Cómo cotizamos tu hardware

Guía de The Hardware Dungeon para entender de dónde sale nuestra oferta de compra

Antes de pedir una cotización

Antes de analizar tu equipo, te pedimos que leas este documento.

Acá explicamos cómo calculamos el precio, qué fuentes consultamos y qué cosas tenemos en cuenta.

No usamos solamente el precio que aparece en una publicación. También revisamos cuánto cuesta nuevo, a cuánto se ofrece usado, su estado, su antigüedad y qué tan fácil o difícil es venderlo.

Leer este documento no te obliga a vendernos el equipo ni a aceptar nuestra oferta. La cotización es gratuita y sin compromiso.

Nuestra oferta de compra no será igual al precio al que podrías vender el producto por tu cuenta. Nosotros debemos probarlo, limpiarlo, publicarlo, dar garantía y asumir el riesgo de que aparezca una falla.

Si buscás recibir el mismo precio que en una venta particular o un valor cercano al de un producto nuevo, probablemente te convenga venderlo por tu cuenta.

Si estás de acuerdo con nuestra forma de trabajar, podemos seguir con la cotización.

Resumen rápido

- Identificamos el modelo exacto y su estado.
- Buscamos el precio nuevo real y disponible.
- Comparamos varias publicaciones usadas.
- Descartamos precios que no sirven como referencia.
- Ajustamos el valor según estado, antigüedad, accesorios, demanda y riesgo.
- Calculamos cuánto podríamos venderlo después de revisarlo.
- A partir de ese valor hacemos nuestra oferta de compra.

1. Qué significa hacer una cotización

Cotizar no es copiar el precio más alto ni aplicar siempre el mismo porcentaje. Es estimar cuánto vale hoy un producto en el mercado y cuánto podemos pagar por él como negocio.

Para evitar confusiones, separamos tres valores:

- Precio nuevo: lo que cuesta comprar hoy el mismo producto, o uno equivalente, en un local.
- Precio usado publicado: lo que distintas personas o comercios piden por productos similares.
- Oferta de compra THD: lo que podemos pagar después de descontar los costos, el riesgo, la garantía y el margen necesario para revenderlo.

Estos tres valores no son lo mismo. Una publicación muestra cuánto pide un vendedor, pero no demuestra que alguien esté dispuesto a pagarlo o que se haya vendido en ese precio.

2. Qué información necesitamos

Para dar una cotización seria necesitamos identificar bien el producto. Cuanto más completa sea la información, más precisa será la respuesta.

- Marca y modelo exactos.
- Capacidad, versión o revisión, cuando corresponda.
- Fotos claras del producto.
- Antigüedad aproximada.
- Caja, accesorios, cables, adaptadores y comprobante de compra.
- Reparaciones, fallas o problemas conocidos.
- Pruebas de funcionamiento, temperaturas o estado del disco, si están disponibles.
- En una PC completa, la lista exacta de todos sus componentes.

Si falta información importante, la primera cotización puede ser aproximada o podemos pedir una revisión presencial antes de dar un valor.

3. De dónde sacamos los precios

No usamos una sola página. Comparamos varias fuentes porque cada una muestra una parte distinta del mercado.

Precio nuevo

No utilizamos Mercado Libre como fuente de precios. Las publicaciones de esa plataforma se descartan de la comparación.

Consultamos tiendas argentinas de hardware mediante HardGamers. Buscamos el mismo modelo nuevo o, cuando ya no se vende, productos nuevos de rendimiento y calidad parecidos.

Tomamos precios con stock real y damos prioridad al valor de contado o transferencia. Un precio en cuotas puede incluir financiación y no sirve como comparación directa.

Precio usado

Revisamos Facebook Marketplace, grupos de compraventa y otras publicaciones del mercado local. También usamos nuestro propio historial de compras y ventas cuando tenemos operaciones comparables.

Una publicación activa no es una venta confirmada. Por eso no usamos un solo aviso para definir el valor.

Referencias internacionales

Cuando hay pocos datos en Argentina, podemos revisar ventas o publicaciones de otros países como referencia secundaria.

No convertimos un precio extranjero de forma directa. En Argentina cambian los impuestos, la importación, la garantía, la disponibilidad y la demanda.

4. Cómo elegimos publicaciones comparables

Antes de usar una publicación, verificamos que realmente se pueda comparar con el producto cotizado.

- Mismo modelo, capacidad y variante.
- Estado parecido.
- Con o sin caja y accesorios.
- Con o sin garantía.
- Publicación reciente.
- Precio y forma de pago claros.
- Producto disponible y correctamente identificado.

No usamos como referencia principal:

- Publicaciones sin stock.
- Publicaciones de Mercado Libre.
- Avisos muy antiguos.
- Productos con otro modelo, capacidad o revisión.
- Precios en cuotas comparados contra precios al contado.
- Combos donde no se puede saber el valor de cada pieza.
- Precios demasiado altos que llevan mucho tiempo publicados.
- Precios demasiado bajos por fallas, urgencia o información incompleta.
- Posibles estafas, publicaciones duplicadas o avisos poco confiables.

Después de descartar esas publicaciones, buscamos un rango de precios que se repita. No elegimos automáticamente el valor más alto ni el más bajo.

5. Cómo hacemos la cotización paso a paso

Paso 1: identificamos el producto

Confirmamos el modelo exacto. Dos productos con nombres parecidos pueden tener distinto rendimiento, calidad o precio.

Paso 2: buscamos cuánto cuesta nuevo

El precio nuevo funciona como límite y punto de comparación. Un usado debe ofrecer una ventaja clara frente a comprar nuevo con garantía completa.

Paso 3: analizamos el mercado usado

Comparamos varios productos similares y armamos una banda de precios. Si encontramos pocas publicaciones, la cotización tendrá un margen de incertidumbre mayor.

Paso 4: comparamos el rendimiento

Si el modelo ya no se vende nuevo, buscamos alternativas actuales que rindan de forma parecida. También consideramos consumo, memoria, compatibilidad, soporte y posibilidades de actualización.

Paso 5: evaluamos el estado

Revisamos el estado físico, el funcionamiento, las temperaturas, el ruido, los conectores, las reparaciones y las pruebas disponibles.

Paso 6: medimos la demanda

Un producto conocido y buscado suele venderse más rápido. Un producto raro, antiguo o difícil de recomendar puede tardar meses, aunque todavía funcione bien.

Paso 7: estimamos el precio de reventa

Calculamos a qué precio sería razonable publicarlo después de probarlo y documentar su estado. Ese precio debe ser competitivo y tener una ventaja clara frente a otras opciones.

Paso 8: hacemos la oferta de compra

Desde el precio estimado de reventa descontamos los gastos, el riesgo, la garantía, el tiempo de trabajo, el capital inmovilizado y el margen del negocio.

6. La fórmula explicada de forma simple

Valor estimado de reventa = precios usados comparables ± ajustes por estado, antigüedad, accesorios y demanda.

Nuestra oferta de compra = valor estimado de reventa - costos - riesgos - garantía - margen del negocio.

No usamos un porcentaje fijo para todos los productos. Una placa de video buscada, una fuente antigua y un gabinete cuyo envío sea costoso no tienen el mismo riesgo ni el mismo tiempo de venta.

7. Por qué nuestra oferta es menor al precio de reventa

The Hardware Dungeon compra para volver a vender. La diferencia entre nuestra oferta y el precio final permite cubrir:

- Revisión y pruebas.
- Limpieza y acondicionamiento.
- Fotografías, publicación y atención al cliente.

- Garantía de tres meses en productos usados.
- Posibles fallas ocultas, reparaciones o devoluciones.
- Comisiones, medios de pago, embalaje y traslados.
- Tiempo durante el cual el dinero queda inmovilizado.
- Riesgo de que el producto tarde en venderse o baje de precio.
- Margen necesario para que el negocio pueda seguir funcionando.

Esto no significa que el propietario esté obligado a aceptar. Quien quiera obtener el máximo valor posible puede vender por su cuenta, ocuparse de las pruebas y asumir el riesgo de la operación.

8. Qué puede aumentar el valor

- Excelente estado físico y funcionamiento comprobado.
- Caja, accesorios y adaptadores originales.
- Comprobantes de compra.
- Modelo reciente, buscado y fácil de vender.
- Temperaturas, salud y rendimiento normales.
- Sin reparaciones ni modificaciones.

9. Qué puede bajar el valor

- Fallas, inestabilidad o temperaturas altas.
- Golpes, óxido, humedad, suciedad fuerte o piezas rotas.
- Reparaciones anteriores o señales de apertura.
- Falta de caja, cables o accesorios necesarios.
- Modelo antiguo, poco buscado o difícil de recomendar.
- Alto consumo, mucho ruido o compatibilidad limitada.
- Poco soporte de drivers o sistemas actuales.
- Imposibilidad de probarlo.
- Muchas publicaciones similares y poca demanda.



10. Criterios según el tipo de componente

¿Cuánto influye la marca?

La marca se tiene en cuenta, pero por sí sola no define el valor de un componente. Primero analizamos sus características, rendimiento, estado, antigüedad, garantía y facilidad de venta.

Muchos productos fabricados sobre una misma base ofrecen un rendimiento muy parecido, aunque tengan marcas, diseños o nombres comerciales diferentes. Esto ocurre, por ejemplo, entre placas de video que utilizan el mismo chip, memorias RAM con las mismas especificaciones o unidades de almacenamiento de características equivalentes.

Una línea premium puede valer un poco más si ofrece mejoras concretas, como mejor refrigeración, menos ruido, una construcción superior, mayor resistencia, mejores componentes o una garantía más extensa. Sin embargo, la marca, la estética o el prestigio comercial no justifican por sí solos una diferencia excesiva de precio.

Por eso, tomamos como referencia principal el precio nuevo más bajo que encontremos para un producto realmente equivalente y disponible. Si el modelo cotizado ofrece una ventaja técnica

comprobable, la tenemos en cuenta; si la diferencia es principalmente estética o comercial, su efecto sobre la cotización es limitado.

Procesadores

Revisamos el modelo, la plataforma, el rendimiento actual, el estado de pines o contactos, la presencia de gráficos integrados, la caja y el cooler. También importa cuánto cuesta armar o actualizar una PC alrededor de ese procesador.

Placas de video

Revisamos el modelo exacto, la cantidad de memoria, las temperaturas, los ventiladores, el ruido, los conectores, el consumo y la estabilidad bajo carga. El uso anterior se analiza por su estado real y por las pruebas, no solamente por lo que declare el dueño.

Placas madre

Importan el chipset, el socket, la revisión, la compatibilidad de BIOS, las ranuras de RAM, los puertos, el estado del socket, los accesorios y el funcionamiento de cada conexión.

Memorias RAM

Comparamos capacidad, cantidad de módulos, generación, frecuencia, latencias y en último lugar la marca. Un kit completo suele ser más fácil de vender que módulos sueltos o mezclados.

Discos SSD y HDD

Revisamos capacidad, interfaz, velocidad, horas de uso, datos escritos, salud SMART, sectores dañados y rendimiento. Un disco puede encender y aun así tener desgaste o errores.

Fuentes de alimentación

No se valúan solamente por la cantidad de watts. Importan el modelo exacto, la calidad interna, las protecciones, la antigüedad, los conectores, el ruido y su historial. Las fuentes muy antiguas o de calidad desconocida tienen mayor riesgo.

Gabinetes y refrigeración

Se consideran el tamaño, la compatibilidad, el estado del vidrio y los paneles, los ventiladores, los filtros, los accesorios y la facilidad de traslado. El tamaño y el costo de envío pueden afectar mucho la demanda.

PC completas

Para cotizar una PC completa, valuamos todos sus componentes por separado: procesador, placa madre, memoria RAM, placa de video, almacenamiento, fuente, gabinete, refrigeración y cualquier otro elemento incluido.

A cada pieza le asignamos un valor realista según el precio al que podríamos venderla individualmente. La suma de esos valores es el punto de partida para calcular el posible precio de reventa del equipo y, a partir de él, nuestra oferta de compra. No utilizamos simplemente la suma de los precios más altos publicados.

Después analizamos la computadora como conjunto. Tenemos en cuenta el equilibrio entre los componentes, la calidad de la fuente, la capacidad de almacenamiento, la refrigeración, la estética, el armado y la facilidad de venta.

Una PC armada, probada y entregada con el sistema operativo instalado y configurado puede tener un pequeño valor adicional por estar lista para usar. Sin embargo, ese agregado queda en segundo plano: el valor principal siempre debe tener sentido en relación con lo que valen sus componentes por separado.

Vender todo junto también reduce la cantidad de compradores posibles. Por eso, una PC completa no siempre vale exactamente la suma de los precios publicados de cada pieza, aunque un equipo bien equilibrado y correctamente preparado pueda justificar una diferencia moderada.

Notebooks

Para cotizar una notebook partimos del mercado usado, no de su precio cuando era nueva. Al ser un equipo integrado y transportable, suele acumular más desgaste que una PC de escritorio. Revisamos la antigüedad, la batería, la pantalla, las bisagras, el teclado, la carcasa, el cargador, las temperaturas, el almacenamiento, la caja y los accesorios originales.

También comparamos su rendimiento real con el de una PC de escritorio equivalente. Esto nos permite mantener un valor razonable y evitar sobrevalorarla solamente por tratarse de una notebook.

Sin embargo, esa comparación no define todo el precio. La portabilidad, la disponibilidad y la demanda pueden hacer que una notebook conserve un valor mayor que una PC de rendimiento parecido. La cotización final combina su estado, su rendimiento y el valor real de modelos similares en el mercado usado.

11. Productos con fallas o que no se pueden probar

Podemos cotizar algunos productos con fallas, pero necesitamos saber exactamente qué problema tienen.

El descuento no depende solo del costo de la reparación. También incluye el riesgo de que exista otra falla, de que no haya repuestos o de que la reparación no sea conveniente.

Si no se puede probar un producto, la cotización puede ser menor o puede quedar pendiente hasta revisarlo de manera presencial.

12. Cotización por fotos y oferta real

La cotización hecha por WhatsApp, fotos o descripción es preliminar. Se basa en la información que recibimos.

La oferta final se confirma cuando revisamos el producto y comprobamos que el modelo y el estado coinciden con lo informado.

Durante la revisión podemos controlar:

- Estado físico.
- Encendido y funcionamiento general.
- Temperaturas y estabilidad bajo carga.
- Ventiladores, ruidos y conectores.
- Memorias y almacenamiento.
- Salud en discos.
- Puertos, accesorios y funciones principales.

Si todo coincide, buscamos mantener el valor informado. Si aparece una diferencia importante, la explicamos antes de cambiar la oferta.

13. Vigencia de la cotización

La cotización tiene una vigencia de dos días corridos desde el momento en que la enviamos.

Pasado ese plazo, volvemos a revisar el valor y nuestra disponibilidad de compra. Los precios del mercado pueden cambiar y los fondos de la empresa pueden haberse destinado a otras compras o inversiones. Por eso, una cotización anterior no garantiza que podamos mantener la misma oferta ni concretar la compra más adelante.

14. Ejemplo simple

Supongamos que un componente nuevo cuesta $500.000 de contado.

Encontramos usados comparables publicados entre $320.000 y $370.000. También aparece uno a $490.000, pero lleva meses publicado, y otro a $250.000 con una falla.

Los dos últimos no sirven como comparación directa. La banda útil queda entre $320.000 y $370.000.

Después revisamos el estado, la demanda y los accesorios para estimar un precio de reventa dentro de esa banda.

La oferta de compra de THD será menor porque todavía debemos probarlo, prepararlo, venderlo con garantía y asumir el riesgo. El descuento exacto dependerá de ese producto; no aplicamos el mismo porcentaje a todo.

Este ejemplo es ilustrativo. No representa una cotización real ni una regla fija.

15. Preguntas frecuentes

Encontré una publicación más cara. ¿Por qué no toman ese precio?

Porque una sola publicación no demuestra el valor del mercado. Revisamos si el producto es comparable, si tiene stock, hace cuánto está publicado y si el precio se repite en otros avisos.

Lo compré mucho más caro. ¿Eso aumenta la cotización?

No. La cotización depende del valor actual, no del precio histórico de compra.

¿Siempre descuentan el mismo porcentaje del precio nuevo?

No. La antigüedad, el estado, la demanda y el riesgo cambian en cada producto.

¿La caja y los accesorios aumentan el valor?

Pueden aumentarlo ligeramente y facilitar la venta, pero su efecto varía mucho dependiendo del tipo de producto y de su antigüedad.

¿Puedo pedir una cotización sin compromiso?

Sí. Podés aceptar, rechazar o decidir vender el producto por tu cuenta.

¿Se puede negociar la oferta?

Sí. Podemos revisar la información nuevamente. Si el cálculo está bien hecho y no aparece un dato diferente, mantenemos nuestra oferta.

¿Qué pasa si el producto tiene una falla no informada?

Volvemos a calcular el valor y explicamos el motivo antes de continuar. El dueño puede aceptar o retirar el producto.

Nuestro objetivo

Queremos que la compra y venta de hardware usado sea más clara, segura y ordenada.

Por eso explicamos cómo trabajamos antes de dar una cotización. Preferimos una propuesta que se pueda entender y defender con datos, aunque no siempre sea el valor que el dueño esperaba.

The Hardware Dungeon