

Ecomputer



A través del modelo de franquicia se minimizan los costes derivados de la publicidad y la imagen de marca.

Ecomputer ha puesto en marcha dos tipos de estrategias: la diversificación horizontal y la expansión territorial.

Trayectoria y estrategias.

Se crea en 1994 como empresa dedicada a la comercialización de equipos informáticos en la localidad de Huesca. Algunos años más tarde, amplía su cartera de servicios hacia el asesoramiento técnico y de Internet. En 2001 abre su primera franquicia en Casetas (Zaragoza) y en 2002 se instala en el Parque Tecnológico Walqa, donde tiene su sede central. En los años siguientes se consolida la expansión y su imagen de marca con la apertura de un nuevo establecimiento en Zaragoza destinado a tienda, oficinas y servicio técnico. También se abren nuevos puntos de venta en Jaca, Barbastro, Monzón, Huesca e incluso en otras Comunidades Autónomas como Galicia, Andalucía, Valencia y Cataluña.

Al mismo tiempo, se adhiere al sistema de calidad ISO 9001 e innova en productos y procesos informáticos con el objetivo de mantenerse a la vanguardia.

Ecomputer ha crecido planificando **dos tipos de estrategias** a la vez y que, en su caso, se complementan:

A) Diversificación horizontal: Actualmente, posee **varias líneas de negocio** relacionadas con la tecnología de la información y comunicación:

- **Consultoría.** Se ha especializado en el asesoramiento para la puesta en marcha de sistemas para la protección de datos, en la creación de sistemas de seguridad a medida y en la ley de Servicios de la Sociedad de la Información (Ley 34/2008).
- **Desarrollo de software.** Cuenta con un equipo de programadores que han creado aplicaciones estándar para empresas y realizan programas a medida.

Fases de una franquicia Ecomputer



- **Servicio técnico.** Ha conseguido ser centro autorizado de las principales marcas (IBM, Intel, HP, etc). Presta servicio de mantenimiento a empresas y profesionales.
- **Desarrollo web.** Ofrece diversos servicios de diseño, desarrollo, promoción, estadísticas y asesoramiento legal para la creación y mantenimiento de páginas web; comercio electrónico y pasarelas de pago.
- **Otros.** Creación de PCs a medida, formación, gestión de dominios, hostings y backups.

B) Por otro lado, Ecomputer ha desarrollado su **expansión territorial** a través de la **franquicia**. Una fórmula beneficiosa tanto para la propia empresa como para el franquiciado. Las **fortalezas** de este modelo aplicadas al caso de Ecomputer son:

- Acceso a un amplio número de proveedores y fabricantes. Esto permite poseer una **amplia gama de productos**, conocer las novedades y consolidar los productos estratégicos; favoreciendo la creación de una ventaja competitiva en la **diferenciación de producto**.
- Al funcionar con como un grupo de empresas, ostentan un mayor poder de negociación en cuanto a la obtención de **precios más competitivos**.
- Se **reducen los costes de gestión de stocks** (tanto en tiempo como en dinero), ya que se dispone de un almacén común y de un sistema de distribución ágil.
- Se minimizan los costes derivados de la construcción y mantenimiento de la **imagen de marca**. Se ha creado una pequeña agencia de publicidad que idea las campañas de comunicación: folletos, catálogos, anuncios en prensa y radio, mailing, merchandising, etc.
- **Formación específica** para los franquiciados y acceso al servicio central de consultas, a fin de actualizar sus conocimientos y resolver las dudas.

Ideas-fuerza.

Ecomputer ha conseguido crear y mantener una ventaja competitiva frente a otras empresas del sector. Ésta se sustenta en un equipo humano capacitado y dinámico, en la firma de acuerdos de distribución con las compañías más relevantes del sector de las TIC y en el esfuerzo por reducir los costes y precios de venta. Pero, en buena parte, la **ventaja competitiva** reside en la utilización de la **franquicia** como modelo de **expansión territorial**, ya que ha permitido minimizar el coste derivado de la adquisición y/o alquiler de locales comerciales.

Cuadro-resumen.

En negrita se indican las estrategias preponderantes:

Estrategias competitivas	Estrategias de crecimiento
<p>Liderazgo en costes</p> <ul style="list-style-type: none"> Escala Experiencia Tecnología Sinergias Gestión interna <p>Diferenciación</p> <ul style="list-style-type: none"> Calidad Diseño Servicio Innovación Tecnología Imagen <p>Especialización</p> <ul style="list-style-type: none"> De producto Geográfica 	<p>Expansión</p> <p>Diversificación</p> <ul style="list-style-type: none"> De producto De mercado

Datos de contacto.

Parque Tecnológico Walqa; 22197 Cuarte (Huesca)
 Tfno. 902 220 230
internet@ecomputer.com
www.ecomputer.com

