

#EN PORTADA

MERCADO PC: LA INESTABILIDAD DE UN NEGOCIO CLÁSICO

» MIGUEL ÁNGEL GÓMEZ

En 2020 y 2021, durante la pandemia, el mercado PC vivió un momento dulce, dado que las empresas tuvieron que adaptarse a las nuevas exigencias del negocio, poniendo en manos de sus profesionales equipos que les permitieran seguir con su trabajo sin necesidad de ponerse delante del equipo de la oficina. Sin embargo, ahora nos encontramos en un momento de cierta inestabilidad, si bien no todo es negativo. Descubramos qué momento vive el negocio PC y hacia dónde se encamina.

Para conocer los principales detalles de este negocio, hemos conversado con algunos de los jugadores más destacados de este negocio. Tal y como nos explica Marcos Manzano, field product manager de Dell Technologies Client Solutions Spain, “si tomamos como referencia el inicio de la pandemia en marzo de 2020, vemos que la demanda durante los 18 meses siguientes experimentó un fuerte crecimiento de los dispositivos que ayudaron a desempeñar el trabajo desde una ubicación remota. Lógicamente en los siguientes dos años la demanda se ralentizó en lo que se refiere al número de unidades vendidas, aunque

hemos visto que las empresas están adquiriendo ordenadores con unas configuraciones más avanzadas que les permitan incrementar la productividad de sus usuarios con el uso de nuevas herramientas como son las aplicaciones colaborativas”.

Para Herminio Granero, executive director Core Solutions de Ingram Micro, “el mercado de PC es bastante dinámico, y especialmente en los últimos años, donde se ha vuelto imprescindible en todos los ámbitos, por lo que, tanto en empresas e instituciones como en el hogar, existe una renovación constante tratando de adaptarse a la innovación

del mercado. Desde hace algunos años el portátil ha sido el principal protagonista de este mercado, pero el fuerte crecimiento del gaming ha provocado también un incremento de las ventas de ordenadores de sobremesa, que en ocasiones responde mejor a los requerimientos que tiene este público. Y aunque en empresas hemos visto cómo desde la pandemia se acometió una renovación de equipos para apostar por portátiles y convertibles, estamos viendo cómo el sobremesa sigue manteniendo su crecimiento”.

Desde el punto de vista de Patricia Núñez, product management and

operations director en Lenovo Iberia, “si miramos atrás, el mercado total del PC, tanto enfocado a consumo como a profesional, se ha comportado como una montaña rusa. Durante la pandemia vimos un crecimiento fuerte en las ventas. De cara a este 2023 tenemos una previsión de que el mercado decrezca un 16% y para 2024 prevemos un crecimiento del 5%. En otras palabras, el mercado del PC ha pasado por momentos inestables, pero actualmente el mercado de consumo está bastante estable, con un decremento del 11%, y desde Lenovo ya estamos empezando a ver brotes verdes de recuperación de cara a fin de año. De

“**HEMOS VISTO QUE LAS EMPRESAS ESTÁN ADQUIRIENDO ORDENADORES CON UNAS CONFIGURACIONES MÁS AVANZADAS QUE LES PERMITAN INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE SUS USUARIOS CON EL USO DE NUEVAS HERRAMIENTAS COMO SON LAS APLICACIONES COLABORATIVAS**”

MARCOS MANZANO,

field product manager de **Dell Technologies** Client Solutions Spain



hecho, todos aquellos equipos vendidos durante el pico de ventas que se produjo en la pandemia tendrán casi tres años a finales del 2023, por lo que se espera que reemplacen esos dispositivos durante la recta final del 2023 y la primera mitad del 2024. En cuanto al mercado comercial, venimos de caídas por encima del 25%, pero también estamos empezando advertir una recuperación especialmente en los segmentos de administración pública y educación...”

Finaliza esta primera ronda de opiniones Juan Antonio Álvaro, director de compras/purchasing manager de MCR, comentado que “la venta de PC está atravesando uno de los momentos más delicados de los últimos años, prácticamente sustentada por los equipos de sobremesa dedicados a la industria del gaming. Tras unos años explosivos y hasta hoy, la venta de este tipo de dispositivos se ha ido recuperando pero siempre por debajo del crecimiento del mercado. Este 2023 presenta fuertes caídas en el número de unidades. No obstante, según el último Indicador global de PC de IDC, ya se empiezan a detectar signos de crecimiento y prevén que las ventas crezcan finalmente en 2024”.

UN PILAR DEL MERCADO TI

En palabras de Herminio Granero, “tanto para nuestra industria como para Ingram Micro la venta de ordenadores, y todo lo relacionado con su ecosistema, es uno de los pilares del negocio, y lo ha sido desde nuestros inicios hace ya más de 40 años, porque suponen una herramienta fundamental para el trabajo y ocio de los usuarios finales. Nuestra labor es ayudarles a encontrar la solución que mejor se ajuste a sus necesidades, de manera que es una gran oportunidad para trabajar junto a nuestros clientes, y el gran reto de estar a la altura de sus expectativas. Aprovechando nuestra oferta multi-



“ EL NEGOCIO DE PC ES BASTANTE DINÁMICO, Y ESPECIALMENTE EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, DONDE SE HA VUELTO IMPRESCINDIBLE EN TODOS LOS ÁMBITOS, POR LO QUE EXISTE UNA RENOVACIÓN CONSTANTE TRATANDO DE ADAPTARSE A LA INNOVACIÓN DEL MERCADO ”

HERMINIO GRANERO,

executive director Core Solutions de **Ingram Micro**

tecnológica compuesta de equipos de consultoría y preventa especializados, además de una oferta única de servicios, nos ha permitido seguir creciendo, teniendo cada vez más empresas que confían en Ingram Micro para acompañarlas en su viaje para una digitalización honesta, asequible y eficiente”.

Desde el punto de vista de Juan Antonio Álvaro, “en MCR como expertos en gaming quizá seamos los que menos estamos sufriendo la caída en ventas, pero en términos porcentuales sobre el total de nuestra facturación, supone unos porcentajes muy pequeños que están en torno al 1% de nuestra cifra de negocio”.

Para Patricia Núñez, “según los datos publicados en los últimos resultados de Lenovo, el negocio de PC representa aproximadamente el 60% de la facturación total de la compañía. No obstante, contamos con varias líneas de negocio que están presentando un crecimiento muy notable, como, por ejemplo, las áreas de infraestructura, soluciones y servicios. Estas áreas seguirán creciendo durante los próximos años y el negocio de Lenovo también continuará diversificándose”.

Según Marcos Manzano, “la venta del PC nos permite establecer una relación directa y a diario con nuestros clientes. Esta relación fluida nos permite conocer las necesidades de los usuarios de primera mano y tomar decisiones en el diseño de los equipos que nos permita satisfacer las necesidades diarias de nuestros clientes”

UN DISPOSITIVO EN CONSTANTE EVOLUCIÓN

Continúa Marcos Manzano explicando que “el PC ha tenido una evolución natural a lo largo de los años, cada vez tenemos más formatos disponibles que se adaptan

a las distintas necesidades de cada perfil de usuario. El PC es el dispositivo que permite a los trabajadores recibir información, procesarla y tomar decisiones en función de los resultados obtenidos y en este sentido es donde entran en juego los distintos formatos del dispositivo ya que los fabricantes buscamos ofrecer a cada perfil de usuario el dispositivo que le permita desarrollar su trabajo de la mejor manera posible, y no solamente en lo que se refiere al PC propiamente dicho sino también a los accesorios que nos permiten incrementar nuestra productividad. Sobre los formatos que han adquirido protagonismo en

esta evolución cabe destacar los portátiles en formato dos en uno convertible, ya que ofrecen al usuario la posibilidad de interactuar con el dispositivo bien a través de la pantalla, del teclado, del ratón, de un lápiz e incluso de la voz”.

Desde la perspectiva de Patricia Núñez, “estamos viendo como el segmento profesional está inclinándose hacia vender servicios y soluciones alrededor del PC, donde Lenovo ya es líder, y, por otro lado, vemos cómo se está incorporando la inteligencia artificial en todos los productos. Mirando al mercado de consumo, advertimos un crecimiento en la demanda de las configura-

“ **EL MERCADO DEL PC HA PASADO POR MOMENTOS INESTABLES, PERO ACTUALMENTE EL MERCADO DE CONSUMO ESTÁ BASTANTE ESTABLE, Y DESDE LENOVO YA ESTAMOS EMPEZANDO A VER BROTES VERDES DE RECUPERACIÓN DE CARA A FIN DE AÑO** ”

PATRICIA NÚÑEZ,

product management and operations director en **Lenovo** Iberia



ciones más premium: estas son las que cuentan con mejores paneles, CPU y mayor capacidad de disco duro. Además, también están desarrollándose los segmentos como el gaming, que cuentan con unos precios medios muy por encima de la media, que ya tiene una cuota del 15% del mercado total de consumo”.

Según Herminio Granero, “hemos pasado por una etapa en la que los portátiles copaban gran parte del mercado, hasta casi arrinconar a los sobremesa. Ahora vemos una vuelta de los sobremesa, ya sea en sus formatos tradicionales de monitor + torre, o en los nuevos todo en uno, que integran en un mismo dispositivo monitor y torre. Esto no implica que el portátil haya caído, justo lo contrario, ahora tenemos y queremos tener más movilidad, por lo que son equipos más necesarios que nunca. La tendencia es a diversificar contando con los dos productos: un sobremesa para el trabajo en la oficina o para ocio en casa, y un portátil o convertible para moverse, y que además cada vez sea más ligero, precisamente para poder llevarlo consigo de viaje o a lugares públicos en los que trabajar, como cafeterías o centros de coworking. Podemos decir que estamos

delante de una pequeña revolución en lo que respecta al mercado PC”.

En una línea similar se posiciona Juan Antonio Álvaro, que comenta que “claramente, ha pasado de ser una herramienta imprescindible en el entorno laboral, cediendo mucho terreno ante los dispositivos portátiles como notebooks. Pensamos que ahora mismo el PC de sobremesa se identifica más con dispositivos gaming y de altas prestaciones tipo workstations”. ■



COMPARTIR EN REDES SOCIALES

¿QUÉ PODEMOS ESPERAR?

De cara a los próximos meses, tal y como lo ven desde MCR, “después de la caída que estamos viviendo en 2023 pasarán a estabilizarse las ventas para 2024”.

El portavoz de Ingram Micro añade que “el fuerte incremento en ventas durante 2020 y 2021 provocado por la sobredemanda en tecnología en los años de pandemia hace que volvamos a tener la oportunidad de renovación de equipos a partir de 2024 y 2025. Confiamos en que las campañas que están por venir de forma inminente

van a refrendar nuestras expectativas, y estamos preparando Black Friday, campaña de Navidad y rebajas que esperamos ayuden a empujar el negocio a través de importantes promociones para liquidar stock”.

En este sentido, desde Lenovo comentan que “además de las categorías que comentábamos antes de equipos premium y gaming, también estamos viendo excelentes perspectivas en convertibles premium y en los equipos convertibles con doble pantalla táctil”.



“ LA VENTA DE PC ESTÁ ATRAVESANDO UNO DE LOS MOMENTOS MÁS DELICADOS DE LOS ÚLTIMOS AÑOS, PRÁCTICAMENTE SUSTENTADA POR LOS EQUIPOS DE SOBREMESA DEDICADOS A LA INDUSTRIA DEL GAMING ”

JUAN ANTONIO ÁLVARO,
director de compras/
purchasing manager de **MCR**