

HP y Megasur apuestan por una impresión inteligente y sostenible con HP+

El mundo, cada vez más conectado, avanza hacia un entorno laboral híbrido donde el trabajo sin interrupciones es imprescindible. En este nuevo escenario la impresión se ha convertido en una pieza clave para cualquier estrategia TIC. Pero no el tradicional concepto de impresión, sino la nueva concepción de la impresión en la que aspectos como la conectividad, la sostenibilidad, la seguridad o el ahorro de tiempo y costes son fundamentales.

Olga Romero

Estos cambios, que también son retos, son los responsables de que el mercado de la impresión esté sumergido, como muchos otros ámbitos, en una profunda transformación. Una transformación que se puede observar en el comportamiento de este negocio. Según datos de Context, durante los tres primeros trimestres de 2021 el negocio de la impresión creció un 16 % en España. Concretamente en el primer trimestre se creció un 21 % y en el segundo un 29 %.

Sin embargo, en el tercer trimestre llegó la escasez de dispositivos lo que provocó una caída del 3 %. Una problemática que, para Federico Izquierdo, gerente fundador de Megasur, ha marcado los resultados de 2021. "El año ha sido positivo, aunque podría haber sido mucho mejor. Al final el mercado está sufriendo una falta de producto y eso se nota", asegura. El mayorista pudo "minimizar esta escasez y servir a nuestros clientes el producto solicitado gracias a HP que mantiene una estrecha relación con sus *partners* estratégicos".



Federico Izquierdo, gerente fundador de Megasur

Izquierdo apunta a la gama de Inkjet como uno de los principales productos que ha tirado del mercado en los últimos 12 meses. "Además, que HP haya introducido el servicio HP+ e Instant Ink nos ha ayudado a fomentar nuestras ventas", añade el directivo.

En cuanto a las previsiones de ventas que manejan en Megasur para este 2022, el directivo asegura que han arrancado el año con "resultados bastante positivos". En este sentido Izquierdo comenta que "si continuamos en esta trayectoria ascendente estamos convencidos

"El 2021 ha sido positivo. Hemos minimizado la escasez de productos gracias a la estrecha relación que HP mantiene con sus *partners* estratégicos"

de que nuestro crecimiento se incrementará en más de un 10 % sobre el año anterior".

HP, un completo *partner* tecnológico

Para Megasur el área de impresión ocupa una posición estratégica dentro de su negocio. Tal y como señala Izquierdo, "para nosotros el área de impresión tiene un peso muy importante y sobre todo de la mano de HP". Y es que la multinacional se ha convertido en "un *partner* estratégico" para el mayorista. Un socio destacado en el apartado de impresión, pero también "un *partner* esencial en el negocio diario", subraya.

El sólido matrimonio entre Megasur y HP se basa en una relación

en la que ambas partes se benefician. Por un lado, el fabricante ofrece apoyo y soporte constante al mayorista, así como atención comercial cualificada. En palabras de Izquierdo, "a día de hoy no hemos tenido una duda que no hayamos solventado con HP en cuestión de horas". Una ventaja que para el di-

rectivo "demuestra la cercanía traducida en ayuda que afortunadamente nos brinda HP". Por otro lado, Megasur pone a disposición de HP su amplio ecosistema de clientes. Una importante baza para el fabricante ya que, como explica Izquierdo, "HP es una gran marca que abarca un extenso *portfolio* de productos que se adaptan perfectamente

a las necesidades de nuestros clientes". Razón por la cual Megasur dirige los equipos de impresión de HP tanto a cliente final como a empresa. Además, el mayorista ofrece sus más de tres décadas de experiencia en el canal y el reconocimiento del mismo.





Para Izquierdo, que un distribuidor comercialice los productos de impresión de HP es una apuesta segura porque es "una gran marca que transmite fiabilidad y calidad". El directivo asegura que "es una marca que se vende sola por su dinamismo e innovación" y subraya que son los propios clientes los que "nos demandan productos de HP porque saben

que no van a tener problemas y sí todas las garantías".

HP+, la nueva experiencia de impresión

El trabajo híbrido está obligando a las empresas a buscar soluciones capaces de garantizar un trabajo sin interrupciones independientemente del lugar en el que se encuentren

"Para nosotros HP es un *partner* estratégico en el negocio de la impresión y un socio esencial en el negocio diario"

los empleados. En este nuevo panorama la impresión juega un papel fundamental y por eso debe adaptarse a los nuevos retos. Con el objetivo de hacer frente a los nuevos desafíos y modernizar la experiencia de impresión, HP lanzó su solución HP+.

"Con HP+ la impresión se vuelve mucho más cómoda e inteligente", afirma Izquierdo. Se trata de un servicio que incluye tóner, envío y reciclaje por tan solo 1,99 euros. Gracias a esta herramienta es la propia impresora, previamente registrada en el servicio HP Instant, la que detecta la cantidad de tinta de la que dispone y, automáticamente, pide los cartu-



chos necesarios que serán enviados a casa. De esta manera desaparece la problemática de quedarse sin tóner o con la impresión a medias.

Para el gerente de Megasur la comodidad de esta solución también está en "la posibilidad de escanear los documentos desde el móvil a través de la aplicación HP Smart". Asimismo, la herramienta es capaz de detectar los problemas de conectividad y repararlos de manera automática.

"HP+ permite a las personas que la contraten controlar su plan y cancelar el servicio en cualquier momento sin coste adicional"

El precio económico del servicio, la conectividad en la nube, los seis meses de impre-

sión incluidos al darse de alta en HP Smart, la garantía y la calidad del tóner representan, para Izquierdo, el valor diferencial de HP+. El directivo también apunta a la sostenibilidad como otro de los aspectos claves de esta solución. Y es que el compromiso de HP con el medioambiente es firme, por este motivo con HP+ los cartuchos pueden ser reciclados por el cliente de manera gratuita.

"Además, al tratarse de una solución, no una suscripción, las personas que la contraten podrán controlar su plan mensual y cancelar el servicio en cualquier momento sin coste adicional", añade Izquierdo.

Desde Megasur han dado a conocer HP+ a sus clientes mediante una clara estrategia de comunicación. Para desarrollar este plan el mayorista ha utilizado sus medios *online* e internos "destacando siempre la comodidad y el precio de este servicio", comenta.