

# Conzumo.com venderá tóners y cartuchos en el Sur de Europa

EXPANSIÓN. ITALIA, GRECIA Y PORTUGAL SON LOS MERCADOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

T. JIMÉNEZ  
MADRID

Ahorrrarse hasta un 70% en consumibles de oficina es posible, por lo menos así lo asegura Niklas Gustafson, presidente de la empresa Conzumo.com. Esta compañía es «básicamente una tienda on-line que vende los cartuchos de mejor precio del país», explica Gustafson. Su secreto: vender cartuchos y tóners compatibles con las impresoras de las grandes marcas, como HP, Canon, Lexmark o Epson, entre otras.

La compañía nació en el año 2005 cuando «vi que en España se gastaba demasiado en consumibles, es decir, la gente compraba cartuchos y tóners originales», explica Gustafson, y decidió acabar con el monopolio de las grandes marcas que «venden la impresora a un precio muy bajo, y luego la tinta es barata».

Al igual que en los supermercados, Conzumo.com vende «marcas blancas», pero en consumibles, y ha creado su propia firma: toners y cartuchos Conzumo. «El cartucho compatible no siempre tiene buena fama entre la gente y, por eso, apostamos por nuestra marca», explica su presidente.

Además de competir en precio con los fabricantes de impresoras, Conzumo.com quiere competir en calidad y en servicio al cliente. «Nuestra calidad es muy buena, hasta superior a la de otras marcas».

**9.000 CLIENTES.** En sus tres años de vida, la compañía ha conseguido «engancharse» a más de 9.000 clientes. La mayoría de ellos particulares, aunque «en facturación el porcentaje se invierte, las empresas representan el 60% de la facturación y los particulares el 40%». Aunque su público objetivo son las pequeñas y medianas empresas que necesitan ahorrar costes, Conzumo.com ha conseguido atraer a grandes compañías internacionales como la sueca Ericsson o la japonesa de móviles Sony Ericsson.



DIRECCIÓN. Niklas Gustafson, presidente de Conzumo.com

En el año 2007, Conzumo.com alcanzó una facturación de un millón de euros gracias a la alta rentabilidad que obtiene de la venta de los productos. «El margen en los consumibles es

**CONZUMO.COM ESPERA FACTURAR 2 MILLONES DE EUROS ESTE AÑO**

de 35%, aunque bajará en un futuro por la competencia», indica el presidente de la compañía.

Para 2008, Conzumo.com se ha marcado como objetivo llegar a los dos millones de facturación, que pasará por aumentar el volumen de negocio en Francia, país que representa menos del 10% de facturación de la empresa, y abrir en nuevos mercados. «Nos interesan Italia, Grecia y Portugal, aunque no tenemos fecha para iniciar la actividad». Sin embargo, Gustafson, sueco de nacimiento pero asentado en España desde el año 1997 -donde ha montado ya tres empresas-, se ha marcado como plazo un máximo de tres años para abrir en nuevos países, entre los que también se incluye Alemania. ■