



> REPORTAJE

Memorias RAM: la escasez que tensiona a fabricantes y canales

En los últimos meses, fabricantes, mayoristas y canales han estado sufriendo una escasez global de memorias RAM, que ya está reordenando el negocio TI, presionando márgenes y obligando a todos los actores a operar con una lógica de anticipación, inventario y foco en valor.

La memoria RAM dejó de ser un componente invisible dentro de la cadena tecnológica para convertirse en uno de los factores que más están tensionando al negocio global de hardware en 2026. La expansión de la infraestructura de inteligencia artificial, la reasignación de capacidad fabril hacia memorias de mayor valor para data centers y la presión sobre componentes como DRAM, SSD y GPU están empujando al alza los precios, alterando configuraciones y obligando a fabricantes, mayoristas y resellers a rediseñar su estrategia comercial.

Si hasta hace poco el mercado de PCs y

smartphones competía principalmente por precio, promociones y renovación tecnológica, hoy la discusión pasa por disponibilidad, asignación, protección de márgenes y continuidad del suministro. En ese nuevo escenario, Carlos Astorga, Country Manager Chile de ADATA, describe una industria que debió reaccionar con rapidez frente a una crisis que, a su juicio, tiene una causa clara: “El crecimiento explosivo de la Inteligencia Artificial (IA) fue la que generó esta situación de mercado y tomó por sorpresa a los fabricantes de semiconductores, que tuvieron que priorizar las entregas a este segmento”, afirma.

La IA cambió la ecuación

Diversos reportes internacionales coinciden en el diagnóstico: la demanda de IA no solo está consumiendo GPU, sino también una enorme cantidad de memoria. TrendForce, consultora especializada en tecnología, semiconductores, pantallas, energía verde y componentes electrónicos, advierte que la presión sobre DRAM y NAND se intensificó durante el primer trimestre de 2026, elevando con fuerza su proyección de precios. La firma estima que los precios contractuales de DRAM convencional subirán entre 90% y 95% QoQ (trimestre sobre trimestre) en 1Q26, mientras NAND Flash lo haría entre 55%

y 60% QoQ. En el caso específico del segmento PC, los precios de PC DRAM podrían más que duplicarse en el trimestre, configurando un récord histórico.

IDC, por su parte, sostiene que la situación dejó de ser un desajuste cíclico y empieza a parecer una reasignación estructural de capacidad industrial. Su análisis plantea que los grandes fabricantes de memoria están destinando más líneas productivas a soluciones para IA, como HBM y DDR5 de alta capacidad, en desmedro de memorias convencionales para PCs, smartphones y dispositivos de consumo. Esa lógica de asignación selectiva ya está alterando el equilibrio de toda la cadena.

Astorga lo aterriza a la realidad local: “Ya hemos tomado medidas para no romper la cadena de suministros para nuestros partners en Chile y la región, trabajando muy coordinados para no generar quiebres y adelantarnos a las alzas

fuertes”, explica. Y agrega una idea que se repite cada vez más en la industria: la clave ya no es solo abastecer, sino anticiparse. “Es esencial que tomen las alertas y apostar juntos cuando hay que aumentar volúmenes de compra y manejar los inventarios”.

El impacto ya se siente en precios y portafolios

La memoria siempre fue un componente relevante en el costo de un equipo, pero hoy su peso relativo se ha disparado. Gartner proyecta que la combinación de alzas en DRAM y SSD alcanzará un 130% acumulado hacia fines de 2026, encareciendo en promedio los PCs en 17% y los smartphones en 13%. La consultora incluso sostiene que el segmento de PCs de entrada, bajo US\$500, desaparecerá hacia 2028, al volverse inviable su estructura de costos.

Por su parte, Omdia agrega que los em-



Carlos Astorga, Country Manager Chile de ADATA

barques globales de PCs caerían 12% en 2026, hasta 245 millones de unidades, precisamente por el alza en memoria y almacenamiento. Los más golpeados serían los equipos de menor precio, donde el margen es más estrecho y el consumidor es más sensible a cualquier variación.

Los modelos bajo US\$500 caerían 28%, mientras las máquinas sobre US\$900 resistirían mejor e incluso podrían sostener un leve crecimiento.

IDC también corrigió con fuerza su proyección: el mercado de PCs pasaría de una caída prevista de 2,4% a un descenso de 11,3% en 2026, con la presión extendiéndose al menos hasta 2027. El mensaje de la consultora es claro: los volúmenes sufrirán, pero el valor total del mercado podría sostenerse por el aumento de los precios promedio de venta.

En el canal, eso implica una tensión compleja. Por un lado, mantener disponibilidad; por otro, evitar que el alza de costos destruya la competitividad de las configuraciones más sensibles. Astorga lo resume con franqueza: “Las alzas han impactado fuertemente a nuestra industria y esto afecta a todos los segmentos de negocios, pero hemos tenido mucho foco en cumplir al 100% las POs que vamos generando con

nuestros partners y no dejar de abastecer el negocio en Chile y la región”.

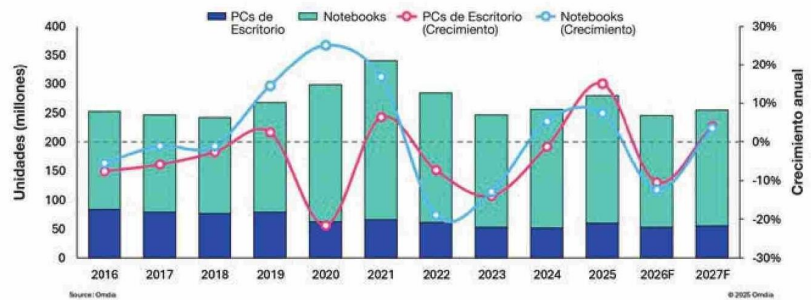
Del precio al partnership

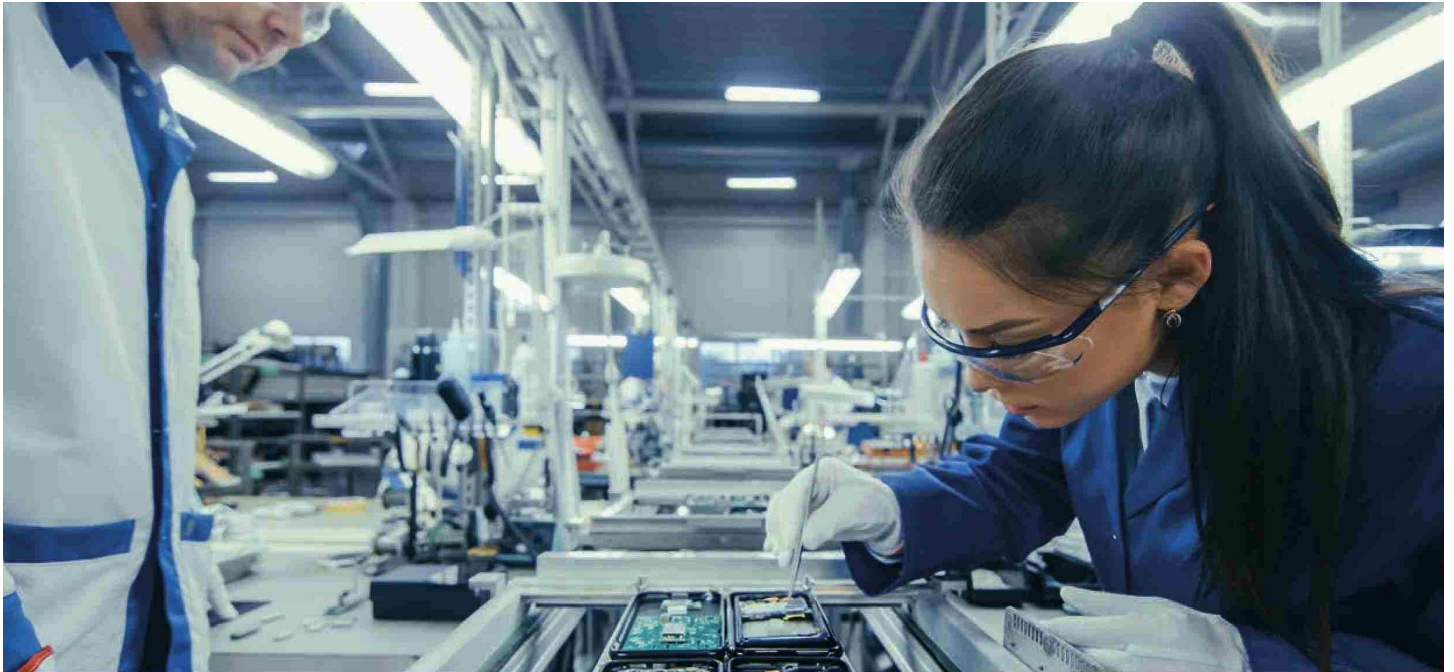
Si algo deja esta crisis es que la relación entre fabricante, mayorista y reseller ya no puede ser puramente transaccional. La visibilidad compartida del mercado, la lectura temprana de señales y la construcción coordinada de inventario pasan a ser activos estratégicos. Astorga insiste en ese punto con una frase que sintetiza bien el momento actual: “Esto no es solo un negocio de vender y olvidarse, sino acompañar en el proceso, más aún en tiempos de crisis”.

Esa lógica de acompañamiento continuo incluye reuniones semanales, información de mercado actualizada y decisiones preventivas antes de que se produzcan quiebres o saltos bruscos de precios. El ejecutivo plantea que la respuesta del canal debe construirse sobre comunicación, alertas tempranas y una lectura común del mercado. No se trata solo de reaccionar, sino de proteger continuidad y margen.

Aunque la discusión suele centrarse en PCs, notebooks y gaming, el impacto ya es mucho más amplio. Astorga advierte que “la crisis es transversal” y que otros segmentos también están acusando el golpe: “marcas de cómpu, placas de video, pero también tendremos impactos en la industria de telefonía, automotriz, etc.,

Envíos globales de PCs (2016–2027): estimaciones y proyecciones





La memoria siempre fue un componente relevante en el costo de un equipo, pero hoy su peso relativo se ha disparado. Se proyecta que la combinación de alzas en DRAM y SSD alcanzará un 130% acumulado hacia fines de 2026, encareciendo en promedio los PCs en 17% y los smartphones en 13%.

todas aquellas donde el semiconductor sea una parte del producto”. Eso coincide con el análisis de Gartner e IDC: smartphones, tablets y PCs enfrentan alzas, configuraciones más ajustadas y ciclos de recambio más largos. En AI PC, por ejemplo, la situación es especialmente incómoda: justo cuando la industria necesita empujar configuraciones con más RAM para cumplir con las exigencias de Copi-

lot+ y de modelos locales de IA, la memoria se vuelve más cara y menos disponible.

¿Cuándo llega el alivio?

La respuesta, por ahora, es incómoda. El CEO de Intel, Lip-Bu Tan, Intel, habla de una eventual normalización recién hacia 2028. En nuestro país, Astorga es más cauto, pero no menos claro: “Aún no hay claridad con la normalización y depende

de varios factores de la industria; algunos hablan de 2027 e incluso lo proyectan más allá de 2028”.

Por eso, en vez de esperar una pronta relajación, el mercado está entrando en una lógica de nueva normalidad: precios estructuralmente más altos, mayores barreras para el segmento de entrada, mayor poder relativo para marcas con escala y una cadena de distribución obligada a profesionalizar aún más su capacidad de lectura y reacción.

La escasez de RAM está mostrando, una vez más, qué tan determinante es el rol del canal cuando el mercado se vuelve incierto. No basta con tener portafolio; hay que tener información, inventario, timing y capacidad de ejecución. En ese tablero, los fabricantes que logren coordinar mejor a su ecosistema tendrán ventaja.

Astorga lo plantea desde la operación cotidiana, pero con una lectura estratégica detrás: monitorear, compartir información oficial, anticiparse a las alzas y mantener flujo. No parece una receta espectacular, pero hoy es exactamente lo que necesita el mercado. Porque, a diferencia de otras crisis, esta no se resuelve con promociones ni con optimismo. Se gestiona con partnership, disciplina y visibilidad. Y ese, precisamente, puede ser el principal aprendizaje para la industria TI en 2026: la memoria escasea, pero el margen para improvisar escasea aún más. **CHN**

Mercado de PCs por rango de precios: comparación 2025 vs. 2026F

Los PCs de menos de US\$500 proyectan experimentar el mayor impacto, con una caída estimada de 28% en 2026. En contraste, la demanda por productos de gama alta se mantendrá más resiliente.

