

ASUS Presenta: La Guía Estratégica para PyMEs: ¿Por qué migrar de Laptops de Consumo a Equipos de Grado Empresarial?

•Más allá del hardware, la migración a equipos empresariales representa una inversión en resiliencia. Descubre cómo la serie ExpertBook reduce el costo total de propiedad y blinda la información sensible de las empresas en crecimiento.

•**Remarkable achievement:** La implementación de hardware empresarial reduce el riesgo de inactividad y protege los activos más valiosos de la PyME mediante ciberseguridad integrada y sistemas de almacenamiento redundante.

•**Durabilidad con Estándar Militar:** Equipos certificados con la norma MIL-STD-810H garantizan una mayor vida útil y fiabilidad frente al desgaste diario, superando el manejo brusco que reporta el 46% de las empresas en la región

•**Optimización de la Inversión (TCO):** La escalabilidad del hardware y el soporte técnico prioritario disminuyen los costos ocultos de reparación, permitiendo un retorno de inversión superior y un menor Costo Total de Propiedad a largo plazo

En el dinámico ecosistema empresarial de América Latina, donde las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) representan más del 90% del tejido empresarial, de acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), la digitalización eficiente no es un lujo, sino una necesidad de supervivencia. No obstante, surge una duda común entre los dueños de negocios: ¿Es suficiente una laptop convencional para las operaciones diarias de mi empresa?

La firma taiwanesa ASUS, a través de su ecosistema ASUS Business —que abarca desde accesorios y periféricos de oficina hasta computadoras de escritorio (ExpertCenter) y laptops diseñadas para entornos corporativos (ExpertBook) — presenta hoy una guía integral que posiciona la transición hacia laptops de negocios como la inversión estratégica más inteligente para garantizar la continuidad y el crecimiento de las PyMEs de diversas industrias.

EL COSTO OCULTO DE "AHORRAR" EN EQUIPOS DE CONSUMO

Aunque una laptop de consumo es ideal para tareas domésticas, las demandas de una organización requieren estándares superiores. Según datos de la industria, el tiempo de inactividad por fallos técnicos puede costar a una PyME miles de dólares en productividad perdida. Una encuesta realizada en 2025 por ASUS a líderes de PyMEs en Latinoamérica indica que, en promedio, el 64% de las empresas registran tiempos de inactividad significativos

debido a fallas en el funcionamiento de sus ordenadores.

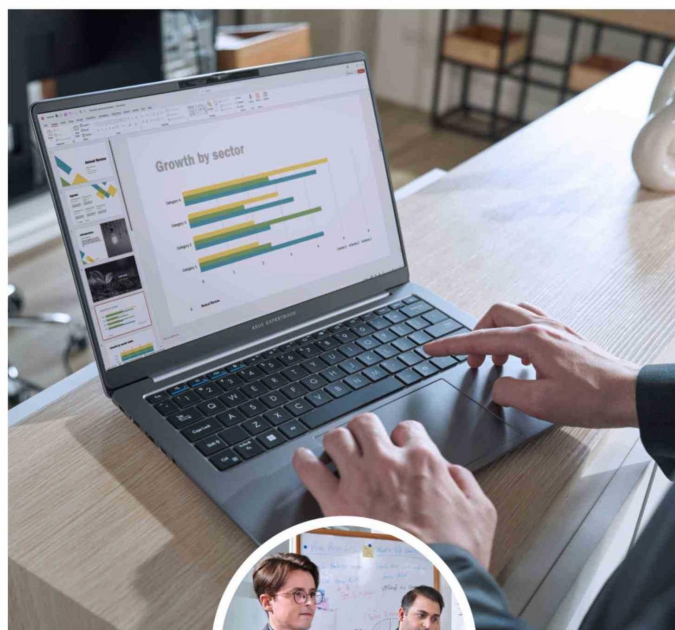
Para una PyME en crecimiento, contar con equipamiento adecuado es esencial para garantizar disponibilidad total y asegurar la información confidencial propia y de sus clientes.

PILARES DE LA TRANSFORMACIÓN: LAPTOP DE NEGOCIOS VS. CONSUMO

1. Seguridad de Grado Corporativo: A diferencia de los equipos de consumo, las laptops ASUS ExpertBook integran seguridad desde el hardware con chips TPM 2.0 y sensores biométricos. Además, incluyen herramientas exclusivas como la Alerta de Intrusión, que identifica manipulaciones del hardware, y configuraciones de almacenamiento dual redundante (RAID 1) en modelos seleccionados, permitiendo mantener copias de seguridad físicas automáticas de la información más sensible.

2. Fiabilidad y Resistencia Militar: Los equipos empresariales están diseñados para el "trote" diario. Cuentan con la certificación MIL-STD-810H, superando pruebas extremas de caídas, humedad y temperaturas, y también son testeados de manera más exhaustiva en áreas como la bisagra, los puertos y el teclado, para garantizar su durabilidad y fiabilidad durante jornadas extensas de trabajo. Esto es crítico considerando que el 46% de las PyMEs de la región declaran sufrir caídas accidentales o manejo brusco en sus equipos de trabajo.

3. Escalabilidad y Software Profesio-



nal: La migración permite acceder a Windows 11 Pro, facilitando la gestión remota y la ciberseguridad avanzada. Además, a diferencia de los equipos de consumo, varios modelos de laptops del portafolio de negocios de ASUS ofrecen mayores opciones de expansión en RAM y almacenamiento, permitiendo que el equipo crezca al ritmo de la empresa.

4. Servicios Post-Venta Especializados: ASUS entiende que una PyME no puede detenerse. Por ello, la línea de negocios ofrece garantías extendidas, soporte técnico prioritario y servicios de reparación in situ que los equipos de consumo no suelen incluir. Esta asistencia prioritaria disminuye drásticamente los tiempos de inactividad, evitando que una falla técnica se traduzca en días de ventas perdidas.

"En ASUS entendemos que, para un dueño de PyME en Latinoamérica, cada minuto cuenta. Migrar a una arquitectura de negocios no es solo comprar una computadora más potente; es adquirir un aliado que garantiza que la operación no se detenga ante un imprevisto técnico o una amenaza de ciberseguridad", afirma Carlos Avendaño, Regional Head de ASUS para Sudamérica de habla hispana. "Nuestra meta es democratizar la tecnología de alto nivel para que las empresas locales compitan en un mercado global con

las mismas herramientas que las grandes corporaciones".

CONCLUSIÓN: EL RETORNO DE INVERSIÓN Y LA RESILIENCIA OPERATIVA

La decisión de migrar a laptops de negocios trasciende la compra de hardware; se trata de una estrategia de Costo Total de Propiedad (TCO). Mientras que una laptop de consumo puede parecer más económica inicialmente, sus costos ocultos —reparaciones frecuentes, falta de escalabilidad y vulnerabilidades de seguridad— terminan drenando el capital de trabajo de la empresa.

Al elegir soluciones empresariales, las PyMEs logran:

•**Maximizar la Vida Útil:** Equipos que rinden de 3 a 5 años bajo condiciones exigentes.

•**Continuidad del Negocio:** Soporte técnico que reacciona a la velocidad del mercado actual.

•**Protección de Activos:** Blindaje contra ciberataques que, en promedio, son más devastadores para empresas pequeñas que carecen de infraestructura robusta.

En última instancia, la migración a equipos de grado empresarial como la línea ExpertBook permite a los dueños de negocios dejar de preocuparse por la tecnología y enfocarse en lo que realmente importa: innovar, vender y escalar su negocio hacia el siguiente nivel.

