

INFORME DE CCR

El 21% de limeños usa su smartphone más de seis horas al día

—Jóvenes pueden conectarse más de 9 horas por entretenimiento. Se espera mayor generación de contenido en NSE C/D. Crece uso de smartphones entre los 46 y 55 años.

DIETER CRUZADO MENDOZA
dieter.cruzado@diariogestion.com.pe

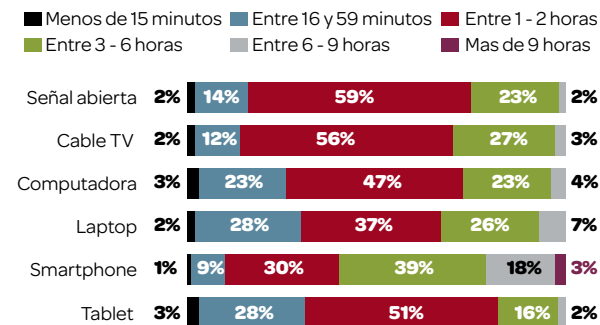
Un estudio de CCR sobre el consumo en Lima de dispositivos y servicios de telecomunicaciones reveló que la mayoría de usuarios está expuesta durante el día a dos o tres tipos de pantallas, principalmente smartphones, computadoras y televisión.

Así, alrededor del 70% de limeños usa su teléfono de una a seis horas al día. Sin embargo, el porcentaje de usuarios intensivos (entre seis y más de nueve horas) va en aumento y llega a 21%, principalmente jóvenes de los NSE A/B para entretenimiento y comunicación.

En el caso de smartphones, los usuarios de 18 a 24 años son los que pasan más tiempo conectados (en el rango de 6 a más de 9 horas). Aunque se ha visto un crecimiento en el uso de teléfonos entre personas de 46 a 55 años, que se conectan de 3 a 6 horas.



TIEMPO DE USO DE MEDIOS



FUENTE: CCR

OTROSÍ DIGO

¿En qué pantalla compro por Internet?

Plataformas. Apesar de la penetración de la tecnología, los usuarios aún sienten que ninguna pantalla les da la confianza para comprar online. Usan PC y laptops para buscar información y smartphones para solicitar recomen-

daciones, pero prefieren comprar presencialmente. Las tiendas por departamentos son las que lideran la promoción de la oferta digital, con mayores descuentos, entrega gratuita, distribución en provincias, etc., dijo Oropeza.

“El consumo de tabletas viene cayendo desde hace uno o dos años, en lugar de cambiar de versión, los usuarios prefieren un smartphone que se renueva y baja de precios”, dijo José Oropeza, gerente de Estudios Especiales de CCR.

Expectativas

De acuerdo a la presentación, gracias a la mayor penetración de smartphones, lo que va a haber en el 2017 es una mayor migración de usuarios de equipos básicos a teléfonos con más atributos. Asimismo, de usuarios con teléfonos sin Internet a un primer smartphone.

Esta expansión va de la mano con la mayor oferta de los operadores móviles, basada en tarifas bajas y con el foco en redes sociales gratuitas para maximizar el uso del Internet.

“Ello va a impactar en la demanda de pantallas de 4 a 5 pulgadas, mientras se desarrollan nuevos productos”, comentó Oropeza.

¿Cómo evolucionarán los usuarios? Para el especialista, hay que considerar a los NSE C y D, que están teniendo más protagonismo. “Los jóvenes que acceden a smartphones empezarán a generar sus propios contenidos, con transmisiones en vivo y más videos, demandando mayores pantallas. Tienen los dispositivos y ahora tendrán más megas por las promociones”, dijo.

Más info
www.gestion.pe

INKAFARMA Y MIFARMA

Cadenas de farmacias pagarán multa por concertación

VANESSA OCHOA FATTORINI
vochoa@diariogestion.com.pe

La disyuntiva estaba entre asumir la multa o apelar, que podría tomar, como mínimo, dos años. Con ese escenario, tanto Mifarma como Inkafarma anunciaron que no apelarán la resolución en primera instancia del Indecopi, que les impuso una multa por presunta concertación de precios de medicamentos.

Sin embargo, ambas empresas aclararon el porqué de su decisión. El punto de coincidencia es que entre los años materia de la investigación de Indecopi (2008 y 2009), ni Inkafarma, ni Boticas Fasa y Arcángel eran parte de sus grupos económicos.

Compras posteriores

El primero en emitir pronunciamiento fue Inkafarma. En un comunicado en la víspera indicó que no apelará la resolución, ya que la razón de esta decisión obedece a que la investigación se enmarca en un momento en que Inkafarma aún no era adquirida por el Grupo Intercorp.

Cabe recordar que en el año 2011, Intercorp, tras un proceso que duró varios meses, se hizo de la cadena al ad-



Sanción. La multa en conjunto suma S/ 9 millones.

EL DATO

Montos. La multa de Inkafarma, que tenía el mayor número de locales, llega a 665.15 UIT. La de Arcángel y Fasa es de 619.28 y 249.42 UIT, respectivamente. La de Mifarma, de 23.32 UIT.

quirirla a Eckerd Perú y Droguería Los Andes por más de US\$ 350 millones.

En horas de la tarde, Mifarma hizo lo propio. Pagará la multa, pero aclaró que en 2008 y 2009 no tenían a Boticas Fasa y Boticas Arcángel dentro de su portafolio, las mismas que fueron adquiridas en los años 2012 y 2016, respectivamente.

Acotaron que tienen la convicción de que sus funcionarios no incurrieron en actos de colusión o concertación de precios con las otras cadenas.

En conjunto, las multas para las cadenas sancionadas suman cerca de S/ 9 millones.

PROYECTOS DE INRETAIL

Mass abre ocho locales y sumará espacios en Plaza Veá y Vivanda

La idea de Supermercados Peruanos era trazar este año una nueva estrategia de crecimiento que iría con refrescar y modernizar su marca Mass, con formatos más pequeños y cercanos al consumidor. El plan continúa y se

han abierto ocho locales en el último trimestre, y que hacen que la marca ya alcance las 33 tiendas.

“El piloto está cumpliendo nuestras expectativas, pero aún es muy temprano para compartir resultados defini-

tivos con el mercado, ya que seguimos en una fase piloto”, indicaron durante el conference call de InRetail por sus resultados trimestrales.

Y en el caso de Plaza Veá, la empresa está construyendo dos locales en el sur de Lima



Planes. La empresa abrirá dos locales más al sur de Lima.

EN CORTO

Resultado. En los resultados del tercer trimestre, Supermercados Peruanos no reportó un crecimiento en sus sss (same store sales); sí lo hizo Inkafarma con un avance de 7.2% y Real Plaza con un crecimiento de 4.2%, y que tuvo ampliaciones de 8 mil m² en tres malls.

(Lurín y Villa María del Triunfo) que abrirían este año.

Entre los planes también figura ampliar el área de venta de dos supermercados existentes (Plaza Veá y Vivanda), que estarían listos este año. La meta a inicios de año era crecer 10,000 m² de área de venta el 2016, pero podrían cerrar ligeramente por debajo de ese número por demoras en permisos municipales de otro de sus proyectos en Lima.