

C.S.I. SISTEMAS



"Traballamos nun mercado no que as marxes son moi reducidas e xéranse facilmente tensións de tesourería"

Jesús Fermín García Vázquez / Francisco José Pose Sánchez

Datos básicos

Actividade:	Venda, reparación y mantemento de equipos e sistemas informáticos
Sector de actividade	Tenda de informática
Nº empregados	3
Inversión inicial	45.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios (27.900€) e un préstamo (17.100€). Unha das partidas máis importantes consistiu no pago da prima. Ademais este sistema supón o pago dun canon trimestral, como contra prestación polos servizos que ofrece a franquía, basicamente a publicidade.
Web:	
Municipio:	Palas de Rei, Lugo
Ano creación:	1989

Descrición do proxecto

Pertencemos á empresa TIENDAS U.P.I, que é unha cadea de tendas especializadas de Informática. Nace baixo o sistema de franquía có obxectivo de crear un forte e novidoso canal de distribución dentro das Tecnoloxías da Información con puntos de venda por toda a xeografía nacional, sendo pioneira na incorporación da última tecnoloxía e contando hoxe con máis de 290 tendas en España, o que a sitúa nunha posición de liderazgo en canto á súa presenza en toda España. UPi pertence ao grupo CUTER, nacido recentemente (o 1 de outubro de 2005) como resultado da súa fusión coa que era a súa empresa de distribución.

Por outra banda, de forma independente, estamos desenvolvendo unha nova liña de negocio enfocada aos sistemas de seguridade, videovixilancia, protección persoal, etc. Quixemos así aproveitar a experiencia e o coñecemento que temos neste área. Posto que o mesmo I.A.E. recolle ambas liñas, comezaremos baixo a mesma denominación social e, unha vez contrastada a viabilidade do proxecto, as separaremos en dúas empresas.



Datos empresa

Claves do éxito

Podémolo atribuír á formación, o profundo coñecemento do mercado, a especialización e o tratar de ser os mellores profesionais no sector. Ademais temos gañada unha merecida fama de empresa comprometida có cliente, xa que cumprimos sempre cós prazos, os prezos e a calidade que contratamos, e temos un excelente servizo post-venda. En todo caso, o noso mercado, como todos, vese afectado polos ciclos. Cando vivimos un ciclo bo, é bo para todos, cando é malo, só sobreviven as mellores.

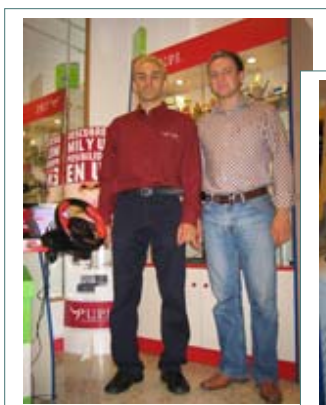
Situación actual

Atopámonos nunha situación boa, cun mercado en ascenso e un novo proxecto empresarial relacionado cós servizos de seguridade (sistemas de videovixilancia, protección persoal, etc.). Este novo proxecto brotou a raíz da experiencia dun dos socios en empresas relacionadas có Ministerio de Defensa e có mercado da seguridade. Gústanos o sector, coñecemos profundamente e temos ideas innovadoras de aplicación práctica, como deseño de sistemas de protección persoal. Temos traballado en prototipos e entendemos que é un proceso longo pero con excelentes expectativas.

Perfil cliente

Temos clientes de todo tipo, pero podemos diferenciar tres perfís:

- Particulares: adoita ser unha clientela modesta de barrio e de mediana idade. Trátase do colectivo que máis nos convén posto que nos proporciona unha tesourería saneada.
- Empresas: fóronse captando a través do boca-oído
- Administración: centros educativos, concellos, forzas de seguridade e a universidade.



Idea inicial

Os dous somos afeccionados á informática. Francisco era ademais profesional do sector e eu traballaba na área da seguridade. Queríamos progresar profesionalmente a través dun proxecto propio e conxunto, aproveitando as sinerxias entre as nosas experiencias e coñecementos e pensamos en desenvolver un proxecto de montaxe e venda de equipos informáticos. Logo buscamos unha boa localización na Coruña, unha zona con elevado fluxo de xente e analizamos a viabilidade da nosa idea inicial. Foi daquela cando descubrimos que as marxes eran excesivamente reducidas e que sería moi complicado facer o proxecto viable, especialmente pensando nos problemas que poderían presentar algúns equipos e que sería necesario solucionar. Por eso consideramos o apoio dunha franquía. Analizamos as condicións de todas as que existían no mercado e nos decantamos por U.P.I. Pareceunos comparativamente a máis interesante porque, aínda que o nivel de prezos non é tan baixo coma o de certas casas, os nosos equipos ofrecen unha garantía global e idéntica para todos os compoñentes, e identificamos que esta peculiaridade é valorada positivamente pola inmensa maioría dos usuarios, quenes evitan equipos clónicos máis baratos pero nos que cada compoñente ten unha garantía diferente.

Na actualidade, con máis de 290 tendas, U.P.I. é a franquía máis grande de España.

Principales dificultades y amenazas futuras

Traballamos nun mercado no que as marxes son moi reducidas e se xeran facilmente tensións de tesourería, especialmente motivadas por dous perfíles de clientes (empresas e Administración) que negocian marxes moi axustados e prazos de pago excesivamente longos.

Outro dos problemas é xestionar un stock axeitado. Cando abrimos a tenda, a central vendeunos o que necesitabamos e o que non necesitabamos, e neste entorno hai que traballar sempre cun stock moi xusto porque os prezos varían dun mes ao seguinte, e en informática, os prezos sempre baixan.

Na actualidade, tratamos de manter un stock folgado de consumíbeis e produtos que se poderían catalogar "de compra compulsiva", pero tentamos vender baixo pedido os PCs e impresoras de gama alta, có compromiso de servilo en menos de 24 horas. Canto ás ameazas, pensamos nas grandes áreas comerciais, que fan guerras de prezos vendendo incluso por debaixo do prezo de custo. De todos xeitos, este tipo de canal suscita ao cliente dous desvantaxes: falla de especialización e servizo post-venda moi pobre. Eses son os motivos polos que, tras comprar nunha gran superficie un produto deste tipo, a seguinte compra adóitase facer nunha pequena tenda especializada coma a nosa.

Perfil promotores

Jesús Fermín García é técnico especialista en electricidade e electrónica e aporta experiencia profesional como xefe de mantemento de varias empresas e como técnico en sistemas de comunicacións, seguridade e formación en empresas privadas e entes públicos.

Francisco José Pose é técnico especialista en mantemento e operación técnica de equipos de radio e televisión, en electrónica de comunicacións e en electricidade. Aporta ademais experiencia profesional en radiotelecomunicacións, informática e equipos de seguridade.



Aptitudes necesarias

Estar cualificado, ser optimista e, ao mesmo tempo, ter os pes na terra.

Guía de Actividad

Tenda de informática (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Ser o meu propio xefe

Gañar cartos

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, programas do IGAPE impartidos por BIC Galicia. Participamos no Programa Emprendedores.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desarrollar con éxito un proxecto empresarial?

Non só creemos que é importante senón tamén imprescindible.

Anecdotario

Sempre nos repetimos que non podemos descoidar a tesourería, xa que un día crees que tes diñeiro e ao día seguinte falta.

No noso caso, cada vez traballamos máis coa Administración, por iso necesitamos inxeccións de liquidez para comprar material, servilo e aguantar varios meses ata que recibimos o ingreso pola venta.

