

B

ENCUENTRO EMPRESARIAL Europeos en la Cámara de Comercio de Guayaquil. Los embajadores de Alemania, España, Bélgica, Inglaterra, Francia y Austria se reunieron ayer con los directivos.

Negocio

Editor: Larry Wasko. Redactores: Xavier Basantes, Sabrina Durque, Mónica Jara, Doris Orosco y la red de corresponsales. Tels: 2679993.

• Lunes TENDENCIAS ECONÓMICAS • Martes SU BOLSILLO • Miércoles MICROEMPRESA • Jueves EMPRESARIAL • Viernes MARKETIN

| | | | | | | | | |
|-------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| ▲ PETRÓLEO Barril (159 l) USD 37,05 | ▲ BANANO Caja USD 2,85 | ▲ CACAO Quintal USD 51,63 | ▲ SOYA Quintal USD 16,00 | ▲ MAÍZ SECO Quintal USD 9,00 | ▲ ARROZ 1 Quintal USD 22,00 | ▲ ARROZ 2 Quintal USD 19,00 | ▲ ARROZ C. Quintal USD 21,00 | ▲ AZÚCAR Quintal USD 18,00 |
|-------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|

Los clones ahora nacen con marcas propias

INFORMÁTICA El 70 por ciento de las casi 96 000 terminales comercializadas el año pasado fue clon. Pero la industria armadora local ahora distribuye con marcas propias y asistencia al cliente.

REDACCIÓN GUAYAQUIL

Las empresas ensambladoras de computadoras quieren tener su propia Dolly; un clon con marca. La duplicación ha sido una constante en la industria de tecnologías, sobre todo en la Informática.

Su auge empezó en los 80, pero en Ecuador, un poco más tarde, Jorge Zambrano, Fernando Mórta y Boris Ortóñez lo concibieron como una suerte de aventura. Eran estudiantes de Ingeniería de Sistemas cuando decidieron aprovechar la tendencia mundial y poner en práctica lo aprendido en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Espol).

Corría 1988, la tecnología informática se desarrollaba con tadora se masificaba en el Primer Mundo. Entonces los estudiantes crearon Intellicom, una distribuidora de componentes para computadoras y ensambladora de ordenadores 'clonados'. Hoy existen más de 400 compañías distribuidoras legalmente constituidas en el país. La venta de las ahora llamadas 'computadoras personalizadas' creció rápidamente por ser más económicas: el 70 por ciento de los casi 96 000 terminales vendidos en el 2003 fueron clones y solo el 30 por ciento, de marca.

Pero en los últimos seis meses las marcas recuperaron parte del terreno, dice Nicolás Gallardo, gerente de Siglo 21, una de las mayores y más antiguas distribuidoras guayaquileñas. "El repunte de las gran-



PAUL CALAHORRANO/EL COMERCIO

EN EL PROCESO DE ARMAR una PC, Daniel Siavichay, técnico de la empresa Suplisa, arma una PC.

des casas fabricantes se debe a las 'laptop', ya que todavía no hay ordenadores personales ensamblados en el medio".

La ausencia de garantías y servicios técnicos en los terminales ensamblados por los mayoristas propició también la recuperación de la marca. Por ello, distribuidores como Intellicom, Siglo 21 y Suplisa crearon las suyas (Xtratech, Speedmind e Interplus, y ampliaron sus ganancias.

Si bien esas computadoras siguen siendo clones armados

con piezas compradas directamente a las fábricas de los mismos proveedores (BenQ, Lexmark, Microsoft, Epson, Hewlett Packard, Samsung, Intel Inside, LG, Maxtor, AOC, Webster Digital...), tienen diseños uniformes y definidos, servicio técnico y garantías.

Las distribuidoras eligen los modelos de monitores, cases (carcazas), impresoras, parlantes y ratones que les presenten los propios fabricantes, quienes envían las piezas con el logo de la marca nacional.

Francisco Garay, gerente de Ventas de Suplisa, confiesa que el volumen de ventas de los procesadores Interplus es de 60 a 80 unidades al mes, lo cual significa un ingreso promedio de 50 000 dólares para la distribuidora, de ellos, 6 000 quedan de utilidad. "Las computadoras valen, en promedio, 600 dólares: un 70 por ciento cubre el costo de los componentes, un 15 por ciento los trámites y tasas de importación, un cinco el pago de la mano de obra y, apenas el 10 por ciento, es de utilidad".

Las demás distribuidoras no revelan cifras pero confirman que el costo promedio de sus computadoras y su volumen de ventas es similar. "La clave está en tener una marca propia y vender el equipo armado, no

Con un instrumental de 120 dólares se puede armar

El director del Centro de Tecnología de la Información de la Espol, Enrique Peláez, explica que el ensamblaje de computadoras no necesita de mayor tecnología.

Se trata de apenas un 'kit' (juego) de herramientas que cuesta en el mercado 120 dólares. Con sencillos instrumentos se puede ensamblar una buena máquina. Tampoco es necesario tener una carrera en informática para dedicarse a ese negocio. Solo son necesarias ciertas habilidades con la electrónica y "un entrenamiento en la compatibilidad de los componentes".

Peláez asegura que las ganancias que obtienen estos negocios son marginales debido a que la existencia de mucha competencia: "Los talleres se replican en todas partes, de la noche a la mañana".

La clave del negocio consiste en fabricar los clones a la medida del cliente. En Ecuador se replica la estrategia que la extensa Dell Computer diseñó hace 20 años, y que revolucionó esta industria tecnológica.

La prestigiosa revista The Economist recuerda que Michael Dell comenzó su empresa en 1984 "con la intención de ensamblar y vender computadoras en la residencia universitaria". Pero, desde entonces y en vista de que decenas de proveedores de piezas aparecieron en el mercado, las compañías de computadoras dieron cuenta de que ya no era necesario realizar investigación ni operaciones de manufactura. Las PCs podían fabricarse, como lo pensó Dell, como componentes estandarizados disponibles en muchas fuentes, y a la talla del cliente.

Esta tecnología tiene movimiento propio

Los componentes de los "clones" locales llegan desde afuera. La marca encarece el costo de un computador.

■ **Un espacio para vender** • Hasta el 4 de julio, se realiza en Expolaza (Guayaquil) la vigésima tercera Feria Internacional de Informática, Software y Telecomunicaciones. Hay 36 empresas participando.

■ **Un modelo a la medida** • La personalización de los ordenadores, que ya no se 'arman' en serie sino de acuerdo a los gustos y necesidades de cada uno los clientes, es uno de los servicios que ofrecen las empresas.

■ **Todo es importado** • El 90 por ciento de los componentes con los cuales se ensamblan los clones 'ecuatorianos' son importados de Japón, Corea, Taiwan y Singapur, y el 10 por ciento restante desde EE.UU.

■ **La marca cuesta** • Todos los equipos 'de marca' se venden con la respectiva licencia de software. Su valor se incluye en el precio final del producto, lo que incrementa la cotización de la máquina.

La producción nacional



La situación de los sectores productivos se publica los jueves