

Historia de Dell

A pesar de su juventud Dell tiene mucho que contar. Empezó como una buena idea y una pequeña inversión de un joven estudiante de medicina, como se desarrolló y consiguió llegar a lo que es hoy, una de las empresas más grandes en la fabricación de computadoras.

El propio Michael Dell explica el proceso de su gran logro en un libro autobiográfico, pero a continuación se muestra un pequeño resumen de cómo se sucedió.

The effect

Sus creadores se enorgullecen tanto de su logro que le han puesto nombre propio. Uno de los méritos de Dell ha sido rebajar el coste de la tecnología en el mercado, es lo que denominan The Dell Effect.

Hacer los avances tecnológicos accesibles a la sociedad y que la informática sea una herramienta para el desarrollo son las principales metas de la compañía, siempre que en el camino encuentren beneficios económicos, obviamente.

Dell se jacta de ayudar al pequeño comercio, a la escuela pública, a modernizar la educación especializada a la investigación y al gobierno de sacar rendimiento de los nuevos productos. Cuando Michael Dell fundó la compañía en 1984 marcó una serie de premisas que habrían de guiar a la empresa y a sus trabajadores en sus cometidos.

Esta filosofía es conocida como el alma de Dell " Soul of Dell". A grandes rasgos se trata de ofrecer ante todo calidad y confianza al cliente, con el que se tiene un trato directo. Respeto e integración en los nuevos mercados en los que se participa y, sobretodo, mantener su respetada imagen.

¿Quién es Michael Dell?



Sin duda se trata de un hombre singular. A los 15 años conoció los ordenadores y a los 19, mientras estudiaba medicina, hizo de su habitación una pequeña empresa. Compraba a los vendedores de material informático piezas que sobraban del inventario y las utilizaba para mejorar ordenadores que ya estaban en el mercado.

Con esta sencilla idea, 1.000 dólares y gran habilidad en el trato de ordenadores Michael Dell se hizo millonario en dos años. Solo tenía 21 años y su empresa ya cotizaba 6 millones de dólares. El

gran desarrollo de la empresa le exigía dedicarle más tiempo y decidió sacrificar su carrera como médico en favor de la informática.

Michael Dell nació en Houston (Texas) en 1965. Estudió los primeros años de medicina en la Universidad de Texas y en 1984 creó PC's Limited. En 1986 la empresa era realmente rentable y un año más tarde pasó a llamarse Dell Computer. Compañía que, actualmente, junto a Hewlett-Packard es la mayor en fabricación de computadoras. Vuelve a cambiar de nombre por Dell Inc cuando la compañía amplía horizontes y empieza a trabajar con otros dispositivos.

Por lo que se refiere a la fortuna personal de Michael Dell, en el 2006 ocupaba el puesto 18 en la lista de las personas más adineradas del mundo de la revista Forbes. Hablamos de cerca de 15.500 millones de dólares.

En 1998 creó MSD Capital y en 1999 Michael & Susan Dell Foundation. La fundación se preocupa por la educación de los niños y su salud. Michael Dell quería compartir su experiencia con el resto del mundo y escribió el libro autobiográfico "Direct from Dell", en el cual explica como transformó una empresa de 1.000 dólares a una multinacional puntera.

Contacto con el cliente

Desde sus inicios Michael Dell ha tenido contacto directo con sus clientes. En un principio era sencillo porque él era la empresa. Más tarde cuando Dell Computer creció la filosofía de la empresa sería la misma y a su vez la clave de su éxito.

Dell ha servido casi siempre directamente al cliente, sin intermediarios, sin distribuidores, facilitando el feedback entre vendedor y comprador. En comparación con otras marcas Dell ha tenido siempre pocos clientes pero grandes.

Evidentemente, el usuario doméstico también tiene acceso a la compra de productos Dell pero no es la principal fuente de ingresos. Aun así, la dirección de la empresa tiene en cuenta a este tipo de cliente y en su pagina web brinda la oportunidad a los clientes de proponer ideas para nuevos productos.

Por el momento una de ellas, ofrecer equipos con Linux instalado de fábrica en lugar de windows, ha sido aplicada. Eso sí, el precio de los equipos con Linux es superior a los que llevan windows incorporado, por lo que algunos clientes siguen insistiendo en la necesidad de ofrecer este producto al mismo precio para potenciar el Linux como sistema operativo.

De 1984 hasta hoy



Si algo caracteriza a Dell es un crecimiento sorprendentemente rápido. Empieza en 1983 con una inversión de aproximadamente 1.000 dólares y en un año ya

factura 6 millones. Un año más tarde crea su propio ordenador: "PC Turbo" con procesador Intel 8088 que ejecuta a 8 Mhz.

De nuevo, un año es suficiente para crecer a grandes pasos, la compañía pasa de facturar 30 a 80 millones de dólares. Es en este momento cuando cambia su nombre a "Dell Computer Corporation". En 1992 la revista Fortune incluye a Dell como una de las 500 compañías más grandes del mundo. Tan solo han pasado 9 años desde su fundación.

En 1993 Dell ha aumentado un 40% sus ventas pero a pesar de ello sufre la primera pérdida operativa de su historia. Las causas de estas pérdidas fueron la falta de calidad en algunos laptops y la entrada en cadenas minoristas. Los problemas eran tales que algunos expertos ponían en duda la continuidad de la empresa, pero Dell atajó el problema saliendo de las cadenas minoristas y mejorando la calidad de sus productos.

La empresa produce nuevos ordenadores de alta calidad a precios muy competitivos, expande sus instalaciones en las Américas y Europa y en unos años supera a Compaq convirtiéndose en la compañía vendedora de Pc's más grande de Estados Unidos.

En 2004 empieza a comercializar también televisores, reproductores digitales e impresoras, en este mismo año recibe del estado 250 millones de dólares en incentivos y al año siguiente aumentan las acciones de las ventas que provienen de mercados internacionales. En 2006 DELL envía más de 10 millones de sistemas en un solo cuarto (Q4, FY06) por primera vez en su historia.



Historia de Alienware

Según los empleados, el nombre de Alienware fue escogido debido al cariño de los fundadores por la serie de televisión del momento *The X-Files*, de ahí el tema de sus productos, con nombres como Área 51 y MJ-12. Alienware se estableció al principio en el mercado de los videojuegos de alto rendimiento, convirtiéndose en una marca de culto entre los llamados jugadores "Hardcore" de juegos para PC. Antes no estaba en la mira de los fabricantes de ordenadores personales como Dell. Debido a que el hardware de última generación no estaba demasiado distribuido, los fundadores de la compañía se hicieron Fabricantes Originales de Equipo que vendían ordenadores personales con el hardware de más alto rendimiento y ajustes según los benchmark, las pruebas de rendimiento.

Operaciones

Desde FY 2005, Alienware obtuvo ingresos de \$170 millones de dólares USD en ventas anuales, reduciendo al mínimo gastos para ayudar una iniciativa de expansión internacional lanzada en el 2003 para mantener presencia en Australia, Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido y Costa Rica. Alienware ya no es miembro de la BBB (Better Business Bureau) del sur de Florida. En el 2002, Alienware distribuyó sus sistemas a través de Best Buy y CompUSA en ubicaciones de venta al



público. A causa de complicaciones con aquel método de distribución, Alienware decidió atender al cliente vía venta directa y ha tenido, desde entonces, una presencia indirecta de ventas.

Competidores

Alienware ha competido tradicionalmente con compañías como Falcon Northwest, SavRow, WidowPC, y Voodoo PC.

Adquisición

El 22 de marzo de 2006, Dell acordó la compra de Alienware, continuando sus operaciones bajo su propio nombre, lo cual es notable en varios aspectos incluyendo las páginas web de aspecto similar.

Algunos postularon que la adquisición por parte de Dell llevaría a Alienware a dejar de usar procesadores AMD; sin embargo no se ha dejado de vender productos que utilizan CPUs AMD, aunque sí se introdujeron los CPUs de Intel a algunas gamas de computadoras que antes no los incorporaban como opción.

<http://www.alienware.com/>