

15 personas constituyen el equipo de Esprinet focalizado en el desarrollo del mercado de la impresión

"Hay que **convertir** a los **dispositivos** de impresión **en elementos** críticos para la **digitalización** de la **empresa**"



Sergio Martín,
business unit manager printing de Esprinet

"Es un mercado en el que es posible seguir creciendo". Sergio Martín, *business unit manager printing* de Esprinet, asegura que el segmento de la impresión representa una apuesta muy seria en el mayorista. Su oferta abarca todas las marcas TI de referencia y dispone de más de 6.500 referencias activas en consumibles; que le permiten defender su especialización en este mercado con 15 personas consagradas a su desarrollo. Martín explica que junto a los negocios más tradicionales, que alcanzan tanto las fórmulas transaccionales como la creciente vía contractual, hay nuevas oportunidades en torno a la impresión de etiquetado profesional, el 3D o las impresoras fotográficas portátiles; sin olvidar el negocio que se genera en torno a los servicios.

 Marilés de Pedro

puede ser el *renting*, "lo que les permite ofrecer otro tipo de servicios".

Oportunidad de mercado

A pesar de su carácter tradicional, el mercado de la impresión ha sabido evolucionar. "El equipo de impresión

se ha dejado de ver como una máquina que imprime, copia y escanea, para convertirla en un elemento crítico para la digitalización de la em-

A su juicio, el mercado de la impresión sigue manteniendo muy buenos signos. "Los crecimientos más visibles son los que se vinculan con el segmento del multifuncional de inyección color", puntualiza. "Lo más importante es que el crecimiento en valor es mayor que el que se ha producido en el área de las unidades, lo que indica que el precio medio está subiendo", explica. "Los consumidores están optando por equipos con mejores especificaciones lo que está permitiendo este ascenso".

En el caso concreto de Esprinet, durante el primer semestre el crecimiento está siendo bastante bueno. De cara a la última recta del año, señala que son las gamas profesionales las que exhiben

mejores perspectivas; aunque no excluye el apartado del consumo, con una mayor ralentización. "Quedan las campañas más importantes

En un negocio maduro, como es la impresión, es esencial rentabilizar todos y cada uno de los eslabones que forman parte de la cadena de distribución. "El objetivo de Esprinet es que nuestros clientes rentabilicen los procesos", entona. Un propósito que incluye la mejor gestión posible de su stock, con la posibilidad, incluso, de hacer entregas directas; o la oferta de soluciones de financiación como

"El objetivo de Esprinet es que nuestros clientes rentabilicen los procesos"

presa", recuerda, "lo que ha permitido que aspectos como la conectividad, la seguridad o la sostenibilidad cobren mucha importancia".



XEROX

WorkCentre 6515

Se trata de un equipo multifunción en color que exhibe una velocidad de impresión de hasta 28 ppm y es capaz de escanear simultáneamente ambas caras

del documento a una velocidad máxima de 37 impresiones por minuto.

Cuenta con una pantalla táctil en color que es posible personalizar para adaptarla a los procesos de trabajo y navegar por ella mediante interacciones intuitivas similares a las de un *smartphone*.

CANON

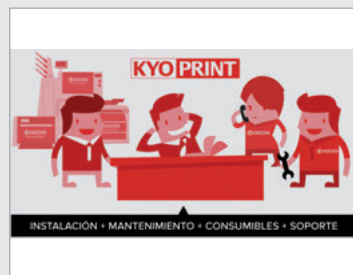
Zoemini

Es una impresora de bolsillo elegante, compacta y ligera (su peso alcanza los 160 gramos) que se convierte en el accesorio perfecto para los dispositivos

móviles, tanto con sistema operativo iOS como Android.

Su resolución es de 314x400 ppp y alcanza una velocidad de impresión de 50 segundos. Cuenta con una capacidad para almacenar 10 hojas.

Cuenta con conectividad Bluetooth 4.0, con la aplicación Canon "Mini Print" y su batería le permite imprimir 20 hojas por cada carga.



KYOCERA

KYOprint. Servicio de coste por página

KYOprint es un servicio de mantenimiento todo incluido dirigido a aquellos *resellers* que no cuentan con un servicio técnico

propio. Este servicio ofrece el equipo de impresión, la instalación, la formación y todos los consumibles necesarios y labores de mantenimiento así como una línea de soporte exclusivo atendida por Kyocera.

HP

OFFICEJET PRO 9010

Es una impresora inteligente que permite ahorrar tiempo gracias a que cuenta con accesos directos a las tareas inteligentes. Permite la impresión y el escaneo automático a doble cara. Escanea en la nube e integra correo electrónico, entre otras muchas opciones, con un simple toque.

Crea documentos editables y con función de búsqueda, escaneando desde el teléfono o la impresora. Dispone de un alimentador automático de 35 páginas.



EPSON

ET-M1140

Este modelo EcoTank con depósito de tinta rellenable permite reducir los costes de impresión e imprime hasta 11.000 páginas con tinta negra incluida. Es duradero, rápido y energéticamente eficiente. Alcanza una velocidad de impresión de 20 ppm y ahorra papel con la impresión a doble cara automática. Cuenta con conexión USB y dispone de una bandeja de papel para 250 hojas.



BROTHER

MFCL3750CDW

Es un multifunción que aúna impresora, copiadora, escáner y fax. Tiene una velocidad de impresión de 24 ppm, tanto en color como en monocromo, y dispone de una pantalla color táctil de 9,3 cm.

Dispone de conexión Ethernet, *wifi* y *wifi Direct*; además de la conexión al *cloud*, lo que permite su uso desde *smartphones* y tabletas. Es posible controlar el uso de la impresora con el bloqueo seguro de funciones, con el que se puede asignar funciones y volúmenes de impresión por usuario.



Foco en el consumible original

Los consumibles ejercen de pulmón financiero para el negocio de la impresión. En el caso de Esprinet, generan el 60 % de este apartado. Explica Martín que se trata de una vía directa a la rentabilidad del canal. "Le

permite tender un cable con su cliente y, si le da la continuidad necesaria y se gestiona de manera correcta, se convierte en una vía de negocio recurrente". En los últimos tiempos los fabricantes han hecho un gran es-

fuerzo en proteger el canal del consumible original. "Han llevado a cabo auditorías para detectar y acabar con los productos falsificados", explica. En lo que se refiere a los compatibles, Sergio Martín cree que su peso

ha disminuido. "Hubo un momento en el que existían tantas marcas que la calidad y los precios disminuyeron enormemente", analiza. "Lo que acabó con la promesa de los grandes márgenes".

del año: Vuelta al cole, Navidad y Black Friday; por lo que hay que ver los resultados a final de año".

Los servicios, fundamentales

El canal debe incorporarse a la venta de servicios gestionados de impresión. Las previsiones son que en el plazo de cinco años, el 60 % del volumen de impresión procederá de esta fórmula que desde el área profesional ya ha saltado también al apartado doméstico.

Las modalidades del pago por uso, el más básico de estos servicios, son tantas como las marcas que desarrollan el mercado de la impresión. "La clave está en ver cuál es la que mejor se adapta a cada cliente y a cada canal", especifica.

La oferta de Esprinet alcanza a todas aquellas marcas que tienen disponible el contrato del pago por uso a través del canal TI. "También tenemos opciones para aquellos distribuidores

que no están integrados en ninguno de los programas de las marcas ni forman parte de su canal nominado", puntualiza.

Para los *dealers* que disfrutan de un contrato con una marca, la labor principal de Esprinet se basa en un soporte adecuado para que la gestión del stock sea óptima. "Es clave evitar que el cliente tenga stock en sus almacenes, lo que reduce el exceso de capital circulante", explica. "Incluso podemos realizar entregas directas, lo que supone una solución perfecta para su logística".

Otra opción, también válida, es ayudar a que el distribuidor "convierta" el coste por copia en un pago por uso global, a través de soluciones de *renting*, que incluyan el precio de la máquina, la extensión de la garantía, etc. "De esta manera, por una cuota mensual, el distribuidor puede ofrecer al cliente final un servicio completo".

Sergio Martín explica que existen dos barreras a la incorporación del canal a esta vía de negocio. La primera está relacionada con su capacidad técnica. "Debe contar con una infraestructura adecuada para ofrecer un servicio capaz de dar respuesta a las averías que pueden sufrir las máquinas, realizar sustituciones, etc.". El otro obstáculo es el precio del consumible: el negocio del *reseller* debe estar protegido con un precio adecuado para que estas fórmulas de coste por copia sean rentables. 

Esprinet

Tel.: 902 201 146

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



"Hay que convertir a los dispositivos de impresión en elementos críticos para la digitalización de la empresa"



Marcas distribuidas por Esprinet:

Impresión

EPSON
EXCEED YOUR VISION



KYOCERA

FUJITSU

brother
at your side

Canon



IRIS
Document to Knowledge

Lexmark

OKI

RICOH
imagine. change.

SAMSUNG

xerox

Robótica y 3D



CoLiBo

voladd