

Vending, un negocio de máquinas expendedoras



INVERSION

Cuántas veces estamos en la oficina y no tenemos tiempo de ir a tomar un café o un pincho?, y ¿cuando salimos de noche y llegamos a casa con ganas de devorar la nevera pero no tenemos ni fuerzas para preparar nada?. Hoy en día podemos ver estas necesidades cubiertas gracias al vending.

La venta de productos a través de máquinas expendedoras automáticas comenzó a introducirse hace tres décadas. Poco a poco hemos podido observar como el número de productos comercializados se ha venido ampliando a medida que el número de consumidores de este servicio ha aumentado, así durante el 2001 el mercado del vending facturó aproximadamente 1.808 millones de euros a través de las 400.000 máquinas instaladas, lo que equivale a 1 máquina por cada cien habitantes.

La evolución que está experimentando este sector se dirige hacia las "robotiendas", pequeños locales sin ninguna persona en el interior. No hace un año que Eroski instaló un local de este tipo en Pamplona en el que se venden hasta 150 artículos de los más vendidos a través de su extensa red de supermercados.

Los inicios

En el caso en que nos estemos planteando el vending como futuro negocio debemos definir el tipo de producto que queremos ofrecer. Entre los diferentes productos a los que podemos optar los refrescos, tabaco y café, siguen siendo los más demandados, aunque en los últimos tiempos el con-

sumo de snack ha crecido sensiblemente. Por otro lado no debemos olvidar la expansión de otras bebidas no tan clásicas como el agua, zumos y bebidas isotónicas, que están teniendo una buena acogida en el mercado.

Paralelamente cada vez podemos observar mas máquinas especializadas en productos concretos como prensa, comidas preparadas, video juegos, películas de video, etc.

Para que podamos incrementar nuestras ventas hasta en un 20% es aconsejable que personalizemos las máquinas con marcas notorias y muy conocidas.

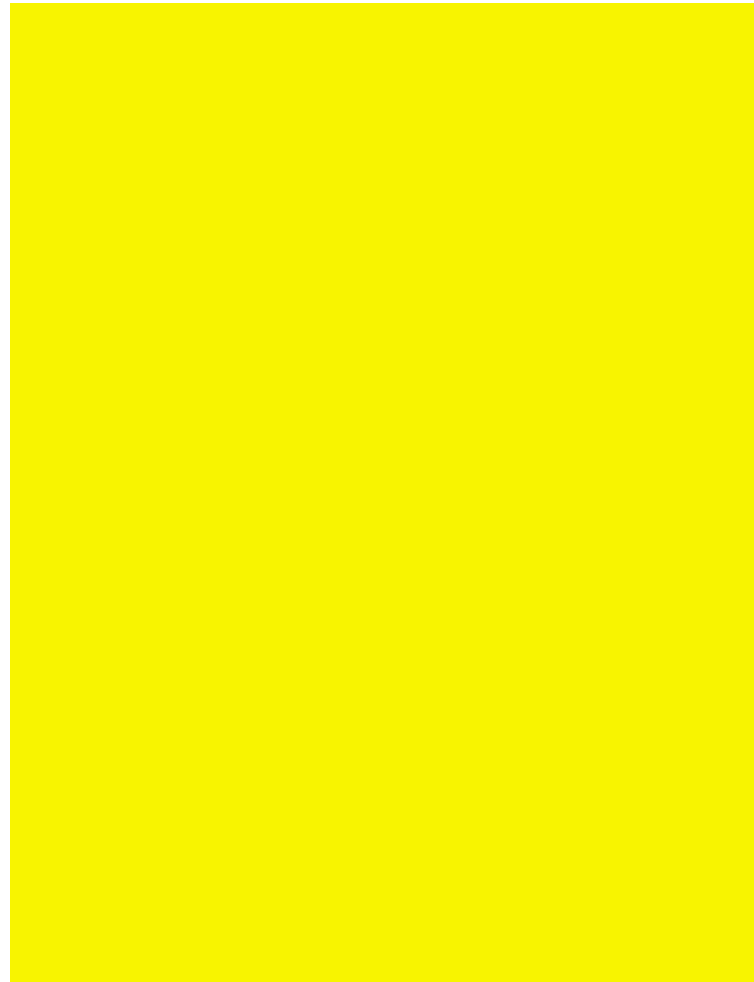
Como sabemos la ubicación de los negocios es fundamental, pero en el caso del vending todavía más., así que para que podamos ubicar nuestras máquinas en los lugares estratégicos es conveniente que lo hagamos a través de contactos directos. Inicialmente podemos comenzar con amistades.

Como en todos los negocios el alto grado de fidelización de los clientes basado en la calidad de los servicios que prestemos y el precio de nuestros productos van a constituir nuestra mejor arma de promoción.

Locales

Aunque el negocio lo realicemos en las instalaciones de nuestra clientela, es muy importante que nos situemos en zonas próximas a centros industriales y lugares de negocio, así podremos ofrecer un servicio rápido y solventar cualquier incidencia.

El local deberá disponer de espacio suficiente para cumplir las funciones de almacén para guardar la mercancía. Es recomen-



El negocio del vending facturó más de 1.800 millones de euros.

ble una superficie mínima de 150 m². También será necesario que dispongamos de algún tipo de vehículo para atender las necesidades de reposición y cualquier otra incidencia que nos pueda surgir.

Equipamiento y plantilla

En este tipo de negocios nuestra principal inversión está en el número de máquinas automáticas que tengamos. El coste de

estas máquinas va desde los 3.000 euros, en el caso de las más sencillas, hasta los 12.000 euros que cuestan las más complejas. En un primer momento la inversión necesaria para comenzar un negocio de este tipo se situaría a partir de los 18.000 euros, y al igual que en otros negocios es importante que realicemos una previsión de ingresos y gastos antes de iniciarnos con la empresa.

Para realizar esta actividad no es

FICHA TÉCNICA

- ▶ **Negocio:** Operadores de vending.
- ▶ **Sector:** Servicios.
- ▶ **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.
- ▶ **Autorizaciones administrativas especiales:** El comisionado de tabaco tiene que emitir una licencia por cada maquina de tabaco que se vaya a explotar.
- ▶ **Inversión:** A partir de los 18.000 euros.
- ▶ **Personal mínimo:** 1 comercial y recaudador y 1 técnico/a de mantenimiento.
- ▶ **Superficie:** Local a partir de 150 m².
- ▶ **Formación Mínima:** Aconsejable tener conocimiento de electrónica y mecánica.
- ▶ **Webs de interés:**
 - www.eurovending.ifema.es/
 - www.andemar.es/jocprivat/default.htm
 - www.operadordevending.net
 - www.empleofacil.com/empleo/franquicias/AO/index_1.html
 - www.todovending.com/index.php
 - www.canalempresa.com/buscador/index.asp?cat=20&sec=86
 - www.ventinvending.com/

necesaria ninguna formación específica en principio, aunque es aconsejable tener conocimiento de electrónica y mecánica en el caso de los responsables del mantenimiento de las máquinas. Parte de la formación se suele realizar dentro de las propias empresas. Hay que tener en cuenta que se utilizan muchos modelos de máquinas diferentes y cada una de ellas tiene su propia mecánica. El número de trabajadores y trabajadoras que vamos a necesitar va a variar en función de las máquinas que tengamos. No obstante, como mínimo necesitaremos una persona que asuma las funciones tanto de comercial como de recaudador, y otra específica que se dedique al mantenimiento de nuestras maquinas para que podamos ofrecer un servicio de calidad.

1 Clientes antes de invertir. Antes de comenzar con nuestra actividad e invertir en las máquinas es necesario que tanteemos el mercado en el que nos vamos a mover. Tenemos que pensar en conocidos o amigos que nos ayuden a ubicar nuestras máquinas en puntos estratégicos. Inicialmente podríamos comenzar con los centros de trabajo de estas amistades. En cualquier caso este negocio requiere de multitud de contactos que nos permita tener una red inicial de puntos de vending. Esta gestión

Ideas y claves de éxito

comercial la tenemos que acompañar de otras iniciativas como la elaboración de mailings, la inserción de anuncios en publicaciones, etc.

2 Analizar el emplazamiento de la máquina. Elegir un buen lugar para ubicar las máquinas es primordial. Es necesario escoger puntos estratégicos muy transitados (colegios, hospitales, grandes empresas, edificios públicos,

gasolineras, playas, paradas de autobús, tren o metro, etc.). En función de los puntos de venta ofreceremos unos u otros productos (en las paradas de metro, autobús o tren podríamos pensar en máquinas de prensa por ejemplo), pero en todos ellos debemos guardar una buena relación calidad-precio.

3 Mantenimiento de la máquina. Es importante tener las máquinas

en buen estado y siempre a punto. El continuo avance tecnológico, mediante sistemas de tele-mantenimiento, tele-pago y tele-gestión nos ofrece nuevas soluciones a problemas como el control de la cantidad de producto, aviso de averías, recaudación, sistema de pago, etc. Este tipo de sistemas nos permitirá atender puntualmente las necesidades de reposición y mantenimiento pudiendo ofrecer un buen servicio a nuestros clientes con respuestas inmediatas ante cualquier posible incidencia.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

▶ **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
☎: 943 15 14
www.donostia.org

▶ **Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz**
☎: 945 16 12 10
www.vitoria-gasteiz.org

▶ **Debegesa (Eibar)**

☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com

▶ **Durangaldeko Behargintza**
☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com

▶ **Forlan (Muskiz)**
☎: 94 670 60 16

▶ **Goieki (Ordizia)**
☎: 943 16 15 37

www.goierrri.org

▶ **Inguralde (Barakaldo)**
☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com

▶ **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net

▶ **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**
☎: 94 420 53 10

www.bilbao.net/lane-kintza

▶ **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
☎: 94 616 90 88
www.learapen.org

▶ **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**
☎: 943 49 41 29

www.oarsoaldea.net

▶ **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayuntamiento de Galdakao**
☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net

▶ **Tolosaldea Garatzen**
☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net

▶ **Urola Garaiko**

Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)
☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com

▶ **Urola Kostako Udal Elkarte (Zarautz)**
☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.

GARAPEN
☎ 94 420 53 19
www.garapen.net

En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.

www.lanbide.net