



Tormo.com Internacional



Buscar en Tormo.com

Newsletter | Contacte | RSS

- Actualidad
- Guía de Franquicias
- Emprendedores
- Nuevos Franquiciadores
- Franquiciadores
- Tienda
- Foros
- Mujer en Franquicia
- Formación

APF

Actualidad > Noticias Franquicias > Franquicias de consultoría informática: para emprendedores que piensan en el futuro

Lunes, 17 de marzo de 2008

- Noticias
- Artículos
- Sectores
- Tendencias
- Entrevistas
- Foros de la Franquicia
- Blogs
- Especiales
- Agenda de la Franquicia
- Perfiles
- Internacional
- Resumen de Prensa
- Notas de Prensa

**Buscador de Actualidad**

Texto:

Sección: Noticias   **BUSCAR**

**Buscador de Franquicias**

Franquicia:

Sector:  **BUSCAR**

## Noticias

viernes, 14 de marzo de 2008

# Franquicias de consultoría informática: para emprendedores que piensan en el futuro

[Comentarios](#) [Imprimir](#)

**Franquicias de Éxito**

ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

- RECURSOS**
- Franquicias por Provincias
  - ABC de la franquicia
  - Marco Legal
  - Foros
  - Especiales
  - Ranking
  - Centros Comerciales
  - Proveedores
  - Informes
  - APF
  - Registre su Franquicia
  - Franchise Point
  - Quién es quién
  - Cifras 2008
  - Diccionario

- BOLETINES**
- Boletín Diario
  - Boletín Semanal
  - Oportunidades
  - Internacional
  -



La consultoría informática es un sector en crecimiento

**Cada vez son más las pymes que apuestan por las nuevas tecnologías para incrementar su productividad y mejorar su posicionamiento frente a la competencia. Además, los números hablan: durante este año se espera que la inversión en software crezca en torno a un 8%. Todo esto convierte a las franquicias especializadas en consultoría informática en un nicho de negocio con mucho futuro para emprendedores. Cadenas como Smartec, Consoltic y Ecomputer ya han comprobado los beneficios de dedicarse a este sector.**

Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y competitividad forman un binomio clave para las empresas que quieren alcanzar el éxito. Actualmente, las nuevas tecnologías son una pieza fundamental para crear valor añadido.

Las TIC ofrecen grandes posibilidades para las pymes y las franquicias. Les ayuda a comunicarse de manera más eficiente, ayudan a la expansión, permiten estar presentes a través de Internet, iniciarse en la venta online, optimizar el trabajo de los empleados, desarrollar nuevas formas de negocio y facilitar la relación con los clientes y proveedores. Como resultado de sumar todo lo anterior, la empresa será mucho más competitiva y se alejará de las compañías que operan en su mismo sector.

De hecho, muchas pymes, que hasta ahora contaban con los sistemas más básicos, han decidido volcarse en las nuevas tecnologías para hacer crecer su negocio. Llegado ese momento, hay que tener en cuenta que actualizarse no es fácil y es necesario acudir a profesionales que asesoren a la empresa sobre los servicios en los que más le conviene invertir. Cadenas de franquicias como **Consoltic**, **Smartec** y **Ecomputer** se dedican precisamente a ello, a la consultoría informática.

### Un sector en crecimiento

Según datos de la Secretaría de Estado de las Telecomunicaciones, el sector TIC creció en España un 4,5% en 2007, frente al 3,1% de media que crecieron el resto de países de la Unión Europea. Gema Sánchez, del departamento de Marketing de Consoltic, aporta datos aún más positivos: Las TIC conforman un sector que se encuentra en pleno proceso de expansión y crecimiento. Como indican los distintos estudios realizados por la AETIC, el subsector de soluciones software creció un 9% en 2006, consolidando de este modo las líneas de crecimiento previstas. Según estimaciones de EITO, para 2008 se cifra el crecimiento de la inversión en software en torno al 8%. (Estimaciones EITO).

José Antonio Bodega, responsable de Expansión de Smartec, está de acuerdo con estas afirmaciones. "La consultoría informática es un campo con mucho futuro, ya que la tecnología no dura nada y hay que estar constantemente actualizando". Por ello, invertir en una empresa de este tipo es garantía de éxito, ya que a las perspectivas de crecimiento de este negocio, hay que sumar el alto nivel de fidelización del cliente. Según Bodega, "una vez que el cliente comienza a trabajar con nuestros productos, va a seguir con ellos continuamente, ya que les damos la actualización y el mantenimiento".

Esta empresa ha trabajado siempre para grandes multinacionales como Audi, Renault, El Mundo o El Corte Inglés, pero hace algo más de un año empezaron a franquiciar para adaptar y acercar esas mismas tecnologías a las pymes y al comercio. El objetivo: hacer que las pequeñas empresas sean más competitivas, tengan más publicidad y estén mejor posicionadas.

Esos retos son los mismos que persigue Consoltic. "La inversión en nuevas tecnologías dentro de las empresas permite mejorar la productividad, obtener un mejor posicionamiento con respecto a la competencia,

La experiencia de un líder

**TORMO & ASOCIADOS**

Consultores en Franquicia

Certificado de calidad en franquicia

**TORMO & ASOCIADOS**

Consultores en Franquicia

### Últimas Noticias

1. La red de franquicias Bottega Verde llega a Euskadi
2. La marca Pi\*3\*14 abre su cuarta franquicia en Huelva
3. Marketing: el salvavidas para las franquicias inmobiliarias
4. Franquicias de consultoría informática: para emprendedores que piensan en el futuro
5. Los hombres ya pueden comprar en Mango
6. Los pequeños empresarios se resisten a jubilarse
7. Comercio online: la empresa española a la cabeza
8. París se convierte en la capital de la franquicia
9. Tu Tabú abre cuatro nuevas franquicias en menos de tres meses
0. La red de franquicias Lizarrán inaugura su décima taberna en Galicia

[Listado completo](#)

### Últimos Comentarios

- Buenas tardes, me gustaría saber lo requisitos que se necesitan para montar una tienda con los produ...  
*ESTER*  
14/03/2008 14:18:44
- HOLA Me llamo Rocio y me encantría una franquicia o la maquina rellenadora vivo en Mexico y de ver...  
*Rocio GONZALEZ*  
14/03/2008 13:28:41
- quiero trabajar en el sfera de talavera de la reina si alguien sabe algo xfavor q m diga q tngo q ha...  
*Maria*  
14/03/2008 13:01:43
- para tu conocimiento  
*RODRIGO*  
14/03/2008 12:40:09

[Listado completo](#)

gestionar de una manera eficaz los productos y clientes y ahorrar costes de tiempo y personal incrementando la rentabilidad", señala Gema Sánchez. Esto se consigue con herramientas de trabajo como Consoltic ERP y TPV, Consoltic CRM para incrementar la productividad de la plantilla y la fidelización de clientes, e instrumentos de ventas como CST y portales verticales para comercio electrónico B2B y B2C.

#### Carencias tecnológicas de las pymes

El responsable de Expansión de Smartec considera que cuando una pyme se anima a introducirse en el mundo de las nuevas tecnologías, "no tiene prácticamente nada". El primer servicio que reclaman a esta consultora de informática es disponer de una buena página web. Además de crear el portal adecuado para ella, los profesionales de Smartec la ayudan a posicionarse en la Red.

Para Gema Sánchez, de Consoltic, las principales carencias son la falta de información sobre las aplicaciones TIC. "Los equipos directivos desconocen las mejoras que supondrán estas tecnologías dentro de sus negocios o tienen miedo a implantarlas. Sin embargo en los últimos años esto está cambiando, existe una fuerte tendencia inversora en soluciones de negocio por parte de la pyme que busca la modernización y la optimización de la rentabilidad de su negocio para subsistir".

Muchas veces, ese miedo es al coste que les pueda suponer. Según Bodega, esto no es un problema. "Nosotros tenemos productos muy baratos para las pymes porque ya los tenemos amortizados, todos están rotando por las multinacionales y los adaptamos a las pymes con costes bajísimos".

Por detrás de la petición de webs, afirma el responsable de Expansión de Smartec, hay otros tres servicios que tienen mucho éxito: las pantallas transparentes, los protocolos de videoconferencia y las centralitas virtuales.

Las primeras están destinadas a los comercios que disponen de escaparate. Son unas pantallas invisibles, fabricadas mediante una pequeña lámina de vinilo, que no impiden ver el interior de la tienda y que cuando están apagadas no se perciben a la vista. Además, explica Bodega, son interactivas. Credit Services, por ejemplo, ha contratado este servicio con Smartec para que el cliente, desde el escaparate, puede tocar la pantalla, ir al piso que quiera, abrir las puertas o dar una vuelta virtual por él.

Las centralitas virtuales, por su parte, resultan muy económicas para el empresario porque funcionan mediante el reconocimiento de voz y evitan contratar a una persona para el puesto. Según el responsable de Expansión, "son muy rentables ya que trabajan 24 horas al día, los 365 días del año".

En cuanto a las videoconferencias, la enseña se encarga de que no exista ningún fallo y todo el sistema funciones correctamente.

#### Hardware + Software = Éxito

Aunque Smartec no comercializa productos de hardware, hay otras cadenas de franquicias, como Ecomputer, que se dedican a ambas cosas: venta de material informático y consultoría.

Esta cadena propone un tipo de negocio basado en tres pilares básicos que le permiten dirigirse tanto al sector del consumo particular como al de las pymes: productos competitivos, servicio técnico y líneas de negocio.

La enseña se percató que la fórmula de negocio basada únicamente en la compraventa de productos informáticos se quedaba algo escasa. Por ello, ha evolucionado hasta ofrecer a sus clientes soluciones globales, que es el factor que más le ha hecho crecer. Así, ofrecen un amplio abanico de servicios basados en servicio técnico especializado, consultoría, diseño y alojamiento web, alojamiento web y desarrollo a medida.

#### Comentar la Noticia

Nombre:

Correo electrónico  
(se mostrará en la página):

Teléfono  
(se mostrará en la página):

Comentario:

¿Desea suscribirse a nuestros boletines de noticias?

Boletín Diario  Boletín Semanal

 Comentarios  Imprimir

Normas Foros, Comentarios en Blogs y en Noticias