



FOTO: CLINGO

Periféricos informáticos

Hacia la tienda 2.0

La informática se ha hecho con un merecido hueco en los lineales de las tiendas de electrodomésticos. No sólo ocupa cada vez más espacio, sino que también crece el interés con el que los clientes se acercan al establecimiento para ver y comprar este tipo de productos. Dentro de esta familia nos encontramos con un amplio ‘universo’ de periféricos en constante crecimiento y evolución. Y son productos que combinan casi a partes iguales compra por impulso y meditada.

Una de las características principales de la informática es que, junto a los grandes ‘protagonistas’ de la familia -ordenadores de sobremesa y portátiles, monitores, tablets...-, hay un buen número de ‘actores de reparto’. Se trata de los periféricos informáticos, productos diseñados para satisfacer todas las necesidades de los usuarios, desde las más básicas y generales -como los teclados o ratones- hasta otras más específicas -como mesas de mezcla o auriculares con micro para videojuegos, por ejemplo-.

Éstos son algunos de los periféricos que podemos encontrar en la tienda más habitualmente:

Ratones y teclados inalámbricos. Los antiguos teclados y ratones con conexión PS/2 han ido siendo desplazados poco a poco por los USB. Ahora, los inalámbricos están penetrando cada vez más, haciendo desaparecer del escritorio los engorrosos cables. Además, estos artículos son especialmente atractivos para su uso con dispositivos móviles, ya que no tiene mucho sentido usar este tipo de aparatos, caracterizados por su libertad, con un teclado o ratón con cables que nos aten. Además, Juan José Estrada, Director para España de Targus, remarca los nuevos ratones en diferentes colores, dando un toque de diseño y distinción a este producto tan habitual.

Altavoces. La gama de speakers para ordenador es muy amplia. En el mercado encontramos desde los aparatos más sencillos, hasta otros 2.0, sin alimentación por corriente eléctrica -alimentados por USB o batería-, etc. Destacan especialmente los altavoces especialmente orientados al entorno del disc jockey aficionado o de los videojuegos.

Routers. Son los dispositivos destinados a proveer de conexión a los ordenadores y demás equipos informáticos. Actualmente, la gran mayoría de los hogares cuenta con routers inalámbricos mediante tecnología wi-fi. Entre las novedades en este campo, Antonio Navarro, Director de Marketing y Ventas de D-Link Iberia, destaca los routers con tecnología encaminada a “supervisar de manera continua la señal de cada uno de los dispositivos wi-fi de la red doméstica y habilitar un canal directo para cada uno de ellos, de forma que reciban la señal más potente y consistente posible, a través de 6 antenas diferentes”. Se trata de aparatos que mejoran las prestaciones que ofrecen los routers proporcionados por las operadoras, “que en muchos casos son insuficientes para aprovechar el ancho de banda contratado en modo wi-fi y, sobre todo, que pueden quedarse cortos en cobertura y velocidad ahora que hay tantos dispositivos conectados por wi-fi en el hogar: portátiles, móviles, tablets, Smart TV, consolas de videojuegos, etc.”. También se detiene en los equipos que “permiten acceder online desde un iPhone, un iPad o un dispositivo Android a los documentos, fotos, música y vídeos contenidos en un disco duro o tarjeta SD conectados al router”; así como los nuevos router cloud, que trabajan en



FOTO: LACIE

la ‘nube’ y permiten “el triple de velocidad que los routers 802.11n, aportan mayor cobertura, ahorran energía en los dispositivos móviles y permiten el acceso a los contenidos almacenados en la red desde cualquier dispositivo inalámbrico con sistema operativo iOS o Android, es decir, smartphones, tablets, etc.”.

Receptores wi-fi. Aunque casi todos los equipos que se venden hoy en día son capaces de recibir señal wi-fi, el parque informático todavía está compuesto por muchos aparatos que necesitan un receptor o antena wi-fi por USB para poder conectarse a internet. Estos aparatos han ido mejorando para poder adaptarse a los distintos tipos de wi-fi -b. g y n-.

Repetidores wi-fi. En ocasiones, la señal de router wi-fi no llega -o la hace débilmente- a todas las habitaciones de la casa. Para ello, Xavier Martí, responsable de Marketing de World Driver, destaca los repetidores wi-fi, “dispositivos que amplían la cobertura de una red wi-fi en casa o en una pequeña oficina sin necesidad de instalación”.

Webcam. Las cámaras para los ordenadores han evolucionado para adaptarse a las distintas aplicaciones de videoconferencia y para proporcionar otros servicios, como por ejemplo la videovigilancia doméstica. Así, el responsable de D-Link hace hincapié en que este tipo de cámaras, “no sólo permiten ver lo que más nos importa desde cualquier dispositivo con acceso a internet -PC, Mac, iPhone, iPad, smartphone o tablet Android...- sino que, además, pueden grabar en su tarjeta SD interna”.

FOTO: ENERGY SISTEM SOYNETEC





FOTO: WORLD DRIVER

Adaptadores PLC. Aunque es una tecnología poco conocida en nuestro país, en el mercado hay productos destinados a llevar la conexión a internet a través del cableado eléctrico del hogar, haciendo posible que llegue a áreas a las que no alcanza el wi-fi. En esta línea, Eric Chulot-Lapre, Country Sales Manager de Hércules y Thrustmaster, se refiere a los nuevos aparatos que “combinan la ampliación de la red doméstica y de la función inalámbrica con el streaming de audio para escuchar música en casa a modo de hilo musical y que, además, permiten compartir una impresora o archivos o un disco duro externo con cualquier ordenador de la casa”.

Discos duros. Estos aparatos se han ido adaptando al ‘hogar conectado’ y cada vez encontramos más referencias que aportan almacenamiento en red. Navarro explica que estos productos no sólo permiten almacenar, sino también acceder a los contenidos por internet. En este sentido, Santiago Delgado, Director Financiero de LaCie España señala que se están incrementando los “productos NAS (Network Attached Storage) o de almacenamiento en red que, aunque están principalmente destinados a empresas, también están entrando poco a poco en los hogares más digitalizados”. En esta línea están también los discos duros portátiles de almacenamiento inalámbrico, que trabajan en la ‘nube’, como reseña Leslie Chen, responsable de la región de España de Transcend Information. Asimismo, muchos usuarios recurren a estos dispositivos para sus back ups. “Los usuarios empiezan a tomar conciencia de la importancia de las copias de seguridad, que en muchos de los productos se pueden realizar simplemente apretando un botón o incluso de forma automática o programadas”, apunta Delgado. Por otro lado, los aparatos más

novedosos ya están adaptándose a las conexiones USB 3.0 y Thunderbolt, con superior velocidad de transferencia de datos. Además, no podemos olvidarnos de los discos duros multimedia, capaces de reproducir directamente en nuestro televisor los últimos tipos de formatos de alta resolución a través de su salida HDMI.

Dispositivos portátiles. Los fabricantes no cesan de trabajar en continuas evoluciones y mejoras en velocidad, capacidad y diseño de discos duros portátiles, tarjetas SD o mini SD y llaves USB Flash.

Autonomía. Además de los propios cargadores y baterías de los equipos, en el mercado hay soluciones para dotar de mayor autonomía a los dispositivos. Aquí tenemos desde cargadores universales de



FOTO: QUATROTEC

reducido tamaño hasta baterías externas portátiles, como señala David Palomo, Director Comercial de Quatrotec.

Videojuegos. Los periféricos vinculados a los videojuegos siempre han tenido un peso importante en este segmento. Sin embargo, aunque los fabricantes no desatienden este sector, parece que no corren buenos tiempos para su mercado. “La caída de las ventas ha sido importante, quizá debido a la falta de lanzamientos de nuevas consolas o al poco éxito de los escasos lanzamientos, aunque podemos destacar que, en líneas generales, el 3D trae novedad. Y esto siempre genera una importante expectativa. El ocio en el hogar cada día es más importante y todo lo que sea para mejorar el mismo -un volante para



FOTO: D-LINK

Logitech®

Ultrathin keyboard



Menos es más.



Presentamos el nuevo Ultrathin Keyboard Cover. Una funda protectora ultrafina de aluminio con teclado incorporado y con una batería de larga duración. Otra novedad de Logitech para hacerte la vida más fácil.



Síguenos 

¿Quieres saber más?



FOTO: D-LINK

jugar, unas gafas para ver 3D...- siempre va a lograr que el mercado de los periféricos no pierda relevancia, aunque sí hay una notoria bajada en la adquisición de todo lo referente a videojuegos”, comenta Palomo. Por su parte, el responsable de D-Link recuerda que “los videojuegos siempre han tenido una gran relevancia en el mundo del PC. Y ahora también en tablets y smartphones”. Así, en la tienda podemos encontrar soluciones como las clásicos gamepads, joysticks y volantes. Además, el juego online está cobrando gran relevancia, por lo que están llegando al mercado varios modelos de auriculares con micrófono, incluso dispositivos sin cables gracias a la tecnología bluetooth, como se indica desde Energy Sistem Soyntec. Y también estamos viendo gafas para jugar en tres dimensiones en nuestro ordenador.

Música. Chulot-Lapre destaca las consolas de música digitales y mesas de mezcla destinadas al disc jokey aficionado.

Accesorios. La comercialización de accesorios es tan importante como la venta de periféricos. En este ámbito, nos encontramos con las fundas, maletines y carcasas para portátiles, netbooks y tablets. Por ejemplo, Juan José Estrada (Targus) destaca que para los clásicos maletines de portátil se renueva la gama con “mejoras en diseño, colores y nuevos compartimentos y materiales”. A ello hay que añadir el lanzamiento de referencias adaptadas para el nuevo iPad o maletines para la incipiente familia de ultrabooks. Además, las referencias se adaptan a diferentes segmentos de mercado. Así, el Director de Targus destaca el lanzamiento de paquetes de maletín y mochila especiales para niños y la campaña de ‘vuelta al cole’, con diseños orientados a este target.



FOTO: GUILLEMOT

Las tablets tiran del mercado

Como vemos, la oferta es amplia y adaptada para responder a todas las necesidades de los usuarios. Sin embargo, la difícil situación del consumo en España está perjudicando las ventas, pese a que este segmento es uno de los más dinámicos del sector. “La crisis que estamos viviendo está afectando a prácticamente todos los sectores. Esto ha hecho que el último año haya sido complicado y el consumo esté algo estancado”, explica el responsable de Transcend. Según el responsable de Marketing de World Driver, el mercado “se ha ralentizado mucho en nuestro país, pero no se ha detenido. Y continuamente llegan propuestas de novedades desde el continente asiático”. Por su parte, Mario Mateos, Gerente de Quatrotec, afirma que “la coyuntura actual ha afectado mucho a la venta de productos de electrónica de consumo. No obstante, las ventas de periféricos no se ven tan castigadas, pese a que las caídas también son notables como en otro tipo de productos, puesto que el periférico tiene un negocio algo más estable. Un ratón, por ejemplo, es algo que se remplace con mayor frecuencia que un ordenador. Así mismo, el comercio de tablet PC está generando una demanda de accesorios para dicho producto que está ayudando a que las ventas no tengan caídas tan agravantes. Aun así, el consumo ha descendido a niveles nunca vistos, pero también está

favoreciendo una limpieza del sector, haciendo que las marcas que dan un valor añadido soporten algo mejor esta situación”. Y el Director de Marketing y Ventas de D-Link reconoce que “la caída del consumo se está dejando notar en todas las áreas”. Sin embargo, remarca que “el crecimiento en ventas, tanto de tablets como de smartphones, nos indica que el el usuario quiere seguir estando a la última en tecnología”.

De esta forma, Mateos considera que “en la actualidad, la demanda del tablet PC y todo lo referente a este producto es lo que está generando mayor volumen de ventas. El mercado multimedia ha sufrido importantes caídas en los ejercicios pasados pero el producto relacionado con el ocio en casa siempre tendrá aceptación y generará volumen de negocio, sobre todo en el caso de los dispositivos móviles que permiten acceso a internet y a contenidos, como tablets, Android TV, etc.”. Martí coincide en que “las ventas de tablets han dado un buen empujón al mercado en los últimos meses”, por lo que los periféricos y accesorios para estos artículos están llamados a ser los que dinamicen el lineal. Así pues, Estrada considera que la llegada de este tipo de aparatos “está suponiendo la entrada de nuevos usuarios y nuevos mercados”. Mientras que el Director de Targus destaca “la incorporación al negocio del tablet y de los accesorios que lo rodean, ya que el mercado tradicional del portátil está estable en su categoría de notebook y con importantes



FOTO: LACIE

decrecimientos en el segmento de netbooks, que se está viendo absorbido por el dispositivo tablet”.

Como vemos, la repercusión de las tabletas está siendo muy importante. “Casi se podría decir que hay una en cada hogar. Y no tardaremos mucho en ver que todo el mundo tiene una. Las nuevas generaciones de tablets, con procesadores más potentes, mejores pantallas, etc., están haciendo que sean un producto muy apetecible para el usuario, que quiere estar siempre conectado. Sin lugar a dudas, es el producto ‘estrella’ de este año y la previsión es que lo sea durante varios, pues ha logrado cambiar los hábitos de uso de la informática de miles de usuarios”, declara el Gerente de Quatrotec. La explicación de esto es que, como señala Navarro, las tablets “han ayudado a dinamizar el sector, acercando la tecnología a grupos de personas que no son expertos pero que empiezan a disfrutar de aplicaciones, correo electrónico, redes sociales, etc.”. Y esto es posible porque estos dispositivos son más intuitivos y sencillos. Al hilo de esto, el responsable de Marketing de World Driver señala que el ‘boom’ de las tablets “está provocando una bajada de las ventas de PC y de portátiles. Es un concepto de informática muy práctico, sobre todo para el público que no trabaja con el ordenador y lo usa sólo para el ocio y redes sociales”.

De esa forma, el Director de Targus considera que “la cuestión es conocer hasta donde llegará el pico de crecimiento de este mercado y sus próximos pasos de desarrollo, pero todo hace prever que esto acaba de iniciar y que, por suerte, queda un largo camino de este negocio en el futuro”.

FOTO: GUILLEMOT



En este sentido, Noemí Climent, responsable de Comunicación de Energy Sistem Soyntec, explica que “el mercado de las tablets ha sido uno de los que mayor crecimiento ha experimentado durante 2011 y se prevé que continúe siendo el año de esta categoría de productos”.

Si nos referimos a otros dispositivos que también están teniendo un buen comportamiento comercial, Chen afirma que “los productos de consumo están respondiendo muy bien: llaves USB Flash, tarjetas de memoria, discos duros externos y en estado sólido, etc. Esto se debe a que los usuarios manejan una cantidad de contenidos cada vez mayor y necesitan dispositivos que permitan almacenarlos y transportarlos de forma cómoda, segura y a un precio asequible”. Igualmente, el Director Financiero de LaCie anota que “las soluciones de almacenamiento doméstico están respondiendo muy bien, ya sean discos duros portátiles, de sobremesa, multimedia o llaves USB. Esto se debe a que los usuarios generan una cantidad de información y contenidos cada vez mayor y estos dispositivos permiten almacenarlos



FOTO: WORLD DRIVER

sin ocupar espacio en el disco duro de nuestro ordenador, transportarlos de una manera cómoda y segura e incluso reproducirlos directamente en un dispositivo en el caso de los multimedia”. Además, Estrada declara que “se prevé un gran repunte de negocio con la aparición del ultrabook, ya que se posiciona en una línea de consumo distinta y que nos dará impulso a nuevas líneas de materiales, fundas y accesorios más específicos para estos dispositivos”.

Cada vez más espacio

Como vemos, la informática es un segmento de mercado en constante movimiento y renovación. Gracias a ello, cada año hay un nuevo producto de moda que mueve el interés de los consumidores

MOVILIDAD TOTAL

Desde hace ya algún tiempo, los ordenadores portátiles han desbancado a los de sobremesa en los hogares españoles. Por si fuera poco, la eclosión de los netbooks de hace un par de años y el actual ‘boom’ de las tablets ha terminado de condicionar la forma de entender el uso de estos dispositivos y, por supuesto, los periféricos que empleamos con ellos. “Hoy en día el usuario pide movilidad. El que los portátiles cada vez tengan mayor presencia en los hogares es una muestra de ello”, anota Antonio Navarro (D-Link). Mientras que Noemí Climent (Energy Sistem Soyntec) afirma que “cada vez el universo portátil está más presente en nuestras vidas, en una sociedad en la que los usuarios necesitan movilidad y mejoras para hacer la vida más fácil”. Así pues, Juan José Estrada (Targus) considera que los periféricos y accesorios son “el complemento elemental para que, junto al portátil, se sponga de la funcionalidad de movilidad total. Por comodidad, prestaciones, seguridad y servicio, no se contempla un portátil sin al menos 2 ó 3 accesorios asociados al mismo”. Igualmente, Santiago Delgado (LaCie) señala que “según crece el mercado de los portátiles, los dispositivos destinados a este producto ganan importancia”. En este sentido, David Palomo (Quatrotec) afirma que “el periférico es vital para el buen uso de un portátil en el hogar. Hay infinidad de soluciones para alargar la vida de nuestro portátil, como soportes de refrigeración, fundas y maletines protectores, baterías externas, etc., productos que nos hacen sentir que nuestro portátil está bien cuidado y nos permiten trabajar más cómodos”.

Asimismo, el responsable de D-Link remarca que el consumidor cada vez busca más la posibilidad “de acceder a los contenidos de nuestra red doméstica desde cualquier lugar, ya que llevarse el portátil fuera de casa es habitual”. Por eso, los dispositivos y servicios de cloud computing están cobrando mucha importancia. Mientras que Xavier Martí (World Driver) señala que “los cargadores de portátil son el accesorio más demandado”

Por otro lado, el representante de Quatrotec recuerda que “estos productos tienen ventas muy estables, con menor estacionalidad, pero también necesitan ser renovados y adaptados a las necesidades de los usuarios”.



FOTO: TRANSCEND

y dinamiza el tránsito en el punto de venta. Por eso, hace tiempo que la informática salió de los puntos de venta especializados, a la par que el clásico modelo de tienda de electrodomésticos ha tenido que evolucionar y adaptarse a los tiempos y las demandas de sus clientes. “La sección de informática ya es una constante en toda tienda de electrodomésticos. El ordenador ya es otro electrodoméstico como la televisión o la nevera y cada vez hay menos hogares sin ordenador”, reseña el responsable de World Driver. Igualmente, Delgado señala que “hace ya años que la informática se instaló en los hogares y, por tanto, los productos informáticos se pueden considerar un electrodoméstico más. Por esta razón, los periféricos también están presentes en estos establecimientos, que se renuevan de forma casi permanente”.

Según el responsable de D-Link, “la tienda tradicional ha visto la importancia de la tecnología y ha diversificado su negocio para abrir este canal. De esta forma consigue dos propósitos: satisfacer las nuevas necesidades que le van mostrando sus clientes y mejorar las ventas en una situación económica complicada. Creemos que esto es bueno tanto para el negocio como para el usuario final, que encuentra una mayor opción a la hora de elegir dónde comprar los productos que necesita. Y estos puntos de venta aportan cercanía frente a las grandes superficies, ubicadas normalmente en las afueras. Lo importante es que el usuario pueda obtener lo que necesita a la vuelta de la esquina. Y por supuesto, el trato es mucho más atento y profesional”. En esto coincide Estrada, quien explica que “la ventaja de este tipo de establecimientos es el valor añadido y la cercanía a su cliente. Ellos tienen algo sobre las grandes superficies y que deben de explotar al máximo, y es que su radio de acción de venta es muy concentrado en un área determinada, donde las buenas ofertas y servicios pasan de boca en boca. Y no hay mejor publicidad que este tipo de información” En una línea similar, Martí destaca

EL ‘UNIVERSO’ APPLE

Si hay una marca que sirva de ejemplo respecto a la importancia de los periféricos y accesorios, esa es Apple. La compañía de la manzana crea unos productos claramente orientados a su desarrollo mediante este tipo de artículos. “En España, se han establecido casi como monopolio en audio portátil con sus dispositivos MP3 y tienen una importante cuota de mercado en telefonía. Las ventas de equipos de esta marca es espectacular y con un crecimiento sostenido, lo que conlleva que se genere una demanda de sus accesorios y periféricos muy notoria. Su cuota de mercado en España no deja de crecer, por lo que todo lo que sea referente a esta enseña tiene una importancia más que notable”, indica Belén García Hermoso, responsable de Comunicación de Quatrotec.

Así, en la tienda podemos encontrar una gran cantidad de referencias específicamente diseñadas para iPad, iPhone, iPod y MacBook. Por ejemplo, encontramos discos duros que operan ‘en la nube’ y que son compatibles con iOS, así como discos duros con tecnología Thunderbolt de alta velocidad de conexión.

Y siempre hay que referirse a un producto ya clásico, las bases de altavoces. Estos dispositivos permiten la rápida conexión de los equipos Apple a un sistema de altavoces, de forma que podemos cargar los dispositivos a la vez que disfrutamos de las prestaciones que ofrece un equipo doméstico de audio. Y no podemos olvidarnos tampoco de los habituales altavoces portátiles con batería.

Además, las diferentes fundas, carcasas y soportes específicos para los productos de esta marca también dan mucho juego en el lineal.

“la cercanía y la comodidad de no tener que desplazarte a un centro comercial, sobre todo en el tema de la posventa”. Igualmente, Chulot-Lapre indica que “son establecimientos ‘de confianza’ para los clientes” y que “poco a poco van metiéndose en el mercado y adquiriendo cada vez mayor relevancia”. Y el Director Financiero de D-Link afirma que “estas tiendas siguen aportando confianza y atención personalizada, cualidad a las que una gran parte de los consumidores concede muchísima importancia. Las tiendas de electrodomésticos siguen teniendo un papel importante que desempeñar”.

Pero además de las ventajas para el comprador, el propio distribuidor también se beneficia de tener un buen surtido de periféricos y accesorios. “El distribuidor ya es conocedor de las ventajas de la venta de esta categoría por el aumento del margen de venta medio, la ampliación de la venta cruzada, la fidelización del cliente, la alta rotación de venta y el bajo riesgo por mínimos costes y

problemas técnicos asociados”, opina el Director de Targus. Y Navarro remarca que contar con un buen catálogo informático en el establecimiento “permite ofrecer a los clientes algo que están demandando, lo que mejora el servicio y la imagen, fidelizando a su clientela”. A su vez, el responsable de Thrustmaster y Hércules hace hincapié en que este segmento “resulta ser un buen complemento de cara a la venta y, además, aporta margen de ganancia”. Por ejemplo, si un cliente adquiere un portátil en nuestra tienda, es muy posible que, a la par o en otro momento, necesite algún periférico o accesorio. Por eso, será importante que pueda adquirirlo en nuestro local y completar la venta. Asimismo, el Gerente de Quatrotec realza que “el periférico siempre genera una venta muy estable y sin estacionalidades. Si la tienda ofrece a su área de influencia una solución completa de periféricos, podrá generar un tráfico de clientela que es vital en estos momentos. Además, siempre conseguirán poder hacer ventas complementarias de los equipos informáticos si disponen de un buen surtido. Y esto les hará incrementar su volumen de



FOTO: QUATROTEC



Serie NPG Smart TV Led 32"/40"/42"
La nueva gama de Televisores Conectados Smart TV de NPG, permite acceder a cientos de aplicaciones a través del televisor. Acceso inmediato a Internet, redes sociales, videos, información a la carta, noticias...y una amplia variedad de aplicaciones y contenidos adaptados al televisor.

LED BACKLIGHTING WEBTV DVB-T TERRESTRAL HD TV 1080p HDMI DOLBY DIGITAL PLUS 1 Time Shifting ecofriendly Media Player MKV H264

La caja tonta se volvió...

Inteligente!



Serie STB Android TV
Ya puedes convertir cualquier televisor en un Smart TV, con los STB Android de NPG, funcionando bajo sistema Android™, tendrás acceso a una infinidad de aplicaciones y contenidos en internet.

Web Android E-mail Twitter Facebook Maps Juegos Musica Videos

NPG®

Digitizes your Life

NPG® | 902 501 406
www.npgtech.com
P.G.Technology, S.A. - info@npgtech.com

Diseñado y Ensamblado en España