

(3.1.2 no se hace. 3.1.3 No se debería hacer pero se puede. El 3.1.4 Este se puede juntar con el 3.1.1 y el 3.1.5 con el 3.1.6)

Índice

1. EL EMPRENDEDOR
 - 1.1. Los emprendedores
 - 1.2. Puntos fuertes y débiles de los emprendedores
 - 1.3. Motivaciones
 - 1.4. Equipo Directivo
 - 1.5. Forma Jurídica
2. EL PRODUCTO
 - 2.1. Definición del negocio
 - 2.1.1. Necesidades a cubrir. Que?
 - 2.1.2. Público objetivo. Quién?
 - 2.1.3. Cómo cubrir la necesidad
 - 2.1.4. Elementos de diferenciación
 - 2.2. El producto y el servicio
 - 2.2.1. Descripción
 - 2.2.2. Escandallo de los costes
 - 2.3. Planes de operaciones
 - 2.3.1. Localización e infraestructura física
 - 2.3.2. Proceso de servucción
 - 2.3.3. Aprovisionamiento y compras
 - 2.3.4. Control de calidad
 - 2.3.5. Subcontratación
 - 2.3.6. Costes
3. EL MERCADO
 - 3.1. Análisis del mercado
 - 3.1.1. Tamaño y evolución del mercado
 - 3.1.2. Descripción del sector y competencia
- 4.
- 5.
- 6.

1. EL EMPRENDEDOR

1.1 Los Emprendedores

Nuestros nombres son Rubén, Arnau y Haolin, todos más o menos acabamos de llegar a los 18 años.

Yo, Rubén, vengo de una familia modesta que nunca se ha metido mucho en la informática más allá de lo usual, aunque de pequeño tenía una PS2 y mi madre me bajaba juegos de internet, así que fue en esa temporada en mi entonces pequeña habitación donde empecé a jugar videojuego final tras unos cuantos años acabe queriendo adquirir un ordenador ya que había un número mayor de videojuegos, así que con 12 años tuve que empezar informarme sobre los diferentes componentes para entender que especificaciones necesitaba para poder jugar videojuegos, este fue mi primer contacto con la informática como tal, al final con el paso del tiempo acabe adquiriendo un conocimiento básico sobre informática y un interés sobre esta en general.

Yo, Arnau, también vengo de una familia humilde que el único que sabía de informática era mi primo y gracias a él, que me regaló mi primera consola y me introdujo en este mundillo informático. Fue pasando el tiempo y empecé querer comprender cómo funcionan los juegos por dentro y empecé a investigar por mi cuenta cómo funcionaban las consolas y los juegos. Cuando acabe la ESO decidí que seria una buena idea empezar a estudiar informática y allí descubrí que la programación me gustaba mucho daba igual si era un bash o html, en general me gustaba todo tipo de lenguaje

Yo, Haolin, también vengo de una familia un poco pobre que la verdad nadie sabía mucho sobre informática en mi familia, lo que más recuerdo y mis mejores recuerdo fueron con mi primera consola que era una DS XL con el diseño especial de Super Mario, gracias a esa consola nació mi interés a la tecnología

1.2 Puntos fuertes y débiles de los emprendedores

Rubén Rodríguez Rico

Puntos fuertes	Puntos débiles
Disciplinado	Nula experiencia en emprendimiento
Adaptable	Sin experiencia en aspectos económicos
Liderazgo	Ritmo de trabajo Pausado

Solución de Puntos Débiles

Nula Experiencia en Emprendedoría: Seguir los pasos y consejos de personas que han triunfado e instruirme con libros y cursos sobre el tema. También estudiar y analizar a fondo el sector en el que estoy a punto de emerger y crear un plan que aumente las probabilidades de éxito.

Sin experiencia en aspectos económicos: Aunque parte de la solución ya se encuentra en el punto anterior debido a que para *emprender* es fundamental controlar los aspectos económicos de tu Empresa dejaría este aspecto a Haolin para que profundice en él y trazar juntos las inversiones y gastos necesarios más eficientes para el éxito.

Ritmo de trabajo pausado: Crear un horario y metas que me exija cumplir cierta cantidad de tareas en cierta cantidad de tiempo para conseguir mantener el ritmo.

Arnau Baena Perez

Puntos fuertes	Puntos débiles
Buen trato con la gente	Poco conocimiento sobre ser emprendedor
Muchas ganas de aprender e independiente	Poca experiencia laboral
Soy capaz de dar mi 100% en mis proyectos	Ser vago

Soluciones

Mis puntos débiles son fáciles de solucionar, el poco conocimiento laboral se soluciona con la ayuda de mi antigua profesora de FOL, Sonia Martinez. La poca experiencia laboral se acabará corrigiendo porque soy bueno para conseguir soluciones solo y el ser vago es algo que no podré ser en este proyecto ya que como bien digo arriba doy mi 100% en mis proyectos así que no me puedo permitir ser vago.

Haolin Zheng

Puntos fuertes	Puntos débiles
Mucha paciencia	Mala memoria
Bueno en trabajo en equipo	Malo en la comunicación
IQ mayor del promedio	Mal organizado

Soluciones

Mis puntos débiles son un poco difíciles de solucionar. La comunicación se puede solucionar yendo a clases de comunicación y la mala organización y memoria se puede solucionar convirtiendo mi trabajo en una rutina creando un patrón que se memoriza fácilmente con el tiempo y mejorando el rendimiento de mi trabajo.

1.3 Motivaciones

Ruben Rodriguez Rico

Mis motivaciones vienen de en mi día a día ver siempre a gente teniendo problemas con los equipos que compran y los programas que usan, yo mismo he tenido estos problemas infinitas veces, así que mi objetivo es ofrecer a cada persona un equipo a su medida sin tener la necesidad de tener un entendimiento sobre informática.

Arnau Baena Perez

Mi motivación fue que quería crear algo nuevo, algo innovador, eso lo junté con mi mayor afición, los ordenadores y la informática. Aprender siempre me ha movido y probar todo lo nuevo en el ámbito informático pero aquí en España las cosas no llegan de un día para otro cosa que

para probar los nuevos cachivaches en los días de salida se complica así que este proyecto me pareció increíble y me apunté de inmediato.

Haolin Zheng

Mi motivación era mejorar las vidas de las personas y con mi afición hacia los videojuegos pensé que podía ayudar a personas a poder disfrutar sus juegos con la mayor calidad, en ese momento vi lo difícil que es encontrar buenos componentes a un precio razonable, al enterarme de la idea de esta empresa pensé que podía juntar mi motivación más mi afición en uno.

1.4 Equipo Directivo

Nuestra empresa está compuesta por nosotros los fundadores Rubén, Arnau y Haolin.

Yo el Rubén me encargare de las Finanzas y calcular el coste/beneficio de nuestros productos y averiguar cuales son y seran los mas demandados, también me encargaré de dar a conocer mi empresa a través de principalmente internet, Además sere la cabeza de la empresa organizando al Arnau como encargado del contacto con terceros y empleados y al Haolin le dejare toda la administracion informatica.^o

Yo Arnau me encargo de comercial/ventas y recursos humanos. Se el modelo de empleados que quiere nuestra empresa y qué preguntas hacer para saber si eres digno de trabajar con nosotros y soy un perfecto negociador para salir ganando de cada acuerdo con las demás empresas para conseguir suministros.

Yo, Haolin me encargo de la parte de la producción y administración de nuestra empresa, con la que he aprendido en el ciclo me encargare la página web, cosas como: Mantenimiento del servidor, Copias de seguridad, Seguridad de la información de los usuarios.

1.5 Forma Jurídica

Tras informarnos de manera debida en internet, reunirnos los tres fundadores y debatir entre ser Autónomos y una Sociedad Limitada acabamos con una votación unánime la Sociedad de Responsabilidad

Limitada (S.L), acordamos que cada uno debería un tercio del capital inicial, es decir mil euros cada uno.

Por lo que hemos decidido esta forma jurídica por las facilidades económicas que nos da para comenzar nuestro negocio y poder proteger nuestros ahorros. También hemos registrado nuestra empresa llamada Kieres Plata Componentes (KPOP) S.L y de paso también llevamos la Escritura De La Constitución De La Sociedad.

2. EL PRODUCTO

2.1 Definición del negocio

2.1.1 Necesidades a cubrir. Que?

Las necesidades a cubrir actualmente son que ahora tras el covid todas las empresas se están reestructurando para usar equipo informático, y aunque el covid con el tiempo deje de ser una amenaza la informática a partir de ahora será una parte aún más importante de la sociedad. Casi cada día sale un nuevo componente, marca, formato, sistema operativo etc. la gente que no está al día con la informática simplemente se queda atrás con lo rápido que avanza la industria. También a pesar de haber una gran cantidad de empresas en las cuales parte del negocio es la venta de Hardware no hay ninguna que se especialice en este campo y muchas veces falta información o guía sobre dicho Hardware.

2.1.2. Público objetivo. Quién?

Nuestro público son las personas que quieran armar un nuevo PC o mejorar el que ya tiene. Nuestra empresa ayudará a esas personas en ahorrar tiempo de búsqueda de los componentes y facilitará en la parte de ajustarse con su presupuestos

2.1.3 Cómo cubrir la necesidad

Nuestra página web ofrecerá una gran cantidad de información complicada de manera simple y visual, también tendremos un servicio técnico operativo y veloz. Un servicio de transporte rápido, cómodo y

eficaz, y un foro donde los clientes puedan preguntar sus dudas a nuestro personal.

2.1.4 Elementos de diferenciación

El factor principal en el que nos hemos centralizado es en que nuestro producto sea amigable con el usuario y lo guíe, es decir que sea intuitivo, y siempre ofreciendo la información que estos necesitan. Otro factor diferencial es la característica de un programa que hace una serie de preguntas al usuario y este busca una serie de productos que recomienda en base a sus respuestas para lograr otorgar al cliente lo que busca.

2.2. El producto y el servicio

2.2.1 Descripción

Después de ver el mercado, y al estudiar las entradas y pedidos a nuestra web nos pusimos manos a la obra para adquirir un servidor he instalamos Apache2, PHP y MySQL, mientras esto se instalaba y configuraba nos pusimos manos a la obra para crear al código HTML con CSS y JavaScript.

PRODUCTO BÁSICO: Servidor, dominio, el código de la página, Componentes, almacén, servicio de reparación y montaje, vehículos de transporte, parking de carga y descarga y tienda física

PRODUCTOS INSTRUMENTALES: Placas bases, cajas de pc, Memoria RAM, CPU, GPU, Ventiladores, refrigeración líquida, teclados, ratones, adaptadores, cables (USB, VGA, HDMI...), Unidades de almacenamiento, cascos, monitores,

PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS: Herramientas, Cables, embellecedores de cable, cajas de cartón, cinta americana, papel de burbujas.

Ahora que hemos concretado los productos que ofrecemos vamos a hablar ahora de los servicios ofrecidos por nuestra empresa al cliente. Los servicios son los siguientes:

- Conocimientos sobre cómo usar nuestra página y ayuda: Facilitar a nuestros clientes como usar nuestra página y dar ayuda a aquellos clientes que lo necesiten.
- Envío rápido y seguro.
- Distintos tipos de pago.
- Servicio post-compra: Asegurar que si algún producto llega mal o está defectuoso poder cambiarlo.
- Suscripción de pago: Envíos rápido y descuentos exclusivos

2.2.2 Escandallo de los costes

Coste de Adquirir Almacenes

Cada tienda y almacén estarán en el mismo lugar, y las oficinas estarán en el almacén principal así que básicamente es todo un pack.

$135.000 \text{ (Cada almacén)} \times 5 = 675.000\text{€}$

Coste Mantenimiento Web

Mantener una página en internet nos costará 14.95€/año [Fuente del coste](#)

Trabajadores

[Fuente Usada para calcular salario de trabajadores](#)

Tiendas:

Cajeros > 965€/mes

Técnicos > 1300€/mes

Limpieza:

Servicio de Limpieza > $((16\text{€/hora} \times 3) \times 24) \times 30 = 1440\text{€/mes}$ [Fuente](#)

IT

Administradores > 2000€/mes

Diseñador web > 1200€/mes

Desarrollador web > 2200€/mes

Envío/Almacén:

Jefe Almacén > 1560/mes

Almacenero > 1150€/mes

Repartidores > 1040€/mes

Seguridad:

Servicio de Seguridad: 15€/hora * 10h = 150€/día * 30d = 4500€/mes

Fuente: [Seguridad](#)

COSTE TOTAL EMPLEADOS

10 (2 * Tienda) Cajeros: 9650€/mes

10 (2 * Tienda) Técnicos 13000€/mes

1 Administrador 2000€/mes

1 Diseñador Web: 1200€/mes

1 Desarrollador Web: 2200€/mes

5 Jefes de Almacén: 7800€/mes

50 (10 * Almacén) Almaceneros: 62500€/mes

25 Repartidores : 26000€/mes

Coste Total Empleados: 124350€/mes

Coste Seguridad + Limpieza +Empleados: 130250€/més

Transporte

25 furgonetas para envíos (5 * Almacén) > 56.000€ * 25 = 1.400.000€

Modelo de Furgoneta > FIAT Ducato y-Ducato Furgón Panelado L3 H2
47kW

Prestaciones:

Potencia 122 CV

Autonomía: 235 Km

Combustible: Corriente Eléctrica

Fuente: [Fragoneta](#)

Coste de Factura de la Luz

Se ha realizado una media del precio de la luz de la siguiente [fuente](#)

Consumo luz transporte:

Si suponemos que los 47 Kw de la furgoneta equivalen a los 235 km kilómetros de la Autonomía, si suponemos que cada camión recorre al día 120Km estaríamos gastando 5,04 Kw por camión.

La media del precio de la luz en horas valle es 0.281094 Kw/d

$5,04 \text{ Kw} * 25 = 126 \text{ Kw consumidos por día}$

$(24\text{Kw/d} * 0.281094) * 30 = 202.38\text{€/més}$

Consumo Tienda + Almacén

Cada tienda/almacen (va en conjunto) tiene alrededor de 560m2

[Fuente](#) de consumo eléctrico.

Lo subiremos a 500 Kwh debido a que en nuestro caso hay almacenes.

$(500 \text{ Kwh} * 0.281094) * 30 = 4216.41\text{€/més}$

Coste eléctrico de IT

Nuestros ordenadores de media consumen 200 W por hora, los ordenadores de oficina estarán operativos las 12 horas que nuestras tiendas están abiertas, mientras que nuestro servidor estará operativo las 24 horas. Los cajeros usarán un ordenador mientras que el equipo técnico dispondrá de dos, esto en cada tienda.

$(0,2 \text{ Kw} * 24) + ((0,2*12) * 15) = (40.8\text{Kw/d} * 0.281094) * 30 = 344.05\text{€/més}$

Coste Electrico Calefaccion

Tiene 2000W pero esto sería con la temperatura al maximo asi que lo dejaré al medio

$12\text{h encendido} * 1 \text{ Kw} = (12 \text{ Kw/d} * 0.281094) * 30 = 101.19\text{€/mes}$

Coste Total electricidad

$4216.41 + 202.38 + 344.05 + 101.19 = 4864.03\text{€/més}$

Coste Factura Agua

Coste/Consumo promedio de agua en España 10m³ [Fuente](#)

Coste de agua por metro cúbico (1000 L) 2,68 €/m³ [Fuente](#)

Estimamos que al mes cada local consumiría alrededor de 20m³ cúbicos de agua debido a que el consumo de agua en un local es mucho menor al de un hogar, así que:

$(20\text{m}^3 * 5) * 2.68 = 268\text{€ al mes}$

Coste de Stock

Los componentes de hardware no caducan y tardan un periodo de alrededor de un lustro de empezar a quedar obsoletos o “fuera de foco de atención” así que hemos decidido hacer una inversión inicial de hardware de 100.000€, en esta inversión adquirimos una gran variedad de productos de todos los precios como por ejemplo procesadores, graficas, discos duros, cajas, ventiladores, monitores, periféricos, impresoras, etc.

Coste Material

Sector Común (Todos)

x16 Ordenadores $159.00 * 16 = 2544\text{€}$ [Fuente](#)

x6 Dispensadores de agua $129.99 * 6 = 779.94\text{€}$ [Fuente](#)

x6 Radiador $99.62 * 6 = 597.72$ [Fuente](#)

Sector Tienda/Almacén

x5 Cajas de Herramientas para técnicos $42.99 * 5 = 214.95\text{€}$ [Fuente](#)

x5 Cajas Registradoras $220 * 5 = 1100\text{€}$ [Fuente](#)

x5 Lector de Tarjeta de crédito $20 * 5 = 100\text{€}$ [Fuente](#)

x5 Mostrador $277 * 5 = 1385\text{€}$ [Fuente](#)

x5 Mesas de Técnicos $139.99 * 5 = 699.95$ [Fuente](#)
x100 Cinta adhesiva $13.50 * 100 = 1350$ [Fuente](#)
x10.000 Cajas $6.38 * 10.000 = 63.800$ [Fuente](#)
x1000 Palet $5 * 1000 = 5.000$ [Fuente](#)
x50 Transpaleta $395.00 * 50 = 19750€$ [Fuente](#)
x50 Estanteria Almacen $1321 * 50 = 66050€$ [Fuente](#)
x50 Toro-Elevador $798 * 50 = 39900€$ [Fuente](#)
x50 Plástico de burbujas $31.46 * 50 = 1573€$ [Fuente](#)

Sector Oficina

x5 Mesas de oficina $109 * 5 = 545€$ [Fuente](#)
x5 Sillas oficina $176.79 * 5 = 883.95€$ [Fuente](#)
x5 Teléfonos IP $42,03 * 5 = 210.05€$ [Fuente](#)
x1 Cafetera $58.99€$ [Fuente](#)
x1 Máquina Expendedora $2.970.00€$ [Fuente](#)

Coste Total Materiales

$2544 + 779.94 + 597.72 + 214.95 + 1100 + 100 + 1385 + 699.95 + 1350$
 $+ 63800 + 5000 + 19750 + 66050 + 39900 + 1573 + 545 + 883.95 +$
 $210.05 + 58.99 + 2970 = \mathbf{209512.55€}$

Coste Agencia de Marketing Digital [Fuente](#)

Contrataremos el servicio durante un año para dar a conocer nuestra pagina web.

$1000€/mes * 12 = 12.000€$

Coste Total de TODO:

Costes permanentes (Locales, stock, materiales etc.): $209512.55 +$
 $100.000 + 1.400.000 + 675.000 = \mathbf{2.284.612,55€}$

Costes al mes (Facturas + Salarios): $4864.03 + 268 + 130250€ =$
 $\mathbf{135.382,03€/mes}$

Coste anual (Mantenimiento Web + Agencia Marketing): $14.95 +$
 $12000 = \mathbf{12.014,95€}$

Coste S.L: 3000€

Coste Total Inicio: $2.284.612,55 + 135.382,03 + 12.014,95 + 3000 = 2.435.009.53\text{€}$

2.3 Planes de operaciones

2.3.1 Localización e infraestructura física

Todo y ser una página web de venta a distancia también tendremos a la disposición del cliente 5 locales repartidos estratégicamente por toda Cataluña.

Las tiendas serán de unos 10 m² de 560 m² será para hacer de almacén, donde recargamos las furgonetas eléctricas y donde montamos/paramos ordenadores. En las tiendas tendremos a alguien en el mostrador para atender a los clientes. Por lo tanto necesitamos:

- Mostrador
- Lector de tarjetas de créditos y caja registradora

La parte de montaje/reparación de ordenadores será de 20 m² aquí están nuestros técnicos montando y arreglando ordenadores así que necesitaremos:

- Mesas preparadas para trabajar con distintos eléctricos
- Herramientas
- Caja

En esta parte utilizaremos 30 m² para tener las oficinas y el servidor donde estarán nuestros técnicos y atención al cliente

- Mesas de despacho
- Sillas cómodas con reposapiés

- Ordenadores
- Teléfonos
- Cafetera
- Maquina expendedora
- Servidor
- Internet (router, rosetas, etc...)

La parte de almacén será de 400 m² aquí estarán todos los productos.

- Cajas
- Estantería para para palets
- Grúa de palets
- Plástico de burbujas

Por último tenemos el parking que será de unos 100 m², aquí estarán las furgonetas guardadas y será donde se haga la carga del vehículo.

- Cargado de vehículos eléctricos
- Las furgonetas

Hemos priorizado dar espacio en aquellos sitios que hacen que funcione nuestra empresa, mirando de no desperdiciar espacio.

2.3.2 Proceso de servucción

Nuestro proceso comienza desde la compra del producto al proveedor y termina en las manos del cliente:

- **Rappel sobre compras** → Compraremos al mayor a las empresas que nos provienen los componentes para tener siempre stock en nuestro almacén
- **Recepción del pedido** → Recibimos el pedido por parte del cliente por nuestra página web o en nuestra tienda física
- **Pagamento** → El cliente se le cobrará cuando el pida el producto si es en la tienda online con su tarjeta de crédito, en la tienda física se le podrá pagar con tarjetas o en metálico
- **Transporte del pedido** → Al recibir el pedido puede que el cliente venga a nuestra tienda física y si lo pide para envío se lo enviaremos por transportista con un margen máximo de 48h
- **Devoluciones** → El clientes puede pedir una devolución siempre que sea antes de que pase un mes desde la

venta del producto, también tiene que venir con su ticket y/o una prueba de envío del producto

2.3.3 Aprovechamiento y compras

Tendremos tres proveedores principales, la empresa AMD que nos aprovisionó de gráficas y CPUs. La empresa Corsair nos aprovisionó de RAM, refrigeración personal, chasis, auriculares, teclados, monitores, micrófonos, cámaras, ratones, fuentes de alimentación, refrigeración de CPU, ventiladores, sillas gamers y discos de almacenamiento. La empresa MSI nos abastece de portátiles, gráficas, Placas base y micrófonos.

Lo que nos pide AMD es:

- Análisis de venta semanal para saber cómo ha ido contra la competencia.
- Reuniones telemáticas mensuales para hablar sobre el avance de las ventas y darle la información del estudio que hemos hecho.
- Dos veces al año ir a EUA, Buenos Aires para reunirnos con ellos.

Lo que nos pide CORSAIR:

- Análisis de venta semanal para saber cómo ha ido contra la competencia.
- Reuniones telemáticas mensuales para hablar sobre el avance de las ventas y darle la información del estudio que hemos hecho.
- Campañas de publicidad con los influencers de CORSAIR
- En nuestros anuncios debe aparecer la marca CORSAIR sin que sea el foco principal.
- Dos veces al año voy a Fremont, California, Estados Unidos para reunirnos con ellos.

Lo que nos pide MSI es:

- Análisis de venta semanal para saber cómo ha ido contra la competencia.
- Reuniones telemáticas mensuales para hablar sobre el avance de las ventas y darle la información del estudio que hemos hecho.

- Dos veces al año voy a Zhonghe District (República de China (Taiwán)) para reunirnos con ellos.

Estas marcas han confiado en nuestra iniciativa con ayuda con los productos y nosotros confiamos en la calidad de sus productos.

La relación de confianza que hay entre las empresas y nosotros hace que podamos disfrutar de una gran ventaja de financiamiento y entrega.

Los trámites de envíos serán pagados al 50%. Se puede pagar en un plazo de 30 días el primer año y a partir del segundo año serán al momento

2.3.4. Control de calidad

Para nuestro control de calidad lo dividiremos entre la calidad de entrega del producto al cliente y el producto en sí:

- **Entrega:** Los clientes podrán valor su experiencia en nuestra página web y si nos ponen críticas intentaremos mejorar en esa parte
- **Producto:** El producto lo valoraremos con nuestras propias manos cogiendo uno de un paquete para probarlo y viendo su rendimiento es adecuado y sin problemas.

2.3.5 Subcontratación

Los servicios subcontratados serán los de limpieza que se encargan de mantener limpios todos los locales, los de seguridad ya que disponemos de un inventario de gran valor y un servicio de marketing/publicidad.

2.3.6 Costes

Los costes han sido calculados en el 2.2

3. EL MERCADO

3.1 Análisis del mercado

3.1.1 Tamaño y evolución del mercado

En los últimos años el público español ha empezado a interesarse por la informática y con todo lo que la conlleva, el público ha empezado a interesarse en tener un ordenador personal en casa y tener otro en la oficina. Desde 1984 fue el año clave donde todo el mundo empezó a tener ordenadores de uso doméstico y fue cuando empezaron a venderse y distribuirse para uso personal. Todo esto hizo que el mercado de los ordenadores empezará a crecer. A día de hoy este mercado sigue en expansión y ahora se ha empezado a comprar ordenadores por piezas (personalizados) lo que ha aumentado las ventas de dichos productos.

Haciendo referencia al mercado de la informática, las expectativas son óptimas para la venta de dispositivos informáticos, debido a las pocas compañías que distribuyen estos productos en nuestro país. Las mejores expectativas se centran en la venta de tarjetas gráficas, ya que este producto ha estado muy solicitado estos años y gracias a saber esta información podemos calcular que el mercado crecerá un 10% más durante el siguiente año.

Por lo que el mercado de componentes de ordenador, se trata de un mercado seminuevo en fase de expansión y las marcas de componentes han aumentado mucho la producción de componentes. Lo que mide el mercado es difícil de calcular porque el mercado es muy nuevo. Preguntando a las dos grandes empresas que distribuyen en España nos han comentado que la media de pedidos anuales son 2,6 millones en toda España, como nosotros solo trabajamos en Cataluña calculamos que más o menos serían 650.000 millones de pedidos anuales.

3.1.2 Descripción del sector y competencia

Hemos analizado que nuestras amenazas para la competencia del mercado serían:

Todos los servicios de logística serían una amenaza pero como nosotros somos de un tema específico tomaríamos una pequeña ventaja en la confianza de los clientes cuando tenga en comprar ese tipo de producto.

Servicios de reparación o de montaje también sería una de las amenazas pero al ser también una empresa de logística con almacén,

los clientes se darán cuenta de que pueden que tengamos piezas necesarias para su reparación o su montaje y que podía ser más rápido

Y nuestro mayores competidores serían los siguientes:

PC Componentes → Es la principal tienda de componentes de ordenadores en España ya que las otras son extranjeras es una