



## Notas

Cerrará acuerdos con dos mayoristas

### Integra Technology masifica su negocio e incorpora nuevos canales

La participación en eventos, como Argentina Electronic Show, y distintas acciones de marketing desarrolladas este año hicieron que **Integra Technology** lograra cerrar nuevos negocios con su solución PC Expansion, una terminal que extiende los recursos de una computadora o servidor central vía IP; a la vez que facilitó la llegada de la compañía a nuevos segmentos del mercado, como es el caso de pymes y home. De acuerdo con **Gabriel Dubín**, gerente de Desarrollo de Negocios de la empresa representante de **NComputing** en la Argentina, para impulsar este desarrollo en las próximas semanas se anunciarán acuerdos con dos "grandes distribuidores".

Dubín señaló que la incorporación de nuevos canales y la mayor penetración de la compañía en el mercado permitió ingresar al mundo de las pymes y de aquellas compañías proveedoras de este segmento (locales de computación en vía pública, empresas de mantenimiento y resellers), extendiendo el tradicional foco en el mercado corporativo.

Puntualmente, sobre la incorporación de distribuidores, el entrevistado indicó que se están cerrando acuerdos con dos grandes mayoristas que fueron seleccionados por su oferta cualitativa. "Éstos van a ser los dos primeros distribuidores con los que vamos a trabajar. Si bien no vamos a tener ninguna exclusividad con quienes distribuyan nuestros productos, tampoco queremos `canibalizar` el producto y que todas las empresas de distribución lo tengan. Para nosotros es importante tener una o dos empresas de distribución muy fuertes y después ir viendo los espacios que quedan en blanco y ver la manera de hacer el mejor negocio en esos lugares, por eso seguimos escuchando propuestas", comentó. Por otra parte, explicó que también se están cerrando acuerdos con importantes cadenas de computación con presencia en todo el país.

De acuerdo con el entrevistado, en los últimos meses el fabricante ha logrado duplicar el parque de terminales instaladas y estima que en 2008 alcanzará una venta aproximada de 1.000 equipos por mes (a octubre pasado contaba con una implementación de 500 unidades en 50 clientes). "El 2008 va a ser un año donde queremos hacer una apuesta mucho más fuerte. Nuestro presupuesto para marketing va a ser lo más importante, queremos posicionar con más fuerza la marca y educar con más fuerza al público sobre que se trata esto", aseguró Dubín. Y agregó: "Lo fundamental va a ser el trabajo que hagamos con nuestros canales y ahí estamos abiertos a escuchar sus propuestas porque son quienes más saben y conocen a los clientes."

Cabe recordar que la PC Expansion es una solución para multiplicar los puestos de trabajo, que permite compartir una PC con hasta 30 usuarios, incluye software propietario y permite ahorros de hasta 90% en energía, 50% en el costo de adquisición y una cuota significativa en mantenimiento y actualizaciones.

#### Masificación de la demanda

El entrevistado comentó que el éxito obtenido en Argentina Electronic Show tiene que ver con la llegada a públicos diversos que van desde los consumidores del segmento Hogar, público especializado y ávido de nuevas tecnologías, y pymes hasta grandes empresas y gobierno.

"El evento fue la oportunidad para contactar potenciales clientes, uno a uno en un mismo lugar, y aprender mucho de las cualidades que más valoran de este producto que, además de ser novedoso y destacarse por la propuesta económica, crea oportunidades de negocios y mercados donde antes no había, como pueden ser espacios reducidos o lugares donde el ambiente es muy hostil. Estas son oportunidades a las que antes era más difícil llegar con la tecnología de la CPU", destacó.

"Para nosotros el hecho de llegar a un mercado mucho más masivo nos da la posibilidad de entender mejor cómo es el mercado pyme, que reaccionó muy bien ante este producto; y también nos encontramos que los hogares pueden ser un mercado muy interesante donde este producto sería como una segunda, tercera o cuarta computadora del hogar", agregó.

Con esta expansión de la solución hacia nuevos mercados y la consolidación de los canales en la cual se trabaja activamente, la compañía estima que en 2008 las ventas estarán compuestas en un 50% por el segmento pymes, un 20% del gobierno, otro 20% por parte de las corporaciones y el 10% restante representado por los hogares.



Gabriel Dubín, gerente de Desarrollo de Negocios de Integra Technology.

