

Dynabook refresca la nueva Toshiba



MAITE RAMOS

Los clientes siguen siendo fieles a Toshiba, que se rebautizó como Dynabook. Ésta es una marca de nicho, de producto de máxima calidad.

En mayo de 2020, **Maite Ramos** se convirtió en *directora general de Dynabook Iberia*. Se marcó como objetivo afianzar y hacer crecer el negocio basándose en la alta calidad y vanguardia tecnológica de sus productos y soluciones, así como en el excelente servicio de su soporte. Valoramos con ella, quien pone mucho énfasis en *“la ingeniería”* que hay detrás de la Toshiba de siempre, los meses que lleva en el cargo.

Precisamente, incide en que se siente tranquila por la calidad de los productos de Dynabook-Toshiba. Asegura que hay

satisfacción en todos los organismos que entregan equipos. ¿Cuál es el proyecto actual de Dynabook? Responde que no es crecer por crecer; sino *“afianzar”, “hacer las cosas bien”* y *“construir”*. Recuerda que ellos pertenecen al Grupo Foxconn y que todo el mundo conoce su prestigio.

Disponen de sus propias fábricas. Ésta es una de las patas del negocio del Grupo Foxconn. *“Lo que quieren es que afiancemos el canal para recuperar lo que se perdió de la antigua Toshiba, que tenía un canal muy fiel, que confiaba en el producto. Los clientes siguen siendo fieles a la marca”*, reflexiona.

El objetivo es recobrar esos clientes que se pudieron marchar en la anterior etapa de transición. *“Esto es la nueva Toshiba. Dynabook es el símbolo de lo que se pretende. Dynabook es dinamismo. Pero, basándonos en que la nuestra es una marca de nicho, de producto de máxima calidad”*, declara. En los organismos que confían en ellos sólo quieren Toshiba, porque son máquinas excelentes, con gran potencia y seguras. *“Quien no hable de seguridad en estos días es que no vive en este mundo”*, avisa Ramos.

Flexibilidad

Los principales valores de Dynabook-Toshiba son producto, seguridad y garantía. *“No es cuestión de crecer a cualquier precio, por ganar más clientes”*, subraya. Lo que procuran es *“aportar algo al mercado que el resto no aporte y afianzar esos valores”*. ¿Qué es lo que aportan ustedes que no hace el resto? *“La cadena de producción es nuestra. Si me pides sólo una máquina con unas características, yo te la doy. Te puedo hacer una unidad como tú quieras. Soy flexible hasta el nivel más infinito”*, argumenta. Por otro lado, el tema de la seguridad es crítico. *“Estas máquinas son totalmente seguras porque la BIOS es nuestra, con lo cual estás evitando cualquier manipulación, que sea una BIOS comunitaria, para que los hackers lo tengan más fácil. Estamos obsesionados con la seguridad”*, manifiesta. Añade, además, que *“nadie tiene nuestra calidad de producto”*. Informa de que su tasa de fallo del 0,1 *“no la tiene tan baja nadie”*. En rueda de prensa, Ramos puso el foco en lo poco que pesa el Portégé X30L. Le preguntamos si la movilidad hace que la gente cada vez quiera dispositivos más ligeros. *“Llevamos muchos años diciendo que los sobremesa desaparecen. Desde luego, se han visto muy afectados por la pandemia. A un directivo no le puedes cargar con un ordenador muy pesado. Nosotros, por ejemplo, estamos tres días en la oficina y dos en casa. Ahora, prácticamente todo el mundo tiene que llevarse el portátil a*

Reivindica su producto, seguridad y garantía

Producto, seguridad y garantía. Fueron los tres ejes sobre los que pivotó la intervención de Maite Ramos el pasado 25 de noviembre ante la prensa, en un evento presencial, en el Rosewood Villa Magna, que organizó la marca japonesa antes de reunirse con clientes.

“Nunca he tenido un equipo tan bueno”. Fue lo primero que dijo. Luego, recordó que hay un problema ahora en la industria relacionado con la distribución de producto. *“Esto es una ingeniería, y una fábrica japonesa”*, recalcó. Al inicio de la pandemia, decidieron incluso traer la mercancía en avión para asegurar el abastecimiento. *“Como somos japoneses, si se dice que se entrega, se entrega. Y sale la máquina perfecta”*, afirmó. Certificó que cumplen con las entregas.

En el apartado de seguridad, acentuó que una de las puertas de entrada de los virus es la BIOS. *“Al tener una BIOS nuestra, hay organismos que confían en nosotros”*, enfatizó. Entre ellos, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre o Red.es.

Respecto a garantía, Ramos explicó que su índice de fallos es el más bajo del mercado. *“Estos datos no los tiene nadie”*, declaró. Están tan seguros de su calidad que algunos modelos ofrecen la garantía fiabilidad. Si el dispositivo se estropea, lo arreglan y, además, devuelven el dinero de lo que le costó al usuario. En resumen, su valor añadido consiste en: fabricación propia, BIOS propia y fiabilidad garantizada.

José Domingo Sánchez, *Product Manager Iberia*, repasó los diferentes modelos. *“Nuestros productos siguen siendo Toshiba, diseñados por los mismos ingenieros y la misma fábrica”*, expresó. De la Serie X, alabó el chasis de magnesio con diseño en rejilla de panel de abeja. Son portátiles ultraligeros y configurables. Se pueden traer desde fábrica en unas cuatro semanas. Igualmente, llamó la atención sobre la gran duración de batería con carga. El Portégé X30W sólo pesa 989 gramos. De Tecra, de la Serie A, hizo hincapié en que están diseñados para el nuevo paradigma de trabajo. Su revestimiento con pintura antibacteriana es perfecto para los tiempos actuales y para cuando un mismo ordenador es utilizado por varias personas. *“Traen la última tecnología. Son configurables a medida”*, comunicó. Del mismo modo, vienen desde fábrica en pocas semanas. La Serie más asequible es la C, Satellite Pro, que *“sigue siendo producto Toshiba”*.

casa. El peso es importante, porque tienes que cargar con él todos los días”, considera. Asimismo, incluyen puertos Thunderbolt desde la gama media, no sólo en la gama alta.

En nuestro país, Dynabook apuesta por el canal B2B. En Japón, *“Consumo es una línea muy importante de negocio. Se estaba estudiando para el resto del mundo. Si bien, la pandemia lo ha cambiado*



todo, lo dejamos por ahora en stand by y la estrategia de la compañía es enfocarse donde somos fuertes, que es el B2B”, remarca. La demanda ha crecido exponencialmente desde que comenzó el Covid-19. Los últimos datos de Context de octubre arrojan que tienen un 17% (23.805 unidades), sobre un total de Mercado B2B de casi 139.000 unidades, el mejor resultado de Dynabook en EMEA.

La superficie de algunos de sus equipos incluye una protección especial que evita el crecimiento de microorganismos. *“Es una capa de pintura. Los japoneses siempre han usado mascarilla, de siempre. El tema de la sanidad y la seguridad para ellos es muy importante. Hay ordenadores que están en entornos colaborativos o en educación, que los usan dos o más personas. En una casa puede suceder lo mismo y que la empleen varias personas. Nosotros tenemos un estándar sanitario con esta pintura especial donde no crecen los microorganismos”,* detalla. Con esta pintura, los virus no crecen, algo muy conveniente en tiempos de pandemia. Ramos cuenta que, si ella fuese responsable de compras de un organismo donde va a haber diferentes niños o varias personas manejando una máquina, lo exigiría. Esto *“no va de market share o de ahorrar dinero en cada unidad, sino de entregar calidad de producto, seguridad”*. Repite que ellos se diferencian por la calidad, por la seguridad y porque el producto es excepcional.

Respecto a cómo vislumbra la era postpandémica, Ramos cree que aún vamos a tener un año complejo, sobre todo a nivel de componentes. Vaticina que la demanda va a seguir aumentando, porque los fondos europeos Next Generation se van a dedicar a la digitalización, a ayudar a que las empresas, los autónomos y las pymes se digitalicen. Admite que, con la pandemia, lo que se esperaba realizar en diez años en términos de digitalización se ha efectuado en uno y que todavía se avanzará más en este ámbito. Puntualiza que la pandemia nos ha transformado y que el mundo online no va sólo de teléfonos y que cada persona querrá tener su ordenador.

Por último, le pedimos que destaque algún modelo. Para la directora general, el Dynabook Portégé X30L es *“la mejor máquina del mercado”*. Matiza que, *“cuando lo coges, parece que está vacío por su poco peso, y es sensacional”*. De acuerdo con sus palabras, cada detalle está cuidado por sus ingenieros, por dentro y por fuera, la BIOS, el software, la carga, el teclado. Todo. Concluye que *“es la mejor máquina que he visto en muchos años en el mercado”*. ▶