

de calidad con algunos de los expositores". La valoración del SIMO del Conocimiento, en el que participaba la marca, es positiva. Heredia es de la opinión de que "debería seguir potenciándose la celebración de este tipo de eventos durante SIMO. Si bien, es cierto, que habría que trabajar desde la organización para dar mayor difusión a estos acontecimientos". Otro punto que habría que mejorar, según el responsable, sería definir mejor cada pabellón, "con expositores que pertenezcan a un mismo sector en cada uno de ellos".

corto o bianual y adelanta su posible participación el año próximo, "aunque deben cambiar algunos puntos". Como es tradicional en el mayorista, su stand contó con una zona de exposición y otra de reuniones. Entre los productos, el mayorista volvió a incidir en el Backup online de Mast Storage, un servicio de copia remota de datos, vía Internet. Investronica es otro de los pocos fieles que permanecen. En la edición de este año, además de las novedades en materia de servidores, PCs de sobremesa y

de profesionales". Para la responsable, es necesario cambiar el principal objetivo de SIMO. "Debería ser una feria para el cliente final y no para profesionales, ya que hace años que las grandes marcas no esperan a SIMO para presentar sus novedades. Ya no se cierran grandes acuerdos en la feria". Aunque aún es muy pronto para adoptar una decisión, Calvo vinculó su próxima participación en la feria al objetivo a conseguir. "Si es para promoción y marketing de nuestras marcas sí volveremos. Si es para objetivos comerciales de captación de nuevos clientes, seguramente no volvamos el año que viene".

MCR acudió con todas las marcas que componen su oferta. Además, aprovechó la celebración de la feria para presentar su acuerdo con Logitech. Según defiende Pedro Quiroga, máximo responsable del mayorista, la valoración es positiva desde el punto de vista de que "no esperábamos más de lo que SIMO puede dar en estos momentos, nuestro objetivo no era acudir para aumentar clientes, o fidelizarlos, y mucho menos potenciar nuestra imagen ya que en estos aspectos MCR no necesita estar presente en SIMO para realizar estos puntos".

Quiroga reconoce que si MCR acudió a SIMO fue porque "firmas tan importantes como Samsung, Asus o Fujitsu Siemens Computers, que en otras ediciones estaban presentes con su propio stand, nos dieron todo su apoyo para estar presentes con nosotros, o fabricantes como AMD-ATI o NVIDIA también tuvieron una presencia notable en nuestro stand ya que confiaban en nosotros para representarles dentro de la feria".

Quiroga no se mostró sorprendido del panorama que se observó en IFEMA: "Una feria pobre, sin fuerza de cara al profesional y que desciende en el sector tecnológico". Le cuesta encontrar algún aspecto positivo, tal vez "la posición que tiene MCR con sus fabricantes y que se ha visto reforzada en la feria, además de la dedicación que hemos dado a nuestros clientes en nuestro stand". Quiroga apunta que mucho tienen que cambiar las

### Y el Conocimiento...

Sin lugar a dudas, el SIMO del Conocimiento ha sido la apuesta más importante de la edición de este año. Durante dos días, 7 y 8 de noviembre, SIMO intentó ser un foro de debate y de discusión de los principales temas tecnológicos. Desde el rol que juegan las TI en las grandes organizaciones, con la participación de representantes de bancos o constructoras, hasta el famoso y tan de moda alineamiento entre las Tecnologías de la Información y el negocio, una charla que contó con la participación de representantes de compañías punteras como HP o Microsoft.

Bajo el paraguas organizativo de la consultora IDC, este SIMO del conocimiento también tuvo un hueco para reflexionar sobre la visión que tienen las escuelas de negocio sobre las TI, el medio ambiente o el papel del software, un espacio que contó con la participación de representantes de Oracle y Microsoft, que se atrevieron a opinar sobre los nuevos modelos de venta de software. Por último, la convergencia o la seguridad también contaron con su espacio en este SIMO especial.

cosas si quieren que el año que viene fabricantes importantes que este año no les han fallado sigan apostando por SIMO. "Nos encontramos con un esfuerzo humano extra, un poder de convocatoria bajo y pocas novedades tecnológicas presentadas". Para el responsable si SIMO no cambia su estrategia de incluir otros sectores para llenar espacios y pabellones vacíos, "dejará de tener cualquier atractivo para el sector de las TI y los pabellones 3 y 5, exclusivos de nuestro sector, presumo que se convertirán en espacios olvidados que serán sustituidos por cualquier nueva área que nada tendrá que

el stand con el fin de recibir una demo gratuita de 60 días de la versión doméstica de ESET Smart Security, la nueva solución integrada de seguridad que tiene capacidades antivirus, antispam, antiphishing y de cortafuegos personal. Coll piensa repetir experiencia el año que viene. "Tendremos que contar con una zona de trabajo más amplia, de cara a poder atender convenientemente a todos aquellos interesados en nuestras soluciones tecnológicas".

Tampoco Ingesdata Networks, uno de los mayoristas especializado en soluciones de voz y datos más activo de los últimos tiempos, quiso quedarse fuera de SIMO. La compañía estuvo acompañada de una nutrida representación de su oferta: 3Com Optenet ICS, Systimax, Salicru, MGE UPS, MM Dataelectric, Wago, Flukey Networks, Furukawa e Ideal.

Entre las novedades se encuentran MicroScanner2 Cable Verifier, de Flukey Networks; el Quick rack 42 U alto, el rack mural housing de 19", o las regletas eléctricas de 192 de Openet ICS; la serie SPS SOHO de Salicru; los modelos Pulsar, Pulsar M y Pulsar MX de MGE; la solución GigaSpeed X10D Systimax de Systimax; o la solución CC y CS Plus de MM Dataelectric.

Tampoco faltó a la cita Leotec con una amplia batería de productos compuesta por reproductores de MP3 y MP4 con sus accesorios, memorias flash USB o periféricos como ratones, altavoces, lectores de tarjetas o hubs.

SIMO  
www.simovirtual.es



### Lado mayorista

También descendió el número de componentes del canal de distribución que acudieron a la feria. Uno de los que no faltó fue Dakel Informática. Xavier Miquel, gerente de la compañía, reconoce que sigue siendo un punto de encuentro de la informática y la existencia de nuevos clientes. Sin embargo, apunta la situación preocupante de SIMO debido a "una menor asistencia de profesionales y a un menor número de stands profesionales, así como la inutilidad de la apertura durante el fin de semana". Miquel recomienda que el formato tendría que ser más

portátiles, la compañía española presentó su división Invesgenia, que va a dar cabida a los proyectos de la compañía. El objetivo de la misma, según defiende el director I+D+i de Investronica y responsable de la división, es "ofrecer innovación TI a través del diseño y la fabricación a medida".

Precisamente esta presentación, según fuentes de Investronica, ha cumplido con las expectativas de acogida por parte del público profesional. "Hemos recibido más visitas de calidad que otros años durante los días laborables pero a partir del viernes por la tarde, dado nuestro carácter totalmente profesional, las visitas han sido anecdóticas".

De cara al año que viene, desde Investronica, apuntan la necesidad de reforzar el SIMO del Conocimiento "para seguir contando cada año con mayor afluencia de profesionales". Virginia Calvo, directora comercial de Atlas Informática, apunta el descenso en la afluencia de visitantes. "Ha estado muy flojo

