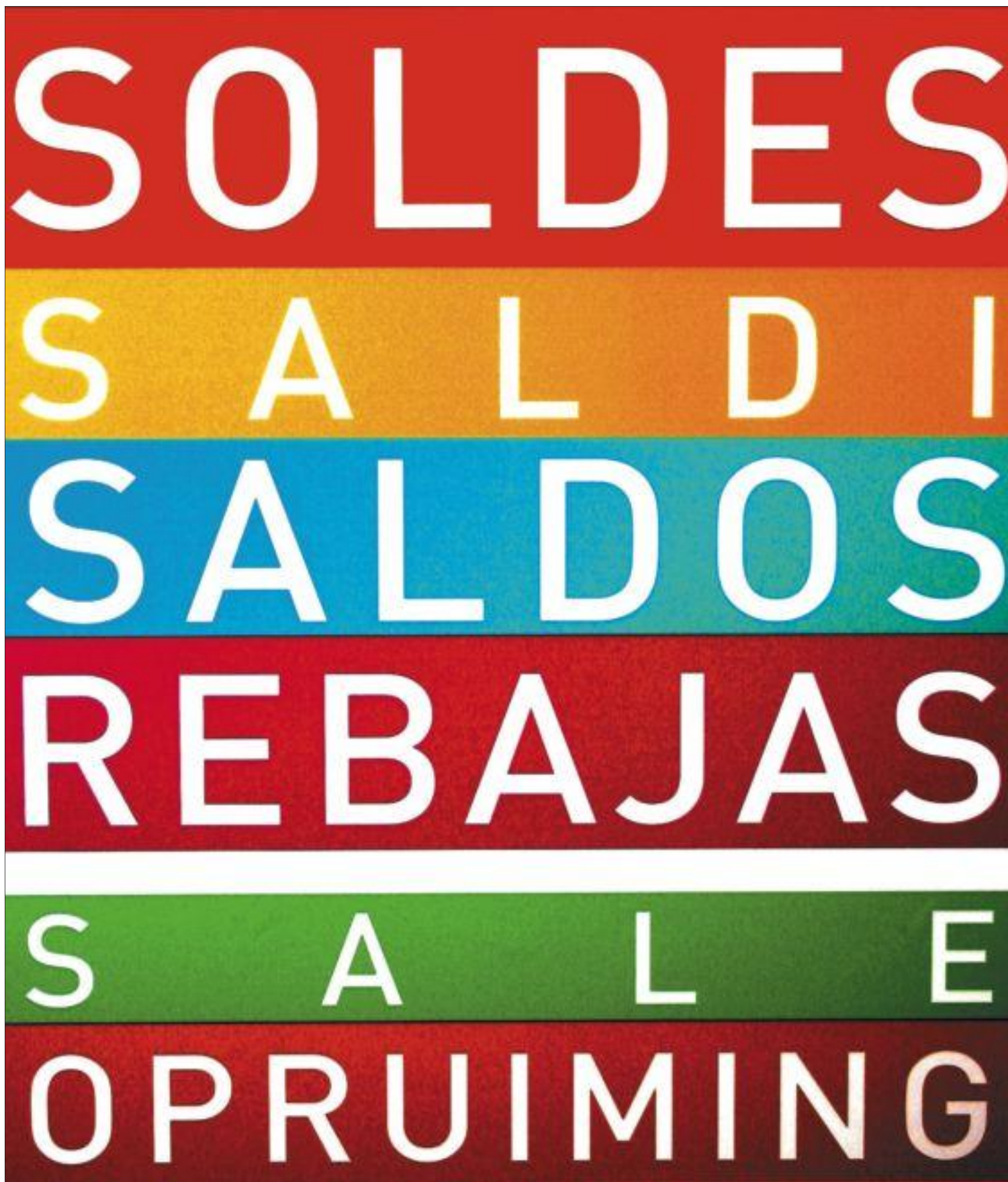


REBAJAS



ANTONIO ESPEJO

Gigagangas

Los descuentos más agresivos superan el 30% ● 'Netbooks', discos duros y televisores, productos estrella

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

Se abre la veda. El más rápido se lleva la ganga. MP3 desde 19 euros, GPS por 79, portátiles con descuentos del 20%, móviles con rebajas del 40%, impresoras multifunción por 49 euros... Son las rebajas informáticas más agresivas en años. Su objetivo es

tan difícil como incierto: remontar la caída de ventas acumulada en 2008. Los portátiles son los productos estrella, gracias al *netbook*. Tanto en tiendas virtuales como físicas. Si en la campaña de Navidad, 17 de los 25 portátiles más vendidos en Amazon fueron *netbooks*, con la llegada de las rebajas las ventas podrían al-

canzar cifras récord. Algunas cadenas se han quedado sin existencias. Los más reclamados: el Asus EeePC de siete y ocho pulgadas y el Acer Aspire One 110. Desde 199 euros el primero y 269 euros el segundo. Son recorres que oscilan entre los 100 y los 150 euros. Otros modelos, como el LG X110 y el HP Compaq

Mini se pueden conseguir por 399. Los baratos ultraligeros ya han sobrepasado a los *laptops*. Venden una media de 100 portátiles diarios, de los cuales el 60% son *netbooks*. Eso sí, sólo los más avezados se atreven con Linux. Windows XP es la elección del consumidor medio.

Pasa a la página 6, 7 y 8

**Iniciativas**

Morfeo, la comunidad de programación libre de Telefónica, ya alberga 60 proyectos

Página 5

**Empresas**

Carol Bartz pasa de dirigir el 'software' Autodesk al buscador Yahoo!

Página 5

**Tecnovidas**

Daniel Nesquens, escritor de literatura infantil: "Empleo la erre para el Real Zaragoza"

Página 9

**Arte**

Una parodia del juego 'World of Warcraft' se ríe de Marx

Página 9

**Para empezar**

Atajos para ir más rápido con iPhone e iPod touch

Página 10

REBAJAS INFORMÁTICAS



Rebajas en una cadena de informática.

ANTONIO ESPEJO

Póngame un portátil y una tele plana

Las tiendas informáticas facturan en este mes el doble que en el resto ● Los bancos han bajado la financiación en un 70%

Viene de primera página

El consumidor medio todavía no acaba de entender el sentido del *netbook*. “La mayoría de la gente piensa que son ordenadores con prestaciones normales sólo que más pequeños y baratos. Hay que explicarles muy bien para qué se utilizan”, asegura el responsable de un gran almacén.

Los PC de sobremesa son los claros perdedores. La movilidad manda. Sólo uno de cada 10 ordenadores vendidos es de sobremesa. Tal vez por eso se puedan encontrar reducciones de hasta 180 euros en modelos como el Packard Bell D4502, con monitor incluido, todo por 599 euros. A pesar del reclamo, la gente no pica. Parecen destinados a esfumarse del mercado masivo.

Después de los portátiles y los *netbooks*, las televisiones planas triunfan. Cubren paredes enteras, como enormes baldosas animadas. Los fabricantes coreanos Samsung y LG son los más buscados.

Se puede encontrar un Thomson de 32 pulgadas por 349 euros, 150 euros de ahorro. Samsung compite de cerca con su modelo LE32A336, también de 32 pulgadas, por 399 euros. Y si busca fiabilidad japonesa, se podrá hacer con una Sony L4000 por 479 euros, 120 menos.

¿Ofertas o rebajas?

La campaña es más agresiva este año, pero también más compleja. La informática y electrónica de consumo no son como la ro-



LA OFERTA ESTRELLA. Un *netbook* barato. En PC City: por 249 euros, el Asus EeePC de siete pulgadas es el producto estrella, con un 24% de descuento respecto a su precio original. Con Windows XP, 512 megabytes de memoria y disco duro de cuatro gigabytes, tal vez sea la mejor relación calidad-precio. *Online* se puede comprar por 199 euros, pero sólo para amantes del sistema operativo libre Linux. Si un siete pulgadas es poco, modelos como el Acer Aspire One 110AW por 269 euros con Linux y el 150BB por 349 euros con XP son dos buenas alternativas.

M. Á. M.

pa. Nada del 50% o el 70% menos. Los márgenes del sector son escasos, entre el 15% y el 20%, dependiendo del producto. Con tan poco poder de recorte las tiendas se quedan con dos salidas: rebajas modestas o gangas

en detrimento de su beneficio.

Sin contar los supuestos chollos donde, en algunos comercios, no se muestra el precio anterior, algunas tiendas alternan carteles de rebajas y ofertas. Y las de mayor volumen tiran la ca-

sa por la ventana, con publicidad televisiva en hora de máxima audiencia. La regla general es reducir más del 5% del total de modelos. “Es un sector con mucha rotación, caen los precios todo el año”, explica un encarga-

do. “Por eso no hay rebajas, estrictamente hablando. Si el fabricante quiere sacarse inventario de encima, lo abarata cuando quiere”. Aun así, la facturación se duplica estas fechas. El departamento de informática y electrónica de un almacén puede ingresar casi medio millón de euros al día. Los fines de semana la cifra aumenta fácilmente el 50%, hasta los 750.000 euros brutos. Y eso a pesar de la caída generalizada del consumo, que, de momento, parece no notarse.

Sí se aprecia que las colas para la sección de financiación cada vez más largas. Aquí también hay ofertas, como pagar las 3 o 12 primeras cuotas sin interés. Después el recargo oscila entre el 1,5% y el 2,5%. El problema este año son los bancos y cajas que gestionan los créditos. Han cerrado el grifo. Según el responsable de una tienda, “ahora nos financian entre el 60% y el 70% menos respecto al año pasado”.

MP3 y accesorios de ocasión

Para asegurar un aumento de ventas, aunque sea modesto, muchas cadenas se centran en productos de menor coste. Se pueden encontrar buenas gangas, como tableros con lápiz digital por 29 euros, MP3 Zipy por 40 o cartuchos de impresoras al 3x2.

Los discos duros hacen furor, especialmente los multimedia, para conectarlos a la televisión. Ya no se habla de gigabytes. Ahora se llevan los teras. La marca iOmega es una de las más vendidas: 179 euros por un terabyte.

REBAJAS INFORMÁTICAS

El gancho de la atención personal

Tiendas minoristas de Bilbao tratan de competir con las grandes cadenas con el trato al consumidor, tocando nichos de mercado más exclusivos y reduciendo el 'stock' al mínimo

TXEMA G. CRESPO

“En informática no hay rebajas; estamos de oferta todo el año”. Javier Beasoain, responsable de compras de Canal PC, resume el sentir que se respira en las tiendas de informática, las que presumen de atención personalizada a sus clientes. Canal PC cuenta con dos comercios en Bilbao, además del ya imprescindible centro de ventas *online*. “Los márgenes en nuestro sector nos hace imposible una rebaja de incluso el 10%”, añade.

¿Cómo compiten estos pequeños centros informáticos con las grandes cadenas? “Con originalidad”, responde Jagoba Itxaso, de Mod-Pc, con sede física en Bilbao, además de la virtual. Su especialidad es el *modding*, el *tuning* de los equipos informáticos.

“Vendemos cachivaches para modificar el aspecto y el interior de los ordenadores. Y ahí sí que somos competitivos, y ofrecemos precios interesantes, porque nos hemos especializado en este tipo de clientela”, añade Itxaso.

Además del escaso margen que impide una gran rebaja, estos establecimientos tampoco cuentan habitualmente con exceso de *stock* que les obligue a saldar parte de su inventario. “Quizá el único momento es ahora, en enero, cuando algunos productos no se han vendido como pensábamos y se ofrece algo parecido a una rebaja”, apunta el jefe de Mod-Pc.

Un mercado muy dinámico

Por su parte, Javier Beasoain advierte de que esto ocurre en contadas ocasiones. “Es un mercado muy dinámico, no se puede tener un producto en *stock* más de dos meses”. Si se

Jagoba Itxaso en su tienda de *modding*.

TXEMA BERRUEZO

llega a ese momento, la solución que toma Canal PC pasa por negociar con las marcas para una bajada de los precios.

“Para nosotros, decir rebajas hoy en día significa buscar productos de calidad-precio excelente”, comenta Urko Alberdi, de APP Informática, en Irún. Este joven técnico asumió esta franquicia como escaparate para un trabajo que venía haciendo en domicilios particulares y empresas de Guipúzcoa. “Ahí reside nuestra apuesta, en asesoramiento técnico y garantía”, añade.

Urko destaca en la oferta los complementos para los regalos

que se realizaron en Navidad. “Sobre todo, para las consolas, y, en especial la Nintendo DS; creo que hay más Nintendo DS en el mundo que niños”. Las consolas no dejan mucho margen al vendedor, “pero es un segmento interesante por los consumibles que giran alrededor: juegos, cargadores, fundas...”, corrobora Jonathan Algar, de 3001PC Informática.

Otro de los productos estrella en estos días son los *netbooks*, esos miniportátiles, “que han saltado de un uso más vinculado a la empresa a popularizarse entre los particulares”, aclara Algar. Como sus

compañeros, pone especial énfasis en el trato personalizado al cliente. “En las grandes cadenas, sólo es un número”, comenta.

Clave para todos los consultados, la fidelización del cliente. El caso más definido lo presenta Mod-Pc, que cuenta con una numerosa comunidad del *modding* afín a su revista digital, en la que se intercambian novedades, trucos y recursos de todo tipo. “Vamos a por el informático avanzado”, resume Jagoba Itxaso.

3001PC: www.3001PC.com
CANAL PC: www.canalpc.es
MOD-PC: mod-pc.com.



Eduard Fàbregas.

“Las tiendas pequeñas deben ser como un confesionario”

M. A.-M.

“Las tiendas pequeñas deben ser como un confesionario, la gente acude con problemas y nosotros le damos consejo”. Es la fórmula de Eduard Fàbregas para esquivar la voracidad de las grandes cadenas: conocimientos profesionales y trato diferencial. A sus 32 años, este ingeniero informático lleva una década al frente de Magic World, un pequeño establecimiento que ha conseguido hacerse un hueco en el barrio barcelonés de Sants.

Junto a su socio Álex Prieto, vende cualquier marca de portátiles, sobremesas, cámaras, impresoras y decenas de cables y accesorios. “No tenemos campaña de rebajas, pero intentamos igualar los precios de mercado”. La diferencia está en el asesoramiento y el servicio posventa: reparaciones en 24 horas, asistencia a domicilio, ayuda en la creación de páginas *web*, financiación... El 60% de sus clientes son particulares; el resto, pequeñas empresas.

“Muchos me lo dicen: no les importa pagar un poco más a cambio de no esperar colas o saber que no les dejaremos tirados al primer problema”. Sus ofertas se producen en función de la fidelidad. Si el cliente es habitual y reclama mejor precio, no tiene más remedio. “Incluso a costa de nuestro margen. Luego se compensa con otros servicios”.

Portátiles desde 399 euros y sobremesas por 570 son los productos más vendidos. El inventario es mínimo. Hay rotación constante de marcas y modelos. “Trabajamos *just-in-time*: quieres un producto, te asesoramos, lo pedimos y lo tienes entre 24 y 48 horas”. Eso permite flexibilidad. Vender desde impresoras por 69 euros y grabadoras de CD a memorias USB y GPS. “Estamos abiertos a todo”. Eso sí, el margen en algunos productos, como consolas es inferior al 5%.

El negocio, que empezó con una inversión de menos de 5.000 euros, factura hoy más de 300.000 al año; lejos de las cifras de las grandes cadenas, pero “suficiente para vivir y seguir adelante”. Los socios, Fàbregas y Prieto, son los únicos empleados.

En apenas media hora, varios clientes atraviesan la puerta. Fàbregas dedica casi 10 minutos a cada uno. “La clave está en especializarse y dar servicio; las que no lo hagan cerrarán”.

Rebajas todo el año

Bazar Tángier, de Zaragoza, da su receta para vender barato: “Comprar cada semana, y lo justo”

F. G.

La tienda es pequeña, muy pequeña. Quizá sea la tienda de tecnología con menos metros de España. La superficie total es de 16 metros cuadrados divididos, además, en dos plantas, donde se pueden encontrar más de 4.000 referencias. Dependiendo del tamaño del cliente, para que entre uno tiene que salir el que está comprando. No resulta extraño, pues, que Juan Beorlegui, el propietario del Bazar Tángier (Azoque, 37, Zaragoza), diga sonriendo: “Aquí las ventas se hacen de canto”.

Beorlegui, de 48 años, ha trabajado siempre en el bazar. “Lo abrió mi padre en 1964, cuando no había tecnología. Venía de Casablanca (Marruecos) y se dedicó al regalo oriental. Llegaron los transistores y los relojes digitales”. Ahora, venden Mp4, DVD portátiles,

telefonía, *pen drives*, discos, tarjetas de memoria, agendas. “No hacemos rebajas de enero porque las tenemos todo el año. Ponemos algún artículo a precio de coste. Son productos con gancho, como la barra de pan en alimentación”.

“Nuestros productos estrella son los reproductores MP4. Los vendemos a partir de 24 euros”. Pero hay más. “Un *pen drive* de 4 gigas cuesta 10,95 euros; una tarjeta de memoria micro SD de 2 GB, 5,95; un reloj Casio F91, 8,95 euros. En otros sitios cuesta 13 euros: la diferencia es poca en euros, pero un 35% en precio”. Los precios cambian cada pocos días. Asegura que su negocio es como el del pescado. “Hay que comprar fresco todas las semanas. ¡Ah!, y comprar lo justo para no perder”.

Tal vez por el tamaño del bazar, a Beorlegui nunca le han preocupado las grandes super-



Juan Beorlegui en el Bazar Tángier.

F. G.

ficies, aunque sabe que han contribuido a cambiar el comercio urbano. “Con el *boom* del año 80, en Zaragoza había 30 bazares. Ahora quedamos tres”. Tángier es un negocio familiar. Mientras hablamos con Juan abajo, por un altavoz se oye la voz de su hermano, que

atiende a un cliente arriba. A la hora de hablar de la crisis, Juan Beorlegui se pone serio. “Es mucho peor que la competencia de las grandes superficies. Va a ser un año duro”. Se queda pensativo unos segundos y remata: “Habrá que hacerlo bien”.