

La movilidad:



la oportunidad que no cesa

La facturación del área portátil creció en el canal mayorista un 2,1 % entre marzo de 2018 y febrero de 2019

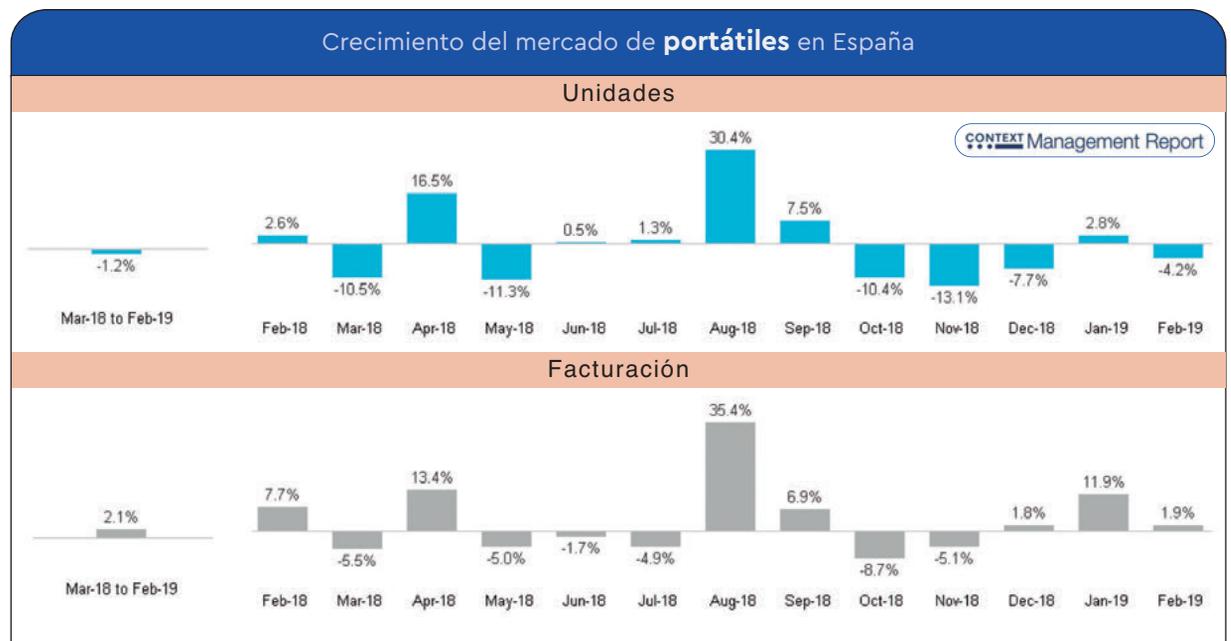
¡Larga vida a la movilidad!



La movilidad sigue manteniendo, incólume, su espacio en el negocio de los mayoristas en España. Una movilidad que se disgrega en dos vías. Por un lado, el área del PC, que aglutina el negocio generado en torno a los portátiles y las tabletas; y por el otro, el segmento que contabiliza lo que mueven los teléfonos inteligentes. El pasado año, según los números que maneja la consultora Context, ambos apartados crecieron. No en la misma proporción; pero sí con signos positivos. En los dos primeros meses de este 2019, la facturación de portátiles y tabletas se ha mantenido al alza; mientras que en el área telefónica, tras un enero negativo, en febrero se ha crecido a doble dígito.

Marilés de Pedro

Crecimiento del mercado de **portátiles** en España



www.contextworld.com



Un vistazo a 2018

Según Context, la categoría que más peso tuvo en el negocio de los mayoristas en 2018 fue lo que denominan "mobile computing" que incluye los portátiles y las tabletas. Su ascenso global fue del 3 %, con los portátiles creciendo un 2,5 % (generaron casi 850 millones de euros) y las tabletas un 5 % (el volumen rozó los 220 millones de euros).

A semejanza de 2017, si se analiza el mercado por segmentos industriales, fueron las telecomunicaciones, que crecieron un 30 %, las que se erigieron como el principal pilar de crecimiento. Se colocaron como el segundo apartado con más peso en la facturación mayorista, generando un negocio de 1.020 millones de euros.

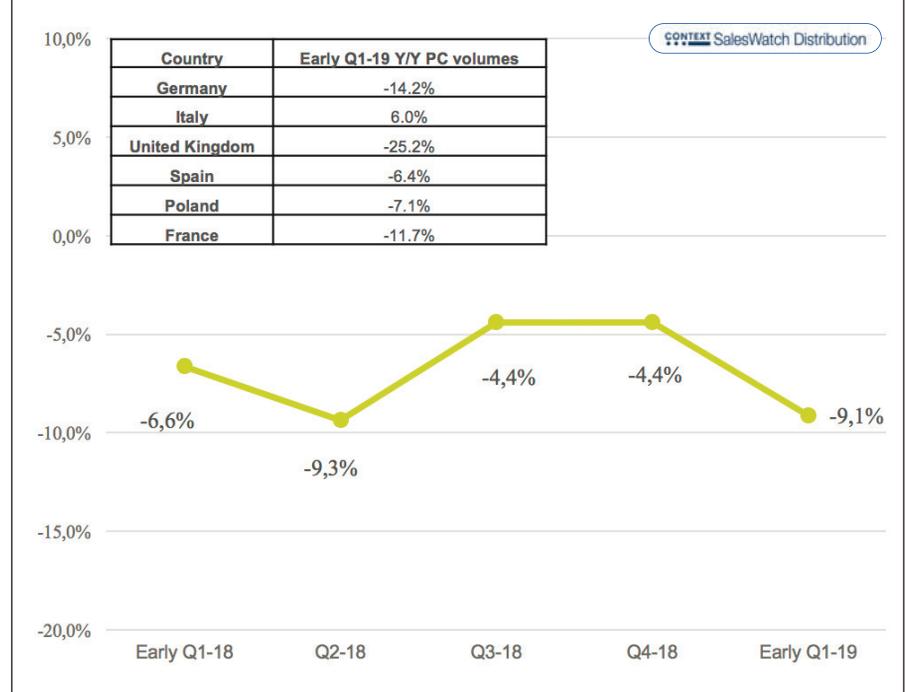
En enero los portátiles incrementaron un 11,9 % su facturación y en febrero un 1,9 %

El periodo entre marzo de 2018 y febrero 2019

En el área de los portátiles, en España, en el periodo que comprende desde marzo del año pasado hasta febrero de 2019, el número de unidades cayó un pírrico 1,2 %; sin embargo, la facturación creció un 2,1 %. Meses destacados en la comercialización de unidades fueron, por ejemplo, agosto (con un incremento del 30,4 %) o abril (con un ascenso del 16,5 %). En facturación, lógicamente, agosto repite como mes destacado (el negocio se elevó un 35,4 %). El año no ha arrancado mal en el área de la facturación: en enero se incrementó un 11,9 % y en febrero un 1,9 %.

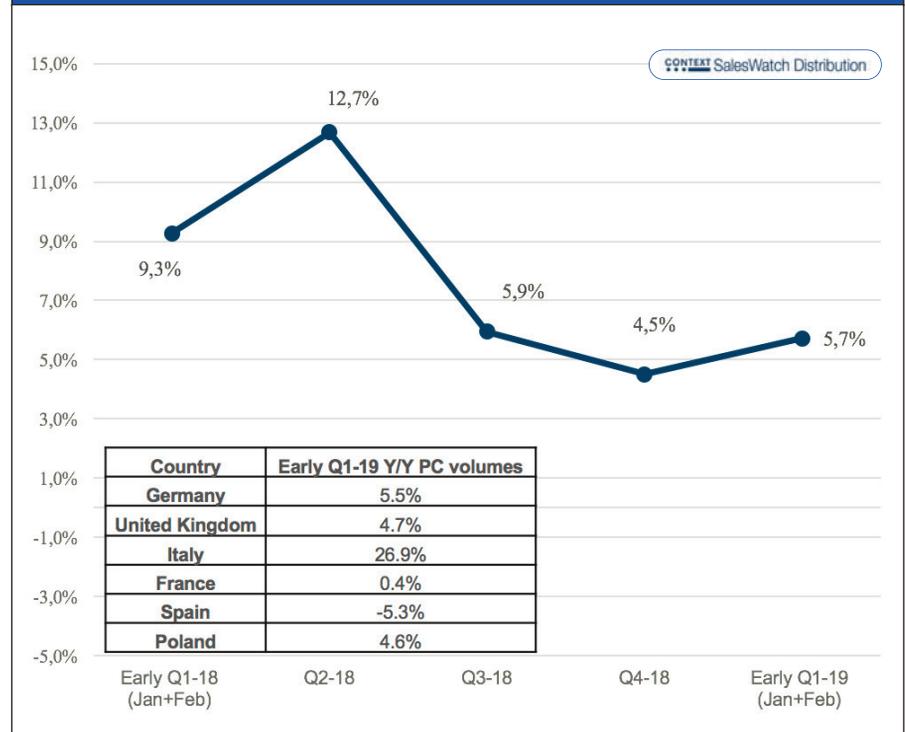
El área de las tabletas elevó su facturación en este periodo un 10,4 % mientras que las unidades lo hacían en un 13,7 %. Llama la atención la estabilidad de este mercado, que incluye tanto las tabletas tradicionales como los *detachables* (que aúnan tableta y teclado). El año ha arrancado de manera espectacular para esta categoría: en unidades creció un 85 % en enero y un 7,4 % en febrero mientras que en facturación los ascensos se cifraron en un 71,7 % enero y un 15,5 % en febrero.

Crecimiento PC Europa Occidental mercado consumo (unidades)

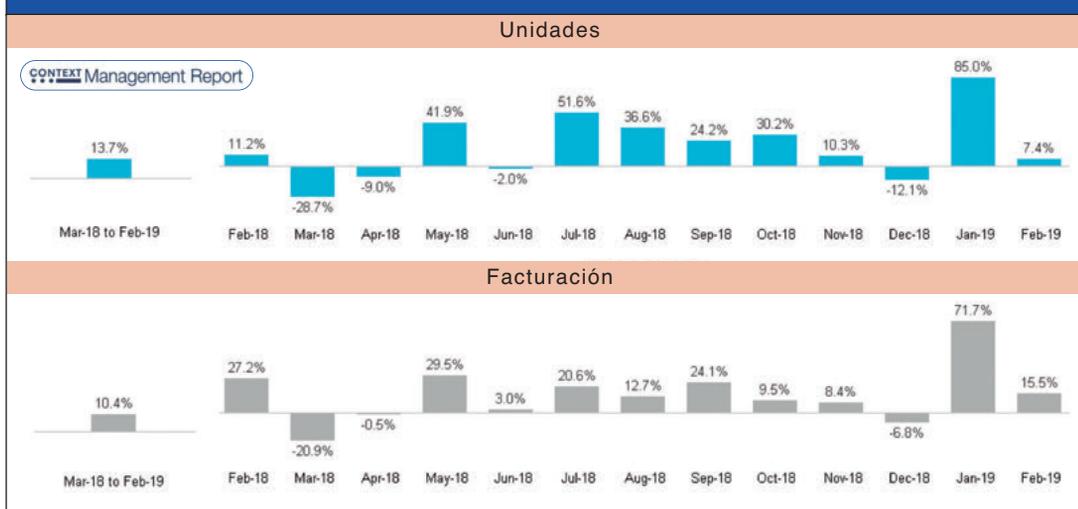


Los teléfonos inteligentes exhibieron un crecimiento de doble dígito, tanto en las unidades despachadas por el canal mayorista (un 17,4 %) como en la facturación (un 22,2 %). La categoría mantuvo una excelente trayectoria en el número de unidades a lo largo de este periodo con crecimientos positivos todos los meses. En lo que se refiere a la facturación, sólo se pinchó un 4,3 % (en diciembre) y un 14,1 % (en enero de 2019).

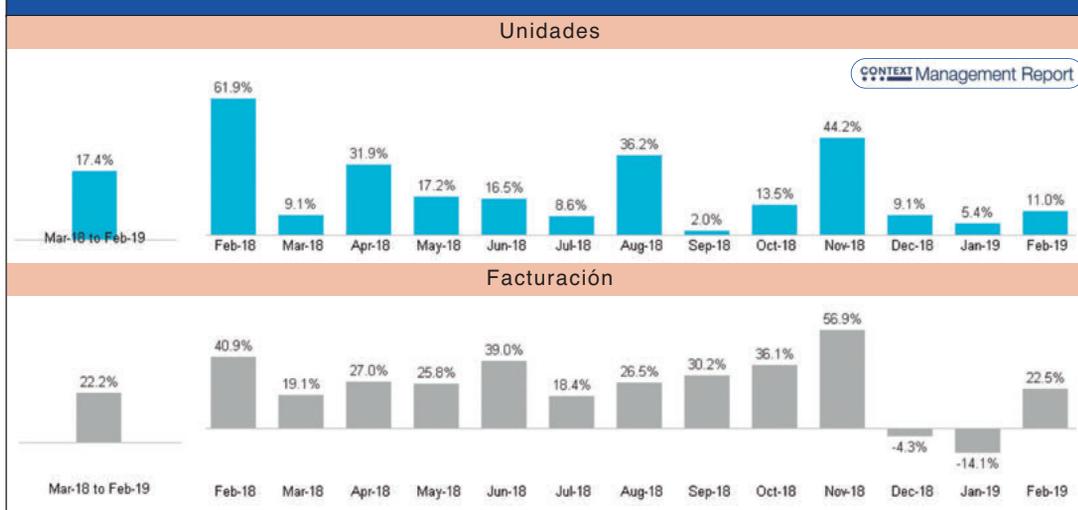
Crecimiento PC Europa Occidental mercado profesional (unidades)



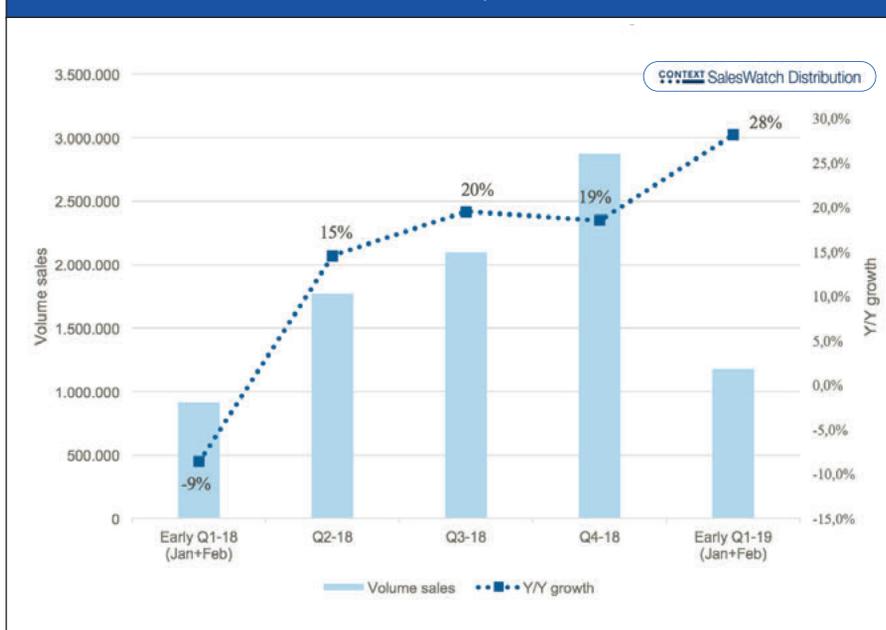
Crecimiento del mercado de **tabletas** en España



Crecimiento del mercado de **teléfonos inteligentes** en España



Crecimiento **tabletas** en Europa Occidental (unidades)



Mirando a Europa Occidental

Según la consultora, en el mercado de Europa Occidental se ha observado un aumento de los precios medios de venta de los portátiles, provocado por la creciente comercialización de productos con mejores especificaciones. Por ejemplo, en el caso de los equipos ultraligeros dirigidos a la empresa su crecimiento en unidades en Europa se situó en un 26,6 % en el último trimestre de 2018 (el ascenso de los portátiles estándar fue del 0,6 %). En el canal de consumo su ascenso fue del 14,5 % en unidades mientras que el dispositivo estándar decreció un 9,3 %.

En lo que se refiere al volumen de unidades comercializadas en Europa Occidental en enero y febrero de 2019 el descenso se situó en un 0,9 %. El precio medio, como fue la tónica en 2018, ha seguido creciendo.

Consumo versus profesional en Europa Occidental

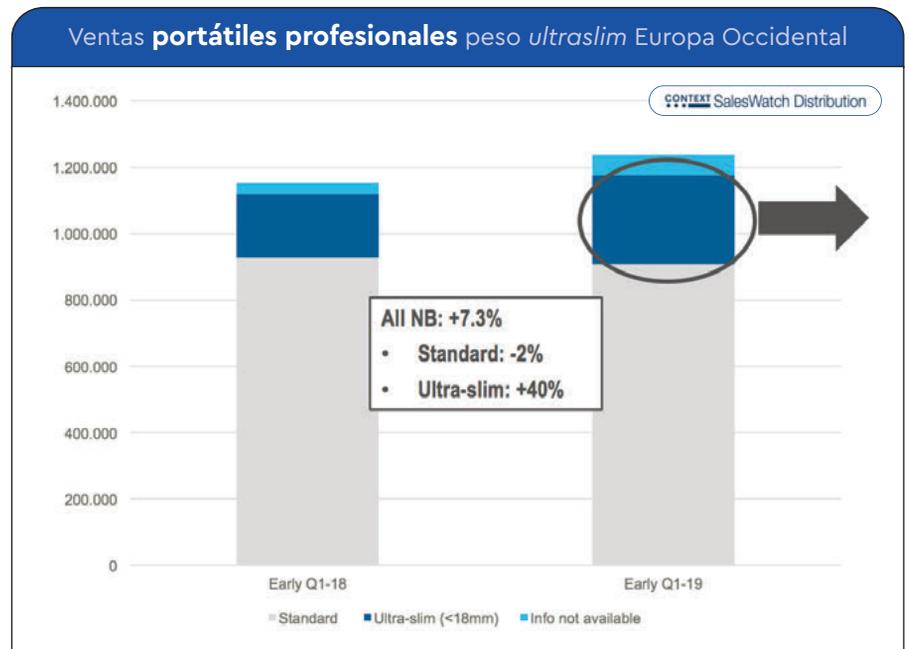
En el segmento de consumo, la demanda en el número de unidades del mercado PC sigue manteniéndose débil, con decrecimientos en todos los trimestres desde principios de 2018: el mercado cayó un 6,6 % en el primer trimestre del pasado año, un 9,3 % en el

segundo, un 4,4 % en el tercero, para rematar año con una bajada del 4,4 %. El año ha arrancado con un descenso del 9,1 % en enero y febrero (en España el baremo de bajada se cifró en un 6,4 %).

En este mercado del PC de consumo, las tabletas se han comportado de manera excelente desde el segundo trimestre del pasado año, cuando creció el número de unidades de estos dispositivos un 15 %. En enero y febrero de 2019, el volumen creció un 28 %, sumando más de 1,18 millones de dispositivos, con enero experimentó un ascenso del 51 %. El formato de 9,7" se mantiene como el tamaño que más crece: un 46 % en estos dos meses.

Nada que ver con el comportamiento del área profesional del PC que presentó buenos números durante todo el año 2018 en Europa Occidental: en el segundo trimestre se consiguió el ascenso más alto del ejercicio (un 12,7 %). En enero y febrero de 2019 el crecimiento del número de unidades se situó en un 5,7 % (en España, sin embargo, el mercado profesional descendió un 5,3 %).

Los equipos convertibles, tanto en el lado del consumo como en el apartado profesional, mantienen una excelente salud en Europa Occidental



El área de los portátiles profesionales creció un 7,3 % en enero y febrero, con los dispositivos ultraligeros dirigiendo el comportamiento del mercado, con un crecimiento del 40 % (los dispositivos estándar crecieron un 2 %). Por su parte el mercado de consumo de portátiles cayó un 9,8 %, con una caída del 8 % en el número de dispositivos premium (por encima de los 800 dólares) debido a un descenso en el segmento del *gaming*.

Convertibles y ultraligeros

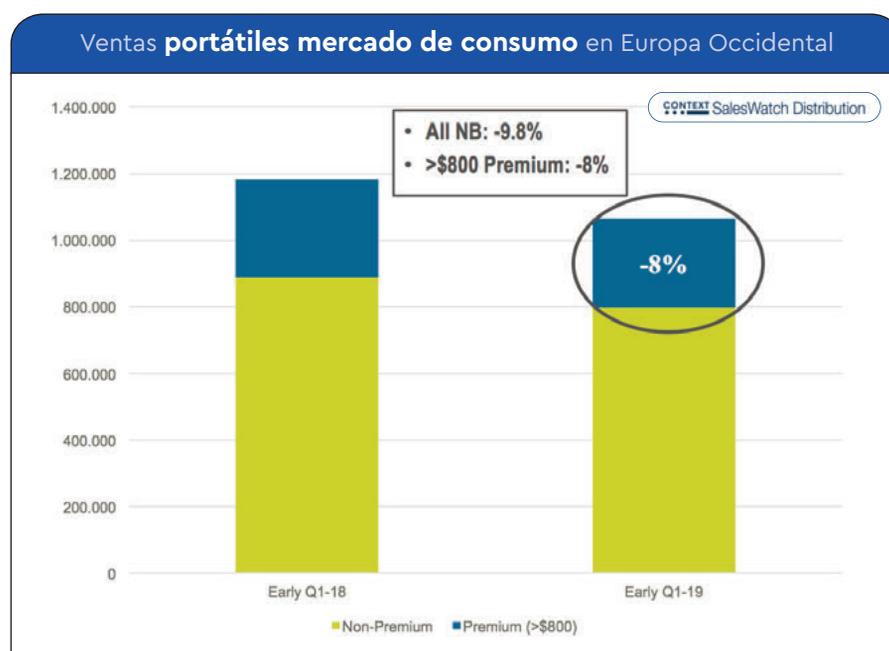
Los equipos convertibles, tanto en el lado del consumo como en el apartado profesional, mantienen una excelente salud en Europa Occidental. En el primer segmento, creció un 15 % el número de unidades en enero y febrero de 2019, lo que supuso despachar 113.000 dispositivos.

Lenovo se mantiene en cabeza de este apartado (creció un 40 %), con HP en segunda posición (experimentó un ascenso del 7 %). El crecimiento de este tipo de dispositivos, unido al descenso de los *detachables*, le han convertido en el formato rey dentro de la categoría de los "dos en uno": ya suponen el 74 % de este segmento cuando hace un año pesaban el 52 %.

En lo que se refiere al segmento de los convertibles que se venden en el área profesional, el volumen de unidades creció un 26 % en enero y febrero de 2019 (80.000 unidades). Lenovo mantiene la primera posición (creció un 74 %) con HP segunda (el ascenso se cifró en un 17 %).

Context

www.contextworld.com



2019 podría ser el tercer año de crecimiento consecutivo en el mercado de movilidad en la empresa en España

"Los equipos **prémium** tienen que seguir siendo un vector de **crecimiento** para el segmento de la **empresa**"

A finales del pasado año HP renovaba su oferta de equipos **prémium**. Consciente de que es el tipo de dispositivos que concede una mayor rentabilidad al mundo del PC, la marca está centrando

una gran parte de sus empeños tecnológicos en este apartado. La movilidad empresarial es una de sus niñas bonitas. Carlos Marina, responsable del negocio de movilidad de empresa en HP, espera que sigan siendo el vector de crecimiento para este apartado.

"Hay que focalizarse en los nuevos factores de forma y en las nuevas maneras de entender la movilidad, con usuarios mucho más exigentes", explica. Marina insiste en que a pesar del empuje de otros dispositivos, hoy en día "el PC es el centro de las comunicaciones, del día a día del trabajo y de los negocios".

Y la movilidad es su campo de batalla preferido.



Marilés de Pedro

En 2018 el mercado del PC, medido en el número de unidades, sufrió en España un ligero descenso del 2,9 %. Sin embargo, en el área portátil de empresa se vendieron un 5,5 % más de dispositivos. No así en el segmento de la movilidad de consumo, que decreció un 2,5 %. Carlos Marina reconoce que resultó una cierta sorpresa esta elevación de las unidades; que tiene una explicación lógica en el excelente comportamiento que tuvo el área educativa, en la que la venta de unidades se elevó un 21 %. Esto, unido, cómo no, al crecimiento que mantienen los nuevos factores de forma en el ámbito de la movilidad empresarial (dos en uno y 360) y al tirón de los equipos táctiles, han permitido tirar del negocio de movilidad empresarial.

Precio medio más alto

Una de las mejores noticias del mercado en 2018 fue el crecimiento, de doble dígito, del precio medio del PC. Una tendencia que los fabricantes esperan que se mantenga este año. "La movilidad y la transformación del puesto de trabajo comportan una serie de nuevas funcionalidades, que tienen un coste adicional", recuerda Marina. La tactilidad, que goza de una notoria implantación en el entorno de consumo, ya está colonizando el apartado de la empresa; una tecnología, con un coste superior, que ha sido uno de los factores que ha permitido elevar el precio de los equipos.

Por otro lado, también ha crecido la adopción del almacenamiento de estado sólido, con unidades de mucha más capacidad y más velocidad, frente a los discos duros tradicionales.



HP

EliteBook 830 x360 G5

HP EliteBook x360 830 G5 es el convertible profesional más luminoso del mundo, creado para llevar la versatilidad X360 a los trabajadores móviles. Este equipo incluye procesadores de octava generación Intel Core, hasta 32 GB de RAM y almacenamiento de hasta 2 TB. Y todo ello en un chasis con pantalla de 13" con resolución de hasta 4K y 1000 nits de brillo y soporte para lápiz óptico. HP EliteBook x360 830 G5 cuenta además con algunas de las principales medidas de seguridad de HP, como HP Sure View, que dota a la pantalla de un filtro de privacidad para que solamente pueda ser leída por quien esté sentado frente a ella, pero no desde los laterales.



HP

EliteBook 1040 x360 G5

HP EliteBook 1040 x360 G5 es un equipo compacto, ultradelgado e increíblemente ligero, que destaca por ofrecer cuatro modos de uso para realizar el trabajo, tomar notas, compartir contenido y disfrutar en el tiempo libre. Este equipo incorpora una pantalla de 14" en un chasis de aluminio de 13. El HP EliteBook 1040 x360 G5 destaca también por sus procesadores de octava generación Intel Core, sus hasta 32 GB de memoria y sus hasta 2 TB de almacenamiento, sin olvidar su batería con autonomía para hasta 17 horas. Y todo ello sin olvidar que el equipo cuenta con algunas de las principales funciones de seguridad de la compañía, como HP Sure Start Gen y HP Sure Recover.



EliteBook 1030 x360 G3

HP

Es el convertible de 13,3" más pequeño del mundo para empresa. Está pensado para todos aquellos que trabajan sobre la marcha o teletrabajan con frecuencia. Cuenta con una pantalla de 13,3" en las dimensiones de un chasis de 12" (solo 1,25 kg y un grosor de 15,8 mm).

Ha sido diseñado con un único cuerpo de aluminio CNC ligero, resistente (ha superado los Test Military Standard 810G) y elegante, gracias a su acabado con detalles en corte de diamante. Destaca su conectividad 4G Cat LTE; su batería, con autonomía para hasta 18 horas; su sistema de audio Bang & Olufsen con cuatro altavoces y cuatro amplificadores dedicados; su lápiz activo, con alerta de proximidad para notificar al usuario en caso de pérdida; su teclado de colaboración y una pantalla opcional que asegura la visibilidad en exteriores.



HP

ProBook 440 x360

Equipado con Windows 10 y los procesadores Intel Core de 8ª generación, asegura toda la potencia, seguridad y durabilidad que exige la creciente demanda de las empresas en un versátil diseño de 360°. Creado pensando en los empresarios y los profesionales que necesitan un potente PC convertible que les proporcione las capacidades de rendimiento necesarias para satisfacer las necesidades de su empresa, HP ProBook x360 440 incluye de forma opcional un HP Active Pen para plasmar rápidamente las ideas de negocio. Entre otras funcionalidades, este modelo incluye HP Biosphere Gen, un ecosistema de firmware que automatiza la protección de la BIOS.



HP

Elite x2 1013 G3

HP Elite x2 1013 G3 consiste en una pantalla de 13", integrada dentro de un reducido chasis, lo que la convierte en el portátil extraíble profesional más pequeño del mundo. Con su pantalla de privacidad integrada, su procesador Intel Quad Core vPro y sus hasta 4G Cat LTE, no hay duda de que HP Elite x2 1013 G3 tiene lo necesario para acompañar las necesidades profesionales del usuario, allá donde surjan.



Para más información:

hp.es

Especial Movilidad

Por último, el mercado prémium en la empresa ha mantenido el crecimiento de doble dígito que arrastra desde 2016. "Hemos seguido introduciendo estos nuevos factores de forma en la empresa, con unas prestaciones superiores y, por tanto, un precio mayor; que el cliente empresarial está dispuesto a pagar", asegura. "Espero que los equipos prémium sigan siendo un vector de crecimiento para el segmento de la empresa", entona. Las principales novedades que están presentando los fabricantes giran en torno a los nuevos factores de forma, a equipos de altas prestaciones, con materiales de alta gama y nuevas funcionalidades. En el caso concreto de HP, sus últimas apuestas en su gama 1000, que identifica a este tipo de equipos, son el EliteBook 1030 x360 G3, con pantalla de 13"; el EliteBook 1040 x360 G5, con una pantalla de 14" en un chasis de 13" y el EliteBook 1050, con pantalla de 15,6". Junto a ellos, el Elite x2 1013, que se identifica con la opción *detachable* (o dos en uno).

Prioridades 2019

La cuota de mercado de HP se mueve, cada trimestre, en torno al 40 % en el área del PC de empresa en España. Carlos Marina asegura que, de cara a este 2019, el objetivo no es solo mantenerla, sino, incluso, ir ganando espacio. "Vamos a seguir presentando productos para mantener la confianza del canal", explica. "Es fundamental llegar al mercado a tiempo con una buena estrategia de precios". Por lo que concierne al área del canal, la consultora Context aseguraba que en 2018 los portátiles crecieron un 2,5 %, siendo junto a las tabletas el mercado que más pesa en el negocio del canal. Marina insiste, de nuevo, en la rentabilidad de los equipos prémium para los distribuidores. "Los equipos además cuentan con un ecosistema de soluciones, servicios y accesorios que permiten que el canal venda una solución", recuerda. "Al distribuidor le permite introducir muchas capas de servicio delante de un cliente".

En el negocio del canal, la fórmula del dispositivo como servicio debería convertirse en una realidad. "Es inevitable que, lo que sucede en el mercado de consumo, se traslade al ámbito de la empresa", aventura. "Las

nuevas generaciones ya solo entienden determinadas cosas como un servicio; una tendencia que va a alcanzar al área de la empresa", insiste. La marca ya cuenta con proyectos desarrollados en algunas grandes cuentas. "Estamos trabajando con el canal para incorporarlo al mercado".

De cara a 2019, Marina mantiene, a pesar de la incertidumbre política y económica, un tono optimista; aunque reconoce que el mercado de la educación va a tener mucho que ver en la fotografía final del mercado PC en España en 2019 ya que se calcula que el 15 % de las unidades que se despachen en el ámbito de la movilidad empresarial procedan del mercado de la educación. "Si se cumplen las previsiones, 2019 será el tercer año de crecimiento consecutivo en el mercado de movilidad en la empresa".

En relación a los problemas de suministro de procesadores por parte de Intel que han afectado al cierre del año pasado, Marina asegura que en el caso de HP han podido cumplir con las previsiones que tenían de embarques de fábrica durante el primer trimestre de 2019, llegando al objetivo que tenían previsto. "Estamos asistiendo a un periodo curioso en el mercado, marcado por la convivencia, de manera simultánea, de cuatro generaciones de procesadores de Intel", explica. La flexibilidad ha sido la clave. "Nos hemos adaptado a las distintas peticiones de los clientes: algunos están utilizando la sexta generación de procesadores, otros la séptima, muchos ya han adoptado la octava e incluso algunos el refresco de esta última".



Carlos Marina,
responsable del negocio de movilidad de empresa en HP

"Hay que focalizarse en los nuevos factores de forma y en las nuevas maneras de entender la movilidad, con usuarios mucho más exigentes"

que tenían de embarques de fábrica durante el primer trimestre de 2019, llegando al objetivo que tenían previsto. "Estamos asistiendo a un periodo curioso en el mercado, marcado por la convivencia, de manera simultánea, de cuatro generaciones de procesadores de Intel", explica. La flexibilidad ha sido la clave. "Nos hemos adaptado a las distintas peticiones de los clientes: algunos están utilizando la sexta generación de procesadores, otros la séptima, muchos ya han adoptado la octava e incluso algunos el refresco de esta última".

HP

Tel.: 902 027 020

Mayoristas autorizados:



Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



"Los equipos prémium tienen que seguir siendo un vector de crecimiento para el segmento de la empresa"





EXPERIMENTA LA VELOCIDAD DE WI-FI 6

EL PRÓXIMO AVANCE EN TECNOLOGÍA WI-FI



OPTIMIZADO PARA LA CONECTIVIDAD

WI-FI CASI

3X MÁS RÁPIDA
CON WI-FI 6

que el estándar 802.11ac 2x2 a 80 MHz (600 Mbps)¹

El software y las cargas de trabajo utilizadas en las pruebas de rendimiento han sido optimizadas para el rendimiento solamente en microprocesadores Intel. Las pruebas de rendimiento, como SYSmark y MobileMark, se han medido utilizando componentes, software, operaciones, funciones y sistemas informáticos específicos. Cualquier cambio realizado en cualquiera de estos factores puede hacer que los resultados varíen. Es conveniente consultar otras fuentes de información y pruebas de rendimiento que le ayudarán a evaluar a fondo sus posibles compras, incluido el rendimiento de un producto concreto en combinación con otros. Para obtener información más completa sobre los resultados del análisis de rendimiento, visite <http://www.intel.com/benchmark>.
¹ 802.11ac 2x2 a 160 MHz ofrece unas frecuencias de datos teóricas máximas de 2402 Mbps, casi 3 veces más rápidas que el estándar Wi-Fi 802.11ac 2x2 a 80 MHz (867 Mbps) según se documenta en las especificaciones estándar inalámbricas IEEE 802.11, así como requiere el uso de routers de red inalámbrica 802.11ac configurados de forma similar o mejor.

© Intel Corporation. Intel, el logotipo de Intel e Intel Core son marcas comerciales de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y/o en otros países.

"La confianza que el canal ha encontrado en Lenovo hace que cada día más distribuidores trabajen con nosotros"



Miguel Hernández, responsable de producto de **Lenovo** en España y Portugal

La movilidad y, especialmente, los equipos convertibles, siguen siendo los apartados que exhiben mejor forma en el mercado del PC. Miguel Hernández, responsable de producto de Lenovo en España y Portugal, aventura un buen 2019 en ambos apartados. El fabricante cerró un excelente 2018 en España y espera mantener este buen tono a lo largo de este año.

Marilés de Pedro

en las cifras de Context, la marca creció en torno a un 16 % en el mercado de los portátiles y un 13,5 % en el segmento de los equipos de sobremesa.

Mirando a 2019

De cara a 2019, el responsable de producto de Lenovo espera que se mantenga esta estabilidad, necesaria para repetir los crecimientos, sobre todo en el área de la empresa que es donde ve mayor campo para la oportunidad. "Estamos asistiendo a una alta tasa de renovación del parque empresarial, tanto en el área privada, que es la que está tirando de la demanda, como también en el sector público", explica. "Todavía queda mucho Windows XP para renovarse, por lo que el crecimiento de la adopción de Windows 10 puede ser enorme".

El optimismo de Hernández alcanza, incluso, al segmento del consumo. A pesar de que ha arrancando el año con un decrecimiento del 10 %, prevé que la campaña de "Vuelta al Cole" y, especialmente, con las grandes campañas de finales de año "se mantenga un volumen similar al del pasado año en este apartado".

Foco en los convertibles

Según la consultora Context, los equipos convertibles, tanto en el lado del consumo como en el apartado profesional, mantienen una excelente salud en Europa Occidental en el arranque de 2019. Lenovo, según la consultora, se mantiene líder en ambos apartados, con cuotas de mercado

A

juicio de Miguel Hernández, la estabilidad fue la cualidad que marcó el paso del mercado del PC el pasado año. Sin grandes picos de demanda, se trata de un "segmento estable, parcialmente predecible, lo cual es bueno para los que formamos parte de esta industria", asegura. En el caso de Lenovo, reconoce que 2018 fue un ejercicio "maravilloso". Apoyándose

LENOVO



Thinkpad Yoga X390

El portátil ThinkPad X390 es un compañero de viaje perfecto, fino y ligero (33,02 cm (13")) cuya duración de batería es excelente. Además, dado que tiene un peso inicial de 1,22 kg, es fácil de transportar. La batería de 17,6 horas de autonomía puede cargarse hasta el 80 % de su capacidad. No podemos olvidar sus medidas de seguridad mejoradas, como PrivacyGuard, PrivacyAlert y ThinkShutter. Por si fuera poco, con la conectividad WWAN global opcional de LTE-A, seguirás conectado adonde quieran que te lleven tus pasos.

LENOVO

Thinkpad X1 Carbon (7ª gen)

Con un impactante nuevo aspecto, el ultraligero (1,13 kg) Thinkpad X1 Carbon combina su elegante diseño con una capacidad de respuesta perfecta y su resistencia legendaria para ofrecer lo último en productividad móvil. La opción de conectividad LTE-A global, con una duración de batería de hasta 15 horas, además de la tecnología RapidCharge, te mantienen activo allí donde la carretera te lleve.



Smart Tab P10

LENOVO



La Tab P10 cuenta con un destacado diseño de doble cristal, marco metálico y bisel estrechos. En pocas palabras, es bonito mirarlo y es un placer tenerlo entre las manos. El sonido Dolby Atmos® con cuatro altavoces frontales y su pantalla FHD de 10,1" (25,65 cm) hacen que esta *tablet* sea ideal para el ocio. Y gracias a un lector de huellas dactilares para varios usuarios y el modo niños que asegura el contenido al que acceden los más pequeños, todos los miembros de la familia podrán disfrutar de su propia experiencia con una *tablet* personalizada y segura.

LENOVO



YOGA C630

Conéctate sin importar dónde te lleve el día, con conectividad LTE las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Igual que tu *smartphone*, el Yoga

C630 WOS recibe actualizaciones y correos aún cuando está en suspensión. Y es muy fácil empezar a usarlo: solo tienes que pulsarlo con el dedo y ya está listo. Arranque inmediato, sin molestas esperas. El rapidísimo procesador Snapdragon™ 850 del Yoga C630 WOS incluye el conjunto de funciones inalámbricas de Qualcomm más avanzado.

LENOVO

YOGA S730

Fabricación en aluminio de primera. Un amplio menú de funciones innovadoras. Diseño moderno y elegante.

Ultrafino y ultraligero. Hemos

diseñado todos los componentes del convertible Yoga C930 para mejorar tu experiencia de usuario, desde un sistema de audio tridimensional como en ningún otro con el sistema de altavoces Dolby Atmos® hasta una imagen deslumbrante con una claridad 4K pasando por una gratificación instantánea con un procesador Intel® Core™ i7 de hasta 8.ª generación, el procesador móvil 15 W más rápido de Intel.



Para más información:

www.lenovo.es

Especial Movilidad

que alcanzan en algunos momentos el 65 % del mercado. El responsable de producto recuerda que uno de cada dos equipos que se venden en esta categoría de convertibles es un Lenovo Yoga. "Casi todo el mundo conoce el convertible como Yoga", explica. "Fuimos los pioneros en esta categoría de producto y vamos a seguir siendo pioneros en seguir innovando durante este 2019".

Este mimo por el convertible va a seguir a lo largo de este año. "Es foco prioritario, no solo por su crecimiento, sino porque es una categoría que cada vez gusta más en la empresa", asegura. Una gran parte de culpa de este gusto lo tiene la gran masa de *millennials* que se está incorporando a las empresas y que prefiere el uso de los equipos convertibles para realizar su trabajo. "Son mucho más productivos que con otro tipo de producto". Por otro lado, el segmento de la educación también los demanda. Hernández asegura que los dos dispositivos preferidos de Lenovo en este apartado (Lenovo 300e y Lenovo 500e) son equipos convertibles 360° ya que permiten al estudiante utilizarlo como un ordenador tradicional o bien como una tableta con el lápiz.

Estrategia 2019

A finales de 2018, todo el negocio que gira alrededor del PC generaba el 85 % de la facturación en la región ibérica (España y Portugal), lo que da buena cuenta del pilar que supone. Hernández asegura que tienen perfectamente engrasada la estrategia de producto en el área de la movilidad, tanto en el lado de la empresa como en el segmento de consumo. En la primera, están trabajando para acelerar la transición hacia soluciones de disco duro sólido, in-



crementando la seguridad de los equipos. "No solo asegurando el cifrado interno, sino también con la integración de soluciones que permiten, por ejemplo, anular la cámara a través de un obturador que, a la vez, deshabilita los micrófonos; y también empezando a in-

corporar soluciones de inteligencia artificial dentro de los propios equipos que oscurecen la pantalla cuando alguien se coloca detrás de los usuarios, evitando que observen en qué se está trabajando".

En el segmento del consumo, Lenovo va a intensificar el trabajo en torno a los factores de forma muy finos, insistiendo en que el "ultra thin" sea el factor estándar en orde-

nador portátil". Ahora bien, aunque no cuentan con el ordenador más delgado ni con el más ligero del mundo, "vamos a cuidar que exhibamos un perfecto balance entre una muy buena duración de batería con un rendimiento potente".



La integración de discos duros sólidos en los equipos es otro elemento clave. Ya cuentan con soluciones con 512 GB SSD y el objetivo es presentar opciones con 1 TB. Por último, la transición de las pantallas hacia Full HD también va a ser otro elemento clave.

"Somos una marca estable y predecible. No estamos hoy con el canal; y mañana, no"

El canal...

Hernández defiende la claridad de la estrategia de canal de Lenovo. "El canal confía en Lenovo. Somos un fabricante líder, capaz de gestionar un *portfolio* de producto que cumple todas las necesidades que tienen para atender a sus clientes", explica; e insiste. "Somos una marca estable y predecible. No estamos hoy con el canal; y mañana, no".

Prácticamente el 100 % del negocio que genera va a través de un mapa de canal que está constituido por más de 6.500 distribuidores. No se plantean ir mucho más allá de este número; ahora bien, reconoce que "la confianza que el canal ha encontrado en Lenovo hace que cada día más *partners* trabajen con nosotros".

Como responsable de producto, Hernández recomienda que los distribuidores analicen las distintas iniciativas que tiene la marca para aprovechar todas las fortalezas de la compañía. "Oferta completa, buen programa de canal y estabilidad", insiste, como las tres herramientas perfectas para trabajar con un fabricante. "Y las cumplimos".

Lenovo

Tel.: 902 181 449

Mayoristas autorizados:



Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



"La confianza que el canal ha encontrado en Lenovo hace que cada día más distribuidores trabajen con nosotros"



El canal de Samsung debe incorporar la movilidad a su propuesta de valor

"Vamos a incidir en que nuestro canal sea un agregador de valor"



"El canal tiene que hacer foco en ofrecer valor al cliente de manera integral". David Alonso, responsable del negocio de empresa, lleva tiempo empeñado en subir al canal de Samsung al caballo de la movilidad como el vehículo perfecto para desarrollar ese valor. En los últimos años, ésta ya ha saltado al negocio de empresa de la marca y el canal debe aprovecharlo. "La movilidad es una base muy importante del negocio de cualquier empresa, sea cual sea el tamaño de la misma o del vertical al que se dedique. No hay ninguna compañía que se plantee su estrategia sin tenerla en cuenta", entona. Ahora bien, a su juicio, es un caballo al que le queda mucho camino por recorrer.

 Marilés de Pedro

El canal, si quiere sobrevivir, debe terminar de incorporarla a su negocio".

El teléfono, el centro

Hasta el momento, en la mayoría de los proyectos de movilidad que ha llevado a cabo el canal, el dispositivo de referencia ha sido la tableta. Sin embargo, desde el pasado año la marca intensificó el trabajo para que el teléfono móvil se incorporara a los argumentos de canal. Ahora bien, puntualiza Alonso, no se trata de focalizarse en el dispositivo sino en centrar el tiro en el servicio. "Con la evolución del *smartphone* y con la incorporación, en nuestro caso, de soluciones como DeX, vinculadas con la productividad, que permiten que el dispositivo pueda convertirse en cualquier sitio en un puesto de trabajo, el valor es mucho más evidente".

La batería de servicios que el canal puede ofrecer tiene en la seguridad, con la plataforma Knox, el elemento básico. "Desde el principio, ha sido nuestra obsesión", reconoce. "Conta-

El canal debe jugar un papel importante en este asalto móvil en la empresa. Si bien en un principio existieron ciertas reticencias para incorporar la movilidad a su oferta, en los dos últimos ejercicios el avance ha sido notorio. Alonso reconoce que todavía hay muchas cosas por hacer. "No termina de creérselo", insiste. El progreso es evidente pero en España, a diferencia de otros países europeos, el ritmo de adopción de la movilidad en el canal va más lento. "Ya no se concibe un puesto de trabajo si no es en movilidad.

"El teléfono inteligente es el dispositivo personal de referencia"

Especial Movilidad

mos con el dispositivo más seguro del mercado ya que disponemos de una oferta completa de soluciones y servicios asociados a la seguridad que cubren todo el ciclo de vida de los productos". La plataforma incluye un buen número de funcionalidades para las empresas que permiten, por ejemplo, la gestión y el control de todos los dispositivos; el despliegue automático de la configuración del usuario en cualquier lugar desde el que se conecte o la gestión de las políticas de seguridad. Además, admite la configuración de dos entornos, el personal y el profesional, en el mismo dispositivo.

En definitiva, se trata de que el canal tenga claro que el teléfono se convertirá en la pieza fundamental del puesto de trabajo. Así lo cree Samsung. "Es el dispositivo personal de referencia".

Un dispositivo que ha crecido en el negocio de los mayoristas y que se convirtió el pasado año en el segmento que más creció (por encima del 33 %) en España en el canal. David Alonso asegura que a medio plazo, incluso, sustituirá, no totalmente, pero sí en muchas parcelas al PC.

"A día de hoy cada uno tiene su ámbito de actuación y utilizamos el teléfono móvil para consumir contenido, no para crearlo", reconoce. Sin embargo, apela a la existencia de soluciones

como DeX como el vehículo para ir comiendo terreno a los ordenadores. "DeX permite utilizar el móvil como una herramienta de creación de contenido. Podemos conectar nuestro dispositivo móvil a una pantalla e, incluso, habilitarlo para que funcione como un ratón", explica. "Eso sí, aprovechando la potencia de los procesadores de nuestros teléfonos inteligentes, tan potentes o más que los que integran cualquier ordenador".

Vistazo a la movilidad en España

A pesar del decrecimiento que sufre el mercado del PC en España, la venta de equipos premium sigue siendo relevante. Algo parecido sucede en el área de la telefonía inteligente que, aunque no exhibe los crecimientos de antaño, sigue despachando en España muchas unidades premium. David Alonso cree que el mercado vinculado con las gamas altas va a seguir creciendo. "Se trata de dispositivos que cuentan con muchas más prestaciones y más funcionalidades; que se aplican en el día a día en el trabajo", asegura. Los usuarios, cada vez más, piensan en el teléfono móvil como en una herramienta de productividad.

En lo que se refiere a las tabletas, que identifican otro área de valor para Samsung, el mercado en España se ha estabilizado. "Después de unos años de decrecimiento, ha logrado mantenerse estable; sobre todo en el entorno de la empresa", asegura. "En determinadas áreas, como puede ser la movilidad extrema

o las labores de campo, por ejemplo, la tableta se ha convertido en el dispositivo ideal", explica. A su juicio, incluso, puede experimentar crecimientos en determinadas áreas.

Por último, el segmento de los *detachables* o dos en uno, también ofrece oportunidades de negocio. "Se trata de un dispositivo que mantiene su hueco de mercado por su versatilidad, respondiendo, de manera eficiente, a determinados casos de uso que exigen movilidad".



David Alonso, responsable del negocio de empresa de Samsung

"Ya no se concibe un puesto de trabajo si no es en movilidad. El canal, si quiere sobrevivir, debe terminar de incorporarla a su negocio"

Mayoristas autorizados:



Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



"Vamos a incidir en que el canal de Samsung sea un agregador de valor"



Samsung

Tel.: 91 714 36 00



SAMSUNG

Samsung Galaxy S10

Coincidiendo con la celebración de una década desde el lanzamiento de su primer Galaxy S, Samsung ha presentado una

nueva línea de smartphones premium: Galaxy S10.

Una serie que destaca por su pantalla Dynamic AMOLED, el sensor digital de huellas dactilares ultrasónico bajo la pantalla y un alto rendimiento. Cuenta con la certificación HDR10+.

En lo que se refiere a la cámara, Samsung ha incluido (por primera vez en la serie S), una lente ultra gran angular con un campo de visión de 123 grados, similar al del ojo humano.

Los dispositivos permiten grabar vídeos con gran estabilidad gracias a la tecnología de estabilización digital Super Steady.

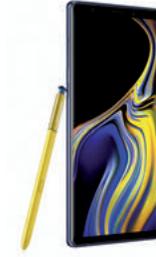
SAMSUNG

Samsung Note 9

Con una pantalla que se alarga hasta las 6,4", exhibe una potente cámara que cuenta con apertura dual e integra una batería de larga duración de 4.000 mAh.

Como es obligatorio en esta familia, cuenta con el lápiz digital S Pen y dispone de una doble SIM que permite utilizar dos tarjetas en un único teléfono. El lápiz, que cuenta con funciones de control remoto, permite al usuario más posibilidades.

La seguridad lleva el nombre de Samsung Knox que incluye la posibilidad de configurar múltiples dispositivos de forma remota para modificar su configuración, instalar software y definir nuevas directivas de seguridad para una mayor protección en el ámbito de la empresa.



Samsung DeX

Samsung DeX es una interfaz para convertir cualquier lugar en un puesto de trabajo. Si el usuario necesita hacer uso de una pantalla más grande, solo tiene que conectarla a su dispositivo móvil (tableta o smartphone) con un cable y usarla como un PC, lo que permite observar documentos, vídeos o gráficos de manera mucho más óptima. Incluso permite la multitarea: el usuario puede disfrutar de contenido multimedia al mismo tiempo que comprueba los mensajes o correos electrónicos y contesta a una llamada telefónica.

Incluso es posible, cambiando unos ajustes, usar el smartphone o la tableta como ratón y teclado, de modo que el usuario pueda mover el cursor, hacer clic y escribir de inmediato en la pantalla. También admite el uso del S Pen.

SAMSUNG



SAMSUNG

Galaxy Tab S4

Es un dispositivo, dos en uno, que apuesta por Android y que exhibe una pantalla de 10,5" con tecnología Super AMOLED (sA-

MOLED). La autonomía de uso alcanza las 16 horas.

El lápiz S Pen es otro elemento que potencia el uso de la tableta: se utiliza igual que un bolígrafo convencional y ofrece una experiencia natural al escribir y al dibujar: permite dibujar, escribir texto, navegar, traducir, organizar notas a través de Samsung Notes y enviar mensajes personalizados a través de Samsung Live Message. La tableta cuenta con la protección de Samsung Knox, lo que permite a las empresas aplicar una adecuada política de seguridad y crear perfiles diferentes para cada empleado.

SAMSUNG

Galaxy Tab S5e

La inteligencia es una de las características más relevantes de la Galaxy Tab S5e. Esta tableta, que se ha diseñado para mejorar la experiencia de entretenimiento del usuario, encierra en un diseño delgado y ultraportátil —solo pesa 400 gramos y tiene un espesor de 5.5 mm— un procesador Octa-core, una memoria de 4 GB y 64 GB o 6 GB y 128 GB, ampliable con microSD hasta 512 GB, y una batería de carga rápida que ofrece hasta 14,5 horas.

Cuenta con una pantalla de 10,5" AMOLED y el sistema operativo Android 9.0. Además, es la primera tableta de Samsung que incorpora el nuevo Bixby 2.02 que permite el control tanto de la tableta como de otros dispositivos domésticos conectados.



SAMSUNG

Para más información:

www.samsung.com/es/

El segmento del *gaming* y el entorno de la educación, grandes vías de oportunidad para la movilidad en Esprinet



Iván Bravo defiende la importancia que sigue teniendo el negocio del PC, y particularmente las soluciones relacionadas con la movilidad, en el mercado tecnológico. "La innovación en la movilidad avanza de forma muy rápida", recuerda. "Cada vez se incorporan en los equipos soluciones más atractivas, con una evolución, muy veloz, de un modelo a otro; y con dispositivos, diferentes, para adaptarse a las necesidades de cada usuario, tanto en su faceta profesional como en sus exigencias relacionadas con el ocio", explica. "Los dispositivos cuentan, además, con aplicaciones que inciden en la seguridad, con filtros de privacidad". A su juicio, esta innovación no se va a detener. "Sin duda, seguiremos viendo nuevos avances".

Innovación y movilidad forman una buena pareja desde hace años. Iván Bravo, *IT area manager* de Esprinet Ibérica, asegura que en los últimos años ha existido una enorme evolución del mercado de la movilidad, lo que ha repercutido de manera muy positiva en el negocio de los mayoristas. En el caso de Esprinet, las mayores oportunidades en este entorno se sitúan en torno al atractivo segmento del *gaming* y al entorno de la educación, que se espera que aglutine una gran parte de las unidades.

 Marilés de Pedro

Optimismo de cara a 2019

La movilidad sigue siendo un área fundamental en el negocio de los mayoristas. Según la consultora Context, el año ha empezado de manera positiva, sobre todo para el área que agrupa a las tabletas y los *detachables*. Bravo se muestra confiado en que 2019 pueda ser un buen año. "En el segmento de consumo el año ha empezado un poco más lento de lo que se podía prever, pero las estimaciones son optimistas y confiamos en que se



HP

ProBook 440 G5 14 FHD i5 8GB 256GB

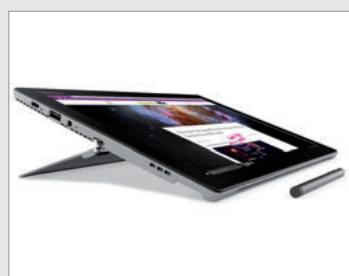
Gracias a sus completas funciones y a su diseño compacto y ligero, el HP ProBook 440, con una pantalla FHD de 35,56 cm (14"), permite a los profesionales mantener la productividad tanto en la oficina como durante sus desplazamientos. Exhibe un diseño elegante, un rendimiento Quad Core opcional y batería de larga duración. Integra Windows 10 Pro 64, procesador Intel Core i5-8250U, memoria de 8 GB DDR4-2400 SDRAM (1 x 8 GB) y disco duro SSD de 256 GB.



ACER

TravelMate P2 TMP2510-G2-M

Es un dispositivo, con pantalla 15.6" Full HD LED backlit LCD Non-Glare, diseñado para trabajadores incansables. Ofrece productividad, movilidad y conectividad. Integra Windows 10 Pro y procesadores Intel Core i5-8250U. Dispone de un disco duro de estado sólido de 256 GB e integra 8 GB DDR4 Memory.



LENOVO

Miix 520

Se trata de un dos en uno que cuenta con una pantalla de 30,9 cm (12,2"). Cuenta con el lápiz digital Lenovo Active Pen 2 que permite al usuario dibujar o escribir en la pantalla gracias a sus 4.096 niveles de sensibilidad. Integra un procesador de cuatro núcleos y una avanzada conectividad móvil.



TOSHIBA

Portégé Z30-E-12M

Aunque solo pesa 1,2 kg, el chasis del Portégé Z30-E es muy robusto. El portátil cuenta con una batería que dura 19,5 horas, con una única carga, y una pantalla HD o Full HD antirreflejos de 33,8 cm (13,3") y una relación de aspecto de 16:9, con retroiluminación LED para no perder la concentración debido a destellos, incluso con luz solar directa. Dispone de teclado iluminado.

Integra Windows 10 Pro 64-bit y cuenta con procesador Intel Core i5-8250U de 8.ª generación. Cuenta con disco de estado sólido de 256 GB.



DELL

Vostro 15 Serie 3000

Integra los últimos procesadores Intel Core. Se trata de un portátil con pantalla antirreflectante de 15,6" con resolución Full HD opcional.

Cuenta con un disco duro de 1 TB y dispone de opciones de videoconferencia. Sus opciones de conectividad permiten su conexión a proyectores y monitores externos con una salida VGA. Dispone de tres puertos USB y un lector de tarjetas SD.



ASUS

Asus X555QA X0217t

Los portátiles de esta serie son la opción perfecta para trabajar y disfrutar de contenido multimedia. Pueden estar equipados con el procesador Intel o AMD.

Disponen de audio de alta calidad, optimizado con la tecnología Asus SonicMaster. Además, cuentan con puertos USB 3.0 que aseguran rápidas velocidades de transferencia de datos.



Para más información:

www.esprinet.com

Especial Movilidad

pueda recuperar en el segundo semestre del año", analiza. En el área profesional, sin embargo, el crecimiento se ha producido ya desde el primer trimestre y el responsable confía en que esta tendencia positiva continúe a lo largo de todo el ejercicio.

Dentro del área de la movilidad, el apartado de los equipos híbridos (dos en uno y detachables); muchos de ellos ubicados como dispositivos premium, señala una gran oportunidad. "Los fabricantes están haciendo un foco real y prioritario en este tipo de dispositivos", reconoce. "Se trata de un área crítica para las marcas por la rentabilidad". Lógicamente, esto se traduce en un foco idéntico en el escalón mayorista. "Como en el resto de las líneas de negocio, estamos totalmente alineados con ellos, cuidando al máximo las exigencias de este apartado y trabajando con planes conjuntos y consensuados".

Foco en la pyme

Uno de los principales objetivos que maneja el mayorista es el desarrollo del canal que se dirige a la pyme. Para conseguirlo, contarán con su programa e-Business Club, lanzado a finales del pasado año y que agrupa distintos tipos de recursos como promociones, información, formación y el apoyo de un equipo de especialistas dedicados por áreas de negocio y fabricantes. Iván Bravo asegura que la acogida ha sido muy buena entre sus clientes. "Nos ha permitido escuchar de viva voz sus necesidades y sus problemas; para buscar soluciones que atiendan a estas inquietudes".

El apoyo de los fabricantes ha sido clave. "Han visto en e-Business Club una herramienta muy útil para acercarse al mercado", explica. El objetivo es seguir intensificando el trabajo con los clientes incluidos en este programa; ahora bien, "sin dejar de lado al resto de nuestros clientes".

En cuanto a las áreas de negocio directamente vinculadas con la movili-

dad, Bravo identifica dos apartados especialmente atractivos: el *gaming* y el entorno de la educación.

Dispositivo como servicio

Una de las características que señalan el mercado del PC en España es que hay dos marcas, HP y Lenovo, que generan por encima del 70 % del negocio. Esprinet, que cuenta con una oferta muy amplia en el segmento de la movilidad, es mayorista de ambas. Iván Bravo reconoce que es una situación que se está produciendo en el mercado, a la que mayoristas y canal no estaban acostumbrados, por lo que requiere de una adaptación. "La concentración en dos figuras exige estar más atentos a la evolución de los mismos para va-

lorar los riesgos y las ventajas que esto conlleva", reconoce. En su caso, se trata de desarrollar nuevas formas de trabajar, distintas formas de negociar y diferentes estrategias fabricante/cliente. "Trabajaremos para observar la respuesta del mercado y su dirección ante el protagonismo que tienen estas dos empresas".

En las estrategias de estas dos marcas, se está poniendo énfasis en que el canal arranque con fórmulas de dispositivo como servicio; incidiendo en el valor alrededor de los dispositivos. Iván Bravo asegura que Esprinet lleva tiempo estudiando la mejor manera de implantar modelos de dispositivo

como servicio reales. "El canal de distribución lo está reclamando", insiste. Sin embargo, reconoce que la complejidad de estas fórmulas obliga a ir con cautela. "Vamos más despacio de lo que teníamos planificado ya que nuestro objetivo es ofrecer una solución global a los clientes que incluya los equipos, el software y los servicios como es el caso del mantenimiento, por ejemplo; con unas condiciones atractivas y ventajosas para los clientes".

Esprinet

Tel.: 902 201 146

"e-Business Club nos ha permitido escuchar de viva voz las necesidades de nuestros clientes y sus problemas; para buscar soluciones que atiendan a estas inquietudes"

Marcas distribuidas por Esprinet en el mercado de la movilidad:



Next Stop



M C R Gaming Station

III EDICIÓN EVENTO GAMING MCR

EXPERIMENTA EL
GAMING
COMO NUNCA

MCR Gaming Station es un evento organizado por MCR para distribuidores y clientes especializados que estén interesados en nuevas tecnologías y productos gaming.

NO TE LO PUEDES PERDER

CHAMARTÍN | 23 MAYO #NextStopMCR
ESPACIO MEEU

1 ZONA
SHOWROOM

MCR es el mayorista con más gama de productos de gaming del mercado.

2 ESCAPE
ROOM

+40 marcas confían en MCR para su distribución de productos de gaming en **España**

3 ARENA
FORTNITE

+1700 referencias que nos demandan cada día nuestros clientes

MCR Distribuidor oficial de primeras marcas de gaming



La ultramovilidad y el área del gaming nutren de valor la movilidad



La movilidad sigue siendo un área importante para MCR. Diversificado su negocio, y aunque su peso no es elevado, mantiene un crecimiento por encima del mercado que, según defiende Pedro Quiroga, CEO del mayorista, pretende repetir este ejercicio. El *gaming*, en el que han desarrollado un especial foco en los dos últimos años, es una vía clara de crecimiento. No obstante, este año el impulso que quiere darle a MCR PRO, su división profesional, abre nuevas oportunidades. Tanto para las marcas que conforman su oferta como para su canal.

Marilés de Pedro

Crecimiento de la facturación

Se consolida el valor en el segmento de la movilidad relacionada con el PC. Según los cálculos de la consultora Context, en 2018 la movilidad fue el negocio con más peso en el negocio de los mayoristas en España, con un crecimiento global del 3 %. El arranque de 2019 ha sido también positivo en términos de valor, con las tabletas (que aún también los dispositivos *detachables*) con ascensos en el mes de enero por encima del 71 % o los portátiles galopando casi un 12 %.

Pedro Quiroga habla de la madurez que alcanzó el mercado el pasado año en lo que se refiere a los crecimientos en la facturación, impulsados por el ascenso en el precio medio de los dispositivos. Una situación que cree que se repetirá a lo largo de este 2019. "Siguen apareciendo nuevas soluciones que abren nuevas demandas en el mercado, nutriendo, sobre todo, a las gamas medias y altas de los fabricantes, tanto en el segmento del *gaming* como en el área de la ultramovilidad, los dos apartados que nutren de valor este mercado de la movilidad".

Quiroga tampoco olvida factores como la continua mejora del mapa de innovación de Intel en materia de procesadores. "Se sigue creciendo en eficiencia, en autonomía de batería y en rendimiento, lo que permite generar una mayor demanda en los usuarios finales", recuerda.

"Hemos incrementado nuestra especialización y muchas marcas ya nos identifican como el mayorista especializado en el entorno del *gaming*"

Movilidad, sí, pero rentable

En el caso concreto de MCR, el área de movilidad pesa en torno a un 15 % en el negocio global. Un apartado en el que hay que cuidar, especialmente, que el volumen de las operaciones no merme la rentabilidad de las mismas. En este sentido, algunos mayoristas han anunciado que van a desechar algunas operaciones, a pesar de su cuantía en términos de facturación, por la falta de valor de las mismas. Quiroga reconoce que MCR cuida especialmente

esta variable. "Procuramos que todas nuestras operaciones, aunque algunas, es cierto, con márgenes muy ajustados, sean rentables". La cartera de marcas de MCR en este apartado alcanza a fabricantes como Acer, Medion, Asus, Gigabyte, PNY o MSI. Unos fabricantes que alcanzan el apartado de consumo, con especial atención al espectro del *gaming*; e, incluso, el área profesional. "En 2019 queremos desarrollar un mayor foco en el apartado de la empresa, a través de nuestra división MCR PRO, por lo que analizaremos las oportunidades de negocio que podremos aprovechar con alguna de ellas en este apartado".

No se vislumbran futuras firmas en el horizonte. Quiroga considera que el área del consumo, donde está incluido el rentable apartado del *gaming*, está cubierta. "En los dos últimos años ha crecido nuestra apuesta por el área del *gaming*", explica. "Hemos incrementado nuestra especialización y muchas marcas ya nos identifican como el mayorista especializado en este entorno del *gaming*. Somos capaces de prescribir, lo que nos permite estar cerca tanto de los distribuidores como de los fabricantes".

De cara a 2019, Quiroga reconoce que el objetivo sigue siendo crecer por encima del mercado. Aunque reconoce que la diversidad del negocio de MCR hace que la movilidad no disfrute de un peso excesivo, sigue siendo un área "al alza y sano". En 2019, si todo sucede tal y como prevé, "conseguiremos nuestros objetivos".



Pedro Quiroga, CEO de MCR

"Siguen apareciendo nuevas soluciones que abren nuevas demandas en el mercado, nutriendo, sobre todo, a las gamas medias y altas de los fabricantes"

Valor para el canal

El hecho de que el incremento del precio medio del PC aumentara el año pasado es fuente de rentabilidad. Quiroga explica que la labor del mayorista en este apartado es mantener, siguiendo las previsiones que manejan los fabricantes, una saneada estrategia de almacenamiento y rotación de los stocks. "Tenemos que darle una salida adecuada en tiempo y forma". Ahora bien, reconoce que las estimaciones de las marcas se suelen cumplir. "Tanto fabricantes como mayoristas estamos contribuyendo a que el engranaje sea el más adecuado posible".

Además de esta subida del precio medio, intensificar la venta cruzada alrededor del ordenador con accesorios y servicios es clave. MCR configura *bundles* para ayudar al canal a incrementar su negocio y promover este tipo de ventas, tanto de la propia oferta de las marcas de PC como de las complementarias. 

MCR

Tel.: 91 440 07 00

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



La ultramovilidad y el área del *gaming* nutren de valor la movilidad



Marcas distribuidas por MCR en el mercado de la movilidad:

acer

ASUS®

GIGABYTE™ AORUS

intel

LG
Life's Good

MEDION®

msi

PNY®

SAMSUNG

La movilidad y la transformación del puesto de trabajo siguen siendo motores de innovación para Intel



El área de *client computing* sigue disfrutando del mayor peso en el negocio de Intel, lo que señala, a las claras, el papel fundamental que conserva la innovación en torno al PC. Un negocio que generó el pasado ejercicio, el mejor de la historia de la marca en sus 50 años en el mercado, 37.000 millones de dólares, lo que supuso un crecimiento del 9 %. Tras el lanzamiento de la 8ª generación de Intel Core, a finales de 2017, que se fue nutriendo a lo largo del pasado año con sus familias de motores para todo tipo de equipos, la marca acaba de anunciar, como refrendo a su apuesta

por la innovación en este mercado del PC, la 9ª generación de procesadores móviles Intel Core y la 8ª generación de procesadores Intel Core vPro, basada en la arquitectura Whiskey Lake. [Marilés de Pedro](#)

Con la 8ª generación de Intel Core, la marca consiguió el mayor salto en rendimiento en relación a todas las generaciones anteriores: hasta un incremento del 40 % si se comparaba con la generación anterior; duplicándolo respecto a los dispositivos que por aquel entonces sumaran cinco años de antigüedad. Esto fue posible gracias a que su configuración albergaba cuatro núcleos, una posibilidad que, por primera vez, se aplicaba a los equipos portátiles, lo que abría una ventana, enorme, a la realización simultánea de un mayor número de tareas. Junto a este salto en el rendimiento, Intel no olvidó el ahorro en el consume de energía: la microarquitectura permitía una mayor optimización en el procesador, lo que mejoró el tiempo de espera sin que, por ello, se viera penalizada la duración de la batería. La expansión de la 8ª generación de procesadores Intel Core fue uno de los factores que contribuyó a la subida del precio medio del PC el pasado año, potenciando su uso tanto en el apartado *professional* como en el entorno de *consume*.

Nueva plataforma Intel vPro

La expansión de la movilidad y la transformación de los puestos de trabajo exigen nuevas prestaciones a las plataformas TIC encargadas de asegurar la mayor productividad a las compañías. Stephanie Hallford, vicepresidenta del grupo de informática de cliente y directora general de plataformas corporativas de cliente de Intel, recuerda que el 70 % de las personas trabaja de manera remota al menos una vez por semana y que los nuevos lugares de trabajo son más móviles que nunca, lo que obliga al PC, como herramienta básica de trabajo, a adaptarse a estas nuevas necesidades. vPro es la plataforma de Intel pensada para el entorno empresarial y que para responder a esta tiranía móvil acaba de actualizarse con la 8ª generación de procesadores Intel Core vPro que, según apunta Hallford, "ofrece un mayor rendimiento, una duración prolongada de la batería, Wi-Fi 6 ultrarrápido y seguridad integrada gracias a la nueva tecnología Intel Hardware Shield". Según los cálculos de Intel, en comparación con un PC que tenga 3 años de antigüedad, los últimos procesadores i7-8665U de esta 8ª generación de

9ª generación de procesadores móviles Intel Core H-series

Anunciada por Intel como la generación más potente de procesadores móviles Intel Core, la 9ª generación Intel Core H-series está especialmente diseñada para todos los amantes de los juegos y para los creadores de contenidos.

El rendimiento de estos procesadores móviles, que se optimiza gracias a la tecnología Intel Dynamic Tuning, es hasta un 33 % superior al que cuenta un PC con tres años de antigüedad y un aumento del 28 % en la respuesta.

Se trata de una gama completa de procesadores, incluyendo modelos i5, i7 y el modelo Intel Core i9-9980HK, que exhibe el mayor rendimiento y una turbo frecuencia máxima de hasta 5.0 GHz mediante Intel Thermal Velocity Boost, con 8 núcleos y 16 hilos, y capaz de soportar hasta 16 MB de caché inteligente.

El *gaming* es uno de los mercados con mayores previsiones de expansión. En el caso de España, y a pesar de la ralentización del pasado año, sigue cre-

ciendo por encima del mercado PC en general. Según el análisis de Gfk, España figura como uno de los mercados en cabeza de la venta de ordenadores para *gamers* en Europa. En 2017 el número de jugadores conabilizados en nuestro país alcanzaba los 3.341.103 y en 2018 creció en 300.000 personas, para situarse en 3.640.146. Más de la mitad lo hace además de forma intensiva. Un segmento natural para que se desarrollen estos procesadores, que están disponibles desde finales del pasado mes de abril. La potencia de la 9ª generación de Intel Core permite disfrutar de juegos AAA, con idéntica calidad que si el usuario estuviera jugando en un equipo de sobremesa, incluso mientras se llevan a cabo tareas de grabación y retransmisión. La

conectividad Intel Wi-Fi 6 AX200 es capaz de alcanzar velocidades multiGigabit (que se identifica con el último estándar con latencia baja y velocidades de conexión ultrarrápidas), lo que aumentará la sensación de realidad. Además se reduce hasta un 38 % el tiempo de espera para cada turno en aquellos juegos que lo requieran. En el lado de la creación, esta nueva generación de procesadores móviles facilita la edición de video (hasta un 54 % más rápida en vídeo 4K), reduciendo la latencia hasta un 75 %. Al integrar Intel Optane H10 con almacenamiento de estado sólido, acelera la carga de aplicaciones y contenido (hasta un 1,63 veces más rápido que el estándar Wi-Fi 2x2 AC).

Gracias a la tecnología Thunderbolt 3, mediante un solo cable, se accede a múltiples monitores 4K, almacenamiento externo adicional y carga de sistema. Por último, la tecnología Intel Wi-Fi 6 (Gig+) permite compartir archivos multimedia de 10 GB en menos de 1 minuto.



Intel Core vPro ofrecen un rendimiento hasta un 65 % más rápido y permiten extender la duración de la batería hasta 11 horas.

Es clave seguir impulsando el desarrollo de la conectividad WLAN. La plataforma permite integrar Intel Wi-Fi 6 (Gig+) que proporciona conexiones más rápidas que el Wi-Fi 6. "Lo que permitirá a los usuarios solamente trabajar desde cualquier lugar y disfrutar de un rendimiento incomparable para las aplicaciones móviles más exigentes, como videoconferencias, colaboración en tiempo real y contenidos compartidos", señala Hallford. La seguridad es elemento imprescindible. La nueva tecnología Intel Hardware Shield ofrece protección frente a los ataques que se dirigen contra

el *firmware*. Esta tecnología, que proporciona visibilidad sobre todos los elementos, ya sean de hardware o de software, asegura que el sistema operativo sea ejecutado sobre un hardware original, permitiéndole que despliegue una política de seguridad completa.

La memoria Optane es otro punto de inflexión tecnológica de Intel. Si en su primera versión, aplicada a un disco duro tradicional, permitía al equipo gozar de un rendimiento parecido al almacenamiento de estado sólido; en este caso, Intel ya ha dado un paso más e integra Intel Optane H10 con almacenamiento de estado sólido, que "permite abrir hasta dos veces más rápido documentos, hojas de cálculo y presentaciones, al tiempo que es posible transferir archivos de gran tamaño, en comparación con el mismo sistema empleando una unidad SSD tradicional", señala Hallford.

Durante los próximos meses ya se contará con equipos con esta plataforma profesional. Marcas como HP, Lenovo, Panasonic o Dell ya están perfilando sus dispositivos. 

Mayoristas autorizados:

ARROW

TechData

INGRAM MICRO

MCR
feeling technology
www.mcr.com.es

Intel

Tel.: 91 432 90 90

ASUS



Asus FX505GD

Disfruta de la mejor experiencia gaming con el nuevo portátil de Asus. El FX505, con apenas 2,2 kg de peso, es uno de los dispositivos más finos del mercado. En su interior está equi-

pado con un procesador Intel Core i7-8750H y gráfica NVIDIA GeForce GTX1050.

- Teclado retroiluminado
- Teclado numérico
- Touchpad multitáctil [16:9] (hasta 4 dedos)
- Batería de 3 celdas, Polímeros
- Dimensiones: 360 x 262 x 25~26 mm

LENOVO



Lenovo Yoga 530

Con unas medidas de 1,6 kg y 17,6 mm, el Yoga 530 es el dispositivo que necesitas si lo que quieres es movilidad. Gracias a su batería de hasta 10 horas y su carga ultra rápida, podrás

disfrutar de horas de productividad. Cuenta con la última generación de procesadores Intel® Core™ y una pantalla FHD de gran ángulo.

- Webcam HD (720p)
- Lector de huellas dactilares: Sí
- Teclado retroiluminado
- Batería: 45Wh (RapidCharge) 65W slim tip

MSI



MSI PS63

Vive una experiencia única con el ultrabook MSI PS63 Modern, fabricados en aluminio, con un diseño elegante maximizando a su vez la portabilidad.

Su peso es de sólo 1,6kg y

15,9mm de grosor. Su porcentaje a cuerpo es del 86% gracias a sus marcos de 5,6mm de grosor. Cuenta con una pantalla nivel FHD-IPS de 15.6", antirreflejante y anti-colour blue. Pensado para alcanzar el máximo rendimiento multitask gracias a su procesador Intel® Core™ i7. Ninguna tarea supone un obstáculo para este equipo.

- Memoria RAM.
- Tarjeta gráfica.
- Procesador.
- Batería de 4 celdas 82Whr
- Dimensiones: 356.8 x 233.7 x 15.9 mm

INTENSO

Intenso HDD 6028660 1TB 2.5"

Fabricado en aluminio, el disco duro Intenso HDD fue el producto ganador del Reddot Design Award por su diseño innovador. Cuenta con USB

Super Speed 3.0 (compatible con USB 2.0) y es compatible con Microsoft Windows y Mac OS.

- Material: Aluminio
- Lectura: 85.00 MB/s (570 x)
- Escritura: 75.00 MB/s (503 x)
- Revoluciones/cache: 5400 rpm/8 MB
- Sistema de archivos: FAT 32
- Dimensiones(Al x An x Prof): 15 x 75 x 115 mm
- Peso: 174 g





QUEREMOS SER TU MAYORISTA



msi (Intenso)

ASUS®

Lenovo™

MÁS DE 150 FABRICANTES **CONFÍAN EN NOSOTROS**

www.infortisa.com