



El mercado de los periféricos crece y se adapta a las nuevas preferencias del consumidor

La venta de dispositivos informáticos sigue aumentando, impulsada por la demanda de aparatos inalámbricos, ergonómicos y especializados, con un fuerte enfoque en las últimas tecnologías, la comodidad y el gaming.

En 2024, la industria de la informática y los periféricos está impulsada por avances tecnológicos, el cambio en las preferencias de los usuarios y la continua búsqueda de mayor eficiencia y accesibilidad. Los periféricos, como el ratón, el teclado, las pantallas y los dispositivos de almacenamiento, son elementos fundamentales en la interacción con las computadoras y la digitalización global.

Varios factores están influyendo en las decisiones de compra de los consumidores, dando forma a las tendencias en la industria de los periféricos. La conectividad inalámbrica sigue siendo un factor decisivo para más del 60 % de los usuarios a nivel global, quienes buscan mayor comodidad y flexibilidad al utilizar dispositivos. Además, el *gaming* es una de las principales fuerzas impulsoras en el mercado, lo que ha generado una alta demanda de ratones de precisión, teclados mecánicos y auriculares especializados.

El mercado español de informática doméstica, que en 2022 alcanzó un valor total de 1.687 millones de euros, experimentó un descenso del 11,3 % en 2023 que lo dejó en 1.496 millones de euros. Esta bajada refleja ciertos escenarios, siendo el principal la desaceleración económica que afecta el poder adquisitivo de los consumidores. La inflación, la incertidumbre económica y una mayor cautela por parte de los compradores han influido directamente en la disminución de la demanda.

Evolución de las ventas de periféricos en 2023

Los ordenadores de sobremesa registraron un declive del 17 % en unidades y una reducción del 19 % en valor, mientras que el precio medio de estos dispositivos cayó un 4 %. Este comportamiento es coherente con la tendencia general del mercado, donde los consumidores prefieren optar por dispositivos más compactos y versátiles, como los ordenadores portátiles. La disminución en las ventas de ordenadores de sobremesa también refleja el cambio de prioridades de los usuarios, que cada vez más optan por tecnologías más portátiles y flexibles.

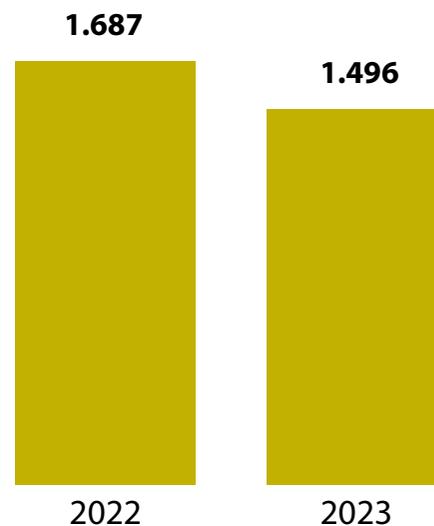
Por su parte, las ventas de unidades de ordenadores portátiles cayeron un 13 %, aunque el descenso en valor fue algo más moderado (10 %). Sin embargo, el precio medio de estos dispositivos aumentó un 1 %, lo que sugiere que, dentro del segmento de portátiles, se están favoreciendo modelos de gama más

alta o con características mejoradas, como pantallas más grandes o mayor rendimiento. A pesar de la caída en unidades vendidas, el mercado de portátiles sigue siendo fuerte, ya que estos ordenadores continúan siendo la opción más popular por su portabilidad y capacidades.

El mercado de monitores ha mostrado un comportamiento algo distinto. Aunque las ventas de unidades aumentaron un 5 %, el valor de las ventas cayó un 6 % y el precio medio descendió un 9 %. Esta disminución en el valor y precio medio podría explicarse por una mayor demanda de monitores más pequeños y económicos, así como por una fuerte competencia en el mercado. A pesar de ello, los monitores son un periférico esencial, especialmente con el auge del teletrabajo y el aumento del uso de dispositivos múltiples.

Siguiendo con el análisis, el segmento de impresoras *inkjet* fue uno de los más afectados, con una caída drástica del 34 % en unidades y una reducción del 22 % en valor, una bajada que refleja una tendencia hacia la digitalización y la menor necesidad de impresión en los hogares, donde muchas tareas se están trasladando al entorno digital. No obstante, su precio medio ascendió un 15

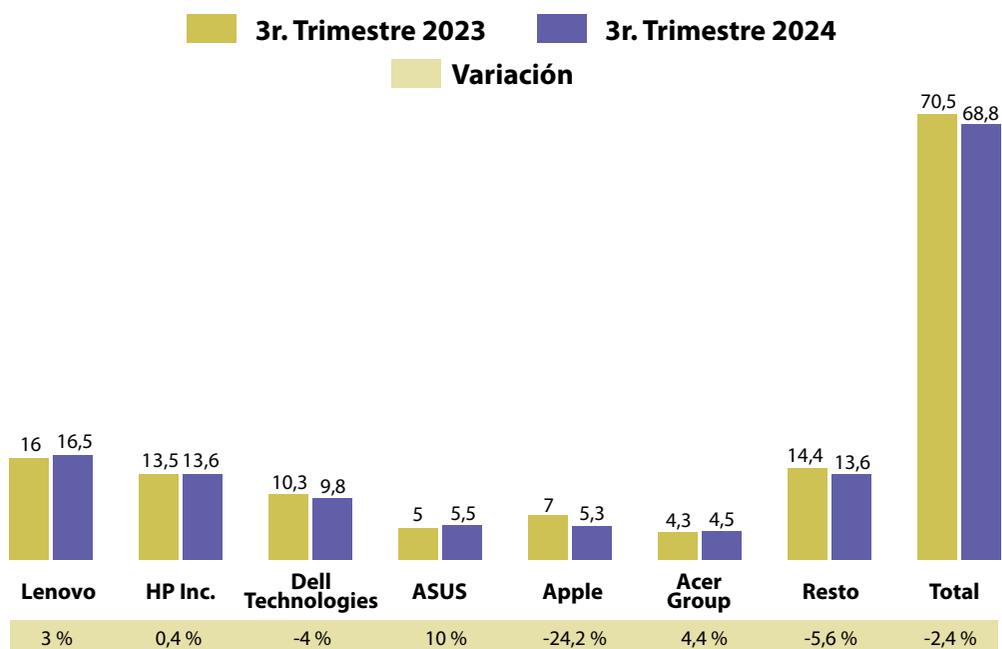
MERCADO ESPAÑOL DE INFORMÁTICA DOMÉSTICA MILLONES DE EUROS



Fuente: Consultoras Elaboración: Electromarket.

%, lo que sugiere una segmentación hacia modelos más avanzados o multifuncionales. Este cambio puede reflejar la adopción de impresoras con mayores capacidades y eficiencia.

VENTAS MUNDIALES DE PC TRADICIONALES*. TOP 5. MILLONES DE UNIDADES VENDIDAS.



*Las PC tradicionales incluyen computadoras de escritorio, portátiles y estaciones de trabajo y no incluyen tabletas ni servidores x86.

Fuente: IDC Worldwide Quarterly Personal Computing Device Tracker, October 8, 2024 (Preliminary results, shipments are in millions of units). Elaboración: Electromarket.

Descenso en unidades de periféricos y aumento de los precios

Los teclados y ratones mostraron una caída en unidades en 2023, con un descenso del 5 y del 1 %, respectivamente. El valor de ventas de ambos productos se mantuvo relativamente estable, con un aumento en el precio medio del 4 % para teclados y un 2 % para ratones. Este comportamiento puede reflejar una preferencia por modelos de mayor calidad o características especiales, como teclados mecánicos o ratones ergonómicos, que continúan siendo populares entre los usuarios más exigentes.

El mercado de auriculares para PC también experimentó un descenso en unidades del 4 %, pero las ventas en valor aumentaron otro 4 % por un incremento en los precios medios, que subieron un 7 %. Esta subida en el valor sugiere que, aunque las ventas de unidades disminuyeron, los consumidores están invirtiendo en auriculares de mejor calidad, como los destinados a *gaming* o aquellos que ofrecen cancelación de ruido y otras características avanzadas. Los auriculares son un periférico imprescindible a

la hora de realizar videollamadas o disfrutar de videojuegos en PC.

Por otro lado, las webcams, fundamentales para el trabajo remoto y las videoconferencias, experimentaron un crecimiento del 10 % en unidades, pero su valor cayó un 10 %, con una disminución considerable del 18 % en el precio medio, lo que indica que la competencia ha llevado a cabo una reducción en los precios, especialmente para modelos más básicos. Con todo, a pesar de la bajada en el valor, la creciente necesidad de realizar reuniones virtuales impulsa la demanda de este periférico.

Mercado global de PCs tradicionales en 2024

En los primeros tres trimestres de 2024, el mercado global de PCs tradicionales ha mostrado una estabilización con un crecimiento moderado, reflejando la madurez del sector. Las compañías más grandes mantienen posiciones dominantes, pero enfrentan una creciente competencia de marcas más pequeñas y especializadas. Los datos muestran que las dinámicas del mercado están evolu-

cionando, con algunas empresas logrando mantenerse a flote mientras otras luchan por adaptarse. A pesar de la disminución en la demanda de PCs, las compañías que han logrado diversificar su oferta y responder a las nuevas demandas del consumidor parecen estar mejor posicionadas.

Lenovo sigue siendo el líder en el mercado, con un crecimiento moderado pero constante en su cuota de mercado, que pasó del 23 % en el primer trimestre al 24 % en el tercero. Aunque sus incrementos en ventas no han sido notables, su capacidad para mantenerse a la vanguardia se debe a una estrategia sólida y a la diversificación de productos, que abarca desde PCs de alto rendimiento hasta opciones más accesibles.

En contraste, HP y Dell están viendo signos de estancamiento. HP ha experimentado un crecimiento marginal del 0,2 % en el primer trimestre, mientras que Dell ha enfrentado caídas en su cuota de mercado, con descensos del 2,2 % en el primer trimestre y del 4 % en el tercero. Esto refleja la creciente competencia en un mercado que ya no está creciendo tan rápido y donde las marcas más grandes deben luchar por mantenerse relevantes frente a competidores más ágiles. Mientras tanto, Apple y Acer han demostrado que la innovación y la adaptabilidad son cruciales en un entorno difícil. Apple ha visto un ascenso significativo, especialmente en el segundo trimestre, ya que han atraído a consumidores que buscan alto rendimiento. Acer, por su parte, ha logrado capturar la atención de segmentos que buscan precios accesibles, como la educación y las pequeñas empresas.

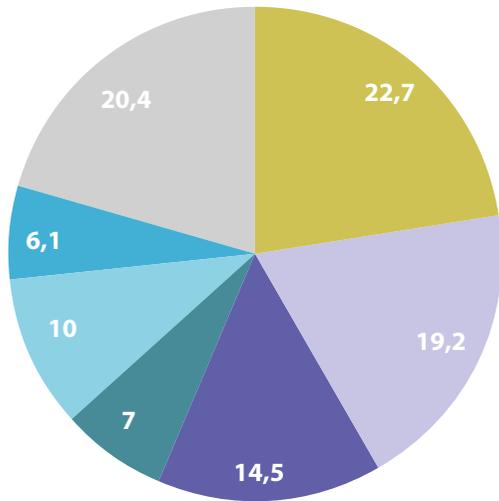
La conectividad inalámbrica sigue siendo un factor decisivo para más del 60 % de los consumidores a nivel global, quienes buscan mayor comodidad y flexibilidad

MERCADO ESPAÑOL DE INFORMÁTICA DOMÉSTICA			
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS 2022-2023 (%)			
Productos	Unidades	Valor	Precio medio
Ordenadores sobremesa	-17	-19	-4
Ordenadores portátiles	-13	-10	1
Ordenadores portátiles > 17 pulgadas	-3	-7	-5
Monitores	5	-6	-9
Impresoras inkjet	-34	-22	15
Impresoras otras	5	4	-1
Scanners	18	6	-13
Cartuchos	-9	-2	8
MFD	-1	-5	-4
Teclados	-5	-1	4
Ratones	-1	3	2
Memorias USB	-8	-7	1
Discos duros	1	-2	-1
Productos networking	-2	4	7
Proyector frontal	4	-8	-11
Software	33	-7	-28
Auriculares PC	-4	4	7
Calculadoras	-2	2	5
Webcams	10	-10	-18

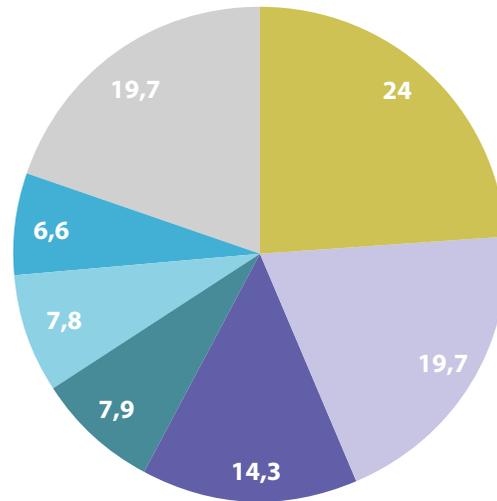
Fuente: Consultoras. Elaboración: Electromarket.

VENTAS MUNDIALES DE PC TRADICIONALES*. TOP 5 CUOTA DE MERCADO (%)

3r. Trimestre 2023



3r. Trimestre 2024



■ Lenovo ■ HP Inc. ■ Dell Technologies ■ ASUS ■ Apple ■ Acer Group ■ Resto

*Las PC tradicionales incluyen computadoras de escritorio, portátiles y estaciones de trabajo y no incluyen tabletas ni servidores x86.
Fuente: IDC Worldwide Quarterly Personal Computing Device Tracker, October 8, 2024 (Preliminary results, shipments are in millions of units).
Elaboración: Electromarket.

El futuro de la industria de los periféricos

El sector continúa atravesando un periodo de transformaciones impulsadas por factores como la conectividad inalámbrica, la demanda en el sector *gaming* y la evolución de las necesidades de los consumidores. A pesar de la desaceleración económica que ha afectado al mercado en general, los periféricos son importantes para la experiencia digital. Las preferencias se han orientado hacia dispositivos más compactos y funcionales, mientras que algunos segmentos, como las impresoras y las webcams, experimentan cambios en su demanda debido a la digitalización y el teletrabajo.

A nivel global, el mercado de PCs tradicionales muestra señales de madurez, con grandes compañías adaptándose a la nueva competencia, mientras que la innovación y la diversificación de productos se consolidan como claves para mantenerse relevantes. Por todo ello, la capacidad de las empresas para responder a las nuevas demandas de los consumidores y adaptarse a los cambios en el entorno económico será determinante para su éxito en los próximos años. ▶

