

# Ecomputer sigue expandiendo su franquicia por el territorio español

La VII Convención de Franquicias de la firma se celebró en Huesca el pasado 5 de noviembre

D.A.

**HUESCA.-** Hace una década la empresa oscense de equipos informáticos Ecomputer apostó por expandirse fuera de la provincia, poniendo en marcha la franquicia altoaragonesa más potente que ya cuenta con más de una veintena de establecimientos repartidos por 17 provincias españolas que, aunque son empresas "independientes", como aclaró Luis Gil, director de expansión, dependen de la sede central instalada en el Parque Tecnológico Walqa, que ejerce como central de compras.

Este sistema permite negociar condiciones especiales con fabricantes, mayoristas y disponer de más de 9.000 referencias activas de productos. Estas condiciones especiales repercuten en unos mejores precios de compra que luego se trasladan al PVF (Precio de Venta a Franquicia). El margen medio mínimo en la venta de producto de una franquicia está en el 15 por ciento. El franquiciado tiene libertad para fijar los precios que desee.

Ecomputer ofrece soluciones informáticas de hardware y software, diseño web y consultaría a todos los sectores, desde pymes o particulares a grandes empresas o la administración, servicios especializados que el franquiciado puede elegir y de los que dependerá el volumen de ingreso. Cada tienda cuenta con sus propios técnicos, aunque en caso de duda cuentan con los especialistas que trabajan en el edificio del Parque Tecnológico, respon-

**>En la convención se intercambiaron impresiones sobre el sector y aportar nuevas ideas**

sables de la consultoría web de Ecomputer.

Huesca fue el punto de encuentro a comienzos de este mes, el 5 de noviembre, para la VII Convención de Franquicias Ecomputer, una reunión anual de franquiciados, un evento que además de mantener en contacto a los responsables de estos establecimientos les permite ponerse al día de novedades en el mercado, debatieron en una mesa redonda sobre cuestiones que mejorar y tuvieron tiempo para disfrutar de la ciudad.

Más de 50 personas se reunieron en la sede central de Ecomputer para intercambiar impresiones sobre el sector informático y aportar nuevas ideas sobre el negocio. La jornada co-



La convención reunió a medio centenar de responsables de las franquicias. s.e.



La alcaldesa estuvo acompañada por el concejal de Nuevas Tecnologías, Luis Irzo y Enrique Sampérez, director general de Ecomputer. s.e.



Mayoristas y fabricantes explicaron a los franquiciados las últimas novedades en el mercado. s.e.

menzó con la intervención de la alcaldesa de Huesca, Ana Alós, que dio la bienvenida a la ciudad a los gerentes de las tiendas Ecomputer repartidas por la geografía española. A lo largo de la mañana, los asistentes asistieron a charlas a cargo de fabricantes y mayoristas del sector como Conceptronic, Epson y Tech Data. Tras el almuerzo, la entrega de premios Ecomputer, que reconocen la labor de cada establecimiento a lo largo del año y posteriormente una sesión de Networking entre los asistentes.

Esta convención se organiza en víspera del inicio de la campaña de Navidad, uno de los mo-

**>"Intentamos que todo sea igual, con los mismos productos y un soporte detrás"**

mentos más importantes para la empresa, aunque a lo largo del año los franquiciados asisten a jornadas variadas, como por ejemplo la certificación de los productos o con los mismos fabricantes. "Intentamos que todo sea igual -apunta Luis Gil- y que dispongan de los mismos productos y un soporte detrás".

**Continúa el plan de expansión**

La situación económica no supone un obstáculo para el plan de expansión previsto por la compañía oscense con nuevos establecimientos que ofrezcan a sus clientes todas sus líneas de negocio, en todo el territorio nacional y a incorporar nuevo personal en los ya existente. De hecho en los últimos días se han sumado dos franquicias más y esta semana esperaban firmar la incorporación de una más. "Sí que vamos a acabar el año con más número de tiendas- auguró Luis Gil, responsable de Expansión- pero no sé si será un año de más facturación, porque ha disminuido el consumo".

Cada paso que dan, asegura Gil, no se hace con los ojos cerrados, ya que estudia con detenimiento que cuentan con un "mínimo" para poder atender "correctamente" a los franquiciados y que estos puedan dar respuesta a las necesidades de productos y servicios de los clientes. Quieren seguir ofreciendo una solución global en Nuevas Tecnologías y un mejor servicio online, apostando por los nuevos sistemas de plataforma web, mejorando el desarrollo de sus aplicaciones y ofreciendo formación online.