

Las ventas online lideran el crecimiento del sector tecnológico en detrimento del mercado tradicional

El sector de la impresión, líder en crecimiento de ventas online dentro de las Tecnologías de la Información. Los cartuchos de láser son uno de los productos con mayor facturación en el sector de las Tecnologías de la Información.

El mundo online continua revolucionando el mercado y un claro ejemplo lo tenemos en el mercado de productos tecnológicos. El portal de comercio electrónico conZumo.com ha analizado la situación del mercado online de las Tecnologías de la Información del 2010 comparación con el mercado tradicional y, en particular, el del sector de la impresión.

Según los resultados del estudio realizado por la prestigiosa consultora GFK, líder de investigación de mercados a nivel mundial, las ventas online han experimentado un crecimiento en el último año de un 12,9% en detrimento del mercado tradicional.

Estos resultados reflejan claramente el aumento de la confianza del consumidor en un sector que cada vez le ofrece más seguridad, más información, más variedad y mejor precio además de poder realizar sus compras desde la comodidad de sus hogares.

Atendiendo al peso por líneas, observamos como el sector de la impresión es el líder en crecimiento de las ventas on-line dentro de las Tecnologías de la Información (PC's, tablets, impresoras, etc.) con un aumento del 21%, una vez más, en detrimento del mercado tradicional.

Este dato cobra aún más relevancia si tenemos en cuenta la clara tendencia a la baja del precio dentro de las ventas por Internet de este sector mientras el mercado tradicional continúa con subidas generalizadas.

También es interesante observar como en 2010, las ventas de consumibles de impresión han sido la cuarta línea de producto de mayor facturación dentro de las Tecnologías de la Información. En concreto representan el 70% del total del sector de la impresión, frente al 30% que suponen las impresoras, aunque si contemplamos solo el mercado profesional esta proporción aumenta hasta el 90/10.

Si consideramos que la adquisición de una impresora condiciona al consumidor a comprar periódicamente sus consumibles entenderemos porque los fabricantes consideren la venta de equipos como un producto estratégico, ya que son el primer paso para establecer una larga relación comercial con sus clientes

por lo que entablan una dura competencia en los precios de estos equipos donde se suceden las ofertas y se suele trabajar con márgenes muy reducidos, siendo en los consumibles donde posteriormente consiguen sus mayores beneficios.

Por lo tanto, si tenemos en cuenta que la compra de una impresora conlleva un gasto en consumibles durante un período de tiempo y que este es el negocio que reporta mayores ganancias a los fabricantes de equipos, el consumidor debería ir más allá del precio a la hora de comparar y tener en cuenta otros aspectos sumamente importantes como el gasto en tinta de la máquina, ya que el coste medio de dichos consumibles, a lo largo de la vida del equipo, puede suponer entre 6 y 7 veces el de la impresora.

Pero además de esto hay algunos consejos útiles que pueden ayudar claramente a reducir el gasto de los usuarios, ¿Qué podemos hacer?:

1. Comprar cartuchos compatibles; los cartuchos y tóners de marca blanca ofrecen la misma calidad de impresión con un coste hasta un 75% menor que el de los consumibles originales.

2. Imprimir en modo rápido o borrador todo lo que no sea realmente importante; todas las impresoras disponen de esta opción aunque la calidad de impresión disminuye para ganar velocidad y obtener un mayor rendimiento de los cartuchos de tinta.

3. Usar la escala de grises; la impresión en escala de grises le ayudará a ahorrar tinta de color para usarla cuando realmente sea necesario.

4. Adquirir una impresora que cumpla con la norma “Energy Star” que indica que la máquina disminuye su consumo de electricidad cuando ésta no se está utilizando.

Como ya ha pasado en otros sectores hay que olvidarse del mito de que “la marca blanca es peor”. Los cartuchos de tinta compatibles tienen que pasar los más estrictos controles de calidad que garantizan el rendimiento durante toda su vida útil y es por ello que su uso no limita la garantía del equipo.

Acerca de Conzumo Servicios Online, S.L.

[Conzumo Servicios Online, S.L.](#) es una empresa dedicada a la venta de productos informáticos por Internet a empresas y profesionales.

Fue fundada por Niklas Gustafson en 2005 y desde entonces se ha caracterizado por ofrecer consumibles a bajo precio y con una mentalidad 100% ecológica a través del portal conZumo.com.

conZumo.com cuenta con el sello de Confianza Online, lo que le otorga y hace merecedor de un alto nivel de responsabilidad y compromiso ético.
