



El canal de HP imprime en A3

Nada puede con la impresión. Una práctica, resiliente, que ha sabido adaptarse a las exigencias de las empresas, aliándose con la digitalización y la gestión del documento. Una impresión que se desliza, cada vez en mayor medida, a través de los sistemas contractuales. Para surtir de dispositivos a estas fórmulas, HP cuenta con las familias HP Laser Jet Managed E800/E700. Con el formato A3 como carta de presentación, estas máquinas son una clara oportunidad para el canal especialista que sigue reivindicando el valor de la impresión en la empresa.

Marilés de Pedro



"El papel sigue ocupando un lugar relevante en muchos procesos y su digitalización contribuye a la agilización de muchos flujos de trabajo", enfatiza María Fernández, jefa de producto de sistemas de impresión para la oficina. Los dispositivos multifunción se constituyen en el núcleo central. "Se están convirtiendo en facilitadores de la transformación digital".

HP despliega su estrategia a través de tres vías. El desarrollo de dispositivos es camino obligado: son el punto de entrada, engrosándose en cada nueva familia con mayores prestaciones y un incremento del rendimiento. El ecosistema de aplicaciones, HP WorkPath, es fundamental para la creación de conectores o funcionalidades adicionales. Por último, es clave la comercialización de soluciones específicas o de microservicios, que incorporan inteligencia artificial, y que ayudan a las empresas en sus necesidades de digitalización.

La impresión en el nuevo escenario híbrido

El modelo híbrido ha marcado un cambio en



María Fernández, jefa de producto de sistemas de impresión para la oficina de HP

la manera en la que los trabajadores despliegan su labor. "Ofrece una mayor flexibilidad, pero los empleados pierden acceso a la tecnología de la oficina, que puede hacerlos más productivos y eficientes", analiza. Por ello se hace esencial la transformación del puesto de trabajo, con modelos que aúnen la flexibilidad con la disponibilidad de la tecnología que los empleados necesitan.

Junto a esta hibridez, la nube se ha erigido como un lugar de gestión clave (también para

la impresión), con la seguridad y la sostenibilidad como premisas obligatorias. En línea con esta exigencia de la flexibilidad, los modelos "as a service" cobran cada vez más importancia "como fórmulas de ahorro de costes, pagando solo por lo que necesitan".

Canal especialista

El canal es pieza clave en el despliegue de la impresión en la empresa. "Hay una demanda de servicios gestionados de impresión, aunque también las empresas adquieren nuestros productos bajo un modelo transaccional", diferencia. Dos gustos que apelan a dos perfiles de *partners* diferentes. "Contamos con un canal especialista en el desarrollo de un negocio contractual, focalizado en dar valor; y un canal transaccional centrado en ofrecer eficiencia y agilidad. Ambos perfiles son críticos para HP". El programa HP Amplify, sobre el que reposa su estrategia de canal, observa dos figuras de *partners* especialistas: los *partners* Power Service MPS y los MPS Extended Partners. En am-



En muchos casos la marca exige capacidades de venta, preventa y gestión especializada en MPS.

El nivel más alto, los Power Service MPS, reconoce a las compañías con más volumen de negocio y mayor colaboración con HP. Por su parte, los MPS Extended Partners se apoyan en los Master Dealers, que les aportan formación y apoyo comercial y técnico.

HP cuenta con más de 100 *partners* especialistas, con cobertura en todo el territorio espa-

ñol, que ofrecen servicios gestionados de impresión a todos los segmentos del mercado.

"Junto a la oferta básica de MPS son capaces de ofrecer soluciones de control de impresión, de gestión de la seguridad de la flota de impresión y de gestión documental", enumera. "Esta red de distribución es la base de nuestro crecimiento".

El canal mayorista es pieza crítica en la cadena de valor de HP. "Han entendido la especi-

"Los dispositivos multifunción se están convirtiendo en facilitadores de la transformación digital"

ficidad del negocio contractual, asegurando stocks para garantizar el servicio al cliente final. Además, son capaces de mejorar los costes de nuestros *partners*, integrándose en sus procesos de gestión de contratos con entregas directas a los clientes".

La oportunidad del A3

Líder destacado en el mercado A4, HP quiere seguir ganando presencia en el complejo entorno A3, un área muy atomizada y en la que las empresas cuentan con el abanico que les ofrece la oferta de 8 proveedores. Después de la adquisición de Samsung, hace ya unos años, HP disfruta de una participación de mercado

HP cuenta con más de 100 *partners* especialistas que ofrecen servicios gestionados de impresión a todos los segmentos del mercado

que se mueve, dependiendo de los trimestres, entre el 12 y el 16 %.

Su última apuesta por este mercado son las familias HP Laser Jet Managed E800/E700; unos modelos, diseñados desde cero para el mundo contractual, que facilitan la gestión de los sistemas de impresión. "Son dispositivos que facilitan cualquier proceso de trabajo, mejorando la productividad de los empleados, y dirigidos a cualquier empresa que apueste por un modelo de pago por uso".

Solo los *partners* especialistas de HP pueden acceder a su comercialización. "Es una gran

HP Laser Jet Managed E800/E700

Las familias HP Laser Jet Managed E800/E700 están enfocadas a la productividad y a la eficiencia, con mayores velocidades de impresión que sus antecesoras (alcanzan las 70 páginas por minuto) y nuevos procesadores que permiten realizar multitarea. Disponen de pantallas de 10" e integran HP Wolf Enterprise Security, que protege, detecta y se autorrecupera. En concreto, estos nuevos dispositivos incluyen Memory Shield, que ayuda a detectar ataques maliciosos en la impresora y, si se detectan, se autorreparan automáticamente.

"Son máquinas que pueden personalizarse, no solo gracias a los distintos paneles de colores que se pueden elegir (amarillo, verde, rojo o azul), sino por la elección de los diferentes elementos que las componen (escáner, panel, etc.) durante la vida del contrato, lo que permite a las empresas ajustarlas a sus necesidades cambiantes", explica María Fernández. El escaneo, función clave en los procesos digitales, ha mejorado (en modo dúplex se alcanzan hasta las 300 impresiones), permitiendo incluso que se lleve a cabo la función con papeles arrugados. Los dispositivos cuentan con HP Flow 2.0, una actualización de sus funcionalidades que permite, por ejemplo, editar documentos desde la pantalla de control o crear diferentes documentos.

Las aplicaciones se erigen en elemento clave para llevar a buen puerto la gestión documental. Gracias a HP WorkPath es posible optar por diferentes opciones para ajustarse a los diferentes modelos de impresión.

oportunidad", asegura. "Toda nuestra gama de empresa tiene el mismo interfaz de usuario, lo que facilita a los empleados su uso y

que su experiencia sea idéntica, cualquiera que sea el dispositivo por el que opte del parque de la empresa".