

# Los smartphones vuelven a brillar en el Buen Fin

La consultora IDC publicó ayer los resultados de un estudio analizando las ventas del Buen Fin, la jornada de descuentos donde minoristas físicos y online tratan de impulsar sus ventas en las semanas previas al fin de año. Entre otros asuntos, **destacan los analistas que hay tres tipos de vendedores durante el Buen Fin**: aquellos que ofrecen buena fuerza crediticia pero poco descuentos. Los que tienen buenos descuentos en contado pero falta de opciones crediticias. Y IDC considera grandes vendedores a aquellos que ofrecen meses sin intereses y descuentos destacados. La segunda opción fue realmente efectivo en algunos de los canales, concretaron.

De acuerdo con un estudio realizado por IDC, **los fabricantes y canales creyeron que, después del sismo, las ventas podrían ser peores en esta jornada, pero al final no fue así**. Hay que tener en cuenta que hubo personas que perdieron sus bienes y otros que donaron el dinero. Sin embargo, eso hizo que mucha gente prefiriese retrasar su compra hasta el Buen Fin para disfrutar de los descuentos. En productos más baratos de los 6.000 pesos, los retailers notaron una caída de las ventas. El consumidor final buscaba configuraciones más robustas y con descuentos buenos y pagos a meses sin intereses.

## Smartphones

Si miramos por sectores, **destaca que la venta de smartphones aumentó en un 12% este Buen Fin frente a las ventas del pasado año**. Y otro dato a señalar es que “el consumidor mexicano invierte más en su smartphone y está recibiendo más tecnología. Buscan equipos con características buenas, pero a precios asequibles”. Las características que se van demandando son mayor memoria, lector de huella digital para acceder al equipo, doble cámara trasera y menos marca y más pantalla. A los operadores se les exige ampliar la oferta de dispositivos, mayores facilidades en planes y la oportunidad de obtener los equipos que quieren a meses pero sin intereses.

El precio promedio de los smarthonnes que adquieren los mexicanos llega a 4.320 pesos mexicanos. Hace dos años, el gasto era de unos 2.500 pesos promedio. Por tanto, mientras los mexicanos y mexicanas se muestran dispuestos a pagar más, también demandan más tecnología. Se espera que en 2018, la cifra promedio de gasto aumente ligeramente. De todos modos, “ya no vamos a ver un mercado tan creciente en los próximos años, como el que hemos ido viendo, porque es un mercado cada vez más maduro”.

## El consumidor mexicano invierte más dinero en su smartphone pero también demanda más tecnología.



### A las marcas

- Fingerprint (Lector de Huella Digital)
- Doble Cámara Trasera + MP
- Más Memoria (16GB y 32GB)
- Menos Marco, más Pantalla: Full screen
- 4G



### Al operador

- Ampliar la oferta de dispositivos
- Mayores facilidades en planes
- Obtener el equipo que desean a meses sin intereses

El precio promedio de un smartphone a la fecha alcanza \$4,320 MXN

## Computadores

Los consumidores, durante el **Buen Fin**, ha aumentado ligeramente el gasto, aunque se mantuvo el número de unidades vendidas, sin grandes cambios y, como sucede con los celulares, el comprador espera mejores características. Las detachables (las que se pueden deshacer de su teclado completamente, mientras que las convertibles se refiere a las que se puede girar su pantalla completamente) mostraron un incremento, seguido de las laptops tradicionales y de las convertibles. El gasto en este tipo de computadoras aumentó en un 10%, si bien el número de unidades vendidas se mantuvo similar. La laptop tradicional, que sigue liderando el mercado, ha caído un 9% en número de unidades vendidas durante todo el trimestre, aunque en el Buen Fin sí que creció frente al mismo periodo del pasado 2016. Se ve que el comprador que busca productos más ligeros y prácticos para la movilidad.

## Impresoras

Los consumidores prefieren gastar más en un equipo, **si saben que a largo plazo les va a suponer un ahorro en consumibles**. Destaca que el InkTank es la categoría que está tomando el mercado de impresión en los hogares. Se espera buen crecimiento. Sin embargo, esto no va a ser suficiente para hacer frente a la caída del mercado de impresión y en general se espera que suceda. Sin embargo, el mercado de impresión residencial cayó en un 7%.