

GUÍA DE COMPRA PROFESIONAL · MÉXICO

GUÍA DEFINITIVA 2026 PARA COMPRAR UN EQUIPO DE DEPILACIÓN LÁSER

Cómo comparar tecnología, potencia, energía de trabajo, spot, enfriamiento, manera, garantía, refacciones y costo total antes de invertir.

Regla central: no compres una máquina por el número de watts, longitudes de onda o disparos impresos en un anuncio. Compra una plataforma que puedas operar, mantener y reparar durante años.

Antes de comprar, cambia la pregunta

“La mejor máquina no es la que tiene la ficha técnica más espectacular. Es la que mantiene resultados, estabilidad y soporte cuando el negocio depende de ella.”

01

Tecnología adecuada

808 nm, tridiodo y cuatridiodo pueden ser excelentes opciones. La elección depende del tipo de cliente, volumen de trabajo, presupuesto y capacidad real del sistema.

02

Parámetros que se entiendan

Watts, energía de trabajo, ms, Hz y spot deben leerse en conjunto. Una cifra grande aislada puede ser poco útil o incluso engañosa.

03

Maneral y enfriamiento

El desempeño sostenido depende de emisores, óptica, refrigeración, hidráulica, Peltier y calidad de los componentes durante el trabajo.

04

Posventa real

Garantía, refacciones, personal técnico y capacidad real de respuesta importan tanto como la compra inicial.

05

Costo total de propiedad

Precio + financiamiento + mantenimiento + refacciones + días detenidos. Esa suma es el costo real de la máquina.

06

Demostración del equipo

Conoce el modelo exacto funcionando. Revisa software, parámetros, maneral, enfriamiento y operación general antes de decidir.

Si sólo vas a recordar una idea:

Entre dos equipos que depilan bien, suele tener más valor empresarial el que puede mantenerse operativo con mejor soporte, menor tiempo de inactividad y refacciones disponibles.

808 nm, tridiodo o cuatrídiodo: ¿qué estás comprando realmente?

Más longitudes de onda pueden ampliar la versatilidad. No significan automáticamente mejores resultados. El conjunto del sistema sigue siendo determinante.

755 NM

Mayor afinidad relativa por melanina. Puede ser interesante en determinado vello fino o superficial; requiere especial atención cuando existe mayor pigmentación cutánea.

808 NM

Longitud clásica del láser de diodo. Ofrece un equilibrio práctico entre absorción por melanina y profundidad de penetración.

940 NM

Se integra como longitud complementaria en algunas plataformas multidiodo, ampliando la configuración de trabajo.

1064 NM

Mayor penetración relativa. Resulta especialmente relevante al ampliar el rango de trabajo hacia folículos más profundos y distintos fototipos.

808 nm

Fortaleza: plataforma dedicada, conocida y eficiente.

Ideal si: quieres simplicidad, menor inversión y un sistema centrado en depilación.

Tridiodo

Fortaleza: combina tres longitudes en el mismo sistema.

Ideal si: buscas más versatilidad sin llegar a una plataforma de cuatro longitudes.

Cuatridiodo

Fortaleza: suma una cuarta longitud dentro de una plataforma multidiodo premium.

Ideal si: volumen, posicionamiento y presupuesto justifican una solución de gama alta.

NO CONFUNDIR

4 longitudes de onda ≠ 4 veces mejores resultados. Pregunta cuánta energía entrega el sistema, cómo administra los pulsos y qué tamaño de spot utiliza.

Los números que sí debes entender

W

POTENCIA

Pregunta si se habla de consumo eléctrico, fuente, potencia nominal de diodos, potencia óptica o potencia pico. No son equivalentes.

J/cm²

ENERGÍA DE TRABAJO

Energía administrada por superficie. Debe evaluarse junto con el spot y la duración de pulso.

ms

DURACIÓN DE PULSO

Tiempo durante el cual se entrega energía. Un rango amplio permite adaptar mejor el protocolo.

Hz

FRECUENCIA

Pulsos por segundo bajo determinada configuración. Más Hz no sirve si la energía útil no se mantiene.

mm

SPOT

Superficie tratada por aplicación. Influye en velocidad, ergonomía y entrega de energía.

LA PREGUNTA CORRECTA SOBRE "4000 W"

"¿Qué representa exactamente esta cifra y cómo se mide?"

Ejemplo de comparación inteligente

Equipo A: 4000 W**Equipo B:** 1600 W

Con esos dos datos no puedes decidir nada. Aún faltan spot, energía de trabajo, ancho de pulso, frecuencia, eficiencia óptica, distribución de energía y estabilidad durante sesiones largas.

Qué pedir por escrito

- Definición exacta de la potencia anunciada.
- Rangos de energía de trabajo y duración de pulso.
- Frecuencia máxima bajo condiciones reales.
- Tamaño de spot.
- Configuración de emisores y enfriamiento.

REGLA DE ORO

Una ficha técnica debe leerse como un sistema. Si un vendedor insiste en una sola cifra y evita explicar las demás, no estás recibiendo información suficiente para comparar.

El maneral y el enfriamiento pueden decidir la rentabilidad

Un equipo profesional debe mantener un comportamiento consistente durante su operación. El objetivo de una demostración es entender cómo funciona la plataforma, no comprobar un resultado inmediato de depilación.

Enfriamiento: qué revisar

- Contacto de zafiro y confort sobre la piel.
- Circulación hidráulica y depósito.
- Aire forzado y ventilación interna.
- Semiconductores / celdas Peltier.
- Comportamiento del maneral durante el uso.
- Alarmas, sensores y estabilidad del flujo.

El maneral: preguntas obligatorias

- ¿Cuántos disparos están especificados o garantizados?
- ¿La garantía del maneral es igual a la del equipo?
- ¿Puede repararse o se sustituye completo?
- ¿Cuál es el precio actual de reemplazo?
- ¿Hay unidades disponibles en México?

DEMOSTRACIÓN TÉCNICA

Conoce el equipo funcionando

Revisa la interfaz, cambia parámetros, observa el maneral y confirma que el sistema responde de forma consistente a la operación.

Durante la demo observa

- Tiempo de arranque.
- Interfaz y cambios de parámetros.
- Ruido y ventilación.
- Comportamiento del cabezal.
- Flujo del sistema hidráulico.
- Ergonomía y peso del maneral.
- Alarmas o interrupciones.
- Consistencia general del sistema.

La máquina más barata puede ser la más cara

El precio de compra es sólo el primer renglón. Para un negocio importa el costo total de propiedad y la capacidad real del proveedor para mantener el equipo operativo.

COSTO TOTAL DE PROPIEDAD

COMPRA + FINANCIAMIENTO
+ MANTENIMIENTO +
REFACCIONES + TIEMPO
DETENIDO

Una máquina que permanece semanas fuera de operación puede costar más por citas perdidas que por la propia reparación.

Refacciones que conviene cotizar

- Maneral.
 - Bomba.
 - Peltier.
 - Fuente de alimentación.
- Pantalla.
 - Manguera.
 - Filtros y sensores.
 - Tarjetas electrónicas.

No basta con que una pieza “se pueda conseguir”. Pregunta si está físicamente disponible en México o si debe importarse cuando ocurra la falla.

Escenario	Equipo con soporte limitado	Equipo con soporte estructurado
Refacción crítica	Importación / espera	Disponibilidad local o canal definido
Tiempo detenido	Puede ser prolongado	Potencialmente menor
Capacidad técnica	Dependencia de una o dos personas	Equipo técnico con funciones definidas
Costo empresarial	Citas perdidas + reparación	Mayor continuidad operativa

GARANTÍA

No te quedes con “3 o 4 años”. Pregunta qué cubre, qué excluye, quién la hace válida y con qué infraestructura. **Una garantía es tan sólida como la empresa que tiene que cumplirla.**

SERVICIO

Pregunta quién diagnostica y repara, si es personal propio o tercero y cuál es el proceso cuando varias incidencias ocurren al mismo tiempo.

CAPACIDAD DE RESPUESTA

Pregunta cuántos técnicos o ingenieros integran el área de servicio y si existe personal dedicado a soporte. El tamaño de la empresa no determina su calidad; su capacidad técnica sí limita cuántos problemas puede resolver a la vez.

Qué revisar durante una demostración

Una demostración seria debe ayudarte a conocer el equipo, su interfaz, sus parámetros y su comportamiento general. No busca comprobar en ese momento el resultado final de un tratamiento gradual.

EQUIPO Y CONFIGURACIÓN

- ☐ Confirmar modelo y configuración exactos.
- ☐ Revisar pantalla, software, accesorios y maneral.
- ☐ Revisar ficha técnica y condiciones de garantía.
- ☐ Observar depósito, mangueras y conexiones visibles.

SOFTWARE Y PARÁMETROS

- ☐ Navegar por la interfaz y menús principales.
- ☐ Cambiar energía de trabajo, pulso y frecuencia.
- ☐ Comprobar que la respuesta del sistema sea clara y estable.
- ☐ Revisar alarmas, avisos y controles disponibles.

MANERAL Y FUNCIONAMIENTO

- ☐ Revisar ergonomía y desplazamiento del maneral.
- ☐ Observar ruido, ventilación y flujo hidráulico.
- ☐ Comprobar el comportamiento del cabezal.
- ☐ Confirmar que el enfriamiento opera correctamente.

ANTES DE DECIDIR

- ☐ Solicitar precio del maneral de reemplazo.
- ☐ Revisar términos exactos de garantía.
- ☐ Confirmar disponibilidad de refacciones.
- ☐ Confirmar qué incluye la capacitación.

Consejo

Si vas a comparar dos proveedores, revisa los mismos puntos con ambos. Así reduces la influencia de la presentación comercial y comparas condiciones reales.

Las 20 preguntas que debes hacer antes de pagar

No sólo evalúes la máquina: confirma qué empresa está detrás, qué existe físicamente antes de tu pago y quién responderá después.

- | | |
|--|--|
| ☐ 1. ¿Cuál es el modelo y configuración exactos? | ☐ 11. ¿Cuánto cuesta reemplazar el maneral? |
| ☐ 2. ¿Qué significa exactamente la potencia anunciada? | ☐ 12. ¿Hay refacciones físicamente disponibles en México? |
| ☐ 3. ¿Cuáles son sus longitudes de onda? | ☐ 13. ¿Quién realiza las reparaciones? |
| ☐ 4. ¿Qué rango de energía de trabajo ofrece? | ☐ 14. ¿Cuántos técnicos o ingenieros atienden la posventa? |
| ☐ 5. ¿Cuál es el rango de duración de pulso? | ☐ 15. ¿Qué incluye exactamente la capacitación? |
| ☐ 6. ¿Cuál es la frecuencia máxima? | ☐ 16. ¿Puedo ver una demostración antes de comprar? |
| ☐ 7. ¿Cuál es el tamaño del spot? | ☐ 17. ¿El equipo existe, está en producción o se adquirirá después de mi pago? |
| ☐ 8. ¿Cómo funciona el sistema de enfriamiento? | ☐ 18. Si se presentan como fabricantes, ¿puedo conocer producción presencialmente o por videollamada? |
| ☐ 9. ¿Qué garantía tiene el equipo y el maneral? | ☐ 19. ¿Cuál es la razón social, RFC y antigüedad verificable del proveedor? |
| ☐ 10. ¿Los disparos anunciados son vida útil estimada o garantía contractual? | ☐ 20. ¿Cuál es la fecha de entrega comprometida y qué proceso explica ese plazo? |

Pregunta decisiva: ¿estás comprando una máquina existente, una máquina en producción o una máquina que todavía tiene que ser adquirida por tu proveedor?

UNA RESPUESTA EVASIVA TAMBIÉN ES INFORMACIÓN

Si un proveedor evita explicar potencia, garantía, inventario, refacciones, origen del equipo o capacidad de servicio, continúa comparando. La transparencia previa a la venta suele anticipar la relación posventa.

La empresa también forma parte de la máquina

Una buena ficha técnica pierde valor si quien te vende el equipo no tiene infraestructura, inventario ni capacidad para responder después de la venta.

- 1 Anticipo alto + equipo inexistente o no identificable.**
Un anticipo puede ser normal en fabricación bajo pedido. La señal de alerta aparece cuando no pueden explicar si el equipo existe, está en producción o será adquirido después de recibir tu dinero.
- 2 "Somos fabricantes", pero no pueden mostrar producción.**
Si afirman fabricar, deberían poder enseñar instalaciones, personal, equipos en proceso y áreas técnicas mediante visita o videollamada.
- 3 Plazo de entrega largo sin trazabilidad.**
Varias semanas pueden ser razonables si existe producción, configuración o personalización. La alerta es no poder explicar qué proceso ocurre durante ese tiempo.
- 4 La antigüedad anunciada no coincide con la empresa que factura.**
Contrasta razón social, RFC y trayectoria verificable. En personas morales, el RFC incorpora una fecha asociada a la constitución; si la historia comercial anunciada es mucho mayor, pide una explicación.
- 5 Garantías extraordinarias sin infraestructura equivalente.**
Una empresa reciente que promete varios años debe explicar quién responderá, qué piezas cubre, dónde se repara y cómo sostendrá esa obligación.
- 6 "100 o 200 millones de disparos" como promesa absoluta.**
Pregunta si la cifra es vida útil estimada del emisor, especificación del componente o cantidad realmente garantizada por contrato.
- 7 Capital humano insuficiente para la base instalada.**
Pregunta cuántas personas atienden soporte y reparación. Si toda la posventa depende de una o dos personas, varias incidencias simultáneas pueden traducirse en esperas prolongadas.

No sólo estás comprando una máquina

También estás comprando la capacidad de la empresa que deberá mantenerla funcionando durante los próximos años.

Red flags técnicos y comerciales

Además de evaluar a la empresa, desconfía de argumentos que sustituyen una explicación técnica o posventa por una cifra aislada.

- ! **"Tiene 4000 W, por eso es mejor."**
Sin explicar qué potencia se está midiendo.
- ! **"Cuatro longitudes siempre depilan mejor."**
Sin hablar de energía, spot, pulsos o fototipo.
- ! **No pueden cotizar un maneral nuevo.**
Eso dificulta estimar mantenimiento futuro.
- ! **Refacciones "sobre pedido" sin plazo.**
Pregunta desde dónde llegan y cuánto tarda.
- ! **No permiten ver el equipo funcionando.**
Debes poder conocer interfaz, parámetros y operación general.
- ! **No identifican quién realiza el servicio.**
Debes saber quién atiende el equipo cuando algo falla.
- ! **El precio cambia cuando haces preguntas técnicas.**
La presión comercial no sustituye información.
- ! **"Última generación" sin especificaciones.**
Marketing no es un parámetro técnico.

ENTREGA

No confundas tiempo de entrega con tiempo de importación. Si el plazo es largo, pregunta qué proceso concreto está ocurriendo.

GARANTÍA

La duración no es suficiente. Compara cobertura, infraestructura, refacciones disponibles y capacidad de servicio.

DISPAROS

Una cifra grande en publicidad no equivale automáticamente a una garantía del maneral.

La inversión correcta debe poder explicarse

Un proveedor profesional debería poder explicar, en lenguaje claro, qué estás comprando, cómo se mantiene, qué cubre la garantía y qué ocurre cuando algo falla.

Qué priorizar según el tipo de negocio

NEGOCIO NUEVO	Prioriza inversión razonable, curva de aprendizaje, garantía, capacitación, costo de maneral y capacidad de servicio. Una plataforma dedicada de 808 nm puede tener mucho sentido si el presupuesto es limitado.
SPA / CENTRO EN CRECIMIENTO	Busca equilibrio entre versatilidad, velocidad, ergonomía y costo operativo. Un tridiodo puede justificar el salto si el volumen de clientes empieza a aumentar.
NEGOCIO PREMIUM	Evalúa plataformas multidiodo de gama alta, spot amplio, estabilidad, ergonomía y experiencia del cliente. El servicio posventa debe estar a la misma altura que la inversión.
ALTO VOLUMEN	El costo por hora detenida se vuelve crítico. Da peso especial a estabilidad, disponibilidad de maneral, tiempos de diagnóstico y refacciones.
COMPRA POR FINANCIAMIENTO	No evalúes sólo la mensualidad. Calcula el costo financiero total y confirma que la máquina puede generar ingresos suficientes antes de sumar mantenimiento y contingencias.

Matriz rápida de decisión

Criterio	Peso sugerido	Qué comprobar
Desempeño técnico	25%	Parámetros, spot, estabilidad, demo.
Servicio / refacciones	20%	Inventario físico, tiempos, técnico responsable.
Solidez operativa del proveedor	15%	Antigüedad verificable, infraestructura, personal técnico y capacidad de respuesta.
Garantía / maneral	15%	Cobertura, exclusiones, reemplazo y capacidad real de cumplimiento.
Costo total	15%	Compra, financiamiento, mantenimiento y tiempo detenido.
Capacitación	10%	Contenido, práctica, seguimiento.

Regla empresarial: una máquina excelente con un proveedor incapaz de mantenerla operativa puede convertirse en una mala inversión.

Ejemplo de plataforma premium: Lasertech Cuatrídiodo

Como referencia de cómo debe presentarse una plataforma multidiodo, estos son los parámetros declarados para el sistema Cuatrídiodo Lasertech utilizados en esta guía.

Longitudes de onda	755 / 808 / 940 / 1064 nm
Potencia declarada	3000 W; salida declarada 3000-4000 W
Tamaño de spot	12 × 48 mm
Frecuencia	1-10 Hz
Energía de trabajo	1-100 J/cm²
Duración de pulso	10-400 ms
Enfriamiento	Zafiro, aire, hidráulico, semiconductores y Peltier

Qué falta preguntar aun con una ficha completa

Garantía del equipo y maneral, qué significan los disparos anunciados, costo de reemplazo, disponibilidad física de refacciones, tiempos de reparación, personal técnico y capacitación.

Ventaja empresarial del soporte local

Cuando fabricación, ingeniería o servicio se encuentran en México, el beneficio potencial no es sólo técnico: también puede reducir tiempos de diagnóstico, logística y espera de refacciones.

RECOMENDACIÓN

No compres este ni ningún otro equipo sólo por la tabla.

Solicita una demostración y utiliza el checklist de esta guía.

Compara antes de invertir.

Lasertech recibe visitas en fábrica/showroom en Naucalpan, Estado de México, para conocer equipos, resolver preguntas técnicas y revisar opciones antes de la compra.

La compra correcta debe seguir teniendo sentido dentro de tres años

"Si esta máquina falla dentro de tres años, ¿quién la va a reparar, dónde está la refacción y cuánto aproximadamente me costará?"

La respuesta a esa pregunta puede decirte más sobre tu futura inversión que muchas fichas técnicas.

Lo técnico

- Tecnología adecuada.
- Parámetros comprensibles.
- Spot y entrega de energía.
- Enfriamiento y estabilidad.
- Maneral y vida útil.

Lo empresarial

- Garantía real.
- Refacciones disponibles.
- Capital humano y capacidad de respuesta.
- Antigüedad e infraestructura verificables.
- Tiempo de reparación.
- Costo total de propiedad.

No sólo estás comprando una máquina. También estás comprando la capacidad de la empresa que deberá mantenerla funcionando durante los próximos años.

LASERTECH · CENTRO DE INFORMACIÓN TÉCNICA

¿Quieres comparar equipos antes de comprar?

Solicita información técnica de las plataformas de depilación Lasertech, revisa opciones según tu volumen de clientes y presupuesto, y programa una demostración presencial.

lasertech.com.mx

Nota editorial. Esta guía es material informativo orientado a la evaluación de una compra profesional. Los parámetros y configuraciones pueden actualizarse; solicita siempre ficha técnica y cotización vigentes del modelo exacto. Los ejemplos técnicos incluidos corresponden a información disponible para la edición de septiembre de 2026.