

primero, con un nutrido catálogo de productos para quienes prefieren construir su computadora; otra opción es que el mayorista entregue el equipo armado con los componentes adquiridos por el cliente, y finalmente está su propuesta de PC pre-ensambladas con la denominación Blue Code.

Mientras que, desde el punto de vista de Vorago, en voz de su gerente de Canales, Alonso Ornelas, existe la impresión no sólo de un estancamiento, sino de una baja en la comercialización de computadoras, derivado del auge de los dispositivos móviles; sin embargo en la experiencia de la marca de PC Hardware, la realidad es distinta, pues sus ventas siguen en niveles normales.

El portavoz detalla que la tapatía ha conseguido formar una línea completa de productos para atender a todo el espectro del mercado, con lo que faculta a los Canales para copar cualquier oportunidad de negocio, desde las que comprenden un equipo o unos cuantos hasta las que involucran centenares de máquinas.

Aunque en los hogares las tabletas digitales, smartphones y demás

equipos portátiles estén predominando sobre las PC de escritorio, en las Pequeñas y Medianas Empresas las desktop tienen mayor preferencia, aún y cuando las personas tienden a llevar sus dispositivos móviles al trabajo, pues las labores de administración de los negocios y de oficina son más fáciles al realizarlas en equipos de escritorio.

En este sentido, Fernández, de Intcomex, plantea que los productos de Blue Code están, en gran parte, dirigidos a las PyME, donde el mayorista percibe amplias oportunidades, ya sea para dotar a las pequeñas organizaciones que aún no cuentan con equipo de cómputo o para las que planean actualizar su hardware.

Con el respaldo de una marca y de un esquema de garantías, es más sencillo para los ensambladores atender las exigencias del sector privado o participar en licitaciones, asevera el director Comercial del mayorista.

Por su parte, Alonso Ornelas, gerente de Canales de Vorago, destaca que la marca de PC Hardware cuenta con la certificación en la norma ISO 9001:2008, cuya importancia se refleja en la oportunidad para los ensambladores, pues



Alonso Ornelas, gerente de Canales de Vorago

les permite cumplir con los requisitos estipulados en algunas licitaciones.

“La certificación avala los procesos de la compañía para armar cada equipo; esto le da tranquilidad al Canal de nuestros procesos empresariales y de nuestro ensamble”, apunta el directivo y adiciona que la marca jalisciense también ha acreditado las certificaciones de fabricantes importantes de componentes como AMD e Intel.

Finalmente, el ejecutivo de Vorago destaca que, además de la PyME, las desktops tienen un atractivo panorama para las computadoras de escritorio en sectores como el educativo y gobierno, en donde todavía se genera mucha demanda. ▮

Para el ejecutivo, hoy en día, ya no se puede hablar de desempeño como se estaba haciendo con anterioridad, pues si bien éste no deja de figurar en el panorama, ahora el consumidor está tomando en cuenta otros factores, como las herramientas de productividad, video y aplicaciones, principalmente, videojuegos.

“Nuestros equipos pueden expandir la parte gráfica con la inclusión de una tarjeta dedicada, y eso para los usuarios es muy importante, más si se tiene un equipo de capacidad gráfica avanzada con una inversión adicional de sólo 100 dólares”, por lo que resalta que esto para los clientes resulta de gran valor y, en consecuencia, abre una oportunidad de negocio para el Canal.

Al respecto, Viewsonic, cuyo negocio es principalmente la imagen, asevera que existe un crecimiento en los proyectores por la vertical de educación; sin embargo, en los displays de escritorio, la marca está viendo una baja en los productos más pequeños. Y al mismo tiempo un ascenso en sus ganancias provenientes de monitores de 22, 24, 26 pulgadas, sobre todo en el sector de la PyME, porque por cuestiones de productividad pueden adquirir incluso dos monitores por empleado.

De igual manera, la señalización digital es un negocio interesante. Para el gerente General de la marca para

América Latina, Ricardo Lenti, este nicho está tomando un importante papel en bancos, restaurantes y centros comerciales, donde los monitores con mayor tamaño son los protagonistas de estas soluciones. De hecho, advierte, una particularidad de estos proyectos es la necesidad de un Canal preparado en temas no sólo de imagen sino de administración y redes, pues la gestión de información en este tipo de soluciones es imprescindible.

Además, el monitoreo de seguridad también suena fuerte, pues todas las imágenes capturadas por las cámaras de videovigilancia, que actualmente están proliferando en el país, necesitan desembocar en un display, los cuales tienen características especiales, pues su funcionamiento es 24 por 7.

Con todo ello, podemos deducir que si bien a primera vista –y por las cifras que dan los analistas– el ensamblador pudiera no ver la claridad del mercado, los tickets están en el cómputo a la medida, en el ofrecimiento de una solución a los problemas puntuales del cliente y proveerle de equipos poderosos de acuerdo a sus exigencias. El negocio del ensamble no empieza ni termina con el armado de equipos: existen áreas de oportunidades en verticales como el retail, con el punto de venta; la seguridad, con el monitoreo, así como los entusiastas y los PC gamers. Sólo basta con tomar la oportunidad. ▮



## SOLUCIONES PARA TUS NEGOCIOS TRANQUILIDAD PARA TU VIDA



### TUS NEGOCIOS VAN CAMINO AL ÉXITO Con la gama de productos D-Link.

Pregunta por nuestros rebates y promociones con tu mayorista.



**DGS-1210-28P**  
El nuevo switch DGS-1210-28P es un modelo PoE Web Smart que proporciona 24-ports 10/100/1000 Base-T PoE con 4-ports SFP.



**DFL-860E-NB**  
El firewall DFL-860NB es una potente solución de seguridad y está diseñado para proteger a las pequeñas y medianas oficinas de una amplia gama de amenazas que se encuentran en la red.



**DIR-827**  
Dual band concurrente para simultáneamente navegar, ver videos, juegos en línea y más. 300+300 Mbps



**DSC-6113V**  
Alta definición (Full HD) y compresión de video h264 asegurando alta calidad en imagen, equipada con carcasa antivandálica.



**DWS-3000 Series**  
La Familia DWS-3000 refuerza la seguridad, administra el ancho de banda y mantiene la inteligencia de toda la red inalámbrica.



**DAP-2360**  
El Access Point D-Link DWL-2360 PoE AirPremier N ofrece a las empresas una solución para implementar 802.11n de nueva generación en redes de área local (LAN).

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA D-LINK  
PARA TI Y TU EMPRESA.



Miguel Torres  
mtorres@calcom.com.mx  
Tel. (664) 623 8310 ext.118



David Delgado  
ddelgado@cdcmx.com  
Tel. (55) 3547 2050



Agustín de la Rosa  
agustin.delarosa@ctin.com.mx  
Tel. (662) 109-0000 ext. 199



Alfredo Estrada  
aestrada@grupocva.com  
Tel. (33) 3812 1413 ext.259



Karla López  
karla.lopez@ingrammicro.com.mx  
Tel. (55) 5263 6535



Bernardo Luna  
Bernardo.luna@intcomex.com  
Tel. (55) 52789901 ext.1123



Miguel Buceta  
mbuceta@luguer.com  
Tel. (55) 5366 7310



/D-Link Mexico



@dlink\_mx



/dlinklatam

marketingmx@dlinkla.com

