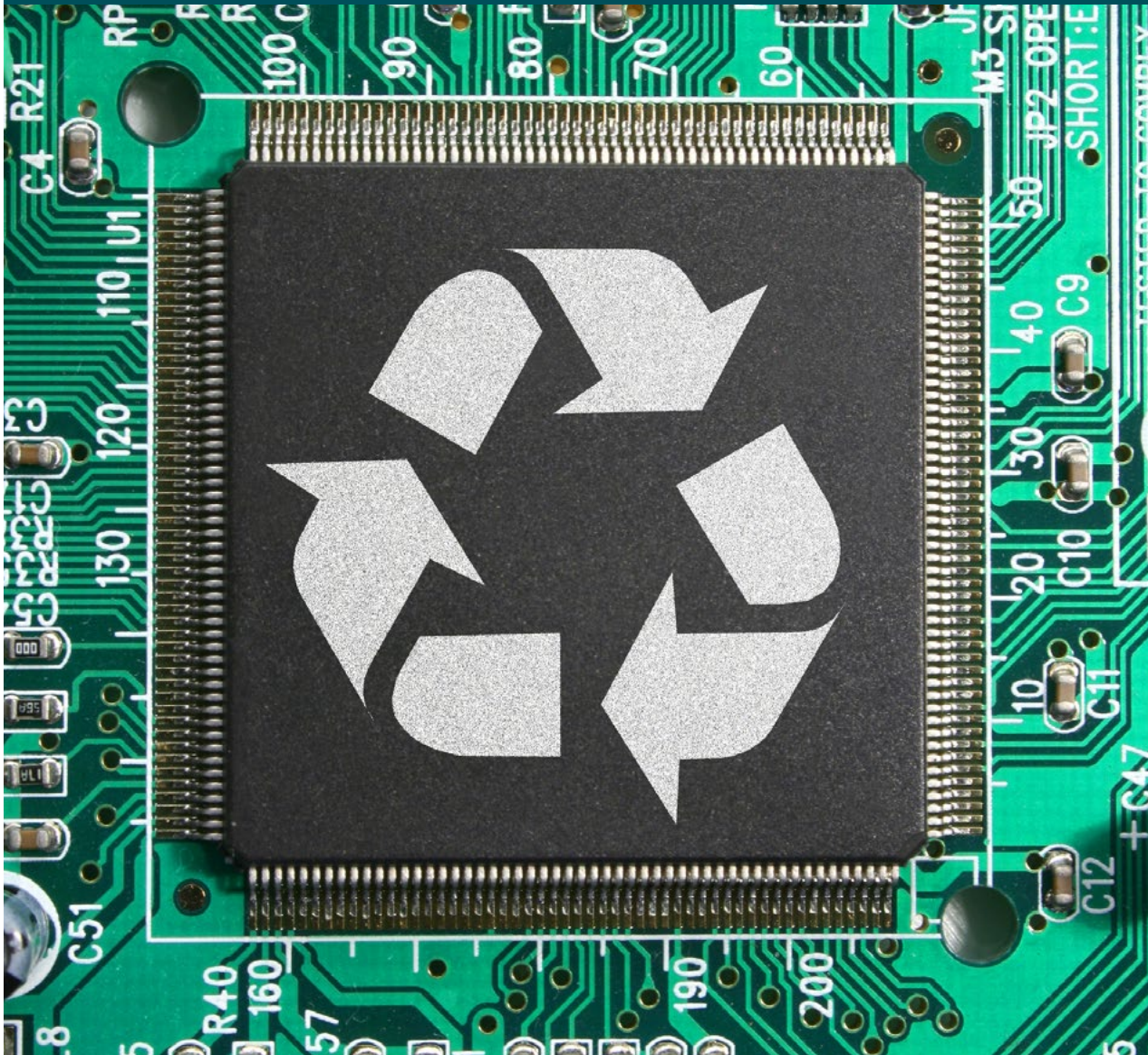


Según Context, las ventas de PC reacondicionados crecieron un 7 % en el cuarto trimestre de 2025



El producto reacondicionado empieza a aparecer en la agenda del canal

España empieza a situarse como uno de los mercados más atractivos de Europa para la comercialización de los productos reacondicionados. El *smartphone* es la estrella, pero el PC, con el portátil como principal referencia, mantiene una trayectoria creciente en el entorno profesional. Algunos mayoristas cuentan, desde hace tiempo, con programas que tratan de capturar esta oportunidad que trata de sortear la percepción del producto de segunda mano, para emerger como una alternativa inteligente, económica y sostenible frente a los dispositivos nuevos.


Marilés de Pedro

El peso del PC

Según datos de la consultora Context, las ventas de PC reacondicionados a través del canal de distribución crecieron un 7 % en el cuarto trimestre de 2025 en los cinco principales mercados europeos: España, Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido (en este último país las ventas se duplicaron), situando la asequibilidad como el principal motor de crecimiento en este segmento.

En el análisis de los PC, la franja de precios que va desde los 200 a los 300 euros representa alrededor del 40 % de las ventas de portátiles reacondicionados. Al mismo tiempo, el segmento entre 300 y 400 euros ya supone el 23 % de estos equipos (ocho puntos más que en 2024), lo que indica que los consumidores están dispuestos a gastar un poco más para contar con equipos con mejores especificaciones.

La compra basada en el valor es fundamental en otras soluciones como es el caso de las tabletas: un tercio de las reacondicionadas



“Aunque hayan surgido tensiones en algunos componentes el mercado sigue siendo abastecido con productos nuevos”

Emilio Dumas. Acer

se sitúa por debajo de los 100 euros, mientras que una proporción similar de ordenadores de sobremesa se vende en el rango de entre 100 y 200 euros.

Trayectoria del reacondicionado

Algunos estudios defienden que el 8 % de la tecnología que se vende es reacondiciona-

da. Raúl Fontán, director de nuevos desarrollos en Esprinet Ibérica, cree que en los últimos años la comercialización de productos reacondicionados ha ido ganando peso dentro del negocio mayorista. “Factores como la creciente concienciación medioambiental, el incremento significativo en el coste de determinados componentes, la escasez de

“El producto reacondicionado presenta un futuro prometedor”

Raúl Fontán. Esprinet Ibérica

otros y el avance de normativas orientadas a prolongar la vida útil de los equipos están impulsando un mayor interés tanto por parte de los consumidores finales como de las empresas”, enumera.

Sin embargo, puntualiza que desde el punto de vista de la oferta existen algunos retos importantes. “No existe una normativa que defina de manera homogénea qué requisitos debe cumplir un equipo clasificado como Grado A o A+, lo que genera una disparidad en la calidad percibida y, en consecuencia, cierta incertidumbre en el canal”. Además, cree que el número de mayoristas capaz de desarrollar este segmento, con estructuras sólidas que permitan dar respues-



ta a los incrementos de la demanda, “sigue siendo limitado”.

La escasez, ¿factor de impulso?

En la actualidad el segmento TIC ha visto tensionada su cadena de suministro ante la escasez de algunos componentes claves lo que ha elevado también los precios. Fontán recuerda que el impacto se concentra principalmente en componentes como la memoria

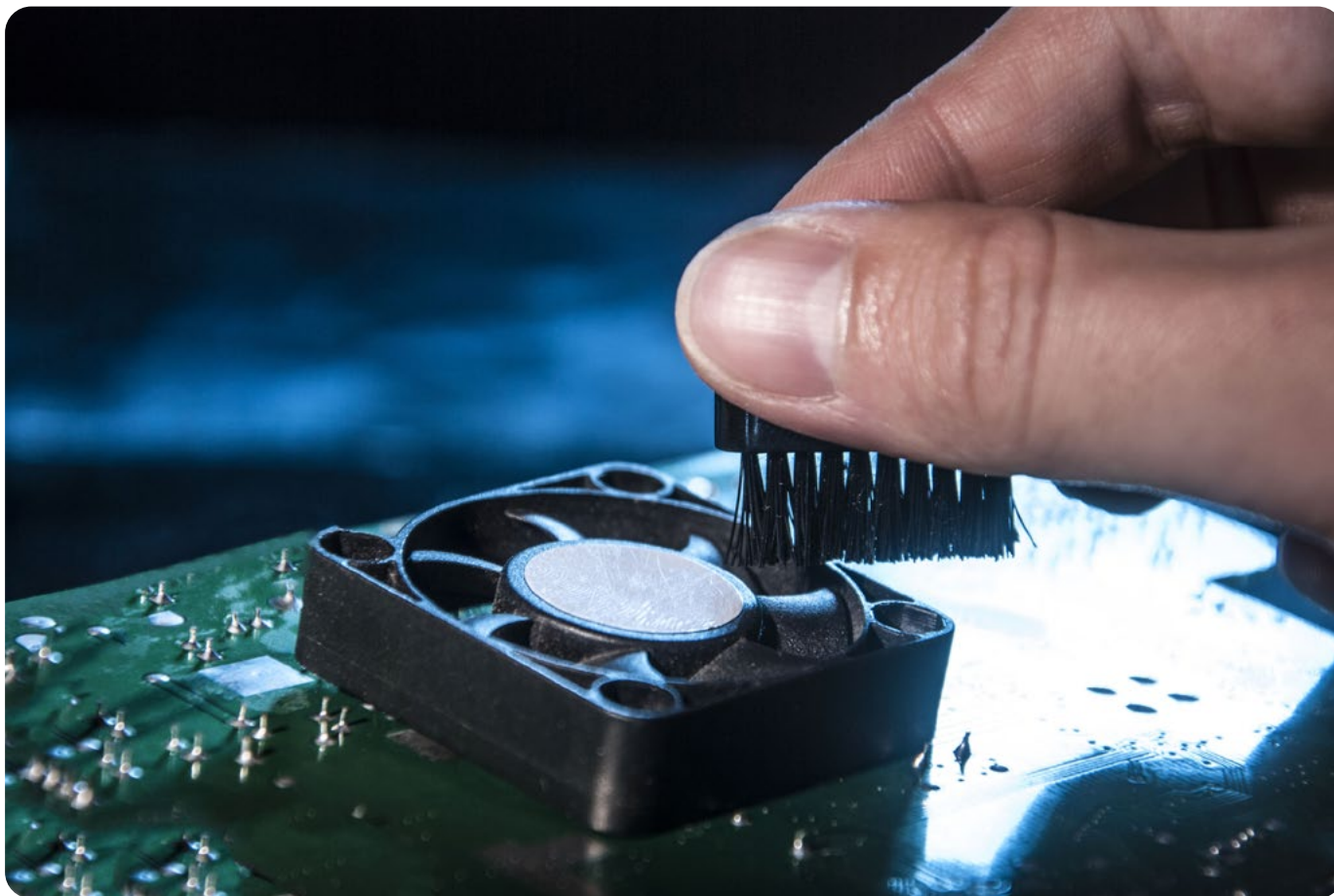
RAM y el almacenamiento (SSD). “Los procesadores tienen un impacto limitado ya que rara vez se sustituyen en los equipos reacondicionados”, especifica.

El directivo de Esprinet cree que esta situación ha impulsado el interés por los equipos reacondicionados. “Un equipo profesional de entrada de gama puede situarse actualmente entre 925 y 1.000 euros (sin IVA), mientras que una alternativa reacondicionada equiva-

lente —con tecnología de generaciones anteriores— puede encontrarse en un rango de 300 a 350 euros", detalla. Una diferencia que resulta especialmente relevante en los proyectos de renovación de un parque de PC a gran escala.

De parecida opinión es Luis Pires, vicepresidente de *endpoint solutions* y *specialized solutions* en TD SYNEX para Iberia, que introduce alguna puntualización. "El encarecimiento del hardware nuevo, con incrementos superiores al 50 % en memorias DRAM y en torno al 40 % en NAND Flash, ha empujado a muchos compradores, tanto empresas como consumidores, a buscar alternativas de calidad a un menor coste".

Sin embargo, esta escasez, que impulsa la demanda, también complica la cadena de suministro del reacondicionado ya que las piezas necesarias para los procesos de reparación y certificación se ven igualmente afectadas. "Se está produciendo un desplazamiento natural hacia los modelos de gama alta, don-



de la disponibilidad es mayor, mientras que las configuraciones *entry-level* y *mid-range* con especificaciones concretas de memoria sufren más restricciones", analiza Pires. Con ello se incrementa el atractivo del reacondicionado *premium* certificado. "Ante la

dificultad de acceder a equipos nuevos de gama media bien configurados, un portátil de altas prestaciones reacondicionado, con garantía de tres años y listo para Windows 11, se convierte en una muy buena opción en términos de calidad y precio".

Programas concretos

Acer ofrece a las empresas un programa de recuperación de hardware, TradeIn, que permite renovar el equipo informático mientras se recupera el antiguo. Una recuperación que lleva a cabo el centro de reparación de la marca, Enfinitec, o algunos socios especializados en esta tarea. Las piezas de repuesto en buen estado pueden recuperarse e integrarse en los equipos reacondicionados. Dumas alerta de que sigue siendo complicado medir el rendimiento global por lo que el fabricante ha apostado por contar con sus propios centros de reparación en Europa para promover el servicio local.

La propuesta de Esprinet Ibérica está basada en un amplio catálogo y en una definición clara de las características asociadas a cada grado de

producto. Cuenta con visibilidad en su portal B2B bajo la marca GreenMarket. Fontán asegura que, tras un 2025 en el que multiplicaron por cuatro sus principales métricas, en los primeros cuatro meses de 2026 están registrando crecimientos de doble dígito tanto en volumen de unidades como en número de clientes.

En TD SYNEX cuentan, en colaboración con fabricantes OEM, con una campaña de PC *premium* reacondicionados y desde el pasado mes de julio ha puesto en marca TD SYNEX Renew, una iniciativa de recompra de equipos usados, desarrollado en alianza con Cordon Group y su filial SLS, que ofrece a los *partners* una solución completa de gestión del ciclo de vida del dispositivo: desde la compra hasta la segunda vida responsable.

Emilio Dumas, *country head* y *product manager* de Acer Iberia, sin embargo, no cree que se haya aumentado la demanda debido a la escasez de componentes. "Aunque hayan surgido tensiones en algunos componentes el mercado sigue siendo abastecido con productos nuevos. De hecho, la situación ha provocado ajustes en los tiempos

de producción en lugar de interrupciones reales en el suministro", analiza. En el caso de Acer, por ejemplo, asegura que se mantiene un *stock* de repuestos para mantener y reparar equipos durante varios años, lo que permite que los equipos sigan siendo reparados, bajo o fuera de garantía, y prolongar su vida útil. "Por el momento, la disponibili-

dad de repuestos no se ha visto gravemente afectada", asegura.

Perspectivas

En la actualidad la estrella del mercado de los reacondicionados es el *smartphone*. Emilio Dumas cree que el peso del PC es limitado ya que la mayoría de las empresas prefiere

equipos nuevos para garantizar altos niveles de rendimiento, seguridad y compatibilidad de software. Sin embargo, reconoce que la economía circular está cobrando cada vez más importancia en las estrategias de TI. En el caso de Acer, los portátiles representan la categoría más representativa tanto en el segmento de consumo como en el profesional, pero siguen estando muy por debajo del volumen de los *smartphones*. Los ordenadores de sobremesa, por su parte, tienen una tasa de rotación aún menor en este mercado. "Su reventa depende más de proyectos específicos o mercados de nicho", explica Dumas. En el mercado profesional, las empresas interesadas en el reacondicionado son principalmente "organizaciones con mayores limitaciones presupuestarias, asociaciones y organizaciones benéficas o proyectos específicos donde las necesidades de rendimiento son menores", completa.

Desde Esprinet, sin embargo, creen que el reacondicionado presenta un futuro pro-

"El encarecimiento del hardware nuevo, con incrementos superiores al 50 % en memorias DRAM y en torno al 40 % en NAND Flash, ha empujado a muchos compradores a buscar alternativas de calidad a un menor coste"

Luis Pires. TD SYNEX

metedor. Raúl Fontán identifica que el factor clave para su consolidación, más allá del coste, la sensibilización medioambiental o el impulso normativo, es la adecuación al uso. "La decisión de compra debe partir siempre de una pregunta fundamental: ¿para qué se va a utilizar el equipo?", insiste. En función de esa necesidad, el reacondicionado puede

convertirse "en la opción más eficiente desde el punto de vista económico y operativo". Luis Pires también cree que las perspectivas son francamente buenas. Factores como el fin del soporte de Windows 10 ha generado una oleada de renovación del parque empresarial, pero no todos los clientes pueden o quieren afrontarlo comprando hardware nuevo, especialmente en un contexto de precios al alza. "El reacondicionado certificado, preparado para Windows 11, representa la respuesta a esa necesidad".

También la normativa puede ayudar a su desarrollo: la futura ley europea del derecho a reparar, prevista para julio de 2026, "reforzará la cultura del uso eficiente de los dispositivos y dará más cobertura institucional a un mercado que ya crece orgánicamente", explica el directivo de TD SYNEX. En lo que se refiere a los mercados, Pires identifica una oportunidad muy clara en la Administración pública y en las empresas que participan en concursos y licitaciones. "El reacondicionado

prémium, con certificación oficial, garantía y soporte flexible, cumple los requisitos técnicos exigidos a un coste muy competitivo".

¿Y el canal?

Aunque queda camino por recorrer, Luis Pires cree que el canal ha avanzado mucho en la percepción que tiene de este mercado. Durante mucho tiempo el término reacondicionado convivió con el de "segunda mano", sin criterios claros de diferenciación, lo que, explica, generó desconfianza tanto en *partners* como en clientes finales. "Esto ha cambiado mucho en los últimos tres años gracias a los programas puestos en marcha por el canal, como ha sido el caso de TD SYNEX, que demuestran que un equipo reacondicionado certificado y revisado por técnicos, con piezas originales, garantía oficial de hasta tres años y plena compatibilidad con los sistemas operativos constituye una propuesta radicalmente distinta a la de comprar un dispositivo usado sin garantías".



Emilio Dumas reconoce que el canal de distribución desempeña un papel clave en la economía circular. Aunque cree que el sector de los PC reacondicionados está en aumento, puntualiza que "dependerá de las limitaciones internas de las empresas que, generalmente, prefieren equipos recientes

para garantizar altos niveles de seguridad, rendimiento y compatibilidad de software". No existe un perfil único de *partner* asociado a este tipo de producto. "Los mismos distribuidores que comercializan equipos nuevos incorporan el reacondicionado como una alternativa adicional", explica Raúl Fontán.