15.079	-18.715	-22.416	-25.150	-26.467	-27.337	-28.102	-281.000
Proveedores	8.833	9.277	12.110	9.277	12.110	8.833	3.717	883	883	3.167	2.283	2.283	22.830
Personal, SS y Hacienda	72	144	216	72	144	216	72	144	216	78	156	234	1.600
Rem. Pendientes de Pago	100	200	300	400	500	0	100	200	300	450	600	0	1.600
Hacienda Pública, Ret. Practicadas	90	180	270	90	180	270	90	180	270	90	180	270	1.600
Hacienda IVA repercutido	432	728	1.080	464	1.104	1.584	560	1.056	2.096	1.520	3.312	5.552	16.000
TOTAL PASIVO	66.973	65.296	66.149	59.582	60.644	54.560	44.346	38.357	36.710	36.719	36.860	37.687	37.687

Prestación de servicios

El inicio del mes escolar y, sobre todo diciembre, serán los periodos de mayores ventas, siendo enero y el verano las etapas con un volumen menor de facturación. Sin embargo, los ingresos también se verán condicionados por el tipo de cliente hacia el que en-

foques el negocio, ya que la evolución no es la misma si la mayor parte de tu facturación se debe a la prestación de mantenimiento a empresas o a la venta directa de *hardware* a particulares. En cuanto a la rentabilidad, Alejandro Otero comenta

que "en general, cuanto más elevado sea el precio, menos margen, y cuanto más compleja sea la configuración del producto, el margen será mayor. La media del sector gira entre el 15 y el 20%, aunque hay muchos factores que influyen en su variación".

Gastos de personal

"Para iniciar la actividad empresarial se necesita, como mínimo, un técnico y un comercial con capacidad de gestión", comenta Jesús Pegalajar, director de marketing y franquicias de Tiendas UPI. De cualquier forma, es imprescindible la experiencia en el sector de la informática. A la hora de contabilizar los gastos de personal, estos se considerarán como un gasto en la *Cuen-*

ta de Resultados. Para contabilizarlos se aplicará el criterio de devengo, es decir, se imputará en cada periodo las nóminas mensuales más el devengo de la parte correspondiente a las pagas extras. En el *Presupuesto de Tesorería* se considera como un pago y, aplicando el criterio de caja, se contabiliza en el momento en el que se haga efectivo el mismo. Es decir, en cada mes se anotará el

suelo del trabajador y la seguridad social correspondiente, incluyendo al final de cada trimestre la liquidación del IRPF -enero, abril, julio y octubre- Por otro lado, las retenciones de IRPF y la Seguridad Social apuntarán en cuentas de pasivo del Balance, ya que son una "deuda" que tenemos con Hacienda, acumulándose mes a mes hasta que se liquiden a través de *Tesorería*.

Préstamo

La inversión inicial dependerá de muchos factores: si te estableces por tu cuenta o como franquicia, de la provincia donde lo hagas, del local, el *stock*... Alejandro Otero explica que "la inversión mínima con la que se podría montar un negocio de este tipo está entre los 10.000 y los 15.000 euros de *stock*, más otros tantos de adecuación del local. En definitiva, bastaría con una

inversión de entre 20.000 y 30.000 euros". No obstante, Francisco Valls puntualiza que "a partir de 90.000 euros ya se podría empezar con buen pie". De cualquier forma, podrás aportar el capital de tu bolsillo o adquiriéndolo mediante un préstamo. Si solicitas un préstamo, los intereses se contabilizarán como un gasto mensual en la *Cuenta de Resultados*. Por otro lado, en el *Presu-*

puesto de Tesorería tendremos que tener en cuenta tanto los intereses en el momento en el que se paguen como la parte que devolvemos correspondiente al capital prestado. La forma de aparecer en el Balance será a través de la cuenta *Deudas con bancos* que recoge, en cada periodo, el importe pendiente a liquidar con la entidad bancaria.

Conceptos contables: RETENCION FISCAL

Es un pago anticipado que se hace a la Hacienda Pública a cuenta de los distintos impuestos que se devengarán al finalizar el ejercicio. Existen varios tipos: **En el alquiler.** Cada mes, al abonarle la renta al propietario, le pagaremos un 15% menos, que es el tipo fijado actualmente. Al finalizar

cada trimestre, ingresaremos en Hacienda esa cantidad y, al año siguiente, cuando el arrendador realice su declaración, a la cuota a pagar le restará ese dinero. **En las nóminas.** También será una retención a cuenta del IRPF de los empleados. Cada mes habrá un porcentaje de la nómina que no pa-

garemos a los empleados sino que lo ingresaremos en Hacienda al finalizar cada trimestre. Cuando el trabajador realice su declaración, ese dinero ya lo tendrá pagado, y tendrá que liquidar en función de lo que le hayan retenido. **En facturas emitidas.** Se hace cuando emitamos una factura a un

cliente que es un empresario o profesional y el concepto de la factura sea prestación de servicios. Nuestro cliente nos pagará un 15% menos y al finalizar el trimestre ingresará esa cantidad en Hacienda. Al finalizar el año restaremos las cantidades retenidas a la cuota que resulte de nuestro impuesto.

➤ mente, sobre todo por el uso masivo de Internet y la imagen digital.

El *hardware* ha aumentado sus prestaciones increíblemente y el *software* ha aprovechado esta circunstancia para hacer más fáciles las aplicaciones a los usuarios en general", comenta Josep

Aragonés, gerente de CyberTenda.com (www.cybertenda.com).

Esta evolución ha permitido la aparición de muchas y variadas tiendas de informática en continua adaptación al mercado. "El sector se encuentra en un proceso de crecimiento como conse-

cuencia del acceso de cada vez más población a las Tecnologías de la Información.

Amenazas

La competencia. Las grandes superficies han decidido incorporar la informática entre sus productos, si bien se trata de ➤

La opción de la franquicia

Si estás pensando en montar una tienda de informática podrás hacerlo por tu cuenta, pero también tienes la posibilidad de hacerlo franquiciándote.

"El papel de la franquicia en el sector de la informática es muy importante a nivel nacional y europeo por el servicio y asesoramiento que ofrecen, ya que el comercio independiente

está desapareciendo y las grandes superficies no son capaces de ofrecer asesoramiento adecuado a su clientela. Las enseñanzas informáticas son la solución para el cliente que quiere saber lo que compra y las ventajas que le va reportar", comenta Jesús Pegalajar, director de marketing y franquicias de Tiendas UPI. A lo que Ángel Amat, direc-

tor de expansión de Beep, añade que "la franquicia en España todavía no ha alcanzado la madurez absoluta. Aunque ha experimentado un crecimiento elevado en los últimos años, todavía dista mucho de países como Francia, Gran Bretaña o EE UU. Por ello, las expectativas de crecimiento son realmente buenas en los próximos años".



Amat, de Beep (arriba) y Pegalajar, de Tiendas UPI, coinciden en que la informática está en pleno crecimiento.

► un sector que precisa de asesoramiento a la clientela y que este tipo de establecimientos no pueden ofrecer," comenta Jesús Pegalajar, director de Marketing y franquicias de Tiendas UPI.

Guerra de precios. "Otra amenaza del sector es que las empresas grandes bajan demasiado los precios gracias a que el personal no está tan preparado para ofrecer el asesoramiento que tiene la pequeña empresa", comenta Antonio Bezares, propietario de Office & Computer (91 303 87 34). Pegalajar añade que "hay ciudades

como Barcelona, Madrid o Málaga, donde la guerra de precios puede ser mayor por la presencia de distribuidores que ofertan unos precios bajos, si bien a nivel general no hay una diferencia significativa entre unas cadenas y otras, a excepción de las marcas propias de cada enseña".

Adaptarse al cambio

Sobrevivir en el sector dependerá de la capacidad de adaptación. Las opiniones de los expertos difieren en cuál será la evolución del mismo. "La venta de equi-

FICHA TÉCNICA DE DOS ENSEÑAS DEL SECTOR

BEEP

La empresa Beep, con sus 20 años de experiencia en el mercado, ha evolucionado hacia una franquicia de tecnología especializada en el hogar. La enseña apoya a sus franquiciados a través de importantes inversiones en publicidad y formación, promociones constantes, líneas telefónicas de ayuda, productos exclusivos de marca propia, ordenadores a la carta de los consumidores...

Teléfono y contacto:

902 100 501. Ángel Amat.

Inversión total (incluido canon de entrada): 54.000 euros.

Canon de entrada: 30.000 euros.

Royalty mensual: 150 euros.

Duración del contrato:

Indefinido.

Superficie mínima

del local: 80 m²

Zonas de expansión preferentes en España: Cataluña, Levante, Andalucía, Madrid y Murcia.

TIENDAS UPI

Tiendas UPI ofrece a sus franquiciados cinco negocios en uno: informática de consumo, informática para empresas, telecomunicaciones, sistema de revelado de fotografías digitales y diseño de páginas web. Todo ello con apoyo, asesoramiento y atención constante, además de un plan de medios a nivel nacional y de herramientas de marketing. La inversión necesaria para montar este negocio no es excesivamente alta y exige un *royalty* para cubrir los gastos de promoción.

Teléfono y contacto:

953 355 130. Jesús Pegalajar.

Inversión total (incluido canon de entrada): 18.000 euros.

Canon de entrada:

10.000 euros más IVA.

Royalty trimestral: 300 euros.

Duración del contrato: 3 años.

Superficie mínima

del local: 50 m²

Zonas de expansión preferentes en España: Cataluña, Levante, Andalucía, Madrid y Murcia.

Localizaciones: Cantábrico, Madrid, Aragón, Baleares y Canarias.

Emprendedores 'on line'

En www.emprendedores.es puedes descargar los planes de negocio publicados hasta la fecha: 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, bar de copas, autoescuela, consultora de Internet, guardería, tienda de vinos, administradora de fincas,

panadería, parafarmacia, bufete legal, empresa de reformas, tienda de animales, tienda de fotos, empresa de catering, empresa de servicios a comunidades, empresa de telemarketing, academia de baile, Garden Center y mensajería.

pos desaparecerá, ya que llegarán grandes fabricantes y grandes superficies a absorber el mercado. Esto dejará un gran hueco en el servicio y el mantenimiento, por eso hay que estar muy preparado para dar una pronta solución al cliente," comenta Alejandro Otero.

Valls añade que "la situación actual del sector es de expectación. La informática doméstica va a seguir disfrutando de nuevas y más fáciles funcionalidades, por lo que interpretamos que el futuro va a ser una continuación de lo visto hasta ahora. Para el cliente-empresa el futuro es más esperanzador, ya que les falta adaptarse a las posibilidades que ofrecen las actuales aplicaciones. Las empresas tendrán que invertir para ser más competitivas, siendo la seguridad de los sistemas y la protección de datos la próxima asignatura que tendrán que aprobar".

Celia García