

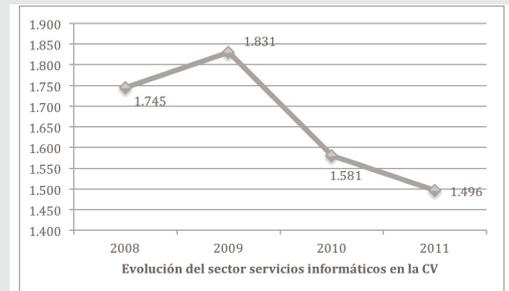
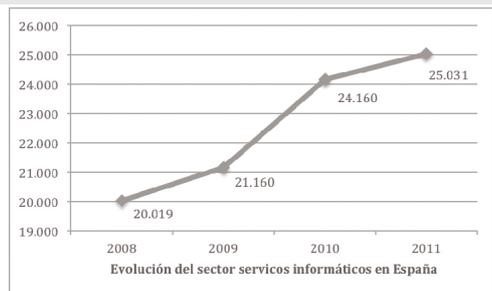
CONTEXTO SECTORIAL

En 2009 el sector de las Tecnologías de la Información y los Contenidos estaba formado por más de 26.990 empresas, lo que supone el 2,2% de las empresas del sector Servicios.

Por tipo de actividad, los segmentos que concentran más empresas son otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática con 5.604 empresas, seguido de actividades de consultoría informática.

La consultoría informática a nivel estatal obtuvo en 2008 unos ingresos de 911,6 millones de euros, resultado que mejora en un 4% los obtenidos en 2007.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS INFORMÁTICOS EN LA COMUNIDAD VALENCIANA Y EN ESPAÑA, 2008-2011



DAFO

AMENAZAS

- Intrusismo de otras empresas dedicadas al asesoramiento
- Amplio poder de negociación del cliente
- Posible competencia de grandes grupos consultores

PUNTOS FUERTES

- Escasa importancia de la localización de la empresa
- Capacidad para fidelizar a los clientes

OPORTUNIDADES

- Perspectivas de crecimiento
- Disposición desde el ámbito empresarial hacia el incremento de la inversión en el campo tecnológico
- Programas institucionales de promoción de las TIC
- Necesidad de las empresas de dotarse de una plataforma tecnológica

PUNTOS DÉBILES

- Necesidad de inversión continua y rápida obsolescencia de la misma
- Escasez de profesionales con formación avanzada y multidisciplinar
- Inexistencia de una cartera de clientes

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Teniendo en cuenta que los clientes serán empresas que disponen de redes informáticas, según el INE en 2011 el 84% de las empresas utilizan servidor (red LAN).

A partir de 2009 se consolida el concepto de computación en la nube, asociada a la evolución de Internet y las capacidades de redes de nueva generación. Gartner estima que los ingresos por servicios de computación en la red crecerán un 21,3% en los siguientes años.

CLIENTES

La clientela tipo de la consultoría informática está formada fundamentalmente por la pequeña y mediana empresa, ya que ésta supone el 60% del volumen de ventas de las empresas entrevistadas, seguida de los clientes particulares (24%) y de las grandes empresas (15%), teniendo mínima incidencia en las instituciones públicas.

Las motivaciones de compra dependen en gran parte del interés que tienen las empresas por mejorar su eficiencia y mejorar los servicios que prestan a sus clientes.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

El número de empresas dedicadas a consultoría informática de equipos informáticos, consultoría de aplicaciones informáticas y suministro de programas informáticos ha disminuido en la Comunidad Valenciana un 9% en el periodo 2006-2007, mientras que en España aumentó un 20%, lo que muestra el estancamiento de esta actividad en la Comunidad Valenciana.

El sector dedicado a las actividades informáticas agrupa a casi la mitad (49,37%) de las empresas valencianas del sector TIC, concentra prácticamente cuatro de cada diez empleados TIC (28.966 empleados, 39,62%) y su facturación supone el 27,56% del mercado TIC valenciano (1,82 millones de euros). El sector se compone principalmente de empresas de consultoría y edición de software.

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS Y SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Consultoría, explotación, desarrollo e implantación, soporte y formación	Creación y mantenimiento web Posicionamiento web Asesoramiento tecnológico Creación y mantenimiento de Redes Sociales Aplicaciones para <i>smartphones</i> , <i>tablets</i> , etc.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA CONSULTORÍA INFORMÁTICA TIPO

CNAE 2009	6202
IAE	845
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	155.000 euros
Localización	Próximo a los principales núcleos industriales
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor, 2 Técnicos y 1 Administrativo
Instalaciones	Local de 90-120 m ²
Clientes	Empresas, con especial relevancia las PYME
Herramientas promocionales	Conocimiento del sector, referencias y boca-oido
Valor de lo inmovilizado/Inversión	34.600 euros
Importe gastos anuales	148.930 euros
Resultado bruto (%)	3,90%

RECOMENDACIONES

Es recomendable que cada emprendedor adecue su formación a la actividad concreta que va a desarrollar, y debe informarse de todos los cursos relacionados con su sector.

Determinar los servicios que vas a ofrecer constituye una decisión estratégica de gran importancia para diferenciarte de la competencia.

La prestación de servicios complementarios al cliente es una forma de diferenciarse de los competidores, por lo que se recomienda que el servicio sea lo más completo posible (facilidades de pago, presupuestos gratuitos y servicios de asistencia técnica).

Tu mercado potencial son fundamentalmente las PYME y establecimientos de venta directa, aunque también son importantes las Administraciones Públicas, sobre todo en lo que respecta a la demanda de auditorías informáticas. Es importante que dediques el tiempo necesario para hacer visitas comerciales a tu mercado objetivo y realizar prestaciones gratuitas, como demostraciones de programas y estudios de necesidades de la empresa.

ENLACES DE INTERÉS

www.estic.info · www.ati.es · www.aetic.es · www.aemes.org · www.asimelec.es · www.ovsi.es · www.consultoras.org