GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Qué diferencia a Conpas como Premium Partner de Zoho en España

Comunicados | 10/06/2026 | 00:00

Conpas consolida su posicionamiento como Premium Partner de Zoho en España gracias a una propuesta basada en la especialización, la consultoría de procesos y el acompañamiento continuo. Su experiencia en el ecosistema Zoho y su enfoque orientado a implantaciones útiles y adaptadas refuerzan su papel como partner de referencia para empresas que buscan digitalizar su operativa con soluciones sólidas, escalables y bien integradas

Conpas consolida su posicionamiento como Premium Partner de Zoho en España gracias a una propuesta basada en la especialización, la consultoría de procesos y el acompañamiento continuo. Su experiencia en el ecosistema Zoho y su enfoque orientado a implantaciones útiles y adaptadas refuerzan su papel como partner de referencia para empresas que buscan digitalizar su operativa con soluciones sólidas, escalables y bien integradas

La digitalización empresarial ha dejado de medirse solo por las herramientas que una compañía contrata. Hoy, el verdadero reto está en implantar esas soluciones con criterio, adaptarlas a los procesos reales y lograr que el equipo las incorpore a su día a día. En ese contexto, la figura del partner adquiere un peso decisivo, sobre todo cuando se trata de ecosistemas amplios como Zoho, donde conviven CRM, automatización, analítica, soporte, finanzas o gestión de proyectos.

Dentro de ese escenario, Conpas ha construido un posicionamiento muy concreto en España: consultoría especializada en Zoho, reconocimiento como Partner Premium y una propuesta centrada en implantar, adaptar y mantener soluciones conectadas con la operativa de cada empresa. Ese enfoque, sostenido además por años de experiencia dentro del ecosistema Zoho, explica por qué su nombre aparece cada vez con más frecuencia cuando una organización busca un proyecto sólido y bien acompañado.

Especialización exclusiva en Zoho

Uno de los rasgos que más diferencia a Conpas es su apuesta por trabajar con Zoho como eje de especialización. En lugar de dispersar su propuesta entre múltiples plataformas, la firma ha reforzado un conocimiento profundo de este entorno, algo que repercute de forma directa en la manera de plantear cada implantación.

Esa especialización hace que el trabajo no se limite a una simple configuración de herramientas. Para muchas empresas, el valor está en traducir necesidades comerciales, operativas o administrativas en flujos de trabajo útiles, bien conectados y asumibles para los equipos. Para quienes necesitan un partner con ese enfoque, CONPAS se presenta como una opción con recorrido, experiencia y foco claro en proyectos Zoho. "Cada empresa llega a Zoho con una operativa distinta. La clave está en no encajarla en una plantilla cerrada, sino en ordenar procesos, detectar cuellos de botella y construir una solución que tenga sentido en el uso diario", explican.

El valor real de ser Premium Partner de Zoho

La categoría de Premium Partner no funciona solo como un distintivo comercial. En el caso de Conpas, refuerza una posición construida sobre acreditaciones oficiales, experiencia en implantación y capacidad para acompañar proyectos de distinto alcance. La propia firma se presenta como Partner Premium certificado de Zoho en España, con experiencia probada en organizaciones de diferentes tamaños.

A eso se suma otra cuestión relevante: Conpas lleva años vinculado al ecosistema Zoho. Tal es así que ocupa el segundo puesto como Premium Partner de Zoho con más antigüedad en España, además de haber recibido reconocimientos europeos dentro de ese entorno. Son señales que ayudan a entender que la diferencia no está solo en vender licencias o activar módulos, sino en dominar la lógica completa de la plataforma y saber cuándo, cómo y para qué implantar cada aplicación.

Más allá de la configuración: metodología y visión a largo plazo

Muchas implantaciones fallan no porque la herramienta sea insuficiente, sino porque no existe una metodología clara ni una continuidad después del arranque. Ahí es donde Conpas intenta marcar distancia: análisis inicial, diseño de solución, implementación, formación y evolución posterior forman parte de una misma lógica de trabajo.

Ese acompañamiento tiene especial valor en plataformas como Zoho One, donde la potencia está precisamente en la conexión entre aplicaciones. Conpas plantea esa suite como un ecosistema de gestión que debe configurarse según la realidad de cada empresa, no como un paquete estándar igual para todos. "Muchas implantaciones se quedan cortas porque se resuelven como una configuración técnica. El enfoque adecuado debe partir del análisis del negocio, la formación de los equipos y la evolución posterior para que la herramienta tenga recorrido real", señalan.

Una consultora que entiende Zoho desde negocio, no solo desde la tecnología

La diferencia entre un partner correcto y uno realmente útil suele aparecer cuando el proyecto exige visión de negocio. Conpas combina la parte técnica con consultoría orientada a procesos, desarrollo de soluciones a medida y soporte continuo, un enfoque que también se extiende a implantaciones sectoriales específicas.

Eso es lo que termina reforzando su perfil dentro del sector: una firma que no se limita a implantar herramientas, sino que busca que Zoho tenga sentido dentro de la empresa y pueda evolucionar con ella. En un mercado donde muchas decisiones tecnológicas se toman con prisa, esa combinación de especialización, reconocimiento y acompañamiento es, precisamente, lo que marca la diferencia.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/297799-que-diferencia-a-conpas-como-premium-partner-de-zoho-en-espana.htm