

Los *smartphones* y los portátiles son los dispositivos más vendidos

Los equipos reacondicionados representan una nueva oportunidad de negocio para el canal



La tecnología reacondicionada está atrayendo al consumidor por su precio más asequible y su contribución a la sostenibilidad y a la protección del medioambiente. Este interés ha ido creciendo en los últimos años y, al mismo tiempo, se han ido articulando las estrategias para dar el paso hacia la economía circular. Los proveedores de tecnología están trabajando en esta línea, generando una nueva oferta de productos reacondicionados o seminuevos para cumplir con sus propios objetivos de sostenibilidad y atender a esta nueva demanda, lo que está generando nuevas oportunidades de negocio al canal que tiene en esta tipología de productos un margen atractivo y la oportunidad de contribuir a la transición hacia la economía circular.

Rosa Martín

El actual modelo económico lineal basado en "usar, consumir y tirar" supone un uso intensivo de recursos naturales, un alto consumo de energía y una elevada generación de residuos, lo que está impactando negativamente en el medioambiente. Nuestro país ha puesto en marcha "España circular 2030", la estrategia española para la economía circular que tiene por objetivo impulsar un nuevo modelo de producción y consumo en el que los productos, los materiales y los recursos se mantengan en la economía durante mayor tiempo, reduciendo la generación de residuos para lograr una economía más sostenible y eficiente. Esta estrategia, que se está desarrollando a través de planes de acción trienales, establece una serie de objetivos para el año 2030 como la reducción en un 30 % del consumo de materiales en relación con el PIB, tomando como año de referencia el año 2010, la reducción de residuos un 15 % respecto a lo generado también en 2010, mejorar un 10 % la eficiencia en el uso del

La reutilización de los equipos informáticos contribuye a un mundo más sostenible

agua, reducir la emisión de gases de efecto invernadero por debajo de los 10 millones de toneladas de CO2 equivalente, reducir la generación de residuos en toda la cadena alimentaria e incrementar la reutilización y preparación para la reutilización hasta llegar al 10 % de los residuos municipales generados. En este contexto, la reutilización de los equipos informáticos, dándoles una segunda vida cobra especial importancia para alcanzar los objetivos que marca la estrategia de la economía circular y contribuir a un mundo más sostenible. Los consumidores tienen cada vez más interés en este tipo de dispositivos seminuevos o reacondicionados porque les permite ahorrar costes y disfrutar de unas prestaciones casi iguales a las de los productos nuevos. Y en el caso de las empresas que

optan por equipos reacondicionados no solo obtienen un interesante ahorro de costes, sino que cumplen con sus metas corporativas de sostenibilidad.

Nuevas ofertas

Este auge de la demanda ha llevado a que la industria TIC avance en el desarrollo de nuevas ofertas de equipos reacondicionados. Canon es una de las empresas pioneras en este terreno. Lleva desde 1992 refabricando equipos y en este tiempo ha detectado como ha crecido el interés en este tipo de productos. M^a Jesús Arroyo, *office product manager* de Canon España, señala que "en los últimos años, conforme la conciencia por la sostenibilidad ha aumentado en la sociedad y, por supuesto, a nivel empresarial, la

demanda de estos equipos ha aumentado". Este auge también ha situado a nuestro país como una de las regiones que más impresoras refabricadas distribuye. "En España, en los últimos años se han distribuido más de 16.000 equipos refabricados", confirma. Este interés ha hecho que Canon, que refabrica en su planta de Giessen en Alemania, haya abierto en 2023 un nuevo centro para la producción de dispositivos reacondicionados Certified Use en San Agustín de Guadalix en Madrid. "Nuestro compromiso con la economía circular también se refleja en el resto de nuestro *portfolio* de soluciones de impresión", resalta Arroyo.

Synology es otro fabricante que hace pocos meses puso en marcha la venta de productos profesionales reacondicionados. Esta decisión, como explica Tomás Saiz, *enterprise business manager* para España y Portugal de Synology, responde a un doble objetivo. Uno de ellos es facilitar a las empresas y particulares el acceso a productos más económicos,



pero con las mismas prestaciones. Y el otro se encuadra en su compromiso "con la sociedad y el medioambiente, extendiendo la vida de aquellos equipos aún útiles". Esta iniciativa ha tenido una buena acogida tanto en el mercado de la pyme como en el particular, según indica el directivo.

Cisco también está trabajando para acelerar la evolución de su negocio a la economía cir-

cular. Esta evolución es un pilar estratégico para la compañía dentro de su política de sostenibilidad que se basa en el avance hacia una energía limpia y en la inversión en ecosistemas resilientes. Entre las acciones que está desarrollando para alcanzar estos objetivos se encuentra el diseño del *chip* Silicon One que reduce el consumo de energía y el ancho de banda, el uso de la tecnología Uni-

Ventajas para el usuario

El ahorro de costes y la contribución a la sostenibilidad son las principales ventajas que ofrecen los productos reacondicionados a los consumidores tanto particulares como empresas. El responsable de Ingram Micro explica que desde que apareció el término de producto reacondicionado en 2016 el interés no ha dejado de crecer como avalan estudios de Toluna y Back Market, que señalan que el 62 % de los consumidores españoles está interesado en la compra de estos dispositivos. A su juicio este interés se debe "al precio más asequible, la garantía que ofrecen o los beneficios para el medioambiente que tiene la compra de estos productos en lugar de los dispositivos nuevos".

El portavoz de Ynvolve confirma el ahorro sobre todo para las empresas y destaca que sus precios "pueden llegar a ser un 60 % menores

que los del hardware nuevo, lo que supone un ahorro inmediato en la inversión inicial".

La responsable de Canon incide en los beneficios medioambientales y subraya que los productos reacondicionados son la "mejor solución para las organizaciones preocupadas por su impacto en el medioambiente que buscan una gran eficiencia".

"Esta tecnología permite fomentar la economía circular, reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y cumplir con sus objetivos de sostenibilidad. Por tanto, optar por equipos reacondicionados ahorra dinero a la empresa y optimiza recursos, sobre todo teniendo en cuenta que los metales raros son cada vez más escasos", añade el responsable de Ynvolve.

versal Power Ethernet para optimizar el consumo de energía en edificios inteligentes y una batería de iniciativas para el impulso hacia la economía circular. Entre estas últimas se encuentra el programa de devolución de productos sin cargo para su reutilización, remanufactura o reciclaje y la solución de pago de TI circular Green Pay, que ayuda a

los clientes a entrar en la economía circular, ya que elimina los costes iniciales de adquisición de hardware, ofreciendo pagos predecibles durante 5 años y un incentivo inicial del 5%, garantizando también por escrito, tras la devolución del producto, que entra en la economía circular.

Otro programa que forma parte de esta línea

de trabajo es Cisco Refresh, que ofrece equipos remanufacturados y certificados por el proveedor. Este programa, en marcha desde hace 20 años, está disponible para todo el *portfolio* y forma parte también del programa de financiación Cisco Capital que ayuda a las organizaciones a adquirir soluciones a precios competitivos.

Especialización

El peso de los productos reacondicionados en el mercado se refleja también en la aparición de empresas especialistas en la comercialización de esta categoría de equipos. Ynvolve es una de estas empresas especializadas. La multinacional, que lleva más de 15 años trabajando en este mercado, comenzó sus operaciones en 2015 en nuestro país, pero a partir de 2021 se aceleró su negocio, duplicando sus ingresos entre 2021 y 2022. Andrew Walker, *regional team lead* de Ynvolve en España, destaca que "la economía circular cada vez está más popularizada en las empresas". El directivo señala que el 82 % de las empresas españolas está involucrado en el desarrollo de la economía circular y el 50 % tiene planes para desarrollarla, según se recoge en el Informe "Economía Circular en España" de Accenture, pero también ma-



tiza que todavía "España se encuentra por detrás de Europa". En cuanto al uso de materiales circulares estamos 1,7 puntos por debajo de la media de la Unión Europea, lo

que supone que queda mucho por hacer en este terreno y hace falta la implicación de las instituciones, las empresas y los profesionales TI para seguir avanzando. Ynvolve está enfocada en ofrecer soluciones de hardware y servicios, aunque una de las fortalezas de su oferta son los servidores. Su profundo conocimiento del producto es uno de sus rasgos diferenciales y su enfoque "Fit For Propose". Walker subraya que "ofrecemos un enfoque de consultoría con nuestros clientes para recomendar qué encaja mejor en sus proyectos". Cuenta con una propuesta, denominada BuyBack as a Service, que consiste en comprar equipos en desuso para darles una segunda vida y ponerlos de nuevo en el mercado. "Este concepto está basado en la diferencia que existe entre la vida útil de la mayoría del hardware y el tiempo real de uso", detalla Walker. La compañía se encarga de comprar

los equipos, borrar los datos y prepararlos para que estén en un estado óptimo para otras empresas. Sus principales clientes son las empresas de alojamiento web y los proveedores de servicios gestionados o MSP, aunque en su cartera de clientes también se encuentran los clientes finales y mayoristas y distribuidores TI.

Canal

El canal también está participando de este negocio. Ingram Micro, a través de la división Commerce & Lifecycle Services, ofrece este tipo de soluciones porque como señala Santiago Delgado, *manager* de la división de Components, Networking & Peripherals, "ofrece soluciones que van más allá de conectar la oferta y la demanda".

La aceptación de este tipo de soluciones ha sido muy positiva entre sus distribuidores. A su juicio, "el distribuidor tiene que estar abierto a comercializar de igual manera un producto nuevo que uno reacondicionado con su ga-

"El distribuidor tiene que estar abierto a comercializar de igual manera un producto nuevo que uno reacondicionado"

rantía, ya que, si el comprador demanda este segundo tipo de producto se le debe facilitar conseguirlo sin ningún problema".

Globomatik ha entrado en este negocio, pero de una forma todavía limitada. Alejandro Gutiérrez, director de negocio del mayorista, señala que solo venden los equipos que ellos mismos reacondicionan que proceden de las devoluciones de clientes o de incidencias logísticas con tres grados de estado. A pesar de esto, la aceptación ha sido muy buena entre sus clientes porque los productos tienen una devaluación mínima del 15 %, lo que hace que sean atractivos y rentables.

Valorista también cuenta con una oferta de productos reacondicionados desde 2020. "Desde entonces, hemos sido testigos de un crecimiento significativo en la demanda de estos equipos", confirma Alberto Moreno, responsable de Renewed del mayorista.

Este interés se ha traducido en una nueva vía de negocio para los distribuidores que pueden ofrecer una alternativa asequible y sostenible a sus clientes. "Con márgenes más amplios y una base de clientes en crecimiento, los dispositivos reacondicionados ofrecen una oportunidad única para aumentar los ingresos y la rentabilidad", recalca Moreno.

El canal de Canon, como indica Arroyo, ha apostado por esta tipología de productos porque ha identificado la oportunidad de negocio. "Su atractivo para la venta es notorio puesto que las prestaciones ofrecidas por estos equipos son equivalentes a las de un equipo totalmente nuevo y cumplen con todas las garantías", subraya la responsable.

Tendencia de futuro

La tecnología reacondicionada no es una tendencia pasajera ya que las ventajas que ofrece aseguran su permanencia en el futuro. Canon amplió su gama de productos reacondicionados el pasado mes de febrero con el lanzamiento del equipo multifunción imageRUNNER ADVANCE C3550i ES, que está construido con componentes reciclados que representan un 90 % de su peso y, además, es más eficiente energéticamente. Este último lanzamiento es un ejemplo de la línea de trabajo que está siguiendo. "Siempre estamos trabajando en la mejora de nuestros productos y en el desarrollo de otros nuevos", confirma Arroyo. "Los equipos reacondicionados constituyen un producto versátil que pueden ser implantados en cualquier organización con necesidades de impresión", insiste.

Ynvolve seguirá desarrollando la misma estrategia y no prevé lanzar nuevos servicios y, aunque su negocio depende de las disponibilidad, Walker augura que en los próximos

Productos más vendidos

Los dispositivos relacionados con la movilidad son los más vendidos. Los mayoristas coinciden en señalar a los *smartphones*, las tabletas y los portátiles como los productos reacondicionados más vendidos, aunque también hay otras categorías relacionadas con la integración, como las placas base y las tarjetas gráficas que también figuran entre las más demandadas.



Los equipos de gama media y de entrada son los que centran las ventas de Synology. Los modelos de NAS DS220+ y DS420+ son los más vendidos.

meses se observará una mayor disponibilidad de la "generación 15 de Dell tanto con procesadores Intel o AMD".

Los buenos resultados obtenidos por Synology le animan a seguir ampliando su oferta de reacondicionados, según confirma Saiz, aunque dependerá de los equipos que tengan disponibles.

El canal mayorista también ampliará esta propuesta de tecnología reacondicionada.

Ingram Micro seguirá adaptando su oferta a esta demanda, mientras que Valorista tiene planes para ampliar el catálogo de productos reacondicionados y seminuevos.

Globomatik tiene planes para lanzar una oferta de productos reacondicionados de terceros con el fin de satisfacer la demanda y ampliar el peso de esta propuesta que ahora solo tiene un pequeño peso en su negocio, cifrado en el 4 %.