

Tiempos complicados para las cámaras digitales



Parfraseando la letra de la famosa canción de The Buggles, podríamos decir que el smartphone ha matado a la cámara digital. Así de sencillo y contundente. Exceptuando un reducido grupo de aficionados a la fotografía, el resto de los consumidores han optado por su teléfono móvil como medio de tomar y almacenar recuerdos, dando lugar a uno de los periodos más largos de crisis en el negocio fotográfico.

El sector de fotografía de consumo parece no levantar cabeza. Cualquiera lo puede comprobar por sí mismo echando un vistazo a cualquier tienda del ramo: verá pocos modelos nuevos de cámaras compactas, réflex que no se renuevan desde hace meses y sólo algunas novedades en nuevos segmentos como los de cámaras fotográficas de aventuras. Por el contrario, si se acerca a una tienda de telefonía, podrá comprobar cómo hay modelos nuevos prácticamente cada mes. El mercado es lo que quiere y los fabricantes lo surten de todo

tipo de móviles, tanto en cuanto a formas, precios, características o prestaciones. Y de hecho, su capacidad para hacer buenas fotos suele ser la que diferencia un smartphone "normal" de otro de gama alta.

Las cifras de ventas lo corroboran, puesto que el sector lleva prácticamente cuatro años consecutivos con ventas en caída libre. De hecho, el pasado 2016 ni siquiera se consiguió poder igualar las cifras de ventas del 2012 (año de plena crisis económica), facturando unos 91 millones de euros menos que en dicho año. Es más, este pasado

2016, las ventas han seguido cayendo, en concreto un -5,45% con respecto al 2015 (y sin claros visos de recuperación).

Ventas por segmento

Y como no podía ser de otra forma, dónde más se ha dejado sentir este cambio de tendencia, ha sido en el segmento de cámaras que competían de tú a tú con los smartphones: las cámaras compactas. Segmento de cámaras básicas, sin demasiados alardes tecnológicos e incluso muchas de ellas

Los segmentos más afectados por la disminución de las ventas, han sido los de cámaras compactas tradicionales (-20%) y cámaras réflex tradicionales (-19%)

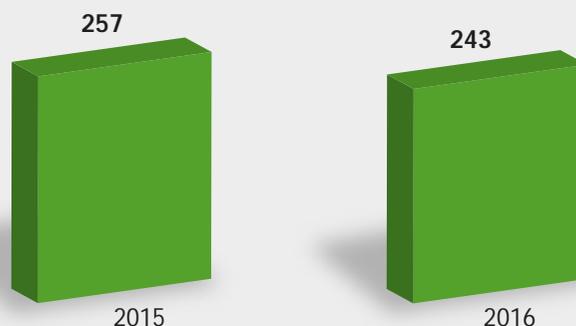
del tipo "apuntar y disparar". Segmento que ha sido literalmente fagocitado por unos teléfonos móviles que además de tener otras funciones complementarias a las de la propia captura de imágenes (como la posibilidad de compartir en redes sociales las imágenes de manera instantánea) incluyen en algunos modelos, opciones que permiten ir un paso más allá de una cámara compacta básica: funciones 3D, fotografías panorámicas o fotos de 360°; son todo un aliciente para un comprador que no encuentra ni esas funciones, ni esa comodidad de uso, en una cámara compacta tradicional. Todo ello sin olvidarnos del factor "un equipo menos que llevar encima".

El consumidor ha hablado y el desplome de ventas con respecto al 2015 ha sido contundente, con una caída de ventas en este 2016, de todo un -20% en el segmento de cámaras compactas.

Pero quien pensara que las cámaras réflex

Mercado español de Fotografía Digital 2015-2016

Millones de euros



Mercado compuesto por cámaras digitales, tarjetas de memoria, marcos digitales y lentes intercambiables

Fuente: Consultoras. Elaboración: Electromarket.

estarían a salvo, se equivocó puesto que este segmento también ha sufrido la crisis del sector. No con una cifra tan tajante como la de las compactas, pero también significativa: todo un desplome del -14% con respecto al año anterior.

¿Cuáles son entonces los segmentos que se salvan? Pues aquellos que aportan un valor añadido en cuanto a calidad de imagen sobre lo que ofrece un smartphone, pero sin tener el lado negativo de equipos réflex de

gran tamaño y peso. Nos referimos al nuevo segmento de cámaras réflex compactas EVIL o CSC. Son equipo de muy pequeño tamaño (comparado con una réflex tradicional), en algunas ocasiones compitiendo en peso y dimensiones con compactas, pero con unas prestaciones a años luz tanto de smartphones como de compactas básicas. Todo ello gracias a un sensor mucho más grande que una cámara tradicional (en ocasiones del mismo tamaño que el de una réflex de gama alta) y pequeñas lentes intercambiables que nada tienen que envidiar a sus hermanas mayores, pero con la mitad de peso y tamaño.

El público se ha vuelto más exigente: ahora quiere prestaciones premium, pero sin renunciar a la facilidad de uso o la comodidad de equipos ligeros. Es por ello que estas nuevas cámaras EVIL están triunfando. Un éxito que podemos cuantificar en cifras de ventas: un aumento del 29%. Toda una cifra récord para un sector que como hemos visto, está atravesando una severa crisis de identidad.

No sólo las cámaras EVIL salvan al sector, sino que otros pequeños segmentos también arrojan cifras positivas. Y es que parece ser que muchos aficionados a la fotografía prefieren invertir en ópticas que en renovar equipo. Sobre todo si tenemos en cuenta que debido a la "ralentización" del sector, son pocas (y poco innovadoras) las novedades que incorporan los últimos cuerpos de cámara presentados. Así, con un aumento de un 5%, el segmento de



Año complicado para el sector de la fotografía en España. Aunque el sector ha logrado alcanzar los 243 millones de euros en ventas, continúa la caída de ventas, caída que se puede cifrar en un -5,45% con respecto al año anterior

En cambio, el de las nuevas cámaras EVIL parece ser un segmento atractivo para el gran público, con aumentos de ventas del orden del +19%

MERCADO ESPAÑOL DE FOTOGRAFÍA DIGITAL 2015-2016

Unidades

| | |
|---------------------------------------|------|
| CÁMARAS LENTE INTERCAMBIABLE RÉFLEX | -21% |
| CÁMARAS LENTE INTERCAMBIABLE COMPACTA | 6% |
| CÁMARAS LENTE FIJA | 27% |
| TARJETAS DE MEMORIA | 6% |
| OBJETIVOS | 3% |
| ACCESORIOS | 1% |

MERCADO ESPAÑOL DE FOTOGRAFÍA DIGITAL 2015-2016

Facturación

| | |
|---------------------------------------|------|
| CÁMARAS LENTE INTERCAMBIABLE RÉFLEX | -14% |
| CÁMARAS LENTE INTERCAMBIABLE COMPACTA | 29% |
| CÁMARAS LENTE FIJA | -20% |
| TARJETAS DE MEMORIA | 1% |
| OBJETIVOS | 5% |
| ACCESORIOS | -5% |

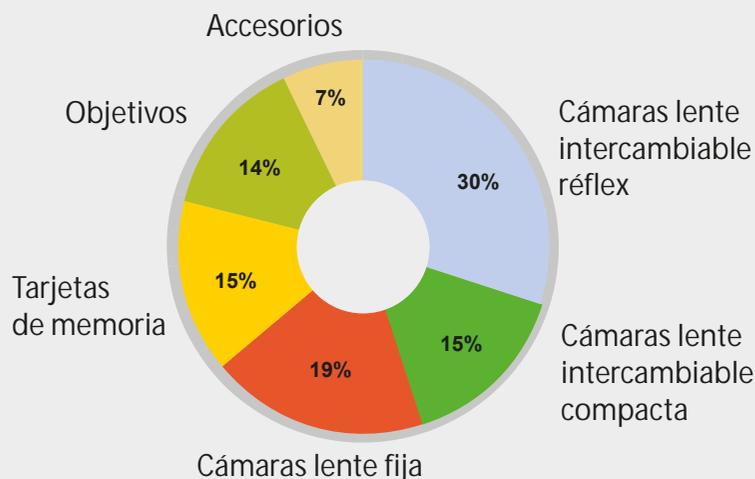
MERCADO ESPAÑOL DE FOTOGRAFÍA DIGITAL 2015-2016

Precio Medio

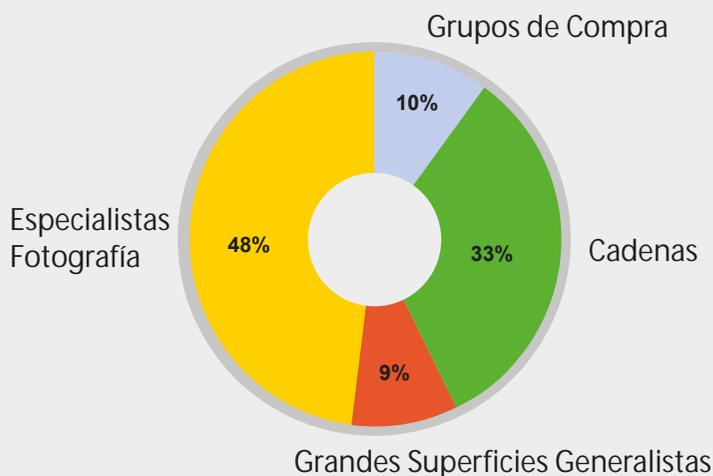
| | |
|---------------------------------------|-----|
| CÁMARAS LENTE INTERCAMBIABLE RÉFLEX | 7% |
| CÁMARAS LENTE INTERCAMBIABLE COMPACTA | 22% |
| CÁMARAS LENTE FIJA | 8% |
| TARJETAS DE MEMORIA | -4% |
| OBJETIVOS | 9% |
| ACCESORIOS | -4% |

Fuente: Consultoras. Elaboración: Electromarket.

Peso de cada producto en 2016 Facturación



Cuota de mercado por canales 2016



venta de objetivos intercambiables salva al menos la cara, teniendo en cuenta unas cifras globales de lo más decepcionantes. Lo mismo ocurre con los accesorios, como en el caso de las tarjetas de memoria, que pese a salvarse casi in extremis, logran no presentar números negativos gracias a un crecimiento de ventas mínimo del 1%. Teniendo en cuenta otros segmentos, ese 1% ya es más que un logro.

Canales de venta

En cuanto a canales de venta, indicar que todos han sufrido un ligero retroceso, siendo las cadenas las que más han sufrido el ajuste (un -8% con respecto al 2015).

En todo caso, los consumidores lo tienen claro: optan por especialistas del sector que los asesoren a la hora de decidirse por un equipo. Equipo que en muchas ocasiones supone una gran inversión no sólo a corto, sino también a largo plazo (inversión en ópticas, adaptadores, filtros, etc.). El siguiente canal de venta preferido son las cadenas, donde un precio ajustado, así como la proximidad, son seguramente un factor clave para la decisión de compra. Y prácticamente en último lugar, se sitúan las grandes superficies generalistas, canal que a no ser que compitan con ofertas por precio puntuales, parece ser que lo tiene muy difícil para atraer a un cliente exigente. ■